

РУССКИЙ БИЗНЕС

Как компании осваивают промышленный интернет вещей

ПОЛИТИКА

Новый внешнеполитический курс Финляндии
враждебен России

НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ

Почему СССР проиграл лунную гонку

МОНОКЛЬ

19–25 ФЕВРАЛЯ 2024 № 8 (1331)

WWW.MONOCLE.RU

КРИПТА, БАРТЕР, ХАВАЛА



стр. 11



КАК
ПРОРВАТЬ
ПЛАТЕЖНУЮ
ОСАДУ
РОССИИ

Содержание

ПОВЕСТКА ДНЯ

4

разное

СОЛНЦЕ, ВЕТЕР И ВОДА —
ЛУЧШИЕ КИТАЙСКИЕ ДРУЗЬЯ

10

ТЕМА НЕДЕЛИ

редакционная статья

11

ПОДПЛАТАЛИ СТЕНУ

ПЛАТЕЖИ ПОПАЛИ ПОД ПРИЦЕЛ

13

Российский бизнес столкнулся с серьезными проблемами при проведении платежей в дружественных странах. США все сильнее давят на их банки, требуя внимательнее следить за транзакциями связанных с Россией компаний

«США ПРИДУМАЛИ НОВУЮ «ПУГАЛКУ»
ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ БАНКОВ»

18

Штаты и Европа решили подлатать лазейки, через которые российский бизнес обходил санкции. И в краткосрочной перспективе противопоставить этому можно лишь поиск все новых дыр в санкционных сетях

ВНЕШНИЕ ПЛАТЕЖИ:

ТРУДНОСТИ И АЛЬТЕРНАТИВЫ

20

О том, как США работают над исполнением санкций с дружественными России странами, чем угрожают и как российский бизнес справляется с этим, «Монокль» рассказал Алексей Федченко, заместитель руководителя отдела ВЭД «КСК Групп»

РУССКИЙ БИЗНЕС

ИЮТ: ЕСТЬ ГДЕ РАЗВЕРНУТЬСЯ

22

Российские разработчики продуктов для индустриального интернета вещей прогнозируют рост этого рынка в течение ближайших нескольких лет и намерены насыщать его собственными решениями

УТРОМ ДВЕРИ,
ВЕЧЕРОМ СТУЛЬЯ

26

У предпринимателя Вадима Груничева в Костроме под одной крышей живут две зеркально противоположные модели бизнеса, в каждой из которых он ищет новые возможности для роста

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

КИТАЙ: КАК ПОБЕДИТЬ ГРЯЗНЫЙ УГОЛЬ

32

За последние пятнадцать лет Китай решил проблему экологического негатива от угольной энергетики. Теперь пришло время добиться ее климатической нейтральности

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

БАНКИ ЗАЖИМАЮТ СТАВКИ

35

В депозитных ставках инверсия: по коротким вкладам банки предлагают более высокую доходность, чем по длинным. Но ставки все равно гораздо меньше ключевой, а банки тем временем получают рекордную маржу

НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ

ПЕРВЫЕ ИЛИ НИКАКИЕ: ПОЧЕМУ
МЫ ПРОИГРАЛИ ЛУННУЮ ГОНКУ

38

Проект пилотируемой экспедиции на Луну не стал в СССР, в отличие от США, национальным приоритетом. В обстановке перманентного аврала и дефицита средств был принят каскад спорных решений, оказавшихся в итоге фатальными. Однако ряд инноваций, придуманных для лунной ракеты, живы сегодня

НАТАН ЭЙСМОНТ: «РАКЕТА Н-1 СИЛЬНО
ПРЕВЫСИЛА 30-ПРОЦЕНТНЫЙ ПОРОГ
ДОПУСТИМОЙ НОВИЗНЫ»

46

Лунная ракета оказалась сгустком инноваций, и для ее доводки на Земле не хватило времени и ресурсов. Но задача изучения дальнего космоса не только автоматами, но и людьми сегодня по-прежнему актуальна

ПОЛИТИКА

ФИННЫ ХОРОНЯТ ФЕНОМЕН СТРАТЕГИЧЕСКОГО
НЕЙТРАЛИТЕТА

50

Почему Финляндия выбрала вражду с Россией и насколько серьезна эта угроза

КУЛЬТУРА

«МЕЙЕРХОЛЬД. ЧУЖОЙ ТЕАТР»:
ХРОНИКА ОДНОГО СОБРАНИЯ

55

В Национальном драматическом театре России (Александринском театре) — премьера спектакля

его художественного руководителя Валерия Фокина, посвященного 150-летию Всеволода Мейерхольда

ВАЛЕРИЙ ФОКИН: «ДЛЯ МЕНЯ ГЛАВНОЕ
В СУДЬБЕ МЕЙЕРХОЛЬДА —
ЕГО ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ ПУТЬ»

57

Художественный руководитель Национального драматического театра России (Александринского театра) — о судьбе Всеволода Мейерхольда

КНИЖНЫЙ РЫНОК В 2023 ГОДУ:
РОСТ ПРОДАЖ И УСИЛЕНИЕ ПОЗИЦИЙ
ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АВТОРОВ

60

Что представлял собой книжный рынок в прошлом году в цифрах

29 февраля в российский прокат выходит фильм «По Фрейду» с Энтони Хопкинсом и Мэттью Гудом в главных ролях. 22 февраля в прокат выходит фильм Александра Гурьянова и Тимура Хвана «Командир». 5 марта в ГМИИ им. А. С. Пушкина открывается первая в России выставка итальянского натюрморта. 24 февраля в Театре Моссовета — премьера спектакля «Замужняя невеста» по пьесе Шаховского, Хмельницкого и Грибоедова

62

КНИГИ

КАК ИЗОБРЕСТИ ПРАВА ЧЕЛОВЕКА
И НЕ ПОТЕРЯТЬ ИХ

63

Книга о логике развития представлений о правах человека и о роли, которую сыграла в этом художественная литература

ИНДИКАТОРЫ

66

ЛЮДИ НОМЕРА



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ

ВАДИМ ГРУНИЧЕВ

«Прелесть работы через интернет в том, что ты всегда все видишь — кто продает больше тебя, по какой цене, почему он продает больше. Все данные доступны через внутренние сервисы маркетплейсов либо через сторонние приложения. Кто вкладывается в рекламу, как работает с ценой, с описанием товара, ключевыми словами. Наши конкуренты не бренды и не производители мебели, а продавцы. Наши конкуренты — люди, которые умеют работать с маркетплейсами лучше, чем мы».

26



ОЛЕГ СЕРГЕЕВИЧКОВ

НАТАН ЭЙСМОНТ

«У Глушко было десять лет, а у Королева с Кузнецовым — нет. Из нашего спокойного далека легко раздавать нелицеприятные оценки. Перенеситесь в ту эпоху, поставьте себя на место Королева и его соратников, которые находились под жесточайшим прессом ответственности и давления руководства космической отрасли и политических лидеров страны. Наземные огневые испытания — это дорого и долго. А проигрыш в лунной гонке смерти подобен! Просто немыслим».

46



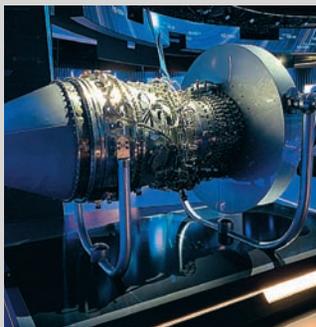
ВЯЧЕСЛАВ ПРОКОФЬЕВИЧ

ВАЛЕРИЙ ФОКИН

«Условный и реалистический театр — это приблизительные определения. Идеальный театр — тот, в котором самые смелые новации в форме оправданы содержанием, а содержание может быть оправдано только через актерскую игру. Не случайно Мейерхольд говорил, что «мы с Константином Сергеевичем роим один и тот же туннель, только с разных концов, и мы обязательно встретимся». И они встретились на какое-то время».

57

ПРОГНОЗЫ НОМЕРА



Литейное производство «ОДК-Сатурн» позволяет изготавливать более 400 тыс. турбинных лопаток в год. Учитывая, что в каждом авиадвигателе их порядка двух-трех тысяч, а начиная с этого года предполагается выпускать по 44 двигателя ПД-8, должно хватить. С запасом.

6



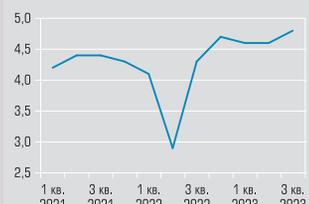
В © ZHENGYI HE/SPRESSPHOTO VIA ZUMA

Российские клиенты китайского банка Chouzhou Commercial не ждут восстановления платежных операций банка после праздников и убеждены, что банк под давлением США плотно закрыл двери для российского бизнеса.

13

Благодаря росту ставки чистая процентная маржа российских банков стала рекордной

График 3



Источники: Банк России

Как полагают аналитики, в этом году чистая процентная маржа несколько сожмется против 4,8% в третьем квартале 2023 года, однако останется достаточно высокой. Чистая прибыль банков вряд ли существенно превысит 2 трлн рублей против 3,3 трлн в прошлом году.

35

ЭКОНОМИКА
ПОЛИТИКА
ТЕХНОЛОГИИ
КУЛЬТУРА

НОВЫЙ ФОРМАТ:

подкаст журнала
каждую неделю.
На [soundcloud.com](https://www.soundcloud.com) и Apple iTunes



МИФ ГЛУБОКОЙ ЗАМОРОЗКИ
Что собой представляет Северный морской путь в исторической перспективе? Какова его настоящая роль в развитии Российской Арктики?

Обсудить проблематику Севморпути с нами согласился один из лучших российских специалистов по этой теме Михаил Григорьев, директор и совладелец консалтинговой компании «Гекон», приглашенный ведущий научный сотрудник ИМЭМО РАН.



ОТЧАЯННЫЙ ГАЗОВЫЙ ПОКЕР

На рынке СПГ есть только два игрока, которые имеют достаточные амбиции и возможности значительного увеличения предложения: США и Россия. Директор по исследованиям Института энергетики и финансов Алексей Белогорьев в первом подкасте журнала «Монокль».



ОЛЕГ СЕРГЕЕВИЧКОВ

**ФИДЖИТАЛ-ИННОВАЦИИ:
КАК ЭТО ДЕЛАЕТСЯ?**

Современные инновации — процесс масштабный и увлекательный, но редко приносящий быстрые деньги. Как вступить на этот путь и пройти его до коммерческого успеха? Подкаст с участием Вадима Рыдкина.

Текущая инфляция снизилась до 6–6,5%. Ключевая ставка осталась на отметке в 16%

После всплеска летом — осенью прошлого года инфляция на потребительском рынке вернулась в диапазон 6–6,5%

График 1



прирост цен к пред. месяцу в годовом выражении**, %

*Предварительная оценка.
**После сезонной корректировки.

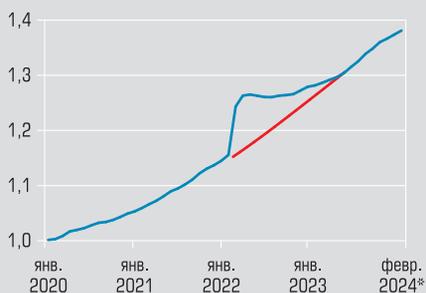
Источник: расчеты В. Бессонова
(Центр развития НИУ ВШЭ) по данным Росстата

Инфляция в России снижается уже третий месяц подряд начиная с декабря прошлого года. Об этом свидетельствуют данные, приведенные на графике 1: сезонно скорректированные темпы прироста официального индекса потребительских цен (ИПЦ) по отношению к предыдущему месяцу. Такие темпы показывают, каким оказался бы прирост цен за год, если бы темпы инфляции на протяжении всех 12 месяцев года оставались теми же, что и в текущем месяце.

«В соответствии с этими данными начавшееся в июне–июле прошлого года ускорение инфляции завершилось, — комментирует начальник отдела анализа отраслей реального сектора и внешней торговли института «Центр развития» НИУ ВШЭ Владимир Бессонов. — По итогам декабря и января прироста ИПЦ с поправкой на сезонность резко снизились и соответствуют 6,0–6,5 процента в годовом выражении, что почти вдвое ниже, чем в июле–ноябре (график 1). Опубликованные Росстатом среднесуточные прироста ИПЦ за первые 12 дней февраля также соответствуют с поправкой на сезонность интервалу в 6,0–6,5 процента в годовом выражении. Замедление темпов инфляции последних двух с половиной месяцев заметно и на графике 2. Подчеркнем, что для идентификации обсуждаемого эпизода замедления темпов инфляции существенным является проведение сезонной корректировки, поскольку он приходится на месяцы, которым соответствует сезонное ускорение роста цен. Наложение обычного сезонного ускорения инфляции на обсуждаемую тенденцию ее замедления создает иллюзию неизменности сравнительно высоких темпов инфляции».

Темпы инфляции вернулись к уровням во время коронакризиса 2020–2021 гг.

График 2



ИПЦ**, дек. 2019=100

*Предварительная оценка.
**После сезонной корректировки.

■ Индекс потребительских цен ■ Тенденция

Источник: расчеты В. Бессонова
(Центр развития НИУ ВШЭ) по данным Росстата

«Данные по укрупненным группам товаров и услуг показывают, — продолжает Владимир Бессонов, — что в течение начавшегося летом периода ускорения инфляции цены на продовольственные товары росли несколько более высокими темпами, непродовольственные товары дорожали медленнее, тогда как увеличенные тарифы на платные услуги населению (среди которых многие регулируются государством) отставало, как бывает в начале всякого инфляционного эпизода. Ускорение роста цен на непродовольственные товары, начавшееся в июле в связи с ослаблением курса рубля, завершилось уже в октябре. Все три индекса демонстрируют тенденцию к снижению темпов (график 3), наиболее отчетливо выраженную у товаров, тогда как рост тарифов на платные услуги более волатилен в силу государственного регулирования».

Показатель, который мы здесь обсуждаем, является единственно верным для определения истинного уровня текущей инфляции. И он очень важен, так как в моменты инфляционных всплесков Цен-

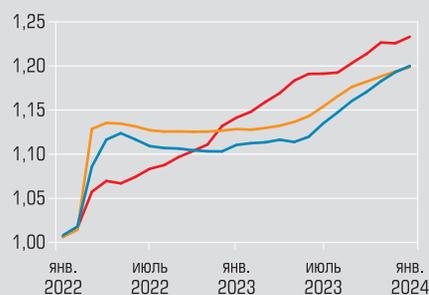
Начавшееся в июне–июле

прошлого года ускорение

инфляции завершилось

В 2022–2023 годы лидеры ценовой гонки менялись. Но первенство в общем зачете осталось за услугами

График 3



индексы цен*, дек. 2021 г. = 1

*Проведена сезонная корректировка.

■ ИПЦ, продовольственные товары
■ ИПЦ, непродовольственные товары ■ ИПЦ, услуги

Источник: расчеты В. Бессонова
(Центр развития НИУ ВШЭ) по данным Росстата

тральный банк РФ принимает решения о ключевой ставке часто и с намерением повлиять на инфляцию, поэтому если он использует для своих оценок неадекватный индикатор, запаздывающий по отношению к реальной ситуации, то и решения по ставке оказываются запаздывающими. В нашем случае именно так и происходит. Большинство аналитиков в России, включая аналитиков ЦБ, для анализа краткосрочных инфляционных процессов используют индекс цен по отношению к соответствующему месяцу предыдущего года. «Если его взять сейчас, — говорит Бессонов, — то в ближайшее время следует ожидать сообщений об ускорении инфляции. Этот индекс незначительно вырос по итогам января и, вполне вероятно, заметно увеличится по итогам февраля. Такая динамика обусловлена не ускорением инфляции в последние месяцы, а тем, что темпы инфляции последних месяцев, несмотря на их явное снижение, все еще выше темпов инфляции соответствующих месяцев годичной давности, что видно на графике 1».

Еще раз подчеркнем: использовать индекс инфляции «месяц этого года к месяцу прошлого года» для оценки текущей инфляции категорически неверно. Можно использовать только индекс «месяц к прошлому месяцу» с поправкой на сезонность, который сейчас свидетельствует об уверенном снижении инфляции. Хотелось бы, чтобы регулятор и другие госинституты учли этот факт, принимая решения о ставках и инвестициях. Наш взгляд, наблюдаемое снижение инфляции свидетельствует об исчерпании действия фактора снижения курса рубля, в принципе об адаптации бизнеса к росту себестоимости в прошлые периоды и о насыщении внутреннего рынка за счет роста внутреннего предложения. ■

коротко

Агропром: молокозавод-гигант



Переработку молока ставят на автомат

СЕРГЕЙ КОЖИКО/ТАСС

Агрохолдинг «Хорошее дело» (Мордовия) строит в Дубенском районе автоматизированный комплекс по переработке молока. Мощность завода — 400 тонн молока, 10 тонн мороженого, 15 тонн творога в сутки. Сырье будут поставлять введенные в строй два года назад собственные шесть ферм, в которых внедрены цифровые технологии и которые показывают рекордные надои: в среднем 36 литров в сутки от одной коровы, а от отдельных особей до 70 литров. Комплекс планируется запустить и вывести на полную мощность уже в этом году. На нем будут работать 400 человек. В проект инвестировано 6 млрд рублей. ■

Металлообработка: завод дефицитных труб



В строительство пошло большое сечение

ПЕТР КОВАЛЕВ/ТАСС

Компания «Металл Сервис» (Тамбов) запустила производство профильных труб большого сечения мощностью 120 тыс. тонн в год, что позволит ей на треть увеличить общий объем выпуска. Данная продукция особенно востребована в

строительстве, машиностроении и в других отраслях для постройки каркасов и сложных перекрытий, несущих большие нагрузки. Сегодня рынок испытывает дефицит поставок. Завод оснащен системой искусственного интеллекта для снижения потерь и сбоев, а также для обеспечения высоких стандартов качества продукции. В проект инвестировано 2,5 млрд рублей. ■

Машиностроение: татарстанские полуприцепы европейского качества



Они возвращаются

Компания «Вагнермайер Руссланд» (ОЭЗ «Алабуга», Татарстан) открыла производство магистральных полуприцепов марки Wagnermaier. Инвестиции в предприятие площадью 9500 кв. м и мощностью 3000 единиц техники в год составили 745 млн рублей. Завод будет выпускать две модели полуприцепов с тентованным штормо-бортовым кузовом — длиной 13 метров и 16,5 метра. Компания обещает, что продукция будет европейского качества, в частности благодаря использованию комплектующих от европейских брендов: осевых агрегатов, электрики и тормозных систем с электронным управлением. При этом ставится цель довести локализацию производства до 75%. ■

Египет: отказ от доллара



Президент Египта Ас-Сиси принял решение отказаться от доллара

ANDREW PARSONS/IMAGES VIA ZUMA WIRE

Египет официально отказался использовать доллар в торговле со странами БРИКС. Теперь расчеты будут проводиться в национальных валютах. Страна вступила в БРИКС в 2023 году. ■

Великобритания: рост продаж не повод для оптимизма



Покупатели тратят больше из-за инфляции

БРАУН/ТАСС

На 3,9% выросли розничные продажи в Великобритании в январе 2024 года к предыдущему месяцу, сообщает Guardian. Это лучше, чем ожидалось. Однако наблюдатели далеки от того, чтобы рассматривать эти данные как свидетельство выхода экономики страны из зафиксированной в декабре 2023 года рецессии. Расчеты показывают, что при наблюдаемом уровне инфляции продажи выросли всего на 3,4%. Тем более что эти данные отыгрывают декабрьское падение. Так, продажи в универмагах выросли в январе на 5,4%, при том что в декабре по сравнению с ноябрем они упали на 7,1%. ■

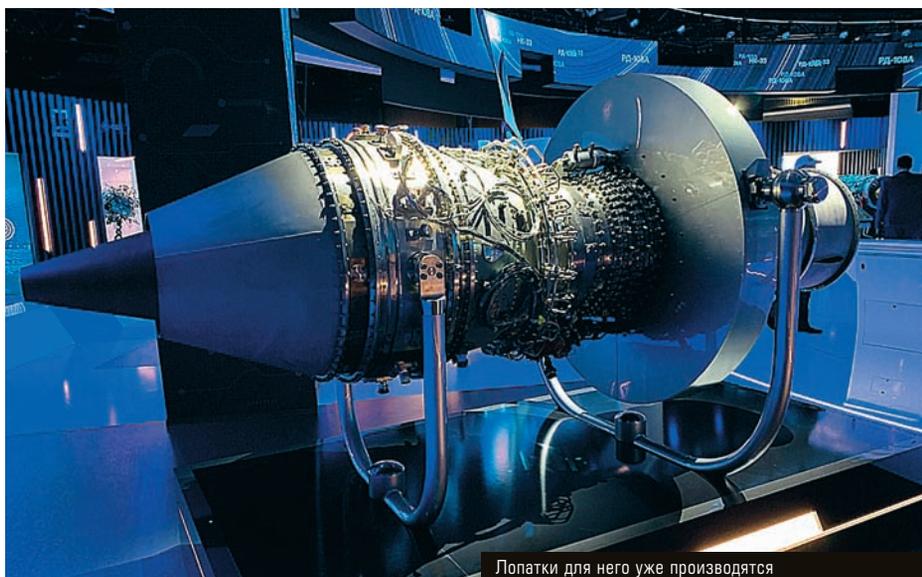
Китай: детство искусственного интеллекта

Модель искусственного интеллекта (ИИ), соответствующую по уровню развития трех-четырёхлетнему ребенку, представил Пекинский институт общих проблем искусственного интеллекта на выставке Frontiers of General в Пекине, посвященной ИИ. Модель назвали Тонг Тонг, что в переводе с китайского означает «маленькая девочка». Тонг Тонг способна учиться, подобно ребенку, во взаимодействии с человеком. Она уже чинит в своем виртуальном мире рамки для фотографий и вытирает пролитое молоко. Но главной особенностью этого ИИ-ребенка стала способность распознавать и передавать такие эмоции, как счастье, гнев и печаль, и соответствующим образом реагировать на эмоциональное состояние других. ■



Подождите, она вырастет

Лопатки жара не боятся



Лопатки для него уже производятся

На «ОДК-Сатурн» (входит в Объединенную двигателестроительную корпорацию «Ростеха») запущено производство лопаток для авиационного двигателя ПД-8, предназначенного для импортозамещенной версии самолета Sukhoi Superjet 100 и самолета-амфибии Бе-200.

Таким образом, производство ключевой, одной из самых сложных в изготовлении, детали современного авиадвигателя — турбинной лопатки — поставлено на поток. В мире только шесть стран обладают компетенциями в проектировании и производстве этого изделия.

Помимо сложности проектирования и собственно изготовления лопатки, требующего высокой точности обработки, для производства качественного изделия крайне важен металлический сплав, из которого ее отливают.

Двигатель ПД-8 идет на замену российско-французской силовой установке SaM-146, «горячую» часть которой производила как раз французская сторона, прекратившая поставки газогенератора к нему и запасных частей. В перспективе это грозит тем, что двигатель SaM-146 перейдет в состояние «лом цветных металлов».

Лопатки турбины работающего двигателя подвергаются высокотемпературному воздействию: до 2000 °С. Специальные жаропрочные никелевые сплавы были разработаны НИЦ «Курчатовский институт» — ВИАМ.

«Мы добились того, что температура плавления металла, из которого сделаны наши лопатки, на 400–500 градусов ниже, чем температура газа перед турбиной, но при этом металл не плавится, — рассказывал академик **Евгений Каблов**, научный руководитель коман-

ды, разработавшей эти материалы. — Это достигается за счет уникального состава и структуры жаропрочного сплава, а также конструкции охлаждаемой лопатки. Так, внутри лопатки имеется полость, поверхность которой состоит из конструктивных завихрителей для охлаждения, и правильно сформировать

ее — сложнейшая задача. Необходимы высокотемпературные материалы для керамических форм и керамических стержней».

Всего НИЦ «Курчатовский институт» — ВИАМ» совместно с представителями «ОДК-Сатурн» разработали пять новых сплавов, которые используются при изготовлении элементов двигателя ПД-8: лопаток и корпусных деталей. Сплавы отличаются высоким уровнем механических, технологических и эксплуатационных свойств при относительно низкой стоимости. По своим технологическим и механическим параметрам они превосходят как зарубежные аналоги, так и отечественные.

За эту разработку авторский коллектив был награжден Премией правительства РФ в области науки и техники.

Помимо собственно сплавов было изготовлено и специальное оборудование: пять установок высокоградиентной направленной кристаллизации.

Литейное производство «ОДК-Сатурн» позволяет изготавливать более 400 тыс. турбинных лопаток в год. Учитывая, что в каждом авиадвигателе их порядка двух-трех тысяч, а начиная с этого года предполагается выпускать по 44 двигателя ПД-8, должно хватить. С запасом. ■

Мюнхенская конференция



Выступление вице-президента США Камалы Харрис можно трактовать как послание европейцам: теперь Украина — это ваша проблема

В Германии открылась юбилейная, 60-я, Мюнхенская конференция по безопасности. Как известно, на этом форуме не принимают обязательные для его участников решения, но руководители государств по большей части произносят там концептуальные речи, самым ярким примером которых до сих пор является выступление президента РФ **Владимира Путина** в 2007 году. На этот раз по понят-

ным причинам российская делегация в очередной раз не была представлена, а американскую вновь возглавляла вице-президент США **Камала Харрис**. Решение администрации США лишиться раз не выпускать на публику действующего главу Белого дома вполне оправдано, а Харрис, несмотря на свои многочисленные политические провалы, доказала, что в состоянии осуществить получасовое публичное выступление. ▼

► Говоря о нестабильности в мире, на первое место она поставила «конфликт на Ближнем Востоке», а затем уже вспомнила про Украину. Рассуждая об угрозе изменения существующего миропорядка, вице-президент США возложила вину за это на Китай, вовсе не упомянув о России. Таким образом, легким движением руки Вашингтон представил украинский конфликт как региональный и второстепенный. При этом Харрис похвалила ЕС за выделение Украине 54 млрд долларов на ближайшие четыре года, скромно умолчав об отказе палаты представителей Конгресса США выделять новые деньги Киеву и о нежелании Белого дома поставлять оружие украинской армии на имеющиеся в его распоряжении 5 млрд долларов (из ранее одобренных Конгрессом пакетов помощи).

Таким образом, выступление вице-президента США можно трактовать как послание европейцам: теперь Украина — это ваша проблема.

Но сильно уговаривать бывший локомотив европейской экономики, Германию, не нужно: ее канцлер **Олаф Шольц** сам рвется в бой. В день открытия Мюнхенской конференции официальный Берлин объявил о выделении Киеву пакета военной помощи на сумму 1,1 млрд евро, в который войдут 120 тыс. артиллерийских снарядов, 36 колесных гаубиц и две системы ПВО. Однако согласно опросу общественного мнения, проведенному YouGov, только 26% жителей Германии

считают необходимым оставить существующий уровень военной поддержки Украины, в то время как 39% опрошенных считают его слишком высоким. Вряд ли Шольц на фоне падения экономики, рухнувшего вдвое рейтинга правящей коалиции и массовых забастовок сможет долго идти наперекор общественным настроениям, тратя миллиарды евро на Украину.

Президент Украины **Владимир Зеленский** тоже решил посетить Мюнхенскую конференцию, совместив это с переговорами с Олафом Шольцем и с визитом во Францию. Однако перед этим Зеленский на Украине совершил ряд ошибок, которые перечеркнули любые обещания поддержки, данные ему в ЕС. Уволив популярного в армии главнокомандующего ВСУ **Валерия Залужного** (которого Зеленский рассматривал в качестве своего политического конкурента), украинский президент тем самым невольно взял на себя ответственность за происходящее на фронте. А там началось успешное наступление российских сил, в частности на город — спутник столицы ДНР Авдеевку. Судя по всему, Зеленский перед отбытием в европейский вояж, дабы не портить его фон, отдал приказ во что бы то ни стало удерживать этот город, и новое, более сговорчивое командование ВСУ, вместо того чтобы вывести войска из окружения, успело забросить новые силы в образующийся котел. ■

заботой/поддержкой государство-мать, никак не решающееся поверить, что «ребенок» вырос?

В 2020–2023 годы сформировалась уверенность в себе у нашего бизнеса. Кто из предпринимателей не поверил в себя — те нашли себя в чем-то другом, благо рынок труда сейчас таков, что не даст пропасть никому.

А предприниматели теперь уверены, что все преодолимо, что со всем можно справиться. Пандемия, локдаун, санкции, мобилизация, слом всех привычных товарных и финансовых цепочек... что там еще было за эти годы? А бизнес в итоге работает, развивается, запускает проекты и открывает новые рынки. Поэтому что верит в себя. От безысходности или сверхоптимизма — не важно. Как у подростков, у каждого эта уверенность появляется по-своему. Кто-то в олимпиадах побеждает, а кто-то не струсил во дворе.

А теперь вспомним, что происходит с поверившим в себя человеком. Начинается самая плодотворная пора жизни. Он создает и созидает, творит и развивается. Вот и наш бизнес сейчас на подъеме не столько потому, что геополитика перекроила рынки и открыла ниши. Это помогло сформировать уверенность, а дальше мы будем пожинать ее плоды. Мы ведь поверили, что наше может быть не хуже импортного. Что как ни переключай нам кислород — им же хуже будет. Предприниматели поверили в себя, люди поверили в страну, мы даже друг другу стали больше верить. А кто не верил — те уехали.

Вот эта «концентрация уверенности» и есть основной движитель бизнеса. И это надолго, он только набирает обороты. Поверивший в себя бизнес уже не ждет освободившихся ниш и стимулированного спроса. Он их сам создает и открывает.

Всёстат, Минчего-то и Минтого-то еще не знакомы с массовым предпринимателем, уверенным в себе. Тридцатилетняя история страны еще не создавала таких. Не было периода, который дал бы нашему бизнесу возможность поверить именно в себя. Не в государство, не в поддержку, не в удачные обстоятельства, а именно в себя. «Теперь действовать будем мы» — вот он, девиз верящих в себя.

Давайте же уже и мы поверим в наш бизнес, перестанем в нем сомневаться и искать причины, пророчащие ему невременные сложности. Он справится и продолжит развиваться.

Надо позвонить Сергею, спросить, нашел ли он технолога мороженого. Скоро ведь уже сезон.

■ Андрей Усенко, президент Вятской торгово-промышленной палаты

«Теперь действовать будем мы» — девиз верящих в себя

Недавно мне позвонил Сергей, мой знакомый предприниматель, и спросил, не знаю ли я хорошего технолога мороженого. Основной бизнес Сергея — серьезная металлообработка, он поставляет крановое оборудование собственного производства и разработки почти на все сталеплавильные комбинаты. А еще у него прокат яхт и лодок в Сочи, классный ресторан в Кирове, что-то еще где-то и даже мечта — построить техноград на Вятке. Ну и зачем ему технолог мороженого?

— Зачем он тебе, Сергей?

— Хочу мороженое хорошее выпускать, настоящее.

Мало кто из нас родился на свет, будучи уверенным в себе. Это чувство приходит со временем. К каждому по-разному, но всегда спустя время и события. Развитие бизнеса часто довольно банально сравнивают с ростом ребенка. Вот, мол, появился на свет, освоился в кругу сверстников и вот уже вырвался в лидеры. Ну или не вырвался и остался навсегда крепким середнячком.

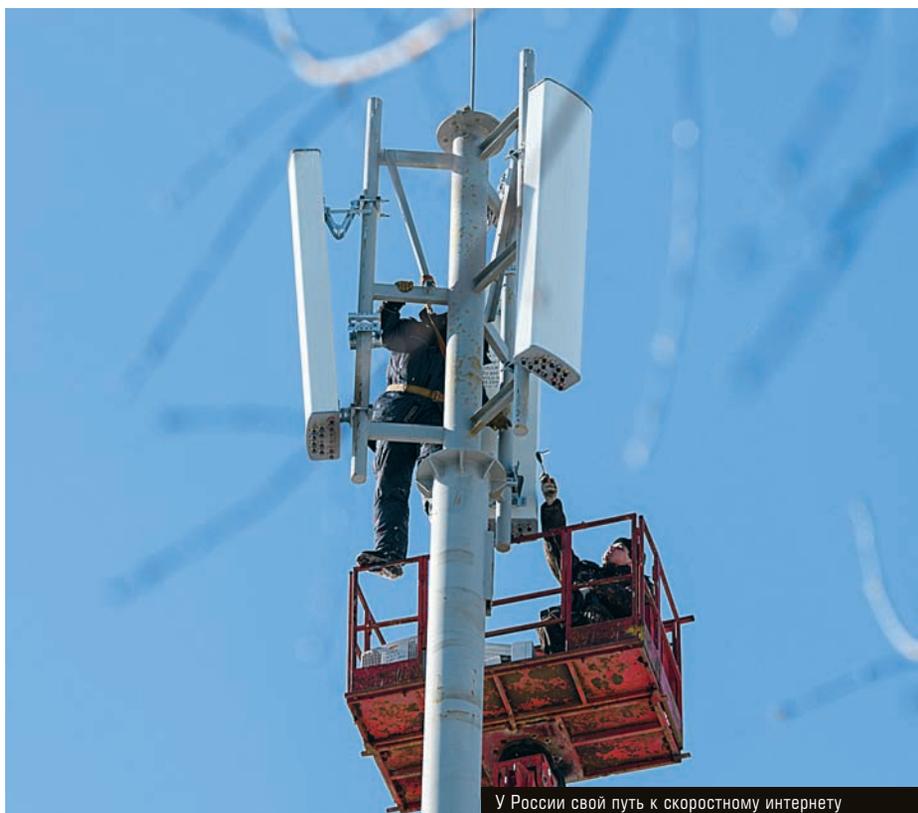


Андрей Усенко

ИЗ ЛичНОГО АРХИВА АНДРЕЯ УСЕНКО

Где сейчас наш малый и средний бизнес? В какой стадии отрочества? Или все никак не выберется из пубертата, в котором его настойчиво удерживает своей

Телеком: дорога в пятое измерение



У России свой путь к скоростному интернету

URA.RU/TASS

В России наконец снят главный барьер на пути развития связи пятого поколения (5G). Регулятор официально объявил, что для этого будут использоваться частоты в диапазоне 4,4–4,99 ГГц. Правда, он отличается от частотного спектра, выделяемого в мире для столь важных технологичных услуг.

Жаркие споры вокруг того, в каком виде на российской территории станет распространяться сигнал 5G, не утихали без малого полтора десятка лет. Представители телекоммуникационного бизнеса настаивали на том, чтобы им под пятое поколение связи выделили диапазон 3,4–3,8 ГГц, который используется операторами 5G в большинстве стран. Но здесь нашла коса на камень в виде интересов российских военных. Именно эти частоты они традиционно используют в своих целях — в частности, речь идет о передаче секретных данных со спутниковых группировок. Позиции силовиков особенно окрепли после начала СВО, когда стал очень актуальным вопрос интенсивного использования спутников для обеспечения безопасности в стране. Таким образом, желаемые связистами частоты для гражданского использования им не дали — предоставили другой диапазон.

С технической точки зрения выделенные полосы радиочастот 4,4–4,99 ГГц вполне способны обеспечить высокоскорост-

ную передачу данных. Главное отличие здесь — отсутствие в таком стандарте нужного оборудования от ведущих мировых производителей, а также возможный дефицит соответствующего бытового парка пользовательских устройств: смартфонов, планшетов и прочих гаджетов.

Впрочем, первый недостаток российского частотного спектра для 5G, наоборот, способен стать конкурентным преимуществом. С вводом санкций, которые коснулись и поставок в нашу страну телеком-оборудования, отечественная промышленность набирает уверенный ход и в области импортозамещения такой техники. Глава Минцифры России **Максут Шадаев** на днях подтвердил, что стартовала реализация стратегии присутствия 5G во всех крупных городах, где население превышает 100 тыс. человек. По его словам, развертывание связи пятого поколения начнется в России в 2026 году, а подготовительные работы по проекту будут проходить в 2025-м. И при этом сеть нового поколения станет развертываться исключительно на базовых станциях российского производства.

В гонке за то, чтобы стать значимыми поставщиками оборудования для 5G в России, стремится принять участие ряд отечественных предприятий. Это, например, столичная компания «Иртея», которая в прошлом году уже выпустила порядка сотни базовых станций для 5G и в текущем планирует увеличить объемы

производства до 1000 единиц такого оборудования. Другие заметные игроки на этом поле — компании Yadro и «Протей». По оценкам Минцифры, до 2030 года в России будет произведено и установлено более 70 тыс. базовых станций с оборудованием отечественного производства. Скорость передачи данных по связи 5G кардинально более высокая. Сейчас в России средняя скорость передачи мобильного интернета составляет 21 Мб/с (кстати, за последний год она снизилась на 3 Мб). Скорость домашнего интернета в стране — порядка 70 Мб/с. Связь 5G способна увеличить скорость передачи мобильного интернета в стране почти в 50 раз, до 1 Гб/с.

Скептики ворчат: зачем это нужно, мол, и так мобильный интернет достаточно быстро грузит на мой смартфон сообщения в мессенджерах, электронную почту и даже видео. Однако если для бытового использования имеющаяся сейчас связь четвертого поколения 4G в целом способна удовлетворить базовые потребности, то новый тип связи имеет критическое значение для передовых технологий в ряде отраслей. Это, например, беспилотные автомобили, которые в экспериментальном режиме активно и успешно тестируют на российских магистралях, телемедицина (наблюдение за пациентами, сложные операции на расстоянии и проч.), управление коммунальной инфраструктурой, камеры и иные системы наблюдения, а также многое другое. По оценкам PwC, общий экономический прирост от использования 5G в мире до 2030 года может составить 1,3 трлн долларов, из них 550 млрд придется на приложения для здравоохранения, 330 млрд — на интеллектуальное управление коммунальными услугами, 256 млрд — на потребительские медиаприложения. России надо срочно догонять отставание в развитии 5G, этот вид связи уже активно используется по всему миру: сейчас телеком-сервисы пятого поколения доступны рядовым пользователям более чем в 70 странах. Лидером по внедрению такой технологии выступает Китай, где 5G уже доступна 30% населения, и по этому показателю КНР догоняет, в частности, Южная Корея.

Ну а что касается возможной нехватки гаджетов 5G для России со специфичной частотой, то мировые производители смартфонов, прежде всего из Китая, без проблем смогут адаптировать свою продукцию для российского рынка, сверхзатрат на это не потребуются. И кстати, по мнению ряда технических аналитиков, в сети 5G в российском частотном спектре после несложной донастройки уже сейчас могут работать последние модели американских смартфонов Apple. ■

CROCUS CITY HALL

29.02

20:00



АЛЕКСАНДР ШОУА & ГРУППА «НЕПАРА»

П О Л В Е К А

РЕКЛАМА

crocus-hall.ru | +7 (499) 55 000 55

Филиал «Крокус Сити Холл» АО «КРОКУС», г. Красногорск, ул. Международная, д. 18, ОГРН 1027700257023

6+

Евгений Огородников Солнце, ветер и вода — лучшие китайские друзья



Каждый третий киловатт электроэнергии в мире в следующем году будет производиться в Китае — такой прогноз дает Международное энергетическое агентство (МЭА). Китайская энергосистема продолжает расти и развиваться, стимулируя рост обрабатывающей промышленности страны. А от промышленности Китая зависит здоровье всех остальных экономик — торговых партнеров КНР: США, Европы, Японии и т. д. Более того, цена на электроэнергию в Китае определяет себестоимость изготовления десятков тысяч наименований продукции, а значит, уровень инфляции не только юаня, но и других валют — евро, доллара, иены.

Базой китайской электрической генерации остается уголь. Он дает два из трех киловатт, произведенных в стране. Однако, что отличает руководство КНР от лидеров многих развитых стран, китайское руководство может смотреть вперед за горизонт 20–30 лет. А за этим горизонтом для Китая маячит гигантский дефицит энергии. По данным BP Energy Outlook, при текущих темпах добычи залежей угля хватит лишь на 35–40 лет.

Но это цифры номинальные: с каждым годом качество этого угля будет ухудшаться, а стоимость добычи — расти, так как за последние два десятилетия все самые легкодоступные залежи были добыты. Импортировать необходимые 4 млрд тонн в Китай невозможно ни физически (нет столько дорог, портов, судов, поездов), ни экономически: импортный уголь сделает промышленность Китая неконкурентоспособной. Пример Японии тому подтверждение: попытка отказаться от АЭС не увенчалась успехом для страны. Японцы срочно возвращают атомные энергоблоки в работу.

Осознавая энергетическую пропасть, в Китае реализуют сразу несколько масштабных программ энергетической трансформации, размер которых поражает масштабам. Одна из самых важных — электрификация страны. Сегодня каждый второй электромобиль в мире продается в Китае. Доля внутреннего рынка электромобилей уже достигла

трети. И это дает результаты: автопарк в КНР в 2013 году составлял 240 млн автомобилей, за десятилетие он вырос до 400 млн. А вот потребление бензина и дизеля практически не выросло.

Другое важное направление — углекислотная химия. В конце прошлого года в Китае была запущена промышленная установка по производству этанола из низкосортного угля мощностью 600 тыс. тонн в год. В планах — довести производство угля до 4 млн тонн в год. Похоже, китайцам за счет применения недорогих катализаторов удалось снизить стоимость угля до цены ниже пищевого. Этанол — один из компонентов биотоплива, уже сейчас активно применяющийся в США и Европе. Масштабирование технологии в ближайшее десятилетие может привести к заметному снижению спроса на импортную нефть со стороны НПЗ КНР.

Однако магистральное направление развития энергетики Китая — снижение роли угля в генерации электроэнергии. И здесь можно выделить сразу три знаковых тренда.

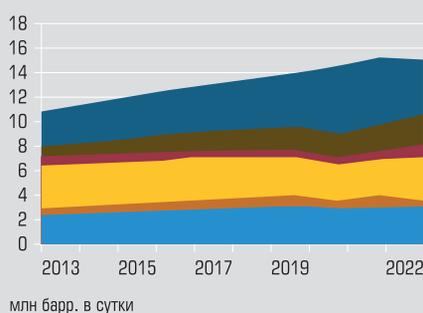
Во-первых, это ставка на возобновляемые источники энергии. В базовом сценарии МЭА на ближайшие пять лет Китай планирует построить более 2000 ГВт установленной мощности ВИЭ. Для понимания масштабов: вся энергосистема России — около 250 ГВт установленной мощности, энергосистема США — менее 500 ГВт. Вся энергетика Китая в

настоящее время составляет порядка 2400 ГВт. Во-вторых, Китай реализует гигантскую атомную программу: в ближайшие годы, по данным FT, китайский атомпром планирует возвести АЭС мощностью 250 ГВт к уже построенным мощностям 50,8 ГВт. То есть мощностям построенных АЭС превысит мощности всей атомной энергетики тех же США.

Самое сложное — всю эту махину сбалансировать: меняющийся в течение дня и года спрос на электричество при огромном парке АЭС, плохо приспособлены к маневрированию и 2 ТВт изменчивых мощностей ветра и солнца. Однако у китайцев есть ответ и на этот вопрос: каждая третья гидроаккумулирующая электростанция (ГАЭС) в мире уже сегодня расположена в КНР, и так много гидроаккумуляторов (более 50 ГВт) нет ни в одной стране мира. Более того, в разной степени готовности в стране есть еще 279 ГВт мощностей ГАЭС.

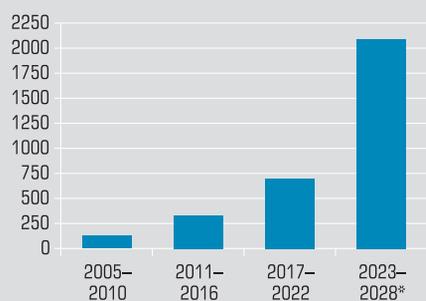
Если ЕС, да и США в энергопереходе упрощают свои энергосистемы, отказываясь от наиболее сложных и операционно затратных источников энергии, то Китай, напротив, идет по пути усложнения, добавляя к своей гигантской энергосистеме все новые элементы — АЭС, ВЭС и, что самое важное, дорогостоящие ГАЭС. И в отличие от развитого мира у китайцев есть и ресурсы, и возможности воплотить в жизнь свою амбициозную программу уже в ближайшее десятилетие. ■

Потребление нефтепродуктов в Китае График 1



■ Бензин ■ Самолетное топливо
■ Дистилляты ■ Мазут ■ СУГи ■ Другое
Источник: EIA

Строительство возобновляемых источников энергии в Китае График 2



ГВт
*Прогноз.
Источник: МЭА

Редакционная статья

Подлатали стену

Система передачи финансовых сообщений, карта «Мир», CNAPS и CIPS (национальная система внутренних платежей и трансграничная межбанковская платежная система Китая), иранский SEPAM — казалось, что контуры новой платежной системы, свободной от всевидящего западного ока, уже наметились. Но это был обман зрения. Российские компании продолжали пользоваться услугами банков дружественных стран, которые, в свою очередь, не заинтересованы в резких движениях и в разрыве финансовых связей с западными партнерами. Этой зимой под давлением эмиссаров из США турецкие, китайские и гонконгские банки ужесточили условия проведения платежей от российских предприятий и связанных с Россией компаний других стран, а также за транзитные грузы.

Понятно, почему Америка обеспокоена: впечатляющие масштабы обхода санкций Россией превращают США в посмешище. Недавно главный экономист базирующегося в Вашингтоне Института международных финансов (Institute of International Finance) Робин Брукс посетовал, что Россия, скорее всего, занижает данные о профиците счета текущих операций: исторически положительное сальдо счета текущих операций страны сильно коррелировало с налоговыми поступлениями от экспорта нефти, но в 2023 году корреляция нарушилась. Поэтому США будут прилагать все возможные усилия, чтобы перекрыть кислород нашим компаниям — в первую очередь работающим над обходом санкций, но и всем остальным тоже.

Крупный бизнес в такой ситуации особых проблем не испытывает: ему по силам удлинить цепочки фирм-прокладок и оформить все юридически грамотно для банков и регуляторов разных стран. Страдают средние и мелкие предприятия, прежде всего импортеры. С одной стороны, это естественным образом создает лакуны для импортозамещения, с другой — все же мы открытая и сложная экономика, которая все равно будет нуждаться в компонентах и товарах из-за рубежа. И все приобретенное надо как-то оплачивать.

Очевидно, что без помощи политиков и дипломатов тут не обойтись. Партнеры в дружественных странах должны понимать: их — и не только их — экономикой столкнутся с множеством проблем, если российские нефть, газ и прочие сырьевые товары покинут рынки, а к нам из-за границы перестанет поступать продукция, на перепродаже и сопровождении которой те же дружественные страны хорошо зарабатывают. Сейчас мяч на их стороне — при желании они могли бы задействовать два главных механизма для налаживания бесперебойных и скрытых от глаз Запада финансовых отношений с Россией.

Первый — двухконтурная банковская система, которая предполагает создание внутри дружественных стран специализированных банков, работающих только с Россией. У таких банков не будет долларовых и евровых корсчетов, как, например, у крымского РНКБ. Второй — клиринговые центры, которые станут проводить взаимозачет платежей, чтобы минимизировать трансграничные банковские переводы.

Сделать все это можно легко и быстро, но нужно желание со стороны наших партнеров. Впрочем, есть надежда, что прагматические соображения окажутся сильнее, чем желание дружить с Западом. И что постепенно такие же прагматические соображения проявятся и в самих западных странах. На днях глава Италороссийской торговой палаты Фердинандо Пелаццо заявил, что палата в тестовом режиме запускает систему, которая позволит российским компаниям покупать итальянские товары, разрешенные для ввоза в Россию, за рубли. Показательная инициатива: если она заработает, это станет еще одним кирпичиком, вынутым из стены доллароцентричной финансовой системы. ■





Александр Столяров

Платежи попали под прицел

Российский бизнес столкнулся с серьезными проблемами при проведении платежей в дружественных странах. США все сильнее давят на их банки, требуя внимательнее следить за транзакциями связанных с Россией компаний

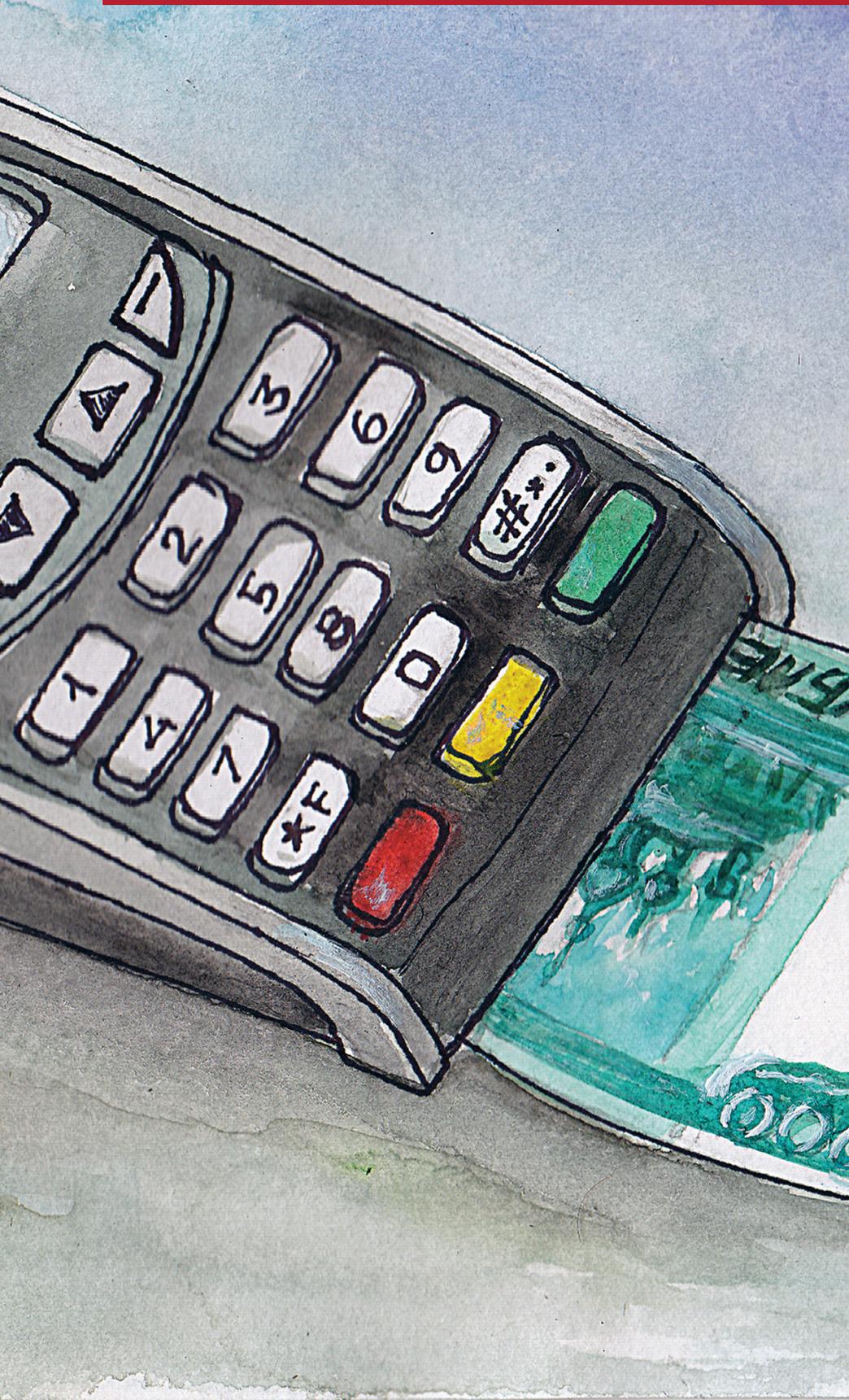
Представители российского бизнес-сообщества в начале года стали чаще сталкиваться с трудностями при оплате закупленных в Китае товаров. Ряд китайских банков дольше рассматривает заявки на платежи, а некоторые виды расчетов — к примеру, через банковские карты третьих стран — и вовсе оказались недоступны.

Российские бизнесмены стараются приспособиться к изменившимся правилам игры, и санкционная война пока не помешала им продолжать импортировать широкую линейку самых разных товаров. Большая часть поставок сегодня идет через Китай. Для обхода санкций бизнесмены удлиняют цепочки компаний-прокладок, через которые оплачивают товары, а также присматриваются к альтернативным платежным решениям — бартеру и крипте. Но в целом выстроить антисанкционную систему платежей нам еще только предстоит.

Американское вето

В конце прошлого года президент США Джо Байден подписал указ, позволяющий вводить санкции против финансовых организаций со всего мира, если через них оплачивают санкционное оборудование и материалы. Как правило, речь идет о товарах двойного назначения, которые может использовать российский ВПК. В Штатах тогда прямо заявили, что россияне научились использовать финансовых посредников для закупки важных военных компонентов — полупроводников, станков, оптических систем.

Банки из дружественных стран ужесточали свои требования для россиян на протяжении всего 2023 года — еще до этого указа. Они играли на опережение, опасаясь вторичных санкций. Но тогда это были скорее точечные меры, направленные на отдельных российских игроков — либо на предпринимателей, находящихся под санкциями, либо на отдельные компании. Со второй половины декабря реакция мирового финансового истеблишмента, у большинства из представителей которого есть





Сегодня российский бизнес чаще всего — в 80% случаев — регистрирует неформальные «дочки» в Гонконге

бизнес-интересы в Великобритании и США, была уже более жесткой. Решения, принимаемые банками из дружественных стран, коснулись большого числа российских бизнесменов.

Так, в середине января небольшие частные турецкие банки разорвали корреспондентские отношения почти со всеми банками из России. Они также начали приостанавливать обработку платежей без формального закрытия договоров. Раньше российские банки открывали корсчета в Турции в лирах, долларах и юанях, некоторые турецкие банки принимали платежи даже в рублях. Сейчас российские компании стали массово жаловаться, что провести любой платеж из РФ даже в рублях и лирах, вне зависимости от того, идет ли он за подсанкционную группу товаров или за разрешенную к ввозу в страну продукцию, стало сложно. Платеж может идти несколько дней, так как банки в Турции проверяют все данные о том, что транзакция никак не связана с нарушением санкций. Могут запрашивать дополнительные документы. Анализируется вся цепочка поставки, от компаний требуют указывать конечных получателей и предоставлять декларацию на товар.

Примеру Турции последовал Гонконг. В январе стало известно, что крупнейшие банки материкового Китая отказываются принимать платежи из России, блокируются в том числе переводы в юанях. Так же, как и в Турции, проблемы

наблюдаются со всеми платежами, а не только с теми, которые идут за товары, запрещенные к поставке в РФ.

Как рассказал «Моноклю» руководитель практики сопровождения международных проектов юридической компании CLS **Александр Быков**, гонконгские банки имеют сильные исторические связи с западным капиталом, поэтому они достаточно быстро прекратили принимать трансграничные платежи из России. «С компаниями из России сейчас продолжают работать только несколько банков из Гонконга — их можно пересчитать по пальцам одной руки. Они не закрывают счета, через них проходят платежи за неподсанкционные товары. Однако процедура прохождения проверок по таким платежам существенно усложнена. Если новая компания с российскими корнями регистрируется в Гонконге, банки из этого региона с ней работать не будут», — объяснил эксперт.

Ужесточили политику и несколько госбанков материкового Китая. Они стали тщательнее проверять россиян и даже граждан третьих стран, ведущих бизнес в России, и отказались совершать операции, которые нарушают санкции США. Надо отдать им должное, действуют они мягче, чем турецкие и гонконгские финансовые учреждения: платежи за неподсанкционные товары не ограничены, они просто начали идти дольше, так как банки теперь запрашивают контракты, номенклатуру груза и назначение платежа.

По неофициальным данным, которые подтверждают источники «Монокля», речь идет о Bank of China, Industrial and Commercial Bank of China и China Construction Bank. Все они являются крупнейшими финансовыми институтами страны и входят в так называемую большую четверку китайских банков.

По словам Александра Быкова, в прошлом году многие гонконгские компании, чья деятельность была связана с Россией, открывали NRA-счета (счета для нерезидентов) в банках на территории материкового Китая. Открыть счет можно было во многих банках, в том числе в Bank of China. Но уже в июне 2023 года Bank of China принял директивы, ограничивающие платежи из России, после чего под удар попали клиенты не только Bank of China, но и тех банков, для которых Bank of China являлся основным корреспондент-банком для перевода в юанях. Bank of China не прекратил работу с Россией, но стал действовать избирательнее. «Во второй половине прошлого года мы открывали там счета для крупных игроков, и они работают до сих пор. Для остальных же компаний двери наглухо закрыли, работать через этот банк они не могут», — объяснил юрист.

В начале же февраля опасения по поводу сопровождения платежей по нашей внешней торговле усилились — после новости о том, что еще один китайский банк, Chouzhou Commercial, ужесточил

перед китайским Новым годом проведение операций с российскими и белорусскими импортерами. Вообще, этот банк официально даже не работает с российскими компаниями. Однако неофициально он стал настоящим хабом для российских импортеров. По данным источника «Монокля» на финансовом рынке, у Chouzhou Commercial с банками из СНГ более 100 прямых корреспондентских отношений. Этот банк знают очень многие компании, занимающиеся средним бизнесом, о нем слышали все директора финансовых департаментов крупных компаний. У многих бизнесменов там были открыты счета — не напрямую, а через аффилированные компании, зарегистрированные за пределами РФ.

«Через этот банк работали многие, так как он предлагал максимально понятные схемы платежей, давал возможность конвертации в западную валюту. Когда журналисты написали, что он больше не будет сотрудничать с российским бизнесом, у меня телефон буквально разрывался. Клиенты звонили и спрашивали, как им быть», — рассказывает Александр Быков. Он уточнил, что банк официально не сообщает о полном прекращении проведения операций с компаниями с российскими корнями — он заявил только о приостановке. Но клиенты из России разморозки после праздников не ждут и убеждены, что банк под давлением США плотно закрыл двери для российского бизнеса.

Интересно, что Chouzhou Commercial, как и другие китайские банки, ограничивает операции только для оплаты товаров, следующих через Китай транзитом. Платить за китайские товары через банк все еще можно. Хотя, по словам бизнесменов, такие платежи идут медленнее, чем раньше. А представителям компаний приходится отвечать на уточняющие вопросы комплаенса банка.

По словам генерального директора компании SR Consulting **Дениса Соловьева**, платежи сегодня могут проходить из-за комплаенс-процедур по две недели. Переводы стали дороже.

Малый бизнес попал в западню

Сильнее всего ужесточения связанных с Россией транзакций почувствовали на себе представители малого бизнеса. Они не могут позволить себе пользоваться услугами десятков консультантов, как крупные компании, тем более создавать «дочки» в третьих странах, а для оплаты импортируемых товаров выбирают какое-то одно платежное решение. Будучи сильно зависимыми от него, при малейших трудностях бизнесмены несут довольно существенные убытки.

Михаил закупает в Китае предметы искусства и продает их в своей галерее в Москве. «Мой бизнес небольшой, и у меня нет возможности нести накладные расходы, растаможивать товар, как делают крупные игроки. Небольшие компании-импортеры работают как физлица — грубо говоря, они покупают велосипед в Китае, якобы для себя, везут его в Россию и продают здесь на маркетплейсах», — рассказывает «Моноклю» бизнесмен.

По словам Михаила, он ищет оптовых продавцов на китайском маркетплейсе Alibaba. Как правило, все они зарегистрированы в Гонконге, там же имеют и счета в банках. Гонконг присоединился к санкциям против РФ. Оплачивать товар с карт российских банков было нельзя, так что последние два года приходилось это делать с помощью карт банков Турции и Киргизии. «Комиссии были немаленькие. Ведь деньги в случае с киргизскими картами вначале приходилось переводить в местную валюту — сомы. А потом надо их переводить еще и в доллары. Курс был максимально невыгоден, когда у нас доллар стоил 90 рублей, нам приходилось за него платить киргизским банкам 96 рублей. Но деваться было некуда», — рассказывает бизнесмен.

Сегодня эта схема перестала работать. «Скорее всего, гонконгские банки видят, кто совершает покупку. И отказываются проводить транзакцию», — предполагает Михаил.

В результате пришлось найти другое решение, гораздо более изощренное и менее надежное. Многие транспортные компании, как российские, так и китайские, занимаются карго-перевозками. Это сейчас схема доставки груза. Транспортная компания сама выкупает товар, проверяет его на складе и везет в Россию. Как правило, в одном контейнере могут находиться разные виды товаров — одежда,

спортивное питание, компьютеры. «Я делаю перевод на карту Сбера представителю такой компании. Даже не заключаю никакой договор (он все равно в случае обмана не поможет), все делается на доверии. Этот человек совершает платежи в Китай. И потом его же компания доставит товар», — рассказывает бизнесмен.

Однако китайские продавцы недавно дали понять Михаилу, что и этот способ платежей после китайского Нового года может оказаться недоступным. «Они намекнули на какие-то ограничения. Не знаю, что именно имеется в виду, но меня это радует мало. Уже сейчас 10–15 процентов от стоимости товара при этой схеме уходит на такие транзакции. А что будет дальше? Все это, конечно, скажется на конечной цене товара. За два года с момента введения санкций правительство ничего не сделало, чтобы наладить возможность оплаты товаров за рубежом», — возмущается бизнесмен.

Раздробленный, но не побежденный

У крупного бизнеса, регистрирующего официальные юрлица, таких проблем нет. Опрошенные «Моноклем» крупные экспортеры и импортеры признались, что не пользуются каким-то одним платежным решением. Поэтому никаких ограничений со стороны зарубежных банков пока даже не чувствуют. Они по-прежнему могут совершать оплату через обычные банки (связи китайских и российских банков, даже подсанкционных, работают). Платежи не всегда идут быстро, но обычно всегда доходят — если, конечно, компании не пытаются купить санкционку.

Но за это тоже приходится платить: для минимализации рисков компании нанимают консультантов, которые открывают им счета, помогают совершать максимально удобные транзакции и в случае необходимости составляют отчетную документацию для российских налоговиков и ЦБ. Необходимо регистрировать зарубежные «дочки»-посредники, через которые можно закупать в Европе товар. Все это стоит недешево.

Проще всего бизнесу проводить сегодня платежи конечному импортеру, который находится в дружественной стране. Такая схема работает, когда россияне, например, заказывают в Китае товары местного производства. Никаких ограничений на платежи здесь нет. Бизнесмен делает перевод за товар китайской компании-импортеру, и она привозит товар.

При использовании более сложных схем могут начаться трудности. Скажем, если вы платите за поставку китайского товара не его производителю, а фирме-

Посредники уже активно используются в Китае. Такие компании помогают россиянам проводить платежи, и из-за ужесточения санкций их услуги значительно подорожали

посреднику, зарегистрированной в этой же стране. Вопросов у комплаенса банков будет больше: а вдруг вы везете товары из запрещенной к экспорту в РФ товарной группы.

Еще сложнее, если платеж идет посреднику за импорт из третьей страны. Это как раз тот вариант, когда товар из Европы или США вам везут компании-«прослойки» из дружественных стран. Например, китайская компания закупает для вас спортивное питание в Германии. Оно едет по документам транзитом через Россию, там же и остается. За товар вы платите китайцам, те переводят деньги сразу в ЕС. Это так называемые транзитные платежи. Банки будут проверять в Китае их особенно долго: а вдруг среди посредников, которых может быть несколько, спряталось какое-то санкционное лицо либо под видом разрешенного товара скрывается санкционный?

Если в первых двух случаях в конечном счете проблем с платежами возникнуть не должно, то в третьем, когда покупается западный товар, пусть и не подсанкционный, банки начинают замедлять платежные операции. Ведь им нужно время на проверку. И здесь у них и возникает соблазн и вовсе отказаться от таких транзакций, ведь тогда не надо тратиться на постоянные проверки.

Схемой с оплатой товаров из Европы и США через посредников в дружественных странах активно пользовались крупные российские импортеры. В качестве посредников выступали их же «дочки», зарегистрированные за рубежом.

По данным источников «Монокля», сегодня российский бизнес чаще всего регистрирует неформальные (то есть формально никак не связанные с головной компанией) «дочки» в Гонконге (в 80% случаев), ОАЭ, на Сейшельских островах и в странах СНГ.

Как рассказывает «Моноклю» Александр Быков, российские бизнесмены делают выбор в пользу Гонконга не случайно. «В Гонконге есть возможность получить освобождение от уплаты налога на прибыль, отсутствуют НДС и валютный контроль, не обязательно иметь офис, для того чтобы осуществлять деятельность, и нет необходимости ввозить на территорию Гонконга приобретаемые товары», — объясняет юрист.

Эти «дочки» и совершали платежи за товары, закупаемые для материнских компаний из России. Они открывали счета в гонконгских и китайских банках. Затем через CNAPS (Национальную систему внутренних платежей Китая), CIPS (Трансграничную межбанковскую платежную систему Китая), к которым подключены российские банки, шли переводы на счета гонконгских компа-



Банки в Турции проверяют все данные о том, что транзакция никак не связана с нарушением санкций

ний. Деньги можно было переводить в рублях, но чаще всего для этого в России покупались юани. Китайские банки также предоставляли возможность конвертировать рубль в доллары и евро и переводить недружественную валюту в страны закупки товаров.

«Приостановку транзакций связывают как с визитом в Китай рабочей группы из нескольких крупных чиновников министерства финансов США, так и с внутренними директивами Банка Китая, который уже обращал внимание на работу Chouzhou Commercial Bank месяцем ранее. Предполагается, что после праздников Chouzhou Commercial Bank опубликует обновленную политику банка и порядок проведения транзакций и конвертации валют», — говорит Александр Быков.

Он не исключает, что после китайского Нового года о приостановке операций с «дочками» российских компаний заявят и другие китайские банки.

И тогда российскому бизнесу придется срочно искать новые выходы. Скорее всего, работать через какие-то мелкие банки из Китая, у которых нет филиалов на Западе и которым санкции не страшны. А также через специализированные банки, работающие, к примеру, с российским Дальним Востоком. К таким банкам можно, например, отнести Банк Харбина.

Загадочные путешествия рубля

В случае, если США надавят так сильно, что традиционные банковские платежи для россиян станут либо слишком долгими, либо и вовсе недоступными, придется прибегать к другим способам платежей. Их уже взял на вооружение средний и малый бизнес, у которого нет таких больших партий товара, как у

крупных игроков, и нет возможности устраивать цепочку дочерних компаний за границей.

Директор по развитию финансово-технологической компании Only Bank Максим Ильгов рассказывает, что одним из таких способов стало использование сервисов, специализирующихся на международных переводах. «Эти организации часто имеют разветвленную сеть корреспондентских отношений и могут предложить более гибкие условия для проведения платежей», — говорит эксперт. Как пример такого сервиса можно привести платежную систему Contact, которая работает как с физическими, так и с юридическими лицами.

Однако такие способы платежей несут и определенные риски. В первую очередь надо учитывать всю ту же санкционную угрозу. Так, в прошлом году платежный сервис «Золотая корона» (аналог Contact) ограничил трансграничные переводы с карт ряда российских банков, испугавшись нарушения санкционного режима. Чуть позже остановились переводы еще через одну крупную платежную систему — Unistream. Ее оператор, одноименный российский банк «Юнистрим», подпал под блокирующие санкции США. В результате банки в Турции, Казахстане, Грузии и в других странах объявили о прекращении денежных переводов через Unistream.

По словам Александра Быкова, платежные системы создаются коммерческими организациями и транзакции в них проводятся через другие юрлица. «По сути, это те же банковские транзакции, но только скрытые внутри платежной системы», — объясняет юрист и добавляет, что пользоваться таким инструментом не рекомендует, так как компании, владеющие системами, часто непрозрачны. «У меня в работе сейчас

два судебных спора. Два клиента попробовали одну гонконгскую платежную систему. Один отправил через нее 100 тысяч долларов, второй — 150 тысяч. Система в прошлом году приказала долго жить, деньги зависли. Сейчас компания, владеющая системой, проходит процедуру банкротства. То есть бизнесмены могут больше никогда не увидеть свои деньги», — отметил юрист.

Еще один способ оплаты товаров — криптовалюта. Схема здесь простая. Ряд российских банков работает с криптовалютой, равно как и банки Гонконга. Владельцы бизнеса заводят криптокошелек. Его могут пополнять сами компании. Ряд банков в Гонконге позволяют принимать платежи с криптокошелька, то есть с помощью крипты можно оплатить товары. Однако здесь тоже есть много рисков. Криптовалюта

торговле схемам — например, к бартеру. Российские бизнесмены используют для проведения таких сделок специальные цифровые платформы — агрегаторы потребностей в импорте и предложений по экспорту. Софт создают сами компании — не только российские, но и из стран-партнеров.

Другая схема торговли — популярная в Средние века на Востоке система хавала. Максим Ильгов говорит, что хавала или аналогичные системы взаимозачетов и договоров цессии сегодня также могут предложить некоторые возможности для бизнеса. Эту систему называют «подпольным банкингом». Переводы организуют специальные брокеры — хаваладары. Физически деньги не покидают пределы страны: отправитель передает деньги брокеру в одной стране, получает от него секретный код, который получа-

Денис Соловьев отмечает, что если такой центр будет ассоциироваться с российским ЦБ, то это бесполезная затея, тупик. Минфин США легко пресекает любые корреспондентские отношения с частными структурами.

«Можно, конечно, создать и госинститут, никак не связанный с ЦБ, который будет гарантировать расчеты. Но опять возникает та же ситуация: никаких гарантий, что он не подпадет под санкции, нет», — предупреждает Соловьев.

Еще один вариант — создание сети клиринговых центров в дружественных странах. Такие центры занимались бы взаимозачетами денежных средств между бизнесменами из разных стран. Допустим, у России и Катар появился такой центр. Бизнесмены из России за 2023 год импортировали в Катар товары, скажем, на 300 млрд долларов, а катарские бизнесмены импортировали к нам товары на 250 млрд долларов. Чтобы не переводить эти денежные средства туда и обратно, клиринговый центр производит взаиморасчет долга и в итоге в российские банки переводится не весь объем денежного оборота, а лишь 50 млрд долларов, которые должен нам катарский бизнес. Таким образом, западной платежной инфраструктурой российскому бизнесу можно в этом случае и не пользоваться — деньги при такой системе даже не покидают страну. Получается некий современный аналог той же хавалы.

«По этому пути уже идет Китай. Но при работе с Китаем у стран-партнеров нет никаких рисков. Чего нельзя сказать про находящуюся под санкциями Россию. Поэтому ряд стран — та же Саудовская Аравия — будут долго думать, а надо ли им такие клиринговые центры вместе с нашей страной создавать. Ведь вторичные санкции могут прилететь не только на сам институт, но и на всю страну», — продолжает Соловьев.

Поэтому в ближайшее время придется пытаться обойти санкции точечными решениями. Например, одновременно создавать разные каналы торговли и взаимодействовать с большим числом посредников в дружественных странах.

По словам Александра Быкова, подобные посредники — специальные агенты — уже активно используются в Китае. Такие компании помогают россиянам проводить платежи. Правда, из-за ужесточения санкций их услуги значительно подорожали. Если в прошлом году они просили 1,5–2% от размера транзакции, то в феврале текущего года они хотят уже 5%, а иногда и 7%. «Все эти расходы бизнесу приходится закладывать в свой бюджет, в конечном счете стоимость импортируемой продукции растет», — заключил юрист. ■

Для минимизации рисков компании нанимают консультантов, которые открывают им счета, помогают совершать максимально удобные транзакции и в случае необходимости составляют отчетную документацию для российских налоговиков и ЦБ

слишком волатильна, риски, связанные с изменением ее курса, сложно просчитать. Кроме того, при работе с криптой велики накладные расходы, на стоимость платежа влияет ряд факторов, подчас она может быть очень высока. Пожелавший остаться анонимным бизнесмен, запускавший в начале 2022 года российский аналог одной из популярных западных соцсетей, рассказал «Моноклю», что тогда на комиссии в крипте, которой оплачивались услуги китайских разработчиков, задействованных в проекте, уходило до 20% от общей суммы перевода. Поскольку в конце 2022 года стало понятно, что проект «не взлетел», бизнесмен перестал делать криптопереводы и с того времени ими не пользовался. Впрочем, источники «Монокля» на финансовом рынке отмечают, что сегодня платежи в крипте стоят значительно дешевле, чем полтора-два года назад, и комиссии редко превышают 5%.

Есть и другие способы платежей. По словам Дениса Соловьева, можно платить золотом и наличными деньгами. А можно прибегнуть и к совсем экзотическим в современной международной

теперь называет брокеру в другой стране. После этого получателю из другой страны в местной валюте отдадут эквивалент переведенной суммы.

Агенты из дружественных стран

На глобальном уровне в ближайшей перспективе решить проблему угрозы западных ограничений будет нельзя, признают эксперты. США являются финансовым центром мира, большинство финансовых учреждений в разных странах связаны со Штатами.

Похоже, России придется пробовать все возможные варианты сразу. К примеру, можно было бы создать специальную госструктуру, которая занималась бы организацией внешних платежей. Так, в начале февраля председатель группы компаний «Ренова» Виктор Вексельберг упрекнул государство в неактивной позиции в связи с ограничением платежей в Китай. И предложил создать единый государственный консолидированный центр, который позволил бы бизнесу работать на внешних рынках. Сделать это можно было бы, по его мнению, с участием центробанков разных стран.

Александр Столяров

«США придумали новую “пугалку” для иностранных банков»

Штаты и Европа решили подлатать лазейки, через которые российский бизнес обходил санкции.

И в краткосрочной перспективе противопоставить этому можно лишь поиск все новых дыр в санкционных сетях



Доцент факультета права НИУ ВШЭ Владислав Старженецкий

Угрозы китайским и турецким банкам за сотрудничество с Россией не приведут к ковровым бомбардировкам финансовой системы этих стран со стороны Запада, а США вряд ли смогут остановить весь санкционный экспорт в Россию. Однако с нашей стороны потребуются все новые и новые усилия, чтобы преодолеть санкционную паутину. Об этом в интервью «Моноклю» рассказал доцент факультета права НИУ ВШЭ Владислав Старженецкий.

— *Владислав Валерьевич, российские бизнесмены все чаще жалуются на сложности с проведением платежей в турецкие и китайские банки, при этом речь идет именно о более сложных проверках. Зарубежные банки, опасаясь вторичных санкций, требуют доказательств, что российские контрагенты не работают на наш ВПК. Действительно ли ситуация ухудшилась после декабрьского указа президента США?*

— Указ Байдена — это часть более масштабной политики. В 2022 году против России было введено множество санкций, но наш бизнес приспособился и научился их обходить. Он действовал нейтральные юрисдикции. В середине 2023 года на Западе поняли, что количество не означает качество. Страны G7 начали борьбу с обходом санкций, разрабатывают дополнительные механизмы. Особое внимание уделяется тому, как российские компании уходят от санкций через КНР, Армению, Казахстан, Турцию и другие юрисдикции, откуда активно везется санкционная продукция.

Декабрьский байденовский указ приняли после изучения того, как российский бизнес научился привозить в страну товары санкционных групп. Тем банкам, которые будут помогать россиянам совершать «незаконные», по мнению Запада, транзакции, грозит блокировка активов и закрытие корсчетов. Сегодняшняя финансовая система — американоцентричная, корсчета большинства банков находятся в США, мировая торговля преимущественно ведется в долларах. В общем, США придумали новую «пугалку» для иностранных банков.

— *Но это же не просто «пугалка»...*

— Да, у Штатов есть серьезный рычаг воздействия. У многих банков на транзакции с Россией приходится незначительная доля расчетов, в пределах статистической погрешности. Конечно, они прислушаются к требованиям США и Европы — те для них более важный рынок. Банки подстраиваются под требования ЕС и США: начинают идентифицировать клиентов и бенефициаров, отслеживать цепочки поставок. Они стараются соблюдать новый механизм No Russia clause, дословно — «без России». Западные страны обязывают свой бизнес указывать прямо в договорах поставок в третьи страны, что товар не попадет в РФ. Если российский бизнес через цепочку аффилированных лиц попытается оплатить такой товар, банки отследят это и заблокируют операцию.

— *Были ли уже случаи наказания банков за сотрудничество с русскими?*

— Я о них не слышал. И скорее всего, ковровых бомбардировок финансовой системы стран, где банки работают с российским бизнесом, все же не будет. Если американцы начнут массированно применять санкции, они сами себе навредят. Тогда их финансовая система быстро перестанет быть доминирующей, все откажутся от доллара. Поэтому действовать они будут хирургически. В основном в ход пойдут уговоры и запугивания, челночная дипломатия — частые визиты американских чиновников, встречи с бизнесом, сотрудничающим с нашей страной, в третьих странах.

Плохо то, что в этой игре мяч не на нашей стороне. Банки дружественных стран будут принимать решения, выгодные им. А выбор у них сейчас между плохим и очень плохим:

либо переориентация на работу с Россией и отказ от западных рынков, либо остановка обслуживания торговых операций с нашей страной.

— *Какие действия предпринимает американская сторона против банков третьих стран за несоблюдение санкций? Как банк в принципе попадает под подозрение? Отслеживаются платежи в долларах и евро?*

— США могут отслеживать операции в долларах, европейцы — в евро. У последних вообще очень развита система обмена информацией. Кроме того, подключаются органы финансовой разведки. В области экспортного контроля мониторинг будут вести другие компетентные органы. Конечно, сто процентов операций проконтролировать не получится. Но данные о большинстве из них Запад получит.

— *Как российским участникам ВЭД и обслуживающим их банкам можно посоветовать перестроить работу, чтобы восстановить расчеты с зарубежными контрагентами — конечными либо посредниками — в дружественных странах, чтобы снять или минимизировать новые риски?*

— В краткосрочной перспективе никак. Придется искать новые лазейки. Или новых альтернативных поставщиков в дружественных юрисдикциях. И все, больше почти ничего сделать нельзя.

Разве что попробовать создать специальные банки для поддержания торговли между странами. Вспомните, до 2022 года крупные банки боялись выходить в Крым, там был только РНКБ. Такие банки работают в закрытом контуре — у них нет амбиций и счетов в США и Европе. Поэтому никаких санкционных рисков для них нет. Остальные же банки продолжают взаимодействовать с мировой финансовой системой, то есть работать во внешнем контуре. Таким образом, можно было бы попробовать создать двухконтурную банковскую систему. Но тут вопрос: пойдут ли на это наши партнеры? Смогут ли Штаты на них так надавить, чтобы они отказались от этого?

— *А в долгосрочной перспективе?*

— В долгосрочной перспективе все не так плохо. Ряд экономистов исследует сегодня теорию гравитации в международной торговле. По их мнению, глобальная торговля переходит в стадию «гравитационного взаимодействия» — проще говоря, международные связи фрагментируются. В мировой экономике происходит декаплинг: в развивающихся странах рост выше, чем в развитых. Это ведет к образованию новых экономических центров, вокруг которых будет концентрироваться бизнес. Сейчас такой центр — Запад. Но появляются и новые центры, в частности Китай, Индия, страны БРИКС. Они будут переходить в торговле на нацвалюты, создадут вместо SWIFT альтернативные системы расчетов. ■

Можно попробовать создать специальные банки для поддержания торговли между странами. Остальные же банки продолжают взаимодействовать с мировой финансовой системой, то есть работать во внешнем контуре. Таким образом, можно было бы попробовать создать двухконтурную банковскую систему

Александр Ивантер

Внешние платежи: трудности и альтернативы

О том, как США работают над исполнением санкций с дружественными России странами, чем угрожают и как российский бизнес справляется с этим, «Моноклю» рассказал Алексей Федченко, заместитель руководителя отдела ВЭД «КСК Групп»



Алексей Федченко, замруководителя отдела ВЭД «КСК Групп»

Российские бизнесмены все чаще жалуются на сложности с проведением платежей в турецкие и китайские банки, при этом утверждается, что речь идет именно о более сложных проверках, так как зарубежные банки, опасаясь вторичных санкций, требуют доказательств, что российские контрагенты не работают на наш ВПК. Сталкивается ли КСК с такими жалобами и если да, то с чем они связаны?

— Да, действительно, ситуация очень осложнилась в декабре 2023 года. Платежи от российских компаний в турецкие банки стали возвращаться без объяснения причин. Первое время никакой дополнительной информации не было.

Наши контакты в турецких юридических фирмах кулуарно сообщали, что проблема с платежами связана с визитом комиссии Казначейства США в Турцию в декабре и дальнейшими инструкциями турецкого ЦБ об ограничении транзакций с российскими компаниями. В дальнейшем информация подтвердилась. На данный момент бесперебойно проходят платежи только по определенным группам назначений: сельхозпродукция, медицина, туризм, текстиль, образование.

Платежи, к примеру, за оборудование, запасные части, электронику турецкие банки не проводят. По информации от турецких партнеров, в ближайшем будущем изменений не будет.

Вслед за Турцией проблемы начали испытывать несколько китайских банков, активно работающих с российскими компаниями. Это Zhejiang Chouzhou Commercial Bank Co., Ltd и Zhengzhou Rural Commercial Bank Co., Ltd. Они также ограничили работу с РФ из-за риска включения в санкции и отключения от SWIFT.

— Правда ли, что ситуация ухудшилась после декабрьского указа президента США Executive Order on Taking Additional Steps With Respect to the Russian Federation's Harmful Activities? Давайте структурируем проблему: у кого именно, как и почему именно усилились риски и как конкретно это повлияло на российских участников внешнеэкономической деятельности?

— Все верно. Указ направлен как раз против иностранных финансовых структур. В нем особо подчеркивается, что иностранные банки могут столкнуться с серьезными финансовыми наказаниями (ограничение расчетов в долларах, отключение от SWIFT) за проведение транзакций, которые прямо или косвенно связаны с поставками для российского ОПК. Фактически иностранные банки не разделяют, для каких нужд идут поставки, и ограничили все расчеты с РФ. Остались только «гуманитарные» группы назначений, о них я говорил выше.

— Какие действия предпринимает американская сторона против банков третьих стран за несоблюдение санкций, как банк в принципе попадает под подозрение? Отслеживаются платежи в долларах и евро или платежи в турецких лирах, дирхамах ОАЭ и юанях американская сторона тоже как-то «видит»? Есть ли случаи применения вторичных санкций и что они означают для банка?

— Самые критичные меры для иностранных банков — это ограничение расчетов в долларах и отключение от системы SWIFT. В долларах и евро транзакции отслеживаются однозначно.

По поводу платежей в альтернативных валютах: часто платежи в юанях, дирхамах или лирах идут с участием американских банков-корреспондентов либо через ту же систему SWIFT.

Инструмент вторичных санкций уже был введен в 2017 году и обязывал вводить санкции против иностранных финансовых институтов, которые содействуют «существенным финансо-

вым транзакциям» в интересах российских лиц из списка SDN. Пока ни к одному иностранному банку его не применили.

С начала 2022 года США добавили в список SDN несколько сотен иностранных граждан и компаний за связи с Россией (это, по сути, и есть вторичные санкции). Там не было банков, но были крупные инвестиционные и управляющие активы.

Казначейство США также постоянно проводит работу с банками из дружественных России юрисдикций и угрожает им вторичными санкциями в случае выявления транзакций с санкционными лицами, оплаты санкционных товаров и в принципе транзакций с Россией.

— Как российским участникам ВЭД и обслуживающим их банкам перестроить работу, чтобы восстановить расчеты с зарубежными контрагентами — конечными либо посредниками — в дружественных странах, чтобы снять или минимизировать новые риски?

— По сути, сейчас многие российские банки предлагают организацию расчетов через несколько партнерских иностранных компаний-посредников (ОАЭ, Гонконг, Турция) со счетами, открытыми в российских и зарубежных банках. Российская компания отправляет денежные средства в рублях на российский счет иностранной компании-посредника, а иностранная компания-посредник расплачивается с конечным поставщиком уже со своего иностранного счета.

Эти схемы расчетов постоянно меняются и отстраиваются, по сути, в ручном режиме, так как условия зарубежных банков меняются еженедельно.

— Как могла бы быть выстроена система расчетов с дружественными странами теперь, при угрозе вторичных санкций? Может ли стать системным решением вопроса выстраивание в дружественных странах сети специальных банков, которые работают именно с Россией?

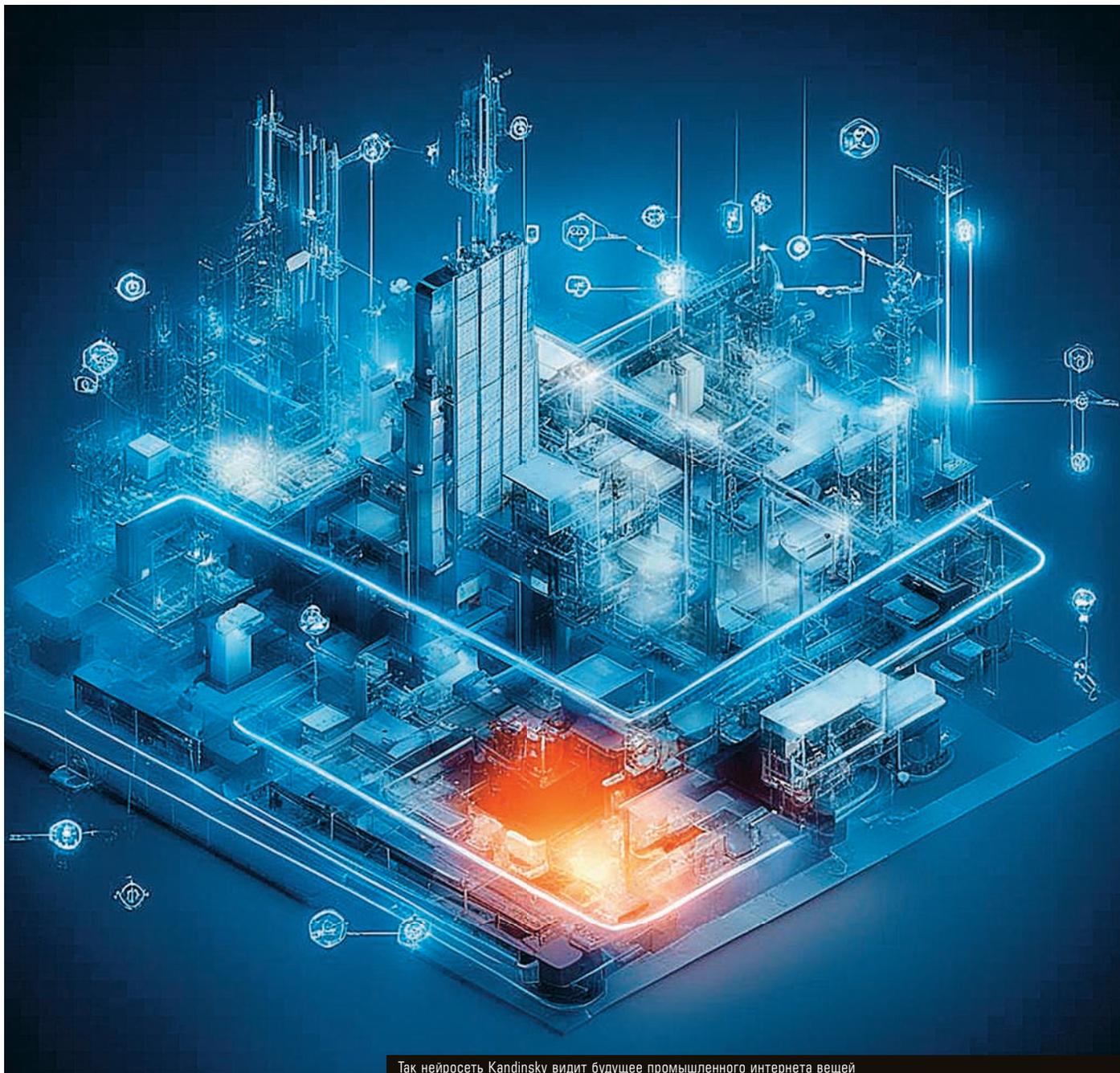
— Выстраивание сети специальных банков видится маловероятным, так как при сколько-нибудь значительном объеме транзакций с РФ иностранный банк быстро подпадет под вторичные санкции. ■

Казначейство США постоянно проводит работу с банками из дружественных России юрисдикций и угрожает им вторичными санкциями в случае выявления транзакций с санкционными лицами, оплат за санкционные товары и в принципе транзакций с Россией

Николай Ульянов

IIoT: есть где развернуться

Российские разработчики продуктов для промышленного интернета вещей прогнозируют рост этого рынка в течение ближайших нескольких лет и намерены насыщать его собственными решениями



Так нейросеть Kandinsky видит будущее промышленного интернета вещей

Российский рынок промышленного интернета вещей в 2023 году прибавил 8% относительно предыдущего года, в денежном выражении его объем составил 144 млрд рублей — такие данные приводятся в исследовании информационно-

аналитического агентства «Телеком Дейли». По прогнозам специалистов, к 2026 году рынок достигнет отметки 189 млрд рублей.

Промышленный интернет вещей (Industrial Internet of Things, IIoT) — это система, объединяющая при помощи сети передачи данных промышленные

объекты со встроенными устройствами для снятия и передачи информации с последующим ее анализом и предоставляющая возможность контроля объектов и управления ими в автоматизированном режиме.

Промышленный интернет вещей наряду с другими ключевыми техноло-

гиями — дополненной реальностью, большими данными, инструментами искусственного интеллекта и проч. — позволяет реализовать концепцию «Индустрия 4.0». До полностью безлюдного автоматизированного производства нам еще далеко, однако оснащение оборудования датчиками и сенсорами, последующий сбор и анализ полученной информации уже сейчас позволяют существенно повысить эффективность производства, снизить количество аварий, улучшить качество выпускаемой продукции.

Дорогой «Ростеха»

Дорожная карта по развитию интернета вещей в России на период до 2024 года была подготовлена госкорпорацией «Ростех» в конце 2019-го. Согласно первому варианту документа, общий объем вложений в интернет вещей в течение пяти лет должен был составить порядка 145 млрд рублей, основную часть этой суммы — более 107 млрд — планировалось получить за счет частных инвестиций. Впоследствии цифры были скорректированы. В 2021 году «Ростех» оценивал общие затраты на развитие технологии интернета вещей в 41,6 млрд рублей. При этом предполагалось, что частное финансирование покрывает только 41%. То есть основным инвестором стал уже не частный бизнес, а государство.

Тогда прогнозировалось, что по итогам реализации дорожной карты к 2024 году объем продаж российских разработчиков в сфере интернета вещей составит 230 млрд рублей. Отметим, что в данном случае речь идет обо всем рынке интернета вещей, который включает в себя сегмент индустриального IoT.

«Ростех» не ответил на запрос «Моногля» о том, были ли достигнуты заявленные в дорожной карте показатели. Без комментариев остались и вопросы о текущей ситуации на рынке промышленного интернета вещей и использовании этой технологии предприятиями госкорпорации. Вместе с тем «Ростех» выступает и как производитель, и как потребитель решений IoT. И определенные успехи у госкорпорации здесь есть.

Так, НПП «Исток» им. Шокина, компания холдинга «Росэлектроника», в 2020 году представило систему IoT.Istok, которая сейчас внедряется на предприятиях «Ростеха». А в начале февраля этого года «Росэлектроника» запустила образовательный курс по технологии индустриального интернета вещей, вести который будут разработчики данной системы.

Входящая в «Ростех» Объединенная двигателестроительная корпорация признана победителем конкурса «Проект года — 2023», который проводит профессиональное сообщество Global CIO, как

раз за подключение производственного оборудования к системе промышленного интернета. ОДК впервые в России подсоединила 2000 единиц оборудования к IoT на восьми своих предприятиях, расположенных в разных регионах России.

Реализация проекта началась в 2017 году. За время опытной эксплуатации системы удалось добиться сокращения необоснованных простоев оборудования на 12% и увеличить коэффициент его загрузки на 40%, что, в свою очередь, по-

«Цифра». По словам генерального директора «Цифры» **Сергея Емельянова**, в этом году должна выйти новая версия «Диспетчера», особенностью которой станет возможность более быстрого ее развертывания и внедрения.

Внедряйте — и обряцете

Согласно аналитическому отчету об использовании IoT-сервисов в России «IoT-Индекс», составленному компанией «Мегафон» на основе изучения опыта

«Про наши платформенные решения промышленного интернета вещей можно с уверенностью сказать, что они превосходят западные: мы приступили к разработке на двадцать лет позже — и сразу на новых технологических принципах»

зволило снизить затраты на закупку дорогостоящего оборудования. В течение следующих двух лет ОДК намерена удвоить объем оборудования, подключенного к системе. Как отмечает директор по цифровой трансформации ОДК **Вячеслав Христолюбов**, это самый масштабный российский проект в данной области. «В ближайшее время мы рассчитываем получить еще и интегральный эффект, когда внедренная технология окончательно синхронизируется с бизнес-процессами предприятия и пользователи станут работать с ней оперативнее. Мы видим эффект для бизнеса и будем продолжать. В наших планах — подключение к системе мониторинга всего ключевого оборудования холдинга», — говорит он.

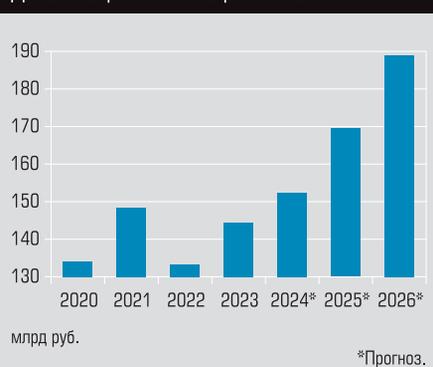
IoT в ОДК развивается на базе решения «Диспетчер» от группы компаний

более 700 предприятий, на внедрение и развитие технологии интернета вещей в среднем выделяется 13% от ИТ-бюджета. Что касается экономического эффекта, то компании фиксируют снижение расходов в среднем на 17% и рост доходов на 30%. В среднем, как отмечается в исследовании, внедрение решений интернета вещей окупается за 1,8 года.

Крупные компании, опрошенные в ходе подготовки «IoT-Индекса», сообщили, что при внедрении решений IoT удалось сократить энергозатраты на 14%, снизить расходы на оплату труда на 12%, уменьшить простои оборудования на 25%.

«Мы используем решение SberMobile IoT, — рассказывает директор по операционной эффективности ГК «Благо» (крупный производитель подсолнечного масла) **Леонид Колчин**. — Опытно-промышленная эксплуатация только началась, но уже можно отметить достаточно высокий интерес и вовлеченность со стороны линейного персонала и руководителей завода. Мы видим это по активности в системе, по планеркам на площадке, на которых совместно разбираются тревоги, формируемые системой. За первую неделю работы мы смогли с помощью SberMobile IoT идентифицировать ряд проблем, создающих риски простоев и увеличивающих расходы на производственные площадки». Бизнесмен уверен, что срок окупаемости внедрения такого рода решений должен составлять максимум три года.

Динамика российского рынка IoT График 1



Источник: «Телеком Дейли»

В целом мнения участников рынка по поводу окупаемости систем IoT расходятся, хотя все признают, что экономический эффект есть. Так, директор по развитию бизнеса Softline Digital **Антон Салин** утверждает, что проекты в области промышленного интернета вещей обычно окупаются в течение пяти лет. При этом в отдельных случаях возможно достижение выдающихся результатов. Например, внедрение IoT-решения в нефтегазохимической отрасли, по его словам, привело к сокращению трудовых затрат на одном из ключевых этапов процесса в пять раз.

Как говорит руководитель направления отраслевых решений компании ЕКФ **Андрей Ельцов**, внедрение системы энергомониторинга на предприятии помогает сразу сэкономить 10–20% и впоследствии снижать энергозатраты на 3–5% ежегодно. Установка информационной системы анализа эффективности загрузки оборудования позволяет повысить эффективность до 30% за счет незначительных организационных изменений.

В свою очередь, директор Ассоциации участников рынка интернета вещей **Андрей Колесников** считает, что эффект от использования технологии IoT зависит от отрасли: «В энергосбережении зданий 20 процентов экономии — очень хороший показатель. А в металлургии даже один процент порой дает ошеломительный эффект, если исчислять его в сэкономленных рублях».

Переход на свое

Промышленный интернет вещей в России поначалу строился на иностранных решениях. И оборудование, и программное обеспечение на первом этапе было импортным.

Андрей Колесников слабым местом называет отсутствие устройств IoT отечественного производства. «Это ключевой “киберфизический” элемент, обеспечивающий связь между операционными (средства производства) и информационными технологиями. И я не слишком надеюсь на кардинальное решение данной проблемы. Дело в том, что встроенные сенсоры и элементы управления являются частью средств производства — станков, оборудования. А средства производства у нас в стране не делают. Поэтому при внедрении сенсоров и управляющих элементов широко применяется реверс-инжиниринг, поиск китайских аналогов и инженерная смекалка».

«Работающие системы не выключаются, российские компании продолжают использовать платформенные решения крупнейших мировых игроков: Siemens, Honeywell, Yokogawa, Aveda и других, —

Структура российского рынка IoT в 2023 году по вырубке

График 2



перечисляет генеральный директор промышленного интегратора ГК «Ультима-Тек» **Павел Растопшин**. — Сейчас на рынке IoT-решений представлено более 40 компаний, занимающихся созданием различных платформ и сервисов. И доля внедрений отечественных продуктов составляет порядка 40–50 процентов. Российские вендоры значительно продвинулись в качестве разработки за последние годы, спрос на новые системы растет за счет постоянно развивающейся функциональности, продуктовой поддержки, общего качества ПО».

В компании Winnum, специализирующейся на решениях для IoT, отмечают, что импортное ПО исторически превалирует при развертывании систем промышленного интернета вещей на непрерывных производствах. В дискретном же производстве доля иностранных программных продуктов практически равна нулю.

Как утверждают в ГК «Цифра», если доля иностранного «железа» все еще высока, то внутренний рынок софта уже вполне самостоятелен: более 75% внедряемых сейчас программ российского происхождения. И доминирование отечественного ПО будет только усиливаться. Что касается импортного «железа», то сейчас его успешно заменяют на предприятиях из хорошо финансируемых секторов, в частности на дискретных производствах и в нефтяной промышленности. Однако процесс это небыстрый.

«Я не вижу принципиального отставания российских IoT-решений от иностранных, — отмечает директор нефтегазового направления ГК «Цифра» **Александр Смоленский**. — А про наши платформенные решения промышленного интернета вещей можно с уверенностью сказать, что они превосходят западные: мы приступили к разработке на

двадцать лет позже — и сразу на новых технологических принципах».

Павел Растопшин отводит на процесс тотального импортозамещения не менее семи лет, связывая такой срок в том числе с циклом жизни промышленных IT-систем.

Тем временем спрос на технологию IoT растет. Руководитель направления отраслевых решений компании ЕКФ **Андрей Ельцов** полагает, что эта тенденция обусловлена несколькими факторами: «Во-первых, повышается информированность пользователей и появляется большое количество внедрений с положительными эффектами. Во-вторых, сложность или невозможность приобретения нового технологического оборудования стимулирует сотрудников максимально эффективно использовать уже имеющийся парк. В-третьих, ограниченные человеческие ресурсы заставляют менеджмент предприятия внедрять новые методы и повышать результативность работы существующих специалистов».

Ведущий архитектор компании «Мобиус Технологии» **Амир Хасанов** подчеркивает, что особенно актуальным использованием IoT становится благодаря новым перспективам, связанным с машинным обучением и искусственным интеллектом: «Анализ собранных данных моделями ИИ позволяет топ-менеджменту оперативно принимать решения, основываясь на том, что происходит на предприятии в текущий момент».

Александр Смоленский считает, что сегмент индустриального IoT еще не вышел на плато и впереди как минимум три года роста. «С этим пакетом технологий работают крупные промышленные предприятия: покупают соответствующие решения, создают свой софт, планируют масштабные внедрения — здесь идет

отличный прогресс, — рассказывает он. — Что же касается средних и малых предприятий, то рынок пока не готов предложить решения, которые бы им подходили. Это связано и со стоимостью инфраструктуры, и с ценой датчиков, которыми надо дооснащать оборудование. Тем не менее я уверен, что подобные решения появятся в ближайшие два года. Наша компания, например, собирается адаптировать существующее ПО для средних предприятий, а со временем и для небольших компаний».

Как уже было сказано, использование технологии IIoT позволяет оптимизировать технологические и бизнес-процессы, что приводит к повышению эффективности работы предприятия. Но вместе с тем передача контроля и управления производством «машинному разуму» выводит на первый план проблему кибербезопасности. Оборудование, подключенное к Сети, может стать объектом кибератаки. Взлом системы грозит катастрофическими последствиями — вплоть до остановки предприятия или крупной аварии.

«Типовое решение IIoT состоит из нескольких компонентов: источники данных (сенсоры, контроллеры), аналитические системы, которые собирают и анализируют информацию (IIoT-платформы, ERP и так далее), а также уровень передачи данных между технологической инфраструктурой, OT, и инфраструктурой ИТ, где и располагаются аналитические системы, — объясняет старший менеджер по развитию бизнеса KasperskyOS **Антон Селяничев**. — С нашей точки зрения, компонент, соединяющий OT и ИТ, критичен для любого IIoT-решения, так как, используя его, злоумышленник может попасть во внутренний контур технологической инфраструктуры и совершить диверсию: зашифровать управляющие модули станков, изменить передаваемые ими параметры и прочее. Понимая это, владельцы предприятий обращают внимание прежде всего на защиту IIoT-шлюзов как на ключевой компонент, который обеспечивает безопасность решения их бизнес-задач, включающих оптимизацию производства и управление компанией с помощью IIoT».

Быстро, еще быстрее...

Важным условием развития промышленного интернета вещей стало широкое распространение мобильных сетей передачи данных четвертого поколения. Еще больший импульс — выше скорость, больше данных — IIoT придаст разрыву в развитии сетей 5G.

Ведущий системный архитектор Nexign **Сергей Варнавский** подтверж-

дает, что росту промышленного IIoT препятствует медленное развитие сети. Поэтому крайне важно, насколько активно в России будут разворачиваться сети 5G и другие типы беспроводных сетей и будет ли в наличии необходимое для их работы оборудование. На сегодня серийно базовые станции 5G в стране не производятся, а иностранное оборудование не поставляется из-за санкций (до 2022 года основными поставщиками были Nokia, Ericsson и Huawei).



Распространение мобильной связи пятого поколения ускорит внедрение технологий IIoT

Наиболее близка к массовому выпуску базовых станций 5G компания «Иртея», которая входит в периметр МТС. В этом году она планирует изготовить порядка 1000 станций стандарта 4G и 5G, но сколько каких — не сообщается. Как заявил в интервью «России-24» министр цифрового развития **Максут Шадаев**, серийное производство базовых станций 5G начнется в следующем году, а с 2026 года сети нового поколения начнут разворачиваться в крупных российских городах. Генеральный директор «Иртея» **Дмитрий Лаконцев** планирует к 2027 году выйти на объем в 15 тыс. базовых станций.

Кстати, в конце января правительство наконец утвердило диапазон частот, в котором станут работать сети 5G. Как следует из обновленной «Таблицы распределения частот», это будет полоса 4400–4990 МГц. Правда, участники рынка лоббировали выделение диапазона 3400–3800 МГц, в котором работает большинство мировых сетей 5G: более низкая частота позволяет разворачивать устойчивую сеть с меньшим количеством базовых станций.

Для обустройства сети, которая будет поддерживать работу IIoT, на промышленной площадке необходимо установить несколько десятков базовых станций. Можно надеяться, что через два-три года ограничение на строительство систем промышленного интернета, вызванное нехваткой сетевого оборудования, снимут.

Основатель и продюсер компании «Роббо» (разработчика одноименного роботехнического комплекса) **Павел Фро-**

лов отмечает, что реализация стандартного проекта по развертыванию 4G-сети для передачи данных обходится предприятию примерно в 100 млн рублей. И чтобы оправдать вложения, бизнес «навешивает» на сетевую инфраструктуру большое количество сервисов. «В итоге количество промышленных сценариев использования IIoT быстро растет, — указывает бизнесмен. — Сейчас особенно востребованы системы для мониторинга работы оборудования, автоматизации производства и контроля ресурсов».

Вероятно, этот тренд сохранится и при создании сетей пятого поколения. Разворачивать их будет дороже, а значит, для оправдания затрат предприятиям придется более ответственно подойти к выбору решений IIoT.

«Общий тренд на развитие 5G/PLTE-сетей в стране говорит о том, что технологии безлюдного производства, роботизация, управление транспортом и анализ событий в реальном времени — наше обозримое будущее, и первую скрипку там будут играть именно российские разработчики», — уверен Павел Растопшин. ■

Виктория Безуголова
Утром двери, вечером стулья

У предпринимателя Вадима Груничева в Костроме под одной крышей живут две зеркально противоположные модели бизнеса, в каждой из которых он ищет новые возможности для роста



Вадим Груничев, владелец компании «Полимерстройсервис» и мебельного проекта «Квик Клик»: «Я горжусь тем, что наша мебель не только разработана в России, но и на 99 процентов сделана на сырье отечественных производителей и даже на станке российской компании со своим ПО»

Что может быть общего между массивной входной дверью, выполненной по индивидуальному заказу искусными мастерами, с сервисом квалифицированной установки у клиента и стулом из раскромоченной на фрезерном станке фанеры под забавным брендом «Квик Клик», который едет к покупателю в плоской коробке и собирается вручную, как простой детский конструктор, без использования шурупов, гвоздей и молотка? Общее только тридцатилетний владелец этих двух бизнесов **Вадим Груничев**, который в дополнение к сложному, но устойчивому наследственному дверному делу решил заняться продуктом, который по способу изготовления и продвижению на рынок является зеркальной противоположностью дверям. Своего рода эксперимент, в котором молодого бизнесмена больше всего привлекла возможность использовать современные средства продаж через маркетплейсы и минимальные производственные расходы.

О том, почему и как набирает обороты мебельный проект «Квик Клик», который спустя два года после запуска при инвестициях в 3 млн рублей обещает выйти на годовую выручку около 50 млн рублей, а также о перспективах «кондового» дверного бизнеса, почти исчерпавшего клиентскую базу в родном городе Костроме, Вадим Груничев рассказал «Моноклю».

— Вадим, в 2016 году вы унаследовали от отца компанию «Полимерстройсервис», которая к тому времени уже больше двадцати пяти лет зарабатывала на производстве входных дверей по индивидуальным проектам. Что вас не устраивало в этом бизнесе?

— Поначалу я не хотел ничего менять. Компания не была для меня каким-то новым незнакомым местом, в студенческие годы я здесь летом подрабатывал на столярном участке, на сборке и установке дверей, а после окончания учебы два года работал менеджером по продажам, причем весьма успешно, так как у нас была сформирована сильная школа продаж. Поэтому бизнес я знал и продукт наш тоже, но вот в менед-

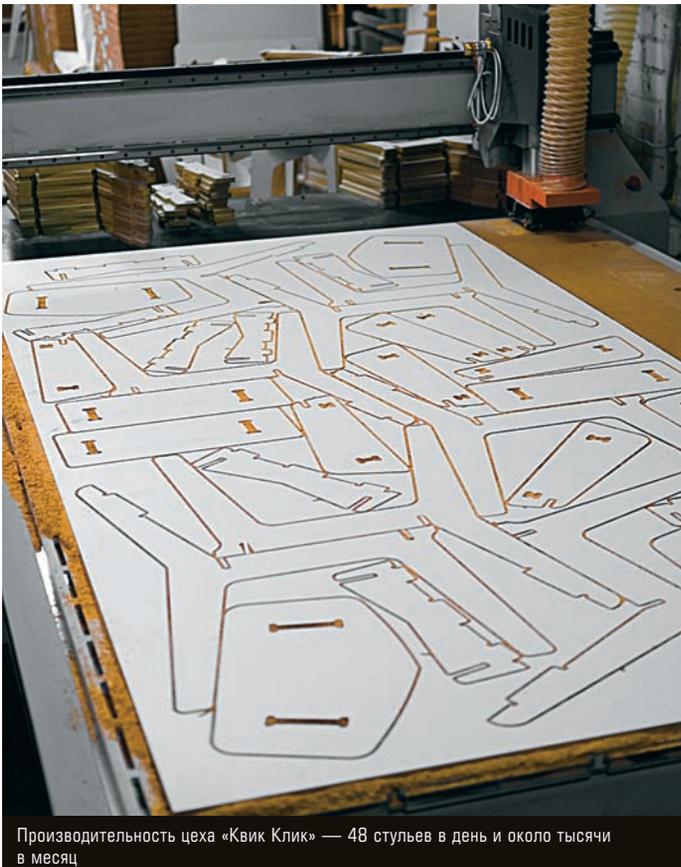
жменте немного плавал, поэтому первые пару лет моя роль сводилась к тому, чтобы наблюдать, слушать, вникать в производственные процессы. Тем более что в компании осталась команда отца, хорошие, надежные ребята, часть из них — соучредители, часть — просто сотрудники, которые работали чуть ли не с основания бизнеса. Мне надо было разобраться, как и что работает, к тому же не было и чувства полноправного, легитимного руководителя. Принимать решения, выстраивать стратегию я начал где-то в 2021 году, после того как открыл свой бизнес и понял, что значит быть директором, предпринимателем.

— Что это был за бизнес?

— Кальянная, она просуществовала два года, я ее продал, когда началась пандемия. В какой-то момент в России и в нашем городе кальянная индустрия пошла в рост, это был сильный мировой тренд. Мы собрались с друзьями и втроем, в партнерстве, открыли свое заведение, так как нам нравился такой формат отдыха и общения. Подумали, что если мы почти ежедневно ходим в кальянную и в месяц оставляем там энную сумму, то почему бы не запустить аналогичный проект, не сделать его лучше?

Стартовые инвестиции составили четыре миллиона рублей на всех, сейчас это было бы порядка 12 миллионов рублей. Вот там я получил первый опыт предпринимательства, научился руководить людьми, выстраивать маркетинг, принимать решения и брать ответственность на себя. Понял, чем эта деятельность отличается от работы менеджера по продажам, который дальше определенных рамок не выходит, сидит в красивом кабинете и занимается хоть и важной, но рутинной работой.

Долгое время к наследству отца я относился, как к хрустальной розе, — это подарок, пусть стоит под колпаком. А после полученного опыта мои мысли поменялись, я увидел, что роза живая: тут можно шипы подрезать, тут листья пожухлые убрать. Понял, что с какими-то людьми мне работать некомфортно, что какие-то проекты не нравятся потому, что просто не нравятся, и заниматься ими я не хочу.



Производительность цеха «Квик Клик» — 48 стульев в день и около тысячи в месяц



Мебель из ламинированной фанеры не боится царапин, влаги, ее можно мыть губкой с «Фейри»

Во-первых, мы были расфокусированы, у нас был большой продуктовый портфель: кроме входных дверей делали лестницы, кованые изделия, межкомнатные двери, занимались металлообработкой, лазерной резкой. Оборот составлял порядка 60–70 миллионов рублей, в коллективе 70 человек, работали с застройщиками, дилерами, вели свою розницу. Вот такой большой огород разных дел и товаров. Я проанализировал бизнес и понял, где больше прибыльность, где наша основная сила, чем мы интересны рынку. Оказалось, что это изготовление входных дверей на заказ уровня комфорт- и бизнес-класса — вот на них и надо концентрироваться. Мы отказались от тендеров, от экономсегмента, от всех направлений, которые не двери. Попрощались с некоторыми людьми, дали им золотой парашют, кто-то выбрал парашют в виде части команды, оборудования, и сейчас они ведут свой бизнес, к примеру делают лестницы. А я сразу почувствовал облегчение: сократился штат людей и, соответственно, число управленцев, стало проще работать с графиками, организовывать бизнес-процессы.

Во-вторых, задумались о масштабировании бизнеса, рассматривали разные варианты, так как до этого умели только свою розницу открывать. Да, мы были региональным лидером, по данным одного из исследований, в Костроме 80 процентов семей живут за нашими дверьми, а в Ярославле каждая вторая дверь изготовлена «Полимерстройсервисом». Дверь — продукт длительного использования, ее ставят на десять-двадцать лет, а наши двери служат и того дольше: есть заказчики, которые спустя почти тридцать лет обращаются к нам за тем, чтобы мы им замок смазали или отделку посовременнее сделали. Так что наше хорошее качество стало одновременно ловушкой: клиенты кончились! Не то чтобы совсем, но их уже не так много, как в жирные годы.

Поэтому было принято решение идти в Москву. Но как? Вариант собственной розницы отвергли быстро, как и франшизы. Можно было бы начать сотрудничать с мультибрендовым дилером, но, скорее всего, это был бы слабый дилер, у которого представлены сорок компаний и ни одной, в которой он уверен. И тут на мероприятии по базовым стратегиям я услышал про маленькую компанию из Вологды, которая занимается керамикой и зашла со своей продукцией в «Леруа Мерлен». Я подумал: если у них это получилось, почему не получится у меня? Никто из моих коллег не верил, просто отмахивались, а вот получилось. Два года я занимался этим проектом. И мы зашли в «Леруа Мерлен» не на полку, склад или сток, а вместе с ними открыли новое направление — дверь под заказ через проектный центр. По сути, мы продали им не продукт, а нашу бизнес-модель.

— Круто. Как же вы их убедили?

— Через тернии пробивался к руководству компании, к разным людям в отделах. В конце концов они оценили мою харизму, продукт и бизнес-план. Сейчас мы представлены с нашей продукцией в 48 из 81 магазина «Леруа Мерлен», прежде всего в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Ярославле, Иваново, Владикавказе. И везде это индивидуальные заказы, отвечающие ценностям нашей компании в подходе к качеству и продукту. Через «Леруа Мерлен» за два года реализовали порядка двух тысяч дверей, это совсем немного, учитывая, какой есть потенциал роста. Но вместе с тем мы понимаем, что для сети это новое направление, некомфортное, в каких-то моментах им приходится себя ломать, перестраивать бизнес-процессы. И мы им в этом активно помогаем. Более того, они даже хотят перестроить бизнес таким образом, чтобы 25 процентов их суммарного товарооборота приходилось на товары под заказ. Уже появились окна под заказ, натяжные потолки, террасы, ванны. Мы тоже прирастаем в объеме по экспоненте, появляются «заряженные» руководители отделов в «Леруа», которым это интересно, и наш стартап



Лидер продаж «Квик Клик» — устойчивый барный стул с лаконичным дизайном стоимостью 1900 рублей

развивается. В 2023 году оборот дверей по сети, не считая нашей розницы, составил 46 миллионов рублей.

Сетевая розница не панацея

— То есть флагманом продаж ваших дверей становится «Леруа Мерлен»?

— Пока нет. Всего на дверях мы заработали 110 миллионов. «Леруа Мерлен» дает солидную часть наших доходов, но мы сотрудничаем не только с ними. Работаем с застройщиками, есть своя эффективная розница — магазины в Костроме и Ярославле, которые по объемам выручки показывают результаты лучше, чем продажи в сети. Кстати, в «Леруа» на презентации у меня спрашивали, почему в нашей рознице продажи идут лучше. Если коротко, то есть несколько факторов. Это компетенция продавцов и их мотивация — у нас с этим все отлично и конверсия высокая. Это показ товаров в шоурумах — в «Леруа» небольшие островки, и представлено по два образца, а у нас в среднем по 11 образцов на шоурум. Наконец, разные стратегии: мы сразу ориентированы на целевую аудиторию, а там переходы, сначала покупатели смотрят готовую продукцию и только потом обращают внимание на возможность индивидуального заказа, причем от компетенции конкретного менеджера зависит, сделает ли он хорошую презентацию нашего товара, выявит ли потребности в нем у клиента. Если же говорить о потенциале нашего производства, то мы сейчас обрабатываем все заказы, которые к нам поступают, но наши возможности шире, можем делать больше. Если что — готовы к прорывному росту.

— В «Леруа Мерлен» ваши двери стоят дешевле или дороже, чем в своих магазинах?

— Ценовая политика та же самая — это часть нашей стратегии, и мы не распыляемся, так как это один и тот же продукт. Если клиент придет из «Леруа» в наш магазин в надежде получить более выгодные условия, то этого не будет, у нас единое ценообразование. Мы находимся в сегменте цен порядка 73 тысяч рублей за дверь, хотя цены на входные двери



К нашей мебели подходит слово «доступная» — это отражает не только цену, но и ключевую идею простоты: просто заказать, доставить, собрать, вписать в интерьер, использовать

премиум-класса весьма вариативны — от 48 тысяч рублей до бесконечности. На моей памяти эта «бесконечность» однажды составила 690 тысяч рублей.

— **В целом сегодня в дверном бизнесе вы идете в правильном направлении?**

— Отчасти да, но сама модель бизнеса по изготовлению дверей на заказ несовершенна и сложна, поэтому и родился мебельный проект «Квик Клик» — как отдушину, как его полная противоположность. В нашем бизнесе дверей нельзя выстроить процессы так, чтобы они были автоматизированы. Индивидуальные особенности и потребности заказчика на первом месте, в стоимости двери большую долю занимает заработная плата, человеческий труд, задействованы инженеры, сварщики. Очень трудно найти и обучить рабочих, потому что это не конвейер. Каждый специалист должен быть глубоко погружен в продукт, понимать его специфику. Сложнее всего со сварщиками — людей, которые умеют варить, много, но дефицит тех, кто готов заниматься еще и сборкой двери. Хотя с современным оборудованием многие процессы упростились,

не так, как в девяностые годы, когда молотком двери делали и руками догребали. Сейчас эти процессы перешли в конструкторское бюро, где сидят инженеры с высокой компетенцией и высокой зарплатой, их тоже надо любить и лелеять, потому что уход специалистов с такой базой знаний и регламентов может стать большой потерей для компании.

Кроме вопросов с кадрами в дверном бизнесе есть и другие сложности. К примеру, большая складская номенклатура. Чтобы удовлетворять потребности клиентов, надо держать десятки ручек, броненакладок, сувальдных накладок и другой дверной фурнитуры, а в итоге все равно не учтешь все пожелания, и здесь либо искусственно купируешь спрос, говоря, что у нас есть все цвета, но как насчет серого? Либо снабженец постоянно работает с поставщиками, везет под конкретный заказ за высокую стоимость. Но самое главное, что меня раздражало, — это невозможность выстроить полноценную интернет-торговлю с той свободой, которая дается существующими современными технологиями. Рынок дверей очень традиционный, у нас только десять процентов онлайн-заказов без посещения офиса, когда мы предоставляем клиентам фотографии, видеофайлы, делаем дистанционный дизайн-проект. И в основном это люди, которые приходят по рекомендации, либо повторные заказы, они уже нас знают. В остальных случаях без посещения офиса закрыть продажу нереально. Да и какая интернет-торговля выдержит наш товар размером два квадратных метра и весом с упаковкой под двести килограммов? Плюс ко всему мы продаем не просто дверь, а комплексную услугу по замеру и установке, без квалифицированного монтажа, сервиса нет смысла заказывать такую дверь.

В мебельном проекте «Квик Клик» мы задумали все сделать наоборот, буквально по всем пунктам. Простота в материалах: используется ламинированная фанера отечественных производителей. Простота в исполнении: задействован один фрезерный станок, а эффективность раскроя листа составляет 96 процентов. Простота в сборке: не нужны никакие мастера и инструменты, все изделия, а сегодня их уже около двадцати в номенклатуре, включая кухонные и барные стулья, табуреты, тумбочки и столы, собираются руками, достаточно посмотреть сопроводительную схему. И даже цвет мебели только белый. Никаких индивидуальных заказов, мы не меняем габариты и цвета, ни под кого не подстраиваемся.

Бизнес без хлопот

— **Подождите, давайте с самого начала про «Квик Клик». Как появилась идея этого проекта?**

— Да, тут важно заметить, что «Квик Клик» не моя единичная инициатива, все началось с идеи моего друга и теперь партнера по бизнесу Родиона Амраева. По профессии он дизайнер ювелирных украшений, но у него есть навыки конструктора, инженера, опыт в деревообработке. Родион ведет свой сувенирный бизнес, делает разные изделия из фанеры. Вот ему первому и пришла идея дизайна мебели «Квик Клик» — как вариант заработка в изменившихся обстоятельствах. Это было весной 2022 года, после начала СВО. Рынок сильно потрянуло, сначала продажи подскочили, а потом встали — в тревожной ситуации люди склонны покупать гречку, туалетную бумагу, а не двери и сувениры. К тому же в моем бизнесе было много позиций, которые зависят от курса валюты, ведь мы работали с итальянской фурнитурой, комплектующие шли из Австрии, Германии, краски европейские использовали. В один день поставщики нам заморозили отгрузки, а через неделю разморозили, но сказали, что хоть курс евро сто рублей, а для вас будет двести.

Для перезагрузки сознания я уехал с женой в отпуск на месяц. В это время Родион и предложил идею с мебелью, но я

сначала скептически к ней отнесся. А когда вернулся домой, то сам ему написал, и он показал мне уже готовый концепт. Мне стало интересно попробовать именно потому, что это была альтернатива моему бизнесу: простой продукт, простое обучение, плоская коробка-упаковка, никакого сервиса и шоурумов, продажи через маркетплейсы. А Родион хотел масштабироваться в буквальном смысле, ведь сувенирная продукция — это декор для дома, мелкая серийная продукция для HoReCa. А ему была интересна тема дизайна интерьера, мебели, ремонта. На том и сошлись.

— *А как воплощали проект в жизнь, сколько инвестировали в «Квик Клик»?*

Наши конкуренты не бренды и не производители мебели, а продавцы, которые умеют работать с маркетплейсами лучше, чем мы

— Если говорить про организационно-правовую форму, то это мое ИП, а деньги с Родионом общие. То есть с «Полимерстройсервисом» этот бизнес не смешивается — тут своя команда рабочих и маркетологов, со своей системой мотивации и условиями труда, только бухгалтерию не стали отдельно нанимать, просто научили их работать в кабинетах маркетплейсов. Первые эксперименты, пробные образцы делали, конечно, на оборудовании дверной компании, но быстро поняли, что модели бизнеса разные и организовывать их надо по-разному, сейчас мебель изготавливаем в отдельном цехе. Несмотря на простоту продукта, техническая реализация была сложной — с точки зрения организации процесса, инженерных решений, экономики. Родион давно интересовался этой темой, много экспериментировал с системой крепления, стыков — что и является фишкой нашей мебели, которая собирается без всяких евровинтов, склеек, саморезов, но держится крепко. Затем мы нашли ламинированную фанеру, а потом стали подбирать формы изделий. Инвестиции в проект на старте составили от трех миллионов рублей — на приобретение фрезерного станка, который является сердцем производства, сверла к нему, фанеры и прочего.

Если говорить про само производство, то здесь все замечательно: мебель делают два человека, а их обучение занимает полдня. Мне это тем более удивительно осознавать, что для изготовления одной входной двери необходимы руки пятнадцати человек! И это не считая управленцев.

— *Весь «Квик Клик» держится на двух рабочих?*

— Совершенно верно. А всего в команде проекта десять человек. Родион отвечает за производственные циклы, дизайн и разработку новых SKU, я — за стратегию глобального маркетинга и взаимодействие со специалистами по работе с маркетплейсами. Есть у нас два маркетолога, они занимаются производством контента, фото- и видеосъемкой, ведением социальных сетей, а также есть внештатные специалисты, которые продвигают продукт на маркетплейсах.

Когда мы начинали свой стартап, для нас была радость продать один стул. К концу 2023 года нашей целью было выйти на ежемесячный оборот в один миллион рублей — и мы к ней

пришли, на это потребовалось девять месяцев. А сейчас наша цель — ежемесячный оборот в четыре миллиона рублей по трем маркетплейсам, а по году приблизимся к выручке в 50 миллионов рублей — без вложений, без масштабирования производства. А если упрямся в потолок производительности труда, то просто найдем еще одного рабочего. В конце концов, запустим вторую смену. Что мне больше всего нравится, так это легкое масштабирование в этом бизнесе.

Мебель для молодых

— *Как часто вы расширяете ассортимент в «Квик Клик» и сколько стоит ваша мебель?*

— Мы начинали с базовой линейки в пять товаров: два вида стульев, барный табурет, обычный малый табурет и стол. Потом запустили линейку детской мебели, объемной параметрической мебели, геймерские столы, прикроватные тумбы — всего у нас около 20 SKU, в том числе несколько таких, которые должны быть с точки зрения маркетплейсов: комплекты по два-четыре стула, табурета. Конечно, есть среди товаров топы, которые делают больше кассы, у нас это барные стулья — с лаконичным дизайном, устойчивые, стоимостью порядка 1900 рублей, а также табурет-стремянка, который можно использовать как прикроватную тумбу, как этажерку для мыльных принадлежностей и как лесенку к верхним полкам шкафов. Похожий табурет был в ИКЕА, мы скопировали концепцию, добавили свой дизайн и новое исполнение — людям зашло, тем более что изделие выдерживает вес в 250 килограммов, обладает влагостойкостью, впрочем, как вся наша мебель из ламинированной фанеры.

А по цене мы всегда ориентируемся на наш базовый предмет — стул со спинкой для кухни. По нему считаем производительность, экономику и среднюю стоимость. На одном листе фанеры умещается четыре стула, за смену ребята делают 12 полноценных раскроев, то есть производительность участка — 48 стульев, а в месяц порядка тысячи. В зависимости от типа изделия производительность может отличаться. Малых табуретов на одном листе можно разметить десять штук, а полубарных стульев или стремянок — пять штук. Так вот, средняя стоимость на одну позицию SKU в пересчете на стул для кухни составляет 2100 рублей.

— *То есть «Квик Клик» — это, в противоположность дорогим дверям, еще и экономсегмент, дешевая мебель?*

— Мне не очень нравятся слова «эконом» и «дешевая», это как будто принижает и нас, и аудиторию. К нашей мебели больше подходит слово «доступная» — это отражает не только цену, но и ключевую идею простоты: просто заказать, доставить, собрать, вписать в интерьер, использовать и, если понадобится, отказаться. В любом продукте мы видим отражение себя, так вот, я молодой отец, недавно мы переехали в новую квартиру, сделали ремонт. Я знаю, что такое ипотека, и я помню, что такое жить в старой бабушкиной квартире.

Мне льстит, что мы делаем мебель именно для такой аудитории, которая очень радуется ремонту, тому, что побелка еще не до конца просохла. Да, мы не рассматриваем нашу мебель как нечто постоянное и вечное, но это мебель, на которую не жалко потратить деньги, чтобы поставить в свою первую квартиру, на дачу, в съемное жилье. И чтобы это не выглядело стремно, как бывает, то есть эконом с потугой на миланский орех или венге, а по сути кошмар, напоминает бюрократическую контору с запахом тлена. Нам же хотелось за те же деньги или чуть дороже сделать такую мебель, на которую приятно смотреть, пользоваться, что-то нормальное для молодых семей, что не разваливается, не боится царапок, ее можно мыть хоть влажной тряпкой, хоть губкой с «Фейри».

А еще я горжусь тем, что эта мебель не только разработана в России, но и на 99 процентов сделана на сырье отечественных

производителей, материалах с наших комбинатов, и даже на станке российской компании со своим ПО. У меня нет рисков в том, что из-за санкций что-то случится или стоимость сильно вырастет с изменением курса валюты.

И снова про сетевую розницу

— Мебель «Квик Клик» вы продаете только через маркетплейсы?

— Да, на «Вайлдберриз», «Озоне» и «Яндекс Маркете». Сейчас маркетплейсы — самый удобный способ и для покупки, и для взаимодействия с аудиторией. Когда мы прорабатывали стратегию бизнеса, в том числе с нашим консультантом Романом Копосовым, то рассматривали разные варианты продвижения, включая тендеры и открытие собственной розницы. В итоге от всего этого отказались. Остановились на маркетплейсах, и то лишь на тех, которые набрали рыночную силу, где хороший инструментарий продвижения, отлажены все процессы — это «Вайлдберриз» и «Озон», которые в продажах дают нам сейчас где-то пятьдесят на пятьдесят при обороте в полтора миллиона рублей. На «Яндекс Маркет» зашли в качестве эксперимента где-то три месяца назад, там пока около одного процента продаж, но они нам интересны тем, что мы можем дотянуться до новых клиентов. Потому что есть люди, которые принципиально пользуются одним маркетплейсом, он им нравится по экосистеме, они получают там свои бонусы.

— Что именно вас привлекает на маркетплейсах «Вайлдберриз» и «Озон»?

— Это две конкурирующие организации, они разные, и им выгодно привлекать продавцов и покупателей разными условиями, то есть для покупателей — всякие дисконтные программы и рассрочки, для продавцов — выгодные комиссии, постоянно появляются какие-то новые фишки. Если вот так грубо их сравнить, то чистая комиссия на «Вайлдберриз» ниже, и они могут себе это позволить, потому что масштабнее. При этом ребята с «Озона» дают больше всяких фишек: промокоды, бонусы, рассрочки через Озон-банк. К примеру, на «Озоне» мы используем такой инструмент, как отложенные выплаты, выводим деньги с задержкой в 90 дней, а взамен меньше платим за продажу товаров. Немного аудитории отличаются у этих маркетплейсов, на «Озоне» средний чек выше. Зато на «Вайлдберриз» аудитория чуть больше, но, соответственно, и конкуренция выше.

— Кстати, у «Квик Клик» есть конкуренты?

— Конечно. Прелесть работы через интернет в том, что ты всегда все видишь — кто продает больше тебя, по какой цене, почему он продает больше. Все данные доступны через внутренние сервисы маркетплейсов либо через сторонние приложения, плагины, расширения. Все можно посмотреть. Кто вкладывается в рекламу, как работает с ценой, с описанием товара, ключевыми словами. Наши конкуренты не бренды и не производители мебели, а продавцы. В этом вся фишка. Наши конкуренты — те люди, которые умеют работать с маркетплейсами лучше, чем мы. Если в дверном бизнесе я могу назвать конкретные компании, которые являются нашими конкурентами, то тут нет заводов и производителей, есть люди, владеющие инструментами маркетплейсов.

По сути, мы продаем не стулья как таковые, а, к примеру, белый стул для кухни со спинкой. Или стул деревянный в стиле лофт. Или стул для гостиной, для школьника, стул обеденный. Мы продаем товар на определенный запрос. Если вышли на первую страницу и хорошие показатели по одному запросу, надо пытаться влезть выше по следующему запросу. И за счет этого можно масштабироваться в два-четыре раза только за счет работы с ключевыми словами, а не потому, что открываете новую товарную группу или расширяете SKU. У нас три внештатных специалиста, которые работают с маркетплейсами в этом направлении, предложения есть по всем странам

СНГ. Покупают нашу мебель в Казахстане, Белоруссии, но основные продажи — в ЦФО, Москве и Московской области, Санкт-Петербурге.

— Какая рентабельность у «Квик Клик» и насколько она отличается от маржинальности вашего дверного бизнеса?

— Средняя маржинальность по мебели — 20 процентов, было бы больше, но 38–40 процентов стоимости приходится отдавать маркетплейсам — за комиссию, логистику, внутреннюю рекламу, возвраты. Конечно, в традиционном бизнесе это были бы затраты на рекламу, аренду помещений, офис продаж. Так что в целом для продукта этого сегмента и производственного бизнеса это хороший показатель. В бизнесе входных дверей маржинальность сопоставимая, порядка 30 процентов. Конечно, на отдельных позициях «тяжелого люкса» маржинальность бывает и 300 процентов, но это эксклюзив, не так часто случается.

— Какие у вас планы по развитию проекта «Квик Клик»?

— В 2025 году у нас запланирован выход на рынок ОАЭ через «Амазон». Хочется зайти туда красиво, максимально безошибочно, отработать все процессы, чтобы не получать проблемы с логистикой и браком, так как цена ошибок и возвратов будет слишком велика. Мы не первопроходцы в этом направлении, мысли о «завоевании мира» через маркетплейсы есть у многих производителей. Мы тоже не прочь показать товар лицом.

■ Фотографии предоставлены компанией



Белую мебель из фанеры покупают для первой квартиры, съемного жилья, на дачу

Сергей Сергеев*

Китай: как победить грязный уголь

За последние пятнадцать лет Китай решил проблему экологического негатива от угольной энергетики.

Теперь пришло время добиться ее климатической нейтральности



Китай добился кардинального снижения экологического вреда от своих угольных ТЭС. Теперь он решает задачу декарбонизации угольной энергетики

В то время как большинство стран стремится быстрее перевернуть страницы своей «угольной» истории, Китай только наращивает его потребление. На фоне потрясающих воображение успехов страны в сфере зеленых технологий приверженность углю смотрится явным диссонансом и даже угрозой глобальным усилиям в области борьбы с изменениями климата. Однако не стоит драматизировать ситуацию. Китай успешно адаптирует уголь под задачи климатической повестки.

Новый угольный рекорд

Несмотря на полные оптимизма прогнозы Международного энергетического агентства (МЭА), за прошлый год Китай так и не снизил потребление угля. Напротив, оно вышло на новый исторический максимум — в стране добыли 4,66 млрд тонн угля (+2,9% год к году). Но поскольку до требуемых значений внутреннюю добычу нарастить не удалось, нехватка была компенсирована импортом 474 млн тонн (+62% год к году, это больше всей российской добычи — 438 млн тонн в 2023 году). Прежний рекорд

* Независимый эксперт, кандидат экономических наук.

импорта угля в 327 млн тонн был показан в далеком 2013 году.

Примерно 60% угля в Китае используется в электрогенерации. По данным Global Energy Monitor, по итогам прошлого года страна сохранила за собой позиции мирового лидера по темпам развития инфраструктуры угольной генерации: ввод угольных тепловых электростанций (ТЭС) возрос более чем на 70%. Если в 2022 году в КНР было введено в эксплуатацию 27,6 ГВт мощности, то в 2023-м — 47,4 ГВт, это около 70% мирового увеличения мощностей угольной генерации. Для сравнения заметим, что все мощности газовой генерации в Китае составляют 40 ГВт.

Основа энергобаланса

Спрос Китая на уголь объясняется продолжающимся постковидным восстановлением экономики. В 2023 году темпы роста ВВП КНР составили немалую величину — 5,2%.

Экономика Китая проявила растущий аппетит не только по отношению к углю, но и к другим ископаемым топливам. За прошедший год Китай вывел на новый максимум внутреннюю добычу нефти и газа, а сырой нефти импортировал больше, чем когда-либо за свою историю: 563,99 млн тонн (+11% год к году). Он также вернул себе первое место среди импортеров СПГ в мире.

Но все же уголь занимает в энергобалансе КНР особое место. Он является базовым элементом, своего рода китайским национальным достоянием. В первичном энергопотреблении страны на его долю приходится 59%. Для сравнения (данные за 2020 год): нефти только 17%, газа — 8%, атома — 2%. На долю всех возобновляемых энергоресурсов — 14%, в том числе ГЭС — 4%.

У угля есть два сравнительных преимущества перед нефтью и газом: его дешевизна и наличие собственных запасов. Из-за ограничений в ресурсной базе повышать долю нефти или газа в энергобалансе Китай может только за счет наращивания зависимости от импорта. Сейчас КНР импортирует 45% нефти и 70% природного газа, по углю импортная зависимость существенно меньше — только 9%.

Как бы ни снижались импортные цены на нефть и газ в 2023 году, они всегда останутся более дорогим ресурсом, чем уголь. В сравнении с 2022 годом импортный уголь подешевел на 20%.

Но на фоне этих преимуществ есть у угля очевидный недостаток. Сжигание угля в КНР ежегодно приводит к выбросам в атмосферу 8,6 млрд тонн CO₂, что составляет 70% всех выбросов в энергетике и промышленности Китая и четверть всех мировых выбросов двуокси углерода.

Означает ли китайский «фаворитизм» в отношении угля, что его позиции в энергобалансе КНР будут укрепляться и дальше?

Климатический дао Китая

Нет, наращивать долю угля в своем энергетическом балансе КНР не собирается. В отличие от России никому в Китае нет нужды доказывать несовместимость необезуглероженного угля или газа с целями достижения углеродной нейтральности к 2060 году. Еще в апреле 2021 года председатель КНР Си Цзиньпин заявил, что Китай будет строго контролировать проекты по производству электроэнергии на основе угля и постепенно сокращать его долю в период 15-й пятилетки (2026–2030). В июле 2023 года Си Цзиньпин уточнил, что страна выбирает собственный климатический путь: две трети достижения этой цели страна будет определять сама, Китай не будет поддаваться влиянию других. В этом высказывании кроме прочего содержится намек на особое место угля в энергобалансе страны, на то, что раньше времени отказываться от него Китай не собирается. Непокоримые намеренных планов товарищ Си подтвердил на еженесячном заседании политбюро ЦК КПК, которое состоялось 31 января 2024 года.

Снижать роль угля в энергобалансе Китая прежде всего собирается за счет увеличения доли возобновляемых источников энергии. Векторность этого процесса очевидна и не вызывает сомнений.

В целях иллюстрации сошлюсь на сценарий APS (Accelerated transition scenario) по достижению КНР углеродной нейтральности, предложенный МЭА, который предусматривает такое замещение (см. таблицу).

Безуглеродные заместители

Для решения этой задачи параллельно с вводом новых угольных ТЭС Китай в 2023 году совершил подлинный прорыв в наращивании мощностей возобновляемой энергетики (см. график).

По итогам прошлого года суммарная установленная мощность переменных ВИЭ — солнечной и ветровой энергетики — составила в Китае 1050 ГВт. Для понимания масштабов этих достижений: вся энергосистема России имеет около 250 ГВт, а установленные мощности США — менее 500 ГВт.

Солнечная энергетика по итогам 2023 года получила дополнительно 216,88 ГВт мощности и составила 609,49 ГВт (+55,2% год к году). Прирост мощностей ветроэнергетики составил 75,9 ГВт, до 441,34 ГВт (+20,7%).

Особенно впечатляющим, как следует из этих цифр, оказался рост солнечной

Ввод в эксплуатацию мощностей солнечной энергетики в КНР по годам (2014–2023)



энергетики. Прирост мощностей за год примерно соответствовал тому, сколько страна ввела мощностей за предыдущие четыре года. Для сравнения: в «доковидном» 2019 году в Китае было введено в эксплуатацию 30,1 ГВт мощности. Только за 2023 год Китай ввел в эксплуатацию больше мощностей солнечной энергетики, чем США за всю историю.

Согласно информации, опубликованной Электроэнергетическим советом Китая (СЕС), Китай не собирается останавливаться на достигнутом. Установленная мощность солнечной энергетики КНР в 2024 году достигнет 780 ГВт, ветроэнергетики — 530 ГВт. Солнечная и ветровая энергетика в этом году превысят угольную по установленной мощности.

Роль гидроресурсов и атома

Амбициозный характер энергетической трансформации Китая не исчерпывается экспансией ВИЭ.

Прощедший год по вводу в строй новых мощностей ГЭС не идет ни в какое сравнение с достижениями 2022-го, когда была выведена на полную мощность (16 ГВт) вторая по величине в мире гидроэлектростанция «Байхэтань». Ввод ГЭС в эксплуатацию, как ожидалось, заместит сжигание 64 млн тонн угля в год и сократит выбросы углекислого газа на 175 млн тонн в год.

Мировой рекорд по мощности ГЭС, что не удивительно, также принадлежит Китаю. Установленная мощность крупнейшей в мире гидроэлектростанции «Три ущелья» («Санься») составляет 22,5 ГВт.

Общая мощность ГЭС в Китае в прошлом году составила 420 ГВт. В планах правительства КНР на 2021–2025 годы — к концу периода ввести в эксплуатацию ГЭС общей мощностью 62 ГВт и начать работу еще над 60 ГВт.

Китай также является мировым лидером по темпам строительства АЭС: в январе 2024 года из 58 строящихся в мире энергоблоков мощностью 59,9 ГВт

на КНР приходилось 23 реактора мощностью 23,7 ГВт.

В ближайшие годы в Китае планируется возвести АЭС мощностью 250 ГВт в дополнение к уже построенным мощностью 50,8 ГВт. В итоге мощности атомных энергоблоков в Китае превысят 300 ГВт. Это в пять раз больше установленной мощности всех АЭС Франции, в три раза больше, чем в США, стране — сегодняшнем лидере атомной генерации.

Но доля АЭС в установленной мощности электроэнергетики Китая в настоящее время невелика — 2%. Даже если все анонсированные китайские АЭС будут построены, их генерация не превысит 25% в совокупной генерации электроэнергии в стране.

Причудливый альянс

Не вызывает сомнения, что реализация «циклопических» проектов ВИЭ должна привести к закрытию многих угольных электростанций. Но процесс замещения угля солнцем и ветром нельзя понимать однозначно, как, например, в случае строительства АЭС и ГЭС, которые замещают угольные ТЭС в базовой нагрузке.

Как уже отмечалось, возобновляемые источники энергии по показателю установленной мощности уже в этом году сравняются с угольной генерацией, однако по показателю выработки электроэнергии солнечная энергия сравнится с угольной не ранее 2030 года. При равных мощностях доля солнца и ветра в выработке электроэнергии в настоящее время составляет 15% в сравнении с 60% угольной генерации.

Возобновляемая энергетика относится к категории неуправляемых источников энергии и поэтому нуждается в стабилизации. Это означает, что уголь и ВИЭ в китайском контексте обречены на долгие годы совместного существования, когда угольные электростанции будут брать на себя функции по обеспечению надежности всей энергосистемы. При переходе к балансировке неравномерности работы ВИЭ, по оценке МЭА, уровень загрузки угольных станций будет снижаться с 53% в настоящее время до 35–40% в 2030 году. А это приведет к снижению выбросов CO₂ угольной генерацией.

ГАЭС: полезные накопители

Альтернативой пиковым угольным электростанциям служат системы хранения энергии. Они позволяют компенсировать неравномерности в генерации и потреблении электроэнергии, тем самым снижая потребность в стабильных источниках генерации с приходящим им углеродным следом. К накопителям энергии относятся прежде

всего аккумуляторы и гидроаккумулирующие электростанции (ГАЭС).

Китай, по данным Global Energy Monitor, в 2023 году обеспечил подавляющую часть общемирового ввода ГАЭС. За 2022 год на долю КНР приходилось 67% глобального ввода мощности ГАЭС (7,1 ГВт), а за неполный 2023-й — 74% (7,9 ГВт). ГАЭС оснащены двумя резервуарами с перепадом высот: ночью и днем вода перекачивается из нижнего резервуара в верхний за счет «дешевой» электроэнергии из общей сети, а утром и вечером вода сбрасывается обратно в нижний резервуар, приводя тем самым в действие турбины электрогенераторов.

Китай отметил рекордами и в других проектах по хранению энергии, помимо ГАЭС. По состоянию на конец прошлого года совокупная установленная мощность новых проектов, завершенных и введенных в эксплуатацию по всей стране систем накопления энергии, составила 22,6 млн киловатт / 48,7 млн киловатт-часов — это более чем на 260% превышает показатель конца 2022-го.

Новый облик угольных ТЭС: ультрасверхкритика

Одним из методов снижения углеродного следа угольных электростанций является замещение парка старых электростанций современными станциями с высоким КПД, а значит, и с меньшими потребностями в сжигании угля для выработки равного количества электроэнергии.

Речь идет о внедрении так называемых ультрасверхкритических ТЭС, оснащенных паровыми котлами, которые работают при давлении 320 бар и температуре от 600 до 610 °С. Эти условия обеспечивают более высокую эффективность преобразования тепловой энергии в электричество: КПД ультрасверхкритических ТЭС составляет от 44 до 46%, что выше аналогичного показателя для сверхкритических ТЭС (от 37 до 40%), паровые котлы которых работают при давлении 243 бар и температуре не более 565 °С. Примечательно, что все оборудование для ультрасверхкритических ТЭС полностью локализовано.

В структуре мощности действующих объектов угольной генерации в КНР доля ультрасверхкритических ТЭС составляет 32%, среди строящихся — 93%. В стадии строительства находятся станции мощности около 200 ГВт.

Декарбонизация: уловить и спрятать

Угольный флот Китая один из самых молодых в мире: две трети электростанций построены начиная с 2005 года. Большинство электростанций могут работать еще три-четыре десятилетия. А зна-



Ввод новых мощностей солнечной генерации в КНР в 2023 году достиг почти 217 ГВт. Это соответствует 87% установленной мощности всей энергосистемы России

Структура первичного энергопотребления Китая, сценарий APS МЭА (%)

	2020 г.	2030 г.	2060 г.
Уголь	59	49	12
Нефть	17	18	8
Природный газ	8	8	5
Атом	2	4	14
ВИЭ	14	21	61
Итого	100	100	100

Источник: An Energy Sector Roadmap to Carbon Neutrality in China. IEA. P. 62

чит, для сбалансированного решения вопросов энергетической безопасности и защиты климата потребуются более радикальные решения по снижению их эмиссий, чем упомянутые выше.

Кардинальным решением, которое позволяет избежать досрочного вывода из эксплуатации угольных электростанций, является оснащение их системами улавливания и захоронения выбросов (CCS). При модернизации существующих ТЭС с использованием CCS снижение уровня их выбросов может достигнуть 95%. Наличие или отсутствие мощностей CCS фактически является регулятором размера флота угольных электростанций на пути Китая к углеродной нейтральности.

Курс на развитие CCS получил одобрение как важный инструмент стратегии по снижению выбросов в Китае в ходе 12-й пятилетки (2011–2015). До 2023 года в Китае был запущен 21 пилотный проект по развитию CCS небольшой мощности. Крупнейший из действующих проектов на угольной электростанции способен улавливать до 450 тыс. тонн CO₂ в год.

Стоит сразу отметить, что системы CCS в мире пока не получили широкого распространения в силу своей дороговизны. Тем примечателен запуск в Китае в 2023 году трех проектов по улавливанию и захоронению CO₂ общей мощностью 10 млн тонн в год.

Основным фактором, определяющим стоимость CCS, является доступ к хра-

нилищам CO₂. По данным Академии наук КНР, около 385 ГВт угольных мощностей Китая могут найти подходящее хранилище CO₂ в радиусе 250 км. Под хранилищами имеются в виду соленые водоносные горизонты и нефтяные месторождения.

Китай на государственном уровне поддерживает CCS-проекты с использованием хабов или кластеров, что позволяет присоединяться к проектам небольшим источникам выбросов CO₂, которые сами по себе были бы нерентабельны, а также снижает риск низкой загрузки подземных хранилищ.

Для достижения углеродной нейтральности к 2060 году Китаю, согласно сценарию APS МЭА, потребуются мощности по захоронению эмиссий энергетического сектора в объеме 1300 млн тонн в год; 65% этой мощности захоронения будет приходиться на выбросы угольных электростанций.

Формирование общенациональной отрасли по улавливанию, захоронению и частичной утилизации CO₂ — это последний элемент пазла, который позволит Китаю победить грязный уголь в борьбе за достижение углеродной нейтральности.

Справится ли Китай с такой титанической задачей? Фантастика, вы скажете. Однако все предыдущие успехи в деле декарбонизации страны заставляют думать по-другому. ■

Константин Пахунов

Банки зажимают ставки

В депозитных ставках инверсия: по коротким вкладам банки предлагают более высокую доходность, чем по длинным. Но ставки все равно гораздо меньше ключевой, а банки тем временем получают рекордную маржу





оходности депозитов, казалось бы, радуют глаз: как подсказывают агрегаторы, положить деньги в банк можно под 17%, а в отдельных случаях даже 18,5% — выше ключевой ставки. Для такой щедрости, правда, придется соблюсти ряд условий, прежде всего иметь крупную сумму, и надолго такой депозит не положишь — максимум на полгода. На момент подготовки этого материала самая высокая депозитная ставка наблюдалась у МКБ: при открытии вклада через портал «Финуслуги» она составляла как раз 18,5% на срок до 185 дней.

В среднем же, по данным тех же «Финуслуг», в топ-50 российских банков доходность депозитов на три месяца составляет 14,34%, на полгода — 14,3%, на год — 12,74%. Напомним, что ставка ЦБ на сегодняшний день составляет 16%. Если посмотреть на средние депозитные ставки, статистику по которым ведет Банк России (см. график 1), видно заметное их отставание от ключевой, которое началось как раз с ростом последней в августе 2023 года.

Пополни — и потрать

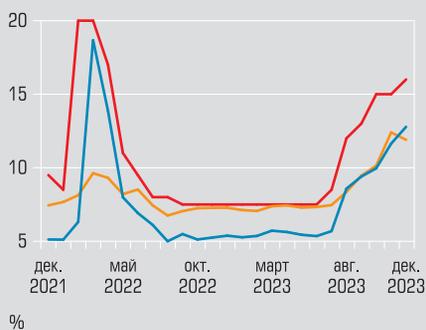
Отдельно стоит упомянуть накопительные счета. Их популярность за последние годы существенно выросла (о том, почему так произошло и чем это выгодно для банка, — ниже). Грубо накопительные счета можно назвать переходной формой между текущим счетом и депозитом, и на первый он походит больше, чем на второй. При этом он значительно гибче по условиям, чем депозит, так как у последнего обычно жесткие требования к суммам вклада и срокам. Фактически банки стараются перевести на накопительные счета тех вкладчиков, кто предпочитает депозиты с пополнением и снятием: ставки по таким депозитам обычно на пару процентных пунктов ниже, чем по классическим, а сама линейка вкладов с пополнением и снятием становится все беднее.

За гибкость накопительного счета также приходится расплачиваться более низкой в сравнении с классическим депозитом доходностью, а также необходимостью соблюдать ряд условий. Например, Альфа-счет, как следует из информации на сайте, первые два месяца дает ставку на минимальный остаток в 16% годовых. Дальше, при условии трат в месяц более 100 тыс. рублей, ставка будет уже 11%, 12% для клиентов Alfa Only и 14% для клиентов А-клуба. Мало трать — процент будет низкий.

Минувшей весной заместитель руководителя ФАС **Андрей Кашеваров** на съезде Ассоциации российских банков

Ставки по депозитам сейчас заметно отстают от ключевой

График 1



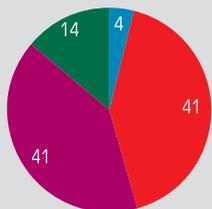
■ Ставка по вкладам до 1 года
■ Ставка по вкладам свыше 1 года ■ Ключевая ставка ЦБ

Источник: данные ЦБ

Россияне явно предпочитают короткие депозиты

График 2

Доля в структуре депозитов, %



■ От 1 года до 3 лет ■ От 181 дня до 1 года
■ От 91 до 180 дней ■ До 90 дней

Источник: Банк России

В 2023 году в банковскую

систему из бюджета при-

шло несколько триллио-

нов рублей. В результате

год банки начали с вну-

шительным запасом лик-

видности

раскритиковал практику информирования клиентов об условиях этих счетов. По его словам, заявленную максимальную ставку в итоге получал очень небольшой процент вкладчиков. В итоге накопительные счета делают пассивы для банков еще дешевле.

На конец 2023 года на текущих счетах физлиц (здесь учитываются и накопительные счета) находилось 14,8 трлн рублей. Это треть всех денег, которые граждане держат в банках (44 трлн на конец 2023 года, из них 3,8 трлн рублей в валюте).

Ликвидности хоть залейся

Отставание банковских ставок по депозитам и накопительным счетам от ключевой объясняется просто: особой потребности в пассивах у банков нет, и они не готовы платить за них больше необходимого минимума.

«Депозиты — один из способов привлечения ликвидности для банков. Но в данный момент в банковской системе наблюдается избыток ликвидности, в том числе бюджетных средств», — объясняет партнер аудиторско-консалтинговой группы «Юникон» **Эдуард Румянцев**.

Он напоминает, что, согласно статистике ЦБ, в 2023 году по бюджетному каналу в банковскую систему пришло несколько триллионов рублей. В результате 2024 год российские банки встречали с внушительным запасом свободных средств, или так называемым профицитом ликвидности. «Это избавляет от необходимости повышения ставок по депозитам выше ключевой ставки», — констатирует Румянцев.

Дело не только в бюджете: если в начале прошлого года вклады физлиц, по данным ЦБ, составляли 36,61 трлн рублей, то на конец года в банках лежало уже 41,97 трлн рублей. На фоне повышения ставок граждане активно несли деньги в банки.

Но стоит отметить, что разрыв постепенно сокращается. Как говорит начальник отдела анализа банков и денежного рынка ИК «Велес Капитал» **Юрий Кравченко**, с декабря по январь ставка ЦБ превышала ставку банков (максимальная процентная ставка топ-10 банков) на 1,2 п. п., а к концу января разница уменьшилась до 1,1 п. п. Это обусловлено тем, что банки начали активнее повышать депозитные ставки, когда поняли, что ЦБ намерен долго сохранять ключевую ставку на высоком уровне.

Впрочем, никакие ставки все равно не помогают банкам удлинить пассивную базу. По структуре вкладов (см. график 2) видно, что преобладают сравнительно короткие депозиты. Россияне, уже привыкшие к постоянной экономи-

ческой тряске, стараются не «морозить» деньги надолго. Это как раз одна из причин повышенной популярности накопительных счетов. В отличие от депозита средствами на нем можно сравнительно свободно пользоваться, при этом все же получая некий процент.

Накачали маржу

Разумеется, низкие относительно ключевой ставки по депозитам совершенно не означают, что по кредитам наблюдается та же самая картина.

Если взять средние значения кредитов и депозитов на ноябрь 2023 года (последние агрегированные данные), как значится на сайте ЦБ, краткосрочные и долгосрочные кредиты для физлиц находились на уровне 21,29 и 13,50% соответственно, а краткосрочные и долгосрочные депозиты — 11,64 и 12,40% соответственно. Для сравнения: те же цифры за январь прошлого года составляли 9,53 и 13,18% для кредитов и 5,27 и 7,12% для депозитов. Разница вполне приличная, и к концу 2023 года она существенно увеличилась. Это помогло банкам отлично заработать. Собственно, по динамике роста маржи за последние годы (см. график 3) можно легко понять, почему банковский сектор закончил год с отличными результатами. Напомним, чистая процентная маржа банков, по подсчетам ЦБ, в третьем квартале прошлого года находилась на исторически высоком уровне и составляла 4,8%. Как полагают аналитики, в этом году она несколько сожмется, однако останется достаточно высокой.

Минувший год для банковского сектора был рекордным — 3,3 трлн рублей чистой прибыли (предыдущий рекорд был достигнут в 2021 году, когда удалось заработать 2,4 трлн рублей). Причем «праздник изобилия» у банков длился весь год. Как объясняет начальник аналитического отдела ИК «Риком-Траст» **Олег Абелев**, высокая ключевая ставка помогала банкам хорошо зарабатывать на процентных доходах и в первом полугодии, когда она находилась на уровне 7,5–8%, и во втором, когда она начала повышаться до текущих значений.

«Помимо роста процентных и комиссионных доходов от основного бизнеса заметный вклад в рекордную прибыль сектора в 2023 году внесла прибыль от валютной переоценки (помогла девальвация рубля) и роспуска резервов (банки сокращали резервы, созданные “про запас” еще в предыдущем году). При этом активно повышать ключевую ставку и ужесточать регулятивные требования ЦБ начал только во второй половине года, поэтому полноценный эффект от

Самые высокие ставки по депозитам

Таблица 1

Банк	Вклад	Ставка (%)
Свой банк	«Свой вклад»	17,5
Банк «Дом.РФ»	«Дома надежно»	17,5
Росбанк	«Надежный»	16,7
Газпромбанк	Накопительный счет	16,5
МКБ	«Перспектива»	16,5

Источник: banki.ru

Ставки по годовым депозитам в топ-5 крупнейших банков

Таблица 2

(для вкладов на сумму 100 тыс. рублей)

Банк	Вклад	Ставка (%)
Сбербанк	«Лучший % онлайн»	12,1
ВТБ	Накопительный ВТБ-счет	12
Газпромбанк	Накопительный счет	10
Альфа-банк	Альфа-вклад пенсионный	14
МКБ	«МКБ.Перспектива»	15

Источник: banki.ru

Чистая процентная маржа

банков, по подсчетам ЦБ,

в третьем квартале про-

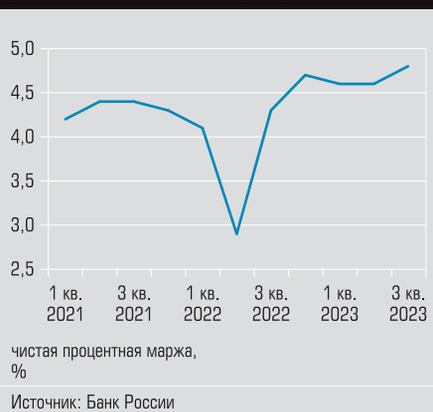
шлого года находилась на

рекордном уровне и со-

ставляла 4,8%

Благодаря росту ставки чистая процентная маржа российских банков стала рекордной

График 3



этих процессов будет наблюдаться на рынке уже в 2024 году», — дополняет картину Юрий Кравченко.

Прошлогодний рекорд по прибыли банковского сектора в 2024 побить не удастся, но заработки обещают быть хорошими. ЦБ прогнозирует прибыль на уровне 2,3–2,8 трлн рублей. Высокие ставки с нами вроде как надолго, по крайней мере глава ЦБ **Эльвира Набиуллина** ранее уже заявляла, что для возврата к инфляционному таргету в 4% жесткую политику придется держать долго. Отметим, что, как показал февральский опрос Банка России, ожидания аналитиков по средней ключевой ставке в 2024 году находятся все же чуть ниже текущей, на уровне 13,9% годовых, что сказалось на длинных депозитах.

Если говорить грубо, в 2024 году кредитование из-за высоких ставок замедлится, но банки доберут свое за счет высокой маржи, в том числе как раз на фоне разрыва между стоимостью пассивов (депозитов) и доходностью активов (кредитов).

«В 2024 году столь впечатляющих результатов уже не будет. Чистая прибыль банков вряд ли существенно превысит два триллиона рублей. Высокая ключевая ставка будет сдерживать рост кредитования, а значит, давить на процентные доходы банков; в ипотеке рыночные выдачи замедлятся, но по льготным программам, вероятнее всего, продолжат расти, даже несмотря на ужесточение условий. Могут также замедлиться выдачи корпоративных кредитов, если правительство не расширит спектр субсидируемых отраслей», — детализирует прогноз Эдуард Румянцев. Лидером по заработку, констатирует Олег Абелев, опять будет Сбер, обеспечивший в 2023 году половину прибыли всего банковского сектора. По оценкам эксперта, прибыль крупнейшего банка в 2024 году может составить 1,6–1,7 трлн рублей. ■

Александр Ивантер

Первые или никакие: почему мы проиграли лунную гонку

Проект пилотируемой экспедиции на Луну не стал в СССР, в отличие от США, национальным приоритетом. В обстановке перманентного аврала и дефицита средств был принят каскад спорных решений, оказавшихся в итоге фатальными. Однако ряд инноваций, придуманных для лунной ракеты, живы сегодня

*Если вы есть — попробуйте
Горечь зеленых побегов,
Примериваясь, потрогайте
Великую ношу первых.
Как самое неизбежное
Взвалите ее на плечи.*

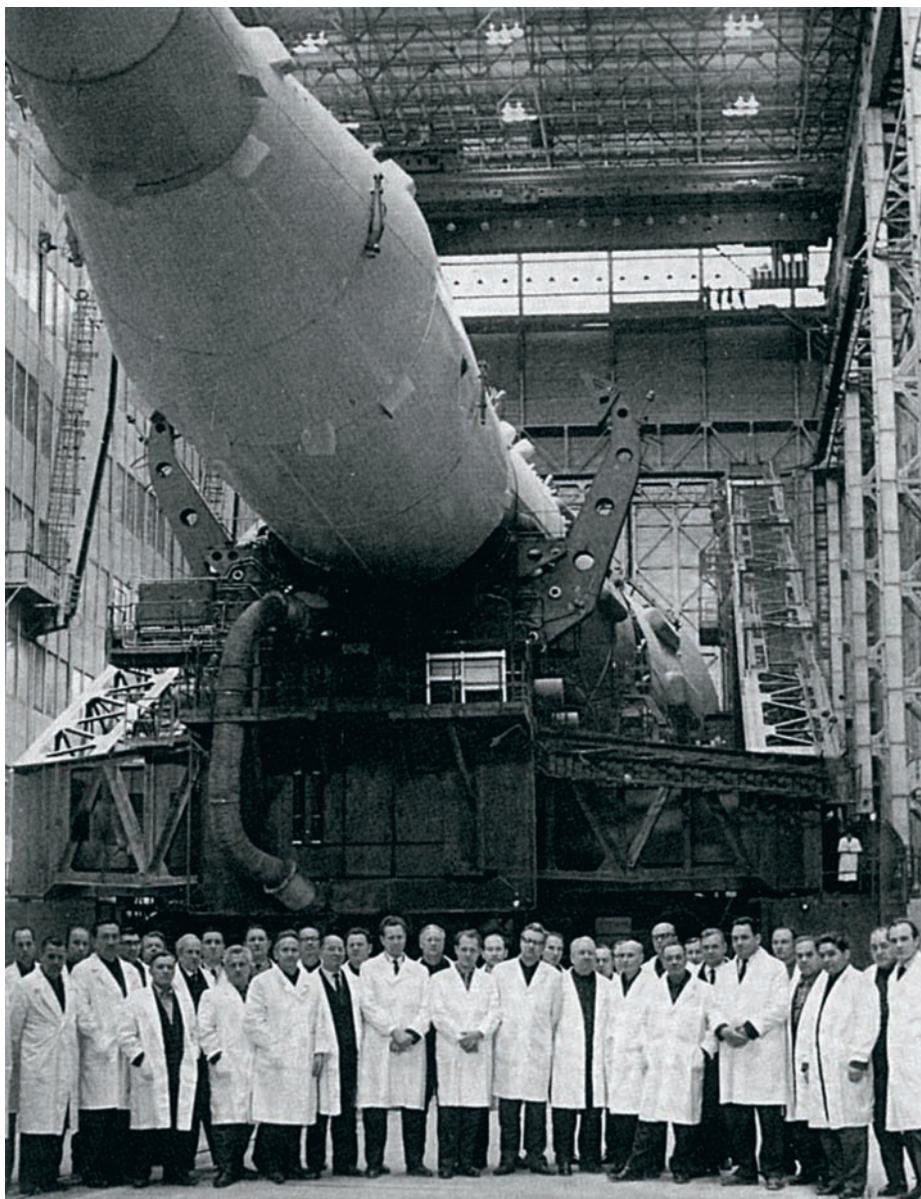
*Если вы есть — будьте первыми,
Первым труднее и легче!*

Роберт Рождественский.
«Если вы есть — будьте первыми»

Советский космический проект служит, наряду с атомным, отчетливым маркером безусловных достижений Советского Союза. Безусловных настолько, что с годами отдельные его страницы — а среди них были не только победные — стираются из памяти и нам лень и некогда сдуть с них пыль.

Интерес к этим вехам иссякает совсем незаслуженно. Ведь это не просто музейная летопись величайших свершений нашей страны в минувшем веке, знать которую естественно для каждого гражданина, но еще и источник бесценного технологического и управленческого опыта, актуального по сей день.

И атомный, и космический проект в СССР развивались не сами по себе, а в условиях жесточайшего противостояния с главным геополитическим соперником — Соединенными Штатами. По большому счету проект, собственно, был один: необходимо было во что бы то ни стало достичь военного паритета с США, а затем поддерживать его. Паритет, который в эпоху после Второй мировой войны был немислим без обладания ядерным оружием и ракетными средствами доставки ядерных боезарядов. Космонавтика, в том числе пилотируемая, была естественной производной развития средств доставки. Первый спутник и первый космонавт были выведены в космос фактически на чуть модернизированной «семерке» — межконтинентальной баллистической ракете Р-7. Правда, буквально с первых достижений в космической сфере околоземное пространство превратилось в арену соревнования не только военных ведомств двух сверхдержав, но и их пропагандистских машин за умы



Руководство ЦКБЭМ (бывш. ОКБ-1) и ракетно-космического комплекса Н1-Л3 в монтажно-испытательном корпусе (пл. 112) на Байконуре

и души своих наций и многочисленных болельщиков.

И если в атомном проекте мы вплоть до создания водородной бомбы были догоняющими, то первенство СССР на старте космической гонки было неоспоримым и больно задевало самолюбие американцев. Свой искусственный спутник Земли они запустили почти на четыре месяца позже нас, а 15-минутный суборбитальный (на высоте 187 км) полет Алана

Шепарда 5 мая 1961 года за пределами Штатов никто не заметил — его затмила охватившая все континенты эйфория от полета Юрия Гагарина, состоявшегося тремя неделями ранее. К тому же Гагарин осуществил полноценный орбитальный полет, совершив за 108 минут виток вокруг Земли на высоте 302 км.

Уже 20 апреля 1961 года молодой амбициозный президент США Джон Кеннеди обратился к своему вице-президенту

Линдону Джонсону, возглавлявшему Национальный совет по авиации и космосу, с просьбой провести оценку имеющихся заделов в исследовании космического пространства и выяснить, есть ли космическая программа, которая обещает впечатляющие результаты и в которой есть шанс опередить Советы. После интенсивных консультаций с NASA, военными и главным ракетчиком нацистской Германии **Вернером фон Брауном**, вывезенным американцами в США и работавшим в тот момент по заказу Управления перспективных исследовательских проектов Пентагона (DARPA) над проектом тяжелой ракеты, такая программа была определена.

Двадцать пятого мая 1961 года Кеннеди публично объявил о ней в обращении к Конгрессу, а фактически ко всему американскому народу: «Я верю, что наша нация должна найти силы для достижения цели — посадки на Луну человека и благополучного возвращения его на Землю до того, как закончится это десятилетие». Конгресс поддержал идею почти единогласно. Задача пилотируемой лунной экспедиции стала в США национальной идефикс, получившей приоритетное, практически неограниченное финансирование, а фон Браун сконцентрировал в своих руках единый управленческо-организационный ресурс для ее решения. И хотя каждую из трех ступеней американской лунной ракеты «Сатурн-5» делали разные компании — Boeing, North American и Douglas, — ни о какой конкуренции производителей либо лунных проектов в целом не было и речи.

Советский Союз не мог не принять этот вызов. Лунная гонка стартовала. Двадцатого июля 1969 года, уложившись в заявленный Кеннеди срок, астронавты **Нил Армстронг** и **Базз Олдрин** из миссии «Аполлон-11» водрузили на Луне звездно-полосатый флаг. В течение следующих трех с половиной лет США отправили на наш спутник еще пять пилотируемых миссий, в составе которых еще десять астронавтов побывали на Луне и благополучно вернулись на Землю.

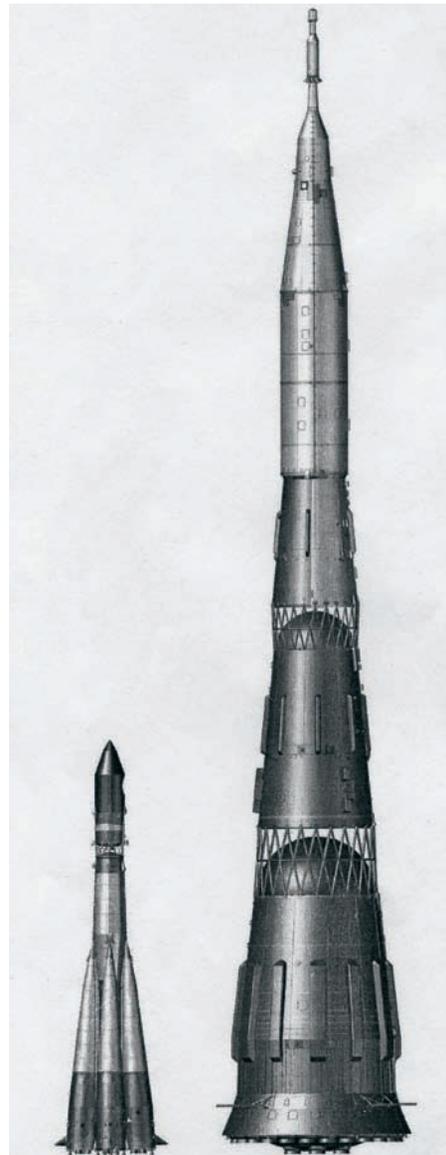
Пилотируемый этап этой гонки мы, увы, проиграли. Советская лунная ракета, исполинский сверхтяж Н-1, так и не сумел выйти в космос: четыре испытательных пуска в беспилотном режиме в 1969–1972 годах закончились аварийно, а в 1974 году программа советской пилотируемой экспедиции на Луну была свернута. Практически готовые к пуску усовершенствованные «изделия» и вся рабочая документация по проекту Н-1 были уничтожены.

Двадцать первого февраля исполняется 55 лет с момента начала летно-конструкторских испытаний Н-1. Мы решили воспользоваться этим поводом, чтобы вспомнить о не слишком парад-

ной, но от этого не менее героической и важной главе нашей космической истории, попытаться осмыслить фундаментальные причины проигрыша в лунной гонке и ее уроки.

Роковой конфликт

Изучение воспоминаний **Бориса Евсеевича Чертока**, заместителя **Сергея Павловича Королева** в ОКБ-1, — четвертый том его замечательных мемуаров «Ракеты и люди» целиком посвящен лунной гонке — невольно рождает ощущение, что проигрыш в ней нас постиг из-за... избытия. Избытия, избыточного разнообразия идей, подходов, планов освоения космоса и их талантливых носителей. Согласование окончательных параметров советского проекта пилотируемой миссии на Луну и выбор исполнителей шли трудным, извилистым путем, нервно и непозволительно долго для принципиальной гонки с главным геополитическим соперником.



Ракета Н-1 (справа) высотой 105 метров превосходила гагаринский РН «Восток» в 2,8 раза

Сначала не могли определиться, какой именно тип реактивного двигателя будем использовать для тяжелой ракеты — ядерный (ЯРД) или жидкостный (ЖРД). В постановлении ЦК КПСС и Совета министров от 30 июня 1958 года говорилось о разработке тяжелой ракеты с ЯРД. Но одновременно предусматривалась разработка ракетносителей с использованием ЖРД на криогенных высокоэнергетических компонентах — кислороде и водороде. Когда остановились на ЖРД, возник клинч между Королевым и главным ракетным двигателем нашей страны в 1960–1970-х годах **Валентином Петровичем Глушко** о типе топлива.

Королев настаивал на хорошо зарекомендовавшей себя кислородно-керосиновой паре. Глушко не соглашался, продвигая свое решение — ЖРД на высококипящих компонентах: азотом тетроксиде (амиле) и несимметричном диметилгидразине (гептиле). Именно такие двигатели его двигателестроительное ОКБ-246 в Химках в тот период разрабатывало для межконтинентальных боевых ракет **Михаила Кузьмича Янгеля** (ОКБ-586 в Днепропетровске) и **Владимира Николаевича Челомея** (ОКБ-52 в подмосковном Реутове). Главным преимуществом пары гептил — амил было то, что она обеспечивала высокую тяговооруженность двигателя. Глушко брался быстро разработать ЖРД тягой до 600 тонна-сил для лунной тяжелой ракеты, а вот создание двигателя подобной тяги на кислороде — керосине, по его мнению, потребовало бы неприемлемых сроков. Возражения Королева о крайней токсичности топлива Глушко не воспринимал.

Разногласия Королева и Глушко по вопросу компонентов топлива впервые возникли еще в 1959 году в связи с проектированием ракеты Р-9А. Ко времени работы над Н-1 эти разногласия вошли в жесточайший недоговороспособный клинч, усугубленный личной неприязнью двух еще недавно ближайших друзей и соратников. В результате к созданию двигателей для Н-1 Королев был вынужден привлечь куйбышевское ОКБ-276 **Николая Дмитриевича Кузнецова**, разрабатывавшее двигатели для самолетов и не имевшее ни опыта, ни экспериментальной стендовой базы для отработки ЖРД.

Характерной особенностью нашего лунного носителя была схема обеспечения тяги первой ступени. Вместо небольшого числа единичных двигателей с тягой 600–900 тс было принято решение использовать «связку» из нескольких десятков двигателей небольшой единичной мощности. «Кузнецовский»

двигатель НК-15 имел тягу всего 150 тс — в четыре с половиной раза меньше, чем F1, которые в количестве пяти единиц работали на первой ступени детища фон Брауна, американской лунной ракеты «Сатурн-5». Поэтому для обеспечения достаточной тяги на первой ступени нашей лунной ракеты было решено использовать сначала 24, а после форсированной модификации 30 НК-15.

Но при этом по своим качественным характеристикам «кузнецовское» изделие существенно превосходило F1: двигатель самарского КБ выдавал удельный импульс 297 с (у Земли) против 263 с у «американца» при вдвое более высоком давлении в камере сгорания (150 атм против 70 атм у F1).

Детская ошибка в техзадании

Второе этапное для советского лунного проекта постановление вышло 23 июня 1960 года. Фактически оно обрисовывало контур всей советской космической программы на период до 1967 года. В документе речь шла о создании новой мощной ракеты Н-1 на ЖРД, которая была бы способна выводить на орбиту искусственного спутника Земли груз массой 60–80 тонн и обеспечивать разгон до второй космической скорости полезной нагрузки 20–40 тонн. При этом на второй и следующих ступенях ракеты предполагалось использовать «вновь разрабатываемые ЯРД, двигатели на новых химических источниках энергии, электрореактивных двигателях малой тяги».

Как выяснилось впоследствии, важнейший целевой параметр этого «техзадания первого уровня» — а именно масса полезной нагрузки — был явно занижен. Только в 1965 году в результате исследований было установлено, что для проведения экспедиции на Луну в составе двух космонавтов с высадкой на ее поверхность одного из них и возвращением их на Землю при одном пуске ракеты-носителя Н-1 необходимо выводить на орбиту Земли полезный груз массой не менее 95 тонн.

Пришлось срочно форсировать ракету — увеличивать тягу и рабочий запас топлива, стараясь не сильно менять конструкцию и оснастку, ведь времени, да и денег на проектирование и отработку принципиально нового носителя не было. Решили добавить на первую ступень шесть двигателей и форсировать тягу единичных двигателей на всех трех ступенях ракеты. Стартовая масса модернизированного носителя выросла с 2200 до 2850 тонн.

«80 тонн на орбите ИСЗ — это максимум, на который замахнулись все главные конструкторы вместе взятые. Коро-



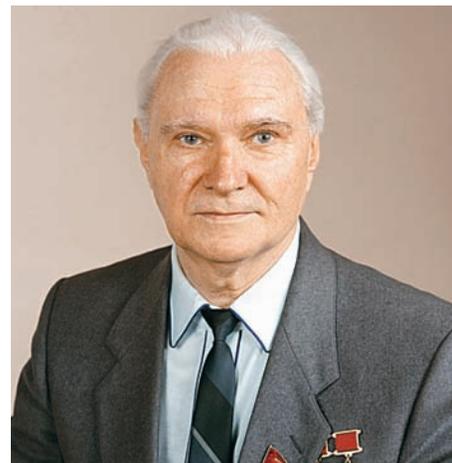
Главный конструктор ОКБ-1 Сергей Павлович Королев

леву, Келдышу, другим главным и всем советникам, заместителям, проектантам и конструкторам эти цифры сверху директивной правительством никто не диктовал. Так получилось, что на большее не решились мы сами, — пишет Борис Черток. — В истории «лунной гонки» это была наша первая проектная ошибка. Следовало считать не то, что мы в директивные сроки можем требовать от ракеты-носителя, а то, что в действительности нужно для высадки на Луну и возвращения на Землю. Начинать подсчет тонн надо было с поверхности Луны, а не Земли».

В качестве возможного оправдания этой тяжелой, притом, в общем-то, детской для профессионалов уровня Королева ошибки Черток приводит два обстоятельства: «Во-первых, в 1960 году мы еще не считали пилотируемую экспедицию на Луну главной, приоритетной задачей. Во-вторых, уже тогда Королев думал о возможности многопусковой схемы полета к Луне. Используя идею сборки [лунного корабля] на орбите Земли или Луны, можно удвоить или даже утроить предельную массу груза».

Огневые технологические испытания: вынужденный отказ

Раскол в лагере главных конструкторов по поводу двигателей для тяжелых ракет увеличивался. В 1962 году в спор вступили новые сильные игроки — Янгель и Челомей. Монополия Королева на тяжелые ракеты-носители угрожала их активному участию в перспективных космических программах. Началась мощная атака на правительственный аппарат и критика ранее принятых решений. Конкуренция за ресурсы на создание тяжелых ракет-носителей между проектами королёвской Н-1, УР-700 Челомея и Р-56 Янгеля продолжалась аж до 1967 года и ярко контрастировала с исключительной концентрацией всех сил и ресурсов на одном лунном проекте у наших заокеанских соперников по лунной гонке.



Выдающийся создатель ракетных двигателей Валентин Петрович Глушко

Но, пожалуй, фатальным решением, определившим неудачные пуски Н-1, был отказ от проведения стендовых огневых технологических испытаний (ОТИ) первой ступени ракеты. Конечно, это была не блажь Королева. Из-за своих габаритов (длина 105 м, почти втрое больше гагаринского «Востока» и почти в десять раз тяжелее его) создаваемые лунные ракеты невозможно было транспортировать, поэтому собирали ракету прямо на Байконуре, где в голой степи был построен завод — филиал самарского «Прогресса». Стенды для наземных огневых испытаний первой ступени (вторая и третья ступени Н-1 штатно испытывались в НИИХиммаше под Загорском) пришлось бы строить там же — ни средств, ни времени на это уже не было. В 1965 году, оказавшемся для Сергея Павловича последним, мы уже отставали от американцев в лунном забеге минимум на два года. Единственным соратником Королева, кто жестко и бескомпромиссно настаивал на строительстве стенда для наземных испытаний первой ступени, был его зам в ОКБ-1 Леонид Александрович Воскресенский, скоропостижно скончавшийся за месяц до смерти Королева.

Остроту вопроса стендов передает фрагмент беседы с Королевым, состоявшейся у Бориса Чертока в декабре 1964 года: «Вы с Леонидом [Воскресенским] думаете, что я не понимаю пользы стенда. Мы не можем, не имеем права, если хотим создать Н-1, ставить сейчас этот вопрос. Вы все хотите быть чистенькими, требуете стенда, отработки, надежности, а я, Королев, вам этого не разрешаю! Вот у Табакова в Загорске ставим оборудование для изготовления второй и третьей ступеней. Доработав существующие стенды, их можно будет там испытать. Строить для первой ступени стенд — нереально».

Дело усугублялось тем, что единичные двигатели тестировались по само-

летной схеме: из партии в четыре или шесть двигателей на огневые испытания отправлялись два, и если они проходили приемку, на сборку ракеты направлялась вся партия. Таким образом, большая часть двигателей на всех трех ступенях попадала на носитель вообще без «горячих» испытаний.

По большому счету все пробные пуски ракеты-носителя фактически и были полноценными ОТИ собранной ракеты. И новая техника подобного уровня сложности перескочить важнейший этап отработки своей работы не могла позволить — и не позволила.

Чуждачества и «медлительность» КОРДа

Но и это еще не все. Уже в самом начале проектирования ракеты-носителя Н-1 конструкторам была очевидна необходимость создания системы диагностики и координации работы четырех с лишним десятков двигателей трех ступеней ракеты. От телеметрической системы контроля она отличалась тем, что не просто пассивно фиксировала состояние базовых рабочих параметров силовых агрегатов, но и выдавала команду системе управления на выключение двигателя, если контролируемые параметры выходили за разрешенные диапазоны. Эта система и получила свое буквально трактуемое название — система контроля и отключения работающего двигателя (КОРД).

Носитель Н-1 обладал 25-процентным запасом по тяговооруженности. Допускался выход из строя, даже при старте, двух пар ЖРД (именно пар — если система отрубала из-за нештатной работы один движок, то сразу же, независимо от параметров работы, подавалась команда на отключение двигателя на противоположной стороне периметра ступени — для сохранения сбалансированного полета ракеты). Система управления ракетой после такого срабатывания системы КОРД должна была несколько форсировать работающие двигатели, а также чуть увеличить время работы первой ступени (его расчетное значение равнялось 115 секундам). На второй ступени при получении аварийных сигналов могли быть отключены — без срыва полетного задания — не более двух двигателей (из восьми), на третьей — один (из четырех).

Важнейшее требование к системе КОРД — она должна отключать двигатель только в ответ на аварийный признак в его работе. Выдачи ложного сигнала должны быть исключены, по крайней мере минимизированы. А вот с этим создатели системы намучались вдоволь. Дело в том, что электронная начинка системы начинала глючить от на-

веденного напряжения от работы других сильных источников электроэнергии на носителе, в частности специального турбогенератора. С этой «болячкой» КОРДа удалось справиться еще до начала летно-конструкторских испытаний — добавили блок конденсаторов.

Но другая особенность КОРДа всплыла уже на стадии пробных пусков, и найти действенного противоядия против нее проектанты ракеты так и не сумели. Оказалось, что разрушение

«Аполлон-8» вышел на лунную орбиту, впервые с тремя астронавтами на борту, за неполные сутки сделал десять оборотов вокруг нашего спутника и благополучно вернулся на Землю. Именно тогда, за полгода до высадки американцев на поверхность Луны, всем стало ясно, что пилотируемая лунная гонка нами окончательно проиграна.

Как сохранить лицо? Как объяснить неудачу высокому начальству? Ведь за развитием космической эпопеи при-



25 мая 1961 года президент США Джон Кеннеди поставил перед нацией задачу осуществления пилотируемой миссии на Луну до конца десятилетия

кислородного насоса двигателя, как правило, не удастся предвидеть никакими электронными датчиками: процесс «разгара» от начала до полного разрушения двигателя занимает менее одной сотой доли секунды, тогда как характерное время срабатывания системы КОРД составляло несколько десятых долей секунды. Поэтому на испытаниях система просто не успевала отключать двигатель до его взрыва.

Попытка уйти от поражения

«21 декабря 1968 года, суббота, хорошая погода, но совсем не праздничное настроение. В НИИ-88 мы любовались на большом экране стартом «Сатурна-5» с «Аполлоном-8», — вспоминает Борис Черток. — Старт даже на телевизионном экране вызывал восхищение. При разделении первой и второй ступеней все окуталось выплесками дыма и пламени. Создалось впечатление, что произошел взрыв, но через секунды яркий чистый факел устремился дальше. Мы не могли не думать о предстоящем в феврале старте первой Н-1».

Если определять готовность лунного носителя только по отработке двигательных установок, то по этому показателю к 1968 году Н-1 отставал от «Сатурна-5» на пять лет, признает Черток.

стально следили первые лица государства, сначала Никита Хрущев, а затем сменивший его на посту генерального секретаря ЦК КПСС Леонид Брежнев, а плотный, почти еженедельный контроль был в руках влиятельнейшего «оборонного» секретаря ЦК Дмитрия Устинова (ракетчики сталинского наркома вооружений уважали и побаивались, называли за глаза «дядя Митя») и профильных министров — общего машиностроения Сергея Афанасьева и авиационной промышленности Петра Дементьева.

И тут у ракетчиков рождается дерзкая идея кардинально изменить схему доставки космонавтов на Луну, а именно перейти к двухступенчатой схеме. Если «Сатурн-5» выводил на лунную орбиту 45 тонн полезного груза, то Н-1 после ее доводки сможет вывести только 30 тонн. Но при двухступенчатой схеме это будет уже 60 тонн. Это будет пилотируемый лунный орбитальный корабль (ЛОК) и беспилотный лунный корабль (ЛК), которые предстоит состыковать на лунной орбите. В новый ЛК переходят три космонавта, один остается в ЛОКе. А всего надо отправлять в экспедицию не менее четырех-пяти космонавтов (против трех у американцев). Оба корабля надо будет спроектировать заново, более просторными, с надежным резервированием систем, так чтобы пребывание корабля на орбите

Тяжелые и сверхтяжелые системы выведения в космос: вехи прогресса

Наименование	Saturn V	H-1	Space Shuttle	«Энергия»	«Ангара-А5»	Falcon Heavy	SLS	Starship
Страна-разработчик	США	СССР	США	СССР	Россия	США	США	США
Период эксплуатации (испытаний)	1967–1973	1969–1972	1981–2011	1987–1988	с 2014	с 2018	с 2022	с 2023
Количество пусков (из них удачных)	13 (12)	4 (0)	135 (133)	2 (2)	3 (3)	5 (5)	1 (1)	2 (0)
Длина (м)	110,6	105,3	56,1	59	55,2	70	98,1	120
Стартовая масса (т)	2965	2735	2030	2400	774	1421	2608	4800
Полезная нагрузка, выводимая на НОО* (т)	141	90	24,4	100	24	63,8	95	150
Общая тяга двигателей при старте (тс**)	3450	4620	3534	3544	980	2295	3940	7590
Двигатель первой ступени	F-1	НК-15	RS-25 / SRB***	РД-170 / РД-0120***	РД-191	Merlin-1D+	RS-25 / SRB***	Raptor-2
Удельный импульс единичного двигателя стартовых ступеней (с**)	263	297	363/269	310/353	311	286	363/269	327

* Низкая околоземная орбита.

** Для показателей тяги и удельного импульса приведены значения у Земли (на уровне моря).

*** Работают при старте ступени носителя имеют несколько типов двигателей.

Источник: «Монокль» по открытым данным

Луны и затем космонавтов на ее поверхности в сумме составляло не менее месяца. «Только так, не догоняя американцев, а заведомо идя на обгон, мы получим технический и политический выигрыш» — так изложил Черток свой с коллегами замысел три с лишним десятилетия спустя.

Предлагалась и трехпусковая схема: первый — беспилотный, транспортный, с автоматической посадкой на Луну, чтобы отправить туда часть полезного груза и тем самым разгрузить последующие пилотируемые корабли.

Однако выступить с такими радикальными идеями «в верхах» смельчаков не нашлось. «В теперешней обстановке с такими предложениями мог себе позволить выступать только Сергей [Королев]. Да и то, если бы у власти был Никита [Хрущев]. А сегодня к кому обращаться? Глушко заявляет, что двигатели Кузнецова «гнилые» и на них H-1 делать бессмысленно. А ты предлагаешь вместо одной ракеты на «гнилых» двигателях пускать три. Челомей будет против. Ведь вы ему ничего не оставили. Янгеля тоже ничем не соблазните. Все хотите делать сами. Они открыто заявляют, что Мишин (Василий Павлович Мишин — преемник Королева на посту главного конструктора и начальника ЦКБЭМ. — «Монокль») с такой работой не справится. [Андрей] Гречко (министр обороны СССР в 1967–1976 годах. — «Монокль») вообще категорически против. Он и сейчас считает, что вообще зря связались с Луной, и возмущается, что за счет бюджета Министерства обороны оплачиваются расходы на морские телеметрические корабли, крымские пункты, вся подготовка на Байконуре и тренировки космонавтов. Гречко полагает, что

Saturn-V

13 успешных полетов

Ступеней 3
Длина 111 м
Диаметр 10 м

Топливо:
1 - керосин + O₂
2 и 3 - H₂ + O₂

Стартовая масса 2964 т

Масса полезной нагрузки на НОО 140 тонн «Аполлон» + 3-я ступень

на траекторию к Луне 47 т + 18 т 3-я ступень



H-1 (Носитель № 1)

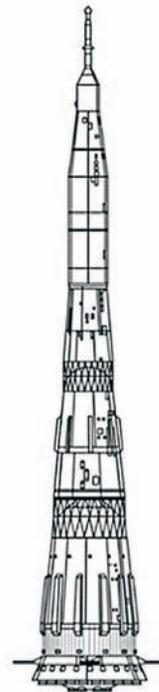
4 неудачных запуска

Ступеней 5
(с лунным кораблем)
Длина 105 м
Диаметр 17 м

Топливо:
керосин + O₂

Стартовая масса 2735 т

Масса полезной нагрузки на НОО 90 т на траекторию к Луне 33 т на лунной орбите 31 т на Луне 5,6 т



это политика Устинова и что за космос должны платить Академия наук и заинтересованные министерства. Ему, Гречко, Луна не нужна» — эта горячая реплика Николая Алексеевича Пилюгина, еще одного соратника Королева, члена Совета главных конструкторов, специалиста по системам автономного управления ракетных систем, как нельзя лучше передает атмосферу вокруг проекта H-1 непосредственно перед началом испытательных пусков лунной ракеты.

Нелюбимое дитя, создаваемое и испытываемое лишь частично в обстановке непрерывного аврала и дефицита ресурсов, не могло не отомстить. И оно отомстило.

Непослушная Царь-ракета

Двадцать первого февраля 1969 года начались летно-конструкторские испытания советской лунной ракеты. В 12 часов 18 минут 07 секунд ракета вздрогнула и начала подъем. Рев проникал в подzemелье пускового зала управления через многометровую толщу бетона. На первых секундах полета последовал доклад телеметристов о выключении двух двигателей. Через десяток секунд грохот стал стихать. В зале стало совсем тихо. Началась вторая минута полета. И вдруг огненный факел, вырывавшийся из сопел ракеты, погас. Под небольшим углом к горизонту она еще двигалась вверх, потом наклонилась и, оставляя дымный шлейф, не разваливаясь, начала падать.

Первая летная упала по трассе полета в 52 км от стартовой позиции. Далекая вспышка подтвердила: все кончено.

«Не страх и не досаду, а некую сложную смесь сильнейшей внутренней боли и чувства абсолютной беспомощности испытываешь, наблюдая за приближающейся к земле аварийной ракетой, — пишет Борис Черток. — На ваших глазах погибает творение, с которым за несколько лет вы соединились настолько, что иногда казалось — в этом неодоушевленном “изделии” есть душа».

Изыскания по горячим следам нештатного пуска дали следующие результаты. Через 0,34 секунды после срабатывания команды «подъем!» система управления ракеты по тревожному сигналу КОРДа отключила двигатель № 12 и парный ему двигатель № 24. Но сам сигнал КОРДа был ложным: к этому сбою привел подрыв пиропатронов, открывающих клапаны подачи топлива в двигатели. Через шесть секунд после старта продольные колебания корпуса ракеты привели к разрыву линии подачи окислителя, а через 25 секунд — к разрыву топливопровода. Когда топливо и окислитель соприкоснулись, произошло возгорание. Огонь повредил проводку, возникла электрическая дуга. Датчики КОРДа интерпретировали дугу как проблему с давлением в турбонасосах, и КОРД выдал команду отключить всю первую ступень на 68-й секунде полета.

Разработчики не восприняли аварию как трагедию и продолжали упорно трудиться, чтобы научить космического гиганта летать. После внесения необходимых изменений в конструкцию и многократных разнообразных тестов 3 июля 1969 года стартовала вторая ракета — Н-1 под заводским номером 5Л. Но ее ждала еще более печальная участь, чем первую. Авария произошла практически в момент старта.

За четверть секунды до отрыва от стартового стола из-за попадания в насос окислителя металлического предмета взорвался ЖРД № 8. Перебило бортовую кабельную сеть, повредило соседние двигатели и телеметрическое оборудование. Начала разрушаться нижняя часть ступени. Через 0,5 секунды после команды «контакт подъема!» система КОРД начала выключать ЖРД № 7, 8, 19 и 20, на девятой секунде — двигатель № 21 (противоположный ЖРД № 9). Еще через пару секунд были отключены все двигатели, кроме ЖРД № 18.

Этот единственный работающий двигатель начал разворачивать ракету вокруг поперечной оси. И на 23-й секунде полета ракета рухнула плашмя на стартовый стол с 200-метровой высоты. Последовала серия сильнейших

взрывов — детонировали две с половиной тысячи тонн жидкого кислорода и керосина. Жители города Ленинска в 35 км от 112-й площадки наблюдали яркое зарево. В результате крупнейшего в истории ракетостроения взрыва стартовый стол был практически разрушен, а расположенный неподалеку от него второй стартовый стол сильно поврежден.

«Когда мы вышли из бункера на поверхность, моросил необычный дождик, — вспоминает один из очевид-

цев неудачного пуска. — Это падали на землю капельки не успевшего сгореть керосина, поднятые высоко в воздух взрывными волнами и теперь оседавшие в виде дождя».

Большим плюсом третьей попытки была устойчивая работа всех двигате-

Согласование параметров проекта пилотируемой миссии на Луну и выбор исполнителей шло трудно, нервно и непозволительно долго для принципиальной гонки с главным геополитическим соперником

лей первой ступени и системы КОРД. Но нарвались на другую неприятность: огневые струи двигателей соединялись в общий огневой факел так, что вокруг продольной оси ракеты создавался непредвиденный теоретиками и никакими расчетами возмущающий крутящий момент, справиться с которым органы управления ракетой-носителя не сумели. Найти решение проблемы предстояло прежде всего газодинамикам и их консультантам из ЦНИИмаша и ЦАГИ.

Но аварией Н-1 неприятности того страшного лета 1971-го не ограничились. Через три дня, 30 июня, при возвращении на Землю разгерметизировался спускаемый аппарат корабля «Союз-11». Все трое членов экипажа, находившиеся при спуске без скафандров, — **Георгий Добровольский, Владислав Волков и Виктор Пацаев** — трагически погибли. Они пополнили наш страшный космический мартиролог, открытый **Владимиром Комаровым** в апреле 1967-го: испытательный полет нового корабля «Союз-1», первый пилотируемый после смерти Королева, закончился трагически на финальном этапе посадки — не сработала парашютная система.

И вот пришло время третьего пуска.

Черное лето 1971-го

Накануне очередного испытательного пуска случилось несчастье: от инфаркта скончался видный ракетный двигателест, изобретатель ЖРД закрытого типа **Алексей Михайлович Исаев**. Старт состоялся в ночь с 26 на 27 июня 1971 года в 2 часа 15 минут 52 секунды по московскому времени. Все 30 двигателей первой ступени вышли на режим, ракета взлетела штатно. Однако с первых секунд ракета начала закручиваться вокруг продольной оси. После 14 секунд полета угол по каналу вращения превысил 8 градусов. Гироплатформа выдала команду аварийного выключе-

ния двигателей, но команда эта была заблокирована до 50-й секунды (эту блокировку ввели в систему управления носителем после предыдущей аварии для обеспечения безопасности стартовых сооружений). Как только блокировка была снята, выключились все 30 двигателей первой ступени и через несколько десятков секунд Н-1 рухнула в 20 километрах от старта.

Не надо думать, что американцы «родились в рубашке». Двадцать седьмого января 1967 года при пожаре во время тренировочных испытаний «Аполлона-1» на стартовом комплексе космического центра имени Джона Кеннеди заживо сгорел экипаж корабля в составе **Вирджила Гриссома, Эдварда Уайта и Роджера Чаффи**. Им предстояло облететь Луну. Гибель астронавтов затормозила

американскую пилотируемую лунную программу почти на два года.

Последняя попытка

К четвертому испытательному пуску в ноябре 1972 года Н-1 пришла в значительной степени уже новой ракетой. Для устранения крутящего момента на первой ступени установили четыре подвижных, управляющих двигателя. Управление ракетой осуществляла бортовая цифровая вычислительная машина (БЦВМ). С ее помощью в полете стало возможным выполнять диагностику и заменять отказавший прибор или участок схемы на резервные. На носитель была установлена новая фреоновая система пожаротушения, а также пожарные перегородки внутри первой ступени. Жгуты электрокабелей были «упакованы» в асбестовую ткань, а приборы «одеты» в термозащитные «шубы».

Измерительные системы были доукомплектованы вновь созданной малогабаритной радиотелеметрической аппаратурой. Всего на ракете было установлено 13 тыс. датчиков.

Двадцать третьего ноября 1972 года в 9:00 мск состоялся четвертый испытательный пуск Н-1. Ракета пролетела без замечаний 106,93 секунды до высоты 40 км, но за семь секунд до расчетного времени разделения первой и второй ступеней произошло практически мгновенное разрушение насоса окислителя двигателя №4, которое привело к ликвидации ракеты. Хотя система КОРД также была подвергнута серьезному апгрейду, она оказалась объективно неспособна спасти ракету при скоротечном развитии процессов, разрушающих турбонасосный агрегат хотя бы одного из двигателей за сотые доли секунды.

Следующий, пятый, пуск планировался на август 1974 года. Ракету продолжали модернизировать, и конструкторы не без оснований считали, что она будет летать. Уже были планы использования носителя Н-1 не только для лунной программы, но и для доставки на орбиту блоков многомодульной станции, а также спутников связи. Но пуск не состоялся. На этот раз подвела не техника. В дело вмешалась политика.

В мае 1974 года Василий Мишин был снят с поста руководителя ЦБКЭМ, главного исполнителя проекта, а пришедший ему на смену Валентин Глушко обошелся с наследием своего коллеги, а потом оппонента Королева без лишних церемоний: все работы над ракетой — с молчаливого согласия Политбюро и руководства «космического» Минобщеша — были прекращены, два практически готовых к пускам экземпляра Н-1, а также вся рабочая документация по проекту были уничтожены.

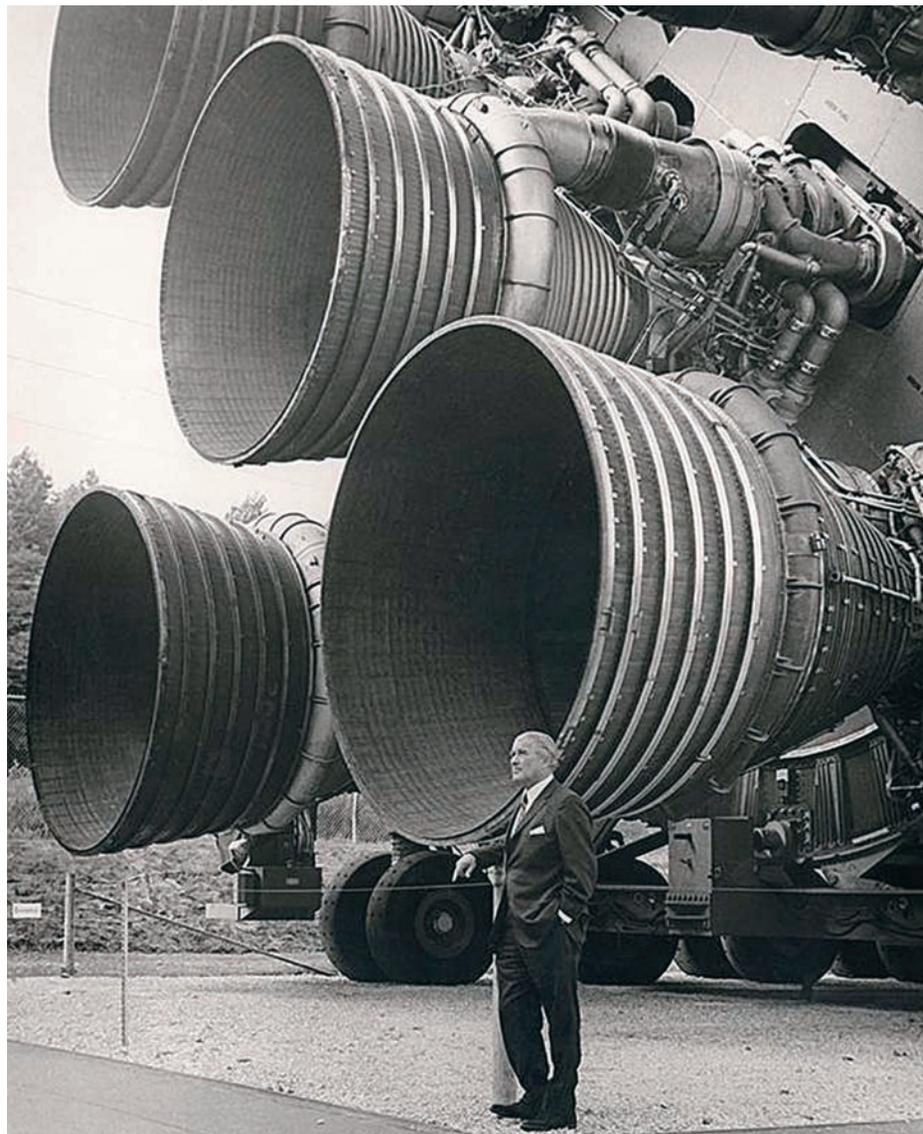
Удалось сохранить только полторы сотни двигателей, изготовленных для различных ступеней ракеты. Их создатель Николай Кузнецов, несмотря на строжайшие распоряжения, законсервировал и хранил их долгие годы. В 1990-е несколько десятков двигателей были приобретены американцами и использованы на их носителях.

Солдаты холодной войны

Борис Черток в своей многократно цитируемой здесь книге дал трезвый анализ причин нашего проигрыша американцам в пилотируемой лунной программе. Дадим вновь ему слово:

«В чем же состояло их преимущество? США имели единую государственную организованную организацию (имеется в виду созданное в 1958 году Национальное управление по авиации и исследованию космического пространства, NASA. — “Монокль”), которая была наделена монопольным правом разработки невоенных космических программ и получала на их финансирование сред-

ства из государственного бюджета. У нас же каждый головной, главный или генеральный конструктор выступал со своей концепцией развития космонавтики, исходя из своих возможностей и личных, субъективных, воззрений. Разработкой единого перспективного плана на десятилетия вперед пытались заниматься редкие энтузиасты. Предлагаемые государственными головными организациями планы рассматривались в главном министерстве — Минобщеша, в Генштабе и Центральном управлении космическими средствами, подчиненном Главкому РВСН, в ЦК КПСС, в аппарате Совмина — Военно-промышленной комиссии. Потом их согласовывали с десятками министерств и, если удавалось протолкнуть, утверждали решением Политбюро и Совета министров. Финансирование по этим планам из госбюджета каждый участник работы получал отдельно. Даже в аппарате ВПК и в Кремле нашу систему руководства космонавтикой иногда называли “государственным феодализмом”.



Руководитель американской лунной программы Вернер фон Браун у своей ракеты «Сатурн-5»

И еще одна немаловажная особенность отличала американскую организацию работ от советской. Руководство NASA не несло никакой ответственности за ракетно-ядерное вооружение армии и флота. Свое время, интеллект и энтузиазм они полностью отдавали экспедиции на Луну и проблемам открытия человеку и автоматам пути в космос.

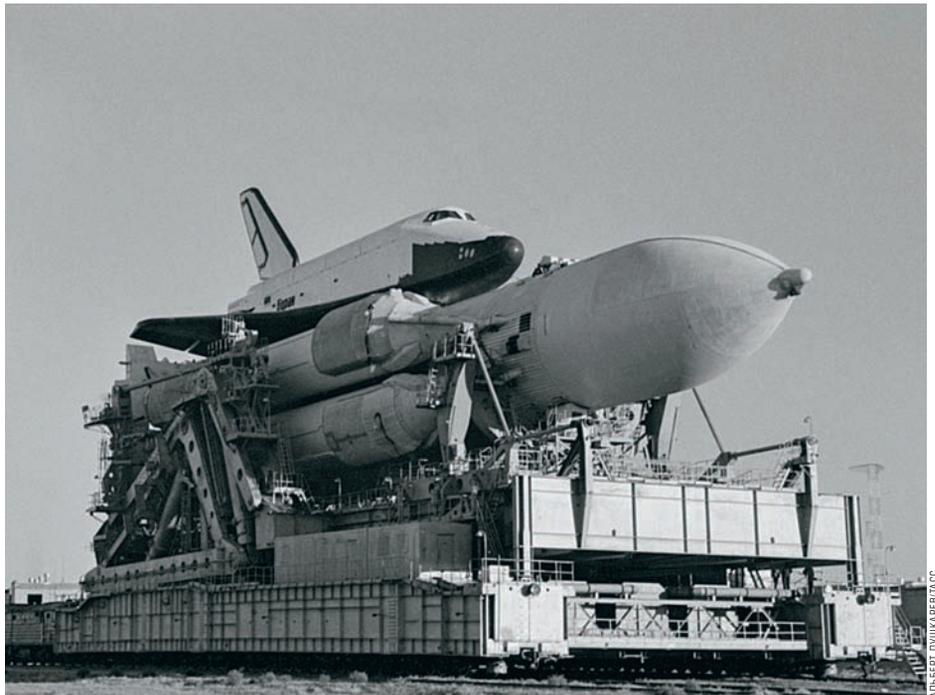
Наше головное министерство, отвечающее за реализацию каждой космической программы, несло еще большую ответственность за создание боевых ракет. Головные организации, их главные конструкторы и ведущие специалисты, создающие ракетно-ядерный щит, были «солдатами холодной войны» и одновременно трудились на втором — космическом фронте».

Вместо эпилога

Горький опыт аварий Н-1 в полной мере учли при разработке сверхтяжелой ракеты «Энергия», носителя нашего легендарного космолета «Буран», совершившего единственный беспилотный полет 15 ноября 1987 года (подробно об этом проекте мы рассказывали в материале «Символ ушедшей эпохи», см. «Монокль» № 4 за прошлый год). Валентин Глушко предъявил министерству и ВПК ультиматум: на полигоне нужен стенд для полноразмерных огневых испытаний «Энергии» в ее штатном виде. Поддержка Дмитрия Устинова, сменившего к тому времени Андрея Гречко на посту министра обороны, обеспечила решение в пользу строительства на Байконуре уникального стенда-старта для «Энергии».

Весьма драматично складывалась и отработка двигателей «Энергии» — легендарных РД-170. Их разработка началась в 1976 году, и через пять лет первый двигатель поступил на огневые испытания в Химки. С первого пуска аварии на стенде следовали одна за другой. Только в декабре 1984 года прошли удачные испытания, подтвердившие заявленные параметры двигателя. К этому времени подоспели и первые водородно-керосиновые двигатели воронежского НПО «Химавтоматика», устанавливавшиеся на вторую ступень «Энергии». Доводка «сто семидесятого», остающегося по сей день самым мощным кислородно-керосиновым ЖРД в мире, до высочайшей надежности, подтвержденной двумя безупречными полетами «Энергии» в 1987 и 1988 годах, — личная заслуга Глушко. И совершенно очевидно, что эта работа была проделана «на плечах» и с учетом тяжелого опыта проекта Н-1.

Схема резервирования двигателей, подобная использовавшейся на Н-1, применяется сегодня **Илоном**



Транспортировка многоразовой космической транспортной системы «Энергия» — «Буран» на стартовый комплекс на Байконуре. Ноябрь 1988 г.

Горький опыт аварий Н-1 в полной мере учли при разработке сверхтяжелой ракеты «Энергия», носителя нашего легендарного космолета «Буран»

Маском на первой ступени его космического флагмана, сверхтяжелой системы SuperHeavy/Starship, двигательная установка первой ступени которой включает в себя 33 метано-кислородных двигателей Raptor-2 суммарной тягой 7590 тс (у Земли), что в 2,2 раза больше, чем у «Сатурна-5», и в 1,6 раза больше, чем у Н-1.

Маска не остановила неудача советской лунной ракеты. С помощью современной вычислительной базы он сумел обчислить тепловые ловушки и асинхронность работы отдельных движков в связке в реальном времени, добившись

их слаженной работы. Теперь он отрабатывает непривычную для американцев «горячую» схему разделения ступеней ракеты, воспринимая каждый из своих пока двух прошлогодних неудачных пусков как инженерный урок (подробнее см. «Вторая попытка Маска: неудача как инженерный урок», Monocle.ru, 20 ноября 2023 г.).

Маск также взял на вооружение многопусковую схему дальних пилотируемых экспедиций на Луну и Марс, обсуждавшуюся Королевым с коллегами. Предполагается сначала вывод на земную орбиту транспортной платформы-танкера и наполнение его топливом несколькими рейсами Starship. А затем уже старт межпланетного корабля с запасом этого топлива с орбиты.

■ Автор выражает признательность Натану Андреевичу Эйсмунту, ведущему научному сотруднику Института космических исследований РАН, и Светлане Анатольевне Даниленко, ведущему специалисту музея РКК «Энергия», за содействие в подготовке этого материала.

Источники:

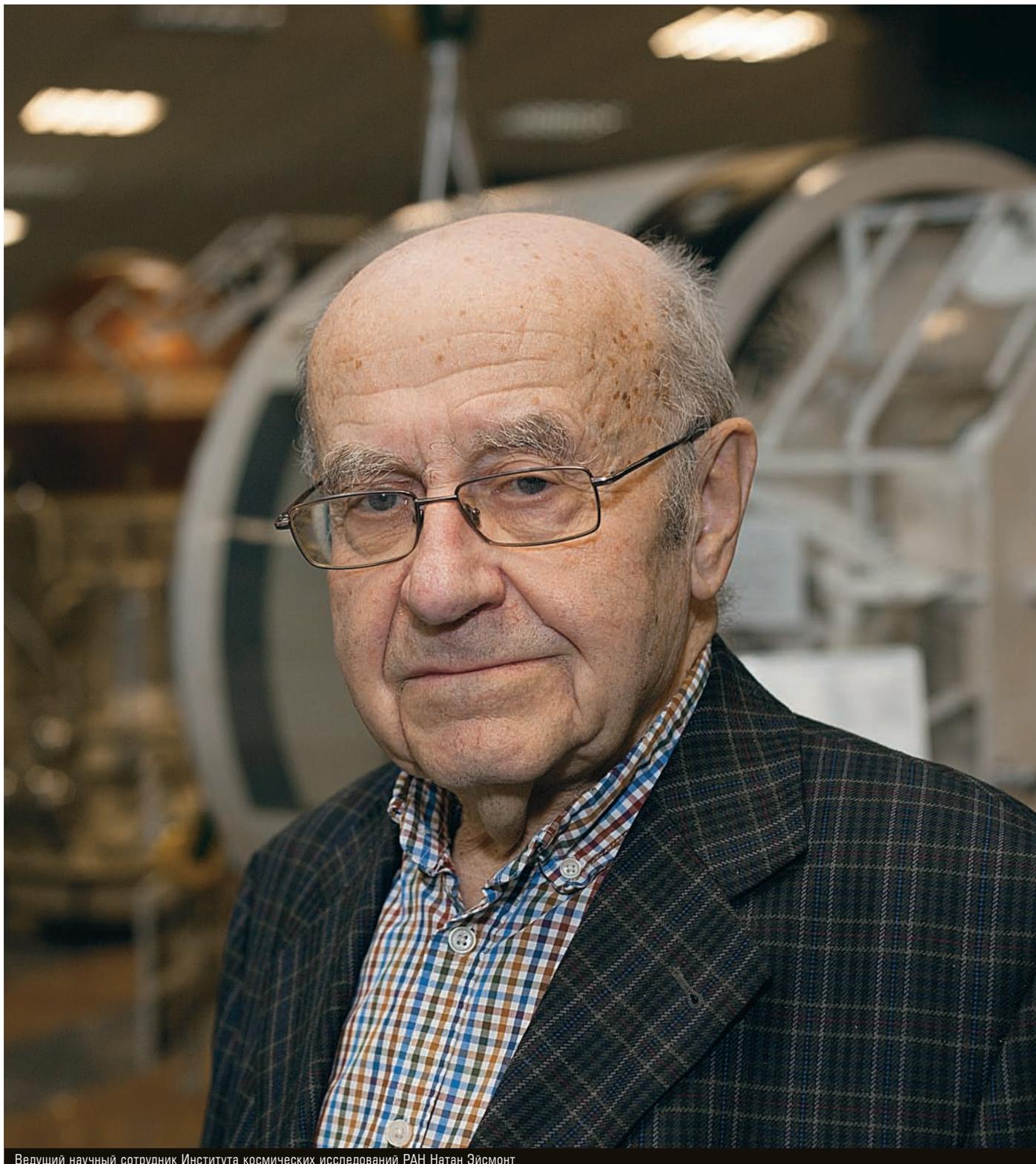
Черток Б. Е. Ракеты и люди. Лунная гонка. — М.: Издательство «РТСофт», 2018. — 544 с., ил.
«Царь-ракета» Н-1. «Лунная гонка» СССР / Александр Железняков, Александр Шлядинский. — М.: Эксмо : Яуза, 2016. — 112 с.: ил. — (Война и мы. Ракетная коллекция).
Ракетно-космическая корпорация «Энергия» им. С. П. Королева 1946–1996. Издательство Менонсовполиграф, 1996. — 672 с.: ил.
Каманин Н. П. Скрытый космос. В 4-х книгах. — М.: Инфортекст-ИФ, 1995–1997.

Александр Ивантер

Натан Эйсмонт: «Ракета Н-1 сильно превысила 30-процентный порог допустимой новизны»

Лунная ракета оказалась сгустком инноваций, и для ее доводки на Земле не хватило времени и ресурсов.

Но задача изучения дальнего космоса не только автоматами, но и людьми сегодня по-прежнему актуальна



Ведущий научный сотрудник Института космических исследований РАН Натан Эйсмонт

Обсудить советский фальстарт в лунной гонке и выяснить значение проекта Н-1 в настоящем и будущем космонавтики с «Моноклем» согласился **Натан Эйсмонт**, ведущий научный сотрудник Института космических исследований РАН.

Натан Андреевич знает об этой программе не понаслышке. После окончания Московского авиационного института в 1962 году Эйсмонт начал работу в конструкторском отделе королевской космической «фирмы» ОКБ-1 в подмосковных Подлипках и сразу же влился в команду протектантов ракеты.

— Знакомство с мемуарами и документами советского космического проекта конца 1950-х годов создает впечатление, что у СССР в тот период не было исключительной фокусировки на Луне как приоритете исследования космоса. Луна, Венера, Марс перечислялись через запятую. Сергей Павлович Королев, кажется, больше мечтал об освоении не Луны, а Марса?

— Я бы так не сказал. Во всяком случае, целеполагание исследования Луны в СССР и в США возникло практически одновременно — на этом «нулевом» этапе никакого нашего отставания не было.

К тому же с инженерно-конструкторской точки зрения лететь что на Луну, что на Венеру примерно одно и то же. Да и на Марс принципиальной разницы нет: в любом случае нужен носитель, способный сообщить полезной нагрузке, кораблю вторую космическую скорость.

— Общим местом в обсуждениях причин проигрыша СССР в лунной гонке считается конфликт Королева с главным ракетным двигателем Валентином Глушко вокруг выбора топлива для двигателей ракеты Н-1. В результате движки для лунной ракеты создавала куйбышевская фирма Николая Кузнецова, делавшая до этого авиадвигатели. А тут получили заказ не по профилю и не справились. Вы согласны с такой трактовкой?

— Такая точка зрения выглядит чересчур упрощенно. Кузнецов делал отличные авиационные двигатели. А если сравнивать авиационные и жидкостные реактивные двигатели как инженерные изделия, то первые существенно сложнее. И Николай Дмитриевич смело взялся за дело. Я категорически не согласен с тем, что «кузнецовцы» не справились. Двигатели НК-15 для проекта Н-1 по своим качественным характеристикам, прежде всего по удельному импульсу, существенно превосходят двигатели первой ступени американской лунной ракеты.

— Но ракета «Сатурн-5» с двигателями F1 выполнила свою задачу — доставила астронавтов на Луну, а наша Н-1 с отличными кузнецовскими двигателями так ни разу и не вышла в космос.

— Каждый двигатель рождается «сырым» и нуждается в доводке путем долгих испытаний. Характерный срок создания ракетного двигателя — от технического задания до надежной работы в составе ракеты-носителя — составляет десять лет. К моменту четвертого испытательного пуска Н-1 в 1972 году двигатели НК-15 уже были доведены до необходимого уровня надежности, авария ракеты случилась по другим причинам. Кстати, считающийся до сих пор непревзойденным в мировом ракетном двигателестроении РД-170 Валентина Глушко, безупречно показавший себя на двух пусках нашей сверхтяжелой ракеты «Энергия», создавался тоже десять лет, с 1976-го по 1986-й.

— Тогда возникает вопрос: а почему прекрасные двигатели НК-15 не довели — по отдельности и в связке из 30 штук первой ступени — до нужной кондиции на Земле? Почему отказались от стендовых огневых испытаний? Разве это решение не было похоже на авантюру?

— У Глушко было десять лет, а у Королева с Кузнецовым — нет. Из нашего спокойного далека легко раздавать нелюбимые оценки. Перенеситесь в ту эпоху, поставьте себя на место Королева и его соратников, которые находились под жесточайшим прессом ответственности и давления руководства космической отрасли и политических лидеров страны. Наземные огневые испытания — это дорого и долго. А проигрыш в лунной гонке смерти подобен! Просто немислим.

— Но пятнадцать лет спустя была такая же гонка с многоцветной транспортной космической системой. Мы торопились создать систему «Энергия» — «Буря», которая по своим возможностям ни в чем не уступала бы американским «Шаттлам». Но тогда Глушко сумел настоять на программе огневых испытаний РД-170 и первой ступени ракеты, а Королев с Н-1 не стал этого делать. Почему?

— Мне трудно сказать. Возможно, Валентин Петрович усвоил печальный урок лунного проекта.

Сгусток инноваций

— Известно, что Сталин запретил Королеву немедленно начинать улучшения доставшейся нам трофейной «Фау-2», приказав добиться сначала работающей копии. И наша Р-1 такой и создавалась, тем не менее имела чуть лучшие рабочие характеристики, чем немецкий оригинал. Интересно, когда создавалась Н-1, мы имели представление о конфигурации лунной ракеты Вернера фон Брауна? И если да, были ли какие-то заимствования?

— Вся документация американцев по «Сатурну-5» на уровне основных проектных решений и информация о ходе проектных работ были нам доступны. Но мы шли своим путем, ничего заимствовать, тем более копировать не стали.

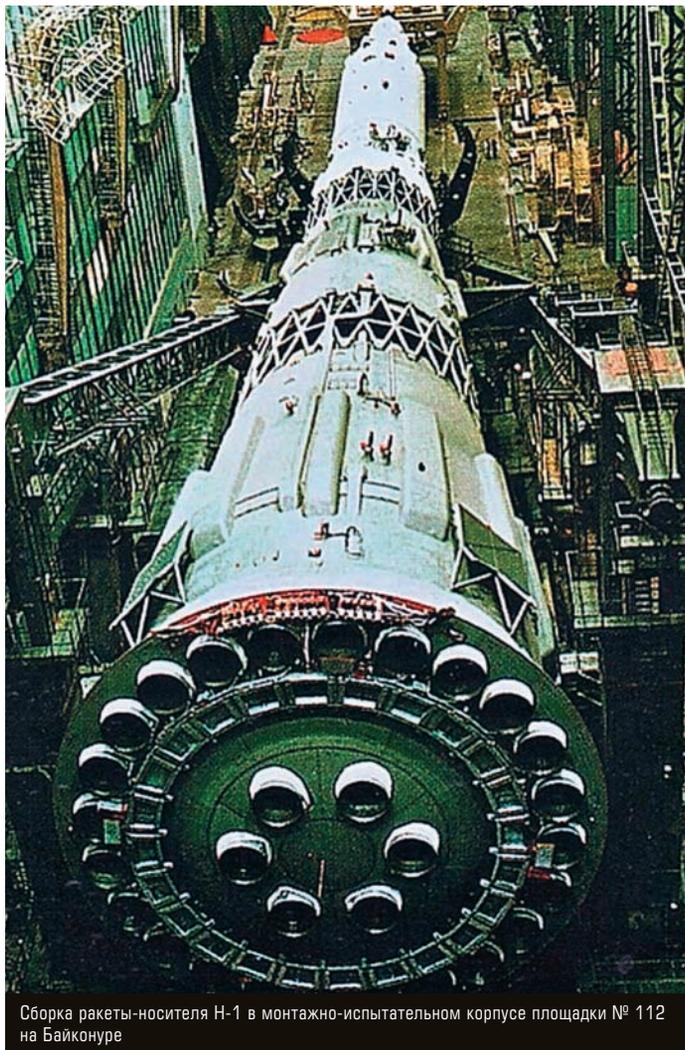
Конструкция и компоновка нашей и американской лунных ракет существенно различны. У нас на всех трех ступенях устанавливались кислородно-керосиновые ЖРД, на «Сатурне-5» на второй и третьей ступенях работали кислородно-водородные двигатели. Кроме того, на Н-1 было «горячее» разделение ступеней, когда каждая последующая ступень начинает работу еще до отделения предыдущей. Американцы же традиционно практиковали, и «Сатурн-5» не исключение, «холодное» разделение ступеней. Только сейчас Маск пробует отработывать «горячее» разделение на своей новой тяжелой системе SuperHeavy-Starship.

— До Н-1 мы не имели опыта создания многодвигательных установок, соответственно, нужно было этими 30 двигателями эффективно управлять. Появилась система КОРД, имевшая собственные «болячки» — слабую помехозащищенность и недостаточную скорость срабатывания на возникновение проблем в двигателях. Насколько они были серьезны?

— Я бы все же сделал оговорку. Строго говоря, многодвигательная система была у нас уже на «семерке». Но в отличие от Н-1 на Р-7 отработка проводилась в режиме связи. Кроме того, размер двигателей имеет значение.

Что касается начальных несовершенств системы КОРД, то я вам так скажу: каждая из проектных проблем в принципе решаема. Но ключевое значение имеет то, сколько времени и ресурсов потребует ее решение. Более того, разные проблемы накладываются друг на друга, и возникает каскад сложно переплетенных задач, с решением которых вы никогда раньше не сталкивались.

У разработчиков ракетной техники есть такое эмпирическое правило: вы можете внедрить в разрабатываемую систему без потери надежности не более 30 процентов новых элементов. Это значение называют пределом новизны. Если превышаете этот уровень, вы идете на слишком большой риск. В случае Н-1



Сборка ракеты-носителя Н-1 в монтажно-испытательном корпусе площадки № 112 на Байконуре

30-процентный порог новизны был превышен кратно. Так что судьба ее первых пусков, да еще в отсутствие надлежащих наземных испытаний, была фактически predetermined.

Королев все это прекрасно понимал, и он волевым решением в той ситуации сознательно пошел на риск.

Ирония истории

— *Насколько серьезным фактором неудачи советского пилотируемого лунного проекта стала конкуренция между тремя космическими «фирмами» — Сергея Королева, Владимира Челомея и Михаила Янгеля, каждая из которых продвигала свой концепт и свой носитель?*

— В истории развития советской авиации конкуренция между КБ по ключевым проектам приветствовалась и стимулировалась. Политическое руководство страны отдавало себе отчет в недостатках отсутствия конкуренции в советской экономике, поэтому конкурентные начала в научно-технической сфере искусственно внедрялись. При разработке новой техники всякий раз проводился конкурс. Причем на уровне не эскизных проектов, а уже готовых опытных образцов. Реальных машин, которые поднимали в воздух и сравнивали характеристики в полете.

Такому же принципу следовали и при создании ракетно-космической техники. Но здесь он сыграл злую шутку: ввиду масштабов проектов, ограниченных финансовых и материальных ресурсов для полноценного развития каждого из них хронически не хватало времени. А американцы, напротив, в своей лунной программе отказались от рыночных подходов, с самого начала дали карт-бланш одному проекту и его руководителю Вернеру фон Брауну.

Тогда как мы распыляли средства по лунной тематике между Челомеем, Янгелем и Королевым. До осени 1964 года сказывался и личный фактор: сын Хрущева Сергей работал в ОКБ-52 Челомея.

— *Что вы почувствовали в июле 1969 года, когда американцы высадились на Луну через 17 дней после второй, самой масштабной аварии Н-1 на Байконуре?*

— В это время я уже не работал в ЦБКЭМ, в 1968 году перешел в ИКИ. На самом деле понимание того, что мы проигрываем лунную гонку американцам, пришло к нам гораздо раньше. По-моему, уже в 1967 году это было мне и коллегам уже совершенно очевидно. Было видно, что нам катастрофически не хватает времени и все идет не так, как хотелось бы. Тем не менее нас не покидала уверенность, что мы доведем проект до логического конца, пусть и позднее американцев. Уже после моего перехода в ИКИ я участвовал в определении планируемой точки посадки пилотируемого корабля на Луне.

— *Есть ли инженерное, технологическое наследие проекта Н-1, которое мы используем в современной космонавтике?*

— Многодвигательную систему сейчас учит летать Маск на своем флагманском носителе Starship, а мы, в частности благодаря отработке «лунной» системы КОРД, научились очень эффективно проектировать жидкостные ракетные двигатели. Когда мы с вами в прошлом году обсуждали проект «Энергия» — «Буран» (см. статью «Символ ушедшей эпохи» в № 4 нашего журнала за 2023 год. — «Монокль»), я вам говорил о том, что специалисты НПО «Энергомаш», проводя на огневых стендах испытания прототипов ЖРД, обнаружили параметры — предвестники автоколебаний струи, которые появляются за считанные секунды до возникновения разрушительного процесса в двигателе. Таким образом, контролируя эти параметры, мы можем тестировать двигатели на критических режимах, не доводя их до взрыва. Набор этих параметров-предвестников американцы поймали, а вот само сочетание значений параметров до сих пор не могут. Специфика процессов в камере сгорания ЖРД такова, что значения параметров принципиально невозможно рассчитать аналитически, какими бы мощными компьютерами вы ни располагали. Это эмпирическая вещь, которую можно поймать только в экспериментах. База для этого ноу-хау начала нарабатываться в проекте Н-1.

Быть в тонузе

— *Имеет ли смысл России сегодня ставить такую задачу — обеспечения пилотируемых полетов на Луну и работы космонавтов на ее поверхности?*

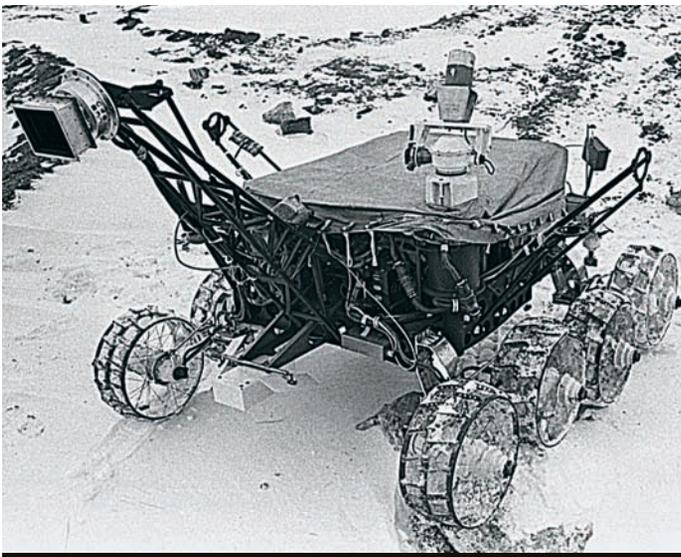
— Мы как страна должны ставить задачу проведения пилотируемых экспедиций в дальнем космосе. Прежде чем лететь на Марс, надо потренироваться на Луне. Если страна не ставит перед собой такую задачу, это технологически плохо. И политически плохо.

— *Если речь идет о поддержании своего рода технологического тонуза, то эта задача может решаться разными способами. Речь идет о выборе приоритетов. Может быть, сейчас важнее полетов на Луну и Марс продумывать варианты решения проблемы астероидных угроз, к примеру?*

— Астероидные риски считались нешуточными после открытия в 2004 году астероида Апофис, периодически сближающегося с Землей. Почти десять лет всерьез опасались, что в 2036 году с вероятностью три–пять процентов он столкнется с нашей планетой. Однако после очередного прохождения астероида мимо Земли в 2013 году параметры его орбиты были уточнены, и специалисты решили, что



Американский астронавт Нил Армстронг первым из землян ступил на поверхность Луны 20 июля 1969 г.



Советский «Луноход-2» отрабатывает работу на лунодроме. Январь 1973 г.

АКИМОВ НИКОЛАЙ/ФОТОХРОНИКА ТАСС

Даже если автоматы доставят из космоса образцы невероятной научной важности, восприятие этого факта меркнет перед тем впечатлением, которое произведет запуск и возвращение из космоса человека

землянам можно расслабиться: возможность столкновения Апофиса с Землей в 2029 году исключена, а в 2036 году чрезвычайно маловероятна. Впрочем, в 2029-м надо будет еще раз уточнить его орбиту.

После того как угроза близкого знакомства с астероидом Апофис миновала, у американцев целеполагание сменилось: NASA «вернулось» на Луну. А частник Маск воодушевлен марсианской миссией.

Люди или автоматы?

— Еще до старта гонки пилотируемых лунных проектов СССР и США начали энергично развивать свои программы изучения Луны автоматами. Второго января 1959 года советский аппарат «Луна-1» первым совершил пролет вблизи Луны (на расстоянии чуть менее 6000 километров), а 12 сентября того же года «Луна-2» впервые в истории достигла поверхности нашего спутника. Всего с 1958 по 1976 год мы запустили к Луне 43 аппарата, из которых 15 полностью выполнили задание, а 14 считаются частично успешными. Не считаете ли вы, что с точки зрения научной эффективности линия исследования Луны и, шире, дальнего космоса автоматами предпочтительнее пилотируемых миссий?

— Результаты, которые ожидались и в значительной степени были получены от автоматов, конечно, достались много проще, чем в том случае, если мы отправляем в космос человека. Средства выведения и возвращения в этом случае существенно сложнее, делать их дороже и дольше. К тому же другие требования к надежности.

— Так какой же смысл посылать туда человека?

— Смысл очень простой. Не боюсь этого слова: пропаганда. Мы так устроены, что оцениваем достижения не по голой эффективности, а в несколько иной шкале ценностей. Даже если автоматы привезут нам из космоса неземные образцы невероятной научной важности, восприятие этого факта не идет ни в какое сравнение с тем впечатлением, которое произведет запуск и возвращение из космоса человека. И это прекрасно понимали и наши, и американские космические и политические руководители.

Мне довелось знать и тесно общаться с известным американским специалистом по космосу Робертом Фуркуаром. Как-то раз Фуркуар прилетал в Москву и у нас с тогдашним директором ИКИ Львом Зеленым состоялся «на троих» интересный разговор как раз на эту тему. И Фуркуар сказал следующее: если мы сейчас остановим пилотируемые полеты, то вскоре у нас не будет и беспилотных тоже. Почему? Потому что народу нравятся пилотируемые. Интуитивно люди это всегда поддерживают, а все фундаментальные научные достижения, полученные в космосе и с помощью космоса, — кто о них знает? И я с Фуркуаром согласен совершенно.

— Королев — идейный ученик Циолковского, а Циолковский — ученик русского философа-космиста Николая Федорова, с которым он познакомился в Москве в Румянцевской библиотеке и напитался его пассионарными идеями о необходимости воскрешения всех когда-либо живших на Земле людей и заселении ими космоса. Без этой сверхидеи космонавтики вообще никакой не было бы. А сейчас становится понятно, что это даже не мечта, а долгосрочный план — если мы хотим продолжить свое существование во Вселенной в качестве разумного вида.

— Это программа, может быть, в нас такая заложена. Не исключено, что таков замысел Всевышнего. Иначе как объяснить стойкий интерес людей к таким проблемам, которые не имеют отношения к народному хозяйству? ■

Четвертого апреля 2023 года Финляндия официально стала 31-м членом НАТО



Елена Горбачева

Финны хоронят феномен стратегического нейтралитета

Почему Финляндия выбрала вражду с Россией и насколько серьезна эта угроза

Одно время у президентов Финляндии существовала традиция: сразу после инаугурации отправляться с дружеским визитом к кому-нибудь из своих северных соседей. Выбор, учитывая географическое положение, был невелик: Швеция, Норвегия, одно из прибалтийских государств либо Россия. Причем поддержанием добрососедских отношений с нашей страной финны дорожили. Например, предыдущий президент **Саули Ниинистё** за два своих президентских срока побывал в России восемь раз, в том числе дважды ездил в Сочи.

«Даже Брюссель не может удержать меня от встречи с Путиным», — говорил Ниинистё, пытаясь сохранить партнерские отношения с Москвой на фоне антироссийских санкций ЕС после возвращения Крыма в 2014 году. Тогда глава соседнего государства беспокоился в числе прочего о проекте атомной станции «Ханхикиви-1», которую должен был строить «Росатом». Однако уже в марте 2022 года финский президент съездил в Вашингтон, а затем подал заявку на членство в НАТО. Само собой, от совместного возведения АЭС решили воздержаться.

Сменивший Ниинистё **Александр Стубб**, едва одержав победу на выбо-

рах в феврале 2024 года, заявил о невозможности политического диалога с российским руководством.

Сегодня почти половина финнов считает, что их стране следует готовиться к войне в ближайшие годы. Было бы наивно думать, что лишь СВО заставила прежде нейтральных граждан резко сменить политическую ориентацию и фактически взять курс на эскалацию, открыв для НАТО свыше 1300 километров сухопутной границы с Россией. Если посмотреть на ситуацию шире, то Запад давно начал подготовку к возможному вооруженному конфликту на севере Европы и в Арктике. И Финляндия к своей роли в складывающемся пасьянсе готовилась загодя.

А первый зарубежный визит Стубб нанесет в Швецию, которая намерена вслед за соседкой вступить в Североатлантический альянс. В конечном счете вся Скандинавия станет зоной присутствия враждебной России военной организации.

Кого выбрали финны

Одиннадцатого февраля в Финляндии прошел второй тур президентских выборов — рядовое, в общем-то, событие. Полномочия президента в стране ограничены: он отвечает в основном за внешнюю политику, а решением насущ-

ных вопросов занимаются парламент и местные власти.

Однако на этот раз многое изменилось, и роль главы государства в представлении граждан стала значительно важнее. Финны шли голосовать в период серьезного ухудшения взаимоотношений с Россией на фоне закрытых границ и после вступления в Североатлантический альянс, что, по мнению многих местных политиков, означало буквально переход к новой эре. И главным критерием при выборе победителя должен был стать резко меняющийся геополитический ландшафт в Европе.

В первом туре голосования финны выбирали из девяти кандидатов (среди которых, к слову, не нашлось ни одного, кто выступал бы за дружбу с Москвой), в их числе были **Юсси Халла-ахо**, бывший депутат Европарламента, председатель партии «Истинные финны», **Ютта Урпилайнен**, в прошлом член Еврокомиссии по международному сотрудничеству при Урсуле фон дер Ляйен, и **Олли Рен**, также отметившийся работой в чертогах европейской бюрократии.

До второго тура дошли всего двое: Александр Стубб и член партии «Зеленый союз» **Пекка Хаависто**, известный своей работой в ООН и браком с визажистом из Эквадора **Антонио Флоресом**. Хаависто до победы не хватило чуть бо-

лее 3,6% голосов, в первом туре разница между кандидатами и вовсе составляла 1%.

На первой же пресс-конференции новоизбранный глава Финляндии заявил следующее: «Мы находимся в такой ситуации в международной политике, когда бросают вызов правилам и институтам. Рядом идет война, а Россия ведет себя агрессивно. Но мы также стоим перед новой эрой, потому что являемся членом НАТО и связаны военными обязательствами». Кроме того, Стубб допустил возможность транспортировать ядерное оружие Альянса по территории Финляндии. Закон об атомной энергетике, правда, этому намерению явно противоречит, и президент не имеет права его менять. Однако партия Стубба готова пролоббировать свое решение через парламент.

Один другого хуже

Если вы думаете, что новый глава Финляндии — отъявленный ненавистник России, то вы ошибаетесь. Несмотря на грозные заявления и давнюю мечту видеть свою страну членом блока НАТО, Стубб еще «мирный» в сравнении с другими местными политиками.

Пекка Хаависто, занявший второе место в первом туре, раньше возглавлял МИД Финляндии. Когда-то он, как и Стубб, ничего не имел против сотрудничества с РФ, но затем стал главным переговорщиком по вступлению в НАТО. Хаависто не поддерживает транспортировку ядерного оружия через Финляндию в сложившейся ситуации, полагая, что нынешняя военная политика Альянса устоялась и нет необходимости ее менять. Однако он является ярким сторонником политики сдерживания России и призывает запретить обладание одновременно двумя гражданствами — финским и российским. Закрытие границы с нашей страной Хаависто считает правильным, поскольку это, по его словам, «покажет русским, что финны настроены серьезно».

Олли Рен, глава Центробанка, мечтает использовать замороженные Европой валютные резервы РФ для восстановления Украины. Ютта Урпилайнен из партии финских социал-демократов считает, что, пока продолжается СВО, политики в отношении России у Финляндии нет и быть не может.

Наконец, Юсси Халла-ахо, спикер парламента, «задонатил» ВСУ, заплатив за надпись «За свободу Финляндии» на одном из украинских снарядов, предназначавшихся для ударов по нашей стране. «Все, что способствует уничтожению российских солдат, правильно и необходимо», — заявил тогда Халла-ахо.



Два главных кандидата на пост президента Финляндии в 2024 году, Пекка Хаависто (слева) и Александр Стубб (справа), давно и последовательно вели страну в НАТО

Уход от нейтралитета

Еще с советских времен Финляндия считалась если не дружественной страной, то как минимум соседом, с которым стоит поддерживать партнерские отношения. Долгие годы так думали и по ту сторону границы. Однако удивляются нынешнему развороту Финляндии в сторону военного блока НАТО только те, кто недостаточно внимательно следил за внутренней повесткой страны.

«Курс на интеграцию в западный блок начался еще в 1990-е, после распада СССР. Первым шагом к отказу от нейтралитета стало вхождение страны в Евросоюз в 1995 году — это уже было нарушением доктрины о нейтральном статусе республики. И Финляндия, и Швеция

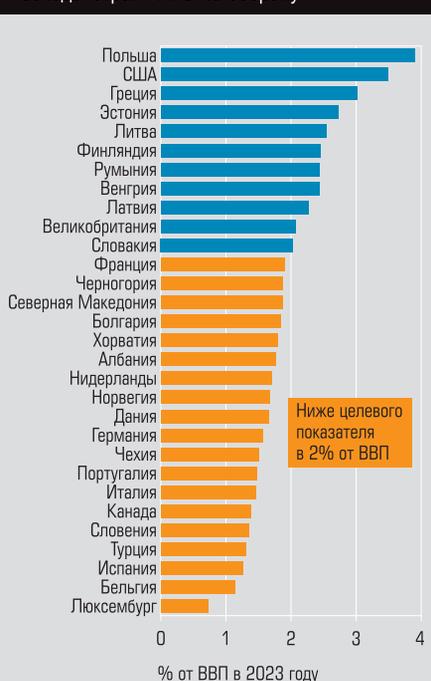
всегда подчеркивали, что не собираются вступать в Альянс. Но при этом оба государства столь тесно взаимодействовали с армиями НАТО, столь заметно совмещали свою и их инфраструктуру, что к тому моменту, когда они заявили о намерении присоединиться к военному союзу, де-факто уже туда входили. К 2022 году все было готово, поскольку обе страны-соседки полностью поменяли свою внешнюю политику. Оставалось лишь зафиксировать это документально», — рассказывает политолог, главный редактор аналитического портала RuBaltic Александр Носович.

Наблюдаемая эволюция финской политики и смена элит произошли бы в любом случае — вне зависимости от того, кто победил на президентских выборах, поясняет руководитель отдела европейской безопасности Института Европы РАН Дмитрий Данилов. «Вопрос был лишь в том, каким образом Финляндия станет планировать свою политику на восточном направлении, будучи членом НАТО. Стубб — носитель идеи отказа от суверенитета и сторонник активного сдерживания России, причем и то и другое сегодня полностью устраивает финское общество. Осталось понять, насколько новый президент будет склонен взаимодействовать с местными националистами», — говорит эксперт.

По словам Данилова, в стране есть серьезные представители этого политического направления, которые вынашивают планы восстановления Большой Финляндии. За счет российских территорий, естественно. Тот же Юсси Халла-ахо как-то обмолвился, что считает вхождение части Карелии в состав РФ «исторической несправедливостью».

Данилов также напомнил, что **Санна Марин**, бывший премьер-министр

Расходы стран НАТО на оборону



Источник: NATO (июль 2023)

Финляндии, до последнего уверяла, что страна никогда не подаст заявку на вступление в НАТО, но потом резко изменила свое мнение: «Речь идет о нормальном процессе смены политической элиты, которая сейчас более соответствует новому тренду и новой политической ситуации». О нормальных рабочих отношениях с Финляндией придется забыть: они закончились, и закончились еще во время президентства Саули Ниинистё.

Что теряет Финляндия

Нейтралитет был инерцией предыдущей внешнеполитической ориентации Финляндии, которой эта страна придерживалась после Второй мировой войны, поясняет главный редактор RuBaltic. Эта ориентация, безусловно, влияла и на экономику страны, и на сферу международных отношений. Государство смогло стать успешным именно благодаря своему нейтральному статусу.

Однако затем эта внешнеполитическая доктрина начала устаревать. Произошло это после 1975 года, когда по итогам Хельсинских соглашений, ознаменовавших собой важный этап холодной войны, были зафиксированы постоенные границы стран Европы. «Потом Советский Союз холодную войну проиграл и капитулировал, и начались тектонические сдвиги в архитектуре европейской безопасности. Тогда же и проявился дрейф от нейтралитета в сторону Запада. Так что можно сказать, что к вступлению в НАТО Финляндия готовилась несколько десятилетий», — отмечает Носович.

Главным выражением новой политики была реструктуризация экономики и смена экономической модели. «Финское экономическое чудо возникло в 1950–1960-е годы благодаря сотрудничеству наших стран — за счет тех льготных условий, которые Советский Союз предоставлял Финляндии ввиду ее нейтрального статуса и роли моста, соединявшего Восточный блок с Западным блоком и НАТО», — продолжает политолог.

Поднявшись до неплохих позиций в рейтинге мировых экономик, Финляндия с 1980-х годов сознательно боролась со своей зависимостью от соседа. Жирный крест на прежней экономической модели поставил развал Союза. Кризис, с которым тогда столкнулась постсоветская Россия, затронул и Финляндию. И по мере его преодоления торгово-экономические связи между странами слабели.

Вот почему соседям сейчас так легко рвать отношения с нами: стратегически страна не потеряет ничего. «Если

Баланс сил в балтийском регионе между Россией и блоком НАТО



говорить о деталях, то разрушится разве что кластер, который сформировался в приграничных районах для обслуживания туристов, в первую очередь российских, — отмечает Носович. — Да, несколько лет назад финны придавали этому кластеру большое значение. Но сейчас границу с РФ они закрывают по собственной инициативе».

Почему Финляндия больше не хочет дружить с Россией?

Опросы общественного мнения тоже показывают смену настроений. В 2012 году к нашей стране положительно относились 63% финнов, но после 2014-го большинство стало воспринимать РФ как военную угрозу. Две трети граждан в январе 2022 года поддержали вступление страны в Североатлантический альянс.

«Не стоит заблуждаться, думая, что люди по ту сторону границы очень любят Россию, — продолжает главный редактор RuBaltic. — Напугать финнов русской угрозой на самом деле оказалось проще простого. Стратегическое решение, принятое правящей элитой Финляндии, — стать частью создаваемого США антироссийского санитарного кордона — большинство граждан поддержало как раз потому, что мы для них не так уж и важны».

Подобное поведение стандартно для бывших национальных окраин Российской империи. «Прибалты ведут себя точно так же, поляки ведут себя точно так же. А вот то, что финны раньше вели себя по-другому — финские элиты, я

имею в виду, — было как раз интересно в контексте истории международных отношений в данном регионе», — рассуждает политолог.

Как известно, в годы Второй мировой войны Финляндия выступала на стороне нацистской Германии. Она проиграла, и, как проигравшей, ей был навязан нейтральный статус. «Советский Союз после победы просто не оставил Финляндии выбора. У страны имелось всего два варианта: либо стать полностью нейтральным государством и в этом качестве выстраивать свои отношения с СССР, либо стать шестнадцатой союзной республикой в его составе», — говорит Носович.

По его словам, «именно принуждение породило ту политическую культуру, в которой финны преуспели. Но сейчас эта политика перестала быть актуальной, и финские элиты от нее отказываются, превращаясь из регионального феномена в одно из типичных государств, расположенных вдоль западных российских границ. Последним исключением пока остается Белоруссия».

Очень опасный Север

Зачастую за агрессивными речами финских политических элит стоит внутренняя повестка, не имеющая отношения к России, уверяет главный специалист Института геополитических и региональных исследований БФУ им. Иммануила Канта **Юрий Зверев**: «Не забывайте, что запуганным народом легче управлять. Во многих случаях это внутривнутриполитические истории. Как сплотить нацию?

Очень просто: нарисовать ужасного внешнего врага и сказать, что нынешняя власть — единственная надежная защита против, так сказать, орд с Востока».

Что касается военных угроз, то их, по мнению Зверева, все же не стоит преувеличивать: «Посмотрите на их склады боеприпасов, включая Америку. И вспомните, сколько снарядов выпускалось в Европе в годы Первой мировой войны: счет на миллионы шел, причем не в год, а в месяц. У кого сейчас есть такие запасы? Сравните количество танков тех же. Масштабы несопоставимы абсолютно. Возьмите хотя бы учения НАТО: недавние разрекламированные Steadfast Defender с 90 тысячами человек и 133 танками. Когда в 1988 году Альянс проводил крупнейшие за годы холодной войны учения Reforger, в них участвовало свыше 125 тысяч военнослужащих и сотни, если не тысячи танков».

По словам эксперта, любая война между Россией и НАТО рано или поздно приведет к применению ядерного оружия. Если вдруг начнутся военные действия, то никакого Балтийского ре-

гиона не будет: «В случае ядерной войны не останется ни Финляндии, ни Швеции, ни Польши — никого. У России, учитывая ее размеры, шансы уцелеть выше. А если конфликта не случится, то все угрозы превратят Балтийское море во внутреннее море НАТО не более чем слова. На Западе тоже есть вменяемые люди, которые понимают, что существует и международное воздушное пространство, и международные воды, которые нельзя просто так закрыть».

Александр Носович, в свою очередь, полагает, что к происходящему у наших северных границ стоит относиться крайне серьезно: «У России сейчас точки выхода на Балтике остаются только Санкт-Петербург и Калининград. От самых “отмороженных” местных политиков уже звучали заявления, что при определенном развитии событий эти точки можно будет заблокировать. То есть оставить Россию в Финском заливе, закрыв доступ к Петербургу по суше и по морю. Выстрелит это ружье или нет — я не знаю. При худшем сценарии развития событий военный конфликт на Балтике

через несколько лет может стать реальностью. Все зависит от того, какое решение примет Вашингтон».

Ориентация Финляндии на разрыв добрососедских отношений с нашей страной и вхождение в состав военного блока НАТО, безусловно, стоит расценивать как угрозу, считает Дмитрий Данилов. Свыше 1300 километров сухопутной границы перестали быть собственно российско-финской границей — теперь это рубеж между Россией и НАТО со всеми вытекающими проблемами: «Учитывая, что в последнее время появилось много опасений, касающихся территориальных вопросов, и каких-то, пусть даже пока не слишком артикулируемых претензий на наши земли, в частности Карелию, Россия должна учитывать все риски, связанные с обороной страны».

Изменение стратегической ситуации в Балтийском регионе требует принятия соответствующих мер с точки зрения военной стратегии, военного планирования, причем не только в отношении Финляндии.

Например, Швеция, тоже до недавнего времени нейтральная, спешно увеличивает свой оборонный бюджет, чтобы соответствовать планке НАТО в 2% военных расходов от ВВП: предполагается, что по сравнению с 2020 годом страна повысит затраты на оборону почти вдвое. В декабре 2023 года Швеция подписала соглашение с США, определяющее, при каких условиях американские войска могут действовать на ее территории.

Норвегия, слабозаселенная северная страна с обширными территориями, имеющая серьезное значение в контексте российских интересов в Арктике, в последнее время также подает недружественные сигналы. Несмотря на то что Норвегия была в числе основателей военного блока НАТО, на протяжении всей холодной войны ей удавалось поддерживать крайне сложный баланс между верным союзничеством с США и спокойными отношениями с СССР, а запрет на размещение иностранных военных баз и ядерного оружия на территории государства был важнейшей частью официальной политики. Но за прошедшие десятилетия от прежней дружбы не осталось и следа.

Как указывает в своей книге «Норвегия между США и Россией» профессор Академии вооруженных сил Норвегии, бывший кадровый военный и доктор политических наук Турмуд Хейер, нынешнее положение страны тяжелее, чем во времена холодной войны: попав в зависимость от американской доктрины, Норвегия стала представлять опасность не только для России, но и для самой себя и даже для США.

Резко меняющийся геополитический ландшафт в Европе должен был стать главным критерием выбора победителя, а среди кандидатов не было ни одного, кто выступал бы за дружбу с Москвой



В 2024 году Финляндия выбирала нового президента. В первом туре приняли участие девять кандидатов

AP PHOTO/SERGEI GRITS



Президент Финляндии Саули Ниинистё (слева) и российский президент Владимир Путин (справа) во время дружеского хоккейного матча 2012 года

После подписания соглашения с НАТО американским войскам стала доступна пограничная база «Ивало», которая находится всего в трех десятках километров от российской границы. «Нашим самым большим активом является концепция тотальной обороны, которую мы разрабатывали все эти годы, — приводит слова специального советника министра обороны Финляндии **Вилле Сипилайнена** американский журнал *Foreign Policy*. — Мы маленькая страна, и нам пришлось задействовать все общество для защиты. У нас очень развитая пехота, артиллерия, и, конечно же, есть опыт ведения войны в Арктике».

Финляндия — одно из немногих государств ЕС, где военная служба обязательна. В армии 285 тыс. хорошо обученных солдат, пехотная часть — одна из крупнейших среди всех членов НАТО. Всего же из 5,5 млн граждан военную подготовку прошли около 900 тыс. человек.

«Это очень серьезно, — говорит Дмитрий Данилов. — Речь идет о масштабных изменениях на северном фланге — северном для НАТО, который смыкается полностью со всем восточным флангом. И нам необходимо учитывать новые реалии, новую конфигурацию. Присоединение Финляндии, а в будущем и Швеции к Альянсу качественно меняет военно-стратегическую ситуацию, к которой России нужно быть готовой. И это нельзя свести к простому подсчету количества военнослужащих по обе стороны границы. Перед нами совершенно новая ситуация, требующая планирования сил и средств. Каких именно — вопрос другой, но, по всей видимости, значительных». По словам Данилова, финны с самого начала убеждали россиян, что даже в случае присоединения к Альянсу на их территории не будет крупных иностранных баз и ядерного оружия. Однако все обещания, как водится, были исключительно на словах. «Сегодня понятно, что риски существуют. Готовится подписание соответствующих документов между этими государствами, новыми странами — членами НАТО и Соединенными Штатами. У наших соседей будут размещены американские военные базы со всеми вытекающими последствиями», — объясняет руководитель отдела европейской безопасности Института Европы РАН.

Важный вопрос, насколько самостоятельной Финляндия останется в том, что касается принятия военно-политических решений, поскольку снижение уровня финского суверенитета в данном случае увеличивает риски для России. ■

Во многом это связано с тем, что недалеко от Норвегии — первой линии обороны НАТО на севере — расположена одна из самых современных группировок ядерных сил на Кольском полуострове. Для США и Альянса интерес представляют российские подводные лодки, ракеты и технологии, поскольку лишь они могут реально угрожать Соединенным Штатам. А порты на Кольском полуострове — единственные, через которые РФ получает свободный доступ в открытый океан. Пока отношения между США и СССР были равными, это не имело особого значения. Сейчас же, по словам Хейера, все изменилось, и Норвегия больше не может оставаться «хорошим соседом» для России.

Стоит также отметить, что в 2009 году — задолго до событий 2022-го и даже 2014-го — Финляндия, Швеция, Норвегия, Дания и Исландия подписали Меморандум о взаимопонимании в рамках развития Северного оборонного сотрудничества (Nordefco). (Мы подробно об этом писали в статье «НАТО тянется на север», см. «Эксперт» № 21 за 2022 год.) По сути, документ стал основой для более интенсивного военного сотрудничества североευропейских стран — с совместными учениями, общей военной подготовкой, обменом разведывательной информацией и регулярным участием в международных операциях. Следовательно, уже тогда планировалось значительное укрепление всего северного фланга блока в Арктическом регионе.

Что до Финляндии, то в свете подготовки к гипотетической войне она гордится своей сильной армией — такой не всякая европейская страна может похвастаться.

О нормальных, рабочих

отношениях с Финляндией

ей нам придется забыть:

они закончились, и за-

кончились еще во время

президентства Саули Ни-

инистё

Вячеслав Суриков

«Мейерхольд. Чужой театр»: хроника одного собрания

В Национальном драматическом театре России (Александринском театре) — премьера спектакля, посвященного 150-летию Всеволода Мейерхольда



Текст постановки «Мейерхольд. Чужой театр» основан на стенограмме общего собрания коллектива ГосТИМа в декабре 1937 года по следам статьи П. М. Керженцева, опубликованной в газете «Правда»

В основе спектакля художественного руководителя театра Валерия Фокина — стенограмма собрания коллектива ГосТИМа в декабре 1937 года, которое было посвящено статье Павла Керженцева «Чужой театр», опубликованной в газете «Правда». Статья стала приговором и театру, закрытому в скором времени после ее выхода, и самому Мейерхольду: его арестовали спустя полтора года. Участники собрания — актеры ГосТИМа заходят в зал вслед за зрителями и рассаживаются на стульях, расставленных в первом ряду. Председательствующие поднимаются на сцену. Всеволод Мейерхольд (его играет Владимир Кошевой) вместе с Зинаидой Райх (в этой роли на сцене Олеся Соколова) появляются чуть позже остальных. Он выступает первым и дежурно кается в своих ошибках. Следом один за другим выступают актеры театра. Они высказывают накопившиеся за годы работы претензии к художественному

руководителю театра. Все понимают: он обречен. И все же один из сотрудников решается выступить в его защиту. «Ошибки Мейерхольда — это не преступление, а ошибки изобретателя» — эта фраза переворачивает ход собрания: обвинительный тон резко меняется на оправдательный.

В действие, сотворенное в жанре документального театра, Валерий Фокин вплетает фрагменты гостимовских театральных репетиций. Слово Всеволода Мейерхольд включает свое воображение, разрывает реальность собрания, на котором вынужден выступать в роли объекта общественного порицания, и переносится в пространство, где становится самим собой. Там актеры, только что со смешанными чувствами низвергавшие режиссера с сотворенного ими же пьестала, снова оказываются полностью в его власти. Они сливаются в единый организм, которым управляет он, Всеволод Мейерхольд. В этот момент Валерий Фокин делает зрителей свидетелями

рождения театрального образа. И главным условием его появления становится превращение актера в объект, хотя и наделенный чувствами и эмоциями, но лишенный собственной воли. Его задачей становится уловить, угадать малейшие движения мысли режиссера, признать его и как абсолютного лидера, чьи решения не подвергаются сомнению, и как проводника высших сил, через посредство которых спектакль выводится на сверхчеловеческую художественную высоту.

Затем Фокин отматывает колесо истории еще дальше назад, и на сцене возникает образ массового театрально-физкультурного действия, в котором концепция слияния коллектива в единое целое масштабируется. В этом случае речь идет уже не о театральной труппе из нескольких десятков человек, а о тысячах спортсменов, безраздельно подчиняющихся воле лидера. Никаких сомнений ни у кого быть не может. Их внимание сосредоточено на указующем персте

одного человека. Еще один поворот колеса истории, и зритель видит Мейерхольда во главе Театрального отдела Наркомпроса, куда его назначил нарком просвещения Анатолий Луначарский. Из руководителя опального театра, чья судьба находится во власти в том числе его актеров, он преобразуется в вершителя человеческих судеб. И в этот момент на его пути попадает Илья Эренбург, которого он сначала приглашает работать под своим началом и руководить детскими театрами, а позже обвиняет в том, что тот отклонил идеологически правильную детскую пьесу, где все персонажи были рыбами. Мейерхольд в запальчивости требует арестовать Эренбурга. Но уже на следующий день они разговаривали друг с другом так, словно сцены с требованием ареста не было.

Несмотря на все внутренние противоречия Мейерхольда, в исполнении Владимира Кошевого он сохраняет свою притягательность. Ни одно из высказанных участниками собрания обвинений, пусть даже справедливых, не может перевесить трепета, что возникает в момент режиссерского священнодействия. Мейерхольд был одним из тех, кто сформировал концепцию театра, в котором центральное место занимает режиссер. В этом театре он наделен властью над актерами — над их творческими и человеческими судьбами. Спектакль «Чужой театр» рассказывает о том, что судьба уже самого режиссера может в одночасье перевернуться и актеры обретут мимолетную власть над ним. Но окажутся не в силах спасти ни его самого, ни его театр, как бы им этого ни хотелось. Их власть иллюзорна, они могут только вторить уже принятому выше решению. И все же находят в себе силы преодолеть гипнотическое воздействие текста в газете «Правда» и возражать его автору, хотя это и ничего не меняет.

В финале спектакля вслед паре Райх — Мейерхольд, уходящей в вечность, звучит голос Станиславского. Он приглашает своего ученика работать к себе в оперную театр-студию и, возможно, на какое-то время продлевает ему жизнь. Еще один парадокс в жизни Мейерхольда: он не просто лишается всей данной ему власти, но становится действующим лицом едва ли не античной трагедии. В ее финале гибнет не только он, успев описать мучения, которым его подвергали перед смертью, но и его жена: в собственной квартире от многочисленных ножевых ранений, причиненных неизвестными. Кажется, что Константин Сергеевич Станиславский мог это предотвратить, проживи он еще чуть-чуть. Но и его срок отмерен. Он умирает, после чего рок обрушивается на Райх и Мейерхольда со всей беспощадностью.

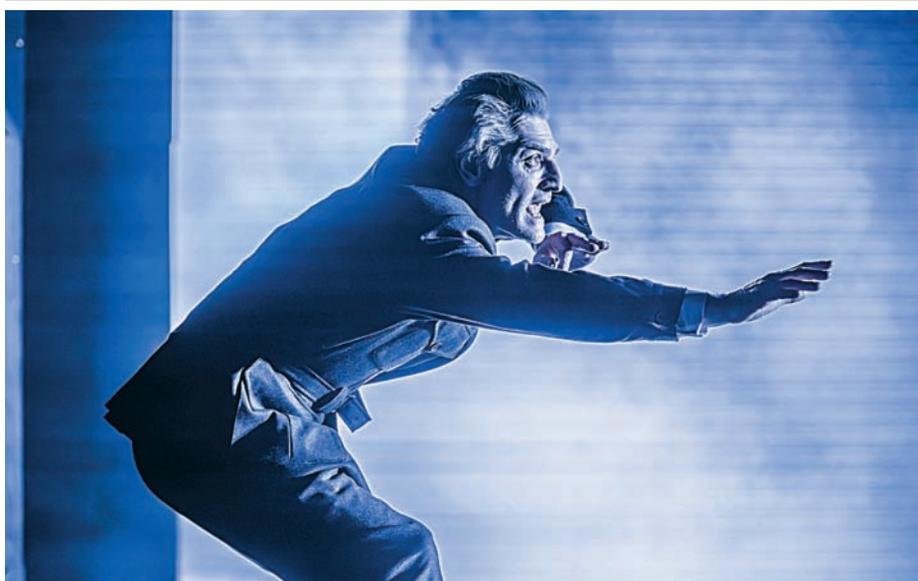
■ Фотографии предоставлены пресс-службой Александринского театра



В роли Всеволода Мейерхольда — Владимир Кошевой, в роли Зинаиды Райх — Олеся Соколова



В спектакле воссоздается фрагмент репетиции спектакля Всеволода Мейерхольда «Дама с камелиями»



На сцене Александринского театра Владимир Кошевой играет роли как Всеволода Мейерхольда, так и Иосифа Джугашвили в спектакле Валерия Фокина «Рождение Сталина»

Вячеслав Суриков

Валерий Фокин: «Для меня главное в судьбе Мейерхольда — его художественный путь»

Художественный руководитель Национального драматического театра России (Александринского театра) — о судьбе Всеволода Мейерхольда



Валерий Фокин, художественный руководитель Национального драматического театра России (Александринского театра)

ВЯЧЕСЛАВ ПРОКОФЬЕВ/АСС

В этом году исполнилось 150 лет со дня рождения Всеволода Мейерхольда — актера, режиссера, педагога, ученика Станиславского и Немировича-Данченко, теоретика и практика театрального искусства, предугадавшего на много лет вперед направление его развития. Художественный руководитель Национального драматического театра России (Александринского театра) **Валерий Фокин** изучает творчество выдающегося театрального новатора еще со студенческих лет. Он основал Центр имени Всеволода Мейерхольда в Москве и на протяжении многих лет был его директором и художественным руководителем. С 2003 года Фокин возглавляет Александринский театр, с которым более десяти лет была связана творческая биография Мейерхольда. По инициативе Фокина Новая сцена Александринского театра носит имя Всеволода Мейерхольда, а в ее дворе открыт памятник режиссеру, поставившему на сцене Александринского театра девятнадцать спектаклей. Визуальные образы, мизансценические мотивы постановочной партитуры последнего из них — спектакля

«Маскарад», поставленного в 1917 году, Валерий Фокин использовал в постановке 2015 года «Маскарад. Воспоминания будущего». «Монокль» поговорил с ним сразу после премьерного показа спектакля «Мейерхольд. Чужой театр»

— Почему по прошествии стольких лет противостояние между реалистическим и условным театром продолжается, несмотря на то что провозвестники этих направлений Станиславский и Мейерхольд относились с таким уважением друг к другу? Станиславский даже в самый сложный для Мейерхольда период, после закрытия Гостима, пригласил его в свой театр — напоминание об этом эпизоде есть в вашем спектакле.

— Станиславский был одним из самых великих экспериментаторов. К сожалению, многие этого не знают. В конце шестидесятых годов, когда я учился, нас закармливали Станиславским так, что мы не знали, куда от него деваться. Поэтому я кинулся к Мейерхольду. Система Станиславского — важная и верная, но он все время пробовал. Не случайно он уходит из



Всеволод Мейерхольд, актер, режиссер, педагог, ученик Станиславского и Немировича-Данченко, теоретик и практик театрального искусства, предугававший на много лет вперед направление его развития

МХАТа и основывает оперную студию. Его никто не выгонял. Он ушел сам. Для него это был законченный этап: «Мне это неинтересно. Я хочу другое».

Условный и реалистический театр — это приблизительные определения. Идеальный театр — тот, в котором самые смелые новации в форме оправданы содержанием, а содержание может быть оправдано только через актерскую игру. И когда это оправдано в разных спектаклях, в разных качествах, в разных жанрах, тогда это идеально. Не случайно Мейерхольд говорил, что «мы с Константином Сергеевичем роем один и тот же туннель, только с разных концов, и мы обязательно встретимся». И они встретились на какое-то время. Мейерхольд не успева-ет поставить в его театре оперу, потому что Станиславский умирает и больше защитить его некому. Мейерхольд знал его систему, и Станиславский, когда его спрашивали, уверенно отвечал в тридцатые годы на вопросы журналистов: «Единственный режиссер, которого я знаю, — это Мейерхольд».

Противопоставление этих фигур происходит от профессионального нежелания жить и работать остро, легче прикрыться кем-нибудь из них. Сейчас у нас возникла манера играть с приклеенными микрофонами, и все так ровненько говорят. Я не возражаю: такое тоже может быть. Эмоциональное возбуждение, чем силен театр, в этом случае отсутствует, но это удобно. Но также удобно страдать и рвать страсти и говорить, что это и есть театр. Здесь смешиваются демагогия и ложные традиции. Эта борьба не то чтобы сейчас обострилась, она всегда будет острой. Истина в том, что если форма содержательна, то она имеет право быть.

— *Почему в ходе борьбы советской власти с формализмом Всеволоду Мейерхольду в отличие от Эйзенштейна и Шостаковича не удалось выжить, несмотря на все его заслуги перед революцией?*

— Он не был антисоветчиком. Он искренне хотел войти в «коридор соцреализма» и работать в этом ключе, но у него

ничего не получалось. В двадцатые годы Москва представляла собой театральную Мекку: все бурлило — студии, театры-студии, не говоря уже о первачах, к числу которых относился Мейерхольд. Потом все стало сжиматься, потому что режим объявил новые правила, в том числе цензурные, которым надо было следовать. Всеволод Мейерхольд ставит пьесу про колхоз, но у него ничего не получается, потому что это не его тема. Его эстетика, его художественный вкус, его культура, приобретенные в этом городе (Санкт-Петербурге. — «Монокль»), его художественное мышление не позволяли ему притвориться. Колхозницу у него играла Райх (Зинаида Райх, актриса, жена Всеволода Мейерхольда в 1922–1938 годах. — «Монокль»). Какая Райх колхозница? Он делает в фойе театра, как мы это сейчас называем, инсталляцию: раскладывает дыни и тыквы. Зритель все это рассматривает, а затем входит в зал, а на сцене ничего не происходит. Дальше он ставит Николая Островского «Как закалялась сталь». Режим требовал романтического спектакля, а у него получается трагедия.

В 1978 году я поставил спектакль по пьесе Алексея Казанцева, написанной на основе писем и фрагментов романа Николая Островского. Это был первый спектакль театра-студии Табакова — «Табакерки». В нем тоже звучала трагическая нота. Островский лежит обездвиженный, но мозг у него работает: «Куда все идет? Где те идеалы, за которые мы боролись?» Сначала все было замечательно: молодые артисты, молодой режиссер, премия Московского комсомола. Но не проходит и месяца, как выходит постановление горкома партии о снятии спектакля.

Спектакль Мейерхольда закрыли после генеральной репетиции. Это первое несовпадение. Но был и еще один момент — человеческий. В 1930 году Михаил Чехов после триумфальных гастролей театра Мейерхольда в Берлине и Париже говорил ему: «Зачем вы возвращаетесь? Нежели вы не понимаете, что вас арестуют? Почему вы едете назад?» Он: «Из честности». Присущая ему честность не позволяла хитрить и делать то, что могли делать другие талантливые люди. Они могли, а он не мог.

— *Поразительно, что трагическая судьба постигла не только Всеволода Мейерхольда, но и его жену, убитую у себя в квартире вскоре после ареста мужа.*

— Зинаида Николаевна была актриса. Она ее очень любил, души в ней не чаял. Она была хорошей актрисой, но не выдающейся. Он был гением и очень сложным человеком, иногда жестоким, нетерпимым. Если талантливого человека еще можно проанализировать, то гения с его парадоксами невозможно. В человеческом общении он был очень непрост. То, что говорят о нем его коллеги (на собрании коллектива ГосТИМа в декабре 1937 года по следам статьи Павла Керженцева, опубликованной в газете «Правда», фрагменты которой воспроизводятся в спектакле «Мейерхольд. Чужой театр». — «Монокль»), — это правда. Они говорят со своей колокольни, но они не врут. Она была его музой. Ей все прощалось. Когда первая артистка — жена главного режиссера, это тяжелый случай. Надо вести себя так, чтобы никто ничего не заподозрил, а это сложно. Как мне рассказывали, Райх всем показывала, что она прима. В театре ее не любили. Все главные роли доставались ей, даже если она на них не подходила. В истории театра был такой эпизод: во время репетиции падает декорация, все в шоке, вбегает Райх, и Мейерхольд громко говорит ей при всех: «Зиночка, какое счастье, что тебя не было на сцене». Люди это запоминают.

Она непроизвольно способствовала тому, чтобы судьба Мейерхольда сложилась именно таким образом. Она написала письмо Сталину — не надо было его писать. Тот и так был раздражен. Ему не нравился Мейерхольд и эстетика его театра еще с двадцатых годов. К Сталину тоже надо относиться соот-



Всеволод Мейерхольд и его жена Зинаида Райх

Она была его музой. Ей все прощалось. Когда первая артистка — жена главного режиссера, это тяжелый случай. Надо вести себя так, чтобы никто ничего не заподозрил, а это сложно

ветственно. Все понятно, но он гениальный человек, куда от этого деваться, гениальное чудовище, называйте как угодно, я про него тоже ставил спектакль. Он может восемь раз смотреть «Дни Турбиных» во МХАТе, сидя за занавеской. Что-то притягивало его в этой драме белых офицеров: манера МХАТа, психологический театр, мужественные герои. А авангардные эксперименты ему не нравились. Поэтому он и не приходил в его театр, хотя Мейерхольд приглашал Сталина много раз. В хорошие времена все наркомы перебивали в его театре: и Бубнов, и Семашко, не говоря уже про Троцкого, а он не ходил. Потом возникло такое объяснение: мол, ложи нет, когда будет ложа (она была запроектирована в новом здании театра) — я приду. Но дело было не в ложе.

— По какой морально-нравственной шкале мы можем сейчас мерить поступки Мейерхольда и пытаться понять, в чем он был прав, в чем нет? Можем ли солидаризироваться с его актерами и вместе с ними упрекать его за возвеличивание Зинаиды Райх?

— Мы не можем его в этом упрекать. Возвеличивание Зинаиды Райх — естественный шаг, который может быть свойственен любому человеку. Как нельзя обвинять этих артистов, потому что мы не знаем, как бы мы повели себя в этих обстоятельствах. Они ведь боролись на этом собрании не за Мейерхольда, они боялись за собственную судьбу, за то, где они будут. Он ничего не делал плохого. Да, он был сложный человек со своими слабостями, но как художник он был честен. Мы должны рассматривать его путь как путь художника-новатора, который гениально сформулировал ряд важных законов профессии режиссера и принципы нового театра. Мы используем какие-то приемы в театре и даже не задумываемся о том, что он это когда-то открыл. Мы зажигаем свет во время спектакля в зрительном зале и не удивляемся этому. А ведь это он одним из первых зажег свет в 1910 году в Александринке, хотя это прием из старинного итальянского театра. Он использовал его, чтобы взбодрить зрителей. Помню, как я, будучи еще молодым человеком, вздрогнул, когда в Театре на Таганке вдруг зажгли свет в зрительном зале. Это было непривычно.

Это только один из примеров. Есть и более серьезные вещи. Об этом надо думать в связи с его судьбой. И о том, что он был мужественный человек. Написать письмо Молотову и отказаться от показаний, сделанных под пытками, — это не просто. Он сам принял это решение. Он это сделал. Но нельзя и осуждать других людей. «Если бы он покался, как все ждали, как было принято», — говорят участники собрания про Мейерхольда. Всегда режим дает какие-то допуски: что надо сказать и как. Если ты выполняешь, все вроде нормально. Надо было признаться: «Я такой-сякой», — а он не мог хитрить. Артист был хороший. Я думаю, он сыграл бы, если бы захотел. Шостакович покался. Опять же нельзя осуждать, что он кого-то предал. Охлопков, ученик Мейерхольда, очень известный артист, впоследствии многолетний руководитель Театра Маяковского, когда закрыли его театр (возглавляемый Николаем Охлопковым Реалистический театр был закрыт в 1938 году. — «Монокль»), написал покаянное письмо, от всего отказался. И Мейерхольд, узнав об этом, сказал: «Как он будет после этого жить? Он отказывается от всей своей жизни». Но Охлопков делал хорошие спектакли по тем временам. Один его театр закрыли, а потом ему дали Театр Революции, который впоследствии стал Театром Маяковского. Мы все люди, но для меня главное в судьбе Мейерхольда — его художественный путь.

— В вашем спектакле есть эпизод, в котором Мейерхольд в двадцатые годы арестовывает Илью Эренбурга. Что это за сторона его личности?

— Он получил власть. Он принял революцию безоговорочно. Он принял ее как возможность создавать новое искусство. Луначарский назначил его начальником Театрального отдела. Там была комиссия, в которую входили Блок, Евреинов, серьезные люди, и они все были в ужасе от Мейерхольда. Луначарский быстро его снял с этой должности, потому что тот начал ругать, что называется, по-большевистски. Илья Эренбург ему возразил, в спектакле звучит подлинный текст, и Мейерхольд его на день-два арестовал. Так он играл роль начальника, и он даже не понимал, что он играл роль. Такова была его природа.

— Допустимы ли такие поступки для гения, если вспомнить пушкинскую формулу: «Гений и злодейство — две вещи несовместные»?

— Я не могу сказать, допустимы или недопустимы. С человеческой точки зрения, конечно, недопустимы. Потом ведь у Пушкина сказано: «Гений и злодейство — две вещи несовместные. Не правда ли?» Там есть вопросительный знак. Пушкин тоже был гением, и он тоже сомневается. Если бы все гении были с крыльями, как ангелы... Так не бывает. ■

Вячеслав Суриков Книжный рынок в 2023 году: рост продаж и усиление позиций отечественных авторов

Что представлял собой книжный рынок в прошлом году в цифрах



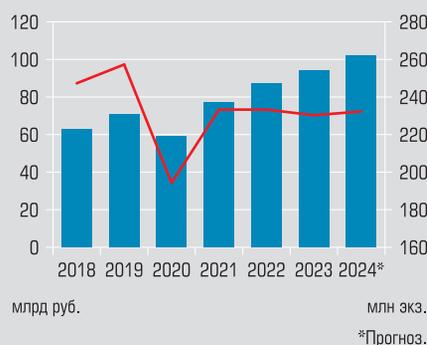
Объем книжного рынка в 2023 году в денежном выражении вырос на 9%, а в натуральном — на 3%

На примере книжного рынка можно наблюдать, как усиливаются или ослабевают те или иные экономические факторы и как они сочетаются с социальными и политическими. В целом рынок, по данным издательской группы «Эксмо-АСТ», в 2023 году вырос как в денежном объеме, так и в натуральном: на 9 и 3% соответственно. Основным драйвером роста названы маркетплейсы. С одной стороны, они расширяют доступ к книгам на территориях, где он прежде был ограничен, с другой — конкурируют с книжными магазинами, да так, что те не выдерживают конкуренции и закрываются. Всего, по данным Ассоциации книгораспространителей, в

прошлом году закрылось 86 книжных магазинов. Книжные сети также сообщают о вынужденном сокращении торговых сетей с целью оптимизации затрат. Причина, на которую ассоциация указывает в первую очередь, — ценовой демпинг на маркетплейсах. Кроме того, проблемы книжных магазинов заключаются в увеличении арендной платы, росте налогов, зависящих от кадастровой стоимости земли, и в дефиците профессионалов в сфере книжной торговли. Спасение ассоциация видит в льготах и субсидиях для книжных магазинов: они из торговых площадок должны трансформироваться в интеллектуальные центры.

Еще одна заметная тенденция, о которой сообщил президент издатель-

Коммерческий книжный рынок РФ



■ Только бумажные книги, стоимость
■ Только бумажные книги, количество (правая шкала)

Источник: Издательская группа Эксмо-АСТ

«Мы движемся в позитивном направлении: увеличилось количество издаваемых книг авторов из России и дружественных стран, в том числе из Китая»

Президент издательской группы «Эксмо-АСТ», вице-президент Российского книжного союза Олег Новиков

ской группы «Эксмо-АСТ» Олег Новиков, — рост читательского интереса к произведениям отечественных авторов. В качестве примера он привел Захара Прилепина: динамика продаж его книг по отношению к прошлому году достигла 246%, а всего книг его авторства продано 77 124 экземпляра. Динамика продаж книг Николая Цискаридзе (еще один показательный, по мнению Олега Новикова, пример) составила 128%. Экземпляров книг ректора Академии русского балета имени А. Я. Вагановой и телеведущего продано почти столько же, сколько и у Захара Прилепина: 76 680. Зарубежные авторы разделились на тех, кто продолжил сотрудничать с Россией (в их числе Николас Спарк, автор международных бестселлеров «Книга памяти» и «Послание в бутылке»: продажи его книг увеличились на 56%), и тех, кто разорвал отношения с российскими издателями; среди них абсолютный лидер продаж прошлого года Стивен Кинг. Его книги, изданные по ранее заключенным контрактам, продаются в российских книжных магазинах, но продажи по сравнению с прошлым годом — одним из пиковых — снизились на 21,69%.

Рынок цифровых книг, по данным генерального директора группы компаний «ЛитРес» Сергея Анурьева, активно восстанавливался после снижения в 2022 году. Его емкость в 2023-м достигла 12,565 млрд рублей. Это на 19% выше, чем в прошлом году. «ЛитРес»,

10 наиболее издаваемых авторов художественной литературы в 2023 году Таблица 1

Автор	Число изданий (печатных единиц)	Общий тираж (тыс. экз.)
Анна Джейн	56,3	874,3
Федор Достоевский	116	858
Агата Кристи	64	628
Эрих Мария Ремарк	62	594,5
Михаил Булгаков	77	522,9
Лев Толстой	77	505,9
Стивен Кинг	80	400,9
Джордж Оруэлл	64	371
Ася Лавринович	32	330
Джейн Остин	52	324

Источник: Российская книжная палата

Топ-10 книг «ЛитРес» по количеству проданных экземпляров в 2023 году Таблица 2

Место в рейтинге	Название
1	Ольга Примаченко «К себе нежно. Книга о том, как ценить и беречь себя»
2	Татьяна Мужижкая «Роман с самим собой. Как уравновесить внутренние ян и инь и не отвлекаться на всякую хрень»
3	Андрей Васильев «Край неба»
4	Сергей Лукьяненко «Прыжок»
5	Вадим Зеланд «Трансерфинг реальности. Ступень I. Пространство вариантов»
6	Мари Мур. «Мир Аматорио Соблазн»
7	Анна Гаврилова, Ася Недотрога «Любимая адептка его величества. Книга 2»
8	Матильда Старр «Школа чернокнижников. Абсолютный артефакт»
9	Матильда Старр «Школа чернокнижников. Железная корона»
10	Фредрик Бакман «Тревожные люди»

Источник: группа компаний «ЛитРес»

который занимает 65% этого рынка, в 2023 году продал 23 млн книг. Число бесплатных скачиваний превысило 19 млн. Самый популярный жанр в цифровом сегменте — фэнтези, в первую очередь любовное. За ним следуют саморазвитие и психология, фантастика, детективы и проза. Лидер по продажам, как и в прошлом году, книга Ольги Примаченко «К себе нежно. Книга о том, как ценить и беречь себя». На втором месте книга Татьяны Мужижкой «Роман с самим собой». На третьем — «Край неба» цифрового автора Андрея Васильева, сумевшего обойти авторов, издающихся в бумажной версии, и написать лидирующую по продажам на «ЛитРес» художественную книгу.

Основными препятствиями для роста в следующем году могут стать замедление подъема экономики, снижение потребительского спроса на фоне ужесточения кредитно-денежной политики, все тот же кадровый голод, закрытие офлайн-магазинов, снижение трафика в книжных сетях и поднимающие голову пираты, у которых появились новые возможности для монетизации краденого контента. Среди возможностей, которые могут открыться для книжного рынка в следующем году, — развитие маркетплейсов, прежде всего в городах с населением меньше 100 тысяч человек, восстановление рынка нон-фикшн, спад которого наблюдался в прошлом году, увеличение числа подписок на цифровые книги, высокая динамика роста ауди-

окниг и расширение читательской аудитории за счет экосистемных игроков. Искусственный интеллект может помочь книжному рынку своими способностями в области перевода, озвучивания аудиокниг и составления саммари. От отечественных авторов книжный рынок ждет укрепления позиций, новых имен и новых хитов.

Еще одно направление в развитии книжного рынка, на которое, в частности, делает ставку издательская группа «Эксмо-АСТ», — экранизация романов отечественных авторов. Бурно развивающаяся отечественная киноиндустрия в поиске захватывающих сюжетов наконец обратила внимание на российскую литературу — не только на классиков, но и на современных авторов. Тезис, на котором настаивают представители книжной индустрии, таков: экранизации более успешны в прокате, чем фильмы, снятые по сценариям, написанным с нуля. Яркое тому подтверждение — прошлогодний успех таких фильмов, как «Чебурашка», «По щучьему велению» и сериала «Слово пацана», который не является экранизацией, тем не менее поводом для его создания стала одноименная книга. В случае экранизации книги выиграют все: кинематографисты, снимая проверенный сюжет, могут рассчитывать на успех фильма в прокате, а издатели получают не только дополнительный доход от продажи авторских прав, но и продвижение книги, а вместе с ним дополнительные продажи. ■

Энтони Хопкинс в фильме «По Фрейду»



Пьеса Ст. Джермейна, легшая в основу сценария, написана по гарвардским лекциям о теориях Фрейда доктора Армонда М. Николи-младшего

29 февраля в российский прокат выходит фильм «По Фрейду» с Энтони Хопкинсом и Мэттью Гудом в главных ролях. Роль Зигмунда Фрейда исполнил двукратный лауреат премии «Оскар» Энтони Хопкинс («Отец», «Молчание ягнят»), а роль писателя К. С. Льюиса — Мэттью Гуд («Игра в имитацию», «Аббатство Даунтон»). Режиссером выступил Мэтт Браун, ранее снявший картину «Человек, который познал бесконечность» с Джереми Айронсом и Девом Пателем в главных ролях. Опера-

тором стал Бен Смитхард, имеющий на своем счету около 50 работ, среди них «Отец» и «Сын», «Аббатство Даунтон» и многие другие.

По сюжету фильма в 1939 году основатель психоанализа Зигмунд Фрейд приглашает к себе домой писателя Клайва Стейплза Льюиса (цикл его фэнтези-повестей «Хроники Нарнии» позднее принесет ему признание), чтобы обсудить с ним взгляды молодого человека и последствия, к которым может привести слепая вера. ■

Кирилл Зайцев в фильме «Командир»



Кирилл Зайцев, исполнивший роль командира отряда «А», не только удивительно похож на него внешне, но и носит такую же фамилию

22 февраля в прокат выходит фильм Александра Гурьянова и Тимура Хвана «Командир» с Кириллом Зайцевым в главной роли.

Геннадий Зайцев — обычный подросток в глухой уральской деревне. Он вырос в многодетной семье, без отца, но сумел пережить трудности военного детства и послевоенной разрухи и стать у истоков создания антитеррористического подразделения группы «Альфа». Первого декабря 1988 года в городе Орджоникидзе (ныне Владикавказ)

террористы захватывают в заложники 32 ребенка, учительницу и водителя. Под руководством Зайцева проходит сложнейшая операция, в результате которой все заложники освобождены, а террористы арестованы.

Во время подготовительного периода создатели картины записали несколько десятков часов интервью с самим Геннадием Николаевичем Зайцевым, а также с его родственниками, которые в дальнейшем помогли при создании достоверного образа главного героя. ■

«Цветы, плоды, музыкальные инструменты в итальянской живописи»



К. Монари. Натюрморт с письменными принадлежностями. Италия. 1680–1695 годы. Холст, масло. 67–53 см

5 марта в ГМИИ им. А. С. Пушкина открывается первая в России выставка итальянского натюрморта «Цветы, плоды, музыкальные инструменты в итальянской живописи эпохи барокко». В экспозиции будут показаны свыше 70 произведений из крупнейших российских собраний: Пушкинского музея, Государственного Эрмитажа, Государственного музея-заповедника «Петергоф», Пермской государственной художественной галереи и из других.

В представлении не только широкого зрителя, но и историков искусства жанр натюрморта ассоциируется прежде всего с Голландией, где он во многом определил лицо национальной живописной школы, а со временем превратился в своего рода эталон жанра. Итальянский натюрморт привлек внимание исследователей лишь в 1920-х годах и стал одним из открытий XX века. Сейчас живопись итальянского барокко невозможно представить без натюрмортов, отразивших дух и мировосприятие той эпохи. ■

«Замужняя невеста» в Театре Моссовета



В спектакле заняты три поколения актеров, среди них Мария Кнушевицкая, Александр Бобровский, Валентина Карева и другие

24 февраля, 17 и 31 марта Театр Моссовета откроет Год семьи премьерой спектакля «Замужняя невеста» по пьесе Александра Шаховского, Николая Хмельницкого и Александра Грибоедова «Своя семья, или Замужняя невеста» в постановке художественного руководителя театра Евгения Марчелли. Премьера приурочена к юбилею заслуженной артистки РФ Марии Святославовны Кнушевицкой, отметившей свое

90-летие. Актриса служит в Театре Моссовета более 65 лет, играла с Фаиной Раневской и Ростиславом Пляттом в легендарной постановке «Дальше — тишина», а также в спектаклях с Любовью Орловой, Верой Марецкой и Николаем Мордвиновым.

В написанной в 1817 году пьесе «Своя семья, или Замужняя невеста» представлена миниатюрная картинка жизни русского дворянства начала XIX века. ■

Полосу подготовил Вячеслав Суриков

Александр Механик Как изобрести права человека

Книга о логике развития представлений о правах человека и о роли, которую сыграла в этом художественная литература

В начале своей книги Линн Хант, известный американский историк Французской революции, профессор Калифорнийского университета, задается вопросом, как и почему такие люди, как рабовладелец Джефферсон и аристократ Лафайет, стали авторами двух документов — американской Декларации независимости и французской Декларации прав человека и гражданина, — впервые в человеческой истории провозгласивших равноправие всех людей и самоочевидность прав человека. «Каким образом люди, живущие в обществах, основанных на рабстве, подчинении и естественной, как тогда казалось, сервильности, смогли вообще представить себе совершенно не похожих на них мужчин, а в некоторых случаях и женщин как равных? Как равноправие в подобных условиях стало “самоочевидной” истиной?» Ведь, по мнению Хант, признание самоочевидности прав человека «приводит к парадоксальной ситуации: если равенство прав настолько самоочевидно, то почему о нем вообще нужно заявлять и почему заявлено о нем было только в определенное время и в определенных местах? <...> И как права человека могут быть универсальными, если они не признаны повсеместно даже сейчас, в наше время». Книга Хант — это попытка найти ответы на эти вопросы.

Эмпатия, права человека и чтение романов

Хант приходит к выводу, что самоочевидными «права человека стали для людей XVIII века, когда эти права были осознаны ими не просто как доктрина, сформулированная в документах, а как нечто, основанное на расположении к другим людям, на совокупности убеждений о том, что представляют собой люди и как в светском обществе отличают хорошее от плохого, то есть на эмпатии». Эти чувства должны были испытывать многие люди, а не только философы, писавшие о них. А это означает, что философские идеи, правовые традиции и революционная политика нашли в человеке внутреннюю эмоциональную точку отсчета.

По мнению Хант, в основе этих чувств лежит, с одной стороны, способность человека к эмпатии, то есть к сопереживанию эмоционального состояния другого человека, а с другой — способность к моральной автономии, к самостоятельному выбору нравственных принципов и способов своих действий, готовность нести ответственность за свой выбор. Но «автономия и эмпатия — это культурные практики, а не просто идеи, и поэтому они имеют буквальное воплощение, то есть обладают как физическими, так и эмоциональными измерениями. Индивидуальная автономия зависит от возрастающего чувства обособленности и священности человеческих тел: ваше тело принадлежит вам, а мое принадлежит мне, и мы оба должны уважать границы между нашими телами. Эмпатия основана на признании того, что другие чувствуют и думают так же, как и мы, что наши внутренние чувства в некотором фундаментальном смысле похожи».

Конечно, автономия и эмпатия в той или иной мере были присущи человеку всегда, но именно в XVIII веке они стали основой глубочайших изменений в социальных представлениях людей. И это было не случайно. По мнению Хант, и это главное в ее книге, большое значение в формировании такого исключительного влияния эмпатии и автономии на человеческое общество в Европе XVIII века имели новые виды переживаний — от просмотра картин на публичных выставках до чтения чрезвычайно популярных эпистолярных романов о любви и браке. Такие переживания помогли распространить практики автономии и эмпатии. А газеты и романы создали «воображаемое сообщество», необходимое для процветания национального чувства.

При этом Хант отмечает, что «поскольку история, дисциплина, которой я занимаюсь, давно пренебрегает любой формой психологической аргументации — мы, историки, часто говорим о психологическом редукционизме*, но никогда не говорим о социологическом или



ИСТОРИЯ СОЦИОЛОГИЯ ФИЛОСОФИЯ АНТРОПОЛОГИЯ



Самоочевидными права

человека стали для лю-

дей, когда они были осо-

знаны ими не просто как

некая доктрина, а как не-

что, основанное на распо-

ложении к другим людям,

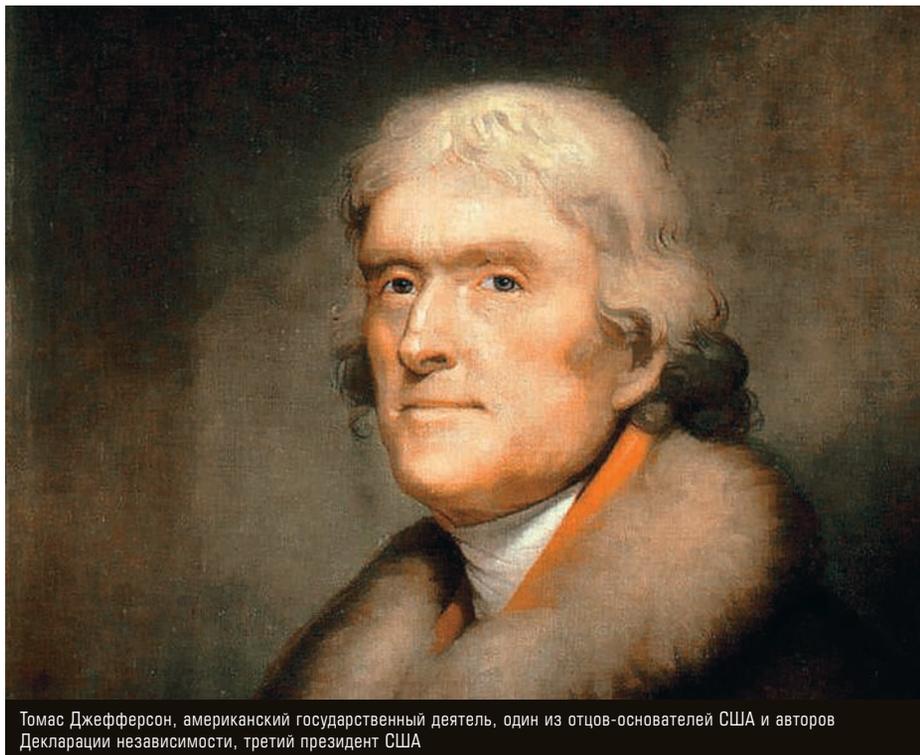
на совокупности убежде-

ний о том, что представ-

ляют собой люди, то есть

на ЭМПАТИИ

* Редукционизм — методологический принцип, согласно которому любое сложное явление (или обозначающее его выражение) представляет собой совокупность более простых и элементарных его составляющих (к ним оно может быть сведено и объяснено на их основе).



Томас Джефферсон, американский государственный деятель, один из отцов-основателей США и авторов Декларации независимости, третий президент США

культурном редукционизме, — то она во многом упускает из виду возможность аргумента, зависящего от описания того, что происходит внутри личности».

И Хант в своем историческом исследовании пытается перенести акцент именно на то, что творится в сознании отдельных людей, потому что считает, что изменения в представлениях о правах человека происходят из-за того, что многие люди благодаря взаимодействию друг с другом, а также чтению и визуальному опыту создали новый социальный контекст. «Короче говоря, я настаиваю на том, что любое объяснение исторических изменений должно в итоге учитывать изменение в сознании людей. Чтобы права человека стали самоочевидными, обычные люди должны были обрести новое понимание, которое основывалось на новых формах восприятия».

Особую роль в возникновении этих новых форм восприятия окружающей действительности и в формировании эмпатии и представлений об автономии каждого человека сыграли, по мнению Хант, «ставшие тогда модными эпистолярные романы, которые через вымышленный обмен письмами учили своих читателей не чему иному, как новой психологии, и в результате заложили фундамент для нового общественного и политического порядка». В процессе их чтения сопереживание героям уже не ограничивалось традиционными социальными рамками, разделявшими знать и простолюдинов, господ и слуг, мужчин и женщин и, вероятно, даже взрослых и детей. Читатели увидели других — тех, с кем они не были лично знакомы, — как себе подобных, как

людей с теми же самыми эмоциями. Без этого процесса узнавания «равенство», по мнению Хант, не имело бы большого смысла и, что особенно важно, никаких политических последствий.

Хотя, как отмечает Хант, поразительный расцвет жанра романа в XVIII веке не прошел незамеченным и другими исследователями, которые связали его с капитализмом, подъемом среднего класса, расширением публичной сферы, появлением нуклеарной семьи, изменением гендерных отношений и даже возникновением национализма, но для Хант в первую очередь важно его психологическое влияние на людей и то, каким образом оно связано с появлением прав человека.

Магическое действие романа оказалось чревато серьезными последствиями: его читатели учились понимать глубину и полноту чувств обычного человека и способность себе подобных самостоятельно создавать собственный духовный мир. «Из этого умения и произросли права человека. Они могли появиться, только когда люди научились думать о других, как о равных себе, как о себе подобных. Они научились этому равенству, по крайней мере отчасти, благодаря отождествлению с обычными персонажами романов, которые, хотя и были вымышленными, казались поразительно реальными и знакомыми».

Логика прав человека: права всем, но женщинам в последнюю очередь

В своей книге Хант также уделяет большое внимание роли, которую сыграла в

формировании новых представлений о правах человека критика пыток и жестоких наказаний. «Стоило писателям и юристам-реформаторам эпохи Просвещения начать критиковать пытки и жестокие наказания, как за пару десятилетий отношение к ним поменялось на полностью противоположное. Открытие сочувствия было частью этих изменений, но только частью. Все, что требовалось помимо эмпатии — в данном случае и для сопереживания осужденным, — так это новое отношение к человеческому телу». Если раньше тело считалось священным только в рамках религиозного порядка, согласно которому отдельные тела могли быть искалечены или подвергнуты пыткам во имя всеобщего блага, то в секулярном порядке, основанном на автономии и неприкосновенности личности, тело стало священным само по себе. Это изменение имеет двоякий характер. Тела приобрели большую значимость, когда с течением XVIII века они стали более изолированными, обособленными и индивидуализированными, в то время как насилие над ними все чаще стало вызывать негативную реакцию.

При этом, как с некоторой горечью замечает Хант, дискуссии относительно того, что такое права человека, и само провозглашение этих прав не имели в то время в виду нечто всеобъемлющее. «Нас не удивляет, что они (авторы деклараций. — «Монокль») считали детей, сумасшедших, заключенных или иностранных граждан неспособными или недостойными полноценного участия в политическом процессе, поскольку мы сейчас придерживаемся того же мнения. Но они также исключали из правового поля неимущих, рабов, свободных чернокожих, религиозные меньшинства в некоторых случаях, а также всегда и везде женщин». Однако стоило спорам о правах однажды разгореться, как их уже было не остановить. Сначала депутаты озаботились положением протестантов — лишенного избирательных прав меньшинства; за ним последовало рассмотрение еврейского вопроса. Как только на повестку дня попал отказ в активном гражданстве по религиозным мотивам, не заставили себя долго ждать и ограничения, связанные с профессиональной деятельностью.

Принятие Декларации прав человека и гражданина способствовало выявлению внутренней логики прав человека. «Депутаты, сталкиваясь с необходимостью воплощать свои возвышенные идеалы в законы, сами того не подозревая, создали своего рода шкалу того, что возможно и представимо. Никто за-

ранее не знал, когда и какие именно группы окажутся в центре их внимания и каким образом будет решена их судьба». Однако со временем стало ясно, что наделение правами некоторых групп (например, протестантов) представить гораздо легче, чем получение этих прав другими группами (женщинами). Согласно логике процесса, стоило только обсудить права группы, располагавшейся высоко по шкале представимого (мужчины, владеющие собственностью; протестанты), как неизбежно на повестке дня оказывалась группа, принадлежащая к той же категории, но занимавшая менее выигрышную позицию (мужчины, не владеющие собственностью; евреи). Логика процесса необязательно приводила к равномерному и линейному развитию событий, но в долгосрочной перспективе она шла именно в этом направлении. Так, противники предоставления прав евреям использовали пример протестантов (в отличие от евреев они, по крайней мере, были христианами), чтобы убедить депутатов отложить обсуждение вопроса об их правах. Тем не менее не прошло и двух лет, как евреи получили равные права, отчасти потому, что благодаря открытым дискуссиям появилась сама возможность представить себе, что они эти права получат.

Сокрушительная сила революционной логики прав еще лучше прослеживается в решениях французов относительно свободных черных и рабов. «Франция признала политическое равноправие свободных черных в 1792 году, а в 1794-м — задолго до любого другого рабовладельческого государства — освободила рабов. Новообразованные Соединенные Штаты предоставили равные права религиозным меньшинствам гораздо раньше британских «братьев», однако сильно запоздали с отменой рабства. После многолетней кампании, возглавляемой созданным с подачи квакеров «Обществом за искоренение работорговли», британский парламент запретил торговлю рабами в 1807 году, а в 1833 году отменил рабство на всей территории Британской империи. И только в Соединенных Штатах дела обстояли намного хуже. Здесь рабство было отменено значительно позднее».

Удивительным образом те же французские депутаты все же смогли согласиться, хоть и после ожесточенной дискуссии, что Декларация прав распространялась на всех людей, без различия цвета их кожи, однако лишь очень немногие из них могли заставить себя признать, что ее положения распространяются и на женщин. Как считает Хант, «причиной столь явного пренебрежения,



Маркиз де Лафайет, французский и американский политический деятель. Участник трех революций: американской Войны за независимость, Великой французской революции и июльской революции 1830 года, один из авторов Декларации прав человека и гражданина

Эпистолярные романы через вымышленный обмен письмами учили своих читателей не чему иному, как новой психологии, и в результате заложили фундамент для нового общественного и политического порядка

вероятно, является тот факт, что женщины не были преследуемым меньшинством». По нашим сегодняшним меркам их притесняли, ущемляли их права из-за половой принадлежности, однако они не являлись меньшинством и, конечно, никто не пытался заставить их изменить идентичность, как в случае с протестантами или евреями. Так что окончательно женщины получили равные права с мужчинами значительно позже всех других групп, обделенных правами, — только в XX веке.

Права человека и современность

В 1948 году Организация Объединенных Наций приняла Всеобщую декларацию прав человека, которая «не только подтвердила представления об индивидуальных правах, сформированные в XVIII веке: равенство перед законом, свобода слова, свобода религии, равный доступ к государственной службе, защита частной собственности и недопустимость пыток и жестокого наказания... но и запретила рабство, а также закрепила всеобщее и равное избирательное право с выборами путем тайного голосования». Но, как констатирует Хант, несмотря на принятие декларации и, казалось бы, всеобщее признание ценности прав человека, «пытки и этнические чистки практикуются снова, сексуальное насилие остается орудием войны; женщин все так же притесняют, торговля женщинами и детьми с целью сексуальной эксплуатации растет; рабство сохраняется...» Спустя несколько десятилетий после Второй мировой войны и нацистских зверств детальное исследование показало вероятность того, что обычные люди, без психических отклонений, фанатичных политических или религиозных убеждений при «определенных» обстоятельствах способны на осознанное массовое убийство тех, кто находится рядом. Участники пыток в Алжире, Аргентине и Абу-Грейб тоже когда-то начинали как рядовые солдаты. «Мучители и палачи похожи на нас и зачастую причиняют боль тем, кто оказывается перед ними». И Хант задается вопросом: стоит ли с учетом этого опыта признать, что права человека потерпели поражение, доказав свою несостоятельность? И сама отвечает на него: при всем при этом права человека — наша единственная защита от этого зла. Но если «защитники прав человека XVIII века могли осуждать своих оппонентов и считать их бесчувственными традиционалистами, которые всеми силами поддерживали общественный порядок, основанный на неравенстве, различиях и устоявшихся обычаях, а не на равенстве, всеобщности и естественных правах... мы больше не можем позволить себе роскошь простого отрицания старых взглядов. Теперь, когда число приверженцев прав человека несоизмеримо выросло, нам приходится иметь дело с миром, порожденным этой борьбой за права человека. Нам нужно понять, что делать с мучителями и убийцами; как предотвратить их появление в будущем, в то же время сознавая, что они — это мы. Мы не можем терпеть их и вместе с тем не можем перестать относиться к ним как к людям».

■ Хант Л. Изобретение прав человека: история. — М.: Новое литературное обозрение, 2023. — 171 с. Тираж 1000 экз.

Показатели платежного баланса в январе улучшились

Корпоративное кредитование бьет рекорды

Сохраняется резерв роста загрузки мощностей в обработке

Сезонно скорректированный индекс менеджеров по закупкам S&P Global PMI обрабатывающих отраслей снизился в январе с 54,6 до 52,4%. Впрочем, значения индекса остаются в позитивной зоне высокой конъюнктуры (свыше 50 пунктов). Обращает на себя внимание тот факт, что, согласно опросам менеджеров, большинство видов ограничений выпуска (особенно со стороны спроса и общей неопределенности ситуации) довольно быстро снижаются. Исключение — растущие ограничения со стороны квалифицированной рабочей силы.

Профицит счета текущих операций в январе 2024 года составил 6,4 млрд долларов против 0,7 млрд в декабре. Рост положительного сальдо счета текущих операций по сравнению с декабрем 2023 года при лишь небольшом изменении торгового баланса (профицит товарной торговли составил 9,7 млрд долларов против 10,2 млрд в декабре) обусловлен сезонным сокращением дефицита прочих компонентов текущего счета, в частности баланса первичных и вторичных доходов (вследствие сезонного

сокращения объявленных российскими компаниями дивидендов).

Превышение выручки от экспорта в токсичных валютах (долларах США и евро) над спросом на импорт в них же в декабре составил всего 2,3 млрд долларов — в четыре с лишним раза меньше профицита баланса внешней товарной торговли. Сохранение столь узкого сегмента рынка токсичных валют создает объективный контекст для повышенной волатильности обменного курса. Наиболее критичное сжатие рассматриваемый показатель претерпел летом прошлого года (на минимуме в июле он составил всего 0,53 млрд долларов), что послужило важным триггером ослабления рубля. В последние месяцы прошлого года профицит в токсичных валютах немного подрос и колеблется в диапазоне от 1,5 до 3 млрд долларов.

Банк России обнародовал данные о корпоративном кредитовании в декабре 2023 года. Итоги вышли обескураживающими: новых кредитов нефинансовым предприятиям банки выдали на невероятную сумму — 6,66 трлн рублей. Со-

рокапроцентный прирост к ноябрю скептики могли бы отнести на счет сезонности: последний месяц года действительно щедр на кредиты (цепочка здесь раскручивается от доходов — в декабре каждый год происходит всплеск поступлений у получателей бюджетных средств, да и хозяйственные договоры, как правило, закрываются окончательно либо промежуточно последним месяцем года; эти средства так или иначе поступают в банковскую систему и формируют ресурсы для кредитования), но в прошедшем декабре корпоративных кредитов было выдано на 15% больше, чем в 2022 году, и на 27% больше, чем в 2021-м. И это несмотря на очередное повышение ключевой ставки ЦБ в позапрошлом месяце.

Как видно из графика, выдачи кредитов нефинансовым предприятиям существенно превышают уровни соответствующих месяцев 2022 и 2021 годов начиная с мая, и развернутое регулятором с июля ужесточение процентной политики пока никак не сказалось на кредитной активности банков и

заемной активности получателей кредитов. По итогам 2023 года корпоративный кредитный портфель вырос почти на 25%, в этом году Банк России целенаправленно его более чем двукратное замедление — до 9–10% годовых в рамках борьбы с придуманным регулятором «перегревом» экономики. Пока добиться сколь угодно существенного торможения кредитования ЦБ не удастся.

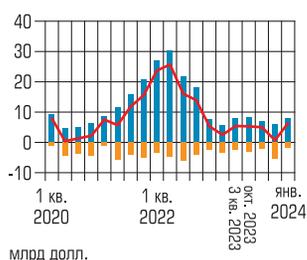
Уровень загрузки производственных мощностей, согласно опросам бизнеса, в среднем превысил 80%, сообщил ЦМАКП со ссылкой на опросы Банка России. Однако за этими цифрами стоят очень разные процессы на уровне отдельных отраслей: в добыче полезных ископаемых уровень загрузки очень высокий (80–85%), но и особого потенциала роста нет в условиях ограничений на экспорт. В логистических отраслях наблюдается довольно высокая загрузка мощностей (под 80%), что, по мнению ЦМАКП, связано с новыми инфраструктурными реалиями для нашей экономики в условиях санкций. В обрабатывающей промышленности уровень загрузки составляет порядка 75% и есть возможность его умеренного повышения, на 5–8% в рамках поддержки потребительского и инвестиционного спроса.

Индекс деловой активности S&P Global PMI начал 2024 год снижением



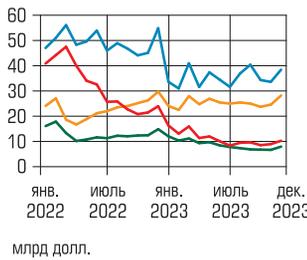
Источник: S&P Global

В январе 2024 года показатели платежного баланса немного улучшились



Источник: Банк России

Рынок токсичных валют для российских игроков остается очень узким



Источники: Банк России, расчеты «Монокля»

Со второго квартала 2023 года развернулся бум кредитования юридических лиц



Источник: Банк России