

РУССКИЙ БИЗНЕС
Эпоха ипотечной засухи

ТЕМА НЕДЕЛИ
В американские выборы вернулась интрига

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ
Где взять десятки новых IPO

МОНОКЛЬ

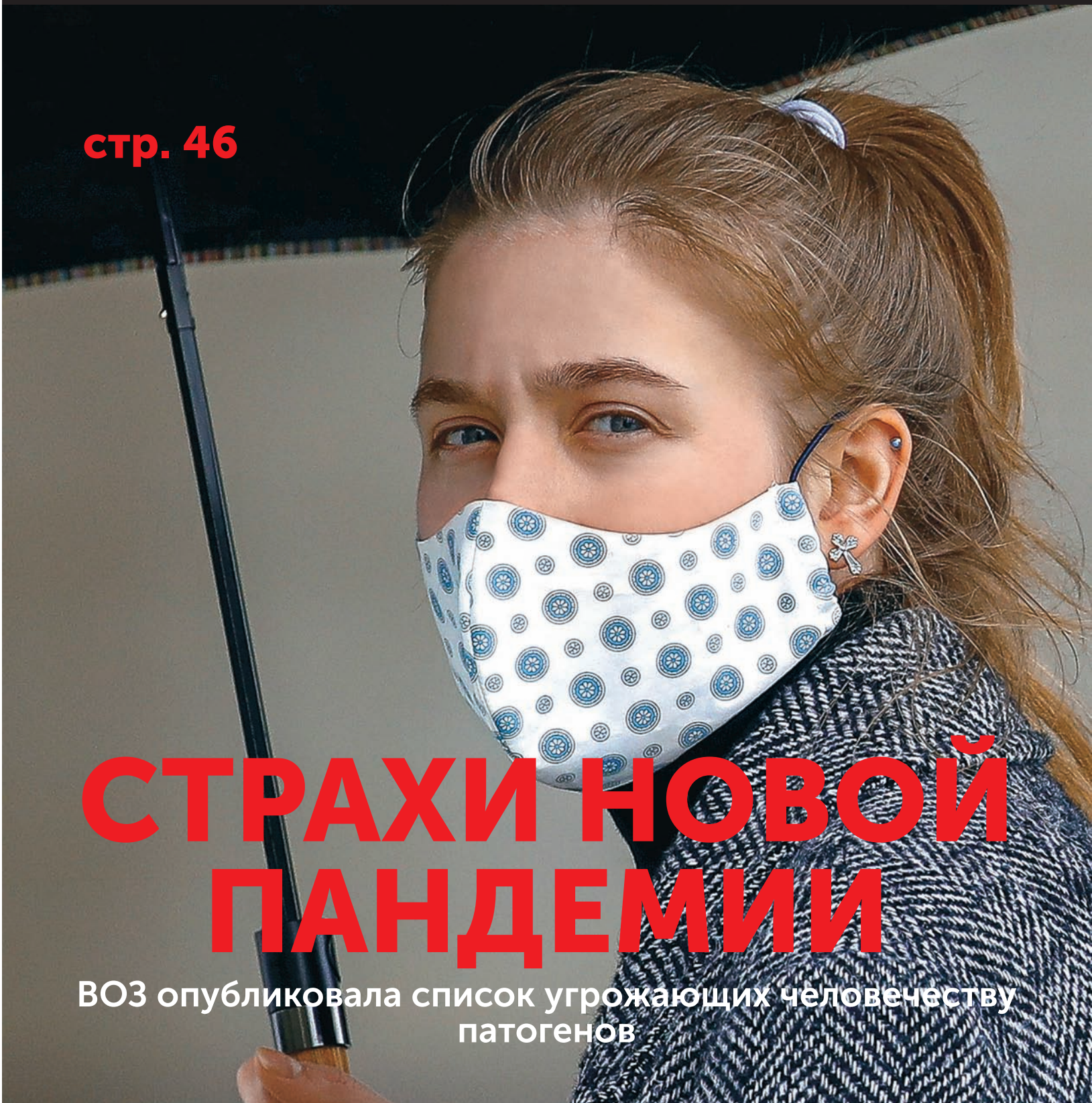
26 АВГУСТА — 1 СЕНТЯБРЯ 2024 № 35 (1354)

WWW.MONOCLE.RU

стр. 46

СТРАХИ НОВОЙ ПАНДЕМИИ

ВОЗ опубликовала список угрожающих человечеству патогенов



Содержание

ОБЛОЖКА: ЕЛЕНА ПЛАТОНОВА; ФОТО: ТАСС

ПОВЕСТКА ДНЯ

4

разное

ПРОДАМ ЗОЛОТО. ДОЛЛАРЫ
НЕ ПРЕДЛАГАТЬ

9

ТЕМА НЕДЕЛИ

редакционная статья

10

С КЕМ РАЗГОВАРИВАТЬ В США

США ЗАПУТАЛИСЬ
В КЛЮЧАХ ОТ БЕЛОГО ДОМА

11

Замена кандидата в президенты от Демократической партии оживила предвыборную борьбу в США. Ее исход сегодня предсказать практически невозможно. Обещают победу одного из политиков с незначительным перевесом, что повлечет за собой кризис доверия и вероятность непризнания результатов проигравшим кандидатом

РУССКИЙ БИЗНЕС

РОБОТЫ И ИНВЕСТОРЫ

19

Минпромторг предлагает новый вид специальных инвестиционных контрактов для развития отечественной робототехники

РЫНОК ЖИЛЬЯ ОХЛАЖДАЕТСЯ,
НО НЕОХОТНО

22

Квартирный рынок входит в новый этап развития, связанный с отменой льготной ипотеки и резким снижением спроса. Застройщики пока не собираются снижать цены, стараясь поддержать интерес к недвижимости разными ипотечными продуктами

ЛАЙФСТАЙЛ
В ЛОКАЛЬНОМ ИСПОЛНЕНИИ

26

Lamoda, крупнейший в России и СНГ ретейлер в сфере моды, красоты и лайфстайла, в конкуренции с универсальными маркетплейсами делает акцент на привлечение платежеспособной аудитории, создание уникального ассортимента, строгий отбор брендов и прозрачные отношения с партнерами

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

СЕРБСКАЯ ЛИТИЕВАЯ ДРАМА

32

Руководство Сербии хочет на зеленой волне крупного литиевого проекта ускорить свой торжественный въезд в Евросоюз. Но простые сербы

не хотят оплачивать своим здоровьем амбиции политиков

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

НЕ ТЕ ГЕРОИ

36

Минфин планирует активно выводить на рынок акций национализированные компании и компании с госучастием, но вряд ли эти эмитенты помогут его росту. На бирже нужно 500 компаний с таким же бизнесом, как у Ozon или Positive Technologies

«У НАС НЕТ ХОРОШИХ РЕШЕНИЙ»

40

Финансист Денис Соловьев — о ситуации на валютном рынке, о проблемах с внешними платежами и о том, можно ли перевести внешнюю торговлю на бартер

НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ

МИР ГОТОВЯТ К НОВОЙ ПАНДЕМИИ

46

ВОЗ обновила список патогенов, способных вызвать очередную эпидемию, которая охватит страны и континенты. По мнению ученых, наибольшую опасность представляет пока еще неизвестный вирус

ПОЛИТИКА

РУССКАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

49

Почему Запад против нас ополчился и как его победить, целенаправленно и оригинально применив уже имеющийся у нас богатый опыт внешнего влияния

подкаст журнала
каждую неделю.
На 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.



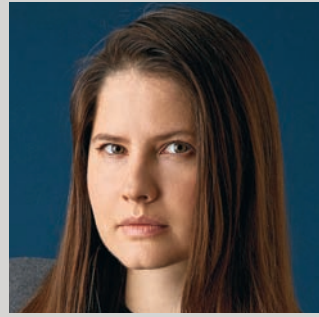
ОТЧАЯННЫЙ ГАЗОВЫЙ ПОКЕР
На рынке СПГ есть только два игрока, которые имеют достаточные амбиции и возможности значительного увеличения предложения: США и Россия. Директор по исследованиям Института энергетики и финансов Алексей Белогорьев в первом подкасте журнала «Монокль».



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.

ЛЮДИ НОМЕРА



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ВИКТОРИИ АБДРАШИТОВОЙ

ВИКТОРИЯ АБДРАШИТОВА

«Для Lamoda сейчас поворотный момент. Что делать дальше — биться с огромными маркетплейсами, то есть идти в сторону универсальности, предоставляя широчайший выбор. Или мы остаемся в fashion и будем расти не на 150 процентов в год, а на 40, но с понятной стратегией. Мы делаем выбор в пользу фокуса на моде».

26



ИЗ ОТКРЫТЫХ ИСТОЧНИКОВ

ВИКТОРИЯ ЖУРАВЛЕВА

«К рабочему белому классу обращаются такие разные кандидаты. Вэнс, обозвавший в свое время демократов бездетными кошатниками, и Уолз, ратующий за аборт и смену пола. Это заставляет задуматься, что представляют собой Соединенные Штаты на самом деле и насколько можно быть традиционным государством в XXI веке».

16



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА НИКОЛАЯ НИКИТИНА

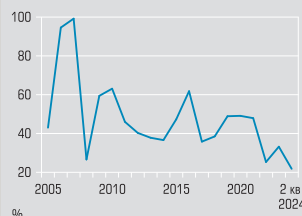
НИКОЛАЙ НИКИТИН

«Внедряясь в промежуточного хозяина, вирусы гриппа перемешивают геномы и образуют новые варианты. При попадании в человека эти штаммы могут стать очень заразными и вызвать эпидемию. Ранее мы это уже наблюдали».

46

ПРОГНОЗЫ НОМЕРА

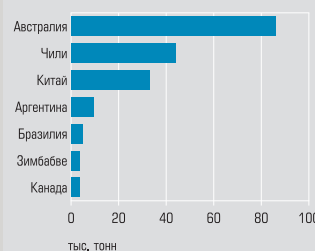
Отношение капитализации фондового рынка к ВВП: все ниже и ниже



Источники: НАУФОР, ЦБ, расчеты «Монокль»

36

В 2023 году на Австралию, Чили и Китай пришлось 88% мирового производства лития



Источники: US Geological Survey

32

Увеличение амуаров в золоте по странам за 2013–2023 годы



Источники: Всемирный золотой совет (WGC)

9

Рынок акций: вообще никаких идей

Индекс Мосбиржи пробил вниз уровень 2700 пунктов — это показатель лета 2023 года. От майских пиков 2024 года в 3500 пунктов российский рынок упал примерно на 23%, причем только за минувшую неделю он потерял около 5%. Аналитики списывают падение на высокую ставку и на геополитику — их обвинять всегда легко и приятно. Однако отметим, что в геополитическом плане значимых ухудшений за последнюю неделю не произошло, да и недавнее ралли, с осени 2023 года до мая 2024-го, проходило при непрерывном повышении ключевой ставки. Еще пару месяцев назад те же аналитики ждали, что наступившие весной и летом дивиденды будут реинвестированы в рынок акций, но, очевидно, этого не произошло, по крайней мере не в том объеме, на какой рассчитывали инвесткомпании.

Понять, кто же наиболее активно выходил из российских акций, позволит регулярный «Обзор рисков финансовых рынков» от Банка России; пока же мы можем только удивляться июльским данным: крупнейшими нетто-покупателями акций в июле, по данным ЦБ, стали системно значимые кредитные организации (СЗКО), которые приобрели акций на 20,2 млрд рублей; это заметно больше, чем в июне (12,5 млрд). Значительный спрос также предъявляли физические лица (приобрели акций на 14,2 млрд рублей в июле, на 4,2 млрд — в июне) и не относящиеся к СЗКО кредитные организации, которые перешли к нетто-покупкам на 8,8 млрд рублей после нетто-продаж в июне на 41,4 млрд. Казалось бы, это должно было привести к подъему рынка акций в июле, но нет, индекс Мосбиржи снижался практически без остановок. Разумным видится такое объяснение: на фоне санкций на Национальный клиринговый центр из бумаг выходили оставшиеся нерезиденты, по крайней мере именно этим может объясняться резкое снижение «Газпрома».

Рынок акций:
частные инвесторы наигрались



все усилия ОПЕК, никак не выйдут из спячки. Новых голубых фишек, которые потащат за собой рынок, пока не появилось. IT-компании по мультипликаторам уже догнали американские аналоги, отдельные истории есть во втором-третьем эшелонах, но это точно не для массового инвестора. ЦБ изо всех сил замедляет экономику. Действительно помочь мог бы вывод на биржу десятков и сотен перспективных компаний (см. «Не те герои» на стр. 36) и появление отечественных институциональных крупных инвесторов, но вопрос в том, кто может ими стать. Программа долгосрочных сбережений вряд ли вольет новую жизнь в негосударственные пенсионные фонды, для банков вложения в акции — вещь слишком рискованная. Остаются инвесткомпании и владельцы крупного бизнеса, которые сейчас, очевидно, заняты скупкой непубличных компаний у тех, кто желает покинуть российский рынок, но со временем будут вынуждены обратить свои взоры и на биржу.

Ну и, естественно, снижение ключевой ставки, с одной стороны, и готовность компаний платить дивиденды — с другой тоже будут толкать российские акции вверх.

4

ПОВЕСТКА ДНЯ

МОНОКЛЬ № 35 26 АВГУСТА — 1 СЕНТЯБРЯ 2024

коротко

Агропром: переработка молочной сыворотки

Компания «Молвест» (Воронеж), один из крупнейших переработчиков молока, построит новый завод по производству концентратов сывороточных и молочных белков, а также пермеата (содержит высокий процент лактозы). Все эти продукты используются в качестве сырья в производстве дет-



«Молвест» расширяет глубокую переработку молока

ского питания и в пищевой промышленности. Предприятие планируют запустить через три года, оно сможет перерабатывать 1200 тонн молока в сутки — вдвое больше, чем уже имеющийся у инвестора аналогичный завод. В целом эти мощности позволят занять до 60% российского рынка сывороточной переработки, потеснив импорт. Инвестиции в проект оцениваются в 6,5 млрд рублей.

Импортозамещение: пресс-формы для отечественной промышленности

Компания «Форш» на своей площадке в Ульяновске запустила в эксплуатацию оборудование для выпуска крупногабаритных пресс-форм и штампов, общается на сайте федерального Фонда развития промышленности (ФРП). Инвестиции в развитие производства пре-



Крупногабаритные пресс-формы поставит «Форш»

высели 120 млн рублей. Из них 80 млн в виде льготного займа предоставил ФРП. Благодаря средствам этого займа компания приобрела крупный, пятиосевой, порталный обрабатывающий центр. Запуск нового оборудования уже в 2024 году позволит как минимум на 10% увеличить выпуск сложных крупногабаритных пресс-форм, штампов и специальной оснастки. Пресс-формы и штампы планируется поставлять в первую очередь на предприятия автомобильной промышленности, а также на производства авиационной, металлургической и других отраслей. Среди потенциальных заказчиков АвтоВАЗ, КамАЗ, группа ГАЗ, УАЗ, «Ил», «Туполев», ОДК и заводы группы «Русал». Сегодня, по данным компании, около 75% российского рынка крупногабаритных пресс-форм для машиностроения приходится на зарубежную продукцию, в основном из Китая и Турции. За счет нового производства предприятие намерено снизить этот показатель. ■

Малотоннажная химия:
испытательный центр
для полимеров

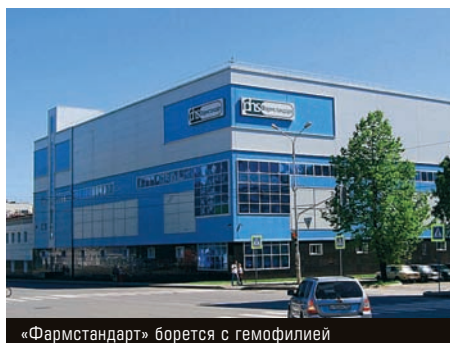


«Сибур» строит полигон для тестирования новых полимеров

Нефтехимический холдинг «Сибур» построит в Тобольске центр пилотирования технологий производства полимеров. Его мощность составит 300 тыс. тонн в год, аппаратная конфигурация обеспечит возможность тестировать более 90% спектра существующих и перспективных технологий производства базовых полимеров. В центре будут также тестировать разработки в области катализаторов — компонентов для выпуска полимеров. Благодаря этому срок вывода новых продуктов на рынок сократится практически в десять раз, что позволит на сотни тысяч тонн в год увеличить выпуск современных синтетических материалов. Запустить центр планируется в конце года, инвестиции в проект составят 6 млрд рублей. ■

Фармацевтика: локализация
препарата от гемофилии

Компания «Фармстандарт-УфаВИТА» инвестирует 10,4 млрд рублей в расширение производства. До 2026 года планируется построить новый производствен-



«Фармстандарт» борется с гемофилией

ный комплекс, а к 2035-му — полностью реализовать проект по выпуску новых препаратов и модернизации производства уже имеющихся. К числу последних относится «Фактор крови 8», самый популярный препарат для лечения гемофилии. Компания в 2022 году первой в России запустила его производство полного цикла на 370 млн доз в год. О мощностях модернизированного производства не сообщается. ■

США: ФРС готова к снижению



Джером Пауэлл меняет подход

Большинство представителей ФРС США высказывались на июльских заседаниях о необходимости снизить ключевую процентную ставку в сентябре, свидетельствуют протоколы заседаний. Они считают уместным снизить таким образом стоимость заимствований. А по сообщению Bloomberg, глава ФРС **Джером Пауэлл** заявил, что «пора снижать ставку настала». Он ориентируется на темпы инфляции, которая, по его прогнозу, в этом году движется к 2%, которые в целом не мешают устойчивому экономическому росту. Эксперты отмечают, что это заявление стало поворотным моментом для политики ФРС, которая вот уже около двух лет была нацелена на борьбу с инфляцией и поэтому поддерживала высокую для США ключевую ставку. Возможно, сыграло роль то, что Бюро статистики США подкорректировало задним числом данные о росте занятости. Среднемесячное число новых рабочих мест с апреля 2023 года по март 2024-го снизилось с 242 тыс. до всего лишь 174 тыс. Причем почти все это места на государственной службе либо работа в низкооплачиваемых секторах сферы услуг (общественного питания и проч.). ■

Китай: успехи автопрома



«Китайцы» обходят «японцев»

Китайский производитель автомобилей BYD обогнал во втором квартале 2024 года по объему продаж таких именитых конкурентов, как японские Honda и Nissan, свидетельствуют данные исследовательской компании MarkLine, специализирующейся на автомобильной отрасли. Продажи выросли на 40% в годовом исчислении. И все благодаря дешевым моделям электромобилей и спросу на них на мировом рынке. Всего за этот период BYD продал 980 тыс. машин, 105 тыс. из которых экспортировал. В данный момент BYD занимает по показателям продаж седьмое место в мире. При этом лидеры отрасли теряют в продажах: у Toyota они снизились на 4%, у Volkswagen — на 4%, у Hyundai—KIA — на 1%. ■

Компании: ВР инвестирует
в китайский биокеросин



Скоро в Китае будет только зеленая авиация

Почти 50 млн долларов вложит глобальная нефтяная компания British Petroleum в акции китайского производителя зеленого топлива для авиации Zhejiang Jiaao Enprotech, сообщает Reuters. За это британцы получат 15-процентный пакет. В настоящее время китайская компания строит на западном побережье Китая завод, где в биотопливо будут перерабатывать растительные пищевые масла и животный жир. Мощность завода составит 500 тыс. тонн в год. Его запустят в 2025 году. ВР также инвестировала в аналогичное производство в Испании и Германии. Jiaao уже стала крупнейшим в стране производителем биодизеля, поставляя его как на внутренний рынок, так и за рубеж. Биодизель от Jiaao покупают Shell и Exxon Mobil. ■

Цифровизация задирает спрос на дизельные электростанции



Цифровизация держится на дизельных электростанциях

Цифровизация всего и вся, щедро поддерживаемая правительством, активизировала строительство центров обработки данных (ЦОД). По данным ComNews Research, 30 крупнейших операторов коммерческих дата-центров намерены в течение этого года ввести в эксплуатацию около 11,7 тыс. новых стоек (мест размещения серверного и телекоммуникационного оборудования). В случае реализации этих планов общее количество стоек составит порядка 76 тыс. Рост — 18% к прошлому году.

Отметим, что в 2023 году число стоек в коммерческих ЦОД 30 крупнейших операторов увеличилось на 13,8 тыс. Рост составил 27%.

При этом начиная с 2025 года, как следует из опроса ComNews Research, крупные провайдеры намерены реализовать еще более масштабное расширение мощностей. Так, «Ростелеком-ЦОД» до конца 2028 года планирует ввести в эксплуатацию 35 тыс. новых стоек. Всего же принявшие участие в опросе компании заявили о планах ввести около 85 тыс. новых стоек после 2024 года.

Не исключено, что это число будет перекрыто: в начале июля ряд игроков заявили о заморозке своих проектов, поскольку посчитали невыгодным строить объекты на заемные средства при текущем уровне ключевой ставки, однако вскоре стало известно, что в рамках национального проекта «Экономика данных» предусмотрено выделить из федерального бюджета в 2025–2030 годах 32,1 млрд рублей на льготное кредитование строительства ЦОД. Так что поддержка со стороны бюджета может придать строительству дата-центров дополнительный импульс.

В России в основном строят ЦОД уровня Tier III. Это такой уровень надежно-

сти дата-центра, когда предполагается минимальный простой оборудования (1,6 часа) и электропитание активного оборудования резервируется по схеме N + 1, то есть с одним избыточным источником. Им чаще всего становится автономная дизельная электростанция, которая автоматически включается в работу при перебоях с поставками электроэнергии из общей сети. Впрочем, не исключены и случаи, когда дизельная электростан-

ция выступает основным источником электроэнергии.

Энергоснабжение — одна из самых затратных составляющих инженерных систем дата-центров. Ее стоимость может составлять до 30% от общих расходов. Отметим, что в «среднем по больнице» стоимость строительства ЦОД в России составляет порядка 38 тыс. долларов за стойку, или в пересчете на потребляемую мощность 7,6 тыс. долларов за киловатт. В компании «Промышленные силовые машины» (ПСМ) говорят, что в 2022 и 2023 годах для нужд дата-центров поставили оборудование суммарной мощностью 48 МВт. А в текущем году в работе уже дизельных электростанций для ЦОД — общей мощностью 83 МВт.

«В условиях растущего спроса мы также проектируем системы распределения питания в формате префаб-решений: блок-модули, в которых размещаются источники бесперебойного питания, силовые трансформаторы и распределительные устройства», — отмечает руководитель проектов ПСМ **Антон Гуцин**. Столь высокая загрузка ПСМ обусловлена еще и тем, что с российского рынка ушли поставщики из недружественных стран и отечественный производитель «освоил» их поле. Вместе с тем сами дизельные электростанции пока еще строят на базе двигателей иностранного производства, прежде всего китайских. ■

В конкуренции за российскую нефть произошла смена лидера

Переписана первая строка в рейтинге импортеров нефти из России. Звучавшие в начале года неблагоприятные оценки состояния и перспектив импорта российской нефти Индией совершенно не оправдались — вместо этого реализовался благоприятный для обеих стран сценарий.

Нью-Дели, сообщает Reuters, обошел Пекин по закупкам российской нефти и стал в июле главным ее импортером. Согласно данным министерства торговли и экономики Индии, в прошлом месяце она импортировала в среднем 2,07 млн баррелей в день. Это на 4,2% выше показателей июня текущего года и на 12% — июля 2023-го.

Китай отстал. По данным Главного таможенного управления КНР, Пекин получал в июле каждый день в среднем по 1,76 млн баррелей.

За счет использования более крупных танкеров типа «суэцмакс», то есть танкеров, способных пройти по Суэцкому каналу с полной загрузкой, индийским нефтеперерабатывающим заводам удалось повысить в июле поставки нефти марки ESPO Blend до 188 тыс. баррелей в день. Впрочем, не-



Индия не отказывается от российской нефти

фтепереработчики с северо-востока КНР, несмотря на некоторое снижение закупок этим летом, все равно остаются на данный момент крупнейшими покупателями российской нефти этой марки. Конечно, в Индии есть и своя нефть. В Нью-Дели планируют в ближайшем ▼

► будущем начать осваивать собственные месторождения. В четырех крупнейших из них на территории страны, пока еще, правда, недостаточно полно разведанных, предположительно содержится, по данным S&P Global Commodity Insights, до 22 млрд баррелей. Считается, например, что в месторождениях Маханади и Керала-Конкан его больше, чем осталось в крупнейшем американском нефтедобывающем бассейне — Пермском, где уже извлекли большую часть из 38 млрд баррелей оценочных запасов.

Главная проблема нефтяной отрасли Индии — явно недостаточный уровень развития геологической разведки. По данным аналитика Commodity Insights **Рахула Чаухана**, в той или иной мере разведаны лишь 10% из 8,6 млн кв. км осадочного бассейна Индии. Однако, согласно словам министра нефтяной промышленности Индии **Хардипа Сингха Пури**, по итогам 2024 года эта цифра увеличится в полтора раза, до 16%, благодаря правительственной про-

грамме Open Acreage Licensing Policy. На данный момент в рамках этой программы были выданы лицензии на 144 участка общей площадью около 244 тыс. кв. км. Разумеется, и при наличии крупных запасов, с учетом того что добыча еще даже не началась, Индия всегда будет импортером нефти. С первых месяцев 2022 года она наращивала импорт российской нефти просто невероятными темпами: с практически нулевой отметки примерно до 1,5 млн баррелей в день к концу года. После дальнейшего роста в 2023 году импорт вернулся к этой же отметке и вот сейчас, как сказано выше, вновь значительно ее превзошел, несмотря на то что в конце прошлого года — начале нынешнего на фоне упомянутого снижения импорта профильные зарубежные аналитики стали уверять, что Индия якобы отказывается от российской нефти из-за санкций. Как видим, этого не произошло и события пошли по благоприятному для импорта нефти из России сценарию. ■

рую решали начавшиеся переговоры Тель-Авива с ХАМАС, равно как и прибытие авианосцев, — на как можно более долгое время отложить ответный удар Ирана по Израилю, который грозит новым, возможно неуправляемым, витком эскалации конфликта.

Почти месяц назад, 31 июля, Израиль взорвал квартиру в Тегеране, где находился глава политического крыла ХАМАС, глава политбюро организации **Исмаил Хания**. Мало того что Израиль вновь ударил по территории Ирана, нанесенное оскорбление усугублялось тем, что Исмаил Хания прибыл в Тегеран на инаугурацию иранского президента **Масуда Пезешкиана**.

В апреле этого года Израиль произвел ракетный удар по посольству Ирана в Сирии, в результате которого погибли командующий сухопутными войсками КСИР **Мохаммад Резу Захеда** и еще 15 иранцев. Тогда Тегеран нанес ответный массированный удар по израильской территории ракетами и беспилотниками, большая часть которых была перехвачена.

И на этот раз Иран пообещал отомстить, но дал понять: если Израиль прекратит войну в секторе Газа, ответного удара можно будет избежать. Поскольку Белому дому накануне президентских выборов менее всего нужна крупная война на Ближнем Востоке, США с радостью ухватились за выгодную им идею возобновления переговоров.

В итоге сложилась ситуация, когда все стороны попросту тянут время. США рады, что хотя бы на время сумели отложить иранский удар по Израилю и, заставив Израиль возобновить переговоры с ХАМАС, продемонстрировали свою непредвзятость. Биньямин Нетаньяху ждет исхода американских президентских выборов, надеясь на победу Дональда Трампа, который предоставит Израилю более весомую военную помощь. Иран считает, что принудил США и Израиль возобновить переговоры с ХАМАС. При этом дружественная Тегерану «Хезболла» продолжает ежедневные ракетные обстрелы и удары дронами по северу Израиля, а руководство КСИР продолжает утверждать, что место за убийство Исмаила Хании «неизбежна и будет осуществлена в подходящее время». А для ХАМАС переговоры с Израилем — лишний шаг в международной легитимации движения и относительное снижение интенсивности ударов ЦАХАЛ по сектору Газа.

В условиях, когда каждая из сторон конфликта ставит перед собой целью полное уничтожение противника, никакими переговорами войну остановить невозможно, ее можно лишь поставить на паузу. ■

Ни мира, ни войны



Антони Блинкен поставил войну на Ближнем Востоке на паузу

США послали на Ближний Восток два авианосца, «Теодор Рузвельт» и «Авраам Линкольн», атомную подводную лодку и своего госсекретаря **Антони Блинкена**. Руководитель американского внешнеполитического ведомства прибыл с миссией вновь усадить за стол переговоров представителей Израиля и ХАМАС и предложить им заключить мирное соглашение.

Правительство премьер-министра Израиля **Биньямина Нетаньяху**, настаивающего на полном уничтожении ХАМАС, пошло навстречу Вашингтону, сделав вид, что собирается о чем-то договариваться с палестинцами. Переговоры ожидаемо зашли в тупик, но

сам факт их начала вполне устраивал Блинкена. В США президентские выборы вышли на финишную прямую, кандидаты в президенты **Дональд Трамп** и **Камала Харрис** идут ноздря в ноздю, а представители крайне левого крыла Демократической партии небезосновательно обвиняют действующую администрацию Белого дома в подыгрывании Израилю и, окончательно обидевшись, могут не прийти на избирательные участки 5 ноября, что может стоить Камале Харрис президентского кресла. Демонстративное «давление» США на Израиль призвано выправить явный дисбаланс американской внешней политики. А главная задача, кото-

Азербайджан сближается с Россией

Президент России **Владимир Путин** посетил Азербайджан с двухдневным государственным визитом. В первый день президент Азербайджана **Ильхам Алиев** и его супруга, вице-президент страны **Мехрибан Алиева**, принимали Владимира Путина в неформальной обстановке в своей резиденции Загульба на берегу Каспийского моря.

На следующий день состоялись официальные переговоры глав России и Азербайджана, по итогам которых было подписано совместное заявление.

В нем президенты отметили, что переговоры прошли «в атмосфере полного взаимопонимания и глубокого доверия», в ходе них были затронуты вопросы по всему комплексу двусторонних отношений и международные темы.

По итогам переговоров стороны подписали ряд соглашений о сотрудничестве в области здравоохранения, образования, науки и экологии, а также меморандум о взаимопонимании между Российским фондом прямых инвестиций и Агентством поощрения экспорта и инвестиций Азербайджанской Республики.

В специальном заявлении для СМИ, сделанном по итогам переговоров, Ильхам Алиев сказал: «Мы также подробно на встрече в узком формате обсудили вопросы, связанные с региональной безопасностью. После сентября прошлого года в регионе создалась совершенно новая ситуация: Азербайджан полностью восстановил свой суверенитет и территориальную целостность. Естественно, новая ситуация открывает новые возможности для установления прочного и долгосрочного мира на Южном Кавказе. От тесного взаимодействия России и Азербайджана во многом зависят стабильность и безопасность всего Южно-Кавказского региона». Президент Азербайджана отметил, что стороны обсудили модернизацию железнодорожных и автомобильных сегментов транспортного коридора «Север—Юг» с целью в два раза повысить его пропускную способность, доведя ее до 30 млн тонн в год.

Алиев подчеркнул, что в Азербайджане действуют 324 школы с обучением на русском языке, которые посещают около 160 тыс. учеников, а более 800 тыс. учеников изучают русский язык как второй. Кроме того, в 26 вузах Азербайджана есть отделения на русском языке, в которых обучается свыше 15 тыс. студентов.

Президент России заявил, что особое внимание на переговорах было уделено наращиванию торгово-экономического



После визита Владимира Путина в Азербайджан Баку официально заявил о намерении присоединиться к БРИКС

сотрудничеству двух стран, объем которого превышает 4 млрд долларов, увеличившись за первое полугодие 2024 года на 17%. Также четыре с лишним млрд долларов составляет сумма прямых инвестиций в азербайджанскую экономику. Путин отметил, что Россия входит в число крупнейших инвесторов в экономику Азербайджана. «Здесь уже было упомянуто, это и компания “Лукойл”, и КамАЗ, который организовал сборочное производство, “Соллерс”, УАЗ. Работают успешно, и есть перспективы развития. Мы благодарны властям Азербайджана за созданные для их работы условия. Трансмашхолдинг заключил в феврале очередной контракт на производство крупной партии российских вагонов для Бакинского метрополитена... Российская Объединенная судостроительная корпорация, об этом тоже президентом [Алиевым] было сказано, вместе с Бакинским судостроительным заводом приступает к выпуску современных танкеров класса река—море для перевозки нефтепродуктов», — сказал российский лидер.

Хотя официальный Баку и ранее заявлял о возможности своего присоединения к БРИКС, официальная заявка Азербайджана о приеме в эту организацию была подана через день после окончания визита в страну президента России.

Хотя Азербайджан и вернул себе контроль над территорией Карабаха, Баку не считает, конфликт с Арменией исчерпанным. Во-первых, он продолжает настаивать на создании транспортного коридора по армянской территории,

который позволил бы ему получить сухопутное транспортное сообщение со своим эксклавом — Нахичеванской Автономной Республикой. Ранее Ереван согласился на создание Зангезурского коридора, связывающего основную часть Азербайджана с Нахичеванью, в обмен на транспортный коридор, связывающий Армению с контролируемой ею частью Нагорного Карабаха. Однако после того как Баку силой установил свой контроль над всем Карабахом, Ереван не видит необходимости в создании Зангезурского коридора. Кроме того, Азербайджан с тревогой наблюдает, как Армения наращивает поставки оружия, прежде всего из Франции, и пытается активизировать военное сотрудничество с США и Ираном. Как ни покажется это странным, но Запад смотрит сквозь пальцы на сотрудничество Тегерана и Еревана, считая, что укрепление «прозападной» Армении допустимо даже таким способом. В свою очередь, Иран помогает Армении, видя в ней противовес усилению в регионе как самого Азербайджана, так и его главного союзника — Турции. Если с Анкарой у Тегерана перманентная конкуренция за роль регионального лидера, то Азербайджан воспринимает в Иране не в качестве прямого конкурента, а как фактор, способный при определенных условиях вызвать дестабилизацию их государства. Все население Азербайджана составляет 10 млн человек, тогда как азербайджанцев, проживающих в Иране, по разным оценкам, в два-три раза больше.

Что касается России, то у нее прекрасные отношения с Турцией, Ираном, Азербайджаном, были и, вероятнее всего, еще будут с Арменией. Таким образом, для урегулирования хитросплетения интересов разных стран на Южном Кавказе лучшего посредника, чем Москва, вряд ли можно найти.

Вероятно, по этой причине через несколько дней после визита в Азербайджан Владимир Путин провел телефонный разговор с премьер-министром Армении **Николом Пашиняном**. «Продолжено обсуждение вопросов нормализации армяно-азербайджанских отношений, в том числе с учетом переговоров Владимира Путина с президентом Азербайджана Ильхамом Алиевым в ходе государственного визита в Баку. Подтверждена готовность российской стороны и далее оказывать Армении и Азербайджану содействие в выработке мирного договора, продвижении процесса делимитации и демаркации границы, а также в разблокировании транспортно-логистических связей», — сообщает сайт российского президента. ■

Евгений Огородников Продам золото. Доллары не предлагать



Хотим вас успокоить: пока килограмм стодолларовых купюр (около 100 тыс. долларов) ценнее килограмма золота (89 тыс. долларов), но это пока — так дешево доллары в золоте не стоили никогда. Уже до конца года, очевидно, увидим весовой паритет. В привычной шкале за унцию на прошлой неделе давали больше 2500 тыс. долларов. Ралли золота происходило на фоне падения курса «американца» относительно корзины валют развитых стран (евро, иена, фунт). Однако курс доллара падает с регулярной периодичностью, а вот стоимость золота ставит рекорды не каждый год.

Причина золотого ралли на поверхности: впереди новый раунд снижения ключевой ставки ФРС. Перед выборами это произойдет неминуемо: американский избиратель-акционер должен почувствовать свое богатство, перед тем как отнесет бюллетень к урне. Лучший способ поддержать пузырь на американском рынке акций — это низкие ставки ФРС, а еще лучше работающий печатный станок. Тем более что притаившаяся инфляция позволяет сделать и то и другое.

За два десятилетия финансовые институты и регуляторы Штатов стали заложниками политической конъюнктуры: ради очков рейтинга той или иной партии в США эмитируются триллионы долларов новых долгов, эмиссия запускается по первой прихоти Белого дома, без каких-либо веских причин.

Продолжающееся монетарное безумие в Штатах толкает крупных суверенных инвесторов в «тихую гавань» — золото. Десятилетия этой «тихой гаванью» были облигации минфина США. Надо отдать должное терпеливости инвесторов: даже такая очевидно недалекновидная политика финансового блока США не отпугивала их от хронически инфлирующего доллара. Впрочем, у другого министерства Штатов — Пентагона — всегда были инструменты принуждения к покупкам облигаций для особо ретивых.

С началом открытого конфликта США и России последний заслон был снят (кто-то может прочитать, что миф о всеисильности Пентагона был разрушен — не будем

опровергать такой вариант). Санкционная политика США против России вылилась в замораживание наших золотовалютных резервов странами G7. Это создало новый спрос на наличное, физическое золото в мире в последние пару лет.

Ключевые стратегические решения принимаются тихо, без шума и огласки в СМИ. О том, что они приняты, можно узнать из сухих сводок статистики. Так, данные Всемирного золотого совета (WGC) говорят об ускоренном выводе ЗВР крупнейших экономик развивающегося мира из US Treasures и долгов других развитых стран в золото. За последнее десятилетие крупнейшим покупателем золота в мире стала Россия, нарастив свои запасы в этом металле на 1298 тонн (в одной тонне 35 274 унции). Не новость, что параллельно наращиванию запасов в золоте Банк России сокращал запасы облигаций минфина США. Впрочем, на мировом золотом рынке такая политика Банка России не вызывала турбулентности. ЦБ скупал золото у российских аффинажных заводов, просто не выпуская желтый металл на внешний рынок.

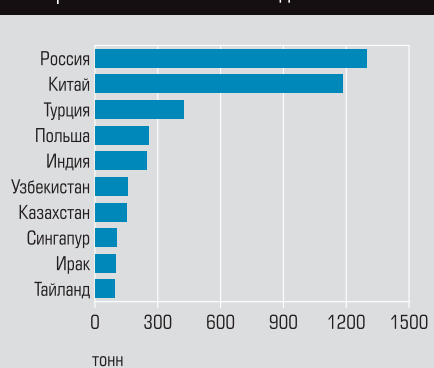
Консервативнее вел себя Китай. Он скупал золото по всему миру, не распродавая облигаций минфина США. Но в КНР сосредоточена крупнейшая в мире золотодобывающая промышленность, поэтому формирование авуаров КНР тоже не вызывало сильных дисбалансов на мировом рынке золота. Тут стоит упомянуть, что некоторые аналитики

скептически относятся к официальным цифрам золотых запасов Китая, считая, что они сильно занижены.

Увидев, куда уже десятилетие вкладывают свои запасы Россия и Китай и впечатлившись санкциями на российские ЗВР, на рынок золота ринулись и другие развивающиеся экономики — Турция, Индия, Узбекистан, Казахстан. И даже Польша. За долгие годы тихой скупки ликвидность физического рынка золота сильно подистощилась: предложение попросту иссякло, и новый спрос привел к мощной переоценке унции. Сейчас среди покупателей идет гонка за наличный металл. Когда она закончится — неизвестно. Долларов и евро в мировой экономике пруд пруди и будет еще больше, а вот количество золота крайне ограничено.

Валюта США доживает свой век, каждый день уступая часть своих функций — сбережения и расчетов — альтернативам: металлам, крипте и юаню. От доллара отказываются целые сектора мировой экономики — например, иранская, российская и венесуэльская нефть. В эту же сторону смотрят и арабы. Впрочем, есть еще и гигантская долларовая залоговая база, взаимные обязательства и куча других производных от доллара, способные удерживать его на плаву еще несколько десятилетий. Однако звезда доллара прошла свой апогей и пошла к закату. Учитывая количество эмитированных долларов в мире, прием наличного доллара на вес — дело времени. ■

Увеличение авуаров в золоте по странам за 2013–2023 годы График 1



Источник: Всемирный золотой совет (WGC)

Крупнейшие держатели золота График 2



Источник: Всемирный золотой совет (WGC)

Редакционная статья

С кем разговаривать в США

По рудиментарной традиции отмирающего однополярного мира президентские выборы в США задают динамику многим трендам глобальной политики. На нового хозяина Белого дома гадают и делают ставки, с надеждой и страхом, со страстью и смирением, в расчете на новые контракты, мирные инициативы и войны. В период предвыборной кампании некоторые горячие истории просто замирают или движутся инертно: над Ближним Востоком реже летают ракеты, становится тише в Восточно-Китайском море, разбредаются по жаркому поясу Сахеля африканские террористы. К обоим кандидатам на поклон выезжают делегации.

Иные наглецы торгуются активнее и загодя готовят провокации. Считающий себя украинским президентом Владимир Зеленский решился на вторжение в Курскую область, объяснив свой приказ намерением «улучшить переговорные позиции». Из чего можно сделать вывод, что Киев явно ожидает каких-то перемен в отношении украинского кризиса со стороны будущей администрации США, и перемены эти ему явно не по душе — не ожидает же режим на Украине, что Владимир Путин на самом деле будет обменивать российские территории в играх с западными фиглярами?

«Искренне вам говорю, что президент принял решение. Я твердо убежден, что все понесут суровое наказание за то, что произошло в Курской области», — заметил посол РФ в США Анатолий Антонов.

Нет, Зеленский делает ставку на продолжение войны и невозможность любых мирных переговоров вне зависимости от победителя американских выборов. Иное не предполагает перспективу его политического, а то и физического выживания. Украина перешла к наглым и очень опасным провокациям: крупным террористическим операциям, ударам по атомным станциям, использованию западного вооружения в атаках в глубине России.

Именно Киев постоянно вынуждает Запад сдвигать «красные линии», хотя тот не очень и против, но подождет бы до финала кампании в США. Уж очень непредсказуемо развивается предвыборная гонка после рокировки Байден — Харрис, кандидаты снова оказались ноздря к ноздре. Разозленная Москва в разгар гипотетического, но очень вероятного внутривосточного кризиса Вашингтону совсем некстати.

И мы как будто не хотим эскалации: остановили ракетные удары по энергообъектам Украины, отбиваемся от террористических наскоков, спокойно выполняя задачу на лето: возвращаем Донбасс, по два-три поселка, по пять-десять квадратных километров в день. Так в чем план России: добить украинскую армию или дожидаться мирных переговоров со Штатами? В среде российских экспертов все чаще складывается консенсус: иного выхода, кроме безоговорочной военной победы, у России нет, после выборов ничего не изменится. И это все более начинает походить на правду.

Карикатурный характер американских выборов после выхода из гонки «Сонного Джо» сохранился: его место занял явно некавалифицированный и неглубокий политик. Камалу Харрис еще называют типичным ставленником глобалистов: несамостоятельная, управляемая, политорректный «аватар» глубинного государства и высших слоев мировой элиты.

Элегантность, с которой ее протолкнули в кандидаты вне партийных праймериз, напоминает политический путь малоопытного Эммануэля Макрона или кавээнщика Зеленского — современные технологии позволяют сделать президента из любой «кухарки» и продать избирателям под соусом свежести и новизны. Примерно таким образом за последние 20 лет из мировой политики исчезли все мастодонты, и теперь принято восхищаться уникальностью, смелостью и суверенностью лидера скромной Венгрии.

На фоне Харрис Дональд Трамп выглядит политиком из старой эпохи настоящих национальных лидеров. Беда в том, что шанс реализовать самостоятельную политику во главе США у него сохраняется только через большую американскую революцию — его первый президентский срок отлично продемонстрировал бесперспективность таких расчетов и всю мощь глубинного государства.

Удивительно, но получается, что разговаривать России с президентами США просто не о чем, да и не с кем. Они мало что решают, примерно как Зеленский на Украине. А в теневых американских элитах у нас сегодня нет ни друзей, ни партнеров, по крайней мере до тех пор, пока гибнут русские солдаты.



Александр Смирнов

США запутались в ключах от Белого дома

Замена кандидата в президенты от Демократической партии оживила предвыборную борьбу в США. Ее исход сегодня предсказать практически невозможно. Обещают победу одного из политиков с незначительным перевесом, что повлечет за собой кризис доверия и вероятность непризнания результатов проигравшим кандидатом



В Чикаго завершился национальный съезд Демократической партии США



президентская кампания 2024 года уже стала самой необычной в истории США. Впервые за последние 130 лет в них принимает участие экс-президент страны. Впервые действующая власть использовала правоохранительную и судебную систему, чтобы посадить кандидата в президенты в тюрьму. Забавный факт: впервые почти за полвека, с 1976 года, в американских президентских выборах не примут прямого участия представители клана Бушей, Клинтон или Байденов.

И наконец, самое интересное: ставки настолько высоки, накал страстей так велик, а позиции сторон настолько непримиримы, что эти выборы могут стать последними в истории США, по крайней мере в привычном нам формате этого государства. И это не журналистское преувеличение, а политическая повестка.

«Такая рокировка сильная» (Б. Н. Ельцин, 1998 год)

Месяц назад исход президентских выборов в США был предрешен: победу предрекали кандидату от Республиканской партии экс-президенту **Дональду Трампу**. Финальную точку на шансах его соперника **Джо Байдена** поставило неудачное покушение на республиканца. Трамп повел себя мужественно, особенно на фоне растерявшейся и перепуганной охраны. Фотографии окровавленного политика на фоне развевающегося американского флага были столь эффектны, что завистливые демократы начали рассуждать о том, что покушение было постановкой.

В итоге Байдену, который долгие недели сопротивлялся давлению руководства Демпартии, пришлось отказаться от участия в борьбе за второй президентский срок и уступить место вице-президенту **Камале Харрис**.

Сначала ее шансы на победу были столь же ничтожны, как и у патрона: согласно опросам общественного мнения, они примерно с одинаковым количеством голосов проигрывали кандидату от Республиканской партии.

Однако в течение первых недель после замены у демократов наблюдался уверенный рост рейтинга кандидата в президенты, и в итоге Харрис сравнялась с Трампом. По данным аналитического ресурса Real Clear Polling, в общенациональных опросах она опережает республиканца на полтора процента.

Однако судьба выборов будет решена в «колеблющихся» штатах. В Аризоне и Пенсильвании Трамп опережает Харрис на 0,2%, в Северной Каролине — на 1,2%, в Неваде — на 1,4%. Но в Висконсине кандидат от демократов на один

процент голосов впереди, а в Мичигане на целых два. Эти разрывы между кандидатами вполне укладываются в рамки погрешности измерений общественных настроений, то есть установилось равенство сил.

Прежде всего сработала активная тактика избирательного штаба Харрис, сделавшего ставку на тиражирование в соцсетях ее позитивного образа. Кандидат от демократов все время хохочет, танцует и обнимается с поклонниками своего таланта.

За прошедший месяц она не провела ни одной пресс-конференции, не дала ни одного интервью СМИ, включая очень лояльные Демократической партии. Во-первых, Харрис далеко не Цицерон и часто сбивается с мысли, даже когда произносит заранее заготовленную речь. Что может произойти в случае, если ей зададут уточняющий вопрос, страшно представить.

А во-вторых, ставка сделана на положительные эмоции избирателя, поэтому даже «правильные вопросы» и «верные ответы» на такие неприятные для избирателя темы, как экономика, преступность и нелегальная миграция, способны развеять весь этот розовый туман вокруг образа Камалы Харрис.

По мнению ряда американских социологов, эмоциональный подъем электората демократов так же легко может пойти на спад, когда ей все-таки придется приступить к обсуждению экономических и политических проблем.

Харрис уже отказалась от теледебатов с Трампом на симпатизирующем республиканцам телеканале Fox News, которые были намечены на 4 сентября, но пока в силе остаются теледебаты на прodemократических NBC News 10 сентября и ABC News 25 сентября.

Команда Дональда Трампа пытается в спешном порядке перестроить свою избирательную стратегию, которая ранее была заточена под личность Джо Байдена. Когда и если это получится, рейтинг Харрис притормозит, хотя в итоге, как ожидается, все же сохранится относительное равенство сил обоих кандидатов в президенты.

Где деньги, Камала?

В неофициальной столице американских гангстеров городе Чикаго с 19 по 23 августа прошел съезд Демократической партии, на котором делегаты наконец-то официально утвердили кандидатуру кандидата в президенты — Камалу Харрис. С формальной точки зрения они имели на это право, поскольку «неожиданно» выяснилось, что победитель партийных праймериз и кокусов, только что прошедших во всех штатах, президент Джо Байден практически недееспособен. Как президент сумел скрыть этот всем очевидный факт от наивных однопартийцев, остается загадкой.

Как бы там ни было, в результате конечный ставленник Демократической партии не получил на праймериз и кокусах ни одного голоса, что начисто дискредитировало саму идею выборности партийного лидера. Можно оправдывать Харрис тем, что она и не принимала участия во внутрипартийном голосовании. Но в 2020 году, когда Камала пыталась стать кандидатом в президенты США, она тоже не получила ни одного голоса на внутрипартийных выборах.

Так или иначе, «коронация» Харрис все же состоялась, и теперь она кандидат «в законе». Ее выступление на съезде по странному стечению обстоятельств напоминало предвыборную речь Джо Байдена образца 2020 года. Она пообещала



Президент Джо Байден начинает прощаться с Белым домом



Кандидат в президенты США от Демократической партии Камала Харрис на национальном съезде Демократической партии

быть президентом для «всех американцев» и «поставить страну выше партии и себя». Как известно, Байден обманул избирателей, поощряя преследования политических оппонентов и при этом закрыв глаза на собственные проступки и прегрешения своих сторонников.

Кроме того, Харрис пообещала продолжить поддержку Украины, при этом особо не вдаваясь в подробности. Ранее, на полях Мюнхенской конференции по безопасности, она обмолвилась, что поддержка Украины нужна США «для поддержания выгодного им миропорядка».

Еще до начала работы съезда Харрис огласила план, который некоторыми наблюдателями был назван «экономическим», хотя более всего он походит на обещания по «материализации духов и раздаче слонов».

Она пообещала предоставлять покупателям первого жилья субсидии до 25 тыс. долларов для первоначального взноса и регулировать аппетиты застройщиков налоговыми механизмами. Сказала, что будет бороться с «завышением цен на продукты питания» с помощью крупных штрафов для продуктовых магазинов. Намерена за счет налогоплательщиков погасить задолженности американцев за медицинские услуги и снизить ежегодные расходы на лекарства, отпускаемые по рецепту, до 2000 долларов в год, а затраты на инсулин удерживать на уровне 35 долларов в месяц.

Харрис также анонсировала налоговый вычет на сумму 6000 долларов в год для семей, имеющих ребенка в возрасте до года. А низкооплачиваемые работники получают налоговый вычет до 1500 долларов.

По первоначальным прикидкам, эти обещания обойдутся налогоплательщикам примерно в 1,7 трлн долларов в год.

Избирательная стратегия Трампа пока не претерпела значительных изменений, за исключением того, что объектом критики вместо «сонного Джо» стала «глупая Камала». Для победы над Харрис этого недостаточно

Журналисты, подкараулившие Харрис на входе в здание, где проходил съезд Демпартии, спросили об источнике финансирования этих расходов. Она ответила, что «налоговый вычет для семей с маленьким ребенком — это хорошо».

А вопрос об источниках финансирования этих обещаний отнюдь не праздный. Дефицит федерального бюджета в текущем финансовом году составляет 1,92 трлн долларов, а делать новые займы становится просто опасно, поскольку под вопросом уже находится способность США не только выплатить государственный долг, но и обслуживать его.

Госдолг федерального правительства перевалил за 35 трлн долларов, а из-за высокой ставки ФРС новые займы вместо привычных ранее 0,5–2% годовых последние два года обходятся в 3,5–5,5%, из-за чего расходы на обслуживание госдолга превысили траты на оборону, составляют примерно 75% доходов федерального бюджета от подоходного налога и продолжают стремительно увеличиваться по мере рефинансирования старых «казначеек» и осуществления новых займов.

Бросилось в глаза, что Камала Харрис избегает климатической повестки, ограничиваясь обещаниями учитывать необходимость бороться «за все хорошее против всего плохого». Но это вполне логичное решение: во-первых, Байден в 2020 году уже раздал множество лживых обещаний по этому поводу, которые демократам лишний раз вспоминать не хочется, а во-вторых, конкретика и не нужна, поскольку экологически озабоченные избиратели в любом случае не проголосуют за Трампа.

К слову, во время съезда Харрис сумела вляпаться в «экологический» скандал. Телекомпания CNN сообщила, что



Дональд Трамп провел первый после покушения митинг на открытом воздухе



Джеймс Дэвид Вэнс, кандидат в вице-президенты от Республиканской партии, на выборах 2024 года

она попросила пилотов своего самолета полетать дополнительные 15 минут над городом, чтобы она смогла дослушать речь супруга Дугласа Эмхоффа на съезде Демпартии в прямом эфире.

Республиканцы

Избирательная стратегия Дональда Трампа пока что не претерпела значительных изменений, за исключением того, что объектом критики вместо «сонного Джо» стала «глупая Камала». Однако для гарантированной победы над Харрис этого явно недостаточно. Пока что избирательный штаб Трампа либо не выработал новую стратегию, либо прибегает к ее до начала теледебатов, желая сделать даме сюрприз.

Критикуя демократов за провалы в области экономики или внешней политики, Трамп старается избегать конкретики, заявляя, что «при нем этого бы не было». В принципе, отчасти он прав, поскольку его подходы к экономике были хорошо известны — это резкое снижение налогов для стимулирования роста. А в области внешней политики Трамп совмещал многочисленные предложения заключить с ним сделки с многочисленными угрозами за отказ от сотрудничества.

Ярким примером такой неопределенности стало обещание за 24 часа установить мир на Украине, но при этом Трамп отказывается оглашать свой план. Это вполне разумно, поскольку он не желает отпугнуть ни сторонников продолжения оказания помощи Украине, ни противников пустой траты скудных американских ресурсов. При этом избиратель должен помнить: Байден не смог ни предотвратить, ни остановить войну, а Трамп выступает за мир.

Более конкретен республиканец при обсуждении миграционной политики:

Вопрос не столько в выборе курса США на ближайшие четыре года, сколько в проверке убеждений американцев на прочность

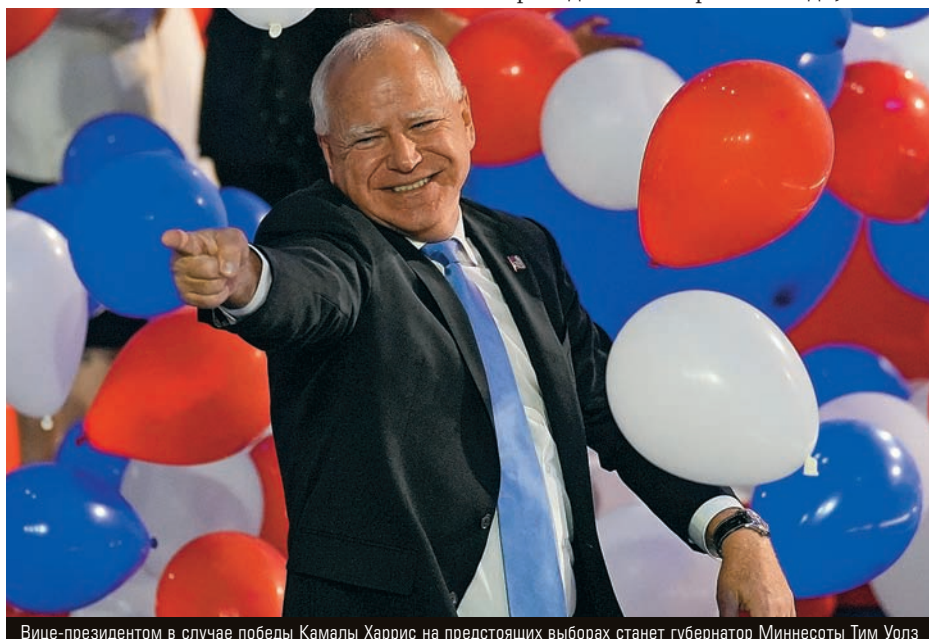
он обещает навести порядок на границе. Не подлежит сомнению и энергетическая политика: Трамп намерен отказаться от дорогостоящих и неэффективных игр в «нулевые выбросы», существенно нарастив объемы добычи нефти и газа.

Еще одним более или менее однозначным обещанием Трампа стало его намерение легализовать криптовалюты, которые он ранее критиковал, и превратить США в мирового лидера по их майнингу и обороту. Неизвестно, чем вызвана такая внезапная симпатия Трампа к крипте — финансовыми вливаниями в его избирательную кампанию со стороны воротил крипторынка или изменившимся подходом к этой финансовой новинке.

Кроме того, Трамп обещает сократить госдолг США, не конкретизируя своего подхода, оговорившись лишь, что будет использовать для этого нефть.

Неплохим ходом Трампа можно считать его предложение предпринимателю Илону Маску занять должность в будущей администрации. Несмотря на то что все давно привыкли к союзу Трампа и Маска, относительно молодой предприниматель ассоциируется с максимальной эффективностью, которую он до последней капли пытается выжать из каждой своей компании, а такого подхода очень недостает чиновникам, привыкшим щедро тратить чужие деньги. Маск уже принял предложение Трампа, но пока неизвестно, какую должность он займет в случае победы республиканца.

Неплохие шансы есть у Трампа поднять свой рейтинг за счет прекращения избирательной кампании независимого кандидата **Роберта Кеннеди-младшего** (племянника убитого президента США Джона Кеннеди и сын убитого кандидата в президенты Роберта Кеннеди).



Вице-президентом в случае победы Камалы Харрис на предстоящих выборах станет губернатор Миннесоты Тим Волз

Трампа назвал Кеннеди блестящим и умным парнем, также предложив ему должность в своей администрации. Этот политик способен привлечь на сторону Трампа избирателей с относительно либеральными взглядами. А кроме того, у Кеннеди и Трампа теперь есть общая тема для разговоров — почему в США так часто покушаются на президентов и кандидатов в президенты, кто за этим стоит и как положить этому конец.

Главный ключник Белого дома

Как правило, желающие узнать исход президентских выборов в США обращаются к системе «Ключи к Белому дому», разработанную в 1981 году американским историком **Аланом Лихтманом** и советским ученым, специалистом по предсказательным математическим моделям **Владимиром Кейлис-Бороком**. Система «ключей» дала сбой лишь один раз, в 2000 году, но, по утверждению Лихтмана ошиблась не система, а считавшие голоса избирателей.

В «ключнице» всего 13 позиций, и если пять или менее предположений ложны или направлены против правящей партии (чей представитель занимает Белый дом), то ее кандидат выигрывает выборы, а если же ложны шесть и более утверждений, то выигрывает оппозиционный кандидат.

Еще месяц назад Лихтман утверждал, что пока не может предсказать результаты президентских выборов, указывая, что отказ Байдена от борьбы лишит демократов одного «ключа». Байден уступил место Харрис, остальные обстоятельства не изменились, но Лихтман опубликовал прогноз о победе кандидата от демократов. По его мнению, ситуация на сегодня выглядит следующим образом.

Сразу восемь ключей демократы получают за то, что:

1. На внутрипартийных выборах у демократов не было конкуренции (хотя это спорно, поскольку Харрис не участвовала в партийных выборах).
2. У третьей партии нет сильного кандидата.
3. Экономика не находится в рецессии.
4. Экономика реально росла длительное время.
5. Демократы провели существенные изменения в национальной политике.
6. Не было массовых беспорядков.
7. Действующая администрация не была затронута крупным скандалом (вскрытый Маском заговор демократов в соцсетях и преследование Трампа, по мнению Лихтмана, не в счет).
8. Кандидат от республиканцев не является харизматичной личностью или национальным героем.

И только пять ключей демократы теряют, потому что:

9. Действующий президент не идет на второй срок.
10. Действующая администрация имела неудачи во внешней политике — например, Афганистан.
11. Действующая администрация не имела крупных достижений во внешней политике.
12. На прошлых выборах демократы уступили республиканцам большинство в палате представителей.
13. Кандидат от демократов не является харизматичной личностью или национальным героем.

Однако в половине пунктов «за» демократов есть большие противоречия. А система «13 ключей» работает только тогда, когда ответы на поставленные вопросы не вызывают сомнений. Возможно, в ошибочном прогнозе 2000 года был все-таки виноват не подсчет голосов, а слишком близкие позиции кандидатов и сомнения по некоторым пунктам. В этом году ситуация идентичная.

Опасность шаткого равновесия

Минимальный разрыв, определяющий победителя президентской гонки в США, случался не раз. В 2000 году страна наблюдала за бесконечным пересчетом голосов избирателей в штате Флорида, спокойно ожидая, кто победит — **Джордж Буш младший** или **Альберт Гор**.

В 2020 году, когда Байден опередил Трампа с незначительным перевесом в нескольких штатах, сторонники версии о фальсификации голосования ворвались в Капитолий, но были безоружны.

Однако полиция, охранявшая здание Конгресса, открыла огонь по демонстрантам. Была убита **Эшли Бэббит**, прослужившая 16 лет в американских военно-воздушных силах. А многие митингующие получили длительные сроки тюремного заключения. Против Трампа возбудили множество уголовных и гражданских дел под явно вымышленными предлогами. А когда не удалось упрятать политического оппонента в тюрьму, вдруг состоялось неудачное покушение.

Республиканцы понимают, что время разговоров прошло: если они хотят отстаивать свои интересы, это можно делать только с позиции силы.

В январе этого года штат Техас выгнал со своей территории федеральных пограничников, помогавших нелегалам проникать в США, и взял границу с Мексикой под свой контроль. Верховный суд признал действия техасских властей незаконными, приказав вернуть федералам контроль над

границей. Но местный губернатор **Грег Эбботт** отказался выполнять это решение и перебросил к границе дополнительные силы Национальной гвардии и бронетехнику. Чем в итоге доказал, что демократы опасаются использовать силу против вооруженных оппонентов.

При этом десятки губернаторов выразили тогда Грегу Эбботту свою поддержку. Иными словами, половина консервативных штатов продемонстрировала готовность при определенных обстоятельствах не подчиняться федеральному центру.

Сегодня Демократическая партия анонсирует еще более резкий поворот своей экономической политики влево, а ультралиберальная повестка неприемлема для многих американских консервативных штатов.

Вопрос стоит не столько в выборе курса США на ближайшие четыре года, сколько в проверке убеждений американцев на прочность. Если исход борьбы за Белый дом решит ничтожно малое количество голосов, а сторонники Трампа решат, что выборы 2024 года тоже были у них украдены, и захотят добиться пересмотра их результатов, то они больше не совершат прежней ошибки — требовать справедливости без оружия в руках.

Нужны ли будут республиканцам доказательства фальсификации президентских выборов? Они уже есть! Не считая заговора, раскрытого Илоном Маском, в 2020 году были зафиксированы массовые нарушения при почтовом голосовании.

В июле этого года демократы в палате представителей выступили против закона об обязательном подтверждении американского гражданства при голосовании на выборах президента США. Лидер демократов в нижней палате Конгресса **Хаким Джеффрис** назвал этот закон «экстремистским». А на днях в избирательных списках штата Огайо обнаружили около 600 мигрантов без американского гражданства.

То есть демократы не только устраивали заговоры, но и создали целую систему, которая позволяет им получать дополнительные голоса за счет не имеющих права голосовать нелегалов. В таких условиях, даже если победа Харрис будет честной, республиканцы увернутся в том, что выборы у них опять украдены, и не признают их итогов.

При этом жителям консервативных штатов вовсе необязательно идти в военный поход на Вашингтон, достаточно воспользоваться опытом Техаса, отказавшись признавать федеральный центр. В английском языке нет разницы в написании и произношении слова «штат» и «государство».

Елена Горбачева

Две реальности американского общества

Как президентские выборы, фигуры кандидатов и их повестка демонстрируют поляризацию электората в США, а в чем есть консенсус

Кандидаты в президенты США определились, кто станет вице-президентом в случае победы одного из них на выборах. Дональд Трамп позвал в команду 39-летнего сенатора от Огайо Джеймса Дэвида Вэнса, которого уже успели окрестить мини-Трампом. Выбор Камалы Харрис пал на губернатора Миннесоты 60-летнего Тимоти Уолза, известного активной поддержкой сексуальных меньшинств.

Оба кандидата — белые, пробилась из условных низов, у обоих за плечами служба в армии. При этом их взгляды и ценностные ориентиры кардинально различаются.

Чем именно, «Моноклю» рассказала **Виктория Журавлева**, заместитель директора Института мировой экономики и международных отношений им. Е. М. Примакова, руководитель Центра североамериканских исследований ИМЭМО РАН.

— Почему именно эти два кандидата выиграли гонку за право стать вице-президентом?

— Традиционно вице-президент подбирается кандидатом в президенты исходя из того, какого электората ему не хватает. У Камалы Харрис явно выпадает белый мужской электорат среднего возраста — тот, который голосовал за Байдена. И она нашла Уолза.

У Трампа должна была быть ровно такая же логика. Ему не хватает электората более умеренного, не такого радикально консервативного, как сам президент (по крайней мере, каким он сам себя позиционирует). Но он выбрал совершенно другое, противоположное. Потому что, когда мы говорим о Дональде Трампе, там никакие традиционные критерии не работают.

Он выбрал человека, максимально лояльного лично ему. Вэнс стал политиком благодаря Трампу, пришел в Сенат с его поддержкой и на протяжении своей работы подтверждал лояльность главе государства. Его повестка крайне близка к повестке Трампа, а в некоторых местах даже превосходит ее радикальностью и консерватизмом.

Трамп это понял позже, потому что выступления Вэнса на различные темы стали вызывать недовольство у электората, который, в принципе, готов был голосовать за Трампа. Вэнс позиционирует себя как консервативно-религиозного политика. При том у Трампа момент религиозности смазан, он практически не лезет в эту тематику. Да, у него есть в электорате группа религиозных консерваторов, те же евангелисты. Но они не составляют большинство.

Большая часть — это люди, которые придерживаются традиционных ценностей, но они далеко не всегда религиозны. Высказывания Вэнса оказались перебором, и он, к слову, тут же скорректировал свою позицию.

Борьба за рабочий белый класс

— Тем не менее демократы и республиканцы намерены бороться за одну и ту же группу избирателей?

— Они борются за белый рабочий класс, в этой избирательной кампании он оказался в фокусе у обеих партий. Фактиче-



Виктория Журавлева, заместитель директора Института мировой экономики и международных отношений им. Е. М. Примакова

из открытых источников

ски это потерянная социальная группа, которая не принадлежала до недавнего времени ни одной из партий. Традиционно она была избирательной группой демократов, но затем они очень сильно сменили уклон в сторону либеральных ценностей, вопросов расового и гендерного равенства, которые для белого рабочего класса оказались слишком либеральными. Изначально эта группа была настроена более расистски, хотя, конечно, расизм постепенно вымывался. К тому же это в основном южные штаты.

Победа Трампа в 2016 году была результатом того, что он поднял эту потерянную социальную группу, рассказал, что будет их защитником, как бы ни парадоксально это ни было, и они действительно пошли за него голосовать. И в итоге эта социальная группа стала склоняться к Республиканской партии — хотя прежде всего они, конечно, склонялись к самому Трампу.

Трамп ушел, группа досталась в наследство республиканцам, но часть ее снова сместилась в сторону демократов. В итоге это позволяет обеим партиям бороться за эту часть электората. При этом данная группа неоднородна. Объединяет их в первую очередь то, что это люди с низким уровнем жизни и

образования. Но при этом по своим ценностным настроениям они разные. Поэтому и демократам, и республиканцам там есть к кому обращаться.

— **Типичный пример — сам Hill-Billy Джей Ди Вэнс?**

— Да, Вэнс подает себя выходцем из этой группы. Он действительно типичный реднек. Другое дело, что он потом поступил в Йель и в своем текущем статусе, конечно, уже не принадлежит белому рабочему классу. Но для американцев очень важно, откуда твои корни, кто твои родители. Его родители были реднеками, его вырастила бабушка из той же группы. Ему политически выгодно причислить себя к ней, потому что тем самым он говорит: голосуйте за меня и за моего друга Трампа, потому что я один из вас.

У демократов своя история. Родители Тима Уолза происходят из белого среднего класса, это уже не рабочий средний класс, а чуть выше, но высшего образования у них не было. Он поднялся на ступень выше, чем его родители, и получил диплом. Он прослужил долгие годы в Национальной гвардии, работал учителем — да, это не рабочий класс, но он тоже может сказать, что вышел из простой среды.

У Камалы Харрис схожая история. Ее мать хоть и обладает степенью PhD, но, поскольку она была эмигранткой, жили они довольно бедно. Камала свое детство провела в квартале с бедным белым населением и афроамериканским одновременно. Поэтому и она вполне может говорить: я знаю, как вы живете, я тоже так жила. И неважно, что я получила высшее образование и давно так не живу, но я все это видела в детстве. И это в ценностном плане позволяет электорату на эмоциональном уровне воспринимать ее как свою. Если ее сравнить с Байденом или тем более с Клинтонами или Бушами, то она действительно совсем другое лицо в политике, новое.

В итоге к этим людям обращаются такие разные кандидаты в вице-президенты: Вэнс, обозвавший в свое время кого-то из демократов бездетными кошатниками, и Уолз, ратующий за аборт и смену пола...

— **Полярные позиции.**

— Действительно, Тим Уолз — представитель как раз либеральных ценностей, то есть за право женщины определять, что делать со своим телом. Он полностью всю эту либеральную социальную повестку демократов воспринимает и активно продвигает в своем штате. Вэнс — стопроцентный правый религиозный консерватор. Они по идентичности представляют две разные Америки — традиционную и либеральную, те, которые сталкиваются между собой последние десятилетия. Этот самый раскол образно и представлен в двух вице-президентах.

Позиции полюсов

— **Насколько тема абортов определяет политику в США?**

— Это один из важнейших пунктов в повестках идентичности обеих партий начиная с 1970-х годов. Всего этих пунктов

три: право на аборт, право на ношение оружия и священники в школах.

Обе партии занимали принципиально разные позиции по этим вопросам. Тему абортов обе партии постоянно поддерживают, высказываются сами, спрашивают электорат, что он об этом думает, держат его в фокусе.

После того как Верховный суд принял решение об отмене федерального права на аборт, эта тема стала топовой, и демократы ее максимально используют, конечно же. Они смогли это сделать в 2022 году, когда были выборы в Конгресс, активно используют и сейчас.

Для американского общества это очень большая тема: у них это даже не столько про женщин, сколько про право правительства определять что-либо в твоей жизни, про уменьшение роли федерального правительства, грубо говоря. И это, кстати, ощущается и в речах Дональда Трампа. Он заявлял, в частности, что решение о запрете абортов могут принять только сами штаты.

Демократы, в свою очередь, обыгрывают тему именно нарушения права женщины определять свои права и, соответственно, невозможности для нее быть защищенной федеральным правительством. То есть для них федеральное правительство — это прежде всего защитник в социальном плане, и, с их точки зрения, женщины становятся уязвимой социальной группой, которая больше не защищена.

Насколько сильно эта тема волнует американцев, можно понять, если посмотреть на карту Соединенных Штатов. Все консервативно-республиканские штаты приняли законы вплоть до полного запрета абортов вообще. При этом есть либеральные демократические штаты, в которых аборт разрешен на любом сроке, вплоть до самого последнего дня.

То есть нужно понимать, насколько это разная страна, в ней сосуществуют две реальности. Это, кстати, заставляет задуматься, что представляют собой Соединенные Штаты на самом деле и насколько можно быть действительно традиционным государством в XXI веке.

— **Стоит ли ожидать такой же полярности в подходе к украинскому кризису?**

— Действительно, за последние два года у республиканцев появилось настроение, что войну надо заканчивать и

Украину перестать поддерживать. Но в целом в Соединенных Штатах до сих пор существует двухпартийный консенсус относительно России. Для них Россия — это нарушитель порядка, и ее нужно максимально изолировать. Кто бы из них ни избрался, с Россией все равно будут общаться ровно так же, как они общаются последние лет десять.

Задача состоит в том, чтобы максимально ослабить Россию, потому что дальше идет противостояние с Китаем. И к противостоянию с Китаем Соединенные Штаты должны быть готовы в том числе за счет ослабления России. Эта идея популярна и у демократов, и у республиканцев. Исходя из этого консенсуса они будут продолжать поддержку Украины. ■

Вэнс и Уолз по идентичности представляют две разные Америки — традиционную и либеральную, которые сталкиваются между собой последние десятилетия. Этот самый раскол образно и представлен в двух вице-президентах

Елена Горбачева

«Конфликты интересов возникают в первую очередь из-за отсутствия сильного лидера»

Выбор Тима Уолза в качестве будущего вице-президента демонстрирует кризис лидерства в Демократической партии

Дональд Трамп и Камала Харрис, соперники по президентской гонке, выбрали себе в напарники не самые популярные политические фигуры. Тимоти Уолз и Джей Ди Вэнс не относились к числу фаворитов на должности вице-президентов. Со стороны этот выбор может показаться странным. Чем он обусловлен, «Моноклю» рассказал **Константин Блохин**, ведущий научный сотрудник Центра исследования проблем безопасности РАН, лектор российского общества «Знание».

— Если мы посмотрим на историю политической системы США, то вице-президент никогда не был просто вторым человеком в иерархии. Это практически президент, и часто он впоследствии им становился. Поэтому на эту должность претендовали авторитетные, влиятельные политики, которые гармонично дополняли главу государства.

Но последние администрации показали, что отношения по линии президента и вице-президента складываются не особо хорошо. У Трампа во время его первого президентства не сложилось с Майклом Пенсом. Под занавес срока и у Джозефа Байдена с Харрис были сложности. Поэтому, полагаю, и Харрис, и Трамп исходили не из того, чтобы вице-президенты были авторитетными и влиятельными, а рассчитывали так, чтобы ими было легко управлять.

Посмотрите на Вэнса и Уолза: это не тяжеловесы, не мастодонты, у которых за плечами годы в большой политике. Сравните, скажем, с вице-президентом у Джорджа Буша-младшего: Дик Чейни в своих руках сконцентрировал колоссальную власть. Многие говорили, что реальным правителем США является не президент, а Чейни.

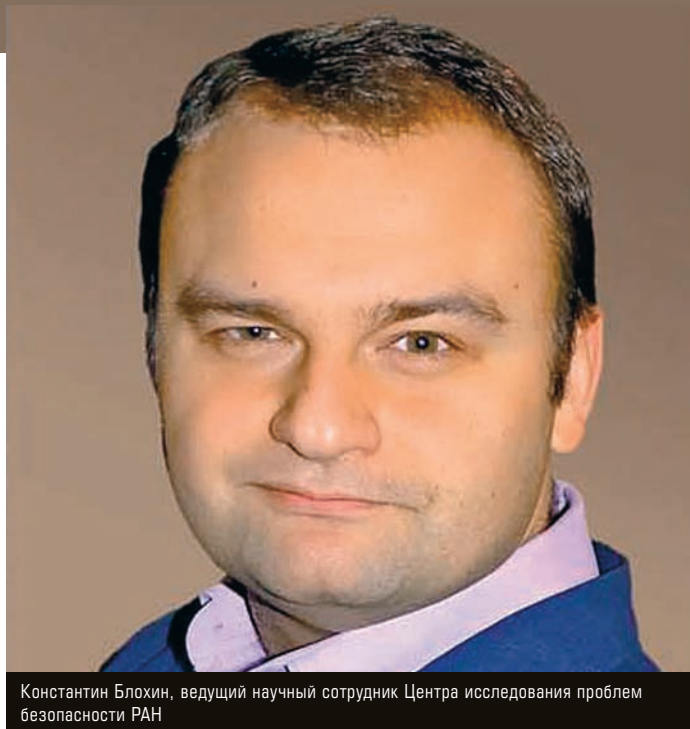
А на этих политиков не будут смотреть как на возможных будущих президентов. И кроме того, нужно, чтобы они были абсолютно лояльны. По сути, Трамп и Харрис исходили не из стратегического замысла, а из управляемости и лояльности.

— *Джей Ди Вэнс и Тим Уолз будут бороться за одну и ту же электоральную группу белых умеренных избирателей?*

— Выглядеть еще не значит отстаивать конкретные права тех или иных групп. В американской политике в последнее время все перемешалось. Республиканцы всегда были партией «жирных котов», за которых голосовали миллиардеры: большой бизнес, ТНК, ВПК и так далее — словом, традиционная американская экономика. Затем за республиканцев стали голосовать белые, простые американские работяги, лишившиеся работы из-за деиндустриализации. Республиканская партия смогла вырвать этот электорат из рук демократов.

Демократы, в свою очередь, в большей степени социально ориентированы, это их визитная карточка. Левую политику проводил и Барак Обама. И Хиллари Клинтон шла на выборы с социально ориентированной программой. А получилось, что сейчас простые американские работяги голосуют за республиканцев, а транснациональные корпорации поддерживают демократов, тот же Билл Гейтс.

При этом обе силы будут пытаться позиционировать себя так, будто они отражают интерес простых граждан, хотя на



Константин Блохин, ведущий научный сотрудник Центра исследования проблем безопасности РАН

ИЗ ОТКРЫТОК ИСТОЧНИКОВ

самом деле это не так. О том, что американская мечта умерла и наступил кризис капитализма, в Америке не пишет только ленивый: это констатировали практически одновременно сразу два Нобелевских лауреата по экономике — Пол Кругман и Джозеф Стиглиц.

— *Джей Ди Вэнса в России преподнесли чуть ли не как нашего парня: Украину не поддерживает, предлагает разумные вещи...*

— То, что говорит Трамп и тот же Вэнс, надо делить на 15. Ключевой вопрос в том, даст ли истеблишмент им изменить траекторию американской внешней и внутренней политики. Исходя из прошлого опыта: Трамп пытался что-то поменять и улучшить отношения с Россией. Мы помним, во что это вылилось: в поставки комплексов Javelin на Украину, усиление антироссийского санкционного режима и так далее.

То есть там, где точки зрения Трампа и американского истеблишмента соприкасаются, проблем не будет, а они идентичны практически по всем пунктам, например в поддержке Израиля, в усилении давления на Иран, на Китай.

Расходятся они как раз по России, по Украине, по будущему Североатлантического альянса — там могут быть проблемы, и вряд ли Трампу дадут что-то кардинально изменить. Поэтому, какие бы они заявления ни делали, все надо воспринимать очень скептически.

Нам не нужно погружаться в иллюзии и возлагать надежды на то, что придет Дональд Трамп и все изменится. Отказ США от Украины возможен лишь в условиях полного разгрома и капитуляции ВСУ. В свою очередь, наше желание начать переговоры реализуется только тогда, когда они увидят ультимативную, бескомпромиссную позицию. Только наша победа на поле боя заставит Запад с США во главе пойти на переговоры. ■

Сергей Кудияров Роботы и инвесторы

Минпромторг предлагает новый вид специальных инвестиционных контрактов для развития отечественной робототехники



СПИК 3.0 должен расширить круг отечественных компаний, которые смогут роботизировать часть своих производственных участков

PHOTO BY SONG YUJING

Минпромторг России предложил новый вид специальных инвестиционных контрактов (СПИК) — для реализации проектов по роботизации и автоматизации промышленных производств. Новый механизм может быть запущен уже в начале 2025 года.

СПИК — это практикуемые в России соглашения между инвестором и государством, в которых инвесторы обязуются реализовать определенный проект, а власти — обеспечить стабильность условий ведения дел и предоставить меры поддержки: возможность получения статуса единственного поставщика в рамках госзакупок, особые условия аренды земельных участков, льготы по налогу на прибыль и пр.

Сейчас существует две разновидности СПИК.

СПИК 1.0 применяется для проектов по созданию или модернизации производства промышленной продукции. Такие проекты отбираются в заявительном порядке, минимальная стоимость должна составлять 750 млн рублей.

СПИК 2.0 используется для проектов по внедрению определенной технологии в целях освоения на ее основе серийного производства промышленной продукции. Здесь предъявляются более жесткие требования к технологиям (отбираются в порядке конкурса), зато нет нижнего порога инвестиций.

«Робототехническая» инициатива Минпромторга (условно СПИК 3.0) фактически добавляет новую разновидность СПИК 1.0 для отдельной отрасле-

вой ниши, вводя поправки для типовой формы специнвестконтракта. В частности, определено понятие «внедрение решений по роботизации и (или) автоматизации производственных процессов» и срок такого внедрения. Радикально — до 100 млн рублей без учета НДС — снижается требование к минимальной стоимости проекта. При этом доступные для всех участников СПИК меры поддержки, включая налоговые льготы, сохраняются. Срок для инвестиционного проекта по роботизации не должен превышать 10 лет (без учета времени выхода на операционную прибыль).

Предлагаемый СПИК 3.0 также уточняет состав документов для рассмотрения возможности заключения контракта и предусматривает результаты: количество установленных роботов на одного

Десять самых роботизированных стран

График 1



Источник: IFR

человека, прирост добавленной стоимости, создаваемой на промышленном производстве, прирост выручки на одного сотрудника.

Но зачем в сфере робототехники потребовался особый тип инвестконтрактов?

В надежные механические руки

По уровню автоматизации и роботизации индустрии Россия значительно отстает от промышленно развитых стран. Наш показатель по итогам 2023 года — 11 роботов на 10 тыс. занятых в промышленности, у лидирующей в этом сегменте Южной Кореи — 1012 единиц, на два порядка больше. Отстаем мы и от среднемирового показателя, который еще в 2013 году составлял 53 робота на 10 тыс. работников, в 2019 году перевалил за 100 (см. график 2), а в прошлом году, по данным International Federation of Robotics (IFR), равнялся 151 роботу на 10 тыс. занятых. Для сравнения: в Китае — 392, в Японии — 397, в Германии — 415 (см. график 1).

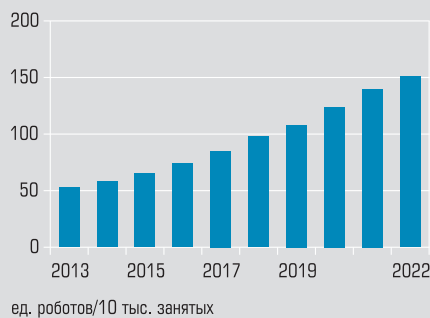
Общее мировое «поголовье» промышленных роботов в 2022 году оценивалось в 3,9 млн единиц и продолжает увеличиваться. «Темпы внедрения робототехники на заводах впечатляют: средняя плотность роботов в мире достигла рекордно высокого уровня — 151 робот на 10 тыс. сотрудников, что более чем вдвое превышает показатель, зафиксированный всего шесть лет назад», — отмечает президент IFR Марина Билл.

Уровень роботизации Южной Кореи в последние пять лет рос в среднем на 6% ежегодно, Германии — на 5%, Японии — на 7%. Прямо у нас на глазах стремительный рынок совершает Китай: в 2022 году из 553 тыс. введенных в мире робототехнических комплексов на КНР пришлось свыше половины.

Крупнейший рынок сегодня Азия. В 2022 году здесь было установлено 404 тыс. новых промышленных роботов, в

За последние 10 лет средний мировой уровень роботизации промышленности утроился

График 2



Источник: IFR

Более половины всех роботов работают на предприятиях электронной промышленности и автопрома

График 3



Источник: IFR

Экосистема робототехники в России включает в себя 19 компаний-производителей

56 фирм-интеграторов и 5 компаний, выпускающих комплекты для роботов

том числе 290 тыс. — в Китае, 50 тыс. — в Японии, 31 тыс. — в Южной Корее. В Европе этот показатель составил 84 тыс. единиц, в том числе 26 тыс. — в Германии, 12 тыс. — в Италии, 7,4 тыс. — во Франции. В Северной и Южной Америке количество установок превысило 56 тыс. (в том числе 39 тыс. — в США).

Основным мировым потребителем роботов выступает электронная промышленность (см. график 3) — IFR оценивает ее долю в 28%. Далее следует автопром (25%), металлургия и машиностроение (12%). Остальной спрос сильно диверсифицирован по отраслям. Кроме того, есть огромная черная — точнее, «серая» — дыра: куда уходит еще 17% роботов, неизвестно, поставщики эту информацию не раскрывают.

Широкое внедрение робототехники в промышленности превратило этот сегмент в рынок с многомиллиардными оборотами, где выручка крупнейших компаний уже перевалила за 1 млрд долларов (см. график 4). Общий объем мирового рынка робототехники в 2022 году оценивался в 42,4 млрд.

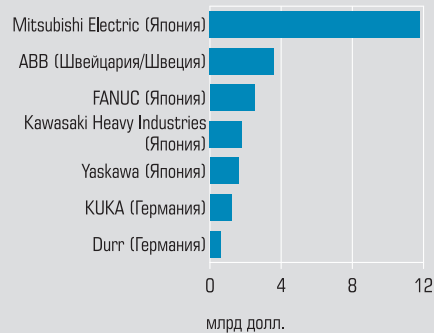
Здесь представлены как специализированные производители роботов, так и профильные робототехнические подразделения многопрофильных корпораций. Лидируют сейчас японские производители (хотя пионерами отрасли были европейцы). А вот Китай, вопреки обыкновению, пока выступает в роли нетто-импортера: в 2022 году КНР импортировала промышленных роботов на 2 млрд долларов при собственном экспорте в 610 млн.

Устремились за лидерами

Россия на этом празднике робототехники в настоящее время выглядит не слишком убедительно. По состоянию на 2023 год Росстат оценивал количество роботов, применяемых в отечественной промышленности, в 12,8 тыс. единиц или 11 роботов на 10 тыс. занятых.

Крупнейшие мировые производители промышленных роботов

График 4



■ Объем продаж

Источник: данные компаний

Причем отмечается высокий уровень концентрации. На Санкт-Петербург приходится 10,5% общероссийского парка промышленных роботов, в 10 регионах сосредоточено еще 65% (см. график 5). Чуть более 3000 логистических роботов в прошлом году было задействовано на складах.

Нельзя сказать, что промышленная робототехника в нашей стране не развивалась совсем. Количество запусков в эксплуатацию с 2010 по 2020 год выросло более чем в шесть раз: с 230 до 1410. Но в абсолютных показателях в сравнении с мировыми лидерами это совершенно неубедительно. И для достижения поставленных президентом целей тоже слишком мало.

В № 22 «Монокля» за 2024 год исполнительный директор Национальной ассоциации участников рынка робототехники (НАУРР) **Ольга Мудрова** отмечала: «В среднем в год у нас устанавливается полторы тысячи промышленных роботов. Для нашего рынка это хороший показатель, но очень низкий по сравнению со средним по миру. <...> для того чтобы наша страна вошла в топ-25 по плотности роботизации производства к 2030 году, необходимо обеспечить ежегодный прирост числа роботов как минимум на 50 процентов. <...> У нас всего 16 компаний, решения которых в той или иной степени готовы к серийному производству. Но их производственных возможностей на данный момент недостаточно, чтобы обеспечить достижение необходимых показателей для вхождения страны в топ-25».

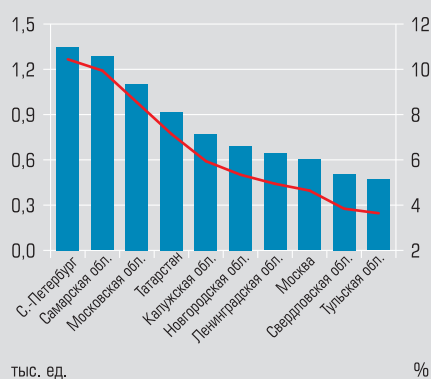
Широкому внедрению промышленных роботов в России, указывает Ольга Мудрова, мешают крайне короткие горизонты планирования в отечественной промышленности и сравнительно высокая стоимость робототехнической продукции. Так, по расчетам эксперта, средний срок окупаемости подобных проектов составляет от трех до пяти

лет, компании же на фоне нестабильной макроэкономической ситуации предпочитают инвестиции с быстрым, до года, эффектом. Средняя стоимость роботизированной ячейки оценивается в 10 млн рублей — чтобы запланировать такой объем инвестиций на несколько лет, предприятие должно иметь выручку порядка 300 млн. Такие предприятия есть, но мало у кого имеется перспективакратно увеличить производство продукции и найти для нее рынок сбыта.

По данным НАУРР, в 2022 году в стране было 56 компаний, которые реализовали 661 проект с интеграцией не менее 770 промышленных и коллаборативных роботов на предприятиях России и зарубежья. Наибольшее количество подсобных проектов пришлось на металлургию и сварку (45%), что объясняется как дефицитом квалифицированных специалистов в этих отраслях, так и быстрой окупаемостью роботизации по

Российский парк промышленных роботов

График 5



■ Общий парк ■ Доля (правая шкала)

Источник: Росстат

этому направлению. Менее заметны, но также выделяются машиностроение, пищевпром, образовательные учреждения и НИИ (см. график 6).

Всего в стране в сегменте робототехники работает несколько десятков предприятий: 19 из них производят автоматы, применяемые в промышленности (в том числе семь выпускают роботов — манипуляторов и коллаборативных роботов), 56 интегрируют промышленных роботов, пять изготавливают комплектующие для них.

Практически сформировалась экосистема компаний, которые могут провести полный цикл модернизации производства в различных отраслях. На рынке представлены как традиционные роботизированные комплексы, так и коллаборативные роботы-манипуляторы, которые способны работать в одном пространстве с людьми.

В числе особо выдающихся примеров можно назвать пермские компа-

нии «Промобот» (автономные сервисные роботы), «Эйдос Робототехника» (промышленные роботы, в том числе для КамАЗа) и Robotech (роботы-манипуляторы), челябинский Завод роботов (промышленные роботы для машиностроения и ВПК, мощность до 1000 единиц в год).

В феврале этого года замглавы Минпромторга **Михаил Иванов** оценил окупаемость внедрения автоматизации в автопроме в девять месяцев, в металлообработке — в два года.

По заветам Азимова

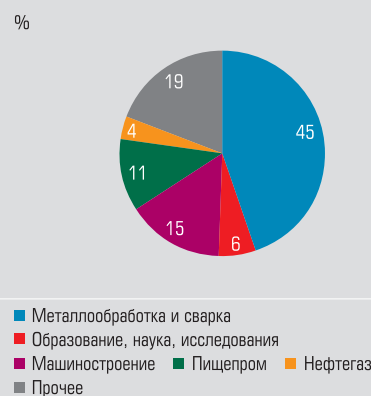
Росстат утверждает, что 12,8 тыс. промышленных и 3 тыс. логистических роботов, применяемых в стране по состоянию на 2023 год, помогли заместить до 2,8 млн рабочих мест (до 176 рабочих мест на одного робота).

Конечно, со временем этот коэффициент замещения будет падать: на начальном этапе всегда «снимаются сливки». Однако вселенная роботов американского писателя-фантаста **Айзека Азимова** в перспективе нескольких десятилетий видится вполне реальной.

Что же касается программы СПИК 3.0, то, как отмечает Ольга Мудрова, «любую инициативу по развитию робототехники можно только приветствовать. Насколько явным окажется эффект от предложения Минпромторга, зависит от того, какие условия будут заложены в утвержденную версию постановления, какие бюджеты выделены. Потому что робототехника — вещь недешевая. В России есть компании, которые могли бы воспользоваться новыми условиями для развития и роста. Но для этого им нужно понимать, что на их продукцию будет спрос, что потребители в России станут покупать не тысячу или полторы роботов в год, а хотя бы 20–25 тысяч. Для выполнения целевых показателей — даже больше».

Распределение интеграционных проектов по отраслям в России

График 6



Источник: НАУРР

Алексей Щукин

РЫНОК ЖИЛЬЯ ОХЛАЖДАЕТСЯ, НО НЕХОТНО

Квартирный рынок входит в новый этап развития, связанный с отменой льготной ипотеки и резким снижением спроса. Застройщики пока не собираются снижать цены, стараясь поддержать интерес к недвижимости разными ипотечными продуктами



С 2020 года по программам льготной ипотеки было выдано 1,5 млн кредитов на сумму 6 трлн рублей

Первое июля 2024 года — поворотный момент в истории рынка жилья, который на несколько лет задаст новые правила игры. В этот день была завершена программа льготной ипотеки на новостройки, действовавшая с 2020 года. За четыре года было выдано 1,5 млн кредитов на 6 трлн рублей.

Одновременно с июля были ужесточены и нормы по выдаче семейной ипотеки — льготные программы обеспечили высокие прибыли застройщикам и банкам, но взвинтили цены на жилье и разбалансировали рынок. Теперь на повестке дня — болезненное охлаждение рынка, возможно с банкротствами отдельных игроков.

Обостряет ситуацию и резко подорожавшая стандартная ипотека. По дан-

ном «Дом.РФ», после июльского повышения ключевой ставки Центробанком до 18% средневзвешенная ставка по ипотеке на новостройки у банков из топ-20 достигла 20,84%. Это рекордный показатель за всю историю жилищного кредитования. Понятно, что такая заградительная ставка кардинально подрывает спрос на жилье.

Сокращение спроса неизбежно. Главный вопрос: насколько сильным будет спад? Если на 30%, то рынок охладится, но переживет это, так как последние три года были для девелоперов самыми успешными в истории рынка, они смогли накопить солидную финансовую подушку. Однако если падение составит 50–70% и продлится достаточно долго, отдельные игроки могут не пережить тяжелые времена.

Тренд будет понятен в середине осени

С 1 июля прошло полтора месяца, попробуем посмотреть, что происходило с рынком жилья, сквозь призму статистики. Важнейший показатель активности рынка — количество сделок. По данным «НДВ Супермаркет недвижимости» в Москве (в старых границах) число сделок с новостройками в июле упало по отношению к июню на 3%, до 4999, а в Московской области — на 50%. По данным портала Dataflat.ru, месячная выручка девелоперов в июле сократилась до 185 млрд рублей — сразу на 30%. В Санкт-Петербурге число сделок сократилось на 19%, в Ленинградской области — на 35%.

Падение кажется драматическим. Однако цифры не представляются такими



Отказавшись от услуг генпрорада в пользу создания собственного строительного департамента, девелоперы смогут уменьшить себестоимость строительства на 25–30%

ЭРИК РОМАНЕНКО/ТАСС

уж пугающими, если учесть, что предыдущий месяц — июнь — был рекордным по сделкам. Покупатели стремились заскочить в последний вагон и купить квартиру по льготным государственным ипотечным программам. По отношению к июню прошлого года падение в Московском регионе составило всего 15%. Но и это не дает полной картины. Прошлый год — плохой ориентир: он тоже был аномально высоким по спросу. Внимательное сравнение показывает, что по числу сделок июль примерно повторяет показатели двухлетней давности, когда никто не говорил, что рынок рушится.

В июле ожидаемо кардинально снизился объем выдачи ипотеки. По данным Центробанка, он упал более чем в два раза — с 788 млрд рублей в июне до 356 млрд рублей. «Снижение спроса в июле на 40–50 процентов прогнозировалось по опережающим индикаторам спроса: числу ипотечных заявок, выдаче ипотечных кредитов по льготным программам. Статистика по числу регистраций это в целом подтверждает, — уточняет руководитель «ЦИАН. Аналитики» **Алексей Попов** — Важно учитывать, что снижение происходило с высокой базы июня 2024-го. Плюс десять дней в июле не проводились сделки по семейной ипотеке и весь месяц — по IT-программе. Цифры по городам с максимальным снижением могут отражать не рыночные тренды как таковые, а менее быстрые темпы перестройки банков и застройщиков к новым условиям с точки зрения запуска выдачи ипотеки и программ с рассрочками». При этом надо учитывать и обратный процесс: часть июльских сделок — это отложенная регистрация июньских покупок.

Значат ли цифры июля, что на рынке все хорошо? Нет. Скорее, они говорят, что традиционно инерционный рынок новостроек фактически пока не отреагировал на шок отмены льготной ипотеки. «Июль и август не будут показательными. Говорить что-то определенное о трендах рынка новостроек можно будет в середине осени», — говорит президент группы компаний «Основа» **Александр Ручьев**.

Когда подешевеют квартиры

С 2000 года цены на новостройки выросли в Москве почти в два раза, а, например, в Краснодаре — почти в три раза, с 60 тыс. до 170 тыс. рублей за квадратный метр. Такая картина характерна для всех крупных городов страны. Столь аномальный рост, вызванный льготной ипотекой, обостряет классический «вечный» вопрос: когда цены на жилье начнут падать? Ведь спрос — без льготной ипотеки — теперь будет кардинально ниже.

Существует, однако, несколько моментов, сдерживающих падение. Первый: большая финансовая подушка у застройщиков. Последние три года были самыми успешными для девелоперов с точки зрения прибыли. Первая половина 2024 года не исключение. «За семь месяцев этого года в столице оформлено 48,5 тысячи первичных договоров с использованием ипотеки — это максимальное для семи месяцев число таких сделок. Например, к январю–июлю прошлого года рост составил 12 процентов, а к аналогичному периоду 2022 года показатель вырос на 30 процентов», — говорит руководитель Управления Росреестра по Москве **Игорь Майданов**. План по продажам в этом году фактически вы-

Банки научились зарабатывать на одном проекте много раз. Умерив их аппетиты, можно существенно снизить стоимость жилья

полнен: распроданность жилья в проектах, которые вводятся в этом году, уже сейчас порядка 66%, до конца года нужно довести до плановых 70%. Распроданность в проектах, сдающихся в следующем году, уже составляет порядка 40%. То есть причин демпинговать у застройщиков нет.

Вторая причина: сама конфигурация рынка новостроек, когда дома строятся на банковские кредиты, не располагает к распродажам. Строить можно на кредиты, даже фактически не продавая недвижимость. И третье: жилье многими расценивается как защитный актив, позволяющий сохранить средства в период финансовой и политической нестабильности: «деньги могут сгореть или обесцениться, а квартира все равно останется». Для сравнения: другой защитный актив — золото — за год подорожало на 30%.

Пока наиболее распространенным на рынке считается следующий сценарий. В ближайшие два-три месяца рынок будет адаптироваться к новым реалиям. Если продажи будут очень низкие, застройщики начнут постепенно использовать разные акции. «Ближе к концу года застройщики могут увеличить скидки или ввести акции, такие как ремонт или парковка в подарок, чтобы снизить стоимость договора. Давление на цены будет возрастать по мере приближения сроков завершения строительства, поскольку застройщики должны пополнять эскроу-счета. Чтобы привлечь новых покупателей и быстро восполнить эскроу-счет, отдельные девелоперы могут предлагать жилье по ценам ниже рыночных, что создаст конкурентное преимущество. Заметное снижение цен ожидается в сле-



Главный ответ застройщиков и банков на отмену государственной льготной ипотеки на новостройки — новые программы стимулирования спроса

ЗРИК ГОДАНЕНКО/ТАСС

дующем году», — рассуждает руководитель аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU Олег Репченко.

Это базовый сценарий, на который будет накладываться воздействие разных факторов. При этом в относительной безопасности в ближайшие полгода будут себя чувствовать не все застройщики. В перспективе ожидаются и затягивание строительства в отдельных проектах, и банкротства. Так, в зоне риска — региональные девелоперы, активно покупавшие на банковские средства дорогие земельные участки в Москве, от которых отказались столичные застройщики. Стремясь выйти на потенциально выгодный рынок Москвы, регионалы купали проекты, в которых прибыль было можно получить только в случае существенного роста цен на жилье в городе в целом. Теперь в таких проектах экономика совсем «не летит». В зоне риска и отдельные города. И это не только приграничные Курск и Белгород, где спрос на жилье по понятным причинам может обнулиться. К регионам с высокими рисками некоторые эксперты относят, к примеру, и Краснодар, где очень высокие объемы строительства и крайне острая конкуренция.

Ресурс для снижения цены

Девелоперы, как всегда, утверждают, что возможностей для снижения цен на новостройки нет. Они объясняют это резко возросшими затратами: за последние пару лет резко выросли строительная себестоимость и цена земли. К тому же власти постоянно вводят новые

обременения. Например, в Краснодаре девелоперов обязали в рамках их проектов строить школы и детские сады. В Москве ввели очень высокую плату за изменение вида разрешенного использования (ВРИ) земельного участка — нового обременения невозможно избежать, если застройщик хочет возвести в городе жилую многоэтажку. Действительно, инвестиционная себестоимость, в которую входят все затраты на реализацию проекта — от покупки участка и проектирования до строительства, благоустройства и подведения инженерных коммуникаций — резко выросла в последние годы. Однако ресурс для снижения есть.

Первое: банкиры выдают проектное финансирование только тем проектам, которые имеют высокие экономические показатели. Так, одним из требований является показатель LLCR (Loan Life Coverage Ratio, коэффициент покрытия за срок кредита) не менее 1,25. Если говорить очень грубо, то средняя маржа, как разница между ценой для покупателя и инвестиционной себестоимостью, должна быть не меньше 25%. В случае необходимости девелоперы могут снизить маржинальность проекта, уменьшив цены.

Второй источник удешевления — заработок банков. Банки научились зарабатывать на одном проекте много раз: на бридж-кредитовании покупки земельного участка, на выдаче ипотеки покупателям и проектного финансирования девелоперам, на всевозможных комиссиях и штрафах с застройщиков. Кроме того, деньги за проданные квартиры лежат у них на эскроу-счетах до

окончания строительства, за пользование этими деньгами банки не начисляют процентов. Короче говоря, у банкиров есть чем поделиться.

Третье — стоимость самого строительства. На рынке с быстро растущими ценами можно было не заботиться об экономичности стройки, сейчас этим вопросом придется заняться. Например, многие столичные застройщики не имеют собственного строительного департамента, нанимая для стройки генерального подрядчика. Расчеты одной из крупных девелоперских компаний показывают, что если строить самостоятельно, убрав это звено, то себестоимость строительства можно снизить на 25–30%. Колоссальный ресурс экономии скрыт и в переходе к индустриальному домостроению.

Четвертое: земля — еще один ресурс удешевления жилья. У муниципалитетов сегодня нет подготовленной к застройке земли. Правительственный агент — «Дом.РФ», который уполномочен заниматься вводом в оборот муниципальной земли, — занимает очень небольшую долю рынка. Сегодня девелоперы покупают участки на вторичном рынке у частных владельцев. Ценообразование строится от итоговой цены: владелец смотрит, по какой цене в данной локации можно продавать квартиры, и потом по финансовой модели рассчитывает стоимость участка так, чтобы забрать себе значительную часть маржинальности проекта. Часто владельцы земли строят модель исходя из будущего роста стоимости жилья.

Плюс в последние пару лет банки раскрутили маховик покупки земли с использованием бридж-кредитов, что еще больше увеличило спрос на них. Тренд на удешевление жилья должен сбить цены на землю.

Заметим, что нынешняя неолиберальная модель жилищного рынка не предполагает большого участия государства. Главным инструментом воздействия является льготная ипотека, но чрезмерное ее использование разбалансировало рынок и снизило доступность жилья для населения. Чиновники много раз заявляли о желании разобраться со структурой себестоимости, о необходимости снижения цен на материалы и стройку в целом. Но дальше словесных интервенций дело не пошло. Если целью ставится строительство доступного жилья, инструменты государственной политики должны быть совсем иными.

В ожидании дешевой ипотеки

Главный ответ застройщиков и банков на отмену государственной льготной ипотеки на новостройки — новые программы стимулирования спроса. Целью большинства таких инструментов является максимальное снижение ежемесячного платежа по ипотеке. Ежемесячный ипотечный платеж уже года два как стал более важным фактором, чем цена квартиры. В данный момент на первый план вышел платеж в ближайшие год-два. Часть покупателей ради дешевого входа в сделку готовы брать кредит с высокими платежами в будущем, рассчитывая на то, что ставка ЦБ снизится и можно будет рефинансировать дорогой ипотечный кредит, перейти на дешевую ставку. Это создает очень высокие риски невозврата кредита в случае, если ставка ЦБ продержится высокой два-три года. Но пока покупатели готовы брать на себя такие риски.

«За август большинство девелоперов разработали совместно с банками и анонсировали программы стимулирования спроса. Среди инструментов, например, выгодные предложения оплаты с длительной рассрочкой или отсрочкой платежа. Есть ипотечные программы, которые субсидируют застройщики из собственной прибыли, — говорит управляющий директор NF Dom Наталья Сазонова. — Они обеспечивают покупателю комфортные ежемесячные платежи по ипотеке в течение нескольких лет. По некоторым из них ежемесячный платеж может составлять всего 60 тысяч рублей, это в разы меньше, чем при ипотеке по текущим рыночным ставкам».

Кратко опишем основные схемы стимулирования спроса. Первая —

рассрочка. Схема предполагает, что покупатель вносит небольшую часть стоимости квартиры, а остаток выплачивает перед вводом дома в эксплуатацию. Такая схема с фиксацией цены удобна ряду покупателей. Кто-то планирует продать существующее жилье и деньгами с этой продажи оплатить новостройку. Некоторые покупатели на время рассрочки размещают деньги на депозите и получают дополнительный доход. Третьи надеются, что ближе к

Сокращение спроса неизбежно. Если он упадет на 30%, рынок охладится, но переживет это. Если падение составит 50–70% и продлится достаточно долго, отдельные игроки могут не пережить тяжелые времена

окончанию строительства смогут получить ипотеку с невысокой ставкой. Застройщики раньше неохотно шли на рассрочки, одна из причин — в случае невыплаты последнего платежа необходимо было судиться с покупателями. Однако последние пару месяцев доля рассрочки резко растет: так заключается уже до 15% сделок. Этот инструмент будет развиваться. Для сравнения: в Дубае так проводится львиная часть сделок, а срок рассрочки может доходить до четырех-пяти лет, то есть сильно выходит за сроки окончания строительства.

Другая популярная схема — траншевая ипотека. Суть схемы в том, что кредит разбивается на несколько частей — траншей. Первый транш, 10–40% от суммы кредита, банк выдает в день подписания кредитного договора, а последний — в зависимости от условий договора, например накануне ввода дома в эксплуатацию. Обычно срок между первым и последним траншем не превышает 36 месяцев. Выдача кре-

дита траншами позволяет радикально снизить ежемесячный платеж во время строительства дома. Минус такой схемы в том, что застройщики с банком за возможность получения траншевой ипотеки часто увеличивают стоимость квартиры на 5–10%.

На рынке сохраняется и субсидируемая застройщиками ипотека. Суть ее в том, что цена квартиры завышается на 10–20%, сумма завышения передается девелопером банку в качестве комиссии и за счет нее банк может предоставлять программу с пониженными ежемесячными взносами. Центробанк более года борется с этой схемой, ее главная проблема — завышение стоимости недвижимости. «Например, квартира, которая реально стоит семь миллионов рублей, продается в ипотеку уже за десять миллионов. Если покупатель, который приобрел такую квартиру по завышенной цене, будет вынужден ее продать в сложной жизненной ситуации, он получит по рынку только семь миллионов рублей. Этих средств может не хватить, чтобы покрыть кредит, — и человек не только потеряет первоначальный взнос, но и еще останется должен банку», — объясняет подвох такой схемы директор департамента банковского регулирования и аналитики Банка России Александр Данилов. Центробанк опасается, что на балансах банков может зависнуть большое количество квартир с завышенной балансовой ценой.

По-прежнему локомотивом рынка остаются семейная и IT-ипотека. Но лимиты по ним в этом году уже близки к исчерпанию. Появляются и новые банковские продукты. С 22 августа Альфа-банк запустил ипотеку с возможностью понижения ставки. Действовать она должна так: покупка новостройки происходит по ипотеке со стандартной ставкой, но после снижения ключевой ставки ЦБ заемщик может рефинансировать ипотеку по сниженной ставке. Согласно программе возможностью рефинансировать ипотеку можно будет воспользоваться только один раз.

В перспективе судьба рынка новостроек будет зависеть не только от учетной ставки Центробанка, но и от решительности регулятора в наведении порядка на ипотечном рынке. Глава ЦБ Эльвира Набиуллина неоднократно критически высказывалась о серых ипотечных схемах, но банки постоянно их модифицируют, обходя запреты. Ключевой датой может стать 1 января 2025 года, когда должен вступить в силу ипотечный стандарт Центробанка. В нем будет зафиксирован четкий запрет на использование разного рода схем. ■

Лина Калянина

Лайфстайл в локальном исполнении

Lamoda, крупнейший в России и СНГ ретейлер в сфере моды, красоты и лайфстайла, в конкуренции с универсальными маркетплейсами делает акцент на привлечение платежеспособной аудитории, создание уникального ассортимента, строгий отбор брендов и прозрачные отношения с партнерами



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ВИКТОРИИ АБДРАШИТОВОЙ

Управляющий коммерческий директор по закупкам и ассортиментной стратегии компании Lamoda Виктория Абдрашитова: «Наши двери открыты не для всех»

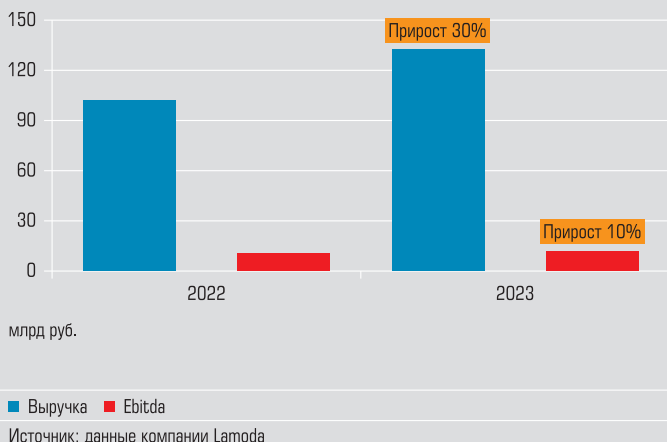
Универсальные маркетплейсы — Wildberries, Ozon, «Яндекс» и др. — тотально наступают на российский розничный рынок. И кажется, что всем остальным участникам рынка — нишевым интернет-магазинам, онлайн-каналам производителей и даже традиционной рознице — под этим напором не выжить. Однако в последнее время ситуация начала меняться, аналитики стали делать робкие прогнозы: не только универсальные, но и нишевые маркетплейсы будут активно развиваться в ближайшие годы и даже смогут перетянуть на себя часть аудитории мегамаркетов. Весомым подтверждением этого тезиса стал, к примеру, недавний выход на IPO специализированного маркетплейса «Все Инструменты. Ру». Оказалось, что российские покупатели в таких площадках видят больше экспертизы для себя, больше целевого ассортимента, меньше стресса при совершении покупок и зачастую готовы переплачивать за это. К тому же очевидно, что и сами нишевые маркетплейсы оправились от первоначального

стресса, начали более активно собирать лояльную аудиторию, наполнять свои витрины интересным ассортиментом, оттачивать сервис.

Модные товары — это одежда, обувь, косметика, товары для дома, аксессуары и пр. — стали настоящим полем битвы между универсальными маркетплейсами и остальными участниками розничного рынка. Эта категория привлекает не только частотой покупок, но и их высокой эмоциональной составляющей, а значит, потенциально высокой лояльностью покупателей, а также образовавшимися на рынке свободными нишами после ухода международных фешен-компаний. О том, как можно конкурировать с мощью универсальных маркетплейсов, «Монокль» поговорил с **Викторией Абдрашитовой**, управляющим коммерческим директором по закупкам и ассортиментной стратегии компании Lamoda.

Lamoda — крупнейший в России и СНГ ретейлер в модной индустрии. На онлайн-платформе Lamoda представлено более 10 млн товаров от 4000 мировых и локальных брендов. Розничная

Финансовые показатели компании Lamoda



Lamoda как интернет-магазин была создана в 2011 году. Сегодня Lamoda — крупнейший ретейлер, который специализируется на продаже товаров в сфере моды, красоты и лайфстайла и объединяет в себе онлайн-платформу и розничную сеть. На онлайн-платформе представлено более 10 млн товаров от 4000 мировых и локальных брендов. Розничная сеть Lamoda Sport состоит более чем из 90 магазинов, расположенных в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Сочи, Самаре, Екатеринбурге, Перми, Уфе и других городах. В компании работает более 10 тыс. человек.

Оборот ООО «Купишуз» (владеет интернет-магазином Lamoda) в 2023 году составил 132,5 млрд рублей, за год он вырос на 30%. Чистый оборот по модели маркетплейса за год вырос на 40%. Количество поставщиков, размещающих свои товары по этой модели, выросло до 2015, это на 9% больше, чем в 2022 году. Среднемесячная аудитория онлайн-платформы — 14 млн человек. Средний чек одного заказа — 5121 рубль. Частота покупок выросла на 17% — в среднем один клиент совершал 5,5 покупки в год.

сеть Lamoda Sport состоит более чем из 90 магазинов в разных городах страны.

— Многие аналитики e-commerce в прошлом году прогнозировали, что этот и следующий год будут временем бурного развития нишевых маркетплейсов. Вы согласны с этим?

— Действительно, есть такие прогнозы. Потому что невозможно развиваться по одной бизнес-модели — универсальных маркетплейсов. Если сравнивать с зарубежным рынком, то там нет такого количества универсальных маркетплейсов, которые торгуют всем подряд. Как правило, один крупный игрок — условный Amazon — и нишевые игроки, которые предоставляют клиенту уже специализированный опыт. На нашем рынке, наоборот, есть перенасыщенность крупными игроками — четыре огромных маркетплейса, которые серьезно подьедают весь рынок, офлайн в том числе.

— А вам что с этим делать?

— Для Lamoda сейчас очень интересный момент, поворотный. Возникает развилка: что делать дальше — биться с огромными маркетплейсами, то есть идти в сторону универсальности, предоставляя широчайший выбор — любой товар в любом ценовом сегменте. Или мы остаемся в fashion и будем расти не на 150 процентов в год, а на 40 процентов, но с понятной, контролируемой стратегией. И мы делаем выбор в пользу фокуса на моде, лайфстайле — в узком смысле этого слова.

— Узко в плане товарной номенклатуры?

— Да, в плане категорий и товаров, которые представляем, — мы фокусируемся на моду, красоту и лайфстайл. И в плане того, какие бренды попадают на нашу площадку. Для нас сегодня очень важно не играть в историю с универсальностью, так как у нас понятная целевая аудитория — это клиенты, которые наце-

лены на покупку модных трендовых товаров, на стильный образ жизни, а не на покупку одежды и обуви для закрытия базовых потребностей. Это ключевой элемент нашей стратегии.

— Какие в связи с этим предъявляете требования к брендам? Они сами к вам приходят или вы их ищете?

— Мы делаем и так и так. У нас есть список брендов, которые мы хотим привлечь к себе на площадку, — это трендовые бренды, с определенным уровнем поисковых запросов. И мы также работаем с входящими заявками от селлеров, которые хотят к нам зайти. Но в отличие от остальных интернет-площадок мы следуем кураторскому подходу — у нас на входе есть определенные фильтры, наши двери открыты не для всех. К нам нельзя просто зайти, подписать оферту и завтра начать продавать свой товар на площадке.

Команда наших экспертов — категорийные менеджеры, аккаунт-менеджеры, байеры — отсматривают заявки, которые приходят на нашу платформу. Они смотрят, соответствует ли бренд нашей ассортиментной и ценовой стратегии. Например, представлен ли он на площадках с завышенной первой ценой со скидкой 95 процентов или все-таки компания старается поддерживаться фуллпрайс-стратегии? Как выглядит контент: фото снято в углу на айфон или есть какие-то более продвинутые подходы, чтобы показать товар более качественно? Как вообще выглядит их ассортимент, какова его глубина: это три фасона в десяти цветах и на этом все или есть попытка создать гардероб, капсульный подход и так далее? Сколько вообще товаров? Слишком узкий ассортимент мы не берем и на текущий момент на входе предъявляем требование, чтобы в ассортименте было не менее 50 цветоделей в категории «одежда, обувь и аксессуары».

— А вам не все равно, есть у них пять платьев или пятьдесят?

— Эти пять платьев не дадут никакой пользы ни нам, ни бренду, так как они затеряются в каталоге. А мы хотим формировать у наших клиентов лояльность брендам и, как следствие, нашей платформе, а также давать разнообразие и ширину выбора пользователю. Бывают случаи создания сильного монопродукта, но это, скорее, исключение. Эффективность продаж возникает, когда клиент имеет выбор, видит, что это целостный бренд, а не просто селлер купил в Китае три пальто, привез их и продает на маркетплейсе. Когда покупатель видит усилия в построении бренда, он формирует особое отношение к товару, а это то, зачем приходят на нашу платформу. Кроме этого нам важно, как бренды представлены в офлайн- и онлайн-пространстве, в социальных сетях, как они продвигаются, через каких блогеров, и так далее.

Приоритетом для нас является следование политике «один бренд — один селлер». Мы не заводим на условный Adidas десять разных селлеров, из которых девять будут иметь сомнительное происхождение. Мы предпочитаем работать напрямую с брендами, дистрибьюторами, их официальными представителями. А если по какой-то причине мы этого сделать не можем, мы будем максимально запрашивать документы у партнеров, чтобы доказать цепочку происхождения товара, доказать его оригинальность. В идеале это должно быть право на продажу на нашей площадке, то есть мы запрашиваем письмо авторизации от бренда. Мы хотим гарантировать нашему клиенту, что товары оригинальные и на нашей площадке никогда не будет фэйков. Это отрезает достаточно большой пласт потенциальных селлеров, но такова наша стратегия.

— А что с фильтрами по ценам?

— Наша площадка работает как в массовом сегменте, так и в премиуме и даже в люксе.

— Какие бренды вы относите к премиуму? Falconeri, Penny Black, Weekend Max Mara и другие, которые у вас продаются, вы куда относите?



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ LAMODA



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ LAMODA

За год количество пунктов выдачи заказов «Ламода» выросло на 30%, в том числе и в недавно открытых магазинах Lamoda Sport

— Это все премиум. Но понятно, что сейчас премиум — в рамках возможного, потому что присутствуют санкции на люкс-товары. Но мы хорошо продаем очки, часы в сегменте люкс, видим на них очень большой спрос. Поэтому этот сегмент хорошо развивается, темпы роста выше среднего — более чем на 45 процентов за первое полугодие этого года, при том что динамика выручки компании в прошлом году составила 30 процентов. Такие бренды хорошо следят за тем, где они стоят, и наш сервис, подход к ценам и контенту как раз отвечает их стандартам.

Наша стратегия — больше фокусироваться на сегментах средний плюс и премиум. Это нас отличает от остальных маркетплейсов. Отсюда и наш более высокий средний чек — более 5000 рублей. И мы лучше продаем по полной цене — мы не очень приветствуем партнеров, которые предпочитают следовать агрессивному промопрайсу. Уже привычная история на российском рынке, когда компании поднимают первую цену, затем ставят глубокую скидку. Это, конечно, хорошо работает на конверсию — перечеркнутая цена привлекает клиента. Но для нас такая история — путь в никуда: ты приучаешь клиента покупать только за счет скидки, но не за счет того, что это качественный продукт, бренд, хороший сервис.

— А у вас все покупатели видят одну и ту же цену?

— Да, за исключением программы лояльности Lamoda Club. По ней у нас есть несколько уровней, и она варьируется в зависимости от суммы трат на площадке и от процента выкупа. Соответственно, разные клиентские сегменты, в зависимости от того, где они оказались, видят скидку от 0 до 25 процентов.

Смена трафик-билдеров

— Когда международные бренды одежды стали уходить с российского рынка, вы на себе это как-то ощутили?

— Скрывать не буду, конечно, мы это почувствовали, потому что в нашем обороте до 2022 года порядка 60 процентов составляли именно иностранные бренды, и это были привлекательные бренды, трафик-билдеры.

— Это те же самые, что и в офлайн-магазинах — Zara, H&M?

— У нас не было Zara и H&M, потому что это бренды, которые развиваются как D2C (direct-to-consumer). У нас были прежде всего крупные спортивные бренды, популярные американские бренды — Gap, Ralph Lauren и другие. Но несмотря на уход крупных брендов, которые занимали определенную долю в нашем обороте, мы в 2022 году выросли на 35 процентов по отношению к 2021 году. У нас получилось перераспределить спрос и дать достойную альтернативу.

— То есть вы стали больше инвестировать сами? Больше закупать продукции?

— Да, где-то мы усилили закупку и теперь представляем более широкий ассортимент в тех брендах, которые не уходили. Где-то мы стали заказывать больше новых брендов, приводить их на площадку. Если в цифрах, то в 2023 году на платформу вышло порядка 800 брендов, из них около половины — локальные. В первом полугодии уже вывели более 400 брендов, в том числе российских. В основном это бренды по модели маркетплейса, которую мы сегодня активно развиваем.

Наше целевое состояние — это когда мы знаем, как заместить бренды альтернативой либо сохранить представленность этих брендов, максимально стараясь сделать это напрямую, гарантируя оригинальность. Например, сейчас у нас представленность бренда Adidas и Adidas Originals на площадке максимально широкая. Это оригинальный товар, и у нас представлены их горячие новинки — например, Samba и Gazelle, за которыми сейчас все модники гоняются.

— А цены выросли при этом?

— Цены выросли у всего рынка. Я думаю, что это очевидно, потому что как минимум курс рубля сильно вырос. Есть еще история, связанная с ценообразованием наших партнеров, у которых дорожают сырье и логистика.

— Какова структура вашего ассортимента в плане разделения на собственный ассортимент, который вы сами закупаете и продаете, и собственно маркетплейс, куда вы привлекаете компании?

— С точки зрения широты ассортимента, то есть в количественном выражении, товаров на маркетплейсе больше, чем нашего собственного. С точки зрения оборота, в денежном выражении, примерно равны собственные продажи и выручка маркетплейса.

— То есть продавать свое более выгодно с точки зрения наращивания выручки?

— Отчасти да. Но хочется отметить наш большой фокус на развитие модели маркетплейса, мы видим тут большой потенциал. В частности, в прошлом году маркетплейс вырос на 40 процентов. И мы понимаем, что нужно развивать эту модель. У нас есть планы улучшения процессов, увеличения количества инструментов, которые доступны селлерам для продвижения, и так далее. Сейчас мы выделили маркетплейс в коммерции в отдельную вертикаль, чтобы сфокусироваться на развитии этого направления.

— Потому что этот рынок больше?

— Да. Мы понимаем, что мы можем дать нашим партнерам намного больше, чем даем сейчас, с точки зрения удобства, легкости входа на площадку, инструментов рекламы, продвижения, аналитики — целый комплекс мер. Если до этого мы развивались по модели Fulfillment by Lamoda (доставка со склада Lamoda), то сейчас хотим развивать модель FBS (хранение и доставка со склада поставщика). Fulfillment by Lamoda давала нам понятные

Наше целевое состояние — это когда мы знаем, как заместить бренды альтернативой либо сохранить представленность брендов, максимально стараясь сделать это напрямую от производителя, что гарантирует оригинальность товара

контролируемые KPI по доставке: наш клиент привык, что доставка работает четко, как часы. В модели FBS важно выстроить процессы так, чтобы вы как клиент не замечали разницы или замечали незначительную.

Уверенность в возврате инвестиций

— Все-таки главное событие последних лет — это рост локальных марок и производителей. Я их условно для себя разделяю на три группы: первая — старые, сложившиеся компании, скажем Gloria Jeans, Melon Fashion Group, Sela, Finn Flare и другие. Вторая группа — условно молодые, которые существуют по три-пять лет, продавали понемногу через социальные сети и шоурумы, а сейчас обрели новые масштабы и перспективы. И третья группа — новые компании, молодые дизайнеры, которых очень много появилось в последние два года. Как у вас с ними складываются отношения?

— Давайте сделаем шаг назад и еще раз вернемся к соотношению мировых и локальных брендов в продажах. До СВО доля глобальных брендов в обороте составляла 60 процентов. Сейчас у нас соотношение российских и мировых брендов в продажах где-то 50 на 50. Это говорит о том, что количество локальных брендов увеличилось, но все-таки не кардинальным образом.

Мы тоже приблизительно так же дифференцируем российские компании — есть сложившиеся enterprise-компании и начинающие бренды. Крупные компании однозначно усиливают свою представленность. Мы работаем со всеми брендами, которые вы перечислили, видим, как они развиваются. Ассортимент стал намного шире и интереснее, более проработанный, у них много коллабораций, интересные рекламные кампании. Видно, как они наращивают представленность в офлайне, занимая в том числе площадки ушедших брендов. Сегодня невооруженным глазом видно, что нишу ушедшего H&M, где покупали в том числе молодежь-тинейджеры, очень хорошо занимают Gloria Jeans, Sela, у которых детская линейка очень сильная. Видно, что продукт становится более интересным, спрос на него есть.

— Как росли продажи крупных брендов у вас?

— В темпах роста Lamoda — те же самые 30–40 процентов. Кто-то делает большие скачки — например, Lime, который у нас представлен очень хорошо, вырос сильно выше среднего. Компания активно работает с ассортиментом, с данными, с площадкой, с обновлениями товара. Это тоже, кстати, важная история. Наши клиенты любят новинки, поэтому та частота обновления ассортимента, которую может дать бренд, очень влияет на уровень продаж. Раздел новинок на нашем сайте очень популярен.

— Что мешало им раньше так развиваться? Они не могли конкурировать с западными брендами?

— Уход западных брендов освободил рынок. И у них появилась уверенность в отдаче своих инвестиций в продукт, в команду, в открытие новых магазинов. И отчасти есть фактор эволюционного развития брендов — от более безрискового ассортимента к более сложному и модному.

— Хорошо. А что с совсем новыми брендами?

— Мне кажется, тут тоже есть история развития фешен-рынка. Есть потребности у клиента в том, чтобы был более нишевый продукт, более интересный, через который ты можешь выразить свою индивидуальность. Локальные бренды развиваются уже довольно давно, в частности, наша площадка стала их выставлять еще в 2020 году. Тогда одними из первых к нам зашли 12 Storeez. Весной 2022 года мы вывели локальные бренды в отдельный раздел — «Шоурум».

— Все локальные бренды одинаково интересны?

— Для нас — только те, кто попадает в определенную концепцию. Нам интересны именно дизайнеры, которые создают интересный продукт, стилистически могут закрывать разные потребности. При отборе мы смотрим, сколько у них фолловеров в соцсетях, как, через что развиваются, какое у них ДНК и сторител. Сейчас у нас в разделе «Шоурум» порядка двухсот брендов. Их темпы роста на старте проекта были х3, в 2023 году оборот раздела вырос на 120 процентов, сейчас темпы чуть меньше — 70 процентов год к году. Но там однозначно есть потенциал расширения, и у нас большие планы развития этого раздела.

— У каких брендов такой потенциал наиболее заметен?

— Прежде всего у уже состоявшихся брендов — у того же 12 Storeez, 2Mood и других, которые достаточно давно развиваются. Некоторые из них получили неплохие инвестиции, открыли новые магазины. Есть и восходящие звезды, которые до сих пор развиваются в основном в соцсетях, шоурумах и создают интересные продукты.

— Это какие?

— В премиальном сегменте, например, очень хорошо развивающийся бренд Sorelle, YuliaWave. Действительно интересный продукт.

— У меня ощущение, что локальные бренды сейчас сильно ударились в создание визуального контента в соцсетях, на сайтах, в так называемый сторителлинг. А продукт вживую по качеству часто не соответствует картинке, которую бренд транслирует. Видя их в торговых центрах, ничего не хочется покупать. Может, перед сторителлингом сначала над продуктом поработать?

— В нашем случае история с контентом следующая. Мы очень следим за чистотой каталога и снимаем каталожные фото в основном сами. Если мы берем партнерский контент, мы его проверяем очень детально, чтобы он был сам по себе качественным и не вводил в заблуждение.

Но если возвращаться к дизайнерам, то действительно, многим из них нужно еще многое развивать у себя. Прежде всего это касается глубины ассортимента и наличия стоков. Например, есть интересные имена, чьих новинок наши клиенты уже ждут на площадке. Выходит поставка — и через два дня уже ничего нет, и нечем подсортировать. Зачастую у этих брендов, к со-



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ LAMODA

Открытие спортивных мультибрендовых магазинов Lamoda Sport стало продолжением стратегии «Ламоды» по расширению продаж спортивных товаров. Спрос на эти товары в офлайне остается на высоком уровне после ухода западных спортивных брендов с российского рынка

жалению, нет такой глубины стоков, которая необходима для нашего трафика.

— *То есть вы все-таки берете бренды, у которых нет ваших 50 моделей?*

— Да, мы можем делать исключения, если продукт действительно интересный. Есть совсем начинающие бренды, которые, наверное, не будут отвечать нашим критериям с точки зрения 50 артикулов цветоделей, но мы за ними следим и считаем, что у них есть большой потенциал к развитию. Все зависит от того, как они дальше будут себя развивать — как будут вкладываться, в каких каналах продаваться, потому что здесь довольно легко можно совершить ошибку и получить, может быть, большой оборот, но убить свой проект и не заработать. Бывает, что у совсем начинающего бренда с точки зрения ширины не так много ассортимента, но они закрывают интересную нишу на рынке — например, качественные сумки, белье, спортивная одежда, мужская одежда — ниши, которые до сих пор достаточно свободны.

— *Вы, как платформа, как с ними взаимодействуете?*

— Смотрим, как мы можем упростить операционное взаимодействие с ними — сделать проще вход на площадку, дать им больше аналитических инструментов, чтобы они понимали, как выглядит спрос на площадке, что работает, что не работает, куда инвестировать больше, куда не инвестировать. Стараемся дать им инструменты продвижения — соединяем их с целевой аудиторией, даем возможность рассказать о себе на площадке. У нас есть раздел «Идеи», где выходят статьи, подборки стилистов, эфиры, в которых мы в том числе рассказываем про тренды и новые продукты.

Искусство управления ассортиментом и ценами

— *Как компаниям найти баланс в омниканальных продажах? Вот они у вас продают, и на своем сайте продают, и в офлайновых магазинах — что нужно делать, чтобы не происходила каннибализация каналов?*



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ LAMODA

— Мы считаем, что при грамотном управлении ассортиментом и ценами не будет каннибализации, скорее, будет эффект синергии. Все-таки у клиентов разные паттерны поведения. Во-первых, есть монобрендовый клиент, который никогда не пойдет на мультибренд, а пойдет в монобрендовое пространство — онлайн или офлайн. Во-вторых, в фешен-сегменте большую роль играет барьер примерки — в основном клиенты знакомятся с брендом в онлайн, а покупку совершают в офлайне.

Чтобы избежать каннибализации, нужно выдерживать определенную ценовую политику и разводить ассортимент между каналами. Я сейчас говорю не только про сочетание «собственный интернет-магазин компании, традиционные магазины и Lamoda», но и про другие площадки, потому что все равно крупные бренды представлены почти везде, для того чтобы максимизировать свои обороты. Если один из каналов начнет агрессивно дисконтировать, все остальные каналы не будут работать — это сто процентов. Второе — это разведение ассортимента между площадками. Аудитория все-таки у всех площадок разная. Например, на одной площадке может продаваться только очень базовый ассортимент либо только со скидкой. Мы, Lamoda, умеем продавать намного более сложный и дорогой товар, причем по полной цене. У нашей аудитории есть потребность к покупке трендовых позиций и новинок, поэтому у нас можно и нужно выставлять свои более премиальные линейки, создавать уникальные капсулы. Сейчас многие компании оставляют в офлайне какую-то эксклюзивную линейку, которая есть только там и является поводом прийти в магазин. Есть подход, когда бренды на маркетплейсах представляют только коллекции старых сезонов. При этом у нас такие бренды чаще всего представляют актуальную коллекцию, потому что мы не та площадка, которая каннибализирует. Я хочу сказать, что многоканальность — управляемая история и нужно выстроить ее так, что каждый канал, наоборот, будет работать на усиление.

— Как вы получаете эксклюзивный ассортимент на свою площадку?

— Это один из элементов нашей стратегии. Мы действительно хотим представлять определенную долю эксклюзивов, на уровне как конкретного артикула, так и линейки брендов. Достигать этого можно разными путями. Где-то мы договариваемся с партнерами о разведении ассортимента между площадками, где-то мы производим совместные капсулы. Мы стремимся к тому, чтобы доля уникального ассортимента была достаточной, чтобы это нас выделяло на рынке, создавало для клиентов постоянные поводы прийти к нам. В офлайне игроки делают ровно то же самое — разводят ассортимент по разным площадкам.

— Насколько выгодно компаниям у вас продавать? Они просто заходят для привлечения аудитории или все-таки они у вас зарабатывают? Известно, что на универсальных маркетплейсах компании не очень много зарабатывают: оборот может быть большой, а толку никакого.

— Я не могу комментировать маржинальность продаж наших партнеров, могу сказать только то, что у нас площадка с достаточно качественной аудиторией, которая готова покупать по полной цене. Соответственно, если ты не делаешь слишком много скидок и способен продавать свой продукт на этой площадке по полной цене, твоя маржинальность выше. Плюс у нас достаточно неплохой средний чек. Остальное — это уже работа партнера. Он управляет ценами самостоятельно — устанавливает первые цены, скидки. Мы можем рекомендовать им поучаствовать в акции, делимся нашим календарем промо. Так как у нас действует наша программа лояльности, мы заранее договариваемся с брендом, участвует он в ней или нет — не все бренды в ней представлены. Мы уважаем решение партнера.

— Зачем вам понадобилось создавать собственные торговые марки?

— В этом году мы запустили сразу три бренда — это бренд женской одежды и обуви Nume, мужской — Mademan и чисто обувной — Found. Даже после того, как на рынок вышли новые компании, мы проанализировали спрос и поняли, что все равно остаются незакрытые ниши, в частности в мужском ассортименте — здесь представленность локальных дизайнеров не такая большая. В трендовом женском ассортименте игроки создают интересный ассортимент, но спрос на модные категории намного выше. Поэтому весной этого года мы запустили свои собственные бренды. Пока динамика хорошая: мы наращиваем обороты месяц к месяцу кратно и в определенные недели уже обгоняем по оборотам на нашей площадке крупные локальные бренды-конкуренты.

Наша идея была в том, чтобы не просто создать СТМ, как это обычно делают ретейлеры, для покрытия базовой потребности. Для нас важно создавать бренды, которые будут развиваться самостоятельно, отдельно от материнского бренда Lamoda.

— Маржа на таких продуктах больше, чем при закупке товара или комиссия от продаж партнеров на маркетплейсе?

— Ну конечно. Но для нас еще важно, что это некий эксклюзивный ассортимент, которого больше нигде нет. Плюс мы стараемся делать модный ассортимент под своим брендом. Мы могли бы пойти осторожно и сделать полностью безопасную базовую коллекцию. Но мы решили рискнуть и сделать более трендовый, модный ассортимент.

— Вы сами поехали в Китай, условно говоря, нашли фабрики, где производить?

— Мы создали полноценное подразделение, которое очень быстро выстроило процессы. У нас есть и продукт-менеджеры, и дизайнеры, и технологи, и команда бренд-маркетинга, которая активно работает над построением бренда. Отшиваем на фабри-

ках в Китае и в Турции, тщательно следим за качеством. Нам было очень важно, чтобы это были качественные материалы, качественное производство, а не просто низкая цена. Потребности закрыть первую цену у нас нет.

С мужчинами и технологиями сложнее

— Какова ваша стратегия в отношении открытия ПВЗ? У вас же только собственные точки выдачи?

— У нас есть собственные пункты выдачи, а также партнерские, франшизы никакой нет. Поэтому мы очень детально просчитываем, в каких местах открывать ПВЗ, чтобы они были эффективными, в каких городах, какая нужна плотность и так далее. Количество собственных пунктов выдачи заказов выросло до 775, это на 30 процентов больше, чем годом ранее. У нас есть план увеличить количество ПВЗ, потому что идет перераспределение спроса с курьерской доставки, в пользу ПВЗ. У нас не будет в этом плане очень плотной представленности, как это делают другие маркетплейсы.

— У вас в прошлом году оборот вырос на 30 процентов, а EBITDA только на 10 процентов. А чистая прибыль и вовсе упала на 40 процентов. Это связано с ростом инвестиций?

— Да, это связано с тем, что мы инвестировали в развитие продукта, в развитие ПВЗ, в открытие собственной розничной сети Lamoda Sport.

— Кстати, почему вы решили развиваться в офлайне? Открыли собственную сеть спортивных магазинов, начали продавать свои бренды в «Стокманне»?

— Спорт в нашем обороте всегда занимал достаточно большую долю, и темпы роста продаж спортивных товаров тоже высокие — в три раза с 2019 года. К тому же спортивная одежда и обувь в повседневном гардеробе — это многолетний тренд. После ухода спортивных брендов с российского рынка у наших покупателей сохраняется запрос на покупку популярных оригинальных брендов в офлайне, в мультибрендовых магазинах, с качественной экспертизой от продавца. Кроме этого наша стратегия включает в себя развитие омниканальности. Экспертиза в офлайне может быть полезной для продажи онлайн. Ни один офлайн-магазин не вместит столько товаров, сколько может вместить онлайн. Ни один онлайн не даст такого полноценного сервиса, как офлайн. Мы также начали открывать точки выдачи заказов в магазинах — уже открыли порядка 10 таких ПВЗ.

— Но сейчас вроде, наоборот, снижается трафик в офлайн-новых магазинах, тем более отдельно стоящих. Не страшно вам в это инвестировать?

— Мне кажется, офлайн никуда не уйдет. Если ты представляешь интересный товар, то трафик будет.

— А не появляются российские производители, которые смогли бы создать российские Nike и Adidas?

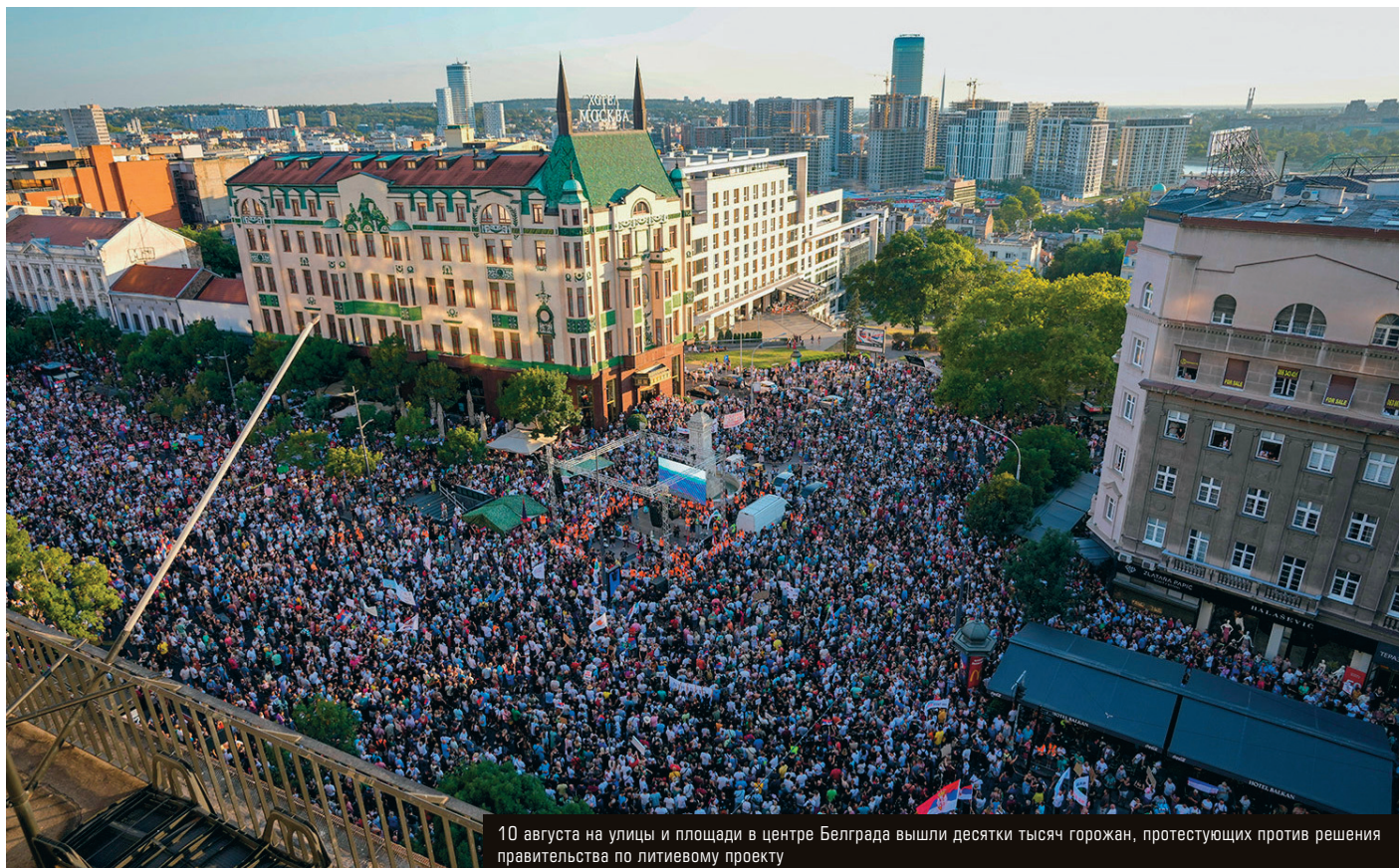
— В спортивной обуви закрыть потребности клиента сложнее, потому что это технологичная обувь. Прежде чем ее создать, нужны несколько лет разработок, и то ты, наверное, не приблизишься к тому уровню технологий, который предоставляют Nike и Adidas. Тем не менее есть определенные подвижки у локальных игроков, тот же Demix, например, начал внедрять различные технологии в свою обувь. В одежде ситуация чуть лучше, потому что ее проще создать. В частности, в направлении женской одежды для спорта, йоги неплохо представлен ассортимент. В мужском спорте все намного сложнее.

— А что не так с мужчинами? По всем фронтам в фешен-индустрии с ними все намного хуже.

— Мужчины более лояльны любимым брендам, им сложнее переключаться. Но в каких-то нишах просто ничего нет — в товарах для бега, например. Поэтому сейчас активно развивается локальный бренд GRI, который делает качественную продукцию для занятий бегом. Но в целом все технологические ниши в индустрии одежды и обуви свободны. ■

Александр Ивантер Сербская литиевая драма

Руководство Сербии под жестким давлением Евросоюза дало добро, похоже, уже окончательное, на разработку крупного месторождения лития. Но простые сербы не желают оплачивать зеленые амбиции Европы благополучием своей экосистемы



10 августа на улицы и площади в центре Белграда вышли десятки тысяч горожан, протестующих против решения правительства по литиевому проекту

Второй месяц Сербия бурлит. Десятки тысяч человек выходят на улицы Белграда и других городов страны, выражая протест против проекта разработки крупного месторождения литийсодержащего минерала, способного вывести Сербию в число важнейших мировых игроков на перспективном рынке лития — одного из ключевых металлов зеленой экономики.

Верхушка айсберга возмущения людей — опасения относительно экологических рисков проекта. Президент Сербии **Александр Вучич**, профильные министры и Rio Tinto, международная компания-оператор уверяют, что разработка рудника и выделение из породы карбоната лития, непосредственного сырья для производства литий-ионных батарей, доминирующего сегодня типа накопителей энергии для электромобилей и носимых электронных устройств,

будет осуществляться в соответствии с наилучшими доступными технологиями и самыми строгими природоохранными регламентами ЕС (хотя формально Сербия не является его членом).

Но подробный разбор и оценка факторов воздействия проекта на окружающую среду — этому посвящен, в частности, объемный раздел на сайте Rio Tinto — публику мало волнуют. Перевешивает все аргументы сторонников проекта тот факт, что две страны ЕС, Чехия и Германия, имеют запасы лития, превосходящие сербские (последняя аж втрое), но многие годы воздерживаются от разработки. Как раз по экологическим мотивам. Да и репутация Rio Tinto в части заботы о природе и культурных памятниках в странах присутствия, мягко говоря, не безупречна. Так или иначе, градус гражданского возмущения сербов достиг уже такой величины, что рациональные аргументы не в силах успо-

коить людей, а воспринимаются как оправдания и еще больше возбуждают активистов протеста.

Власти занимаются не только увещеваниями. После масштабного митинга в столице Сербии 10 августа полиция допросила более сорока зеленых активистов по подозрению в заговоре против конституции страны и провела обыски в их квартирах. Протестующие восприняли это как незаконные репрессии и усилили давление: на прошлой неделе митинги и демонстрации распространились на Валево и другие райцентры в западной части страны.

Изрядную порцию перца в сербскую литиевую драму добавляет непоследовательность властей республики в отношении амбициозного предприятия: проекту то дают зеленый свет, то испуганно запрещают, поддавшись давлению народных масс и соображениям текущей внутривластной конъюнктуры, то реанимируют вновь. Понятно, что эти



Западная Сербия — благодатный, ухоженный край, сельскохозяйственная житница страны, источник чистой воды и заработка для 1,8 млн человек

«качели» обнуляют доверие к политикам и озлобляют людей.

Брюссель как политический бульдозер

Но отступить Вучичу некуда. На сербский литиевый проект делает большую ставку Евросоюз. В настоящее время ЕС закупает почти весь литий для аккумуляторов за пределами Европы и нуждается в диверсификации своей базы поставщиков. К тому же предоставляется редкий шанс вынести экологически рискованное производство за периметр Евросоюза.

Следует отметить, что месторождения лития в ФРГ — рассольного типа, выделение солей лития здесь возможно путем простого выпаривания, в отличие от рудных залежей в Сербии, получение из которых карбоната лития потребует обработки руды гигантскими количествами сильного химиката — серной кислоты (альтернативная российская технология с использованием вместо кислоты бисульфата аммония не прошла пока промышленной отработки) и неизбежно будет сопровождаться миллионами тонн рудных отходов. Таким образом, обсуждаемое сербское литиевое производство будет более «экологически затратным», чем немецкое, которое в принципе не обсуждается. Конечно, немецкие чиновники и бюргеры выступают за зеленую экономику, но только такую, неизбежные издержки которой несли бы жители других стран.

Самостоятельный мотив Брюсселя — не допустить до сладкого сырьевого актива в подбрюшье Европы Китай, имеющий в Сербии значительные экономические интересы. В ходе своего ев-

ропейского турне в мае нынешнего года председатель КНР Си Цзиньпин посетил Белград наряду с Парижем и Будапештом и провозгласил Сербии «первым всеобъемлющим стратегическим партнером Китая в регионе Центральной и Восточной Европы».

Китайские компании строят скоростную железнодорожную магистраль Белград — Будапешт, которая в перспективе протянется через македонскую столицу Скопье до греческого морского порта Салоники, сформировав один из многочисленных логистических «рукавов» в рамках стратегической инициативы Пекина «Пояс и путь». Кроме того, идут переговоры о продаже Белграду китайских истребителей пятого поколения J-20.

Безусловно, заинтересован Китай и в доступе к сырьевому потенциалу Сербии. Китайская горнодобывающая компания Zijin Mining Group ведет два проекта по добыче меди в Сербии. Литий — куш еше

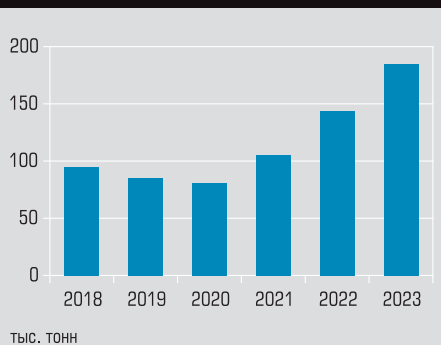
более ценный. Китайцы «очень четко выразили свою заинтересованность в доступе к месторождениям лития, — заявил Александр Вучич в интервью немецкой деловой газете Handelsblatt 17 июля этого года. — Но мы сказали им, что обсуждаем этот вопрос с европейцами. Мы лояльны Европе».

В этом контексте неудивительно, что на подписание меморандума между Сербией и ЕС о стратегическом партнерстве в области экологически чистого сырья 19 июля в сербскую столицу вместе с чиновниками Еврокомиссии прилетел сам канцлер ФРГ Олаф Шольц. И если по двум другим спорным с Белградом трекам — касательно признания независимости Косова и присоединения Сербии к антироссийским санкциям — у ЕС есть только «кнут», а в качестве «пряника» лишь обещания ускорить процесс принятия непослушной республики в «семью цивилизованных европейских наций», то по литию дивиденды кажутся более зримыми. По оценке министра финансов Сербии Синеши Мали, реализация проекта добавит 10–12 млрд евро к годовому ВВП страны, который в 2022 году оценивался в 64 млрд евро.

Кроме того, Вучич настаивает на максимальной локализации в стране всей литиевой технологической цепочки — от добычи сырья до производства аккумуляторных батарей и использования их на новых мощностях по сборке электромобилей в Сербии. Правда, конкретных обязывающих соглашений на этот счет с ЕС или какими-то из его стран-участниц пока не подписано. Тринадцатистраничный меморандум от 19 июля носит исключительно рамочный характер с един-

В постковидные годы мировое производство лития вошло в фазу быстрого роста

График 1



Источник: US Geological Survey



На подписание меморандума между Сербией и ЕС о стратегическом партнерстве в Белград прилетел канцлер ФРГ Олаф Шольц (слева). Это второй визит немецкого лидера к президенту Сербии Александру Вучичу (справа) после начала военного конфликта на Украине

ственным обязательством — разработать дорожную карту сотрудничества.

Бор и литий «в одном флаконе»

Началась история сербского лития без малого двадцать лет назад, когда в декабре 2004 года геологоразведочная партия англо-австралийской транснациональной горнодобывающей компании Rio Tinto в поисках бора и сланцев обнаружила в ходе разведочного бурения в долине реки Ядар на западе Сербии необычный минерал — гидроксид натрий-литий-борного силиката. В переводе на человеческий язык — два ценнейших вещества (про батарейное использование лития мы уже сказали, еще он нужен для спечславов, а бором, например, упрочняют экраны смартфонов и нити оптоволоконка) «в одном флаконе». По месту находки минерал получил название ядарит, а Rio Tinto развернула работы по оценке резервов месторождения и технологической схемы его освоения.

Согласно проектной документации Rio Tinto, за 40-летний плановый срок эксплуатации месторождения из ядаровского рудника будет получено 2,32 млн тонн карбоната лития — 58 тыс. тонн в год (по этому показателю Сербия заняла бы твердое второе место в сегодняшнем мировом рейтинге производителей лития, уступив только Австралии). Этого сырья достаточно для изготовления аккумуляторных батарей для 1,1 млн электромобилей, это 17% нынешнего их выпуска в странах Европы.

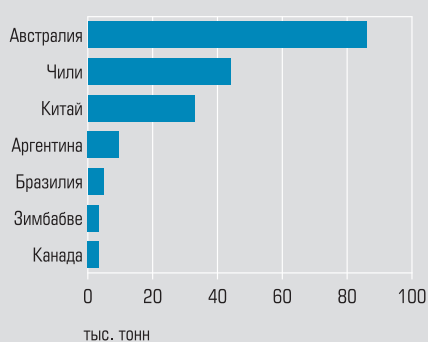
В 2017 году компания подписала с правительством Сербии меморандум о взаимопонимании по реализации проекта Ядар. В рабочую группу, которая

его готовила, вошел, помимо представителей договаривающихся сторон, **Стивен Ндегва**, тогдашний директор Всемирного банка в Сербии. Засветились с поддержкой проекта **Алан Дункан**, в то время британский министр по делам Европы и Америки, и **Мэттью Палмер**, экс-спецпредставитель США на Западных Балканах. Публичную заинтересованность в сербском литии выражала и предшественница Шольца на посту канцлера Германии **Ангела Меркель**.

Однако внутри страны широкой общественной поддержки проект не получил. В 2021 году по Сербии прокатились мощные антилитиевые протесты, сопровождаемые перекрытием дорог и мостов. В следующем году предстояли парламентские выборы, и правящая Сербская прогрессивная партия рисковала растерять большинство в Скупщине, однопалатном парламенте страны. В январе 2022 года кабинет Сербии отозвал лицензии Rio Tinto на разработку проекта Ядар.

В 2023 году на Австралию, Чили и Китай приходилось 88% мирового производства лития

График 2



Источник: US Geological Survey

Цена хорошая, поможем с переездом

Однако компания не ушла из страны. Более того, она продолжала заниматься выкупом домов и земли в районе будущего рудника, придерживаясь тактики «малых добрых дел» в отношении жителей близлежащих деревень — здесь помогли местной школе со спортивным инвентарем, там купили для местной больницы два аппарата для диагностики. В общей сложности Rio Tinto потратила уже свыше 600 млн долларов на разведку, разработку технологической схемы проекта, выкуп земли и недвижимости в районе будущего рудника и прочие расходы по «работе с местным сообществом». При этом общая смета капитальных расходов по проекту оценивается в 2,4 млрд долларов.

Жители ворчали, но помощь приняли. Большинство согласилось продать по хорошей цене свои дома и участки, тем более что компания помогала с переездом. Но в один прекрасный осенний день 2023 года Rio Tinto, новый хозяин участков, объединив их, сменила их статус в кадастре с сельскохозяйственных земель в земли для строительства. Этот шаг вновь всколыхнул антилитиевые настроения.

А в июне нынешнего года Rio Tinto представила проект экологической оценки, включая оценку потенциального воздействия на воду, воздух и почву региона, заявив, что «приветствует основанный на фактах общественный диалог». Диалога как такового, в виде общественных слушаний или других подобных форматов, впрочем, не состоялось. Зато правительство «докладная» компании-оператора, по-видимому, успокоила. Перемене настроения властей способствовали также позитивные для партии Вучича итоги очередных муниципальных выборов 2 июня.

24 июня спикер Народной Скупщины **Ана Брнабич** заявила, что поддерживает добычу лития в Сербии, добавив, что было бы неправильно отказываться от такой возможности, ведь «литий — это нефть XXI века». И это та самая Брнабич, которая в январе 2022 года в должности сербского премьера безапелляционно заявляла, что «в истории сербского лития поставлена окончательная точка».

«Не отдадим Ядар!»

Протестные настроения усиливались. Представители гражданской ассоциации Ne Damo Jadar («Не отдадим Ядар») 1 июля подали запрос в правительство с требованием законодательно запретить геологическую разведку и добычу лития и бора в Сербии, собрав 38 тысяч подписей в поддержку этого требования. Фронтмен ассоциации **Златко Кокано-**

ЕС хочет получить обильный и дешевый источник лития поблизости своих границ



вич заявил, что если запрос не будет исполнен в течение 40 дней, то 10 августа протесты будут радикализованы.

11 июля Конституционный суд Сербии отменил запрет правительства от января 2022 года на разработку лития, признав его антиконституционным. Через неделю правительство восстановило действие первоначального плана территориального планирования в районе будущего рудника и возобновило действие лицензий Rio Tinto на разработку месторождения ядарита.

10 августа Ne Damo Jadar выполнила свою угрозу: несмотря на безжалостную жару – столбик термометра в тени зашкаливал за 40 градусов, на улицы и площади в центре Белграда вышли десятки тысяч разгневанных горожан. «На протесты в большом количестве вышли не только зеленые активисты, но и напуганные неизвестностью рядовые граждане. Многие из них поддерживают Россию и не хотят ни западных, ни китайских инвестиций, — считает Екатерина Энтина, руководитель отдела черноморско-средиземноморских исследований Института Европы РАН. — Для них неприемлемо то, что в ситуации, когда мир поворачивается и у Сербии появляется возможность выйти из-под западного давления и экономического контроля, сербское руководство подписывает документы, имеющие для национальной экономики стратегическое значение».

Призрак «цветной революции»

Вучич явно занервничал, вбросив в публичное поле накануне белградских протестов 10 августа конспирологическую версию о том, что в стране «готовится государственный переворот» и что информацию об этом ему передал не кто-нибудь, а «по официальным каналам Россия». Днем раньше, 8 августа, близкое по смыслу заявление сделала официальный представитель МИД РФ Мария За-

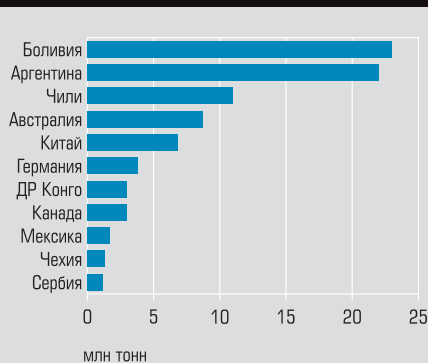
харова: «Анализ текущей обстановки в дружественной Сербии свидетельствует о возобновлении попыток определенных злонамеренных сил активизировать хорошо известный разрушительный арсенал, чтобы расшатать внутривосточную ситуацию в этой стране».

Мотивы «поджигателей цветной революции» все же не совсем понятны: зачем свергать руководство страны, если оно взяло однозначный курс на поддержку литиевого проекта, вписанного в обще-европейскую зеленую стратегию? Разве что подобная возгонка риторики способна оправдать меры против протестующих практически любой жесткости.

«Хотя прозападная оппозиция в Сербии, безусловно, использует каждый повод для расшатывания власти в стране, само участие Запада, и в первую очередь США, в протестах против разработки литиевых месторождений, вероятнее всего, связано вовсе не со стремлением быстро устранить Вучича, а эффективно оказать на него давление по косовскому вопросу, демонстрируя, что промедление может стоить ему власти, — полагает Екатерина Энтина. — Пока центральным вопросом в СМИ остается проблема разработки лития, ситуация на юге страны

Сербия располагает 11-ми по размеру в мире и третьими в Европе запасами лития

График 3



Источник: US Geological Survey

стремительно развивается в духе демонстрации всех атрибутов принадлежности края к Центральной Сербии. Вопрос о замене регистрационных автомобильных знаков с региональных на приштинские решен; косовары свободно передвигаются по Сербии с документами непризнанной республики; в крае перестали функционировать отделения сербских банков и почты; вопрос о внеочередных муниципальных выборах, которые должны дать сербам возможность вновь интегрироваться в управленческие структуры, Приштина затягивает, а Белград не педалирует».

Вучич ведет длинную игру с ЕС, используя разные козыри для торга и разменов. Ингредиенты этого брутального балканского «коктейля» — жесткая на словах, но компромиссная на деле позиция в отношении Косова (отказ от официального признания самопровозглашенной независимости автономного края, с одной стороны, и сдача позиций, уступка за уступкой албанским властям анклав по вопросам ежедневной жизни косовских сербов — с другой). Далее — дистанцирование от антироссийских санкций (Сербия и соседняя Босния и Герцеговина — две страны в Европе, избегающие ограничений в отношении персон и компаний РФ) — и одновременно допущение поставок вооружений сербского производства через третьи страны ВСУ. Как долго и насколько успешно Александр Вучич окажется способен лавировать между враждующими лагерями, не растеряв окончательно поддержку своих граждан?

Население Сербии в этой лавировке оказывается разменной монетой. Делая ставку на поддержку сербского руководства, для России было бы опрометчиво растерять свой репутационный и эмоциональный капитал в глазах рядовых граждан этой балканской страны.

«Общественная поддержка России среди населения современной Сербии беспрецедентно высока, — подчеркивает Екатерина Энтина. — Она больше, чем это выгодно официальному Белграду, и невыносимо неприятна для западных партнеров. И те и другие стараются и будут продолжать работать с общественным мнением таким образом, чтобы все больше сербов испытывали разочарование в отношении России. И опыта работы с балканским менталитетом, и инструментов, и реальных поводов для этого хоть отбавляй. Именно поэтому России стоит максимально осторожно характеризовать происходящее на сербских улицах. А в практическом плане — задуматься о целесообразности запуска крупного экономического проекта в Сербии».

Константин Пахунов Не те герои

Минфин планирует активно выводить на рынок акций национализированные компании и компании с госучастием, но вряд ли эти эмитенты помогут его росту. На бирже нужно 500 компаний с таким же бизнесом, как у Ozon или Positive Technologies



М

инфин собрался действовать проактивно и ударными темпами поднимать фондовый рынок согласно указаниям президента.

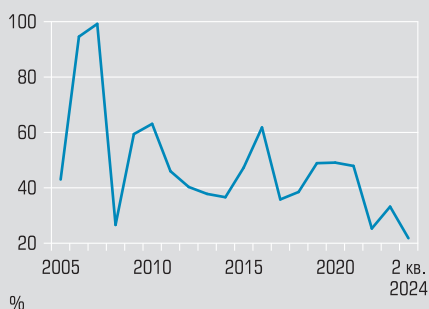
Напомним, что **Владимир Путин** указом «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года» в числе прочего поручил довести капитализацию фондового рынка страны до 66% ВВП к 2030 году.

Почему именно такая цифра? Некоторые участники рынка полагают, что мы ориентируемся на КНР, а капитализация китайского рынка достигает 65% ВВП. Здесь стоит вспомнить: если мы говорим об экономически развитых странах, то капитализация их фондового рынка равна или превышает ВВП страны (в частности, в 2022 году этот показатель у США составил 156,53%, у Великобритании — 100,23%, у Японии — 126,41%). У развивающихся все скромнее: речь обычно идет о цифре в районе 70%. Хотя бывают и исключения: например, капитализация рынка Саудовской Аравии по итогам 2022 года добралась до 238%.

Что интересно, по соотношению капитализации и ВВП мы уже достигли цифр, характерных для развитых стран (99,3%), однако это было в далеком 2007 году. В последние же годы этот показатель в России сильно отставал от целевой отметки (см. график). Причин много: здесь и бесконечные санкции, и геополитические риски, и высокие процентные ставки. Но ключевых две: отсутствие крупных институциональных инвесторов и скудность представленных на рынке эмитентов и отраслей. Что касается первого фактора, то после ухода иностранцев 75% оборота на отечественном рынке акций обеспечивают частные инвесторы. Что касается второго — с середины 2000-х на рынке прочно утвердилась тенденция на делистинг уже торгуемых компаний, так что число эмитентов постоянно сокращается. Да, волна IPO последних полутора лет слегка поправила дело, но все же купить на нашем рынке — кроме двух-трех десятков ликвидных акций — по-прежнему особо нечего.

Одним из инструментов достижения цели повышения капитализации как раз и станет активность Минфина по выведению на рынок национализированных предприятий и компаний с госучастием. «Приватизационные IPO являются важным драйвером роста рынка публичных размещений. По нашим расчетам, за период с 1996 по июль 2024 года на приватизационные сделки приходилось около 38 процентов обще-

Отношение капитализации фондового рынка к ВВП: все ниже и ниже



■ Соотношение капитализации рынка акций к ВВП

Источники: НАУФОР, ЦБ, расчеты «Монокля»

В очень благоприятном для рынка акций 2023 году частные инвесторы, по статистике Мосбиржи, принесли на рынок всех акций около 180 млрд рублей, а за 7 месяцев 2024 года только 55 млрд рублей

го объема сделок IPO и SPO российских компаний, — отмечает заведующий лабораторией анализа институтов и финансовых рынков Института прикладных экономических исследований (ИПЭИ) РАНХиГС **Александр Абрамов**. — Однако в новой волне IPO с 2022 года таких сделок не было. То, что у сотрудников регулирующих органов появятся реальные KPI по реализации роста IPO, — позитивный сигнал для внутреннего финансового рынка».

Неприятные цифры

На первый взгляд ситуация с публичными размещениями выглядит вполне бодро. Только за этот год на рынок долевого капитала уже вышли несколько вполне известных предприятий. Однако тут есть нюанс: капитализация

новых компаний редко превышает 100 млрд рублей (см. таблицу), то есть по меркам рынка это середнячки. Для сравнения: капитализация «Газпрома» даже сейчас составляет 4 трлн.

Второй неприятный нюанс тоже хорошо виден из таблицы: на текущий момент котировки новичков заметно просели по отношению к цене размещения. В ближайшей перспективе это удержит новых игроков от размещений. «Сейчас для IPO непростая конъюнктура: индекс IPO с момента запуска 19 апреля 2024 года снизился на четверть, и многие компании перенесли выход на биржу с лета на неопределенный срок, скорее всего на четвертый квартал», — говорит директор по работе с клиентами «БКС Мир инвестиций» **Андрей Петров**. Впрочем, он уверяет, что размещения можно проводить даже на таких рынках — если давать дисконт к текущей рыночной неопределенности. «IPO Whoosh (шеринг самокатов) и SPO Positive Technologies (кибербезопасность) в 2022 году и их IPO в 2021-м об этом свидетельствуют, хотя их объем размещения существенно меньше, нежели у госкомпаний», — приводит пример эксперт.

Учитывая все сказанное, а также административный ресурс, наполеоновские планы Минфина совсем уж оторванными от реальности не выглядят, но вопросов все равно оставляют более чем достаточно. И первый из них — как будут соотноситься разрядки по переводу компаний в публичный статус со сложной рыночной конъюнктурой (а она у нас в стране сложная уже третий год)?

По мнению Александра Абрамова, основной фактор, который может помешать реализации планов относительно IPO, — высокая ключевая ставка, вызывающая отток средств инвесторов из акций. Кроме того, наблюдается недостаточный спрос на акции со стороны внутренних инвесторов при отсутствии нерезидентов. Ученый также отмечает высокие риски нарушения прав собственности на акции и непрозрачность финансовой отчетности многих эмитентов.

«При самых скромных предположениях, предусматривающих, что новые эмитенты будут выносить на IPO всего около пяти процентов акций, из данных Минфина следует, что ежегодный спрос на акции IPO-компаний должен составлять 225 миллиардов рублей. В очень благоприятном 2023 году частные инвесторы, по статистике Мосбиржи, принесли на рынок акций около 180 миллиардов, а за семь месяцев 2024-го — всего 55 миллиардов, — рас-



Главу Банка России Эльвиру Набиуллину беспокоит изъятие акций Соликамского магниевого завода у мелких акционеров

ПРЕСС-СПУСЬКА БАНКА РОССИИ/ART TABS

сказывает Александр Абрамов. — Пока не вполне ясно, кто будет покупать бумаги новых компаний в предлагаемых объемах, учитывая ориентацию портфелей негосударственных пенсионных фондов на облигации и осторожное отношение ПИФов к вложениям в акции малоизвестных предприятий. Свободные денежные средства компаний, как правило, имеют иной целевой характер и вряд ли будут массово инвестироваться в чужие акции».

Как подсчитали в РАНХиГС, сделки IPO отличаются цикличностью, их рост обычно приходится на период повышения реальной доходности фондовых индексов, поэтому к планам совершать 20 сделок ежегодно на протяжении шести лет (с 2025-го по 2030-й) стоит относиться осторожно. Дело в том, что с 1996 года по июль 2024-го в среднем проходило всего шесть IPO в год. В самые удачные годы, 2005–2007, этот показатель достигал 15, 25 и 35 соответственно, но в те далекие времена основными драйверами рынка выступали нерезиденты. Удастся ли сейчас в их отсутствие практически утроить средние годовые цифры, большой вопрос.

Если следовать проекту Минфина, средний объем размещения в 2025–2030 годах должен составить около 125 млн долларов при текущем валютном курсе. По расчетам Александра Абрамова и его коллег, этот показатель в 2023 году и за семь месяцев 2024-го по IPO равнялся соответственно 56 млн и 69 млн долларов. Как удвоить средние объемы сделок при росте количества IPO — еще один вопрос. Всего же за период с 1996 года по июль 2024-го акций российских компаний было размеще-

но на 497 млн долларов, что в 7,2 раза выше среднего объема сделки в 2024 году. Эти цифры заставляют задуматься о том, можно ли без привлечения крупных инвесторов реализовать планы роста IPO российских компаний в предстоящие шесть лет.

Проблемы доверия

Отдельным пунктом идет вопрос о привлекательности всех этих потенциальных размещений для внутреннего инвестора — особенно на фоне недавней истории с Соликамским магниевым заводом и с учетом не всегда удачных «народных IPO» в прошлом.

Напомним, что два года назад 89,5% акций ОАО «Соликамский магниевый завод» были изъяты в пользу государства у четырех мажоритарных акционеров, а в марте 2024 года арбитражный суд Пермского края удовлетворил иск региональной прокуратуры об изъятии 10,5% акций более чем у 2000 миноритарных акционеров. По версии прокуратуры, приватизация завода в 1992 году была проведена с нарушением действовавшего на тот момент законодательства, имущество из собственности России вышло «помимо ее воли» и находилось «в чужом незаконном владении».

В мае 2024 года апелляционный суд в Перми принял к производству жалобу ЦБ на решение арбитража изъять акции Соликамского магниевого завода у миноритариев в пользу государства. Глава регулятора Эльвира Набиуллина заявила, что ЦБ обеспокоен этим прецедентом, поскольку он может подорвать доверие к биржевой торговле. Окончательного решения пока нет, однако озабоченность Банка

России и Мосбиржи (она тоже подала жалобу) вполне понятна: в стране существует целый класс мелких инвесторов, которые либо получили акции в ходе приватизации 1990-х, либо купили их впоследствии на организованных торгах. А теперь получается, что у добросовестных приобретателей можно просто отобрать ценные бумаги из-за вскрывшихся нарушений более чем 30-летней давности. Такое решение бросает тень и на новые размещения госкомпаний. Возможно, более разумным подходом стал бы компромисс: в случае нарушений акции изымаются, но лишь у крупных акционеров, тех, кто действительно контролирует актив. Мелких же инвесторов трогать не стоит: их 10% все равно ни на что не влияют.

Память о «народном IPO» ВТБ тоже не добавляет желания участвовать в торгах. В мае 2007 года банк продал инвесторам 22,5% акций по 13,6 копейки за бумагу. IPO широко освещалось в СМИ, что вызвало серьезный интерес частных вкладчиков (около 20% акций было куплено именно ими). В результате размещения удалось привлечь 8 млрд долларов. Но несколько последующих доэмиссий размыли доли акционеров, и через два года акция ВТБ стоила уже две копейки. По итогу инвесторы не смогли отбить вложения и через десятилетие после IPO. Даже «политический» выкуп бумаг у миноритариев по цене размещения несколько лет спустя погоды не сделал.

Но вернемся к дню сегодняшнему и соотношению риска и доходности более свежих размещений. «Пока на горизонте одного года (250 торговых дней) сделки новой волны IPO (2022–2024 годов) приносят хорошую среднюю кумулятивную избыточную доходность (CAR) по сравнению с предшествующим историческим периодом, — говорит Александр Абрамов. — Средняя CAR по трем сделкам, совершенным в последние три года, составила около 15,5 процента (сверх индекса Московской биржи) при показателе 2,8 процента за период с 1996 года по июль 2024-го». Однако при этом среди эмитентов новой волны IPO наблюдается очень высокий по историческим меркам разброс значений CAR, что существенно повышает риски инвесторов потерпеть неудачу. Эксперт предупреждает: если общие результаты будущих IPO разочаруют инвесторов, спрос на такие акции сократится.

Впрочем, даже если вкладчики отринут страхи прошлого и махнут рукой на риски настоящего, остается еще один вопрос: сумеют ли новые эмитен-

Новая волна IPO

Таблица 1

Компания	Сектор	Привлечено средств (млрд руб.)	Капитализация (млрд руб.)	Динамика акций с момента IPO (%)*
«Делимобиль»	каршеринг	4,2	46	-8,55
«Диасофт»	ПО	4,14	47,25	7,33
«Кристалл»	алкоголь	1,15	8,75	-40,00
«Европлан»	лизинг	13,1	105	-6,91
«Займер»	МФК	3,5	23,5	-25,74
МТС Банк	банк	11,5	86,6	-30,00
«Элемент»	электроника	15	105	-22,73
IVA Technologies	ПО	3,3	30	-24,20
«ВсеИнструменты.ру»	торговля	20	100	-21,15

* На момент подготовки материала.

Источник: данные Мосбиржи

ты обеспечить взлет капитализации нашего рынка акций до нужных значений? Будет ли их бизнес расти так, чтобы инвесторы поверили?

Интересные имена

«Безусловно, на бирже абсолютно все зависит от оценки, но текущая конъюнктура рынка не позволит разместиться вовсе или разместиться без существенного дисконта к усредненной оценке сектора — надо отталкиваться от этого критерия», — рассуждает Андрей Петров. По его словам, интересно было бы увидеть IPO «Дом.РФ», «Росатома», РЖД, Газпромбанка, РСХБ, Объединенной судостроительной корпорации.

Эксперт отмечает, что среди национализированных предприятий тоже может быть много интересных имен — например, химическая компания «Метафракс», Челябинский электрометаллургический комбинат, производитель макарон «Макфа» и ряд других.

Каким образом компании будут стимулировать к выходу на биржу, пока не совсем ясно, хотя некоторые предложения уже прозвучали. Аналитик БКС полагает, что сейчас прорабатывается несколько вариантов. Один из них — временные льготы по налогу на прибыль для компаний, размещающих свои ценные бумаги. Совет федерации считает нужным ввести налоговый вычет в двойном размере от суммы расходов на организацию IPO и поддержку листинга, а также отменить налоги для инвесторов при продаже пакета акций в ходе IPO. Глава ВТБ **Андрей Костин** утверждает, что некоторые эмитенты хотели бы провести делистинг, чтобы не делиться прибылью с миноритарными акционерами, и предотвратить это могли бы налоговые послабления. А первый зампред Банка России **Владимир Чистюхин** рассказывает, что ЦБ совместно с правительством планирует предоставить льготы на размещение не только для малого высоко-

В далеком четвертом квартале 2007 года капитализация «Газпрома» составляла 329 млрд долларов, это давало четверть капитализации рынка акций

технологичного бизнеса, но и для компаний большего размера.

На самом деле для существенного оживления нашего рынка акций нужны не государственные, а крупные и притом бурно растущие компании. В далеком четвертом квартале 2007 года капитализация «Газпрома» достигала 329 млрд долларов — это давало четверть капитализации всего рынка акций. В четвертом квартале 2023-го его капитализация составила 43 млрд долларов, или около 4 трлн рублей, сейчас еще меньше. За 16 лет гигант съезжил-ся в 7,6 раза, и ожидать, что он снова станет третьей компаний мира по данному параметру, не приходится. Взлет 2005–2007 годов пришелся на рост цен

на нефть, и это вознесло наверх наши сырьевые голубые фишки.

Очевидно, сейчас стране нужны другие голубые фишки — те, которые смогут оседлать новую экономическую волну. Скажем, одни из самых быстрорастущих компаний сегодня — Ozon с капитализацией 230 млрд рублей и Positive Technologies с 173,3 млрд. Причем, чтобы достичь хотя бы триллионной капитализации, они должны расти в полтора раза на протяжении четырех-пяти лет (если предположить, что капитализация будет двигаться вслед за доходом).

«На мой взгляд, на российском рынке есть несколько перспективных предприятий, прежде всего из технологического сектора, которые теоретически могут стать новыми голубыми фишками в ближайшие несколько лет. Это «Яндекс» и Positive Technologies, которые выиграли от ухода западных вендоров из страны, и «Делимобиль» — лидер быстрорастущего рынка каршеринга. Однако для этого должен сложиться ряд условий, — объясняет аналитик ФГ «Финам» **Игорь Додонов**. — Прежде всего нужна нормализация денежно-кредитной политики в стране, поскольку при текущем уровне процентных ставок быстрое развитие бизнеса маловероятно. Не помешали бы также стабилизация геополитической обстановки и снижение неопределенности в отношении долгосрочных перспектив российской экономики — это позволило бы инвесторам смелее вкладываться в подобные быстрорастущие, но в то же время и более рискованные активы».

Но если мы хотим получить капитализацию рынка акций в 100 трлн рублей — как раз близко к заявленному президентом ориентиру, — то нам необходим либо новый условный «Газпром» с капитализацией в 25 трлн, либо примерно 500 компаний размером с Ozon и Positive Technologies. ■

Алексей Долженков, Евгения Обухова

«У нас нет хороших решений»

Финансист Денис Соловьев — о ситуации на валютном рынке, о проблемах с внешними платежами и о том, можно ли перевести внешнюю торговлю на бартер



Генеральный директор SR Consulting Денис Соловьев

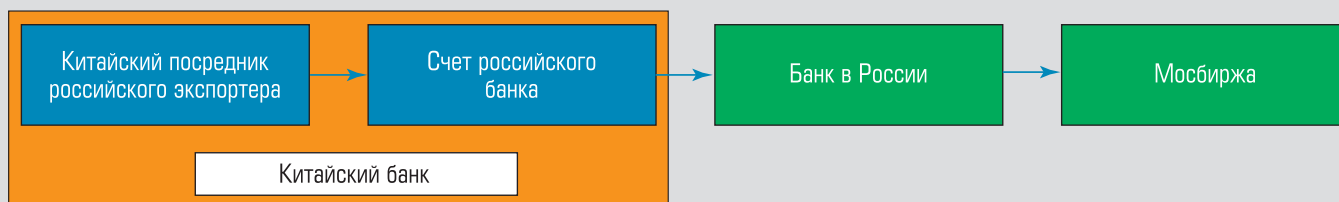
ОЛЕГ СЕРДЕНЧИКОВ

Внешнюю торговлю России порядком штормит. На фоне целого ряда препятствий сокращается импорт. По данным ФТС России, в январе–июне 2024 года экспорт товаров из России в ценовом исчислении сократился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 0,4%, а импорт — на 8,1%. Детальную информацию ФТС в настоящий момент не раскрывает, но некоторые обобщенные данные доступны. Из них, например, следует, что экспорт в Европу в январе–июне 2024 года сократился по сравнению с аналогичным периодом 2023-го на треть и составил всего 15,3% от общего объема российского экспорта, а экспорт в Азию, наоборот, вырос на 8,5% и составил 75,4% от общего объема.

Что касается импорта, то поставки в Россию из Европы сократились на 14,1%, из Азии — на 4,8%. В основном Россия импортирует машины, оборудование, транспортные средства и другие товары, что составляет 50,7% от общего объема импорта. Сокращение поставок по этому направлению в январе–июне 2024 года составило 5,2%.

Данные платежного баланса, которые отражают объемы фактически проведенных платежей, рисуют нам аналогичную картину. Напомним, что ФТС дает статистику на основе задекларированной стоимости фактически перемещенных товаров, а платежи не всегда происходят синхронно с поставками — иногда значительно позже, а иногда в рамках предоплаты. Итак, из предварительных данных Банка России за январь–июль следует, что по товарам нисходящая

Путь юаней в российскую финансовую систему



Источник: «Монокль»

тенденция сохраняется: снижение экспорта на 0,4% год к году, а импорта — на 8,2% год к году. В результате баланс счета текущих операций платежного баланса за семь месяцев 2024 года составил 39,7 млрд долларов, что на 68,9% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Что в основном объясняется профицитом торгового баланса в размере 76,6 млрд долларов (на 13,6 млрд долларов больше, чем годом ранее) и при текущих тенденциях в экспорте и импорте удивления не вызывает.

Валютная структура платежей на первый взгляд относительно благоприятна. Доля платежей за экспорт в рублях в первом и втором кварталах 2024 года составляла 39,5 и 40% соответственно, доля недружественных валют — рекордно низкие 21,7 и 17,6%. По импорту рекорд был не только по низкой доле недружественных валют — 26,7 и 22,4%, но и по высокой доле платежей в рублях — 35,9 и 42%. Впрочем, крепнет подозрение, что последнее, вместе со снижением объема импорта, не такое уж положительное явление, а говорит, скорее, о проблемах с платежами в дружественных валютах.

И действительно: только более или менее снизилась острота проблемы с «зависшими» в Индии рупиями, как снова обострилась проблема платежей в юанях.

После введения санкций против Московской биржи и НКЦ российская «дочка» Bank of China отказалась от клиринга по сделкам с юанем, сейчас этим занимается российская структура ICBC Bank. Между тем проблема далеко не снята: управление по контролю за иностранными активами минфина США (OFAC) продлило лицензию на завершение операций с Московской биржей с 13 августа только до 12 октября. Соответственно, к этой дате нужно будет найти китайский банк, который не побоится вторичных американских санкций. Однако даже если такой банк будет найден, это решит проблему биржевых торгов юанем в России, но никак не проблему платежей по внешнеторговым сделкам между российскими и китайскими компаниями.

Проблемы с платежами в юанях продолжают уже давно, однако если до недавнего времени была надежда, что встреча руководителей Китая и России эту проблему решит, то сейчас, в связи с рисками вторичных санкций, и эта надежда исчезла.

В результате основным банком, через который проходят платежи с Китаем, стали даже не мелкие региональные китайские банки, а «ВТБ Шанхай», в который выстроилась многомесячная очередь как из российских, так и из китайских компаний. Однако в последнее время даже этот вариант работает ненадежно: китайские банки отказываются принимать в платежи «грязные» российские юани, даже через прокладку в виде «ВТБ Шанхай» — страх перед вторичными санкциями пересиливает. Дошло до того, что, по сообщениям прессы от источников в компаниях, «ВТБ Шанхай» в связи с недостатком «чистых» юаней предложил российским импортерам самостоятельно искать компании, которые получают

выручку в юанях за рубежом, и приводить их на обслуживание в банк или просто покупать у них юани.

О проблемах с юанями в России говорит и стоимость юаневых займов в стране. Так, из данных индикатора стоимости обеспеченных денег в юанях Мосбиржи (Russian Secured Funding Average Rate CNY, RUSFARCNY) следует, что, даже если не брать в расчет пики, связанные с введением санкций против Мосбиржи и НКЦ, а также вторжением украинских диверсионных групп в Курскую область, стоимость займов в юанях на момент подготовки этого материала превысила 8% , в то время как в первом полугодии она колебалась в промежутке примерно 1–4%.

Чтобы закончить хотя бы на небольшом позитиве, напомним, что, по данным ЦБ, после роста во второй половине июня в июле ситуация стабилизировалась. Колебания курсов основных иностранных валют относительно рубля находились в пределах 4% (курс юаня менялся в диапазоне 11,6–12,1 рубля). При этом по итогам месяца рубль незначительно ослаб: относительно юаня — на 0,9%, доллара — на 0,7% (в июне рубль укрепился: к юаню на 5,3%, к доллару — на 4,5%). Более того, на фоне стабилизации правительство России снизило для крупнейших экспортеров обязательную норму зачисления на свои счета в уполномоченных банках валютной выручки с 60 до 40%.

В публичное поле одна за другой поступают идеи, еще вчера казавшиеся фантастическими: обеспечение ВЭД с помощью крипты, ЦФА, теперь вот обсуждается переход на бартер. О такой возможности в российско-китайских внешне-торговых отношениях писало Reuters. Бартерные сделки между нашими странами практиковались еще в советскую эпоху. Reuters, комментируя план по переходу России и Китая на бартер, напоминает, что опыт бартера у КНР уже есть, и в качестве примера приводит обмен китайских автозапчастей на иранские фисташки на сумму 2 млн долларов в 2021 году.

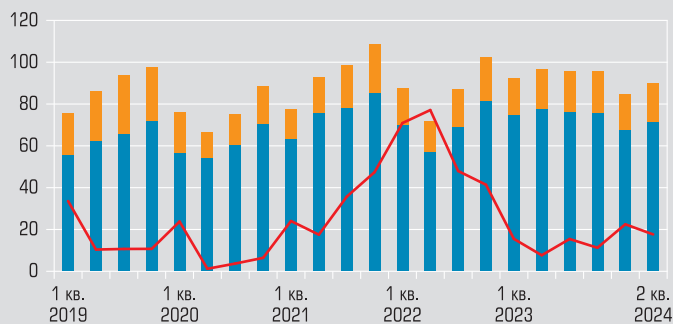
Генеральный директор SR Consulting Денис Соловьев участвовал в создании Национального клирингового центра, будучи в 2003–2008 годах заместителем директора Национального депозитарного центра (НДЦ) Московской биржи (тогда ММВБ); позже руководил инвестиционным блоком в Альфа-банке. «Монокль» обсудил с Денисом Вячеславовичем текущую ситуацию с трансграничными платежами и настоящие перспективы в этой сфере, а также возможные пути решения проблем, включая такие экзотические, как межстрановой бартер.

— Давайте начнем с валютной выручки наших экспортеров. Что с ней происходит, как она попадает в Россию?

— Некоторые очень крупные компании сейчас не могут перевести валютную выручку в Российскую Федерацию. С введением санкций в отношении Московской биржи ситуа-

Импорт во 2 квартале 2024: хуже было только в ковид и в начале СВО

График 1



платежный баланс РФ, млрд долл.

■ Счет текущих операций ■ Импорт товаров ■ Импорт услуг

Источник: Банк России

О проблемах с юанями в России гово-

рит стоимость юаневых заимствований:

в августе она превысила 8% в то вре-

мя как в первом полугодии колебалась в

промежутке примерно 1–4%

ция усугубилась. До этого можно было заводить юани через корсчета российских банков, открытых в отдельных банках в Китае, то есть экспортеры получали валютную выручку на счета своих компаний-посредников.

— *Иными словами, есть экспортер, и есть компании, через которых он продает свою продукцию...*

— Да, у них открыты счета в китайских банках. Посредники направляют выручку на свои счета, дальше эта выручка переходит на счета тех российских банков, которые обслуживают экспортеров. Обычно это крупные банки, в том числе ВТБ со своей «дочкой» «ВТБ Шанхай». Они получают валютную выручку на свой корсчет в Китае и зачисляют валюту на счет клиента-экспортера. Таким образом валюта

появляется на бирже здесь. Данная схема, как всем казалось, страховала китайские банки от вторичных санкций.

Но после того, как на Московскую биржу были наложены санкции, многие китайские банки не стали брать на себя риск вторичных санкций. В настоящий момент не проходит более 40 процентов платежей. Задержки составляют порой до двух месяцев.

— *В статистике импорта это отражается?*

— Естественно, у нас импорт очень сильно сократился — по целому ряду причин. Это отражается и на курсе рубля, и это очень опасная ситуация: она самовоспроизводящаяся. Дорожающий рубль, усиление санкционных барьеров в части платежей и логистики демотивирует экспортеров там и импортеров здесь. Банк России в своем недавнем комментарии указал, что ожидает сокращения физического объема импорта в 2024 году на один–три процента год к году, при этом еще весной ЦБ ожидал положительной динамики. С сокращением объема импорта сокращается спрос на юани, и рубль еще больше укрепляется, и так далее по кругу.

— *Но зато это должно немножко выпускать пар в ситуации с дефицитом юаней.*

— Это разные вещи, хотя и связанные. Одно дело юань для экспортеров и импортеров, другое дело — юань на финансовом рынке.

— *А какое влияние эта ситуация оказывает на российский рынок юаней?*

— Ставки на юани овернайт в Китае и в России отражают качество отношений между российскими и китайскими банками. Речь идет о стоимости юаней для российских банков там, в оншорном Китае, и здесь. И этот спред между стоимостями очень сильно увеличился: в Китае — 1,6 процента, в России доходит в отдельные дни до 20 процентов.

Это при том, что Банк России вливает в российскую финансовую систему 30 миллиардов юаней в день через свопы.

— *Эти вливания юаней нужны для того, чтобы банк мог продать их компании, которой они срочно нужны?*

— Да, причем это юани овернайт (в долг на сутки. — «Монокль»). Сегодня они есть на рынке за 20 процентов, а завтра их просто нет. Рынок теперь такой, что в какой-то день никто вам не продаст юани, а сделку вам нужно закрыть, например чтобы избежать санкций или закрыть открытую валютную позицию. И это формирует риск, на который ни финансовая система, ни компании часто пойти не могут. Это сокращает объем деловой активности. И приводит к росту цен, потому что все эти риски тоже закладываются в цены. И вот укрепляется рубль, растут цены, вы сокращаете предложение рублей на рынке, но это ни на что не влияет.

Юани черные и белые

— *Насколько мы понимаем, кроме страхов китайских банков у недостатка юаней на внутрисредском рынке есть и другие причины? В частности, у Китая есть меры, позволяющие регулировать приток их валюты в нашу финансовую систему?*

— В Китае есть два типа счетов. Чтобы юань поступил в офшор и, соответственно, к нам на Московскую биржу, он должен в китайском банке оказаться на определенном типе счета, с которого разрешен перевод иностранному лицу. А для перевода юаней на такой счет нужно получить разрешение. То есть объем «выведенных» из Китая юаней легко учитывается, и в любой момент НБК может локализовать рынок «внешнего» юаня, задержав выдачу разрешения или отказав в нем.

И есть еще один момент: наши — России, российских компаний — просьбы о предоставлении кредитов в юанях для той стороны означают, что нужно юани перевести из

После санкций на Мосбиржу курс доллара к рублю стал намного волатильнее

График 2



■ Курс долл. к рублю на Мосбирже (USDRUB_TOM) ■ Официальный курс ЦБ

Источники: Банк России, finam.ru

внутренних во внешние, тем самым раздув объем последних до величины, которая НБК может показаться некомфортной. И даже филиалы российских банков в Китае, которые могут там взять юани под 1,6 процента годовых, не в состоянии перевести эти юани сюда, где они могли бы заработать 20 процентов.

— *Можно ли как-то решить клубок проблем с трансграничными платежами и низкой ликвидностью внутреннего валютного рынка?*

— Один из вариантов — филиалы иностранных банков. Но это значит, что расчеты по внешней торговле у нас будут выведены за пределы Российской Федерации и Центральный банк никаким образом не сможет на них повлиять. Филиал имеет ограниченную правоспособность и ограниченную ответственность, управлять его действиями достаточно сложно. И совершенно невозможно управлять действиями иностранного субъекта, в который мы все наши расчеты пытаемся сейчас запихнуть. Эти платежи будут для нас все равно что в офшоре.

Хотя самый главный вопрос — спросить у китайцев, готовы ли они открывать тут филиалы своих банков. Думаю, что ответ будет отрицательным.

— *Еще одна идея — трансграничный бартер. Как он мог бы быть организован в реальности?*

— При каком-то из крупных наших экспортеров придется создать некий клиринговый центр, в который будут сваливаться все заявки на импорт, чтобы этот экспортер понятными для китайцев юанями проплачивал запросы на товары, которые хотят получить в России.

— *Что значит «понятными юанями»?*

— Есть «черные» и «белые» юани.

Китайские комплаенс-офицеры (compliance — службы, которые в банках следят за соответствием всех операций законодательству. — «Монокль») опасаются, что они каким-то образом получают «черные» юани, то есть те, которые каким-то образом прошли через санкционное лицо. Например, Московская биржа не исключает из числа своих членов тех, кто находится под санкциями. После клиринга на счете любого участника рынка могут оказаться юани, которые когда-то были на счетах у подсанкционного банка, например Сбербанка. И теоретически можно представить себе ситуацию, когда путь этих юаней можно отследить до момента их попадания на счет китайского банка, которому, возможно, предъявят претензии на эту тему.

Важно, что при бартере деньги вообще не пересекают границу, ее переходит только товар. Наша компания-импортер отправляет заявку экспортеру: хочу купить контейнер шир-

Стоимость юаней на Мосбирже резко выросла после наложения санкций на площадку

График 3



■ Russian Secured Funding Average Rate CNY (RUSFARCNY)

Источник: Московская биржа

потреба. Какая-то структура при экспортере обработает этот запрос и направит своему посреднику в Китае соответствующую заявку: прошу заплатить такому-то за контейнер ширпотреба. Возьмет свой процент за это, разумеется. Это похоже на схемы расчетов векселями из 1990-х.

Китайские поставщики импорта будут получать в Китае от китайских же покупателей нашего экспорта «чистые» юани. И этого никто в Америке не будет видеть, если китайцы, как казахи, не поставят себе таможенный софт, который будет отслеживать товаропоток в РФ и из РФ и сообщать на Запад.

Если будут организованы клиринговые центры при экспортерах и все платежи будут происходить в Китае в обмен на товары, которые поступают сюда, зачитываясь с теми поступлениями от экспорта, которые наши экспортеры получают там, — тогда проблема с «черными» юанями и страхом вторичных санкций, наверное, решится.

— *Но пока это только разговоры.*

— Организация такого бартера — непростое решение, и, конечно, нужна политическая воля, чтобы его принять. Сейчас на экспортных потоках, на импортных операциях финансовая система все еще как-то живет. Юань стал основной валютой международных расчетов, частично заместил американский доллар на бирже, используется в том числе как средство накопления и сбережения. И вот представьте, что сейчас этот валютный поток существенно сократится.

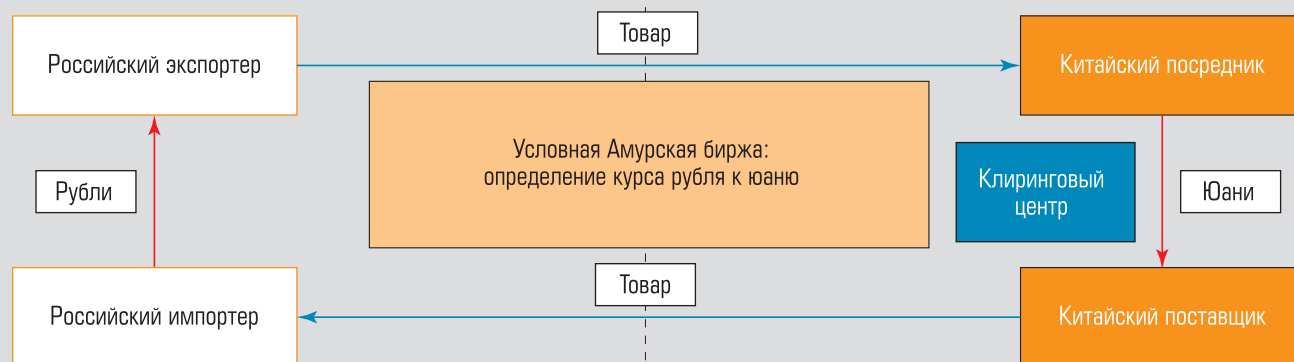
Что будет с ликвидностью и с ценами на внутреннем рынке? Уже сейчас курс юаня на бирже отличается от курса юаня на межбанке в РФ, а для каждого китайского банка, в котором происходят расчеты юанем, также есть свой курс. Если в период, когда у нас не было препятствий в расчетах, курс был практически идентичен, то сейчас мы наблюдаем множественность курсов.

Партнеров устраивает

— *Кроме нашей политической воли, очевидно, нужна еще политическая воля Китая.*

— Вообще, есть ощущение, что поскольку мы уже два с лишним года строим отношения с китайской финансовой системой при растущем объеме внешней торговли, спрос на расчеты и кредит с нашей стороны огромный и у нас никак не получается нормально выстроить расчеты в юане, то эта история управляемая. Китайская сторона, вероятно, в настоящий момент не хочет или не может принять риск вторичных санкций. Или даже более того: в идеале они хотят, чтобы было как у нас с Индией. Мы продали много нефти и газа и оставили большую часть выручки в Китае.

Как может выглядеть трансграничный бартер



Источник: «Монокль»

Вывести ее можно только по специальным договоренностям или купив чего-нибудь внутри. Как и с Индией. Это очень для Индии выгодно: они что-то вроде как приобрели, но платеж остается как бы внутри, в Индии. И Китай смотрит на это и думает: я тоже так хочу. Пусть экспортная выручка остается у меня.

Зачем раздувать свой внешний счет, когда можно оставлять у себя всю российскую валютную выручку, отдавая какую-то часть этой выручки товарами, получая дополнительную выгоду? Ведь для такой специальной ситуации цена товара тоже будет специальной. Смотрите на стоимость китайского автотранспорта. Ну и что после этого будет с инфляцией? Как с ней бороться? Поднять ключевую ставку? Ну да! Как же еще?

— Почему Китай не хочет развивать юань в качестве резервной и платежной валюты, такой же, как доллар?

— Китай развивает это в двусторонних отношениях, создавая клиринговые центры в Объединенных Арабских Эмиратах, с той же Индией, с Венесуэлой.

— Были же договоренности с Саудовской Аравией, что нефть будет оплачиваться юанями.

— За арабскую нефть Китай готов побороться, а с российской стороной отношения сложнее. Если в случае с ОАЭ и Саудовской Аравией эти страны могут ставить свои условия и на них настаивать, то Российская Федерация условия ставить может, а настаивать не получится.

Конечно, эмиссия собственной валюты для цели международных расчетов — это кредит, который получает твоя экономика. Но капитал не нужен просто так — он нужен для инвестиций. А мировой рост сейчас тормозится по целому ряду причин. И если еще китайский ипотечный пузырь сдуется, то будут проблемы и с внутренним ростом.

Будь я мудрым китайским лидером, я бы очень сильно подумал, а надо ли мне это — рост юаня как резервной валюты — сейчас. Когда есть потенциал для роста, можно обеспечивать приток капитала за счет эмиссии. Однако не поддержанная спросом на капитал эмиссия может привести к ослаблению валюты и желанию торговых партнеров компенсировать потери от этого, как США при Трампе сделали, поднимая тарифы. Да и просто так долю эту никто отдавать не собирается. Если США сейчас лишатся существенной части вот этого офшорного доллара, то наступят для США очень печальные времена.

Опять-таки, приоритеты в Китае выстраиваются определенным образом, учитывая, что бизнес с США у них очень большой и терять они его совершенно точно не хотят. Они

могут конфликтовать друг с другом с точки зрения глобальной стратегии, лидерства в том или ином регионе, геополитики и спокойно при этом торговать дальше. Прокси-войны — это наша реальность. Они могут эту реальность поддерживать, выжидая момента для следующего хода так долго, что либо ишак, либо эмир.

— И как же нам быть?

— Нам надо, во-первых, развивать отношения с остальным миром помимо Китая, чтобы иметь переговорную позицию. Побеждать надо, естественно. И так убедительно, чтобы не было никакой надежды у противника на реванш. Хотя бы на отдельно взятой территории.

Однако даже после победы тема санкций никуда не денется. Американский минфин — он в поле работает. В каждой стране из ближнего окружения Российской Федерации, с которой у нас торговые отношения, мне говорят, что в Вашингтоне какие-то представители разговаривали либо с центральным банком, либо с минфином, либо с крупнейшими банками и категорически предостерегали от помощи нам в обходе санкций. То есть все под колпаком, и все значимые финансовые институты, которые могут реально оказать помощь во внешней торговле Российской Федерации, будут охвачены. Если запустить ситуацию и не развивать ее в части вывода денежного внешнеторгового оборота за пределы контроля ЕС и США.

— Почему были отложены санкции на НКЦ? Просто чтобы дать всем завершить расчеты?

— Видимо, да. Интересов здесь много, иностранные компании продолжают тут работать. Видимо, не все еще закончилось, но обязательно закончится. К ноябрю.

— Взоры наших депутатов и регуляторов уже обращаются даже к крипте...

— Я не большой специалист в крипте, но, во-первых, это очень волатильная вещь, а чтобы иметь внешнюю торговлю, нужна стабильная валюта. Чем хорош доллар, или евро, или юань для мировой торговли — они более или менее стабильны и ликвидны. Стабильность — это возможность получить ту стоимость, на которую вы рассчитывали при заключении сделки. Вот вы продали свой урожай рапса и хотели получить определенную сумму в рублях или долларах, а юань взял и ослаб к этому времени, и вы получаете на десять-двадцать процентов меньше. То есть экономика сделки убита, кредит банку вы вернуть не можете. Если же валюта, в которой вы рассчитываетесь, стабильно нестабильна, то вам приходится страховать вашу сделку от риска неблагоприятного изменения валютного курса, то есть ее хеджировать, но стоимость этого хеджа в период высокой



ОЛЕГ СЕРДУКОВ

При бартере деньги вообще не пере-

секают границу, ее переходит только

товар. Это похоже на схемы расчетов

векселями из 1990-х

волатильности может быть очень большой и тоже может убивать полностью экономику сделок.

Во-вторых, механизм перевода крипты в фиатную валюту очень своеобразный и уязвимый. Да и Китай не признает криптовалюту.

Да, есть возможность заложить все эти риски в цену, но часто нет возможности по этой цене продать, например если говорить об экспортерах. Или цена того, что вы собираетесь купить как импортер, тоже вырастет на соответствующую величину, что вы и заложите в цену для конечного потребителя. А это инфляция, с которой борются повышением ключевой ставки в рублях.

— Тогда получается, что единственный способ — это как раз бартер, который будет сопровождаться какими-то цифровыми векселями.

— Бартер — это огромные потери для экономики. Огромные.

Вот эта вся надстройка в виде банковско-платежной системы работает не только для себя, чтобы зарабатывать деньги, она обеспечивает интересы компаний. Именно она гарантирует получение прибыли, получение стоимости в какой-то валюте, в которой нужно обеим сторонам сделки.

— Еще была идея сделать расчетным центром условный Газпромбанк, который выступает окном для экспортеров. К нему приходят экспортер и импортер, одному надо продать товар, другому — купить. Условный Газпромбанк может сам эмитировать некие цифровые векселя, которыми экспортер и импортер могут обменяться.

— А как вы думаете, кто будет следующим в списке санкций, когда вот эта вся схема будет настроена?

— Так любой, кто придумает новую схему для трансграничных расчетов, будет следующий в списке.

— Нет. Если США не видят, у них нет доказательств того, что происходит торговля, а доказательства они получают в основном (Казахстан теперь исключение) через свою банковскую систему, то и повода предъявить санкции нет.

— Но в любой схеме будет какое-то лицо, на которое можно наложить санкции.

— В схеме с бартером — нет. Если экспортер дает приказ тому, кто покупает у него нефть, газ и так далее, платить 100–500 компаниям в Китае, отправляющим товар в Российскую Федерацию, то никаких проблем не возникает. Китайские банки в такой схеме с Россией формально даже и не сотрудничают.

Другое дело, что бартер сложно организовывать. Нельзя просто поменять галоши на котлеты — они должны получить денежное выражение. Кто-то должен учесть миллион галош и 100–500 котлет и сравнить их стоимость друг с другом, чтобы определить количество галош против котлет (100 или 500). Для этого нужна какая-то условно-расчетная единица, в которой будет выражена стоимость котлет и галош.

Где-то должен определяться курс юаня и рубля, и вот эта опосредованная условная единица должна быть к ним привязана. Самый важный вопрос на рынке — вопрос цены. Ее нельзя просто назначить, она определяется исходя из соотношения валют (галош-котлет).

Это все нужно создать.

Потребуется соответствующее регулирование. Сразу возникает масса вопросов: как вы, например, налоговые платежи будете исчислять? А как таможенные платежи платить и оформлять и учитывать стоимость этих товаров? А как это будет соотноситься со ставками таможенного тарифа?

— Но тогда получается, что вообще вариантов нет. Либо эта очень сложная схема, — либо ничего.

— Да, варианты закончились. Поэтому и заговорили о бартере — у нас нет хороших решений. ■

Наталья Быкова

Мир готовят к новой пандемии

ВОЗ обновила список патогенов, способных вызвать очередную эпидемию, которая охватит страны и континенты. По мнению ученых, наибольшую опасность представляет пока еще неизвестный вирус



За неполные 450 лет человечество пережило около 400 масштабных эпидемических вспышек. Расчеты ученых показывают, что в ближайшие десятилетия риск их возникновения возрастет: в год будет случаться не менее трех опасных эпидемий

Всемирной организации здравоохранения катастрофически не везет с прогнозированием. В 2009 году ее критиковали за нагнетание паники и ошибочное объявление пандемии гриппа H1N1 (свиного), что — по странному стечению обстоятельств — оказалось выгодно крупным фармкомпаниям, заработавшим миллиарды долларов на продаже противовирусных средств. После этого работу по противодействию высоковирулентным инфекциям попытались упорядочить. В 2017 году был составлен перечень из восьми патогенов, представляющих наибольшую опасность для человечества, и 12 супербактерий. А в 2018-м был введен термин «болезнь X» для обозначения неизвестного науке возбудителя инфекции, который способен вызвать пандемию.

Однако ни одна из этих мер не помогла, когда в декабре 2019 года в китайской

провинции Ухань была зафиксирована вспышка коронавируса SARS-Cov-2. Даже после того, как КНР официально признала высокую заразность патогена, ВОЗ выступила против ограничения международного трафика. Только 11 марта 2020 года была объявлена пандемия; к этому времени число зараженных превысило 118 тыс. человек в 114 странах, а смертность от инфекции достигла 3,5% и продолжала расти.

Генеральный директор ВОЗ Тедрос Гебреисус тогда дал прессе обескураживающий комментарий: «Мы никогда прежде не наблюдали, чтобы коронавирус вызывал пандемию. Но мы и не видели, что в то же время пандемию можно контролировать».

В конце 2022 года, после прохождения пика заболеваемости — к тому моменту по всему миру умерло, по разным оценкам, от 6,9 млн до 20 млн человек, — ВОЗ предприняла новую попытку извлечь

уроки из плохой реализации неважно спрогнозированного сценария.

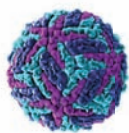
И начала большую работу по обновлению списка опасных патогенов, способных быстро распространяться в человеческой популяции, против которых пока нет эффективных вакцин и препаратов. Более 200 экспертов из 50 стран, включая Россию, анализировали данные о 25 семействах вирусов и бактерий, всего было исследовано 1652 микроорганизма.

Вирусы-мутанты

И вот в июле нам представили новый список угроз. В числе первостепенных значится порядка 30 патогенов. Среди них много возбудителей геморрагических лихорадок — заболеваний с высоким уровнем смертности, вызванных контактами с дикими животными. Такие эпидемии характерны преимущественно для стран Африки, Юго-Восточной Азии и Южной Америки; единичные случаи,

Наиболее актуальные для России патогены с «пандемийным» потенциалом

Вирус клещевого энцефалита



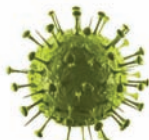
ВИЧ



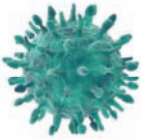
Чумная палочка



H1N1



H5N1

Вирус конго-крымской
геморрагической лихорадки

Вирус натуральной оспы



а иногда и вспышки отдельных видов фиксируются и в других регионах мира, в том числе в России.

По данным НИЦ эпидемиологии и микробиологии им. Н. Ф. Гамалеи, начиная с 1999 года в южных регионах ежегодно выявляются десятки и сотни случаев заражения людей вирусом конго-крымской геморрагической лихорадки, переносимым клещами, от которой не существует вакцин и специфического лечения. В нашей стране летальность от этого заболевания составляет 5–10%, а в Африке — до 40%. Второй актуальный для России патоген из этой серии — один из подвидов хантавируса, вызывающий тяжелую геморрагическую лихорадку с почечным синдромом. Вирус переносится грызунами и характерен для Дальнего Востока, где ежегодно фиксируются тысячи случаев инфицирования, а смертность достигает 4%.

В обновленный перечень также включены еще более актуальные для нашей страны штаммы вируса гриппа А: перечислены сразу шесть вариаций, большинство из которых циркулирует среди диких птиц. Для некоторых штаммов, в частности для H5N1, характерна очень высокая летальность: в животном мире она составляет почти 100%. Для человека такие вирусы опасны тем, что сравнительно быстро, примерно раз в два-три года, мутируют и способны к межвидовому переходу.

«Внедряясь в промежуточного хозяина, вирусы гриппа перемешивают геномы и образуют новые варианты. При попадании в человека эти штаммы могут стать очень заразными и вызвать эпидемию. Ранее мы это уже наблюдали: последняя такая эпидемия, с проникновением в человеческую популяцию штамма, который изначально был распространен среди домашних свиней в Америке и некоторых

странах Азии, произошла в 2009 году», — отмечает профессор кафедры вирусологии биологического факультета МГУ **Николай Никитин**.

В число потенциальных виновников будущей пандемии предсказуемо попали и коронавирусы MERS- и SARS-Cov, а также другие возбудители зоонозных инфекций, в частности оспы обезьян, из-за которой в августе этого года ВОЗ объявила чрезвычайную ситуацию в Африке; инфекции Нипах и Чикунгунья, лихорадки Зика.

В список также вошли вирусы клещевого энцефалита, гепатита В и иммунодефицита человека (ВИЧ), которые распространены в том числе в России. Высокая степень опасности привоена и искорененному благодаря вакцинации вирусу натуральной оспы, к которому современное население не имеет иммунитета. Остатки этого патогена нередко обнаруживают среди заброшенных складов научных образцов и реактивов, а учитывая, что он способен храниться в высушенном виде десятки лет, угроза возвращения вируса оценивается как реальная.

Супербактерии

Не остались без внимания и бактерии, приобретшие устойчивость к антибиотикам. Так, к угрозам причислена живущая повсеместно в почве и поверхностных водах *Klebsiella pneumoniae*, которая может вызывать пневмонию и сепсис, порой с летальным исходом; быстро размножающаяся в условиях антисанитарии *Shigella flexneri* — основная причина смертности среди детей до пяти лет в густонаселенных развивающихся странах; а также холерный вибрион, который все чаще вызывает вспышки заболеваемости в Африке и на Ближнем Востоке.

Отдельно стоит отметить чумную палочку, которая веками терроризировала человечество. Всего год назад в 17 регионах Монголии, в том числе на границе с Россией, было выявлено 137 очагов бубонной чумы. В нашей стране зоной риска по чуме считается юг Сибири — территория, примыкающая к Монголии и Китаю: в этих странах люди много контактируют с животными, в том числе употребляют в пищу грызунов, на которых могут жить кровососущие переносчики «черной смерти».

Несмотря на то что большинство включенных в перечень ВОЗ патогенов циркулирует на эндемичных территориях, эксперты не исключают их выход за пределы традиционных ареалов.

«Сегодня, когда человек в течение одного дня может оказаться в любом уголке мира, распространение любой инфекции является вопросом времени. Мы уже видели, как небольшая вспышка



Вирусолог из МГУ Николай Никитин: «Все, что могут сделать эксперты ВОЗ, — отобрать наиболее опасные из уже известных патогенов, способных к быстрому распространению по планете»

ИЗ ЛичНОГО АРХИВА НИКОЛАЯ НИКИТИНА

Ученые называют список

ВОЗ разумным, но по-

лагают, что следующую

пандемию вызовет неиз-

вестный науке патоген,

потенциально более смер-

тоносный, чем COVID-19



Вспышка коронавируса в Ухане поначалу не внушала тревог, так как коронавирусы раньше не вызывали эпидемий

коронавируса в Китае привела к всемирной пандемии COVID-19, затронувшей практически все население Земли и выбившей его из нормального образа жизни на несколько лет», — говорит Николай Никитин.

По мнению одного из авторов прогноза ВОЗ иммунолога из Университета Шри-Джаяварденепура в Коломбо (Шри-Ланка) **Нилики Малавидж**, риски экспансии опасных вирусов и бактерий возрастают еще и в связи с потеплением климата, уменьшением количества лесов и урбанизацией.

Патоген X

Все включенные в «пандемийный каталог» патогены хорошо изучены как на молекулярном уровне, так и с точки зрения их влияния на организм человека, хотя действенных вакцин и лекарств против них до сих пор нет. ВОЗ призывает рассматривать составленный перечень как рекомендацию ученым и фармкомпаниям сфокусировать внимание на этих областях. Однако биологи сомневаются, что перечисленных мер достаточно для предотвращения или хотя бы сдерживания гипотетической пандемии. Вирусолог из Института Пирбрайта (Великобритания) **Наоми Форрестер-Сото** называет список разумным, учитывая, что уже известно о включенных в него вирусах, но полагает, что пандемию вызовет тот, о существовании которого люди пока даже не догадываются.

«Подобные списки строятся постфактум — после инфекционных вспышек, где определенный патоген демонстрирует свой потенциал. И все, что могут сделать эксперты ВОЗ, — это отобрать наиболее опасные из них, демонстрирующие высокий риск для здоровья населения в сочетании с вероятностью быстрого распространения инфекции в регионе или по планете, — соглашается Николай Никитин. — Несмотря на эту титаническую работу, в связи с естественной му-

Риски экспансии опас-

ных вирусов возрастают

в связи с потеплением

климата, обезлесением,

урбанизацией, междуна-

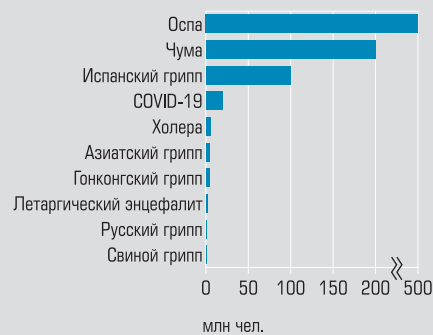
родными поездками

тационной изменчивостью патогенов, освоением людьми новых территорий, контактами с дикими животными и целым рядом других факторов окружающей среды и влияния на нее человека, предсказать источник новой пандемии вряд ли получится».

Именно поэтому эксперты добавили в список патоген X — источник опасной инфекции неустановленной природы. Многие ученые считают его наиболее вероятным «агрессором».

«О нем мало что будет известно при появлении — так же, например, как о гриппе-испанке, который был в четыреста раз более смертоносным, чем COVID-19, — очень неопределенно описывает вероятный патоген гендиректор международного фонда «Коалиция по

Самые смертоносные пандемии и эпидемии в истории человечества



■ Число жертв

Источник: по открытым данным

инновациям в области обеспечения готовности к эпидемиям» **Ричард Хатчетт**. — Сегодня известно порядка 260 вирусов, способных заражать человека, еще около 1,6 миллиона видов могут существовать в организмах животных и птиц. Они непрерывно возникают и перерождаются».

Кстати, при обсуждении «болезни X» акцент преимущественно делается на вирусы, потому что они более изменчивы и быстро мутируют, а скорость появления новых вирусных агентов в текущем столетии значительно увеличилась.

Как поясняет заведующая кафедрой инфекционных болезней взрослых и эпидемиологии Санкт-Петербургского государственного педиатрического медицинского университета **Елена Эсауленко**, несмотря на растущую резистентность к антибиотикам, индекс распространенности у бактерий гораздо ниже, чем у вирусов. Грибы также малоизменчивы, поэтому вероятность захвата зомби-грибами человечества близка к нулю.

Подготовка науки к встрече с вирусом X сегодня сводится к разработке универсальных технологических платформ, которые позволят выпустить вакцину уже через несколько месяцев после выявления первого случая новой болезни. Сейчас перспективной считается мРНК-платформа, созданная иммунологами компании BioNTech, хотя к ее безопасности до сих пор возникают вопросы. В России разработкой подобных платформ занимаются Институт химической биологии и фундаментальной медицины СО РАН, НИЦ эпидемиологии и микробиологии им. Н. Ф. Гамалеи, Институт биорганической химии им. академиков М. М. Шемякина и Ю. А. Овчинникова РАН, МГУ, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого.

Кажется на этот раз и ВОЗ, и ученые делают все возможное, чтобы предотвратить печальные последствия очередной пандемии, несмотря на то что ранее ни одна из подобных мер не сработала. ■

Михаил Рогожников Русская альтернатива

Почему Запад против нас ополчился и как его победить, целенаправленно и оригинально применив уже имеющийся у нас богатый опыт внешнего влияния



*Вы сотни лет глядели на Восток
Копя и плавя наши перлы,
И вы, глумясь, считали только срок,
Когда наставить пушек жерла!*

Александр Блок. «Скифы»

И вот Россия вновь, как уже не раз в истории, видит на лице Запада сначала некое кислое выражение, а потом и злое. А еще не так давно пытались улыбаться, хотя и видно было, что через силу. Правда, одно время до этого смеялись искренне, но недобро.

Переход от попытки задушить нас в объятиях (начало 1990-х) к нынешнему колену на горле произошел удивительно быстро. Стоило лишь эти объятия с силой разжать. Хотя в истории схожие метаморфозы в отношении к России со стороны расположенных к западу от нее стран явление не редкое.

Но, возможно, история конфронтаций стран Запада с нами пришла и к некоей критической точке. Этот кризис в значи-

тельной мере вызван формированием у политической верхушки США идеи о так называемом мировом порядке.

На этот «мировой порядок» начали некоторое время назад ссылаться американские официальные лица, упрекая в его нарушениях Россию. Но, скорее, к таким высказываниям можно применить слово «проговариваться», так как это понятие не закреплено не только в международном праве, но и вообще в каких-либо международно-политических документах, пусть даже не обязывающего характера. Говорить о нем — это как публично рассказывать о наличии заговора.

В октябре 2023 года на пленарном заседании Международного дискуссионного клуба «Валдай» (Валдайском форуме) российский президент Владимир Путин отметил: «Международное право пытаются подменить “порядком” — каким “порядком”? — основанным на неких “правилах”. Каких “правилах”, что это за “правила”, кем они изобретены — совершенно непонятно».

В том же месяце на встрече с представителями религиозных объединений РФ Путин охарактеризовал этот феномен так: «При этом ведут разговоры о каком-то новом мировом порядке, суть которого на самом деле все та же: лицемерие, двойные стандарты, претензии на исключительность, на глобальное доминирование, на сохранение, по сути, неокOLONиальной системы».

Сегодняшняя ситуация становится критичной, видимо постольку, поскольку демиурги «порядка» с упорством, достойным лучшего применения, настроились на усиление экспансии и на попытки упрочения своей нелегитимной власти.

Вскоре после Валдайского форума, на Всемирном русском народном собрании, Владимир Путин сформулировал то, в чем и можно увидеть причины этого упорства: «Диктатура одного гегемона — мы видим это, все сейчас это видят — дряхлеет. Она пошла, что называется, вразнос и просто опасна для окружающих». И — то, почему гегемон

обрушивается именно на нас: «Именно наша страна находится сейчас в авангарде формирования более справедливого мироустройства».

Прошедшие месяцы дали лишние доказательства того, что давление на Россию только нарастает.

В приведенном выше официальном контексте труднее пускаться в вольные философские суждения, но и обойтись без этого контекста было бы неправильно. В упомянутом выступлении на XX Валдайском форуме даны системные и емкие оценки международной политической ситуации, и они продолжают раскрывать свой смысл. Там намечена и программа формирования другого миропорядка, на совершенно иных, нежели нынешний западный, принципах — открытости, справедливости, равенства вместо гегемонии, признания разнообразия (тема форума была «Справедливая многополярность: как обеспечить безопасность и развитие для всех»).

Но, вообще говоря, вслед этому субъектам интеллектуальной жизни и нужно включаться и действовать дальше. И давно пора. Итак, к суждениям.

Переиздание Запада

Возможно, то сочетание обстоятельств, что, с одной стороны, именно Россию видят своей главной мишенью гегемонисты, а с другой — именно Россия идет в авангарде сопротивления, имеет одну и ту же причину.

Усмотреть ее можно в том, что мы тоже Запад. Альтернативный Запад. Альтернативный вариант античной греко-римской — с упором на греко-православный элемент — и христианской европейской культуры. (Одним из источников этих умозаключений стала статья д. п. н. Елены Пономаревой на сайте ВЦИОМ за 2023 год.)

С учетом этого наше «неподчинение» вызывает «там» особенное неприятие. Мол, как это — «тоже Запад», пусть не политически, даже не цивилизационно, но культурно, — а не признал власть того центра, которому подчинились остальные западные страны.

Помните довольно известное выражение «демократии не воюют между собой»? Но почему? Исходит ли это каким-то образом из природы демократии?

Исходило бы, возможно, если был бы реализован тот идеальный вариант демократии, что имеет в виду Иммануил Кант в работе «К вечному миру». Но он не реализован. Соответственно, «демократии» если и не воюют, то потому, что управляются из единого центра. А мы ему не покоряемся. Поэтому те, кто считает себя демократиями, воюют с нами.

Мы представляем собой угрозу центру и как непокорная держава в принципе, и как страна, частично расположенная в Европе, мало того, занимающая треть ее территории — ойкумены Западного мира, ныне политически унифицированной. И несмотря на это, не подчиняемся его центру, или центрам принятия решений (американскому центру и его европейскому филиалу). Демонстрируя тем самым как минимум принципиальную возможность такого поведения.

Мы тоже Запад. Иной, свой вариант античной греко-римской — с упором на грекоправославный элемент — и христианской европейской культуры. Оттого наше «неподчинение» вызывает «там» особенное неприятие

Мы тоже Запад или даже это они — тоже, в смысле — вторые, если держать во внимании наше религиозное и отчасти цивилизационное преемство от Византии. А она в пору начала этого преемства (IX–X, XI века) первенствовала в Европе, среди ее тогдашних протогосударств и полуварварских еще культур.

При этом они — это только Запад, а мы — не только, а еще и Восток. При чем как Ближний (исторически и культурно — восточное христианство, православная цивилизация по Арнольду Тойнби), так и Дальний Восток. Это им «дополнительный ужас».

Мы знаем все то же, что и они. Мы имеем к ним ключи. К их интеллектуальным сейфам. Мы имеем доступ к их кодам.

Применительно к России будет лучше, наверное, осторожное отношение к словосочетанию «культурный код». Код — это условное обозначение, набор символов такого рода, где буквы, если используются, не обозначают понятий, то есть значат не больше, чем

цифры. А русская культура — это культура слова, восходящего к Слову, — с которого начался мир и начинается Евангелие от Иоанна: «В начале было Слово, и Слово было у Бога, и Слово было Бог» (Ин.1:1).

Но к подавляющей формализации, минусовав при этом сакральное начало, строго западной культуре (в отсутствие наших дополнений), с изрядно купированной традицией, понятие «культурного кода» применимо куда более.

На Западе также есть давнее ожидание некоего масштабного духовного послания, говоря современным языком — духовного импульса из России. Это не так удивительно, поскольку вызвано чувством внутреннего опустошения человека буржуазного и потребительского общества. А если человек пуст, его можно и должно заполнить.

И вот, помимо прямого неподчинения, этой своей способностью мы опасны им еще более.

Мы не Китай или Индия. Мы способны производить собственно западную культуру. Это с большой выразительностью показал XIX век, и он не стоит в этом отношении особняком. Роман наподобие европейского может быть написан и в Японии или в Африке. Но только мы можем — не повлиять на западную культуру извне, а изменить ее изнутри.

Язык? В упомянутом выше веке языковой барьер не слишком мешал обеим, русской и европейской, сторонам культурного обмена. Для образованного слоя барьера попросту не существовало. Парижанам в 1814 году у русских офицеров можно было еще и поучиться хорошему французскому.

Что нужно сделать? Мы все чаще сетуем на то, что у нас дефицит идеологем. Они действительно нужны, это интуитивно понятно, но не для тех целей, что обычно имеются в виду. Точнее, не в первую очередь для них.

Для собственных, внутренних нужд идеология России нужна не так, чтобы сильно. Идеологии стали заменителями религий в секуляризованных обществах, но мы еще, возможно, проживем непосредственно на православии в союзе с традиционными религиями. Во всяком случае, русского человека если и можно, то лишь ненадолго соблазнить чем-то еще, когда ему доступно без преувеличения великое и исключительно обширное знание о мире, питающееся не только духовной, а и умственной энергией с самого Верха.

(Просто для примера, особенно к нынешней, уже вполне реальной войне с Западом — философ Владимир Бибахин: «В России не стоит, сколько ни суетись, ничего, кроме аскезы, усилия, труда. Без военно-монашеской закваски все на



ТАМАРА ПАРИНА НА ОСНОВЕ КНИЖНЫХ ИЛЛЮСТРАЦИЙ ПЕИДИ ВЛАДИМИРСКОГО

Восточно-Европейской равнине обречено на смуту и свалку». Какой идеологией это заменишь? И зачем? Известный нам советский вариант идеологии социализма — и тот, будучи от христианства формально очень далеким, взял от него и, конечно, от всего огромного российского опыта очень много.)

Идеология нужна нам для того Запада, который — не мы. Для него мы должны стать источником потерянных там смыслов.

Важно отметить: Россия не часть Запада, а другой Запад, и в культурно-цивилизационном смысле она больше, чем он.

Мы (имея в виду консервативных мыслителей) часто рассматриваем свою потенциальную идеологию как средство борьбы с либеральными идеологами здесь, в России. Но это были бы арьергардные бои. А не такие бои предстоит нам вести.

Нам нужна идеология для боев в авангарде против другой части Запада. И такую идеологию создать вполне реально, так как при этом не возникнет внутренних противоречий (как с «еще одной», некоей сверхидеологией на православной почве — для борьбы с западными идеями, но из западных же элементов). А вот с ними — с другим Западом — мы вполне можем бороться идейными конструкциями их собственного производства, нами творчески переработанными.

Но речь вовсе не идет и о том, чтобы разложить Запад изнутри, как они пытались и пытаются разложить нас. Нет, да это бы повредило и нам. Речь идет о том, чтобы его улучшить. Излечить от своего рода аутоиммунной инфекции.

В целом это, конечно, крупнейший культурологический проект, проект, согласно известному термину, «мягкой силы». Вернуть Западу Запад, таким, каким он должен быть. Как бы «план Даллеса наоборот» — известный план морального

разложения советского народа (тут неважно даже, был такой план в реальности или, как говорят скептические критики источников этого текста, не было).

В нашей стране есть научные и культурологические школы по всем западным странам. И они могут быть задействованы сейчас в полной мере.

Обратим внимание, что в 1990-е в России вышло немало учебной и научной литературы, написанной о нашей истории на западные гранты в антироссийском, по сути, духе. Мы же способны, например, вернуть немцам, французам, англичанам и пр. возвышающие их в собственных глазах христианский и гуманистический варианты их историй. Тут надо действовать, как в замечательной сказке Александра Волкова «Урфин Джюс и его деревянные солдаты»: там, чтобы обезвредить этих солдат, придумали переделать ужасные гримасы, вырубленные на их лицах для придания им жестокости, на добрые улыбки. И жители Волшебной страны обрели в лице бывших солдат верных и неутомимых друзей и помощников.

Если по данному поводу можно заметить, что это стратегия идеологической войны, то да, так и есть. Но идеологическую войну начали не мы, она уже давно идет против нас — надо защищаться и переходить ко все более активным действиям. А намеченный выше план (которому требуется еще, конечно, куда больше практической конкретности) — это, наверное, самый благородный способ защиты и перехода от защиты к наступлению.

Есть еще один принципиальный аспект — хозяйство, капитализм. Иммануил Валлерстайн, создатель теории мир-системы капитализма (иерархической системы с нынешним центром в Евроатлантике, или, проще, в США), утверждал, что данная мир-система (начавшая складываться около 1500-го года) переживает сейчас не просто кризис, а финальный кризис своего существова-

ния. Кстати, марксистский подход, который здесь также вполне уместно вспомнить, говорит нам о том, что кризисы капитализма всегда порождали войны. Тут комментарии, наверное, излишни.

А в практическом плане важно, что следует работать над тем, что будет после капитализма. Сам Валлерстайн отказывался прогнозировать, что именно придет ему на смену. Но в коллективной монографии с его участием авторы, выдающиеся ученые, рассуждая о посткапиталистическом мире, обращаются к опыту социалистических экономик, то есть к нашему прежде всего, стараясь критически воспринять его в качестве элемента альтернативы нынешнему капитализму.

А есть и более актуальный предмет: оригинальный во всех отношениях опыт российского капитализма за минувшие три с половиной десятилетия. Для капитализма в чистом виде основным критерием служит экономический успех. Российская капиталистическая экономика за недавние годы добилась весьма крупного успеха на фоне огромных внешних проблем. Аналогичный случай в истории подыскать нелегко. Может быть, этот опыт, который создается нами прямо сейчас, послужит для будущего так, как сегодня пока и не представляют?

И, подводя промежуточный итог: будучи в определенной степени новаторскими, высказываемые предложения опираются на могучую традицию российского влияния на Запад в целом и на Европу в частности, причем и на опыт своего рода переделки его изнутри. Западная культура была бы культурно много беднее и просто иной без русской иконы, без Достоевского и Чехова, Чайковского и Стравинского, без Кандинского, без Бердяева, и это только самый краткий список. Западная цивилизация была иной без советского XX века, в очень большой степени повлиявшего на принципы социального государства, прежде всего в Европе.

К лаборатории новой культуры

Нельзя не отметить, что постулат, согласно которому Россия тоже Запад, очевидно, провоцирует критику. Критики могут опереться, например, на Николая Яковлевича Данилевского, отца цивилизационного подхода к истории и политической философии, необычайно к тому же симпатичного в своем отстаивании русской самостоятельности и русской правоты в международных делах. Россия не Европа, вполне убедительно утверждает он, разграничивая романогерманскую и славянскую цивилизации. И сетует по поводу того, что высший слой



П. Деларош. Петр Великий. 1838. Кунстхалле, Гамбург

русского общества все-таки оказался европеизирован, отделившись тем самым от народного большинства.

Но коль скоро это обстоятельство (европеизация образованного слоя), еще не раз отмеченное в русской мысли, имеет место, так надо его использовать. Александр Блок в «Скифах», где Россия предстает как Восток («Да, скифы — мы! Да, азиаты — мы»), в то же время замечает: «Нам внятно всё — и острый галльский смысл, // И сумрачный германский гений...». Вот она, романо-германская цивилизация. Она нам, по меньшей мере, «внятна», понятна. (А вообще, там у Блока еще много чего очень емко сказано, и трудно не процитировать: «Мы обернемся к вам // Своею азиатской рожей!».)

После того как были написаны эти стихи, Россия накопила уникальный советский опыт, за который было очень дорого заплачено и который, по замечанию моего коллеги Александра Механика, не стоит отбрасывать по меньшей мере уже из-за этой его высокой цены. Коллега указывает и на практическую пользу советской эмпирики, которая, впрочем, следовала в этом отношении благородной традиции Российской империи, отнюдь не покорявшей и тем более не пора-

бошавшей, а привечавшей включаемые в состав ее государственности народы и давшей им толчок к развитию. СССР сделал развитие всех республик, читай: народов, входивших в состав этого государства, парадигмой своей политики. Можно отметить, что в постсоветский период мы видим в странах СНГ самый, наверное, мирный на планете ислам. По итогу этого исторического опыта сегодняшняя Россия сама по себе представляет собой пример культурной многополярности, учитывая этническое и религиозное многообразие, существующее в гармоническом единстве.

И это дает нам уникальную позицию в эпоху, которую мы хотим видеть многополярной и считаем это необходимостью, когда, по словам Путина, «мы уверены, что прагматизм и здравый смысл восторжествуют, а многополярный мир утвердится».

Советский же период и, опять-таки, предшествовавшие ему XVIII–XIX века — каждое время по-своему, выработали определенный набор инструментов для влияния России на Западный мир, характер которых указывает на их западное происхождение, — но произведены они у нас.

Это результат переработки идейного и культурного, собственно западного сырья — в отношении того, что было сырьем, или усовершенствования изобретенных там идейных, культурных и научных (в смысле методологическом) инструментов.

Петр Великий набрал много такого сырья, как то: идея «общего блага» и другие концепции, относящиеся к строительству государства и тогда еще и на Западе находившиеся в сыром состоянии. И стал перерабатывать в блоки государственности Российской империи. Еще больше набрал он в Европе и таких «инструментов», которые помогли ему выиграть величайшее для России Полтавское сражение, а после, великодушно позвав на праздничный пир плененных только что шведских генералов, поднять тост за них, как за «наших учителей» в современном ратном деле. Кое-кто из них еще дулся, мол, «эко вы нам отплатили за науку». Ну а какой же должна была быть плата? Встань они до этого, отбросив желание «дойти до самой Москвы», с Россией плечом к плечу, то «наука» была бы оценена иначе. Ну а коль скоро не успокаивались и шли и шли на Россию — то такова и плата.

Петр, согласно позднейшей терминологии, — западник, можно сказать, икона западников, при этом выше всего ставил Россию и воспринимал европейское влияние именно для его переработки у нас. И для применения против самой Европы, но только если она будет вести себя враждебно по отношению к России (первый российский император не уставал повторять, что сама по себе Россия угрозы для Европы не представляет, завоевывать ее не собирается). Петр — западник и славянофил в одном лице (а как мы знаем, славянофилы учились в Европе). Такое соединение западничества и славянофильства, почвенничества нам сегодня и требуется. Соединение и операционально целесообразное, и примирительное, поскольку в российском обществе это разделение живо по сей день. А возможен и плодотворен — синтез.

Во всяком случае, посыл, согласно которому Россия тоже Запад (но при этом, Николай Яковлевич, — да, отнюдь не часть Запада-Европы, против чего вы и возражали), плодотворен в практическом смысле: для организации той лаборатории, в которой переработка и выработка новой культуры, способной заменить собой нынешнюю западную, будет поставлена и начнет решаться как практическая задача. Эта деятельность попутно принесла бы пользу и нашей собственной почве.

■ В подготовке статьи принимал участие Аллан Ранну, художник, культуролог

Сезонная дефляция фруктов, овощей и авиабилетов

Растущая прибыль позволяет занимать больше и дороже

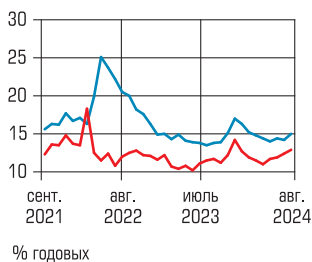
Естественная убыль россиян пока вдвое меньше ковидного максимума

На неделе с 13 по 19 августа 2024 года потребительская инфляция замедлилась до 0,04%. В секторе продовольственных товаров цены не изменились. Ускорила дефляция в сегменте плодоовощной продукции (−1,42%), остальные продукты питания подорожали на 0,12%. В сфере непродовольственных товаров динамика оценивается в 0,14%. Услуги подешевели на 0,07% за счет снижения стоимости авиабилетов на внутренние рейсы (−1,27%).

Инфляция в соответствии с сезонной тенденцией замедляется. За последние три недели индекс потребительских цен составил всего 0,09% против 0,30% в предшествующие три недели. В целом же за месяц инфляция, по прогнозу ЦМАКП, достигнет 0,2% к июлю и, соответственно, 9% к августу 2023 года.

Субъективные оценки интенсивности инфляции населением в июле дружно выросли. Текущая инфляция, «данная в ощущениях», увеличилась сразу на 0,8 процентного пункта, с 14,2 до 15,0%. Выросла и медиана оценок в предстоящие 12 месяцев: прирост этого показателя оказался меньше, половина процентного пункта, значение достигло 12,9%

В августе 2024 года выросли оценки и фактической, и ожидаемой инфляции



■ Инфляция за предыдущие 12 месяцев
■ Инфляция за предстоящие 12 месяцев

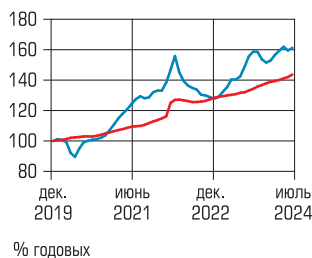
Источник: Банк России

годовых. Интересно, что у респондентов без сбережений и инфляционные ожидания, и наблюдаемая инфляция снизились, тогда как у сберегателей, напротив, повысились. Хотя обычно более состоятельные домохозяйства консервативнее в подобных оценках.

В июле цены производителей промышленной продукции после июньского снижения поднялись на 1,1% — почти вровень с потребительскими ценами, которые увеличились на 1,14%. По итогам последних трех месяцев накопленный разрыв между индексами цен производителей промышленной продукции и потребительских цен стабилизировался.

Корпоративный портфель российских банков в июне прибавил 1,8 трлн рублей (+2,3%) — налицо ускорение роста на 1,5% в июне и на 1,4% в мае. Прирост обеспечили рублевые займы (+1,7 трлн рублей, +2,6%) компаниям из широкого круга отраслей. В основном кредиты выдавались на пополнение оборотных средств и финансирование инвестиционных проектов. Компании способны уверенно обслуживать займы даже по растущим ставкам благодаря увеличению своей

Накопленный разрыв между индексами цен производителей промышленной продукции и потребительских цен стабилизировался



■ Цены производителей пром. продукции
■ Потребительские цены

Источник: расчеты «Монокля» по данным Росстата

прибыли (на 14%, до 13 трлн рублей) по итогам пяти месяцев текущего года в условиях сохраняющихся высоких цен на сырьевые товары на международных рынках и высокой экономической активности на внутреннем рынке.

Расширение ипотеки в июле резко замедлилось: в связи со сворачиванием льготных государственных программ объемы выдачи ожидаемо сократились более чем вдвое, с 788 млрд до 356 млрд рублей. Правда, сравнивать цифры двух последних месяцев не совсем корректно, так как июньский уровень кредитования был аномально высоким в преддверии изменения условий господдержки. Выдачи рыночной ипотеки, наоборот, ускорились (+61%, с 110 млрд рублей в июне до 177 млрд в июле) — частично за счет продуктов, предполагающих сниженную ставку на первые пять лет за счет завышения стоимости квартиры. Банк России неоднократно заявлял о рисках таких схем для заемщиков и сейчас прорабатывает соответствующие изменения в регулировании.

Размещенные в банках средства населения в июле

Сворачивание льготной ипотеки в июле 2024 года привело к резкому снижению выдач новых жилищных кредитов



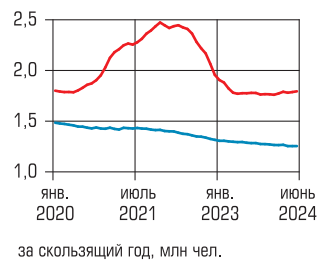
■ С господдержкой ■ Рыночная

Источник: Банк России

выросли на 0,6 трлн рублей (+1,1%) — снижение интенсивности по сравнению с июнем (+1,7%) может объясняться высокими отпускными расходами. При этом около половины совокупного прироста пришлось на месячную капитализацию процентов. Как и в июне, увеличивались только рублевые остатки (+586 млрд), а средства в валюте сократились (−24 млрд в рублевом эквиваленте). Всего с начала года средства населения в банках стали больше на 5,3 трлн рублей, что в два с лишним раза превышает результат января–июля прошлого года (+2,3 трлн).

Естественная убыль населения России за первое полугодие 2024 года составила 321,5 тыс. человек. Интенсивность депопуляции по отношению к январю–июню прошлого года выросла почти на 50 тыс. Демографические ножницы раздвигаются сразу с обеих сторон: смертность повышается (за шесть месяцев умерло 921 тыс. человек — почти на треть больше, чем годом ранее), рождаемость падает (за январь–июнь появилось на свет почти 600 тыс. младенцев — на 16,6% меньше, чем в 2023-м). Годовая естественная убыль медленно увеличивается, преодолев в июне 2024 года отметку 540 тыс. человек. Для сравнения: в разгар пандемии зимой 2021/22 года интенсивность депопуляции превышала 1 млн человек в год.

Годовая естественная убыль медленно растет, превысив в июне 2024 года 540 тыс. человек



■ Родилось ■ Умерло

Источники: Росстат, расчеты «Монокля»