

ТЕМА НЕДЕЛИ

Сырьевое эмбарго: требуется тюнинг

РУССКИЙ БИЗНЕС

Аренда: ставки вверх!

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

Опасные связи: как налоговая выявляет дробление бизнеса

МОНОКЛЬ

23–29 СЕНТЯБРЯ 2024 № 39 (1358)

WWW.MONOCLE.RU

И В КАЖДОМ КАРМАНЕ

БОМБА



**СТР. 50 / ТЕХНОТЕРРОРИЗМ
ДЛЯ НОВОЙ
ВОЙНЫ
НА БЛИЖНЕМ
ВОСТОКЕ**

Содержание

ПОВЕСТКА ДНЯ

4

разное

ПИКИРУЮЩАЯ ГЕРМАНИЯ: ДРАМА В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ 9

ТЕМА НЕДЕЛИ

редакционная статья

10

ПЕРЛ-ХАРБОР 3.0: ВРЕМЯ ВЫБИРАТЬ ЦЕЛИ

ОТЛУЧИМ ВРАГОВ ОТ НЕДР

11

Президент России предложил ограничить экспорт стратегического сырья недружественным странам. Стратегический замысел сырьевого эмбарго — запустить как можно больше передельных цепочек внутри страны, а не просто перенаправить потоки сырья с недружественных внешних рынков на дружественные

РУССКИЙ БИЗНЕС

АРЕНДА БЬЕТ РЕКОРДЫ

17

Аренда жилья резко подорожала. Катализатором стали заградительные ставки по ипотеке, возврат сотрудников с «удаленки» в офисы и быстрый рост внутреннего туризма

БРОЙЛЕРЫ ВСЁ

19

Группа агропредприятий «Ресурс», лидер по производству курятины, скупает активы на рынках мяса и молока, чтобы избежать стагнации бизнеса

СЕЛЛЕРОВ ОПТИМИЗИРУЮТ ОПТОМ

21

Санкции, наложенные на российский бизнес, ускорили формирование в России нового вида бизнеса: организацию оптовых поставок товаров из Китая для селлеров маркетплейсов. Это позволяет им оптимизировать издержки и выживать в условиях активной консолидации рынка электронной торговли

«Я НЕ ВЕРЮ, ЧТО СУЩЕСТВУЮТ ТУПИКОВЫЕ СИТУАЦИИ» 24

«Шуйские ситцы» — один из крупнейших российских производителей текстиля и товаров для дома — планирует увеличивать инвестиции в обновление ткацких и отделочных мощностей и запускает уникальный для страны проект по производству галиоцелла — ткани из древесины

УТОЛИТЬ КАДРОВЫЙ ГОЛОД

30

Как бизнес в России решает вопрос подготовки специалистов для современного производства

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

ЛЕГЕНДА НЕ ПРОДАЕТСЯ

32

Администрация США, поддержанная влиятельным металлургическим профсоюзом, препятствует продаже легендарной компании US Steel японцам

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

ЕСТЬ ВО ЧТО ВЛОЖИТЬ

35

Депозиты текут в банки на фоне высоких ставок, а сами банки продолжают активно выдавать кредиты как бизнесу, так и гражданам, в том числе изобретая разные способы обхода ограничений

ТОКЕНЫ ЗОВУТ

37

Банковская система рассматривает концепцию токенизации безналичных денег как способ сохранить свой бизнес перед наступлением цифровых валют центральных банков

БЕНЕФИЦИАРОВ БИЗНЕСА НАЙДУТ ЧЕРЕЗ СОЦСЕТИ

40

Налоговая служба продолжает ставить рекорды по сборам. И дело не только в увеличении налоговой базы, но и в расширении возможностей для сбора и анализа данных налогоплательщиков, включая личную информацию

ПОЛИТИКА

ГРУЗИНСКАЯ МЕЧТА СТАНОВИТСЯ РЕАЛЬНОСТЬЮ

44

Власти Грузии предприняли вызывающую попытку отстоять суверенитет страны, что вызвало негодование в США и ЕС. Однако в Тбилиси не испугались, а напротив, максимально ужесточили тон общения с Западом, давая понять, что времена манипулирования Грузией давно прошли

БЛИЖНЕВОСТОЧНАЯ ДЕТОНАЦИЯ

50

Приблизят ли взрывы пейджеров в Ливане ту самую большую войну

КУЛЬТУРА

ОНЛАЙН-КИНОТЕАТРЫ ОПРЕДЕЛИЛИ ЗВЕЗД НОВОГО СЕЗОНА

54

Премия фестиваля онлайн-кинотеатров «Новый сезон» становится главной кинематографической премией в России. Заодно можно узнать, каких ждать премьер

НОВЫЙ ФОРМАТ:

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



ВЛАДИМИР ПУТИН

«Россия является лидером по запасу ряда стратегических видов сырья — по природному газу это почти 22 процента от мировых запасов, по золоту почти 23 процента, по алмазам почти 55 процентов. К нам ограничивают поставки ряда товаров, но, может быть, нам тоже подумать об определенных ограничениях? Уран, титан, никель. Себе во вред только ничего не нужно делать».

11



АННА БОГАДЕЛИНА

«Циклы в развитии бизнеса в последнее время стали намного короче. Если до 2022 года цикличность в бизнесе составляла порядка пяти лет, то сегодня это два-три года. Каждый цикл появляются новые вызовы, связанные с разными причинами — с сырьем, продажами, геополитическими рисками».

24



БИДЗИНА ИВАНИШВИЛИ

«Как только закончатся [парламентские] выборы 26 октября, когда будут осуждены зачинщики войны, когда абсолютно все виновные в разрушении грузино-осетинского братства получат строгую юридическую оценку, тогда мы обязательно найдем в себе силы извиниться за то, что согласно полученной извне задаче предательское “Национальное движение” в 2008 году охватило пламенем огня наших осетинских сестер и братьев».

44

ПРОГНОЗЫ НОМЕРА

По мере повышения ставок депозиты в банках тоже растут



35

Динамика арендных ставок на жилье в Москве



17

Стремительный рост онлайн-торговли начался в пандемию



21

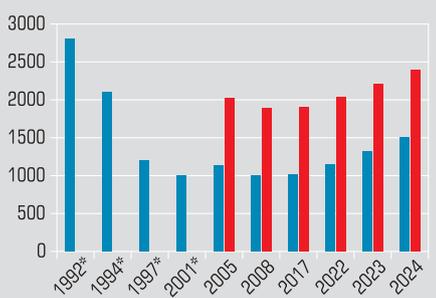
На фоне новых повышений ставок — ключевой и депозитных — приток денег во вклады еще усилится. Однако возникает вопрос: куда банки будут их размещать? Долговой рынок стагнирует, кредиты по таким ставкам вряд ли будут брать так же активно, как раньше.

Тренд на удорожание аренды жилья сохранится еще несколько месяцев. По оценке «Инком-недвижимости», до конца года арендные ставки вырастут еще на 5–10%.

Рынок продолжает бурлить: в этом году, по прогнозу Data Insight, он прибавит еще треть и превысит 10 трлн рублей, поскольку дистанционная торговля становится все более доступной и понятной большинству граждан.

За два года ВС РФ увеличились на полмиллиона военных

Численность вооруженных сил России График 1



тыс. чел. *Общая штатная численность не устанавливалась.

■ Военнослужащие
■ Общая численность с гражданским персоналом

Источники: открытые данные, указы президента РФ

Президентским указом штатная численность российских Вооруженных сил увеличена на 180 тыс. человек: с 1 декабря она составит 2 389 130 человек, из них 1,5 млн — военнослужащие и почти 900 тыс. — гражданский персонал. Таким образом, согласно некоторым экспертным оценкам, российская армия выходит на второе место в мире по количественному показателю, впереди только Китай (2,035 млн военных). При этом соотношение защитников на 100 кв. км Родины у нас по-прежнему крайне невелико в сравнении с соседями (см. график 3), учитывая ее гигантскую территорию и протяженную границу.

Это уже третье увеличение численности российских войск с начала СВО: с августа 2022 года армия по штату стала больше на 487 тыс. человек. Предполагается, что усиление требуется не только и не столько для проведения СВО, сколько в первую очередь для пополнения войск Московского и Ленинградского военных округов: они были воссозданы в марте этого года в ходе разукрупнения единого Западного военного округа. Таков наш ответ на расширение границ НАТО и новые угрозы с северного направления. В итоге в России стало пять военных округов (еще Восточный, Южный и Центральный).

Пополнять штатные расписания будут добровольцы и контрактники, дополнительной мобилизации не потребуется, считают военные эксперты. В то же время очевидно, что увеличат набор срочников в подразделения новых военных округов. Кроме того, воссоздаются военные училища разной специализации, растет набор курсантов.

К концу 1991 года в советских войсках служило примерно 3,8 млн человек, а уже в российской армии насчитыва-

Самые многочисленные армии мира* График 2



тыс. чел.

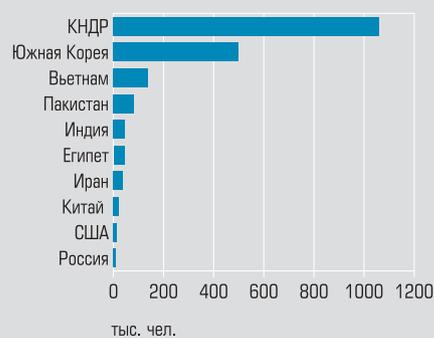
*На действительной службе.

Источники: The Military Balance 2024, расчеты «Моногля»

лось до 2,8 млн военнослужащих. Военные реформы начались немедленно после развала СССР. За десять лет штатная численность ВС РФ сократилась на 65%, до миллиона военнослужащих, а в ходе дальнейшей реформы часть обязанностей вывели для гражданского персонала, который составил еще примерно миллион человек. В следующие 20 лет эти цифры принципиально не менялись.

Впрочем, были ведь более радикальные идеи. В 2006-м приняли закон, сокращающий срок службы призывников с двух лет до года. Затем, в 2008-м, новую военную реформу объявил министр обороны **Анатолий Сердюков**: он ликвидировал институт мичманов и прапорщиков, резко сократил численность офицерского состава, уменьшил число работников центрального аппарата и управления Минобороны России, закрыл ряд военных училищ. Часть реформ следующий

Соотношение количества военнoслужащих на 100 кв. км территории График 3



тыс. чел.

Источники: The Military Balance 2024, расчеты «Моногля»

глава ведомства **Сергей Шойгу** «откаптал» после скандала спустя четыре года, не без потерь для качества ВС РФ и личного состава, при этом ставка на «экспедиционный» формат контрактной армии сохранялась. Впоследствии недостаток опытных, квалифицированных военных аукнул нам и в 2014-м, и в 2022-м. После начала СВО и проведения мобилизации подход к комплектованию армии радикально изменили. Систему воинского учета оцифровывают, наказание за уклонение от службы ужесточено, усовершенствован порядок оповещения призывников и мобилизованных. В то же время российское руководство подчеркивает: новой мобилизации пока не требуется, армия пополняется за счет добровольцев. На контрактную службу в 2023 году пришли почти 500 тыс. человек, за первое полугодие 2024-го — 150 тыс. Еще 302 тыс. были мобилизованы в 2022 году. Часть из них работает в зоне СВО, другая проходит боевое слаживание в новых частях и формированиях.



Это уже третье увеличение численности российских войск с начала СВО

коротко

Протезирование: увеличен выпуск уникальных искусственных клапанов сердца



Производство отечественных имплантатов для сердца растет

Компания «МедИнж» (Пенза), крупнейший производитель сердечнососудистых имплантатов, увеличила мощности выпуска протезов клапана сердца. Речь идет о протезе клапана с транскатетерной системой доставки «МедЛаб-КТ», не имеющем аналогов в России (выпуск увеличен в 1,6 раза, до 260 штук в год), и о механическом проточном протезе клапана «МедИнж-СТ», также не имеющем аналогов в мире (выпуск увеличен в 1,2 раза, до 850 штук в год). Кроме того, с 60 до 80% повышен уровень локализации продукции за счет отказа от поставок материалов и комплектующих из США, Германии и Ирландии. После выхода на проектную мощность рыночная доля предприятия вырастет в сегменте протезов с транскатетерной системой доставки в два с половиной раза, до 50%, механических — с 70 до 80%. Инвестиции в модернизацию составили 300 млн рублей, в том числе 240 млн в виде льготного займа предоставил Фонд развития промышленности. ■

Микроэлектроника: дешевые корпуса для микросхем

Научно-исследовательский институт электронной техники (входит в ГК «Элемент») запустил в Воронеже новую линию корпусирования микросхем в металлополимерные корпуса мощностью до 10 млн единиц в год. Металлополимерные корпуса — это более дешевая альтернатива применявшимся до этого металlostеклянным и

металлокерамическим корпусам, реализуемая за счет отказа от использования драгметаллов и в результате совмещения технологических операций в процессе корпусирования. В частности, это позволит сделать массовым корпусирование такой разработки, как ультранизкопотребляющий микроконтроллер K1921BG015, применяющийся в медицине, бытовых счетчиках газа и электроэнергии, при автоматизации производства. В проект вложено 790 млн рублей, из них 616 млн предоставил Фонд развития промышленности в виде льготного займа. ■

Металлургия: импортозамещение инновационного литья



На «ЛМЗ Рыбинск» освоен новый метод литья

ГК «Промышленные инвестиции» (Ярославская область) открыла на своем предприятии «ЛМЗ Рыбинск» новое литейное производство. Освоен метод литья по газифицируемым моделям из жаропрочного чугуна, не требующий дополнительной шлифовки и очистки отливок. Производство будет специализироваться на выпуске комплектующих для двигателей внутреннего сгорания и других высокоточных отливок. Основные клиенты завода — Ярославский моторный завод («Автодизель») и АО «Турбокомплект» из Московской области, выпускающее турбокомпрессоры для сельскохозяйственной и автокранной техники. Локализация производства составит 100%, мощность — до 2000 тонн в год. В проект инвестировано свыше 650 млн рублей, из них 250 млн — это льготный заем Фонда развития промышленности. ■

Китай: борьба с кризисом рынка жилья

В Китае власти рассматривают возможность снять ограничения на приобретение жилья, сообщает Bloomberg. В частности, в таких мегаполисах, как Пекин и Шанхай, до сих пор купить квартиру может только человек, зарегистрированный как местный житель. Между тем получить регистрацию в этих городах приезжим из других частей страны не так просто. Снятие ограничений должно стимулировать спрос, с тем чтобы прекратить падение рынка жилья, про-

должающееся с 2018 года. По прогнозам Bank of America, из-за кризиса на рынке жилья Китай вряд ли выполнит в этом году план по росту экономики в 5%. По данным того же банка, акции китайских компаний на рынке недвижимости вернулись к минимумам 2008 года. ■

Санкции: Lufthansa не летит в Пекин



Lufthansa теряет конкурентоспособность

Немецкая авиакомпания Lufthansa может отменить ежедневные рейсы из Франкфурта в Пекин. Одна из причин — конкуренция со стороны турецких и ближневосточных авиалиний. Им разрешено беспрепятственно летать в воздушном пространстве России, в то время как европейские и американские авиакомпании такой привилегии давно лишены. Между тем китайское направление важно для немецкого авиаперевозчика, поскольку Китай — крупнейший бизнес-партнер Германии. Поэтому полеты в Китай весьма востребованы в деловых кругах страны, так же как и перевозки грузов. ■

США: ударим по китайским батарейкам



Джо Байден продолжает атаку на китайскую экономику

Администрация Джо Байдена выделит 3 млрд долларов, чтобы стимулировать американские компании производить высокотехнологичные аккумуляторы и другие компоненты, необходимые для выпуска электромобилей. Цель — разрушить китайское доминирование на этом рынке. Будет профинансировано 26 проектов в 14 штатах, включая Мичиган, Северную и Южную Каролину, Огайо, Техас, Луизиану и другие. Это второй раунд финансирования в данном секторе. Первый в размере 1,8 млрд долларов прошел в 2022 году. ■

► мнительная практика может оказаться противоречивой, и разные игроки на рынке могут ее по-разному трактовать». Но самая главная проблема, по его словам, в том, что далеко не каждый зарубежный партнер согласится в качестве оплаты принимать криптовалюту. Курс крипты очень волатилен, а законодательство у большинства государств в области оборота криптовалюты отсутствует, напоминает Ковригин.

Олег Николаев, член «Деловой России», генеральный директор ГК «Далпорт», считает, что использование криптовалюты в трансграничных расчетах — полезная инициатива, которая в условиях гиперсанкций для импортеров сильно облегчит расчеты с контрагентами. Риски здесь возникают для государства, которое может потерять контроль над платежами, плюс расширяются возможности для вывода капиталов. ■

позицию человека, который спонсирует демократов и пытается убить кандидата в президенты от республиканцев?

На следующий день после второго покушения на Дональда Трампа проигравшая ему президентские выборы 2016 года **Хиллари Клинтон** сказала, что республиканец представляет опасность не только для США, но и для всего мира. Конгрессмен от Демократической партии **Жасмин Крокетт** заявила, что Трамп «разжигает внутренней терроризм» в США. А сенатор-демократ от штата Коннектикут **Крис Мерфи** пришел к выводу, что Трамп сам виноват в обоих покушениях на свою жизнь, поскольку он якобы «вдохновляет и одобряет политическое насилие».

Но это были «звезды» политического олимпа США, а что касается демократов рангом поменьше и журналистов, работающих на демократические СМИ, то они позволяют себе гораздо активнее подстрекать своих сторонников к очередному покушению на кандидата в президенты США от Республиканской партии. Иными словами, «добро» должно победить «зло»: поставить его на колени и зверски убить.

Может быть, правоохранительным органам США стоило бы обратить внимание на эти подстрекательства к убийству?

Секретная служба США начала проверку, но не демократов, призывающих «остановить опасного Трампа», а **Илона Маска**, который обратил внимание своих подписчиков в соцсети X на то, что никто даже не пытается убить президента США **Джо Байдена** или вице-президента, кандидата в президенты от Демпартии **Камалу Харрис**, — вот где, оказывается, притаилась настоящая угроза для безопасности политических лидеров страны.

Уже после второго покушения на Трампа около двух десятков участников предвыборного митинга республиканца в штате Аризона, стоявших неподалеку от него, обратились в больницы с химическими ожогами глаз и кожи. Вероятнее всего, кто-то в толпе распрыснул отравляющий газ в надежде на то, что ветер донесет его до Трампа.

Тем временем опросы общественного мнения показывают: Трамп и Харрис имеют абсолютно равные шансы на победу в президентской гонке. А это означает, что появление нового активиста Демпартии с не совсем здоровой психикой, откликнувшегося на настойчивые призывы партийных боссов и СМИ «спасти демократию», лишь вопрос времени.

Но надежда выжить у Трампа все-таки есть. Во-первых, его снова может спасти чудо, которое помогло ему уклониться от пули, лежащей в голову, а во-вторых, он останется в живых, если Секретная служба США начнет выполнять свою работу. Но на чудеса пока что надежд больше. ■

Вы будете смеяться, но на жизнь Трампа снова покушались



Райан Раут, человек «с неясной политической позицией», намеревался убить Трампа

Прошло всего два месяца после первого покушения на жизнь кандидата в президенты США от Республиканской партии **Дональда Трампа**, и вот произошло очередное. После первой попытки убить политика возник главный вопрос: почему Секретная служба США, охраняющая первых лиц государства, позволила стрелку с винтовкой приблизиться к Трампу на расстояние чуть более ста метров и, удобно устроившись, спокойно целиться в него? После краткого, но бурного обсуждения этого вопроса главе Секретной службы США **Кимберли Читл** ничего не оставалось, как признать провал работы своего ведомства и уйти в отставку.

И вот новый стрелок, вооруженный автоматом Калашникова, спокойно расположился неподалеку от места, где Дональд Трамп обычно играет в гольф, и несколько часов поджидал свою жертву. Как говорил незабвенный **Виктор Черномырдин**, никогда такого не было, и вот опять. Трампа спасло то, что готовивший на него покушение по неопытности слишком сильно высунул незамаскированный ствол автомата из кустов, надежно укрывавших стрелка. Один из охранников политика заметил оружейный ствол и недолго думая открыл стрельбу по засаде.

Подозреваемый в покушении бежал, но позже был арестован. Им оказался **Райан Раут**, ранее снявшийся в агитационном ролике украинского националистического батальона «Азов» (признан в России террористической организацией и запрещен). Британская газета Times выяснила, что Райан Раут в последние три года чаще находился на Украине, чем в США, а его основным занятием была вербовка американских наемников для войны на стороне Киева. Командир 2-го Украинского международного легиона **Руслан Мирошниченко** подтвердил изданию, что общался с подозреваемым в покушении на Трампа по поводу вербовки наемников. Однако спикер министерства иностранных дел Украины **Георгий Тихий** почему-то попросил не связывать Райана Раута с Украиной, заявив, что «подозреваемый не имеет никаких связей с правительственными учреждениями Украины».

Кроме того, стало известно, что за последнее время Райан Раут сделал около двух десятков денежных пожертвований Демократической партии США. Но это не помешало американскому журналу Time заявить, что Райан Раут — «человек с неясной политической позицией». Действительно, как понять политическую

Конец Wildberries?



Стрельба в стиле 1990-х может отпугнуть контрагентов Wildberries

Универсальные маркетплейсы, конечно, динамично развивающийся рынок, но то, что из-за столь неочевидных активов, коими они являются, будут стрелять, как в 1990-х из-за нефти и металлов, невозможно было представить. Тем не менее это произошло. На прошлой неделе возникла перестрелка между охранниками центрального офиса Wildberries в бизнес-центре «Романов двор» и лицами, сопровождающими совладельца компании **Владислава Бакальчука**, который, по его словам, пришел в офис на деловые переговоры со своей женой и основным владельцем Wildberries **Татьяной Бакальчук**. В результате перестрелки погибли два человека, несколько было ранено, Владислав Бакальчук и еще 27 человек с той и другой стороны задержаны и всем предъявлены серьезные обвинения.

Сегодня многие эксперты высказывают соображение, что это конец бизнеса компании. На таком фоне как-то неловко говорить о рыночном контексте, но, на наш взгляд, и без перестрелки у компании (которая вряд ли перестанет существовать) большие рыночные проблемы. Сегодня Wildberries — самый крупный в стране и быстрорастущий универсальный маркетплейс, который до недавнего времени претендовал на то, чтобы стать национальным Amazon. Но, похоже, монополизации этого рынка не произойдет. Другие ведущие игроки рынка — «Озон», «Яндекс.Маркет» и проч. — не собираются сдавать позиции и наращивают свою активность. При чем в отличие от Wildberries они увидели,

что селлеры, продающие свой товар на маркетплейсе, становятся главным конкурентным преимуществом, которое может обеспечить успешное развитие платформ в ближайшем будущем. В то время как Wildberries по-прежнему делает ставку на расширение числа потребителей и пользователей маркетплейса — так называемой лояльной аудитории. Поэтому компания активнее всех строит склады, распределительные центры, открывает в самых удаленных точках страны пункты выдачи заказов, которые в небольших поселениях уже превратились в главные магазины. Но это экстенсивное развитие с привлечением больших инвестиций и неочевидной эффективностью. В то же время в отношении партнеров-продавцов Wildberries продолжает вести жесткую политику: много штрафов, участие в принудительных акциях по снижению цен, обязательное пакетное участие в рекламных кампаниях и т. д.

На антитезе к этой модели строят свою политику конкуренты — «Озон», «Яндекс», «Мегамаркет». Их фокус внимания направлен на партнеров-продавцов. Конечно, наполнять свои витрины уникальным ассортиментом — нетривиальная задача, но ее решение позволит нарастить не только масштаб бизнеса, но и его эффективность.

Так, «Озон» делает акцент на развитие рекламных инструментов для продвижения продуктов на маркетплейсе, что очень востребовано продавцами. Доходы от рекламы маркетплейса уже сопоставимы с комиссией от продаж. Заметим,

что Wildberries сильно отстает от конкурента в получении рекламных доходов на своей платформе (но преуспевает в доходах от штрафов). Заявление Wildberries о больших преимуществах для продавцов в проведении рекламных кампаний после слияния с рекламным агентством Russ выглядит сомнительным. Даже если продавцы захотят заплатить за пакетную рекламу, включающую в себя билборды и панели Russ, эффект от нее оценить трудно: покупатель может пойти за рекламируемым товаром и на другой маркетплейс или в магазин. А вот имеющиеся внутри маркетплейса понятные механизмы достижения приоритетной выкладки более очевидны и осязаемы для селлеров.

Еще один пример укрепления взаимоотношений с продавцами в поле последних месяцев — это налаживание, тем же «Озоном», трансграничной торговли и привлечение поставщиков, которые продают на витрине маркетплейса импортный товар, но с более долгим сроком доставки. Это очень востребовано покупателями и становится одним из основных трендов в развитии маркетплейсов на ближайшую перспективу.

Другой конкурент Wildberries — «Яндекс.Маркет» — тоже занят привлечением селлеров. Буквально неделю назад он провел выездной десант в Ивановскую область, где организовал большую встречу с компаниями — представителями легпрома региона и призвал к взаимовыгодному сотрудничеству. Параллельно объявил о запуске сервиса по заказу и доставке товаров из Китая для селлеров, при этом маркетплейс берет на себя доставку и обеспечение платежей по таким заказам.

Происходят изменения и внутри сообщества селлеров. Все более значительное их число отказывается от политики низких цен, пропагандируемой Wildberries, хотя зарабатывают, строят бренды, которые обеспечивали бы долгосрочную лояльность покупателей и более высокую маржинальность продаж. Они инвестируют в создание собственных брендов, в их продвижение на рынке, в обеспечение сервиса при взаимодействии с клиентами и т. д. И уже не готовы к рискам в виде пожаров на складе и сбоев в информационной системе доставки товаров (наподобие той, что недавно случилась в Wildberries: из-за ошибок в системе доставленные в ПВЗ товары начали принудительно возвращаться обратно селлерам, а с покупателей были списаны деньги за возврат). А разборки между акционерами и тем более перестрелки могут напрочь отпугнуть меняющих свое рыночное позиционирование партнеров от сотрудничества. ■

Евгений Огородников Пикирующая Германия: драма в режиме реального времени



Германия сделала две неправильные стратегические ставки, и они не сыграли: зеленая энергетика, также именуемая энергопереходом, и электромобилизация автотранспорта должны были обеспечить технологическое лидерство страны в XXI веке. Но не смогли.

За емким понятием «технологическое лидерство Германии» стоят высокопроизводительные рабочие места, экономический рост, интенсивное развитие национальной экономики, интеграция Европы (кто-то прочтет это как «экспансия в страны Восточной Европы») — все то, что было в Германии десятилетия назад и чего сегодня уже нет.

В 2022–2023 годах под каток энергокризиса, вызванного взрывами на «Северных потоках», попали энергоемкие отрасли — химия, металлургия, производство бумаги, стекла и керамики. На тот момент это казалось временным недоразумением, но потом кризис захватил и строительство. Тут немцы приуныли, однако и тогда казалось, что вот-вот цены на энергоресурсы стабилизируются, ставки ЕЦБ пойдут вниз: фарш прокрутится обратно, все заработает, экономика вернется к росту. И опять не получилось.

Сейчас кризис укатывает в грязь венец европейской промышленной индустрии — автомобилестроение. Более того, от него стонут не итальянцы и не французы (в этих странах кризис автомобильной отрасли длится уже второе десятилетие), а немцы. В центре внимания на днях оказался Volkswagen AG. Группа рассматривает возможность сокращения до 30 тыс. сотрудников в связи с закрытием заводов. Этот шаг может привести к дополнительным затратам в 4 млрд евро и огромным социальным волнениям в городах, где работают заводы холдинга.

И социальные волнения уже начались. В Брюсселе протестовало несколько тысяч «синих воротничков» — работников бельгийского завода Audi, структурного подразделения VW. Их не воодушевила перспектива полной

остановки завода, где работает более трех тысяч человек. В частности, Audi планирует прекратить выпуск дорогостоящей модели Q8 — это решение объяснили отсутствием спроса на электромобили высокого класса в Европе и мире.

Схожие проблемы и у других европейских производителей: BMW, Mercedes-Benz, Renault, как и виновник волнений Volkswagen, используют свои производственные мощности только наполовину. Европейские автопроизводители проигрывают китайцам, которые по соотношению цены и качества сильно обгоняют старые автомобильные бренды. При этом проигрывают на своем поле, на внутреннем рынке и с холенным и взлелеянным в ЕС товаром — электромобилем.

Системно ответить на вызов невозможно: все европейские электромобили собираются из китайских электромоторов и аккумуляторов. Китайские производители запчастей доминируют в их производстве тотально, опережая конкурентов и ценой, и качеством.

Поэтому жители Европы предпочитают не переплачивать за шильдик и сразу приобретают электромобили, собранные в КНР под китайскими брендами. Их продажи уже достигли сотен тысяч единиц в год. В результате правительства стран Европы в одностороннем порядке начали вводить заградительные пошлины от китайского (по их мнению) демпинга. И может быть, граждан и правительства устроил бы новый статус-кво, однако крупнейшие автопроизводители, закрывая заводы в ЕС, открывают их в Мексике и Китае.

Причин смены юрисдикций для промплощадок две. Первая — близость крупных рынков сбыта: Китая и США. Вторая — дешевизна энергии в этих странах. Автомобилестроение завязано на два крайне энергоемких процесса — металлообработку и нефтехимию: любое авто сделано из металлов и пластмасс. Эти отрасли критически зависят от поставки электроэнергии, газа и нефти, с чем в Европе после разрыва с Россией стало туго.

И здесь против Европы в целом и особенно Германии начинает играть другая ошибочная стратегическая ставка — энергопереход, отказ от угля, атома и газа в пользу ВИЭ. В результате повсеместного внедрения ВИЭ электроэнергия в Европе сталакратно дороже, чем в Китае и США. При этом та же Германия, когда-то экспортировавшая этот товар в соседние страны, стала нетто-импортером. За восемь месяцев 2024 года страна уже импортировала больше электроэнергии, чем за весь 2023-й.

Особенность нынешнего кризиса в том, что в депрессию погружается самая крупная экономика Европы. И если былые кризисы, разворачивавшиеся на периферии ЕС, купировались стальной волей немецкого народа к трудовой победе, то сейчас дело швах: ВВП Германии — 4,6 трлн евро, что превышает размеры экономик 20 стран Центральной и Северной Европы. То есть немцам просто никто не в состоянии протянуть руку помощи. Более того, желающих занять немецкие рынки сбыта в мировом разделении труда хоть отбавляй: от Мексики и Китая до Франции и США. Ресурсов, чтобы выбраться из структурного кризиса, у ФРГ все меньше.

Экономическая слабость немцев с невероятной скоростью раскручивает маховик европейской дезинтеграции. На прошлой неделе правительство Германии установило блокпосты на границах с соседними государствами, введя пограничный контроль и де-факто прикончив шенгенскую зону. Плодятся и конфликты с соседними государствами. Судя по заголовкам СМИ, кажется, что канцлер ФРГ Олаф Шольц общается с президентом Польши Анджеем Дудой лишь на повышенных тонах. И подобные события случаются все чаще и чаще.

Возможно, через несколько десятилетий экономисты напишут тома о том, как руководство Германии не просчитало все риски своей долгосрочной стратегии и экономика надорвалась. Но сейчас мы можем наблюдать драму падения величайшей экономики Европы в режиме реального времени. Увлекательно и захватывающе. ■

Редакционная статья Перл-Харбор 3.0: время выбирать цели

Д

евятнадцатого октября 1973 года, в разгар Войны Судного дня, когда исход очередного кровопролитного противостояния Израиля с соседними арабскими государствами был еще далеко не ясен, президент США Ричард Никсон объявил о предоставлении Израилу срочной военной помощи в 2,2 млрд долларов. В ответ Ливия объявила о прекращении поставок нефти в США. На следующий день к эмбарго присоединилась

Саудовская Аравия, а в последующие два дня и остальные арабские страны — члены ОПЕК. Поставки были свернуты в отношении США, Нидерландов, Португалии, Южной Родезии и ЮАР. Общий масштаб сокращения предложения нефти на мировой рынок составил 5 млн баррелей в сутки — почти четверть суммарного экспорта ОПЕК и 14% глобального предложения. В результате цены на нефть за два месяца выросли вчетверо и толком не откатились назад даже после отмены эмбарго в марте следующего года.

Рухнул существовавший три послевоенных десятилетия глобальный нефтяной порядок, когда цены, объемы и география поставок определялись американскими и британскими нефтяными мейджорами. За считанные годы была национализирована нефтяная промышленность в странах ОПЕК. Воспользовавшись высокими ценами, в роли значимого глобального поставщика дебютировал Советский Союз (на предперестроечном пике в 1984 году наш нефтяной экспорт давал 25 млрд «тех» долларов — почти 40% общего экспорта и 10% бюджетных поступлений). А США и Западная Европа влетели в полномасштабный энергетический кризис: в 1974 году во всех странах «золотого миллиарда» инфляция ушла в область двузначных значений, энергоемкие отрасли — металлургия, химия, автопром — представляли собой поле сплошного хозяйственного бедствия. Именно в 1970-е «заржавел» индустриальный пояс регионов с билием тяжелой промышленности на северо-востоке США. Советники Никсона окрестили арабское эмбарго «нефтяным Перл-Харбором».

Развязанная коллективным Западом против России полномасштабная санкционная война и ползучая эскалация горячего конфликта на Украине ставят в повестку дня проработку ответных действий нашей страны. Такую задачу прямо поставил президент Владимир Путин главе правительства Михаилу Мишустину на совещании с членами кабинета 11 сентября.

Единственный пока масштабный прецедент российской проактивной реакции на санкции недружественных стран — указ Путина от 31 марта 2022 года № 172 о переходе к торговле российском газом на российские рубли. Решение было обоюдоострым, но стратегически выигрышным. Россия потеряла огромный высокомаржинальный рынок сбыта, «Газпром» влетел в серьезные убытки. Пришлось, надеемся временно, пойти на значительный сброс объемов производства, практически соразмерный масштабам утраченного экспорта в ЕС (в отличие от нефти перенаправить газ на другие внешние рынки не удалось — сказались отставание в развитии технологий крупнотоннажного сжижения газа и отсутствие собственного флота по его транспортировке). Евросоюз вынужден втридорога покупать американский СПГ и сокращать потребление голубого топлива.

Стратегически мы в плюсе: потеря экспортного рынка заставила Россию задуматься о развитии внутреннего рынка потребления и дальнейшей переработки газа, активизировалась газификация страны. А вот в Европе пошли все более зримые процессы деиндустриализации: газо- и энергоемкие отрасли более не выживают на континенте. В длинном противостоянии с геополитическим конкурентом мы усиливаемся, он — ослабляется. Теперь, похоже, Путин считает, что пришло время для контратаки по линии других стратегически важных поставок из России. Важно тщательно выбрать цели, определить возможности переориентации поставок на рынки дружественных стран, а еще лучше — на внутренний рынок, минимизируя ущерб для собственной экономики. ■



Сергей Кудяров Отлучим врагов от недр

Президент России предложил ограничить экспорт стратегического сырья недружественным странам. Стратегический замысел сырьевого эмбарго — запустить как можно больше передельных цепочек внутри страны, а не просто перенаправить потоки сырья с недружественных внешних рынков на дружественные



В отношении России на сегодня действует свыше 22,2 тыс. различных санкций со стороны стран коллективно-го Запада. Часть из них действует уже довольно давно, но 19,5 тыс. было введено с февраля 2022 года, после начала СВО. Заморожены порядка 300 млрд долларов российских суверенных валютных резервов, а доходы от их использования санкционеры направляют на поддержку Украины, включая финансирование поставок оружия. Не осталось практически ни одного сектора российской экономики, который прямо или косвенно не являлся бы объектом западных санкций. Введены ограничения на наши экспортные поставки нефти и нефтепродуктов, металлов. Более того, с 2023 года идет расширение охвата вторичными санкциями контрагентов России за рубежом, постоянно ужесточается платежно-расчетная блокада российских участников внешнеэкономической деятельности.

Но российская экономика и не думает «рваться в клочья», на что рассчитывали наши противники. Более того, она пошла в рост, запущены мощные процессы инвестиционно емкого импортозамещения. После небольшого спада, на 2,1% в 2022-м, в прошлом году российский ВВП прибавил 3,6%, по итогам нынешнего года рост точно будет больше — до 4%.

С учетом веса нашей страны на мировом рынке ряда ключевых сырьевых товаров напрашивается идея перейти от обороны к нападению и нанести болезненный экономический удар по нашим соперникам. Именно в этой логике прозвучало предложение президента **Владимира Путина**, который на совещании с членами правительства 11 сентября предложил подумать об ограничении поставок стратегического сырья в качестве ответа на действия недружественных стран.



Несмотря на противодействие Брюсселя, Венгрии удалось согласовать строительство второй очереди АЭС «Пакш» силами «Росатома»

«Россия является лидером по запасу ряда стратегических видов сырья — по природному газу это почти 22 процента от мировых запасов, по золоту почти 23 процента, по алмазам почти 55 процентов», — отметил Путин. «К нам ограничивают поставки ряда товаров, — продолжил президент, — но, может быть, нам тоже подумать об определенных ограничениях? Уран, титан, никель. Себе во вред только ничего не нужно делать».

Ограничительных мер едва ли стоит ожидать немедленно, но и финальный список может быть шире. Так, по словам Путина, «в целом, если это нам вредить не будет, то можно было бы подумать — я не говорю, что завтра нужно это сделать, — подумать и над определенными ограничениями поставок на внешний рынок не только тех товаров, которые я назвал, но и некоторых других».

Антироссийские санкции наши противники по «порядку, основанному на правилах» старались вводить так, чтобы не затронуть свои интересы. Так, соглас-

но американским отчетным данным, поставки российского урана в США в 2023 году выросли почти на 20%, до 702 тонн, на кругленькую сумму 1,2 млрд долларов. В первом полугодии нынешнего года поставки активизировались: закуплено 416 тонн, в 2,2 раза больше, чем в январе–июне 2023-го, на 696 млн долларов. Бешеный рост закупок российского урана американцами — очевидное следствие подписанного президентом **Джо Байденом** в этом мае закона о запрете импорта российского обогащенного урана. Документ вступил в силу 11 августа, но до конца 2027 года минэнерго США уполномочено делать исключения — выдавать лицензии на покупку урана в РФ, если «нет альтернативного продавца» или поставка отвечает «национальным интересам США».

Продумывая сырьевые контрсанкции, нам стоит придерживаться аналогичной логики: максимизировать ущерб противника, при этом ограничивая собственные издержки. Провести контрсанкции вообще без собственных

Мировые запасы урана

График 1



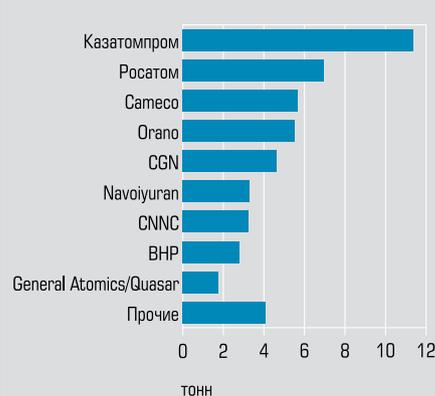
Добыча урана по странам

График 2



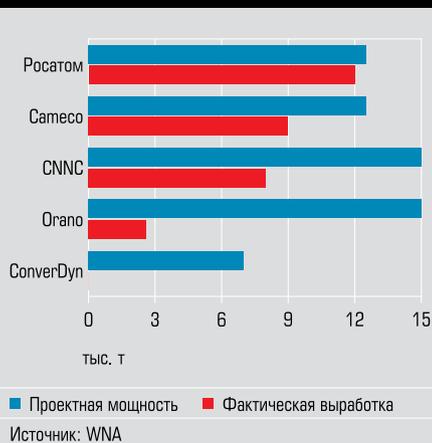
Компании-лидеры по добыче урана

График 3



Мировые мощности по конверсии урана

График 4



потеря — как и любую наступательную операцию на «горячей» войне — увя, не удастся. Настоящая цель операции — максимизировать в свою пользу соотношение потерь, параллельно решая долгосрочные задачи.

Стратегический замысел сырьевого эмбарго не просто перенаправить потоки сырья с недружественных внешних рынков на дружественные, а запустить как можно больше передельных цепочек внутри страны, развивая внутренний рынок, организовывая новые отрасли и сферы применения продуктов переработки сырья с большей добавленной стоимостью.

Ниже мы подробно разберем возможности нашей контригры на рынках перечисленных президентом товаров — урана, титана и никеля — и попробуем сформулировать предварительные выводы относительно перспектив инициативных ограничений экспорта.

Уран: обоюдоострый меч

Из общей массы экономически целесообразного к разработке при существующих ценах урана в недрах на Россию приходится всего лишь 8% мировых запасов (см. график 1). Это не статистическая погрешность вроде шуточек про 2% мирового ВВП, которыми наши «уважаемые партнеры» развлекали себя в начале СВО (сейчас уже не смешно). Но, увы, и не блокирующий пакет, который мог бы поставить мировую атомную индустрию на колени.

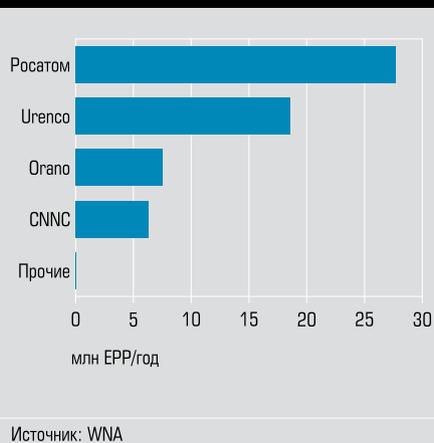
Особенно если принять во внимание, что на вершине уранового олимпа — недружественная нам Австралия с 28% мировых запасов. Крупными запасами урана в западном мире обладают Канада (10% мировых запасов — больше, чем у нас) и США (1%).

А вот дальше начинаются нюансы.

Во-первых, и в данном случае к нашему счастью, есть огромная разница между ресурсами и их использованием

Мировые мощности по обогащению урана

График 5



Помимо упущенной экспортной выручки стоит тщательно взвесить последствия уранового эмбарго для репутации «Росатома» у партнеров из дружественных стран глобального Юга

(см. график 2). И та же Австралия не использует в полной мере свой гигантский урановый потенциал, объем ее добычи в 2023 году составил всего 4500 тонн, что, например, в четыре с половиной раза меньше, чем добыча в Казахстане.

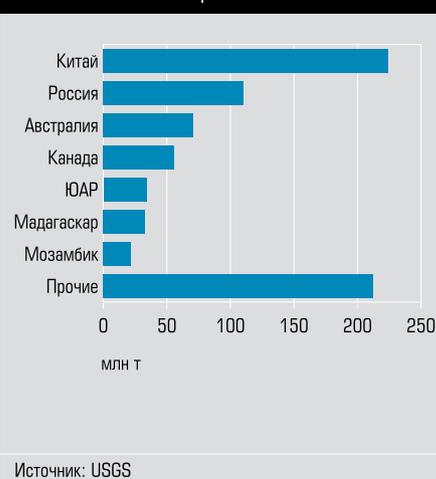
Во-вторых, «Росатом» не ждет милостей от природы, а проводит активную экспансию во внешнем мире, расширяя контроль над урановыми месторождениями за рубежом (Казахстан, Намибия, Танзания). В результате под контролем «Росатома» сейчас 14% мировой добычи урана (см. график 3). Ведущим поставщиком урана на мировой рынок является казахстанский «Казатомпром» — 23% мирового показателя.

И в-третьих, прежде чем превратиться из руды в конечный продукт, урану требуется пройти серьезную цепочку технологических преобразований: производство концентрата («желтого кека»), обогащение, конверсия. С первым этапом особой сложности нет. Зато структуры «Росатома» сейчас контролируют 38% мировой конверсии (см. график 4) и 46% мирового обогащения (см. график 5). Это уже серьезные значения.

Основным потребителем урана в мире выступает атомная энергетика. На данный момент в мире работают 412 атомных энергоблоков общей мощ-

Запасы титана по странам

График 6



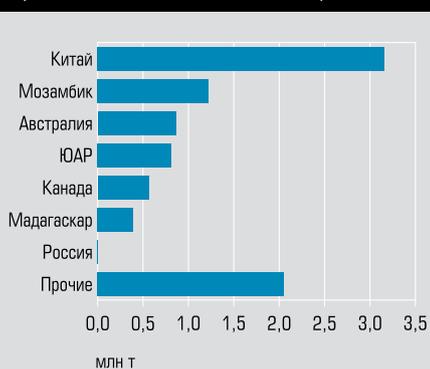
ностью 370 ГВт. Еще 58 атомных энергоблоков совокупной мощностью 60,2 ГВт по состоянию на начало 2024 года находились в стадии строительства. Самой крупной (92 действующих энергоблока) атомной энергетикой в мире располагают США, где она формирует 19% электрогенерации. Доля атомной энергетики в генерации ЕС еще выше (25%), в основном благодаря Франции, где АЭС вырабатывают свыше 70% всего электричества.

По данным международной внешне-торговой статистики, в 2023 году Россия заняла второе место в мире по экспорту урановой продукции — 2,8 млрд долларов, или 18% мирового экспорта. Первым стал Казахстан с объемом экспорта 3,4 млрд долларов. Но экспорт Казахстана — это практически полностью сырье (код ТН ВЭД 284410), причем 46% его поставляется в Россию. А практически весь экспорт России — это обогащенный уран и ядерное топливо (код 284420).

И вот тут как раз и возникает обоюдоострый характер наших потенциальных «урановых санкций».

С одной стороны, с учетом большой роли России на рынке обогащенного урана и ядерного топлива можно сделать великолепную пакость «коллективному Западу», который просто физически не

Производство титанового концентрата График 7



Источник: USGS

сможет заменить выпадающие объемы из России. По крайней мере, в обозримой перспективе.

С другой стороны, как было показано выше, на рынке мировой атомной электроэнергетики слишком много Запада. Нам тоже пока что нечем заменить выпадающие в таком случае объемы экспорта. Так, в том же 2023 году 42,5% объема нашего уранового экспорта пришлось на США, 15,3% на Францию, 12,2% на Южную Корею.

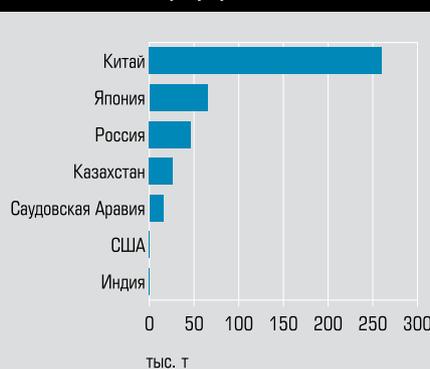
То есть наши ограничения либо нам же придется обходить через посредников — удовлетворившись тем, что «уважаемым партнерам» придется заплатить за уран побольше. Либо за удовольствие обвалить западную атомную энергетику заплатить собственными выпадающими доходами от экспорта.

Помимо упущенной экспортной выручки стоит тщательно взвесить последствия уранового эмбарго для репутации «Росатома». Сегодня наша атомная корпорация имеет обширный портфель заказов за рубежом, главным образом в дружественных странах глобального Юга, а за ряд перспективных контрактов (6 октября будет референдум, быть ли национальной АЭС в Казахстане) предостоят острая конкуренция с китайцами, корейцами и французами. Прекращение поставок в недружественные страны по решению правительства — очевидный форс-мажор в терминах контрактного права, и тем не менее такие решения бесследно для поставщиков не проходят.

Титан: нас не заметят

Титан используется в качестве пигментов для производства лакокрасочных материалов, пластмасс, резинотехнических изделий, искусственной кожи и бумаги. Обладая высокой белизной и отличной свето-, термо- и атмосферостойкостью, диоксид титана служит базовой основой для получения не только белых, но и цветных материалов, в состав кото-

Мощности по выпуску губчатого титана График 8



Источник: USGS

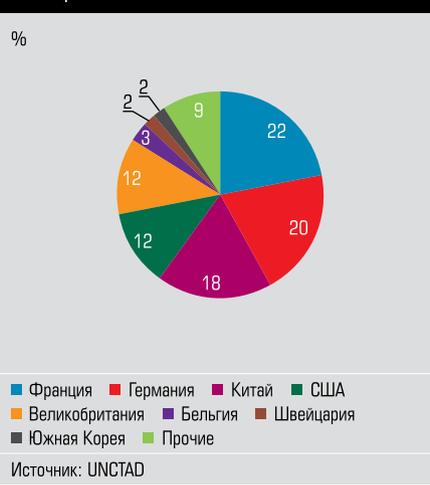
рых они вводятся. Металлический титан — это сплавы, широко используемые в авиастроении, электродной промышленности, производстве ряда легких и прочных аксессуаров (клюшки для гольфа и пр.).

Россия располагает одной из крупнейших в мире сырьевых баз титана — на ее долю приходится 14,5% его мировых запасов. По этому показателю в мире мы уступаем лишь Китаю (см. график 6).

Но крупные запасы титанового сырья обнаружены и в западном мире. Так, суммарные запасы Австралии (9,3% мировых) и Канады (7,3%) превышают наши.

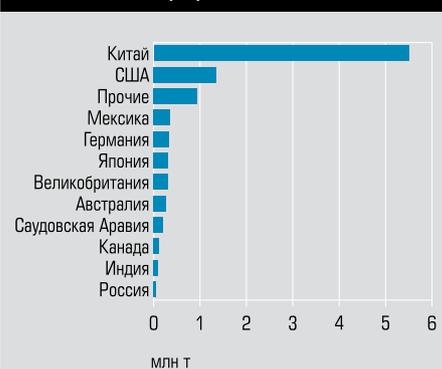
При наличии в России весьма значительных запасов титанового сырья их вовлеченность в разработку остается крайне невысокой. По данным Минприроды РФ, в 2022 году в стране было добыто 497 тыс. тонн TiO_2 и произведено 3,1 тыс. тонн титанового концентрата — это всего лишь 0,03% его мирового производства. Текущая годовая потребность российских предприятий в титановых концентратах (исходя из их мощностей по переработке сырья) составляет около 800 тыс. тонн в год. Парадоксальным образом, при наличии собственной зна-

Экспорт титана из России График 10



Источник: UNCTAD

Мощности по выпуску титанового пигмента График 9



Источник: USGS

чительной сырьевой базы Россия зависит от импорта зарубежного титанового концентрата.

Работа над исправлением этой ситуации ведется. Например, в прошлом году Туганский горно-обогатительный комбинат «Ильменит» в Томской области запустил обогатительную фабрику перерабатывающей мощностью 575 тыс. тонн руды в год. При выходе на полную мощность (ожидается к 2028 году) это удвоит наши мощности по титановому сырью.

Несколько лучше обстоят дела в более высоких переделах титановой цепочки. Так, в 2022 году, по оценке ФГБУ «ВИМС», производство губчатого титана в России составило 36 тыс. тонн, титановых слитков — 52 тыс. тонн, титановых изделий — 26 тыс. тонн (в основном корпорация «ВСМПО-Ависма»), титановых пигментов — 36 тыс. тонн («Крымский титан»).

Но в мировых масштабах и это сущая мелочь. По оценке Геологической службы США (USGS), в 2023 году Россия располагала мощностями по выпуску 46,5 тыс. тонн губчатого титана в год и 0,06 млн тонн титановых пигментов в год. Для сравнения: совокупные мировые мощности по выпуску губчатого титана в 2023 году USGS оценивала в 410 тыс. тонн (см. график 8), титановых пигментов — 9,8 млн тонн (см. график 9).

Таким образом, в сегменте губчатого титана на Россию приходится 11% мировых мощностей (но лишь 6% фактического мирового производства в 2023 году). В сегменте титановых пигментов — главным на сегодня мировом потребителе титана — доля России составляет всего 0,5%.

Существующая титановая промышленность России во многом ориентирована на экспорт. Во всяком случае, такие выводы напрашиваются из анализа внешнеторговой статистики. Так, по данным UNCTAD, в 2023 году

Мировые запасы никеля

График 11



Источник: USGS

Россия экспортировала титановой продукции на 514 млн долларов, что составило 6,2% всего мирового экспорта титановой продукции. В натуральном измерении объем экспорта составил 18,2 тыс. тонн, это заметная часть всего отечественного производства титановых изделий (на экспорт поставлялась преимущественно готовая титановая продукция).

Основными рынками сбыта отечественной титановой продукции были недружественные страны: Франция (22,2%), Германия (20,1%), США (12,2%), Великобритания (11,3%).

При этом доля России в титановом импорте Франции составила 10%, Германии — 12,6%, США — 4,5%, Великобритании — 8,5%. Выпадение поставок из России для них было бы неприятно, но тем не менее не критично. А куда перенаправить наш экспорт — вопрос. Очевидный кандидат — Китай — и сам производит титановую продукцию в значительных объемах. В 2023 году на него пришлось 67% мирового производства губчатого титана и 56% титановых пигментов.

Никель: прикрыть финскую форточку

Россия располагает огромной сырьевой базой никеля. На нашу страну приходится 26 млн тонн, или 21,5% совокупных мировых запасов этого металла. Это выводит Россию на уверенное первое место по запасам никеля среди всех стран мира (см. график 11).

Но в части освоения сырьевой базы ситуация несколько иная. В 2023 году, как следует из данных USGS, в мире было добыто 3,6 млн тонн никеля, из которых 1,8 млн пришлось на Индонезию, 400 тыс. на Филиппины, 230 тыс. на Новую Каледонию (заморская территория Франции) и только 200 тыс. тонн (5,5% мирового производства) на Россию (см. график 12).

Добыча никеля в мире

График 12



Источник: USGS

На Россию приходится 8% мирового экспорта никеля и продукции из никеля. В денежном измерении в 2023 году из России было экспортировано никеля на 3,4 млрд долларов.

Восемь процентов уже заметнее. Но все еще не критично. Неужели все так безнадежно?

Не совсем.

Здесь есть свои нюансы, делающие потенциальные ограничения на экспорт никеля недружественным странам очень интересной идеей.

В структуре экспорта никеля из России в 2023 году крупнейшими импортерами были Финляндия (37,2%), Китай (32,3%), Германия (8,5%), Индия (4,6%). С тремя последними все понятно: это крупные промышленные державы. Пока еще даже Германия.

В импорте никеля в Китае на поставки из России приходится 9,3%, в Индии 11,2%, в Германии 11,3%.

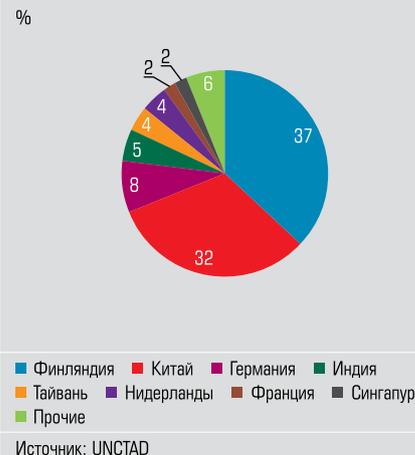
Финляндия же смотрится в этом ряду сущим абсурдом. Маленькая по населению страна (5,6 млн человек на 2024 год), с не слишком мощной промышленностью, потребности которой вполне покрываются собственной добычей никеля.

Из анализа внешнеторговой статистики следует, что в финском импорте никеля 91,9% приходится на Россию и еще 5,3% — на «территории, нигде более не упомянутые». Есть подозрение, что последнее тоже изящный эвфемизм для обозначения поставок из России. В совокупности маленькая Финляндия становится довольно крупным по мировым меркам импортером никеля — 3% всего мирового импорта.

Конечно же, самой финской экономике этот никель не нужен. Зато Финляндия оказалась одним из крупнейших в мире экспортеров этого металла. Так, как следует из данных UNCTAD, в 2023 году Финляндия экспортировала никеля на 1,8 млрд долларов, что составляло

Экспорт никеля из России

График 13



Источник: UNCTAD

4,2% мирового экспорта этого металла. Экспорт осуществлялся в Нидерланды (26,1%), Норвегию (19,4%), Францию (13,3%), Южную Корею (9,8%), Японию (9,5%), Канаду и США (по 4,5%).

В США на поставки из Финляндии приходится около 2% импорта, в Канаде 15%, в Японии 4,6%, в Южной Корее 9%, во Франции 11,4%, в Норвегии 11,3%, в Нидерландах 0,3% (но 21% поступает из Норвегии).

В свою очередь, Нидерланды и Норвегия по внешнеторговой отчетности тоже якобы крупные экспортеры никеля. Нидерланды, где в принципе нет горнодобывающей промышленности, обеспечивают 3,4% мирового экспорта никеля. Норвегия тоже живет не газом единым — здесь 5% мирового экспорта никеля (также по странам Запада).

Даже Эстония в 2023 году экспортировала никель (который там никогда не добывался) на 11 млн долларов.

В сущности, мы имеем схему, сравнимую с пресловутой «латвийской смесью» на нефтяном рынке. Некоторое, не очень большое, количество честно добытого финского никеля становится прикрытием для перепродажи на Запад никеля российского. С наценкой за посреднические услуги в превращении плохого, негодного металла в правильные молекулы свободы. Где-то через одного посредника, а где и через дополнительное звено посредников (Нидерланды, Норвегия).

Что характерно, все фигуранты никелевых посреднических схем находятся на передовой западной русофобской повестки.

И само собой, эту чудесную схему финансирования русофобии за русский счет пора прикрыть.

Будет ли это большой проблемой для самих российских производителей никеля? Вероятно, нет. Привычные цепочки поставок придется перестраивать. Но мировой рынок вполне спокойно поглотит объемы российского экспорта.



Никель, как известно, применяется для легирования стали, а в последнее время также — во все возрастающих объемах — для производства никель-ионных батарей. Как мировая металлургия, так и электротехническое производство в большей степени концентрируются в Азии (до 85% конечного спроса на металл, по оценкам «Норникеля»), западоцентричной модели рынка здесь нет. Спрос на аккумуляторные батареи в мире растет (в том числе благодаря развитию рынка электротранспорта). А это подгоняет и спрос на соответствующие металлы, включая никель.

Сами за себя

В заключение нужно отметить, что строить промышленную и торговую политику из соображений «назло дяде-негодяю отморожу уши» нецелесообразно.

Нужно, во-первых, в принципе отойти от парадигмы «куда бы продать наше сырье» к развитию собственной обрабатывающей промышленности. Тогда как минимум не будет в самый неожиданный момент вставать вопрос невозможности выпустить вагон из-за отсутствия подшипника и простоя автозаводов из-за дефицита запчастей. А как максимум — это спрос для тех самых металлов, которые теперь пойдут в продажу в качестве готовой продукции, продукции с высокой добавленной стоимостью.

И во-вторых, нужно помнить, что в игру «отлучи от сырья» могут сыграть и

В апреле 2024 года Канада разрешила Airbus использовать российский титан на заводах авиастроительной компании в этой стране, несмотря на эмбарго на импорт титана из РФ

с нами. Собственно, уже играют, ограничивая поставки в Россию ряда материалов, таких как литий, производство которого мы сейчас бросились (в работе сразу три проекта) налаживать сами.

Россия в настоящее время не только обладает колоссальными запасами ряда ценных полезных ископаемых, но и находится в критической зависимости от импорта ряда минералов и сырьевых материалов для отечественной промышленности. За счет импорта покрываются практически все потребности в хrome и марганце, без которых невозможно производство специализированных марок стали. Пока сохраняется высокая зависимость от импорта лития. Как было отмечено в настоящей статье, за счет импорта сырья покрывается львиная доля потребностей отечественной титановой промышленности. Даже свыше

70% потребностей отечественной алюминиевой промышленности в бокситах покрывается за счет импорта.

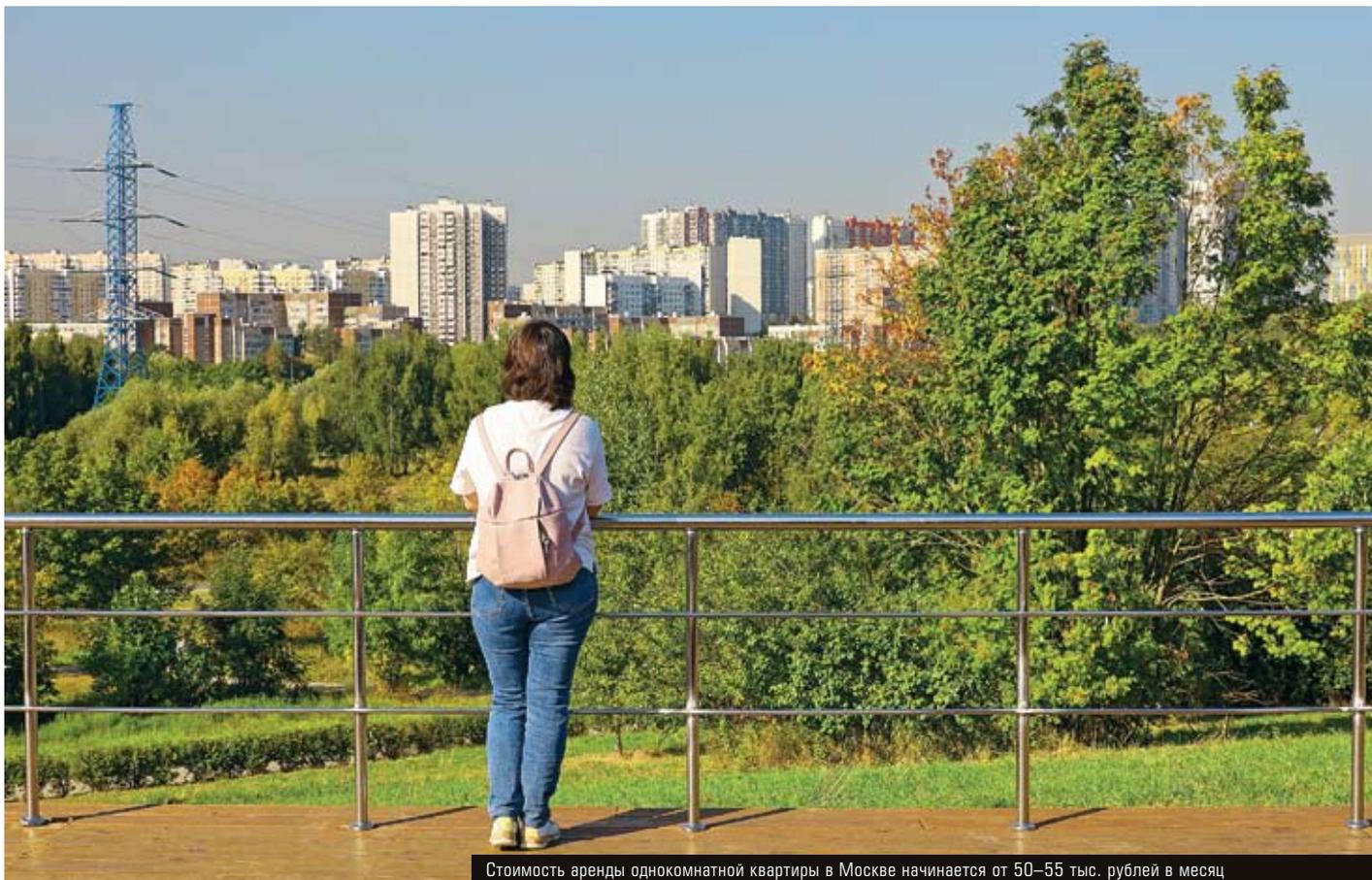
Это высокая уязвимость, и ее по мере возможностей следует снимать. Где-то это можно сделать довольно быстро за счет вовлечения в промышленное освоение собственных сырьевых запасов. Приведенный в этой статье пример титановой отрасли — наглядная иллюстрация того, как огромные минеральные ресурсы сочетаются с высокой зависимостью от импорта сырья.

Где-то это требует колоссальных усилий со стороны геологоразведки и дополнительных политических мероприятий для защиты доступа к источникам стратегически важного сырья за рубежом.

России давно пора перестать соблюдать приличия с мошенниками. ■

Алексей Щукин Аренда бьет рекорды

Аренда жилья резко подорожала. Катализатором стали заградительные ставки по ипотеке, возврат сотрудников с «удаленки» в офисы и быстрый рост внутреннего туризма



Стоимость аренды однокомнатной квартиры в Москве начинается от 50–55 тыс. рублей в месяц

Поданным агентства «Инком-недвижимость», с начала года аренда квартир в Москве подорожала на 40%. Это стало следствием сильного дисбаланса спроса и предложения. На рынке крайне мало квартир, хорошие варианты «улетают» за один день. В то же время спрос постоянно растет, в том числе за счет возврата в страну релокантов и миграции офисных работников с «удаленки» в офисы. Дорожает аренда и в других крупных городах страны. Рост цен поддерживается значительным ростом доходов населения.

Столичная аренда: плюс 10% за месяц

Особенность текущего роста цен — его непрерывность. Обычно рынок аренды цикличен: к примеру, в мае–июне арендаторов мало, студенты уезжают, многие отправляются за город, а осенью, с

началом делового и школьного сезона, начинается подъем спроса. Однако с августа прошлого года спрос на аренду был стабильно высок, и ставки постепенно повышались. Апогеем стал август, когда они выросли примерно на 10%.

«Средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры в массовом сегменте сейчас от 50–55 тысяч рублей. Варианты дешевле можно найти, но это будут квартиры либо в плохом состоянии, либо далеко от метро, либо с какими-то дополнительными нюансами. Год назад хорошие варианты можно было найти за 35–40 тысяч рублей», — говорит основатель агентства недвижимости «БЕСТ-Новострой» **Ирина Доброхотова**.

Еще никогда столичные ставки аренды жилья не были такими высокими. По подсчетам «Миэль», месячная стоимость аренды однокомнатной квартиры в Москве в среднем составляет 54 тыс. рублей. За среднюю «двушку» надо бу-

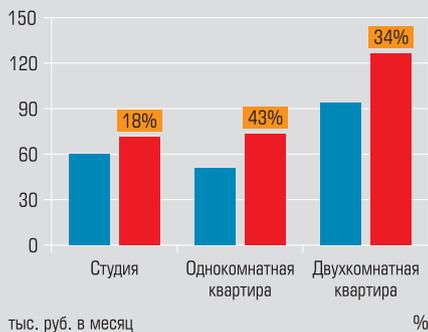
дет заплатить 72 тыс. рублей в месяц, а за «трешку» — более 101 тыс. рублей. Быстрее всего в августе–сентябре дорожали однокомнатные и двухкомнатные квартиры — на 10%. Стоимость аренды «трешек» увеличилась на 8%.

Сильно дорожает аренда и в России в целом. По данным портала «Мир квартир», только в августе средняя плата за однокомнатные квартиры в крупных российских городах выросла на 9% — до 25,7 тыс. рублей в месяц. Съемные двухкомнатные квартиры подорожали на 8% — до 32,2 тыс. рублей в месяц. Средняя стоимость месячной аренды «трешки» в конце августа составила 38,8 тыс. рублей, за месяц она увеличилась на 6,7%.

Например, резко выросла стоимость аренды однокомнатных квартир во Владикавказе: за август они подорожали на 28%, до 28 тыс. рублей в месяц. Очень быстро дорожала аренда в Тольятти. «Двушки» и «трешки» там подорожали

Динамика арендных ставок на жилье в Москве

График 1



■ Ставка аренды в августе 2023 года
 ■ Ставка аренды в августе 2024 года
 ■ Динамика за год

Источник: ЦИАН

на 24%, их аренда стоит, соответственно, 27 и 34 тыс. рублей в месяц. Средний рост аренды в Ижевске — 20%. Однокомнатные квартиры в городе в среднем снимаются за 23 тыс. рублей в месяц. Среди лидеров по удорожанию — Брянск и Самара, рост ставок аренды в этих городах двузначный. Причем рост крайне неравномерен. В Брянске стоимость аренды однокомнатных квартир увеличилась на 25%, до 17,8 тыс. рублей в месяц, а «двушки» подорожали на 10%, до 30,3 тыс. рублей.

Арендаторов все больше

Взрывной рост стоимости аренды жилья стал следствием нескольких факторов. Главный из них — отмена льготной ипотеки. Весь спрос на жилье конвертируется в два потока — на покупку и на аренду квартир. Распределение этих потоков, как правило, зависит от соотношения ежемесячных платежей за аренду квартиры и за ипотечный кредит за то же жилье. Когда эти платежи сопоставимы, спрос склоняется в сторону покупки жилья. Когда ипотечные намного больше, потенциальные покупатели отказываются от приобретения недвижимости в собственность. Сейчас наступил момент, когда ипотека намного дороже аренды. Расчеты аналитического центра «Дом.РФ» показывают, что сегодня в среднем по стране аренда вдвое дешевле месячного ипотечного платежа. Компания приводит следующий расчет: аренда квартиры площадью 54 кв. м в городе-миллионнике стоит 50 тыс. рублей в месяц. Ипотечный платеж по рыночной ставке (а сегодня рыночные ипотечные ставки на уровне заградительных 20%) за такую квартиру превышает 106 тыс. рублей в месяц.

Другое фактор увеличения спроса связан с возвращением в Москву потенциальных арендаторов. В 2020–2021 годах, во время пандемии, часть офисных

Города с наиболее подорожавшей в августе арендой однокомнатных квартир

График 2



■ Текущая арендная плата ■ Динамика за месяц

Источник: расчеты «Эксперта» по данным Банка России

сотрудников была переведена на «удаленку» и уехала на юг или домой в другие регионы. Сейчас многие компании отменяют полностью удаленную работу, настаивая на присутствии сотрудников в офисе хотя бы несколько раз в неделю. И они вновь начинают снимать жилье в столице. Важный поток связан и с релокантами, которые покинули страну в 2022–2023 годах из-за СВО и мобилизации. В течение последнего года значительная их часть возвращалась, подхлестнув спрос на квартиры. Большая миграция населения наблюдается и в связи с СВО: люди переезжают из потенциально опасных регионов, в том числе из вновь присоединенных областей, вглубь страны.

Предложение на минимуме

Рост спроса на аренду жилья сопровождается сокращением предложения на рынке. По данным «Дом.РФ», за год количество объявлений в Москве о сдаче квартиры уменьшилось на 40%, а в России в целом — на 22%. Весьма неожиданно на долгосрочную аренду жилья повлиял резкий рост внутреннего туризма, который стал следствием резкого удорожания отдыха за границей и на российских морских курортах. Туристический бум затронул прежде всего юг страны, Москву и другие крупные города. В Москве, по данным столичного правительства, число туристов за год увеличилось почти на 25%. Новых гостиниц в столице появляется мало, номера там стоят дорого, поэтому значительная часть спроса от туристов пришлась на квартиры. Владельцы жилья стали сдавать жилье посуточно, тем самым выводя его с рынка долгосрочной аренды.

Часть арендных квартир за последние год-два была выведена с рынка их владельцами из-за низкой доходности бизнеса по сдаче жилья. Недвижимость считается защитным активом, средняя рентабельность от сдачи квартир

в аренду в Москве исторически колебалась в районе 5–6% годовых. За последние четыре года квартиры резко подорожали, а аренда — нет. В результате рентабельность арендного бизнеса — приобретения жилья с целью его последующей сдачи в аренду — стала очень низкой, всего 3–4%. Например, большая однокомнатная квартира в конце Варшавского шоссе, в сравнительно новом доме около метро в начале года стоила примерно 12 млн рублей. А арендная плата за нее составляла примерно 40 тыс. рублей, то есть годовой доход от сдачи квартиры в аренду составлял менее 500 тыс. рублей. Получается, что рентабельность арендного бизнеса составляла около 4%.

Причем надо иметь в виду, что рентабельность в 3–4% годовых — это «грязная» доходность. Она не учитывает коммунальные платежи (часть их, которая не связана с водой и электричеством, обычно платит владелец жилья), налоги, потери из-за простоя квартиры при смене арендатора, затраты на ремонт и услуги риелтора. При таком сочетании низкой доходности и амортизации квартиры некоторые владельцы предпочли вовсе не сдавать жилье. Например, это касается владельцев квартир в новостройках: при дорогой ипотеке они не могут и продать квартиру из-за низкого спроса, но и не хотят рисковать ее интерьером ради небольших денег. В итоге часть квартир простаивает вне рынка.

Взрывной рост арендных ставок отражает накопленную инфляцию, которая долго не могла реализоваться. До 2020 года аренда практически все время дорожала темпами, примерно соответствующими общему уровню инфляции. Эта схема была сломана в 2020–2021 годах: отъезд людей из Москвы во время пандемии привел даже к некоторому падению ставок. Затем, в 2022 году, начали уезжать релоканты из-за начала СВО и мобилизации — и ставки опять снизились. В последний год рынок аренды постарался рывком компенсировать общую инфляцию за эти несколько лет.

Большинство риелторов считает, что тренд на удорожание аренды жилья сохранится еще несколько месяцев. По оценке «Инком-недвижимости», до конца года арендные ставки вырастут еще на 5–10%. Но рост ставок будет сдерживаться ростом предложения. Часть владельцев выведет свои квартиры на рынок: по новым, высоким ставкам это станет выгодно. К тому же закончился высокий туристический сезон, и с сентября на рынок долгосрочной аренды начнут выходить квартиры, сдававшиеся посуточно. Рост предложения должен сбалансировать рынок. ■

Вера Краснова, Анастасия Матвеева Бройлеры всё

Группа агропредприятий «Ресурс», лидер по производству курятины, скупает активы на рынках мяса и молока, чтобы избежать стагнации бизнеса



Объем производства ГАП «Ресурс» превышает 1 млн тонн куриного мяса в год

«Н е-е-ет, такую колбасу вы вряд ли найдете: сейчас везде кладут этот Е621» — с этими словами продавщица фирменного колбасного магазина «Владимирский стандарт» у метро «Текстильщики» в Москве все же начала перебирать ассортимент бренда, включающий не один десяток позиций, прилежно читая состав на этикетке. Действительно, колбасы без пресловутой пищевой добавки — усилителя вкуса там не нашлось. Зато нашлись пельмени премиальной линейки Vladbeef — без «Е», зато с курятиной в составе говяжьего фарша.

К чему это все? А к тому, что недавно стало известно о готовящейся сделке по продаже «Владимирского стандарта», крупного межрегионального производителя мясной гастрономии с выручкой 18 млрд рублей, группе агропредприятий «Ресурс» (ГАП «Ресурс»), лидеру в области поставок мяса птицы (выручка — 197 млрд рублей). Проблем в бизнесе у «Владимирского стандарта» нет: компания, основанная в 2000 году, постоянно растет, у нее хорошая рентабельность. Скорее всего, причиной сделки стала гибель основателя и акционера компании Павла Антова в 2022 году. Интерес же к колбасе со стороны ГАП «Ресурс» — сугубо бизнесовая история о крутом стратегическом повороте «куриного короля» и формировании нового многопрофильного холдинга-гиганта.

Уже сейчас ГАП «Ресурс» по объему бизнеса — с учетом поглощения «Владимирского стандарта» — плотную приблизится к лидеру мясного рынка ГК «Черкизово»

(выручка в 2023 году — 227 млрд рублей). Но, судя по всему, у «Ресурса» более амбициозные планы. Анализ сделок компании в аграрной и пищевой отраслях за последние годы показывает, что она не просто собирается занять одну из первых строчек в рейтинге производителей мяса, а планирует стать универсальным холдингом, включающим наряду с мясным молочное и растениеводческое направления. Аналогов такой стратегии в данной «весовой категории» на рынке пока нет.

История успеха

На первый взгляд у ГАП «Ресурс» все было хорошо в их основном сегменте. Компания, созданная ставропольским предпринимателем Виктором Наурузовым в 2002 году на базе арендованной птицефабрики в Краснодарском крае, сегодня объединяет 15 птицеводческих комплексов, включающих в себя переработку и кормопроизводство, и территориально охватывает всю европейскую часть России и Урал.

При этом холдинг рос не только вместе с отраслью, которая одной из первых среди пищевых пережила подъем в 2000-е годы после общего спада 1990-х. Даже в 2020 году, когда рынок бройлеров уже стагнировал, прибавив всего 0,3%, выручка «Ресурса» увеличилась на 34%. Такая динамика бизнеса стала возможной благодаря стратегии поглощения все новых «куриных» активов и одновременно инвестирования в их модернизацию. В частности, в 2020 году в состав компании вошел крупнейший в Оренбургской области птицеводческий комплекс «Ураль-

ский бройлер», открывший холдингу путь на рынок Урала и Сибири.

В 2021–2023 годах компания продолжала приобретать птицеводческие предприятия, теперь уже в Саратовской, Тверской и Вологодской областях, а также арендовала мощности у ГК «Белая птица» в Белгородской и Ростовской областях. При этом на ростовской площадке в 2021 году было организовано производство инкубационного яйца, позволившее компании отказаться от закупок за рубежом, доля которых достигала 20% от потребности. Кстати, «Ресурс» в числе первых на рынке задумался о необходимости полностью избавиться от импорта инкубационного яйца, инициировав в 2021 году обсуждение проблемы на уровне федерального правительства.

В итоге компания стала лидером рынка куриного мяса; по объему выпускаемой продукции, превышающему 1 млн тонн, с ней соперничает только ГК «Черкизово» (985 млн тонн). А благодаря широкому территориальному охвату производства ГАП «Ресурс», по мнению эксперта ИКАР Анны Кудряковой, практически может диктовать условия рынка.

Группа агропредприятий (ГАП) «Ресурс» основана в 2002 году в Краснодарском крае. Специализируется на производстве и переработке бройлеров. Производственные активы — 13 птицеводческих (объем производства — 1 млн тонн мяса), три животноводческих (КРС), три овцеводческих комплекса в 15 регионах.

Число сотрудников — 33,7 тыс. человек.
Выручка — 197 млрд рублей.



«Владимирский стандарт» — межрегиональный производитель мясной гастрономии с выручкой 18 млрд рублей — один из активов, поглощаемых ГАП «Ресурс»

Тем не менее еще в 2020 году в компании было принято стратегическое решение о выходе в новый сегмент мясного рынка — выращивание крупного и мелкого рогатого скота.

Монополисты тоже плачут

В 2020 году аналитики заговорили о насыщении рынка курятины. С тех пор тренд не изменился: в 2023 году рынок бройлеров прибавил всего 0,5%. Положение усугубляется ростом цен, связанным с санкциями, в результате которого массовый потребитель частично переключился на свинину. О потолке спроса говорит и уровень потребления курятины: оно достигло 35 кг на человека в год, что является одним из лучших показателей в мире — выше только в США (53 кг), Израиле (68 кг) и Сент-Винсенте и Гренадинах (98 кг).

Заметим, что ГАП «Ресурс» вместе с ГК «Черкизово», своим основным конкурентом, занимают около 40% рынка бройлеров. И если говорить о возможностях диктата монополистов на рынке, то при насыщении спроса они минимальны. Кстати, стратегии обеих компаний-лидеров в птицеводстве во многом похожи. «Черкизово», охватив европейскую часть, практически одновременно с «Ресурсом» двинулась на восток, поглотив крупнейший бройлерный холдинг в Башкирии. Борьба этих гигантов за территорию связана в том числе со стремлением наращивать рентабельность за счет поставок охлажденной курятины, которая в рознице дороже замороженной.

Оба холдинга развивают вертикальную интеграцию бизнеса и производство полного цикла, в частности в кормах: занимаются переработкой масличных культур с получением растительного масла как товарного продукта. Благодаря этому рентабельность бройлерного бизнеса у обеих компаний довольно высокая — около 20%, в то время как

средний показатель по рынку, по оценке Российского птицеводческого союза, упал до 3–5%.

Тем не менее фактор предела роста сегодня является доминирующим. Не спасает даже экспорт, который в ГАП «Ресурс» развивают с 2012 года, преимущественно в страны Африки и Ближнего Востока. С этой целью холдинг в 2017 году сертифицировал свою продукцию в ОАЭ по стандарту «халяль». Сегодня экспортная выручка компании достигла 15% от общего объема продаж, и это, судя по всему, практически предел: в российском экспорте в ОАЭ продукция ГАП «Ресурс» составляет 96%. Что касается расширения отечественной ниши на мировом рынке, то в последнее десятилетие усилий в этом направлении на всех уровнях, вплоть до федерального, прилагается достаточно много, однако дело это сложное. В 2021 году доля российских экспортных поставок куриного мяса достигла всего 1,8%. Для сравнения: у Бразилии, лидера мирового экспорта, она составляет 23,2%, у США — 15,9%, у Польши — 10,7%.

Рынок заговорил о стагнации в 2020 году, но в ГАП «Ресурс», судя по всему, озаботились этим намного раньше. Во всяком случае, первую овцеводческую ферму на Ставрополье компания купила еще в 2013 году. В 2016-м появилась ферма в Калмыкии. А в 2021 году на арендованной в Ростове площадке началось строительство овцеводческого кластера стоимостью 1,5 млрд рублей, включающего создание стада численностью до 100 тыс. голов и переработку продукции. Проект пока не завершен, но в 2022 году перерабатывающие мощности уже были введены в эксплуатацию.

В 2021 году стартовало колбасное направление. В Саратовской области ГАП «Ресурс» приобрел у компании «Интегра» не только очередную птицефабрику, но еще два мясокомбината и молочную ферму. В 2023 году был куплен животноводческий холдинг в Марий Эл, в состав которого входили птицефабрика, молочная ферма и колбасное предприятие. А в феврале 2024 года к числу активов добавился мясной комплекс «Шувалово» в Костромской области — три свиноводческие фермы и комбикормовый завод. Последняя сделка логически примыкает к готовящейся покупке «Владимирского стандарта», располагающего крупными перерабатывающими мощностями.

Во всех «мясных» сделках прослеживается привычная стратегия ГАП «Ресурс» — территориальная экспансия, охватывающая в первую очередь Юг и Центр России, и максимальная вертикальная интеграция бизнеса, от собственных ферм до переработки. Причем переработка постепенно углубляется: если поначалу речь шла лишь о тушках и их частях, то затем появилось производство полуфабрикатов, а с покупкой колбасных мощностей цикл переработки в холдинге завершился. Кроме того, благодаря приобретению «Владимирского стандарта», владеющего сетью из 12 магазинов в Москве, у компании впервые может появиться свое розничное звено в сбытовой цепочке.

Чего до сих пор не было у ГАП «Ресурс», так это горизонтальной интеграции, когда куриное и мясное направления дополняют и усиливают друг друга как в сбытовых каналах, так и в продуктах. Но теперь появились пельмени от «Владимирского стандарта», где говяжий фарш смешан с куриным, — таким образом холдинг использует новый канал продвижения собственной курятины к конечному потребителю. Кстати, ГК «Черкизово» давно этим пользуется, добавляя курятину в свои сосиски.

Если уж говорить о горизонтальной интеграции, то у ГАП «Ресурс» есть шанс стать своего рода пионером пионером, объединив под одной крышей не только птицу и мясо, но и молоко. Подобных примеров на рынке пока нет, по крайней мере среди первой десятки агрохолдингов. То же «Черкизово» в свое время, наоборот, разделило мясное и молочное направления на отдельные бизнесы, не связанные друг с другом. Но в случае с «Ресурсом» все иначе: если покупки в 2021 и 2023 годах молочных ферм в Саратовской области и в Марий Эл еще могли казаться случайными, поскольку входили в состав приобретаемых животноводческих активов, то в 2024 году четко проявилась уже знакомая стратегия. Была приобретена подмосковная компания «АИСФер» с брендом «Правильное молоко» — производитель полного цикла, от выращивания кормов до переработки.

Р. С. А колбаса «Владимирский стандарт» оказалась вкусной, несмотря на Е621.

Р. С. А колбаса «Владимирский стандарт» оказалась вкусной, несмотря на Е621.

Александр Лабыкин

Селлеров оптимизируют оптом

Санкции, наложенные на российский бизнес, ускорили формирование в России нового вида бизнеса: организацию оптовых поставок товаров из Китая для селлеров маркетплейсов. Это позволяет им оптимизировать издержки и выживать в условиях активной консолидации рынка электронной торговли



Сервисы по оптовым закупкам товаров в Китае помогают российским селлерам оптимизировать издержки и осуществлять платежи за товар

«Яндекс.Маркет» запустил для торгующих на интернет-площадках предпринимателей сервис по оптовой покупке и доставке товаров из Китая. Это позволит селлерам оптимизировать затраты на логистику и перевод платежей. Подобного рода услуги стали появляться на рынке в последние два года, и это уже четвертый такой сервис. Однако раньше особым спросом они не пользовались. Но с прошлого года, в связи с ужесточением санкций и из-за затруднений с переводом денег в Китай, спрос на подобные услуги стал расти. Что, видимо, и вызвало интерес к этому бизнесу у «Яндекса».

По прогнозам экспертов, этот вид B2B-сервисов будет активно развиваться, как и все электронные сервисы, делающие работу селлеров на маркетплейсах более эффективной. Рост будет связан как с продолжающимся развитием интернет-торговли, так и с консолидацией рынка продавцов.

Эволюция, и ничего личного

Темпы роста рынка интернет-торговли не перестают удивлять: ежегодно ее оборот увеличивается больше, чем у любой другой отрасли как в России, так и в большинстве стран мира. По данным аналитической компании Data Insight, в прошлом году российская e-commerce выросла на 48%, до 7,9 трлн рублей. За последние десять лет рынок радикально эволюционировал: многочисленные интернет-магазины оказались растворены в витринах маркетплейсов. А пункты выдачи заказов (ПВЗ) маркетплейсов сегодня являются самой эффективной франшизой для бизнеса.

Лидеры среди маркетплейсов — Wildberries, Ozon, «Яндекс.Маркет» и «Мегамаркет» (перечислены в порядке убывания доли рынка) — аккумулируют более 80% всех электронных заказов розничных покупателей. В прошлом году они прибавили в обороте больше, чем вся интернет-торговля страны: 92% при общем росте около 40%. По данным Data

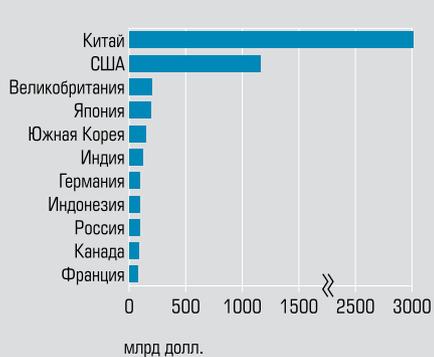
Insight, эта четверка также занимает почти две трети рынка в деньгах: их общий оборот составляет 4,4 трлн рублей.

Более того, рынок продолжает бурлить: в этом году, по прогнозу Data Insight, он прибавит еще треть и превысит 10 трлн рублей, поскольку дистанционная торговля становится все более доступной и понятной большинству граждан, в том числе благодаря развитию инфраструктуры маркетплейсов, которые продолжают строить широкую сеть складов, ПВЗ, развивать доставку и пр.

Регулярно пополняется и армия селлеров, которые являются движущей силой маркетплейсов. Их число достигло уже 600 тыс., а прирастало оно даже более высокими темпами, чем сама интернет-торговля, в том числе маркетплейсы: в два раза в год в течение последних трех лет. Более того Data Insight прогнозирует, что к концу года будет 700 тыс. только легальных активных селлеров (которые на период мониторинга имели хотя бы одну продажу в день, а не про-

Россия входит в десятку стран-лидеров по обороту eCommerce

График 1



■ Ведущие страны мира в области розничной электронной торговли по объему продаж в 2023 году

Источник: Data Insight

сто открыли электронные кабинеты). И большинство из них будут торговать все-го на двух маркетплейсах — Wildberries и Ozon (сейчас они объединяют свыше 450 тыс. продавцов). Маркетплейсы конкурируют за продавцов, стараясь предложить им либо меньшие комиссии, либо больше услуг (таких как продвижение, дизайн карточек), либо лучшие условия доставки, приемки на склад и др. Впрочем, их отношения в разное время складываются по-разному (см. «Santa Wildberries: история одного развода», «Монокль» № 37 за 2024 год).

Оптом веселее

На таком вдохновляющем рынке «Яндекс.Маркет», похоже, решил обойти конкурентов и первым из «большой четверки» сделал ход конем: предложил продавцам всех маркетплейсов выгодную организацию оптовых поставок товаров из Китая. На прошлой неделе «Маркет» запустил рекламу сервиса, который пока работает в тестовом режиме. Продавцам предлагается выбрать нужные товары из каталога и оставить предзаказ. «После этого наш менеджер свяжется с ними для уточнения деталей и расчета окончательной стоимости заказа, — пояснили «Моноклю» в пресс-службе «Яндекс Маркета». — «Маркет» берет на себя все остальные вопросы, включая логистику и проверку качества, которую проходит каждая товарная единица перед отправкой. Клиент же с доставкой «до двери» получает свой заказ, где каждая товарная единица нами проверена, а также необходимые документы». В пресс-службе сообщили, что на площадке «Яндекс.Маркета» для бизнеса представлено уже 20 млн таких товаров более чем от 40 тыс. партнеров, в том числе техника и товары для дома.

По данным исследования, проведенного самим «Яндекс.Маркетом», 30–40% всех продавцов площадки работают с Китаем и их доля продолжает расти, поэто-

Российский рынок онлайн-торговли в прошлом году был самым динамичным в мире

График 2



■ Топ стран по росту розничных онлайн-продаж в 2023 году, по отношению к предыдущему году

Источник: Data Insight

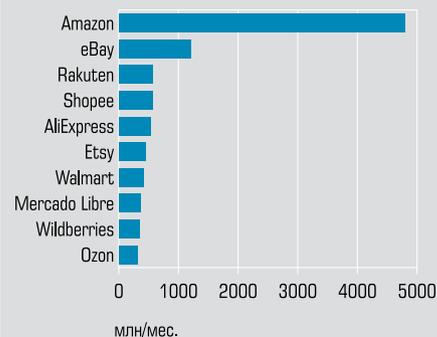
му в компании уверены, что перспективы у такого бизнеса большие. Доля же китайских поставок выросла после ужесточения странами Запада санкций в 2023 году, когда многие продавцы стали переключаться с европейских товаров на азиатские.

Другое дело, что «Яндекс.Маркету» придется конкурировать с первопроходцами этого бизнеса, которые за несколько лет своего существования ушли намного дальше и уже активно участвуют в налаживании новых связей российских продавцов с азиатскими производителями и поставщиками. Это такие компании, как «Сима-ленд», JoomPro и Qifa. Как и «Яндекс.Маркет» сейчас, некоторые из них начинали с организации оптовых и мелкооптовых поставок продавцам — предлагали либо уже привезенный из Китая на российские склады товар, либо ассортимент от китайских поставщиков, который они готовы доставить. Теперь же некоторые из них не просто привозят товар из Китая, а готовы найти там партнерскую фабрику для его производства, проверить ее, заключить контракт и довести товар до склада в России с помощью проверенных логистических партнеров.

В том, что этот новый вид сервиса будет расти как самостоятельный бизнес и даже как некий сегмент рынка e-commerce, не сомневается руководитель «JoomPro-Россия» Антон Смирнов. Он считает, что главный драйвер для роста сейчас — переключение электронной торговли в России на китайские товары и рост спроса на их производство в Китае после разрыва связей с западными поставщиками из-за санкций. «С прошлого года число клиентов у нас стало интенсивно расти и уже достигло нескольких сотен. Все срочно искали новых партнеров в Китае и не знали, как искать, где, по каким правилам здесь ведется торговля,

В 2023 впервые в десятку лидеров вошли сразу два крупнейших универсальных российских маркетплейса — Wildberries и Ozon

График 3



■ Топ-10 самых популярных маркетплейсов в мире по количеству посещений

Источник: Data Insight

— рассказывает Антон Смирнов. — Особенно большой поток клиентов пошел с начала этого года, когда даже только что налаженные в Китае связи начали рушиться из-за возникших трудностей с банковскими переводами».

Sinosure спешит на помощь

Ранее Антон Смирнов работал топ-менеджером в «Яндекс.Маркете», а также имел свои продавческие бизнесы, поэтому знает изнутри все «трудности перевода». В прошлом году он начал развивать российскую B2B-площадку, созданную в 2021-м международной группой компаний Joom. «Тогда на площадке появились первые продавцы, предлагавшие товар мелким и средним оптом своим же коллегам, — рассказывает Антон Смирнов. — Замысел был в создании «одного окна», в котором клиент может получить товар из Китая, не выходя из офиса, ну или приехав к нам для решения наиболее сложных вопросов». Сервис набирал обороты, а оптовое направление Joom обрело все больше компетенций в части ведения переговоров с китайскими поставщиками, банками, таможней и так далее.

Сейчас JoomPro — это мобильный маркетплейс, где более 400 млн пользователей из 190 стран мира могут купить 30 млн товаров из Китая и других стран. Клиенту помогают сначала правильно выбрать товар или фабрику для его производства из списка уже проверенных партнеров, или по запросу продавца. Далее смогут правильно сговориться о цене и заключить договор, а также помогают организовать доставку из Китая на указанный клиентом в России склад с помощью опять-таки проверенных логистических партнеров. «Продавец при этом минует посредников, которые за свои услуги берут до 30–40 процентов стои-



АЛЕКСАНДР ШЕРБАК/ТАСС

«Яндекс.Маркет», запуская сервис по оптовым закупкам товаров в Китае для российских селлеров, планирует увеличить число продавцов на своем маркетплейсе

мости партии, наши же услуги обходятся в несколько процентов, — продолжает Антон Смирнов. — Но при этом компания берет на себя все риски, которых обычно много. Сама ведет трудные переговоры с поставщиками, просчитывает и выстраивает оптимальную на текущий момент логистику, что всем делать трудно. Поэтому даже в отличие от крупных оптовиков компания дает гарантии качества товара, сроков его поставки и прочее. Все «под ключ».

В этом году у клиентов сервиса тоже возникли проблемы с переводом платежей в Китай. «Поначалу селлеры пользовались услугами банковских агентов, которые берут большие комиссии, до четырех-пяти процентов от суммы перевода, а иногда при этом могут подолгу задерживать платеж или вовсе его отменить, — говорит Антон Смирнов. — Но мы вместе потом нашли комплексное решение. В итоге у нас теперь есть пул лояльных банков и наработанные схемы работы с ними. Мы также начали при выборе поставщиков и производителей для новых и прежних клиентов сразу выяснять, могут ли их партнерские банки работать с Россией».

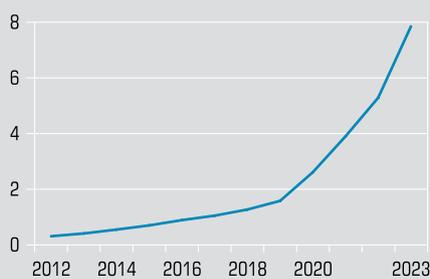
Более того, «JoomPro-Россия» вступила в партнерство с российской сервисной финтех-компанией New Mark Finance, которая, как оказалось, является чуть ли не единственной в стране, кто напрямую сотрудничает с Китайской государственной корпорацией страхования экспортных кредитов Sinosure при минфине КНР. Это один из ключевых механизмов стимулирования китайского экспорта и продвижения инвестиций на внешние рынки со страховым фондом около триллиона долларов в год. Поэтому под вторичные санкции она не под-

падает. «Для многих селлеров это стало спасением в условиях, когда внутренние ставки на короткие кредиты повысились, — говорит директор по развитию New Mark Finance Никита Перевозчиков. — Выходом из положения может стать отсрочка платежа поставщиком товара. Но китайские поставщики не готовы давать таковые, опасаясь неисполнения обязательств. А мы предлагаем им воспользоваться услугами их же госкомпании Sinosure, которая как раз страхует отсрочки платежей своим экспортерам при работе с иностранцами. В итоге наши клиенты имеют возможность вместо дорогого кредита получить бесплатную отсрочку до 90 дней от своего же поставщика».

Оптимизация под гнетом консолидации

Другой фактор роста B2B-сервисов в онлайн-торговле — начавшаяся консолидация среди самих селлеров. Еще несколько лет назад подавляющая часть

Стремительный рост онлайн-торговли начался в пандемию График 4



трлн руб.

■ Онлайн-продажи в России

Источник: Data Insight

оборота маркетплейсов приходилась на мелкие компании с выручкой от одного до десятков миллионов рублей. Однако в последние три года на витринах маркетплейсов появился костяк из сотен компаний с выручкой в несколько миллиардов рублей. «Еще в 2021 году последнюю строчку топ-100 селлеров по выручке на маркетплейсах занимали компании с оборотом 300–400 миллионов рублей, в позапрошлом году нижняя граница входа в сотню лидеров составила 900 миллионов рублей, а в прошлом топ-100 замыкала компания с выручкой в четыре миллиарда, — говорит руководитель Data Insight Федор Вирин. — Цены у крупных компаний могут быть ниже за счет большого оборота. И поэтому они выигрывают у средних и мелких компаний в борьбе за верхние строчки в выкладке маркетплейса».

Помимо этого Федор Вирин обращает внимание, что комиссии маркетплейсов за последние годы выросли с 10–15 до 30–40%, поэтому многие средние и мелкие компании начали попросту уходить с маркетплейсов или более активно развивать свои интернет-магазины (как правило, это либо производители товаров, либо офлайн-продавцы ширпотреба). В итоге на маркетплейсах остаются в основном те средние и мелкие компании, которые могут оптимизировать свои затраты и конкурировать с крупным бизнесом. «Таковыми компаниями востребованы различные сервисы для оптимизации бизнеса — например, автоматизированные системы для анализа рынка и свободных ниш, управления ценами и продажами, продвижения, подготовки контента (карточки товара, например), анализа поставок и так далее, — говорит Федор Вирин. — Они помогают экономить на кадрах, покупке и обслуживании серверов, а главное, только при наличии таких помощников можно быстро перестраивать бизнес-процессы под любого нового поставщика или производителя, под любые изменения правил игры».

В этом ряду находятся и сервисы по оптовой покупке товаров, помогающие компаниям удержаться на электронных витринах. «Сейчас уже невозможно действовать так, как прежде: изучил самостоятельно пути-выходы на поставщика, наладил с ним работу — и вот тебе рост бизнеса, — говорит Антон Смирнов. — Сейчас из-за санкций и кризиса с платежами нам приходится чуть ли не по каждой поставке находить новые алгоритмы решения проблем. И возможно, цепочки поставок еще не раз придется перенастраивать, поэтому многим будет выгодно обратиться к нашим компетенциям».

Генеральный директор компании «Шуйские ситцы» Анна Богаделина:
«Когда все хорошо, я начинаю скучать. Мне нужны какие-то новые вызовы»



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ «ШУЙСКИЕ СИТЦЫ»

Лина Калянина

«Я не верю, что существуют тупиковые ситуации»

«Шуйские ситцы» — один из крупнейших российских производителей текстиля и товаров для дома — планирует увеличивать инвестиции в обновление ткацких и отделочных мощностей и запускает уникальный для страны проект по производству галиоцелла — ткани из древесины

Российский рынок товаров легпрома никогда еще не был в таком напряжении и азарте, как последние два года. Кто займет нишу ушедших Zara и H&M? Погубят ли маркетплейсы традиционные розничные магазины? Как научиться продавать на маркетплейсе? Как создать свой бренд и обогнать конкурентов? — эти и другие вопросы сегодня задают себе все российские производители. Речь идет не только о производителях одежды, которых за последнее время появилось несчетное количество, — не меньшие страсти кипят и на рынке текстиля для дома.

После ухода ведущего игрока — компании IKEA — российские производители домашнего текстиля, локальные партнеры IKEA, вынуждены полностью перестраивать свой бизнес.

Одна из таких компаний — хлопчатобумажный комбинат «Шуйские ситцы», который работал с IKEA более 17 лет. Шведский ретейлер обеспечивал около половины загрузки мощностей градообразующего текстильного предприятия в Ивановской области. И когда в 2022 году IKEA объявила о своем уходе, рынок напряженно следил за тем, что же предпримут «Шуйские ситцы», выживут ли.



Постельное белье с рисунком «Лесной царь» — творческая переработка холуйской росписи на шкатулках

ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМБИНАТОМ «ШУЙСКИЕ СИТЦЫ»



Бренд Yegna помимо постельного белья будет наполняться другими продуктами: домашней одеждой, подушками, одеялами

ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМБИНАТОМ «ШУЙСКИЕ СИТЦЫ»

Генеральному директору компании **Анне Богаделиной** и ее команде удалось «не уронить» комбинат и в кратчайшие сроки выйти на рынок с собственным брендом, предложить равнозначную замену продукции ИКЕА. И этот вызов для компании был далеко не первым.

«Шуйские ситцы» — семейная компания. Анна Богаделина — потомственный руководитель предприятия и представитель одной из многих семейных династий на комбинате. Отец Анны **Виктор Богаделин** возглавил предприятие в конце 1990-х, когда комбинат был в состоянии полной разрухи и в ожидании неминуемого банкротства. Шаг за шагом, сделав ставку на создание предприятия полного цикла — от закупки хлопка до готовых изделий, Виктор Богаделин смог возродить производство.

Анна Богаделина заняла пост генерального директора хлопчатобумажного комбината «Шуйские ситцы» в 2015 году, и с ней компания прошла через все кризисы последнего десятилетия. Сегодня компания активно расширяет свое присутствие на розничном рынке, что весьма сложно для большого текстильного предприятия. Она является инициатором и проповедником «русского стиля» в текстильном дизайне, призывая к поиску идентичности и русских кодов в производстве через нашу культуру и русские корни. Помимо этого «Шуйские ситцы» — один из немногих производителей хлопчатобумажных тканей, кто не боится идти в одежный рынок и видит в производстве тканей для одежды перспективу для роста. Обо всем этом и о преодолении кризисов мы поговорили с Анной Богаделиной на полях прошедшей недавно в Москве текстильной выставки «Интерткань».

— **Какие изменения происходят в бизнесе вашей компании, с чем они связаны?**

— Циклы в развитии бизнеса в последнее время стали намного короче. Если до 2022 года цикличность в бизнесе составляла порядка пяти лет, то сегодня это два-три года. Каждый цикл появляются новые вызовы, связанные с разными причинами — с сырьем, продажами, геополитическими рисками. Так было во время ковида, так случилось и в 2022 году. Для нас вызов состоял в том, чтобы предприятие продолжало работать после того, как один из наших основных партнеров — шведская ИКЕА — ушла с российского рынка. Когда уходят клиенты, которые на 40–50 процентов обеспечивали загрузку

мощностей, времени на раздумья нет: нужно срочно что-то предпринимать.

— **Какую задачу вы себе тогда поставили?**

— Наша задача была в том, чтобы в сжатые сроки сделать продукт под собственным брендом, который по качеству не отличался бы от того, что мы делали для ИКЕА, чтобы покупатель не почувствовал изменений. Все-таки, соблюдая договорные обязательства перед компанией ИКЕА в части авторских прав, мы разработали аналогичный по качеству продукт — постельное белье — под собственным брендом Yegna. Спасибо большое нашим поставщикам — полуфабрикатов, материалов, упаковочных решений и другим, которые с большим чувством откликнулись на наш порыв и в сжатые сроки помогли нам выпустить новую коллекцию, несмотря на то что речь шла о создании нового бренда. Наличие электронных торговых площадок — Wildberries, Ozon и других — позволило нам очень быстро запустить продукт в реализацию.

— **Сколько времени у вас ушло на создание собственного продукта?**

— Мы смогли запустить свой бренд за полтора месяца. Для сравнения: с ИКЕА мы выпускали новый продукт в течение шести месяцев, и это считалось очень быстро и хорошо.

— **Вы сказали, что вам надо было соблюсти авторские и дизайнерские права вашего бывшего партнера. Что имеется в виду? Вот есть однотонная простыня, какие тут права?**

— К однотону нет претензий, но есть вопросы к дизайну, к принтам. Те же самые огурцы. Я помню, как наши художники не спали, с красными глазами приходили на очередное утверждение этих огурцов. С одной стороны, вроде бы что мучиться? Компания ушла, взял и напечатал. Но нет, так нельзя. ИКЕА

ОАО ХБК «Шуйские ситцы» было образовано в 1998 году на базе советского предприятия, но ведет свою историю с 1820 года. Сегодня это предприятие полного цикла — от переработки хлопка до производства швейных изделий. На комбинате производятся хлопчатобумажные ткани: бязь, поплин, ситец, перкаль и другие. Всего более 60 млн метров ткани и более 6,5 млн швейных изделий в год.

На комбинате заняты более 2000 сотрудников, 15 семейных династий работают на предприятии в третьем-четвертом поколении.

Выручка компании в 2023 году составила 4,2 млрд рублей.



На «Шуйских ситцах» научились с помощью ротационной печати делать отделку тканей, не уступающую по качеству цифровой печати

ИЛЛАРИССА ВЛАДИМИР СЖИРНОВ

очень четко прописывала в договорах защиту своих авторских прав на дизайн изделий. К структурам тканей претензий нет — это не является каким-то авторским правом. Поэтому мы на старую структуру ткани, по сути это перкаль с небольшими изменениями, положили дизайны, которые разработали сами. Но для покупателя это было очень схоже.

— **И какие итоги выхода Yerrna на рынок?**

— Мы начинали с 40 SKU, сейчас их 506. В апреле 2022 года мы вышли на маркетплейсы, и уже в конце третьего квартала заместили все потерянные от ухода IKEA объемы. В 2023 году продажи Yerrna выросли вдвое, по итогам первого полугодия 2024 года рост на 30 процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

— **А если бы не было маркетплейсов, что бы вы делали?**

— Я думаю, мы придумали бы что-то другое. Обязательно придумали бы. Какую-то другую розничную сеть или другой канал продаж. Я не верю, что существуют тупиковые ситуации. Тупиковые ситуации — это когда у тебя гвоздь в гроб забили, и всё. Но там уже начинается другая жизнь, про которую мы пока не знаем.

— **Yerrna в структуре продаж, выручки какую долю занимает?**

— Четверть.

— **А остальная выручка каким образом формируется?**

— У нас есть четыре направления реализации нашей продукции. Первое — собственная дилерская сеть по стране. Заметьте, все эти компании находятся внутри нашей, у нас одно юридическое лицо, один баланс. Поэтому это не просто дистрибуторы, а наши представительства — в Красноярске, Санкт-Петербурге, Краснодаре и других городах, — которые находятся в структуре общества и работают дальше с мелкой и средней дистрибуцией в своем регионе. Их клиентами могут быть как маленькие магазины, так и крупные региональные розничные сети. Следующее направление — это федеральные розничные сети. Мы практически со всеми сотрудничаем — «Ашан», «Лента», «Метро»

и другими. И есть корпоративные клиенты, в том числе мы обеспечиваем наши военные части постельным бельем, полотенцами. Среди корпоративных заказчиков есть как крупные заказчики по каким-то тендерным проектам, так и те, кому нужны продукты с определенными свойствами и качеством. Например, мы производим ткань, которая используется при пошиве защитной одежды, выдерживающей электрический разряд.

— **Продавать напрямую покупателю готовый продукт через маркетплейс более выгодно, чем работать с дистрибуторами и выполнять заказы от розничных сетей?**

— С маркетплейсами тоже особо не разбежишься по прибыли, они складывают свои издержки. Издержки на маркетинг и логистику в нашем случае существенные: мы продаем свой продукт со склада маркетплейса. Плюс-минус все каналы одинаковые по прибыли получаются.

— **Во всех каналах вы продаете один и тот же продукт?**

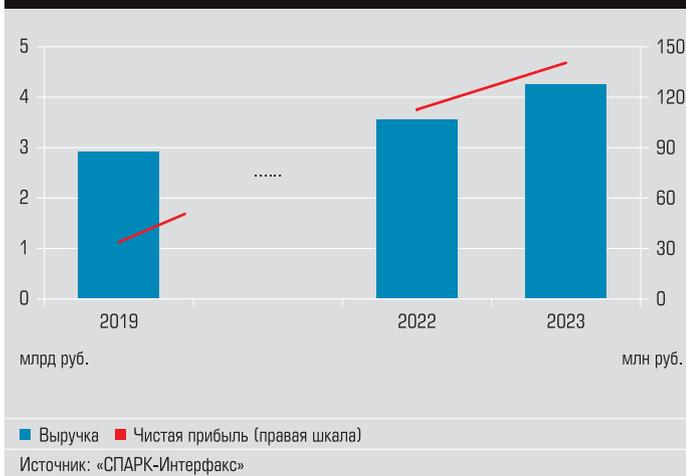
— Нет. Мы не идем по пути конфликта между каналами продаж — для каждого разрабатываем собственный продукт. Yerrna продается только на маркетплейсах — вы не найдете этот продукт на полках «Ашана». Но при этом в «Ашане» продается наш продукт под собственной торговой маркой сети, в «Ленте» — своя СТМ, а через представительства реализуется наш бренд «Шуйские ситцы».

— **На новый бренд Yerrna вы в дальнейшем планируете делать акцент?**

— Мы видим, что бренду Yerrna доверяют покупатели, поэтому дальше мы будем его наполнять другими продуктами — халаты, шторы, одеяла, подушки, покрывала. То, в чем у нас уже тоже есть очень хорошая компетенция и качество. Да, развитие бренда Yerrna — одно из направлений нашей стратегии.

— **Есть ли у вас цель больше производить конечного продукта, того же домашнего текстиля, и постепенно сокращать продажу просто тканей?**

Динамика выручки и чистой прибыли компании «Шуйские ситцы»



— Нет такой цели! Зачем отказываться от продажи тканей? Ткани — это более оборачиваемый продукт, деньги быстрее возвращаются и вновь запускаются в оборот. С комплектом постельного белья цикл производства и цикл продаж дольше. Да, чем глубже переделать, тем выше добавленная стоимость. В ткани добавленная стоимость меньше, но больше оборот. Наша модель бизнеса ориентирована и на тот, и на другой продукт. Есть определенная сезонность в продажах: в какой-то момент тканей больше продаем, в какой-то — готового продукта.

— *Насколько острая конкуренция сегодня складывается на текстильном рынке и на рынке домашнего текстиля? Например, турецкие производители очень активны на российском рынке, инвестируют в текстильные мощности в той же Ивановской области. Да и китайской продукции традиционно очень много.*

— На нашем внутреннем ивановском рынке, я считаю, мы, производители, друг другу не мешаем, даже дополняем друг друга. Например, турецкие производители сосредоточены на производстве трикотажа. Несколько лет назад, когда Китай хлынул на российский рынок, были определенные сложности и проблемы, прежде всего из-за ценовой политики Китая. Их продукция более доступна по цене, так как китайское правительство традиционно очень серьезно поддерживает экспорт. С тех пор в Китае очень серьезно вырос уровень жизни, и мы плюс-минус выровнялись в себестоимости. Наши предложения для покупателей сегодня похожи, по ценам можно конкурировать и выигрывать.

Но помимо стоимости и сроков производства сейчас появилось и такое важное конкурентное преимущество, как доступность. Закупка того или иного импортного товара может быть недоступна по известным всем причинам — логистика, платежи и так далее. И это дает определенные возможности нашим внутренним производителям. Сегодня конкуренция с внешним рынком, с импортными товарами стала более мягкой. И это как раз окно возможностей, которые нужно использовать.

Не останавливаться с инвестициями

— *Вы к 2019 году провели модернизацию производства, инвестировав в отделочные и ткацкие мощности. Какие цели ставились, отвечает ли та модернизация современным запросам рынка? Ведь, как вы говорите, циклы развития экономики существенно сократились.*

— Расширение ассортимента, внедрение современных технологий производства, повышение производительности труда, создание более комфортных условий труда — вот цели, которые мы ставили перед собой, заходя в этот инвестиционный

проект. Проект был реализован при поддержке правительства Ивановской области, Министерства промышленности и торговли, Фонда развития промышленности, Торгово-промышленной палаты России. Объем инвестиций составил 2,2 миллиарда рублей, расчетный срок окупаемости проекта — семь лет.

Благодаря этим инвестициям мы в 2020 году, когда был локдаун, смогли не остановить производство. Как вы помните, вся розничная торговля тогда была поставлена на паузу. По цепочке и мы, производители, были вынуждены остановиться. Понимаете, сто процентов выпуска на паузе! Что делать? Технология, которую мы тогда приобрели, позволила нам выпустить специальную ткань-капсулу — хлопковую ткань, на которую нанесен специальный раствор. Вирус, попадая на поверхность такой ткани, погибал. Мы тогда загрузили производство и обеспечивали этой тканью тех, кто шил защитную одежду для медиков. Сами шили комбинезоны и поставляли в медицинские учреждения. Если вы помните, тогда было много информации, что медики в красных зонах работали в недышащих комбинезонах, сшитых из синтетических тканей. В них было очень тяжело, жарко, вплоть до обморочных состояний, ведь ты оказываешься как в полиэтиленовом мешке. Мы создали дышащую, хлопковую ткань со специальным покрытием, которая защищала от вируса, но в ней можно было нормально существовать.

— *Это была какая-то инновация на тот момент?*

— Да. Мы запатентовали это изобретение. Мы сделали компаунд определенных химических препаратов, безвредных для организма, нанесли на поверхность ткани, зафиксировали и дальше уже провели тесты в лаборатории, которые показали, что да, такая ткань защищает человека от вируса.

— *Этот переход на производство тогда тоже быстро произошел, как и в случае с созданием Yerrna в 2022 году? Опять не спали ночами?*

— Вы знаете, есть несколько категорий управленцев. Я — антикризисный. Когда все хорошо, я начинаю скучать. Мне нужны какие-то новые вызовы. Сейчас у нас если не кризис, то определенные сложности, связанные с геополитикой, их нужно понимать, учитывать. Но я смотрю дальше в перспективу и понимаю, что сейчас нужно реализовывать уже следующие инвестиционные программы. Хотя при первом подходе к этому вопросу это может казаться безумием: стоимость заемных средств, условия, в которых мы находимся, с точки зрения понимания будущего крайне неопределенны. На самом деле все понятно, что будет завтра. По крайней мере, мы знаем.

— *Все равно нужно будет и дальше одевать и обувать российского потребителя?*

— Именно так. Жизнь не кончается. Любые потрясения, любые конфликты всегда заканчиваются переговорами. Это произойдет. И у людей всегда есть элементарные потребности — одеться, отдохнуть, выспаться, они никуда не денутся. Поэтому нужно двигаться дальше. Возвращаясь к инвестициям, есть способы, есть программы, есть фонды, которые сегодня предлагают инвесторам разные варианты для реализации инвестиционных проектов, развития производства. В ближайшее время «Шуйские ситцы» реализуют очередной инвестиционный проект. Летом мы выиграли конкурс Министерства промышленности и торговли на получение субсидии на закупку лизингового оборудования. И в четвертом квартале мы начнем проект по обновлению ткацких мощностей в одном из наших подразделений. Плюс планируем закупку разного отделочного оборудования, которое позволит нам быть более гибкими при принятии заказов. Потому что большие крупные заказы — это, конечно, очень хорошо. Но они иногда носят разовый характер. А есть покупатели, которым нужно что-то постоянно, но кастомизированно — по объему, по рисункам, по продукту в целом. Поэтому нам



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМБИНАТОМ «ШУЙСКИЕ СИТЦЫ»*



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМБИНАТОМ «ШУЙСКИЕ СИТЦЫ»*

Коллекция дизайнера Виктории Андреяновой, показанная на Московской неделе моды, сделана из регулярного ассортимента тканей «Шуйских ситцев»

нужно быть более мобильными при взаимодействии с такими заказчиками.

— По поводу отделочного оборудования. Имея ротационную печать на отделочном производстве, как вам удается конкурировать с цифровой печатью на тканях? Ведь количество цветов в ротационной печати ограничено.

— Да, двенадцать цветов. Но на самом деле на этих двенадцати шаблонах наши дизайнеры, талантливые люди, научились делать такие принты, которые не отличишь от цифровых. У нас есть свои технологии, есть копировщики, которые переносят отрисованный дизайн на машины, и получается то, что изначально задумывает дизайнер. Но есть и другие единицы оборудования, которые нам сейчас нужны для того, чтобы быть более гибкими. Все это мы начнем реализовывать в конце года.

— Эти инвестиции тоже будут связаны с производством домашнего текстиля?

— Да. Но мы сможем и тяжелые ткани делать, более ограниченным тиражом, например мебельные ткани, которые должны быть более плотными, износостойкими.

Не хлопком единым

— Хочу спросить про завершенность технологических цепочек в текстильной отрасли. Известно, что Узбекистан уже давно перестал продавать хлопок на открытый рынок, построив у себя перерабатывающие мощности, прежде всего прядильное производство. И на внешний рынок стал продавать уже пряжу. В результате российское прядильное производство, мягко говоря, сократилось. В последнее время там активно развивается следующий передел — ткацкое производство. Означает ли это для нас дальнейшее сокращение собственной текстильной

индустрии, так как Узбекистан уже продает не хлопок, а пряжу и ткани и, более того, готовую продукцию в виде домашнего текстиля и одежды? Имея преимущество по сырью, узбекские производители находятся в более конкурентоспособном положении, чем российские.

— Да, Узбекистан развивает собственную текстильную индустрию и уже давно принял решение, что не будет продавать хлопок на внешний рынок. Но они продают пряжу. У нас все риски и ограничения на продажу текстильного сырья из Узбекистана сняты на уровне межправительственных соглашений — федерального и регионального правительства Ивановской области. Узбекистан квотировал определенный объем на российский рынок. Поэтому в Ивановской области, где расположены основные текстильные мощности, бизнес защищен от каких-либо изменений в этом вопросе со стороны Узбекистана. Поэтому с сырьем проблем нет. К тому же хлопок — это биржевой товар, его можно приобрести и в Таджикистане, и в Казахстане.

— Хорошо, а следующий передел — ткачество? Насколько эффективно развивать его в нашей стране?

— Все определяют экономика и управляемость процессов. В настоящее время есть некоторые геополитические риски — любое оборудование требует комплекствующих, запасных частей. Если это оборудование европейское, то логистика в какие-то моменты ставит под вопрос целесообразность этого направления.

— Кстати, не так давно один из ваших коллег говорил нам, что может быть возврат к созданию прядильных мощностей в регионе.

— Полностью с этим согласна. Но хочу сказать, что речь идет о производстве не чисто хлопковой нити, а более сложных, смесовых нитей — например, хлопок с вискозой или с тенселем, хлопок с шерстью, синтетикой.



ПРЕДСТАВЛЕНО КОМБИНАТОМ «ШУЙСКИЕ СИТЦЫ»

В модернизацию отделочных и ткацких мощностей на «Шуйских ситцах» было вложено 2,2 млрд рублей

— **А вы ориентированы на чисто хлопковое производство?**

— Не только. На прошлой неделе на Евразийском женском форуме я анонсировала наш новый проект строительства завода по производству сырья из древесины — из целлюлозы. Далее это сырье будет использоваться во многих отраслях — в медицине, фармацевтике, косметологии и, безусловно, в легкой промышленности. Мы планируем производить ткань под названием галиоцелл. По своим свойствам она будет похожа на тенсель, который производится из эвкалипта. Мы же будем получать сырье из древесины деревьев, которые растут в России.

— **Каковы параметры этого проекта?**

— Пока могу сказать, что в России будет построен завод по производству грин-вискозы «галиоцелл» мощностью 60 тысяч тонн в год. Это должно удовлетворить потребности внутреннего рынка и обеспечить поставки на экспорт. Сейчас идет разработка технико-экономического обоснования проекта потенциальным поставщиком оборудования, формируется финансовая модель. Никто в мире пока не получает нити для производства тканей из товарной целлюлозы. Наша технология уникальна.

Ставить на молодых

— **Я знаю, что вы большое внимание уделяете развитию дизайнерского направления на предприятии, привлекаете студентов на практику из той же Строгановки, устраиваете конкурсы. Какая у вас здесь цель и стратегия?**

— Стратегия — ставить на молодых. Работать с молодыми дизайнерами, со студентами, привлекать их в работу, в коллектив, предлагать им разные задачки, заинтересовывать. Но и от маститых дизайнеров, от их глубины понимания процесса я никогда не откажусь. В этом вопросе мы полностью открыты для сотрудничества. Мы открыты к разным идеям, коллаборациям.

— **Насколько дизайн может быть конкурентным преимуществом российских производителей?**

— Я считаю, что наше конкурентное преимущество — в нашей истории, в нашей культуре, в нашем наследии, которое нужно обязательно переосмысливать в различные моменты времени и показывать молодому поколению. Вот, например, рисунок, выполненный в монохrome, — «лесной царь»: изначально это была холуйская роспись на шкатулке. Креативный директор выставки Textile & Home Кирилл Лопатинский предложил перенести этот рисунок на постельное белье. Что мы и сделали в коллаборации с ткацко-отделочной фабрикой «Авангард». То, что мы перенесли роспись с холуйской шкатулки на постельное белье, может показаться перебором. Но если это сделано в монохромном цвете — в данном случае в оттенках красное — уже дает совсем другое ощущение, некое новое прочтение нашего исторического наследия.

— **Расскажите о вашем опыте взаимодействия с дизайнерскими студиями и вообще с рынком текстиля для одежды. Насколько это перспективно для вас?**

— Перспективно. Например, из последнего: мы сейчас выпустили коллекцию «Ткани со смыслом: наследие мануфактур» в сотрудничестве с Музеем ивановского ситца. Там мы воспроизвели подлинники рисунков тканей Шуйской мануфактуры Посылиных (купцы Посылины — основатели Шуйской мануфактуры, от которой «Шуйские ситцы» ведут свою историю. — «Монокль») и подмосковной мануфактуры Рабенека. В девятнадцатом веке в их ткани в России одевалась большая часть страны. Я к тому, что наши корни — в одежном текстиле. Дальше наш проект будет развиваться, я уверена, мы увидим в ближайшем будущем одежду — рубашки, сарафаны — из этих тканей.

В 2022 году мы с дизайнером Викторией Андреяновой сделали коллекцию и показали ее на Московской неделе моды. Коллекция до сих пор в ее модном доме представлена и продается. Виктория продолжает заказывать у нас ткани. Причем это ткани из нашей регулярной матрицы — не то, что мы там специально 300 метров напечатали. Она просто приехала тогда к нам, посмотрела, выбрала ткани, и мы сделали коллекцию. ■

Ксения Клепча Утолить кадровый голод

Как бизнес в России решает вопрос подготовки специалистов для современного производства



Молодой специалист Яна Чудикова, микробиолог 2-й категории за работой

Одним из вызовов для российской экономики в последние годы стал кадровый голод. Пожалуй, сильнее всего его ощутила отечественная промышленность — и активно включилась в подготовку специалистов. Какие инструменты сегодня помогают решать вопрос дефицита кадров для производства, разбираем на примере группы компаний «Арнест» — одного из крупнейших производителей парфюмерно-косметической и хозяйственно-бытовой продукции в стране — вместе с вице-президентом АО «Арнест» **Владимиром Гурьяновым**.

Вырастить собственные кадры

Впервые о проблеме дефицита кадров заговорили еще в середине 2000-х. В 2005 году исследование Высшей школы эконо-

мики показало: около трети предприятий обрабатывающей промышленности недоукомплектованы кадрами. В дальнейшем ситуация только усугубилась: к началу 2024 года дефицит кадров стал самым высоким за последние десятилетия, говорят данные лаборатории конъюнктурных опросов Института экономической политики им. Е. Т. Гайдара.

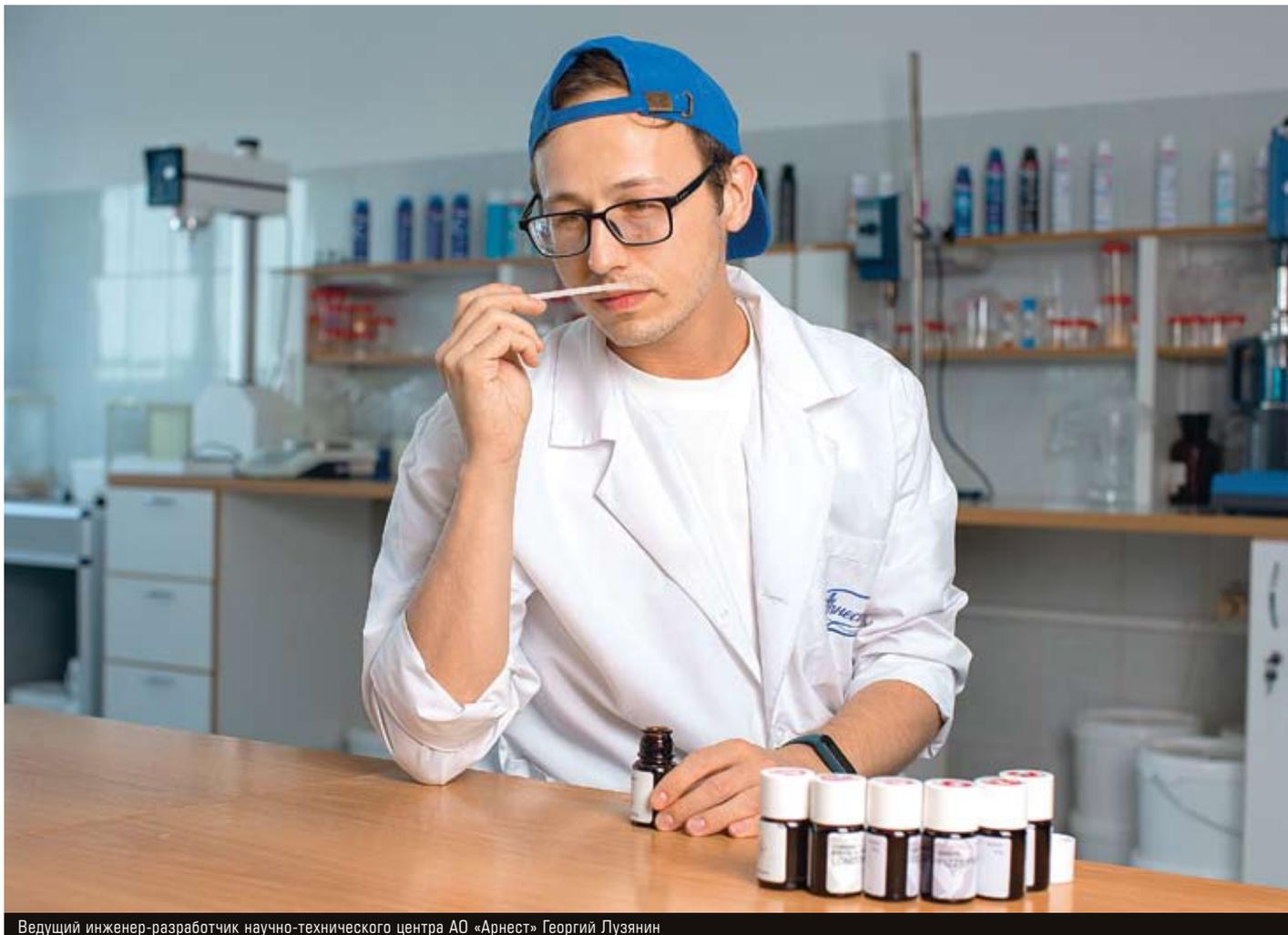
Группа компаний «Арнест» ощутила проблему нехватки специалистов около десяти лет назад. В городе Невинномысске Ставропольского края, где расположена часть ее предприятий, тогда вводились в эксплуатацию новые сложные производства. Но оказалось, что для них попросту не хватает компетентных специалистов.

Тогда у руководства «Арнеста» родилась идея совместно с высшим учебным заведением открыть кафедру техноло-

гических процессов и оборудования аэрозольного производства. Базой для ее организации стал Невинномысский технологический институт Северо-Кавказского федерального университета. С 2014 года кафедра обеспечивает подготовку специалистов с компетенциями, необходимыми и востребованными на предприятиях «Арнеста».

Практическое обучение

В 2024 году кафедра выпустила очередную группу специалистов, 12 студентов получили красные дипломы. Что важно, после обучения выпускникам гарантировано рабочее место на предприятии. За десять лет существования кафедры из общего числа студентов, обучавшихся по целевым договорам с предприятием, 84% трудоустроились на предприятия «Арнеста».



Ведущий инженер-разработчик научно-технического центра АО «Арнест» Георгий Лузянин

«У производителей в нулевые возникла еще одна проблема: теоретическая подготовка все сильнее отставала от практики. Создание аэрозольной кафедры помогло с этим справиться», — говорит Владимир Гурьянов.

С самого начала обучение было выстроено в непосредственной связи с производством. Для этого к преподаванию на кафедре привлекли руководителей и опытных специалистов заводов группы. Часть занятий проводилась прямо на предприятии.

Четыре дня теории и один день практики на заводе — так выглядит недельный график студентов кафедры. Буквально с первых дней учебы начинается знакомство с производством. Все практические и лабораторные работы выполняются с использованием современного оборудования. Кроме того, студенты участвуют в разработке и технологическом внедрении новых продуктов и рецептур.

Уверенный старт

Ежегодная летняя практика тоже проходит на заводе. Студенты более детально знакомятся с предприятием, его сотрудниками, изучают оборудование и документацию, получают представление о рабочих процессах.

«После вуза специалисты приходят на завод уже как родные. Выпускники прошлых лет успешно работают на производстве ГК на должностях наладчиков оборудования, операторов линий, литейщиков, лаборантов химического анализа и инженеров-разработчиков», — рассказывает Владимир Гурьянов.

Обучение на базовой кафедре помогает молодым специалистам достигать высшего квалификационного разряда, подниматься по карьерной лестнице, внедрять инновации и продукты, которыми пользуются миллионы людей. Например, именно силами выпускников кафедры был разработан и поставлен на производство уникальный для нашей промышленности сухой шампунь в аэрозольной упаковке.

«Я попал во второй набор на кафедру и при поступлении еще не понимал, где хочу работать. Но когда впервые прошел практику на предприятии «Арнеста», пазл сложился. Я загорелся идеей попасть в научно-технический центр компании — в итоге так и случилось. Обучение помогло быстро адаптироваться и дало уверенный старт в карьере», — говорит Георгий Лузянин, ведущий инженер-разработчик научно-технического центра АО «Арнест».

Инновации для бизнеса

Помимо подготовки кадров со временем кафедра стала заниматься вопросами повышения квалификации действующих специалистов, а также профориентацией школьников и студентов. Кроме того, группа компаний «Арнест» благодаря своей богатой истории и компетенциям стала развивать и другие образовательные проекты.

Так, в прошлом году при активном участии одного из предприятий ГК — компании «Аэрозоль Новомосковск» — в Новомосковском институте (филиале) РХТУ им. Д. И. Менделеева создали лабораторию по разработке новых материалов и технологий для косметической промышленности. Компания стала индустриальным партнером проекта, в рамках которого в том числе проходит подготовка квалифицированных кадров.

Студенты РХТУ получают ценный опыт, участвуя в создании импортозамещающих материалов и технологий для российской косметической отрасли. Кроме того, в ходе обучения они проходят производственную практику на базе «Аэрозоль Новомосковск». В дальнейшем каждый из этих уникальных специалистов сможет получить работу на производстве компании. ■

Александра Селюкова Легенда не продается

Администрация США, поддержанная влиятельным металлургическим профсоюзом, препятствует продаже легендарной компании US Steel японцам



Завод Gary Works на южном берегу озера Мичиган — крупнейший актив US Steel — основан в 1906 году и в течение нескольких десятилетий был крупнейшим металлургическим комбинатом полного цикла в мире

JASON WARBURG/CHICAGO TRIBUNE VIA ZUMA

В декабре прошлого года японская Nippon Steel Corporation объявила о намерении купить видного игрока американской сталелитейной отрасли — компанию US Steel. В США сделка сразу же привлекла внимание как металлургического профсоюза, так и политиков, став важной темой в речах кандидатов в президенты. 98% акционеров компании поддержали продажу японцам, оговоренные сроки покупки подходят к концу, однако сделка не просто далека от завершения — вероятнее всего, она будет заблокирована.

На предмет наличия угроз национальной безопасности сделку продолжает рассматривать комитет по иностранным инвестициям минфина США (CFIUS). По данным Reuters, в своем письме, направленном компаниям, комитет указал на риски поставок стали для критически

важных транспортных, строительных и сельскохозяйственных проектов. В письме также говорится о глобальном избытке дешевой китайской стали и выдвигается предположение, что при японском собственнике U. S. Steel ослабит усилия по введению тарифов в отношении иностранных производителей стали. 23 сентября CFIUS должен вынести решение — одобрить сделку, посоветовать президенту заблокировать ее или же по желанию участников продлить проверку еще на 90 дней, то есть задержать окончательный вердикт до президентских выборов в США 5 ноября.

Коллизия вокруг крупного трансграничного поглощения наглядно показывает: США, «продавая» себя как лидера свободного мира, в чувствительных вопросах экономической политики ведут себя как завзятый протекционист, отбрасывая соображения эффективности на задний план.

Покупатели, в очередь!

За полгода до предложения японской стороны, в августе 2023-го, американская компания Cleveland-Cliffs выступила с инициативой покупки своего конкурента US Steel за 7,3 млрд долларов. Cleveland-Cliffs за последние годы уже приобрела AK Steel Holding Corp. и американскую часть бизнеса ArcelorMittal, а слияние со старейшей сталелитейной компанией страны привело бы к созданию нового промышленного гиганта. Однако генеральный директор US Steel Дэвид Беррит отклонил это предложение, назвав его «необоснованным» и указав, что в данный момент невозможно оценить, «отражает ли незапрошенное предложение полную и справедливую стоимость компании». US Steel подчеркнула, что Cleveland-Cliffs настаивала на скорейшем принятии ее условий, не давая возможности провести надлежащий анализ потенциальной сделки. Более

Если Nippon Steel удастся купить US Steel, объединенная компания станет третьим крупнейшим производителем стали в мире

График 1



Источник: World Steel Association

Последние три года US Steel показывала снижение прибыли, но оставалась в плюсе

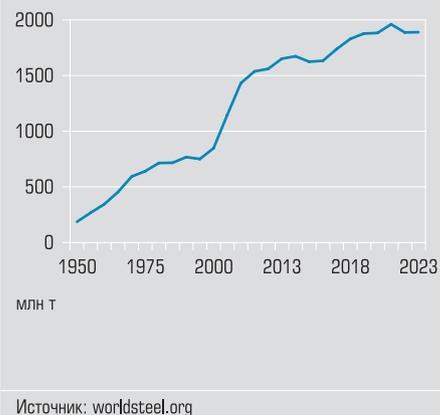
График 2



Источник: www.annualreports.com/Company/united-states-steel-corp

Глобальное производство стали в 2020-е годы вошло в полосу стагнации

График 3



Источник: worldsteel.org

того, Alliance for Automotive Innovation, представляющий автопроизводителей, призвал не допустить слияния US Steel и Cleveland-Cliffs, опасаясь, что до 90% стали, используемой при производстве автомобилей, перейдет под контроль объединенной компании.

Японский сталелитейный гигант Nippon Steel Corporation (NSC) объявил о покупке третьей в США по объему производства американской сталелитейной компании US Steel 18 декабря 2023 года. Предполагалось, что полная сумма сделки с учетом погашения долга составит 14,9 млрд долларов, из расчета 55 долларов за акцию, что означало внушительную — 40% — премию к их рыночным котировкам на момент объявления. По условиям сделки US Steel станет 100-процентной «дочкой» NSC, но сохранит свое название и штаб-квартиру в Питтсбурге. Закрыть сделку планировалось во втором-третьем кварталах 2024 года. Теперь ходят слухи, что дедлайн отложен до конца года, на период после президентских выборов в США.

Если покупка US Steel — легенды металлургической отрасли США, да и всей американской промышленности — произойдет, ежегодный объем производства Nippon Steel достигнет 59 млн тонн и переместит ее с нынешней четвертой позиции в глобальной таблице о рангах на третью — впереди останутся только ArcelorMittal с 69 млн тонн годовой выплавки и — с большим отрывом — китайский гигант China Baowu Group (131 млн тонн; см. график 1). Сегодня в десятке крупнейших сталелитейных компаний мира шесть китайских, а всего КНР производит невероятные 1,02 млрд тонн стали — 54% глобального производства.

Влиятельный Объединенный профсоюз сталелитейщиков (USW) выступил против сделки с Nippon Steel, несмотря на обещания покупателя сохранить бренд

Китай сегодня производит

более миллиарда тонн

стали — 54% мирового

производства. Остановка

роста потребления стали

в КНР «выплескивает»

десятки миллионов тонн

китайской стали на гло-

бальный рынок

и локацию штаб-квартиры, а также в течение двух лет, до сентября 2026-го, не сокращать рабочие места и не закрывать предприятия.

Профсоюз не верит этим обещаниям. По его мнению, японцы, следуя стратегии повышения эффективности, сделают ставку на развитие электросталеплавильных активов американской компании, работающих на ломе. При этом принадлежащие US Steel три из восьми американских сталеплавильных заводов полного цикла, работающих не на ломе, а по классической схеме «кокс + агломерат — чугун — сталь», окажутся под угрозой закрытия. Подпитывают опасения опыт Nippon Steel по закрытию интегрированных металлургических комбинатов у себя на родине, а также заявление о продолжении, в случае успеха сделки, проекта US Steel Big River II по развитию электросталеплавильного завода Big River, частью которого является перенос производства в не охваченный профсоюзом USW штат Арканзас.

При этом USW поддержал кандидатуру Cleveland-Cliffs как единственно подходящего покупателя, являющегося «образцовым работодателем для всех своих сотрудников».

Проявили интерес к US Steel и другие игроки. В начале августа 2023 года холдинговая компания Esmark выступила с предложением купить US Steel за 7,8 млрд долларов (35 долларов за акцию). Однако уже спустя неделю Esmark отозвала свое предложение, заявив, что уважает выбор Cleveland-Cliffs профсоюзом USW. В середине августа также стало известно, что к US Steel присматривается и ArcelorMittal.

Потрафить колеблющимся избирателям

Япония считается одним из главных союзников и крупнейших источников прямых иностранных инвестиций в США, однако перспектива стальной сделки вы-

звала острую реакцию у американского истеблишмента на всем политическом спектре. 14 марта президент **Джо Байден** заявил, что US Steel «должна остаться американской компанией». Несмотря на последовавшие заверения представителей Nippon Steel, что сделка принесет выгоду как промышленности, так и работникам, акции US Steel упали до 38 долларов. После выбывания Байдена из предвыборной гонки действующий вице-президент и новый кандидат в президенты **Камала Харрис**, выступая в начале сентября на митинге в Пенсильвании, поддержала идею сохранения компании в американской собственности. Обещает заблокировать сделку в случае своей победы на выборах и бывший президент США, действующий кандидат от республиканцев **Дональд Трамп**. Выступая перед избирателями в конце августа в округе Йорк в Пенсильвании, он повторил свою угрозу заблокировать сделку и тем самым обрушил акции US Steel на 6% за день.

Штаб-квартира US Steel расположена в Питтсбурге в штате Пенсильвания, который является частью «ржавого пояса», где в 70-е годы прошлого века была сконцентрирована тяжелая промышленность. К «поясу» также относится Мичиган, где расположены производства компании. Эксперты относят оба штата к «колеблющимся», то есть играющим решающую роль на предстоящих выборах за счет местного распределения голосов выборщиков. На этом фоне кандидатам особенно важно заручиться поддержкой жителей этих штатов.

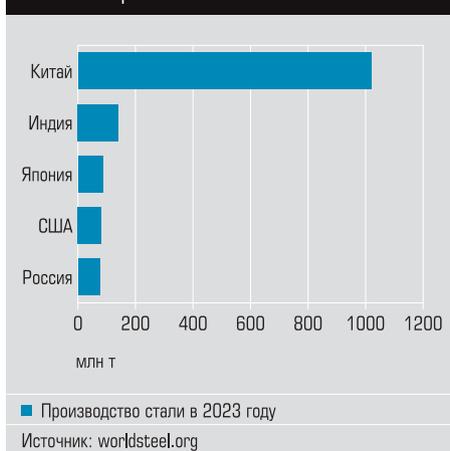
В Японии позиция американского политика по сделке вызвала недоумение и сожаление. Высшие должностные лица предпочитают отмалчиваться, эксперты же более откровенны. «Очень трудно представить, что приобретение Nippon Steel US Steel представляет угрозу, — заявил **Такахидэ Киути**, исполнительный эксперт исследовательского института Nomura. — Позиция правительства США по блокированию инвестиций из Японии, союзника Америки, может негативно повлиять на доверие между Японией и США и потенциально создаст долгосрочную проблему в будущем».

Дитя Моргана и Карнеги

Предмет всеобщего беспокойства, US Steel, занимает важное место в истории американской промышленности. Образованная в результате слияния сталелитейных активов промышленных магнатов **Джона Пирпонта Моргана** и **Эндрю Карнеги** в 1901 году, в свое время она была крупнейшей компанией США. US Steel стала первой компанией, чья стоимость превысила миллиард долларов.

Топ-5 стран-производителей стали в мире

График 4



Принадлежащий ей Металлургический завод Гэри (Gary Works) на протяжении большей части XX века был крупнейшим сталелитейным заводом в мире. Пик занятости в компании пришелся на 1943 год, когда в ней трудилось 340 тыс. человек (в прошлом году — чуть менее 15 тыс.).

Однако уже в 1991 году компания вылетела из индекса Dow Jones Industrial Average, представляющего усредненные котировки акций 30 крупнейших промышленных компаний США, и накапливала технологическое отставание от отраслевых конкурентов внутри и вне Америки. Введенная в 2018 году администрацией Трампа 25-процентная пошлина на импортную сталь не смогла кардинально изменить ситуацию. Так, в прошлом году US Steel отгрузила всего 15,5 млн тонн стали, в то время как на

пике, в 1953 году, этот показатель достигал 35,8 млн тонн. Сейчас, по данным Всемирной ассоциации стали, US Steel занимает 24-е место в списке крупнейших сталелитейных компаний в мире, и 3-е место среди американских компаний (после Nucor и Cleveland-Cliffs). Чистая прибыль US Steel за последние два года рухнула в 4,7 раза, до 895 млн долларов по итогам 2023 года (см. график 2).

Логика консолидации

При этом и US Steel, и Nippon Steel явно заинтересованы в проведении сделки и не собираются отступать. В последние годы американский рынок столкнулся с дешевым китайским импортом. Но даже высокие тарифы на китайскую сталь не могут нивелировать ценовое различие с американским предложением. По данным GMK Center, цена горячекатаных рулонов в июле 2024 года составляла 650 долларов за тонну, в то время как в Китае она варьировалась в районе 505–510 долларов за тонну. Более того, на США в 2023 году пришлось лишь 4,3% мирового производства стали, при этом в том же году US Steel произвела 11,6% сырой стали на американском рынке. В подобных условиях слияние кажется хорошим шансом укрепить конкурентные позиции в условиях стагнирующего глобального рынка стали (см. график 3), где абсолютно доминирует Китай (см. график 4).

Собственно, остановка роста спроса на сталь в Китае вследствие торможения жилого и инфраструктурного строительства в стране привела к перепроизводству стали в КНР и «выплескиванию» ее излишков на мировой рынок. Вице-президент Nippon Steel **Такахиро Мори** оценил падение спроса внутри Китая в 30 млн тонн стали в год. За первое полугодие 2024-го Китай экспортировал 53,4 млн тонн стали, это на 24% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Согласно докладу исследовательской службы Конгресса США, с 1990 года президенты США заблокировали восемь крупных трансграничных сделок, в том числе пять после 2017 года.

Противодействие сделке с Nippon Steel — «чисто политическое решение, которое ставит под сомнение заявленную администрацией Байдена нацеленность на создание альянсов среди стран-единомышленников для продвижения экономической конкуренции с Китаем, — заявил **Кристофер Джонстон**, председатель американского Центра стратегических и международных исследований по Японии. — В конце концов, это представляет собой чистый протекционизм, который не проводит различий между нашими друзьями и нашими противниками».

Покупка US Steel япон-

цами кажется хорошим

шансом укрепить конку-

рентные позиции в усло-

виях стагнирующего гло-

бального рынка стали

Алена Богословская, Евгения Обухова

ЕСТЬ ВО ЧТО ВЛОЖИТЬ

Депозиты текут в банки на фоне высоких ставок, а сами банки продолжают активно выдавать кредиты как бизнесу, так и гражданам, в том числе изобретая разные способы обхода ограничений



Приход депозитов в банки в этом году значительно увеличился на фоне высоких процентных ставок. По данным на 1 августа, не учитывающим два последних повышения ставки, всего у граждан на банковских вкладах 50,4 трлн рублей, из них 33,4 трлн на депозитах, причем депозиты с начала года выросли на 14%. За аналогичный период прошлого года прирост депозитов составил лишь 6%.

О том, что люди охотно несут деньги в банки, говорит и августовская отчетность Сбера: в крупнейшем банке страны средства физлиц выросли на 13,6% с начала года (+13,3% без учета валютной переоценки), до 25,7 трлн рублей. По словам финдиректора Сбера **Тараса Скворцова**, в абсолютном выражении банк за восемь месяцев привлек средств населения больше, чем за 2021–2022 годы.

Скорее всего, на фоне новых повышений ставок — ключевой и депозитных — приток денег во вклады еще усилится. Однако возникает вопрос: куда банки будут их размещать? Долговой рынок стагнирует, кредиты по таким ставкам вряд ли будут брать так же активно, как раньше, тем более если учесть завершение программы льготной ипотеки. «К концу года российский рынок сбережений в два раза обгонит по абсолютному приросту рынок кредитования», — отметил в начале сентября зампред банка ВТБ **Георгий Горшков**.

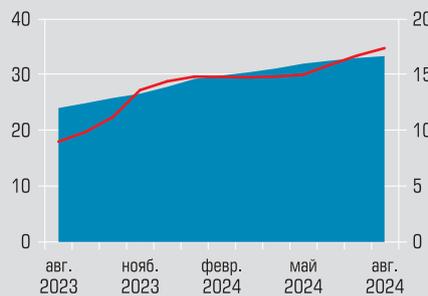
Кредиты никуда не уходят

На структуре активов банков целый год повышения ставки не сказался никак. Доли кредитов юрлицам и физлицам практически не изменились: на начало августа 2023 года они составляли 44 и 20% соответственно, на начало августа 2024-го — 45 и 21%. Доля кредитов нефинансовым организациям колеблется около 38%. Снизилась разве что доля ценных бумаг в активах — с 14% на 1 августа 2023 года до 12% на 1 августа 2024-го, но это связано преимущественно с переоценкой дешевающих облигаций.

И аналитики не ждут, что ситуация сильно изменится и теперь.

«Замедление кредитования пока происходит только в розничном сегменте, а корпоративный сектор поддерживает уверенный рост», — комментирует **Юрий Кравченко**, начальник отдела анализа банков и денежного рынка ИК «Велес Капитал». — Важным фактором поддержки динамики корпоративного кредитования остается спрос государственного сектора (прямой или косвенный). Крупные банковские участники корпоративного сегмента вряд ли будут испытывать заметные проблемы из-за торможения кредитования розницы». Кроме того, банки будут обходить ужесточение политики ЦБ и регулятивные огра-

По мере повышения ставок депозиты в банках тоже растут



■ Депозиты физлиц
 ■ Максимальная ставка по депозитам в 10 крупнейших банках (правая шкала)
 Источник: Банк России

ничения в потребительском и ипотечном кредитовании альтернативными путями, добавляет **Юрий Кравченко**, — например, через кредитование и рассрочки по картам, а также при покупках в сервисах, входящих в экосистемы банков. Такая практика становится все более популярной.

Напомним, что рассрочки ЦБ начнет регулировать только с конца будущего года, так что у банков есть время, чтобы всюю наращивать такой портфель.

Евгений Миронок, эксперт по фондовому рынку компании «БКС Мир инвестиций», подтверждает, что общий рост кредитования остается высоким, несмотря на замедление в розничном сегменте: по данным ЦБ, повышенными остаются темпы роста корпоративного кредитования.

Не забывают банки и про ценные бумаги. «Рекордно высокие (с марта 2022 года) ставки способствуют началу восстановления спроса со стороны банков на постоянный и фиксированный купон в корпоративных выпусках», — говорит **Евгений Миронок**, — хотя предлагаемую премию в доходности на первичном размещении ОФЗ-ПД (с постоянным доходом. — «Монокль») участники торгов считают недостаточной. Системно значимые кредитные организации хоть и сократили свою долю покупок на первичном рынке государственного долга (55,5 процента от всех размещений по итогам августа), но объем покупок остается существенным. Сохраняется также интерес к размещению средств в различные биржевые инструменты. К примеру, ряд корпоративных облигаций предлагает доходность к погашению уже выше 24 процентов годовых».

И конечно же, банки активно размещают деньги на денежном рынке: как говорит **Евгений Миронок**, они используют свободную ликвидность для расчетов друг с другом и с Банком России через его платежную систему, в первую очередь размещают на межбанковском рынке, а также на депозитах в ЦБ.

Не такие уж дорогие пассивы

Впрочем, даже если некоторое охлаждение кредитования произойдет, банки вполне смогут это пережить: просто их бизнес станет чуть менее доходным.

«Универсального рецепта, позволяющего гарантированно и устойчиво отбивать высокие депозитные ставки, нет, — рассказывает управляющий директор рейтингового агентства «Эксперт РА» **Юрий Беликов**. — Проблема даже не в разности доходности активных операций и стоимости фондирования (она практически не может быть отрицательной), а в сокращении кредитования, обусловленном уменьшением платежеспособного спроса и регуляторными мерами по охлаждению кредитных рынков. Из-за этого фактора приток средств в новые депозиты с высокими ставками действительно может превысить объем размещения средств в кредиты и другие инструменты с повышенной доходностью. Как результат, банки испытывают сокращение чистой процентной маржи. Это вполне можно пережить, учитывая, что отрицательной чистой процентной маржи все равно не будет, а также принимая во внимание сверхдоходы прошлых периодов, за счет которых сформировался адекватный буфер капитала при в среднем сдержанной политике в отношении дивидендных выплат».

Управляющий директор «Эксперт РА» также уточняет: высокие ставки по депозитам, которые в последние дни мелькают в рекламе, вовсе не означают, что пассивы для банков действительно подорожают до таких величин. Это, скорее, маркетинговый ход.

«Важно понимать, что реальная стоимость фондирования банков не взлетает до тех уровней, которые можно было бы себе представить, взглянув на депозитные ставки, анонсируемые банками, — объясняет **Юрий Беликов**. — Ставки 20 процентов годовых и выше предлагаются по депозитам без пополнения, частичного снятия и с выплатой процентов в конце срока. Такие продукты зачастую неудобны как для граждан, так и для бизнеса, в связи с чем значительная часть переоформлений депозитов приходится на менее доходные продукты, отбивать стоимость которых при текущей ключевой ставке можно даже короткими и практически безрисковыми активными операциями, такими как размещение депозитов в Банке России и межбанковское кредитование».

Буквально на днях, уже после повышения ставки до 19%, ЦБ повысил и прогноз чистой прибыли банков на 2024 год до 3,3–3,8 трлн рублей с прежних ожиданий 3,1–3,6 трлн рублей. Так что регулятор уверен, что банки прекрасно справятся и при текущих ставках. ■

Константин Пахунов Токены зовут

Банковская система рассматривает концепцию токенизации безналичных денег как способ сохранить свой бизнес перед наступлением цифровых валют центральных банков

Маховик блокчейн-технологий и токенизаций раскручивается все сильнее. Недавно SWIFT сообщила, что создает экосистему для транзакций с регулируемой цифровыми активами и валютами. Эксперименты компании показывают, что их платформа сможет упростить передачу токенизированной стоимости между разнородными блокчейнами.

Внимание привлекает и проект Aoga, реализуемый Банком международных расчетов (BIS) и семью центральными банками. На данном этапе в нем изучается возможность интеграции цифровых валют центральных банков (ЦВЦБ) и токенизированных депозитов частных финансовых организаций в рамках единой платформы. К Aoga уже присоединилось более 40 частных компаний.

У нас же к рублю наличному, безналичному и цифровому может добавиться рубль токенизированный. Звучит странно, однако ЦБ уже задумался над этой идеей, а банковская система примеряет ее на себя, ища плюсы и минусы.

Идея токенизированных безналичных денег на счетах в банках (ТБДБ) не нова, однако, как пишут аналитики Центробанка в одноименном докладе, обсуждение этой тематики в мире только начинается — в отличие, например, от вопросов проектирования и внедрения ЦВЦБ, которые уже несколько лет изучаются и тестируются регуляторами разных стран. На сегодня 134 страны имеют проекты по ЦВЦБ в той или иной стадии готовности.

Основой для ТБДБ — как и для криптовалюты, цифровых финансовых активов и цифровых валют центральных банков — естественно, является блокчейн.

Для России эта тема довольно актуальна: в прошлом году доля безналичных платежей в розничном обороте превысила 83,4%. Для сравнения: в 2014 году эта цифра составляла менее 25%, и, как предполагают участники платежного рынка, на горизонте трех–пяти лет мы можем увидеть, как доля безнала в рознице перевалит за 90%.

Банкам — как минимум крупным — идея токенизации безналичных денег тоже интересна: согласно опросу Ассоци-



ации банков России, в ее продвижении заинтересованы более 70% кредитных организаций. Причины подобного интереса очевидны: такие деньги отслеживаются еще легче, чем безнал, что повышает прозрачность и безопасность транзакций (это весьма привлекает ЦБ и госорганы, такие как Минфин и Федеральная налоговая служба). Кроме того, собравшись вместе и создав единую платформу, можно быстро и удобно перекидывать ликвидность на межбанковском уровне.

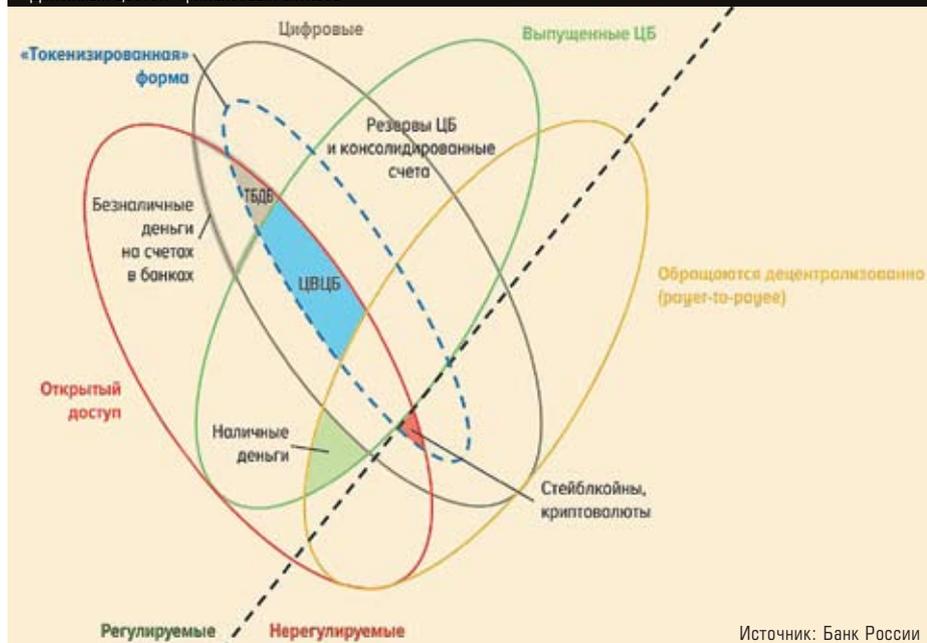
Теоретически для граждан и бизнеса токенизация тоже полезна: они смогут использовать счета в разных банках как единый кошелек (при достаточном развитии экосистемы). Но все это меркнет перед возможностью сохранить статус-кво в банковской системе, который после появления ЦВЦБ оказался под вопросом.

Напомним, сейчас безналичные деньги создаются коммерческими банками в процессе выдачи кредитов. Центробанки по всему миру отвечают только за выпуск наличных. Но по мере того, как доля безналичных денег растет, регуляторы

теряют свое влияние на эмиссию. ЦВЦБ эмитируются самими центробанками и хранятся на их же счетах. То есть при активном внедрении ЦВЦБ роль коммерческих финансовых организаций будет снижаться, как и объем ликвидности, которым они оперируют (подробнее см. статью «Кому светит валютный суверенитет», «Эксперт» № 13 за 2023 год). ТБДБ — ответ банковской системы на новый вызов.

«Большим плюсом в случае внедрения ТБДБ станет сохранение традиционной двухуровневой банковской системы, — объясняет завсектором межкафедральной лаборатории РАНХиГС при президенте РФ, председатель совета Ассоциации участников рынка электронных денег и денежных переводов **Виктор Достов**. — В ТБДБ не происходит оттока ликвидности из банков, сохраняются традиционные продуктовые модели, которые эффективно дополняются новыми возможностями: окрашиванием, управлением через смарт-контракты, созданием межбанковских продуктов и так далее. Роль ЦБ при этом остается традиционной, но регулятор получает

«Денежный цветок» финансовых активов



Источник: Банк России

новые инструменты контроля над обращением и размещением денежной массы, что тоже полезно.

Дополнительно после токенизации деньги можно «программировать», создавая довольно сложные сценарии их работы, что для обычного безнала недоступно. Банкам это поможет увеличить степень автоматизации, а главное, позволит создавать сложные финансовые продукты — например, более удобный для кредитной организации аналог структурных облигаций, которые будут «работать сами», требуя лишь минимального присмотра.

Да что такое этот ваш токен?

Небольшое отступление. Чтобы понять, о чем идет речь, вспомним, что одним из краеугольных камней современного финтеха стала технология блокчейна и смарт-контрактов.

Сама идея смарт-контракта была предложена в 1994 году американским криптографом **Ником Сабо**. Нормально реализовать ее удалось, однако, несколько позже — после появления блокчейна и криптовалют.

Технология блокчейна практически исключает возможность манипулирования данными: их можно только внести, но не перезаписать. Истинность документа легко отследить, и она прозрачна для каждого участника блокчейн-сети. Подобная схема работы позволяет существовать и работать смарт-контракту, который представляет собой алгоритм с условиями договора, завернутый в программную оболочку и криптографически защищенный. Смарт-контракт предназначен для автоматического контроля и исполнения договорных отношений. Ник Сабо сравнивал свой алгоритм с тор-

говым автоматом, с помощью которого любой человек, имеющий наличные, может совершать транзакции с продавцом. Посредники и продавец за стойкой при этом не нужны.

Теперь переходим к токenu. Часто говорят, что токен — это цифровой актив. На самом деле токен — единица учета. Под токеном обычно подразумевают не криптовалюту (или стейблкоин), а запись в блокчейне. То есть в сети блокчейна токен управляется смарт-контрактами.

Как деньги на счету становятся токеном? «Токенизация — это процесс преобразования традиционной валюты (в данном случае безналичных средств) в цифровой токен. Проще говоря, средства на банковском счете конвертируются в уникальный цифровой токен, привязанный к определенной сумме. Токены представляют ту же стоимость, но в иной форме. Токенизация осуществляется на уровне внутренних систем банка, где записи о деньгах (цифры в базе данных) заменяются криптографически защищенными токенами. При этом сами средства остаются на банковском счете, а в платежных процессах участвуют токены», — объясняет работу ТБДБ директор продукта Method в финтех-компании Raugine **Артем Журавлев**.

Здесь важно еще раз подчеркнуть: ТБДБ — это не крипта, не стейблкоин и не цифровой рубль. Последний относится к цифровым валютам центральных банков, и его эмитентом является только Банк России. С токенизированным безналом же все проще: его может выпустить любой банк.

В принципе, более или менее понятные вещи на этом и заканчиваются — дальше начинается «серая зона».

Больше транзакций богу транзакций

Очевидно, конечный пользователь безналичных денег может задаться вопросом, как это будет устроено. А главное, зачем это нужно? На первый вопрос в докладе Центробанка есть целых три ответа — в виде разных подходов к архитектуре токенизации.

Первый вариант представлен моделью обособленных платформ (одна платформа — одна кредитная организация либо группа таких организаций). В этом случае ТБДБ будет являться балансовой записью средств при помощи токенизации, что даст банку преимущества в автоматизации платежей и сделок. Такой вариант чем-то похож на современное состояние операторов информационных систем: цифровые финансовые активы (ЦФА), выпущенные внутри инфраструктуры одного оператора, обращаются только на его площадке, а сама площадка с аналогичными инфраструктурами не связана.

Второй вариант — модель единой платформы, к которой подключены сразу многие кредитные организации. Предполагается, что такие системы должны обеспечить широкую interoperability (функциональную совместимость) смарт-контрактов и решить вопрос поддержки расчетов в ТБДБ в рамках платформы. Но, как отмечают аналитики ЦБ, для этого требуется консенсус при выработке общих правил и стандартов.

На Западе уже делаются попытки создания платформ для обращения токенизированных денег разных банков. Есть примеры использования ТБДБ в рамках одного банка или группы финансовых организаций, но подобные системы в основном работают в тестовом режиме. Здесь можно назвать, в частности, USDF Consortium группы американских кредитных компаний: New York Community Bank, NBH Bank, FirstBank, Webster Bank, Synovus, Figure Technologies Inc. и Jam Fintop. «Представленная концепция решает вопросы совместимости банковских токенизированных депозитов (USDF), устраняя барьеры в финансовой системе и открывая финансовые возможности технологии токенизации», — отмечается в докладе ЦБ.

Третий вариант похож на второй, однако в центре стоит не группа банков, решивших упростить себе жизнь, а регулятор, на базе которого и создается единая платформа.

Все описанные схемы выглядят логично, но их реализация и вообще внедрение ТБДБ в России вызывают некоторые сомнения. В первую очередь из-за ЦФА. Напомним, что в отличие от ТБДБ эти активы, функционирующие

на базе того же блокчейна, продуманы куда лучше. Тем не менее, как мы ранее писали (см. статью «ЦФА: сырые, но вкусные», «Монокль» № 23 за 2024 год), для их полноценного использования нужны существенные технические и юридические доработки. Плюс имеется цифровой рубль, тоже обращающийся в тестовом режиме и тоже «требующий напильника» (и расходов на внедрение). Как видим, и у регулятора, и у кредитных организаций есть чем заняться и без токенизации безнала.

К тому же вводить токенизированный безнал весьма затратно. «ТБДБ, имея потенциальные преимущества, являются относительно сложным с технологической точки зрения явлением. Реализация ТБДБ на практике, особенно в случае применения второй или третьей модели, потребует дополнительных расходов участников рынка и принятия мер по управлению возникающими рисками и обеспечению конкуренции», — признают в ЦБ.

Ряд экспертов и участников транзакционного рынка вообще искренне удивлены содержанием доклада, так как его авторы предлагают странное решение несуществующей проблемы. С одной стороны, ускорять и делать еще более прозрачным ничего не нужно: имеющиеся средства достаточно быстры и достаточно прозрачны — например, та же система быстрых платежей (СБП), с помощью которой деньги перебрасываются между банками в течение нескольких минут, а то и секунд. С другой стороны, предполагаемая польза от блокчейна появится сама по ходу развития идеи ЦФА — нужно просто подождать, а не плодить лишние сущности ради самого процесса.

А главное — если отложить в сторону вопросы затрат времени и денег, поиска необходимых специалистов и допустить, что ТБДБ все же решают некие специфические задачи, — остается еще вопрос целесообразности. Даже необходимость введения цифрового рубля вызывает у бизнеса и граждан сомнения (для регулятора-то польза очевидна в силу предельной прозрачности транзакций и большого влияния на эмиссию). Для токенизированного же безнала вопросы осмысленности и рациональности стоят куда более остро. И ЦБ об этом отлично осведомлен. «Применение рассматриваемой в данном докладе технологии токенизации безналичных денег на счетах в банках может иметь наибольший потенциал в странах, в которых инновации в сфере платежей и расчетов все еще не получили широкого распространения в плане обеспечения доступности гражданам и бизнесу различных

цифровых и онлайн-сервисов в режиме 24/7. В России, где высок уровень цифровизации платежей и расчетов, активно развивается СБП, реализуется проект цифрового рубля, дополнительные эффекты внедрения ТБДБ могут быть не так очевидны», — констатируют аналитики регулятора. Виктор Достов также признает: для рядового пользователя в случае внедрения ТБДБ, как и в случае ЦВЦБ, мало что изменится.

Наконец, нет гарантий, что токенизация безнала поможет решить самую важную на сегодня проблему — организацию защищенных трансграничных платежей.

«Концепция токенизации звучит достаточно романтично в текущих реалиях. Традиционную криптовалюту еще можно попробовать внедрить, однако выпуск новых токенов и их применение в международных расчетах представляется сложной задачей, и не совсем ясно, зачем это делать. Вероятно, более жизнеспособной будет идея создания токена или цифровой валюты БРИКС: здесь есть определенные шансы на успех», — подсказывает нишу для новинки Артем Журавлев. И звучит это интересно не только в рамках БРИКС.

За границу не укатится

В разрезе «трансгрانا» идея и правда выглядит привлекательно: если несколько банков из разных стран частично объединят свои инфраструктуры для обмена токенами, то удастся и транзакции ускорить, и на санкции внимания не обращать. Новый инструмент позволит российским экспортерам перестать заниматься финансовой эквилибристикой, а партнерам — решить часть своих проблем.

«Для трансграничных переводов необходима единая платформа. Поскольку платформа здесь, в отличие от ЦВЦБ, включает финансовые организации, а не центробанки, создать ее будет проще, чем инфраструктуру для трансграничных переводов ЦВЦБ», — полагает Виктор Достов.

«Токенизация банковских средств активно развивается за границей, особенно в контексте цифровых активов. Один из примеров — токенизация ценных бумаг и активов на блокчейне, где токены представляют собой акции, облигации и другие финансовые инструменты», — напоминает Артем Журавлев.

Вот только поскольку природа ТБДБ аналогична природе ЦФА, с ними возникают те же проблемы, что и с использованием ЦФА для трансграничных расчетов. Во-первых, возникает вопрос с юридическим обеспечением сделок, так как получившийся токен должен иметь одина-

ковый правовой статус по обе стороны границы или сразу в нескольких странах при сложных сделках. Во-вторых, требуется инфраструктура, аналогичная инфраструктуре для обмена ЦФА. А за нее пока никто не брался (стадия экспериментов не в счет). В-третьих — и это, наверное, главное препятствие на пути к удобным трансграничным сделкам — наши партнеры не хотят портить отношения с коллективным Западом, опасаются вторичных санкций и не готовы наводить цифровые мосты.

Справедливости ради отметим, что такие опасения обоснованны. Как полагают эксперты рынка, отследить любые цифровые активы, связанные с Россией, достаточно просто, а значит, на новый инструмент, его эмитентов и лиц, способствующих его применению, могут быть оперативно наложены санкции. Это в полной мере касается и токенизированных безналичных денег, которые с точки зрения анонимности куда ближе к стейблкоинам, чем к криптовалютам, то есть имеют привязку к конкретному активу, у которого есть определенное местонахождение.

У нас, несмотря на принятие закона о ЦФА (Федеральный закон от 31 июля 2020 года № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»), регулирование токенизированных активов тоже пока далеко от совершенства. «Полноценного регулирования токенов в российском законодательстве все еще нет. При этом существуют две юридические сущности, которые могут быть применимы к криптовалютным токенам: цифровая валюта и иностранные цифровые права. Цифровая валюта прекрасно подходит для описания биткоина и ряда анонимных монет. А иностранные цифровые права, исходя из текущей формулировки, могут применяться к большому количеству иных криптовалютных токенов. При этом на практике многие виды криптовалюты госорганы рассматривают именно как цифровую валюту», — объясняет руководитель практики «Цифровая экономика» юридической компании GMT Legal Денис Поляков.

По мнению эксперта, в случае с ТБДБ имеется два юридических варианта реализации: как один из видов ЦФА и как новый вид цифровых прав. Однако нужно помнить, что ЦФА не может быть использован в качестве средства платежа, за исключением трансграничных расчетов. Концепция нового вида цифровых прав более реалистична, но в этом случае придется разрабатывать принципиально иное регулирование, что может занять достаточно много времени. ■

Алексей Долженков

Бенефициаров бизнеса найдут через соцсети

Налоговая служба продолжает ставить рекорды по сборам. И дело не только в увеличении налоговой базы, но и в расширении возможностей для сбора и анализа данных налогоплательщиков, включая личную информацию



В последнее время Федеральная налоговая служба все жестче относится к дроблению бизнеса

По результатам семи месяцев налоговая служба собрала для казны на 27% больше денег, чем за аналогичный период прошлого года. Поступления в консолидированный бюджет увеличились с 25 до 31,9 трлн рублей. Причем во многом этот рост объясняется не изменениями в налогообложении, а повышением эффективности работы ФНС. Неудивительно, что на конференциях и семинарах для бизнеса, посвященных «новой налоговой реальности», все чаще констатируют: компании живут в «стеклянном доме», в котором не скрыться от внимательного взгляда «большого брата».

Бизнес платит за всех

Цифры, конечно, впечатляют. Общие мы уже назвали; если же взглянуть на отдельные показатели, то выяснится: поступле-

ния в федеральный бюджет в январе–июле выросли на 42% (+4,1 трлн рублей), в консолидированные бюджеты субъектов РФ (в том числе местные) — на относительно скромные 10% (+939 млрд рублей), страховые взносы прибавили 32% (+1,8 трлн).

Что касается основных налогов (см. график 1), то сокращение поступлений наблюдалось только по налогу на прибыль (–3%). В отчете «Итоги деятельности ФНС России за январь–июль 2024 года» это объясняется снижением средней экспортной цены на газ, уменьшением объема экспорта сырой нефти, а также ростом расходов на уплату НДС и НДС. Кроме того, подешевела продукция металлургов, химиков и угольщиков, а банкам пришлось досоздавать резервы. Не последнюю роль сыграла и высокая база января 2023 года, связанная с переплатой по налогу на прибыль на ЕНП (единый налоговый платеж).

Поступления от НДС поднялись на заметные 22%. В качестве основных факторов, повлиявших на ситуацию, в ФНС называют повышение цен за первое полугодие на 7,9% и увеличение оборота розничной торговли за тот же период на 8,8%. Кроме того, отмечается опережающий рост поступлений по НДС в сфере добычи полезных ископаемых (в том числе за счет увеличения добычи природного газа), металлургии и машиностроении, розничной торговле, строительстве, информации и связи.

По НДФЛ прирост еще больше — 28%. Тут причина очевидна: расширение фонда заработной платы за январь–июнь 2024 года на 18,7%, а также повышение премиальных выплат и дивидендов на 31,3%. Тут важно понимать, что зарплата — это не только доходы физлиц, но и расходы работодателей. Более того, налоговыми агентами (теми, кто не-



Налоговая начала эффективно работать с информацией при Михаиле Мишустине и достигла высокой эффективности в аналитике при Данииле Егорове

посредственно отвечает за уплату налога) в случае найма сотрудников по трудовому договору являются как раз компании. Со страховыми взносами ситуация аналогична: по трудовым договорам агентами являются компании, а не работники. При этом страховые взносы поднялись на 33%. Все сказанное означает, что нагрузка на бизнес серьезно увеличилась.

Налоги, уплачиваемые в связи с применением специальных режимов, выросли за январь–июль 2024 года на 44,3%. Основу поступлений здесь составляет УСН (+41,5%); остальные спецрежимы (НПД, патенты, ЕСХН) показали сравнимые темпы, но их доля в общем объеме налоговых поступлений от спецрежимов невелика.

А вот с НДС ситуация иная. Это скорее история про стратегические решения правительства и конъюнктуру мирового рынка, а не про эффективность работы ФНС. Отметим только, что за семь месяцев текущего года он увеличился на 66%.

На графике 2 можно наблюдать интересную картину: с определенного момента начисления стали обгонять поступления. Это сезонное явление, связанное с тем, что по некоторым налогам, например по налогу на прибыль, предполагаются авансовые платежи. В целом же по году начисленные налоги никогда не обгоняют полученные. Например, в 2011 году первые отставали от вторых на 23%, в 2019-м — на 4,1%, а в 2023-м расхождение составило меньше сотой доли процента. Вероятно, дело в том, что раньше региональные управления ФНС, составлявшие ежемесячные отчеты по форме № 1-НМ, не могли оперативно начислить налог на доходы физлиц и проверяли его по факту. Сейчас же налоговики, похоже, даже НДФЛ всем гражданам страны способны рассчитать в режиме реального времени.

«Большой брат» еще подрос

Таким образом, увеличение поступлений налогов и сборов в этом году произошло за счет объективных экономических факторов. Но не только. Компании, зная, что ФНС все видит, стали более осторожно подходить к идее оптимизации налогов, а ведомство, в свою очередь, продолжило совершенствовать методы выявления разных схем уклонения от уплаты.

Председатель совета директоров аудиторской компании «Градиент Альфа» Павел Гагарин говорит, что на сегодня ФНС не просто самая технологичная и цифровая служба России, но и крупнейшая IT-компания страны. Прогресс обеспечивается за счет автоматизирован-

ной системы контроля АСК НДС-2, части автоматизированной информационной системы «Налог-3», внедрения онлайн-кассы, системы маркировки и прослеживаемости товаров. АСК НДС-2 позволяет мониторить весь процесс создания добавленной стоимости в режиме реального времени. Программа самостоятельно сопоставляет декларации, находит разрывы в цепочке НДС, определяет риск-профиль каждого налогоплательщика. Онлайн-кассы — это анализ оптовых и розничных продаж и контроль наличности, выявление случаев обналичивания денег. Система маркировки и прослеживаемости товаров дает возможность проследить весь путь продукта, от производителя или импортера до конечного потребителя. Таким образом с рынка постепенно вытесняются контрафакт и фальсификат, а серые схемы перестают работать.

Но если раньше, по словам Павла Гагарина, все это делалось, скорее, «по желанию» прежнего руководителя налоговой службы Михаила Мишустина, то сейчас в основном «по необходимости». Бюджету нужны деньги на СВО, оборонную и обрабатывающую промышленность, обеспечение технологического суверенитета, достижение национальных целей развития, структурную перестройку экономики в целом. Рост сбора налогов по итогам первого полугодия, по мнению представителя «Градиент Альфа», произошел во многом благодаря тщательному предпроверочному анализу. ФНС сама подчеркивает: уменьшение количества выездных проверок обусловлено применением передовых информационно-аналитических инструментов. На открытых мероприятиях налоговики говорят, что выездная проверка стала крайней мерой воздействия на откровенно недобросовестных налогоплательщиков. А с добросовестными работают практически полностью в бесконтактном режиме. К ним нередко применяются схожие меры контроля, но под другими названиями и в иных форматах: профилактические беседы, рассылка требований, опросы сотрудников, предложения уточнить налоговые обязательства и, как следствие, «добровольно доплатить сумму налога».

По данным ФНС, итогом выездных налоговых проверок и аналитической работы за январь–июль 2024 года стало поступление в бюджет дополнительных 196 млрд рублей — на 19% больше, чем годом ранее. Причем 60% этих поступлений пришлось на аналитическую работу. По результатам камеральных проверок доначислено 54 млрд рублей (+21,7%). Интересно, что после получения требований о предоставлении пояснений

60% дополнительных по-

ступлений по результатам

налоговых проверок при-

ходятся на аналитическую

работу

(в процессе камеральных проверок) налоговые обязательства компаний увеличились на 78,5 млрд (+18,8%) — то есть, видимо, пояснения они дать не смогли.

Что касается возможностей ФНС, то они действительно впечатляют. Конечно, на самом деле мы уже много лет живем в «стеклянном доме» и при желании спецслужбы и налоговая могли выяснить о нас любой факт, который когда-либо упоминался в Сети. Однако раньше для сопоставления разрозненных фактов и поиска взаимосвязей требовалось много часов человеческого труда. А сейчас все необходимое делают программы.

Всесильная аналитика

Специальный советник по налоговым вопросам коллегии адвокатов Rep & Raper **Андрей Локис** рассказывает, что ФНС активно использует в своей работе сведения, полученные от кредитных организаций, Росфинмониторинга, Росреестра, таможенных органов, органов записи актов гражданского состояния, ГИБДД, системы «Платон» и других ведомств и частных компаний. Кроме того, очень часто большой массив данных для анализа предоставляют сами налогоплательщики — на своих сайтах, в социальных сетях, а также на сайтах, где размещаются вакансии (hh.ru, rabota.ru, avito.ru и пр.).

Павел Гагарин напоминает: реестр ЗАГС позволяет ФНС найти родственников, которых недобросовестные предприниматели привлекают для налоговой оптимизации — регистрации на них компаний и имущества, занижения выручки, применения специальных налоговых режимов, таких как УСН, созданных для малого бизнеса, но используемых и крупными компаниями при дроблении. Кроме того, по словам эксперта, активно изучаются данные расширенных банковских выписок, где указываются суммы, назначение платежа, плательщик. Анализируются одинаковые назначения платежей по одним и тем же контрактам, от одних и тех же плательщиков разным получателям. Рассматриваются общие учредители либо связи между учредителями, в том числе через почтовые адреса, адреса электронной почты, IP-адреса, различные базы данных, всевозможные платежные системы, сайты, переписку, информацию с видеокamer — в общем, все, что есть в компьютерах.

Массив сведений, который ФНС прогоняет через свои аналитические сервисы, не просто впечатляет, но вызывает оторопь. Вдумайтесь: в качестве наиболее распространенных источников информации юрист практики структурирования бизнеса «КСК Групп» **Джавид Эйюбов** называет сайты и соцсети компаний,

Динамика поступлений основных налогов и сборов: бизнес платит из всех сил **График 1**



Дробление бизнеса

оправдано, когда оно пре-

следует деловую цель, а

налоговые обязательства

не уменьшаются

топ-менеджеров и рядовых сотрудников; данные по доменным именам, номерам телефонов, электронной почте; свидетельские показания (сотрудников, контрагентов, бывших руководителей); общие мероприятия (корпоративы, конференции); визитки, вывески, дизайн помещений/сайтов и т. д.; содержание документов (типовые или нет, исполняются или нет); чаты в мессенджерах, переписку в электронной почте; открытые источники: СПАРК, «Контур», сайт Роспатента и пр.

Кроме того, в своей практике Джавид Эйюбов и его коллеги из «КСК Групп» встречали и необычные случаи: позиционирование бизнеса в Сети (то, как

структура преподносится собственником или топ-менеджерами в рекламе, интервью, на сайтах и т. д.); история создания и работы компании (кто создал, когда, как и кому передавался бизнес, история перехода сотрудников и т. д.). Известна даже история, когда по геопозиции, указанной в Instagram (принадлежит компании Meta, запрещенной в России), ФМС доказала, что налогоплательщик постоянно живет за рубежом и не является налоговым резидентом РФ, в связи с чем доначислила налоги по нерезидентским ставкам. Проверяются соцсети работников, топ-менеджеров. Например, по фотографиям на страничке одного сотрудника налоговика выяснили, что несколько компаний проводят совместные корпоративы под единым брендом, и это свидетельствует об их взаимосвязанности. Используются и боты в Telegram — так, например, удастся проверить, как человек записан в телефонах его знакомых: скажем, кто-то может быть назван собственником бизнеса, компании и т. д., хотя юридически таковым не является. Анализируются выписки со счетов: если ИП, который не имеет отношения к компании, постоянно обедает в ресторане рядом с ее офисом или там же оплачивает парковку, это привлечет внимание налоговиков.

Джавид Эйюбов отмечает, что часть обнаруженных данных органы ФНС вряд ли смогут использовать в акте налоговой проверки (например, информацию из ботов в Telegram). Однако полученные сведения позволят им не только составить свое мнение о бизнесе и его руководителях, но и получить ниточку, за которую можно потянуть дальше.

Проверки: камеральная не лучше выездной

Собирают же документы налоговые органы уже в рамках выездной налоговой проверки. И тут тоже есть интересные нюансы. Для проверки достаточно обоснованных подозрений, но формально ими могут стать даже мелкие нарушения в уплате НДС или расхождения с расчетами налоговиков. Проверили камерально, нашли повод для подозрений — и выехали с проверкой. Конечно, решение о проверке нужно вручить проверяемой компании, но это можно сделать и лично — прямо перед началом выемки документов. Ведь срок предъявления решения Налоговым кодексом не установлен.

Впрочем, на практике такого обычно не происходит. По словам Андрея Локиса, камеральная проверка автоматически начинается со дня представления налогоплательщиком декларации (в том числе уточненной) по тому или иному

налогу. Доначисление производится как по итогам камеральной проверки, так и по результату выездной. «Выездные проверки без предупреждения не случаются. Как правило, налоговый орган сначала приглашает налогоплательщика и предлагает ему добровольно уточнить (в сторону увеличения) размер своей налоговой обязанности. В противном случае налогоплательщик информируется о том, что в его компании будет проводиться выездная проверка», — поясняет представитель PwC & PwC.

Но даже если до выездной проверки не дошло, ситуация все равно может оказаться сложной. «Основой налогового контроля малого и среднего бизнеса становятся камеральные проверки, а «крупняка» — Федеральный реестр предполагаемых выгодоприобретателей. Это закрытый внутренний «черный список» ФНС; в него включаются те налогоплательщики, которые, по мнению налоговых органов (и их IT-систем), по-прежнему сотрудничают с компаниями-однодневками (так называемыми техниками), используют токсичные способы налоговой оптимизации и потому подлежат выездным налоговым проверкам. В ходе камеральных проверок возможен осмотр помещений налогоплательщиков, выемка документов. Разве это не выездная налоговая проверка под другим названием?» — рассуждает Павел Гагарин.

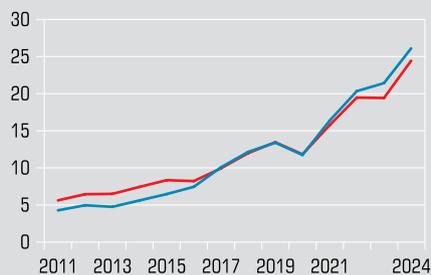
Маленькие хитрости ФНС

Стоит отметить, что на этом интересные методы работы ФНС не заканчиваются. Например, сейчас предприятие не может оплатить новую задолженность, пока не погасило старую. Дело тут в том, что с 2023 года был введен Единый налоговый счет (ЕНС). На ЕНС, как поясняет Павел Гагарин, данные могут теряться, в итоге возникают задолженности многолетней давности. Выход из такой ситуации только один: платить налоги за третьих лиц. А налоговикам программные баги выгодны: благодаря им бюджет получает больше денег. «Впрочем, сейчас нарабатывается юридическая практика по устранению подобных недочетов в ЕНС: задолженности по истекшим налоговым периодам отменяются через жалобу в вышестоящий налоговый орган (что предпочтительнее) либо через суд», — говорит Павел Гагарин. Андрей Локис добавляет, что право оспорить доначисление налогов, например по результатам проверки (камеральной либо выездной), по закону не зависит от уплаты недоимки (в том числе частичной).

Еще одна методика, которую активно использует ФНС, — исполнение роли «добротного следователя». «Это тоже про-

Рост налоговых поступлений ускорился с 2021 года

График 2



налоги и сборы за январь–июль, трлн руб.

■ Начислено ■ Поступило

Источник: ЕМИСС (данные ФНС по форме №1-НМ)

ФНС не просто самое

технологичное и цифро-

вое ведомство России, но

и крупнейшая IT-компания

страны

филактическая, но очень действенная мера, позволяющая избежать проверки, — рассказывает Павел Гагарин. — Суть в том, что налоговики вызывают налогоплательщика, показывают схему его работы и предлагают доплатить налоги добровольно, а в противном случае грозит проверкой со всеми вытекающими отсюда последствиями в виде не только доначислений, но и доказательств умысла неуплаты налогов, пеней, штрафов».

Даже рассредоточившись, не спрячешься

Стоит обратить внимание и на такой важный аспект, связанный с налоговым контролем, как дробление бизнеса. По словам Павла Гагарина, то, что ФНС будет уделять много внимания дроблению

бизнеса, стало понятно еще в феврале — после послания президента Федеральному собранию, в котором много говорилось о налогах, дроблении и амнистии. В июле–августе исчезли последние сомнения: ФНС опубликовала два письма, адресованных своим территориальным органам, о том, как выявлять схемы дробления. «Налоговики на местах чтят такие письма больше Налогового кодекса, для них это приоритет в работе», — отмечает председатель совета директоров «Градиент Альфа».

Впрочем, эксперт напоминает, что к сложно структурированному бизнесу, у которого такая ситуация сложилась исторически, налоговики относятся с пониманием — преследуют только бизнес, раздробленный с целью уклонения от уплаты НДС. Сейчас, по информации Павла Гагарина, после некоторого затишья в предыдущие годы подобных претензий становится больше, но речь идет в основном о крупном бизнесе с выручкой свыше 1–2 млрд рублей (в зависимости от региона), который раздроблен до состояния «упрощенки» и неуплаты НДС, при этом имея одних и тех же бенефициаров.

Джавид Эйюбов отмечает, что, хотя проблема дробления бизнеса была актуальна всегда, пик пришелся на период знаменитых «дел блогеров». Впоследствии это привело к изменению законодательства по УСН и амнистии. Чаще всего, по данным эксперта, дробится бизнес с оборотом до 2–3 млрд рублей. Для компаний с оборотом выше указанной суммы в большинстве случаев дробление уже не актуально.

По информации руководителя аналитического департамента AMarkets Артема Деева, налоговики сейчас часто обращают внимание на компании, которые получают доход на уровне до 10–15 млн рублей в год, поскольку раньше на этом уровне риск попасться на глаза ФНС был не слишком высоким.

Андрей Локис поясняет, что разделение бизнеса на несколько юридических лиц оправдано, когда оно преследует деловую цель и необходимо для достижения определенного экономического результата. Как показывает арбитражная практика, убедительной деловой целью дробления выглядит совокупное по группе компаний увеличение выручки, привлечение новых клиентов, расширение рынков сбыта, рост численности персонала и заработной платы, увеличение производственных мощностей, расширение ассортимента выпускаемой продукции или спектра оказываемых услуг — при этом налоговые обязательства не должны уменьшаться. Это, напомним, самое главное для ФНС. ■

Александр Смирнов

Грузинская мечта становится реальностью

Власти Грузии предприняли вызывающую попытку отстоять суверенитет страны, что вызвало негодование в США и ЕС. Однако в Тбилиси не испугались, а напротив, максимально ужесточили тон общения с Западом, давая понять, что времена манипулирования Грузией давно прошли

Как внезапная лавина, сошедшая с Казбека, потрясли слушателей слова экс-премьера правительства Грузии, основателя правящей партии «Грузинская мечта» **Бидзины Иванишвили** о том, что грузинам следует признать вину за войну, развязанную в 2008 году против Южной Осетии.

«На фоне двенадцати лет непрерывного мира в Грузии я еще глубже верю, что именно признание собственных ошибок, память о многовековом братстве и дружбе между грузинами и осетинами станут началом пути, побуждающего людей, живущих по обеим сторонам линии разграничения, восстановить доверие... Как только закончатся [парламентские] выборы 26 октября, когда будут осуждены зачинщики войны, когда абсолютно все виновные в разрушении грузино-осетинского братства получат строгую юридическую оценку, тогда мы обязательно найдем в себе силы извиниться за то, что согласно полученной извне задаче предательское “Национальное движение” (партия экс-президента Грузии **Михаила Саакашвили**. — “Монокль”) в 2008 году охватило пламенем огня наших осетинских сестер и братьев. А поскольку одним из важнейших краеугольных камней нашей, грузин и осетин, христианской веры является прощение, я уверен, что братоубийственное противостояние, которое враги Грузии развязали для наших народов, закончится историческим взаимным прощением и искренним примирением», — сказал Бидзина Иванишвили.

Это заявление вызвало шок не только в рдеющих рядах сторонников Саакашвили, но и на Западе, который в 2008 году аккуратно подтолкнул Грузию к силовому решению осетинского и абхазского вопросов. Саакашвили уловил запрос США на проведение антироссийской политики, а военное нападение на регионы, которые Москва взяла на себя обязательства защищать, стало ее кульминацией. В жертву были принесены жизни и осетин, и грузин.

Кроме прочего, заявление Иванишвили означает, что Запад впредь может



Почетный председатель партии «Грузинская мечта — Демократическая Грузия» Бидзина Иванишвили

не рассчитывать на Грузию в качестве пешки в игре против России.

Поскольку громкая инициатива грузин совпала по времени с напряженностью в российско-абхазских отношениях, возник вопрос: не связаны ли эти два события? Скорее всего, не связаны. Было бы странно предполагать, что Россия ре-

шит помогать Грузии возвращать в свой состав Абхазию и Южную Осетию в обмен на какие-то обещания со стороны Тбилиси.

Во-первых, власть в Грузии может поменяться в результате выборов или госпереворота или Тбилиси может передумать выполнять свои обещания.



Бывший президент Грузии Михаил Саакашвили присутствует по видеосвязи из больницы на судебном заседании по делу о разгоне митинга в 2007 году

Во-вторых, нормализация отношений с Москвой и попытка поставить на место США и их местных марионеток — в интересах самой Грузии.

Что касается трений России с Абхазией, то они носят чисто хозяйственный характер. Парламент Абхазии под предлогом недовольства местной националистически настроенной оппозиции отозвал законопроект, разрешающий российским инвесторам возводить в республике жилье. Москва посчитала, что если экономике Абхазии не нужны лишние деньги, то, может быть, стоит прекратить субсидировать бюджет региона и дотировать цены на электроэнергию. Но в Сухуме, похоже, придерживаются иного мнения: дотации из России обязательны, а обязательства Абхазии перед Россией выполняются по желанию.

По странному стечению обстоятельств 16 сентября сайт президента Абхазии **Аслана Бжани** подвергся хакерской атаке, в результате которой на нем ненадолго появилось сообщение о том, что после отмены договоренности с Россией о создании военно-морской базы в порту Очамчыры там может появиться база турецкого флота. А МИД Абхазии ухватился за возможность похвалить президента Грузии, демонстрируя, как «много вариантов» существует у Сухума, хотя Иванишвили даже не упомянул о намерении мириться с абхазами.

И все же Сухум в торге с Москвой пытается нащупать свою максимальную финансовую выгоду, а не ищет новые варианты политической ориентации. Так же и Россия далека от геополитических перемен на южных границах.

Предложение Иванишвили извиниться перед осетинами отнюдь не означает, что на следующий день после принятия извинений над Цхинвалом будет поднят

флаг Грузии. Напротив, для начала восстановления отношений с Южной Осетией Грузии придется отложить вопрос о госграницах в долгий ящик. В лучшем случае последует постепенный процесс медленного налаживания двусторонних отношений, и даже возобновление торговли Грузии с Южной Осетией и Абхазией в перспективе нескольких лет будет большим прорывом. Максимальным уровнем этой интеграции может стать облегчение трансграничной логистики между Грузией, Абхазией и Южной Осетией. А возможно, и между Грузией и Россией.

Но это отдаленная перспектива. В первую очередь Иванишвили своими заявлениями преследует стратегическую задачу ограничить американское влияние на внутреннюю политику Грузии и создать условия, при которых в перспективе у власти больше не появится новый Саакашвили, готовый бросить страну в пламя войны, выгодной внешним спонсорам.

Период взросления

Отношения Москвы с Тбилиси были непростыми еще при позднем Союзе. В конце 1980-х можно было услышать выражение: «Если тебе не нравится в Грузии, поезжай в СССР», а дети, отвечая на вопрос «В какой стране вы живете?», отвечали, что в Грузии.

При этом сама Грузия находилась в Советском Союзе скорее в привилегированном положении. Обеспечение безопасности, современная инфраструктура, образование, медицина и прочие блага расценивались как вещи сами собой разумеющиеся: вон плещется море, утром снова взошло солнце, а вот построилась новая школа. При этом союзные власти сквозь пальцы смотрели

на мелкий, а порой и не очень мелкий бизнес местного населения и элит. В итоге в СССР было принято шутовское деление грузин на успешных, тех кто ездит на черных «Волгах», и неудачниках на «Волгах» белого цвета. ГССР напоминала подростка, который уже начал зарабатывать карманные деньги, но все еще живет за счет родителей, не осознавая этой диспозиции.

Развал СССР моментально продемонстрировал, как устроен реальный мир: в Грузии началась череда кровавых конфликтов, а ВВП республики с 1990 по 1994 год сократился в три раза, погрузив население в нищету.

Вооруженные стычки грузинских националистов с осетинами начались еще в 1989 году, а в начале 1991-го президент уже не подчинявшейся СССР Грузии **Звиад Гамсахурдия** начал предпринимать попытки установить силовой контроль над Южной Осетией. Реализации этого плана помешал военный переворот, свергнувший Гамсахурдия и вылившийся в вооруженные столкновения с танками на улицах грузинской столицы.

В 1992–1993 годах Тбилиси попытался силовым путем установить контроль над Абхазией, не желавшей оставаться в составе Грузии после развала СССР, однако проиграл войну.

Казалось, что Грузия должна навсегда оставить попытки военным путем установить контроль над регионами, жители которых не хотели иметь с ней ничего общего. Однако в ходе нового госпереворота и «революции роз» у власти в 2003 году оказался Михаил Саакашвили.

Первым пробным камнем в его попытках собрать воедино все регионы, некогда входившие в ГССР, стала Аджария: хотя автономная республика не объявляла о своей формальной независимости, Тбилиси не контролировал эту территорию. Политическое противостояние Михаила Саакашвили и руководителя Аджарии **Аслана Абашидзе** продолжалось более полугода. В поддержку новых властей Грузии выступили США, в то время как Аджария не смогла заручиться чьей-либо помощью, а внутри самой автономии не было единства.

В итоге Абашидзе согласился покинуть Аджарию, улетел в Москву, а Саакашвили отпраздновал победу, поверив, что при поддержке США можно легко покорять регионы. Впрочем, в Тбилиси понимали, что ни в Абхазии, ни в Южной Осетии повторить аджарский сценарий не получится, и принялись усиливать армию, проводя военные учения с американцами и НАТО.

Как мы знаем, российские войска быстро разбили грузинскую армию, вторгнувшись в Южную Осетию в августе



Грузия. Тбилиси. Участники акции протеста

2008 года, а помощи Запада Тбилиси так и не дождался. Символом полной растерянности Саакашвили стали эпизоды с жеванием собственного галстука во время телефонного разговора с кем-то из западных партнеров и его попытка убежать от собственной охраны, когда в небе послышался звук приближающихся российских истребителей. История отношений Саакашвили с Западом лучше всего описывается анекдотом про зайца, которому волк посоветовал послать медведя куда подальше, а когда побитый заяц обратился к волку за помощью, то получил новый совет: больше не связываться с медведем.

Помпезно представленные Саакашвили экономические реформы и меры по борьбе с коррупцией сопровождался экономическим ростом в среднем около 10% в год, но экономики соседних Армении и Азербайджана росли быстрее. Этот экономический рост легко давался за счет низкой базы и имел восстановительный характер после сильного провала первой половины 1990-х, а также подпитывался щедрым притоком западных грантов, которые в конечном счете обходятся дороже любых кредитов. А вот потеря российского рынка в 2006 году сильно ударила по грузинским производителям и особенно болезненно позже — на фоне мирового финансового кризиса в 2008-м.

Грузия при Саакашвили выглядела словно перевязь для шпаги Портоса из

«Трех мушкетеров», у которого хватило средств только на ее роскошную переднюю часть, а задняя сторона, закрытая плащом, была предельно аскетичной. Строительство прозрачных офисов госучреждений для выявления коррупционеров — это интересно, но если политика и экономика страны для ее руководителя вторичны по отношению к внешним обязательствам, это рано или поздно станет очевидным для избирателей.

В итоге грузины разочаровались в Саакашвили: он так и не предоставил согражданам уровень жизни как в США или Западной Европе, на что многие искренне надеялись, а вместо этого завел страну в кровавый тупик.

Смена курса

В 2012 году в Грузии прошли первые парламентские выборы после конституционной реформы, передавшей властные полномочия от президента страны правительству, которое теперь формирует парламент. На этих выборах победила «Грузинская мечта» — новая политическая сила, созданная Бидзиной Иванишвили. Она получила почти 55% голосов избирателей. А партия Саакашвили «Единое национальное движение» — чуть более 40%, и этот результат лишил его возможности пересесть из президентского кресла в премьерское.

Кстати, в 2003 году Иванишвили привнес ответственность «революцию роз» и даже

финансировал Саакашвили. Однако дальнейшие действия «революционера» не только разочаровали олигарха, но и заставили его самого прийти в политику.

Поскольку Бидзина Иванишвили долгое время жил и работал в России, а также ранее имел российское гражданство, политические противники пытались обвинять его в работе на Москву. Однако «Грузинская мечта» провозгласила курс на вступление в ЕС и НАТО, который поддерживало большинство избирателей.

На практике Иванишвили начал проводить не пророссийскую и не прозападную, а прогрузинскую политику. Тбилиси не только оставил планы военного захвата Абхазии и Южной Осетии, но и перестал быть пешкой в большой американской геополитической игре против России. И уже в 2013-м, после семилетней паузы, грузинские вина и коньяк вернулись на российский рынок. В дальнейшем, с 2013 по 2024 год, рост грузинской экономики составлял в среднем скромные 5%, ускорившись только в последние два года до 7–10%, однако избиратели оказались довольны такой стабильностью, неизменно продлевая мандат «Грузинской мечты» на выборах.

Иванишвили не стал держаться за власть. Проработав чуть более года на посту премьера в 2013-м, в начале 2021 года он оставил и пост руководителя

партии «Грузинская мечта». Во многом этому поспособствовало резкое падение популярности движения Саакашвили. Задача будто бы была решена.

На парламентских выборах 2016 года «Единое национальное движение» потеряло 13% своих избирателей, получив лишь 27% голосов, а на выборы 2020 года партия Саакашвили и вовсе не решилась идти в одиночку, сформировав коалицию оппозиционных партий, которые вместе получили те же 27%.

Грузия при Саакашвили выглядела словно перевязь для

шпаги Портоса из «Трех мушкетеров», у которого хвати-

ло средств только на ее роскошную переднюю часть

Прозападная оппозиция, не имея шанса победить на выборах (которые признавались честными США и ЕС), постоянно пыталась повторить «революцию роз», не брезгуя любыми поводами.

Весной 2018 года после проведения полицией антинаркотических рейдов по ночным клубам Тбилиси напротив парламента был разбит палаточный городок, протестующие требовали отставки премьера. Спустя несколько месяцев в уличной драке погибли два подростка, и оппозиция снова вывела своих сторонников под стены парламента.

В июне 2019-го Межпарламентская ассамблея православия проводилась в зале заседаний грузинского парламента, в работе приняла участие российская делегация, а депутат российской Госдумы **Сергей Гаврилов** имел неосторожность сесть в кресло председателя парламента. В тот же день оппозиция собрала массовую акцию протеста и ночью предприняла попытку штурма здания заседаний депутатов. Правоохранители дали отпор нападавшим, применили слезоточивый газ и резиновые пули, очередной попытка госпереворота не удалась.

При этом власти Грузии были явно напуганы размахом акций протеста и попытались пойти им навстречу: председатель парламента **Ираклий Кобахидзе** подал в отставку. Это не только не успокоило оппозицию, но раззадорило ее. Акции протеста продолжались пять месяцев, грузинские власти предъявляли лидерам оппозиции обвинения в попытке захвата власти, а затем снова

шли на уступки, отправив в отставку премьер-министра Грузии **Мамуку Бахтадзе** и обещая провести конституционные реформы.

Власти Грузии прекрасно понимали, что за протестами и попытками силового захвата власти стоят США, финансирующие оппозицию через гранты НКО. Председатель партии «Грузинская мечта» Бидзина Иванишвили даже публично просил США не вмешиваться во внутренние дела Грузии, давая понять, что это

в конечном счете навредит американо-грузинским отношениям. «Я не исключаю, что публично обращаюсь к Конгрессу, Сенату, администрации президента США и объясню, что у нас организации, профинансированные американскими деньгами, вредят интересам США. Пусть никто не думает, что я забочусь о США. Америка — сверхдержава. Они и без меня хорошо развиваются. Для нас основанием является Грузия», — сказал тогда Иванишвили.

2020 год в Грузии прошел спокойно лишь благодаря COVID-19, а буйным сторонникам прозападной оппозиции, как станет очевидно позднее, домашнее заточение и сопутствующие ему невольные размышления о главном в жизни, явно пошли на пользу.

В 2021 году Михаил Саакашвили решил, что без его полководческого гения оппозиция явно не справится с задачей захвата власти, и нелегально прибыл из Украины в Грузию, где был тут же арестован. Но внезапно выяснилось, что за прошедшие два года общественные настроения в Грузии сильно изменились и митинговать с требованием освобождения лидера «революции роз» вышла лишь небольшая кучка его сторонников.

США потеряли терпение

После начала СВО на Украине Грузия не только не присоединилась к американским санкциям, но и стала активно поставлять в Россию санкционные товары. И уже осенью 2022 года Агентство США по международному развитию (USAID)

в своем докладе обвинило Бидзину Иванишвили «в захвате государства», в коррупции и создании «экономической зависимости Грузии от России».

При этом доля России в объеме внешней торговли Грузии в 2022 году составила 13,1%. Быть может, американцев напугали темпы роста товарооборота между двумя странами — они увеличились в 2022 году на 52%? Показательно, что товарооборот между Арменией и Россией за тот же период тоже вырос в два раза, однако армянского премьера Вашингтон в близости к Москве не обвиняет — напротив, хвалит за сопротивление российскому влиянию.

Опубликовав список обвинений в адрес Иванишвили, США выдали ему «черную метку», продемонстрировав грузинским элитам необходимость дистанцироваться от неугодного Вашингтону политика. Однако произошло то, о чем ранее предупреждал Иванишвили: проамериканские активисты своим усердием только навредили интересам США. «Грузинская мечта» не отреклась от Иванишвили, а решила поставить Вашингтон на место. И в Грузии многие ее поддержали.

В начале 2024 года прошел съезд партии, на котором Бидзина Иванишвили объявил о своем возвращении в политику: он стал почетным председателем партии. «Геополитическая обстановка вокруг нашей страны осложнилась, и вызовы возросли. В таких условиях даже небольшие ошибки правительства могут обойтись стране очень дорого», — сказал Иванишвили на съезде.

Весной 2024 года власти Грузии объявили о необходимости принятия закона «О прозрачности иностранного влияния», который предусматривает декларирование доходов и расходов всеми НПО, НКО и СМИ, у которых зарубежное финансирование составляет более 20% общего бюджета. Для грузинских властей не было секретом, кого и в каких объемах финансируют американцы. Однако истинное положение дел должны были увидеть сограждане. При этом закон лишь требует показать источники финансирования, но не запрещает и не дискредитирует иным образом такие организации.

Хотя в США куда более строгое положение об иноагентах, предусматривающее тюремное заключение за его нарушение, а не штраф, как в Грузии, Вашингтон ожидаемо набросился с критикой на грузинский законопроект. «Он подрывает приверженность Грузии евроатлантической интеграции и рискует свести Грузию с ее европейского пути», — заявил представитель Госдепа США **Мэтью Миллер**.



Грузинское общество по-прежнему мечтает об интеграции с Европой

МИХАИЛ ЕТИКОВ/ТАСС

К осуждению присоединились ряд стран ЕС, НАТО, отделение ООН в Грузии. Оппозиция и западные организации, явно подменяя понятия, начали рассуждать о том, как пострадают многочисленные граждане, пользующиеся услугами НКО.

Поскольку около 80% граждан Грузии поддерживают вступление в ЕС, европейские чиновники начали бить в это слабое место. Например, глава Еврокомиссии **Урсула фон дер Ляйен** поставила знак равенства между принятием закона «О прозрачности иностранного влияния» и отказом Грузии от членства в ЕС. Оппозиция тут же организовала митинг под стенами парламента, а разогреть толпу примчались главы МИД Эстонии, Литвы и Исландии. Кульминацией «мирного протеста» стал привывный штурм парламента, успешно отбитый полицией.

Премьер-министр Грузии Ираклий Кобахидзе заявил: «Я хочу сказать всем: майдана в Грузии никто не дожидается... Украина до 2013 года была государством с территориальной целостностью и экономикой в 200 миллиардов долларов. Сегодня Украина обрушена, и опять-таки за это никто не несет ответственности».

В итоге парламент Грузии все же принял закон «О прозрачности иностранного влияния» и преодолел вето, наложенное на него президентом **Саломе Зурабишвили**. А уже в июле спецслужбы Грузии отчитались о срыве подготовки покушения на Бидзину Иванишвили, которое должны были осуществить прибывшие из Украины грузинские добровольцы, воевавшие на стороне Киева.

Кроме того, в июле США и ЕС почти одновременно объявили о приостановлении финансовой помощи Грузии на 95 млн и 30 млн долларов соответственно. 16 сентября Государственный департа-

мент США сообщил, что ввел санкции против «более 60 граждан Грузии и членов их семей», не раскрывая имен. Госдеп заявил, что это «высокопоставленные государственные и муниципальные деятели, злоупотреблявшие своей властью для ограничения основных свобод грузинского народа; бизнесмены, замешанные в коррупции; лица, распространявшие дезинформацию и пропагандировавшие насильственный экстремизм; сотрудники правоохранительных органов, участвовавшие в избиениях демонстрантов; а также депутаты парламента Грузии, сыгравшие важнейшую роль в продвижении недемократического законодательства и ограничении возможностей гражданского общества».

Тем самым США дают понять, что в санкционном списке может оказаться любой неугодный им гражданин Грузии и одновременно каждый, уже попавший в секретный санкционный список, мо-

жет его покинуть, если вовремя предаст своих соратников.

После заявления Госдепа Ираклий Кобахидзе пригласил посла США в Тбилиси **Робин Данниган** на разговор. «Было отмечено, что этим решением американская сторона приблизилась к критической точке, что принятие еще одного подобного решения, возможно, повлечет существенный пересмотр позиции Грузии по грузино-американским отношениям», — сообщила пресс-служба грузинского правительства по итогам встречи.

Практически одновременно с введением американских санкций парламент Грузии нанес контрудар, анонсированный еще весной этого года, по «самому святому», что сегодня существует на Западе, — пропаганде сексуальных извращений. 17 сентября в третьем окончательном чтении принят пакет законов о «семейных ценностях и защите несовершеннолетних». В нем брак рассматривается как союз одного генетического мужчины и одной генетической женщины, а усыновление или оформление опеки над несовершеннолетними разрешается только супругам или гетеросексуальным лицам, состоящим в браке согласно законодательству Грузии. Запрещаются медицинские операции по смене пола, а в официальных документах будет указан пол только в соответствии с генетическими данными.

Кроме того, запрещается пропаганда однополых семейных или интимных отношений, инцеста, усыновления или опеки над несовершеннолетними однополый парой или негетеросексуальным лицом, медицинских операций по изменению пола, а также включение такого рода материалов в образовательный процесс государственных или частных учебных заведений. За нарушение этих норм предусматриваются как штрафы, так и тюремное заключение.

«Парламент Грузии принял законы, которые подорвут основные права людей и усилят дискриминацию и стигматизацию. Я призываю Грузию изменить законодательство, еще больше отклоняющее страну от ее пути к ЕС», — сокрушался глава европейской дипломатии **Жозеп Боррель**.

Хотя большинство граждан Грузии хотят вступления страны в ЕС, одновременно они придерживаются и консервативных семейных ценностей, поэтому принятый пакет законов, скорее, приведет к росту популярности «Грузинской мечты». В своем выступлении на недавнем съезде партии Иванишвили подтвердил стратегическую цель по вступлению в Евросоюз к 2030 году. Таким образом, в программе «Грузинской мечты» изби-

В программе «Грузинской мечты» избиратель видит все, что ему нравится: и Европу, и консервативные ценности



Акция протеста в Тбилиси

СХВАЛИТ БЕЖКОВИЛАС

ратель видит все, что ему нравится: и Европу, и консервативные ценности.

Наконец, заявление Иванишвили о необходимости осудить зачинщиков войны 2008 года демонстрирует американцам, что если те не прекратят вмешиваться во внутренние дела Грузии, то власти отбросят лишний либерализм и зачистят политическое поле от агентов враждебных ему государств.

Исходя из подобной логики, премьер-министр Грузии допустил возможность запрета партии Саакашвили как преступной организации. «Только представьте, что Германия не запретила бы национал-социалистов после 40-х годов, эта страна постоянно была бы в несчастьях», — заявил Ираклий Кобахидзе в начале сентября.

Точка бифуркации

Предстоящие парламентские выборы в Грузии неизбежно станут для страны серьезным испытанием: практически неизбежна попытка нового госпереворота, и не факт, что на этот раз парламент Грузии будут штурмовать безоружные оппозиционеры. Но если «Грузинская мечта» успешно пройдет этот период нестабильности, она по-настоящему возьмет власть в стране в свои руки.

Прозападная оппозиция уже готовит почву для непризнания официальных итогов голосования. Согласно большинству опросов общественного мнени-

я, за правящую партию «Грузинская мечта» готовы проголосовать около 60% избирателей, в то время как за прозападную коалицию в составе «Единого национального движения», «Стратегии Агмашенебели» и «Европейской Грузии» лишь 13% — вдвое меньше, чем на прошлых выборах.

Однако опрос, проведенный по заказу оппозиционного телеканала Formula фирмой Edison Research, дает «Грузинской мечте» всего 34% сторонников, а прозападной оппозиции — 19%. Цель этих «исследований» проста: поселить у сторонников радикальной оппозиции уверенность в том, что их рейтинги растут, а рейтинги правящей партии падают. Это призвано повысить явку — ведь довольно некомфортно затем заявлять о своей победе, если никто не пришел за тебя голосовать.

А главное, толпа сторонников прозападной оппозиции должна искренне верить, что у них украли победу, иначе она без энтузиазма будет штурмовать парламент. При этом забавно, что прозападная оппозиция все равно нарисовала себе рейтинг, который в полтора раза меньше, чем у партии власти. Популярность «Грузинской мечты» столь высока, что ее приходится учитывать даже при манипулировании общественным мнением.

Почему Иванишвили не боится бросить вызов США, несмотря на опас-

ность госпереворота или покушения? Во-первых, как это ни покажется пафосным и банальным, он любит свою родину и не желает, чтобы она оставалась разменной монетой в большой геополитической игре. Вполне возможно, что предприниматель, вступив в противостояние с самой могущественной страной мира, вновь испытывает почти забытые острые эмоции большой политики.

Во-вторых, Иванишвили понимает, что США, выражаясь языком периода первоначального накопления капитала, «берут его на понт». Вашингтону нетрудно выдать несколько острых заявлений, состряпать санкционный список, при этом США мало чем рискуют. А опыт войны 2008 года показывает, что, когда американцы сталкиваются с серьезными рисками, взвесив все «за» и «против», они отступают.

В-третьих, Иванишвили и так уже 12 лет живет в условиях постоянных попыток прозападных активистов устроить госпереворот. Рост общественной поддержки «Грузинской мечты» и резкое падение популярности сторонников Саакашвили позволяют наконец-то сделать то, ради чего Иванишвили пришел в политику: освободить Грузию от деструктивного внешнего влияния, исправить ошибки прежней власти и заложить основы для дальнейшего развития государства. ■

Елена Горбачева

Ближневосточная детонация

Приблизят ли взрывы пейджеров в Ливане ту самую большую войну



В результате кибератаки в Ливане пострадали сотни и погибли десятки человек

Массовая атака на технические устройства в Ливане, в результате которой были ранены сотни и погибли десятки человек, открывает новый этап ближневосточной эскалации, которая в перспективе может выйти далеко за границы региона. Израиль не взял на себя ответственность за подрыв тысяч пейджеров и раций, однако в его причастности мало кто сомневается, иных интересантов не видно, и вообще подобные сложные спецоперации характерны для службы разведки Моссад.

Использование высокотехнологичных методов расправы с врагами для Израиля не в новинку, но на этот раз атака носила скорее психологический характер и не была точечной. Внезапная дезорганизация сил «Хезболлы», создание паники в ливанских госпиталях и полетевшая вслед сотня ракет по оружейным складам и пусковым установкам, как ожидается, предваряют наземную операцию ЦАХАЛ на южных землях Ливана, где властвует шиитское движение «Хезболла». О новой фазе войны заявил израиль-

ский министр обороны **Йоав Галлант**, а за несколько дней до взрывов пейджеров Израиль начал концентрировать войска у своих северных границ.

Решение выглядит неоднозначным даже для ряда израильских экспертов. Армия обороны еврейского государства измотана многомесячными боями с радикальной группировкой ХАМАС из Газы, а ливанская «Хезболла» куда многочисленнее и боеспособнее. Конечно, отношения между «Хезболлой» и Израилем были напряженными на протяжении многих лет, а в последние месяцы на фоне палестинского конфликта резко ухудшились: на границе не утихают боестолкновения и взаимные обстрелы. Однако казалось, что стороны так и не решатся на объявление войны друг другу. Тем более что варианты перемирия и замораживания ближневосточного конфликта в последние недели обсуждают все чаще при посредничестве соседей и западных дипломатов.

Израиль объясняет логику своих действий так: после начала войны в Газе «Хезболла» в знак солидарности с ХАМАС

регулярно атаковала территории Израиля. Операция должна как минимум создать буферную зону и отодвинуть ливанских боевиков от израильских границ, заставить их уйти из Южного Ливана.

В преддверии нового витка эскалации на Ближнем Востоке многое зависит от иных ближневосточных игроков, в первую очередь от главного противника Израиля в регионе Ирана, как принято считать, стоящего за «Хезболлой». С одной стороны, он до сих пор не ответил на вызывающее политическое убийство в Тегеране главы политбюро ХАМАС **Исмаила Хании**. В его организации также обвиняют Моссад. А с другой — пережил гибель своего президента, выборы, элитную встряску и, по слухам, возможно, сейчас заинтересован в нормализации отношений с Западом больше, чем раньше.

Высокотехнологичный терроризм

Во вторник 17 сентября примерно в три часа дня по всему Ливану одновременно взорвались более четырех тысяч пейдже-



HAMDAN/KHINA/ABACAPRESS

Сначала детонировали пейджеры, затем и другие портативные устройства связи — рации, смартфоны, а также ноутбуки, солнечные панели, мопеды, датчики отпечатков пальцев, различные устройства с аккумуляторами

Нам продемонстрировали механизм быстрого и очень

болезненного в социальном плане размораживания

практически любого конфликта

ров. На следующий день прошла вторая волна: на этот раз детонировали уже не только пейджеры, но и другие портативные устройства связи — рации, смартфоны, а также ноутбуки, солнечные панели, мопеды, датчики отпечатков пальцев, различные устройства с аккумуляторами. Как заявил министр здравоохранения Ливана **Фирас Абъяд**, всего к четвергу погибли 32 человека, свыше 3000 получили ранения. В больницах находятся 2323 человека, 226 — в реанимации.

Главной целью атаки стало ливанское военизированное движение «Хезболла»: его члены используют для коммуникации пейджеры и портативные рации. Генсек организации **Хасан Насралла** несколько месяцев назад призвал соратников перейти со смартфонов на более простые системы — в частности, на пейджеры, которые сложнее отследить. Считается, что через взломы смартфонов, в том числе через популярный мессенджер WhatsApp (принадлежит компании Meta, признанной в РФ экстремистской), израильская киберразведка находит и ликвидирует тех, кого считает врагами своего государства. Именно так был убит Исмаил Хания 31 июля 2024 года.

Раньше израильтяне обходились точечными действиями, а такой массовый неизбирательный волновой террористический акт, явно несоразмерный угрозе — это нечто новое, пояснил «Моноклю» кандидат политических наук, профессор НИУ ВШЭ **Дмитрий Евстафьев**, и в этом смысле акция выходит за рамки привычной израильской логики.

Действительно, почти все погибшие и раненые в первой волне — это представители «Хезболлы» или члены их семей. Но поскольку дело происходило днем, пострадали также случайные прохожие на улицах или в супермаркетах, а также дети — одна маленькая девочка погибла.

Вторая волна взрывов и вовсе носила очевидно неизбирательный характер: ливанские соцсети заполнили видео, на которых мобильники массово взрываются на полках в магазинах связи. К тому же пейджеры были не только у «Хезболлы»: врачи, сотрудники служб спасения и некоторые другие специалисты до сих пор активно используют эти, казалось бы, устаревшие, но все еще надежные средства связи для своей работы. В Ливане многие посчитали произошедшее терактом и объявлением войны.

Выступая перед войсками в среду 18 сентября Йоав Галант ничего не сказал о пейджерах, но отметил высококлассную работу армии и спецслужб и намекнул на продолжение: «У нас есть много возможностей, которые мы еще не использовали, мы видели некоторые из них. Мне кажется, что мы хорошо подготовлены и готовим эти планы на будущее».

И все же остается вопрос, начнут ли Израиль и «Хезболла» полномасштабные боевые действия после почти года локальных стычек, вынудивших мирных жителей покинуть север Израиля и юг Ливана. И как изменится региональный расклад сил вследствие этого решения.

Большая война: будет или нет?

Накануне полномасштабной операции ЦАХАЛ в палестинском секторе Газа, которая стала ответом на страшную террористическую атаку ХАМАС 7 октября 2023 года, в Израиле обсуждали перспективу возобновления дипломатических отношений с Саудовской Аравией, рассказал «Моноклю» старший научный сотрудник Института востоковедения РАН профессор **Владимир Сажин**.

«Нормализации хотели в Израиле, хотели саудиты. Но многие региональные группировки, в том числе в Газе, были противниками этого. Потому что тогда поменялась бы вся картина на Ближнем Востоке. Удар ХАМАС был нанесен, по сути, по израильско-саудовским политическим соглашениям, и Израиль тогда не смог этого стерпеть. Сейчас же, находясь в самой горячей точке противостояния, он использует все возможности для достижения своих целей, включая диверсионные, которые гуманностью не отличаются по определению», — заявил Владимир Сажин.

Террористическая атака боевиков ХАМАС привела к мучительной смерти более тысячи человек и захвату двух сотен заложников. В результате ответных неизбирательных ударов Израиля по сектору Газа и правому берегу реки Иордан погибли десятки тысяч палестинцев, миллионы стали беженцами, а Международный суд завел дело о геноциде.

Мировое сообщество ожидало скоординированного ответа арабского мира и, шире, мира исламского на действия Израиля. Действия Тель-Авива были восприняты как непропорционально жесткий ответ. Генеральная Ассамблея ООН заняла принципиальную позицию и призвала Израиль немедленно покинуть территорию Палестины. Последовали сотни пропалестинских митингов на улицах западных городов и гневные заявления политиков. Но большой вой-



На границе Израиля и Ливана уже несколько месяцев не прекращаются взаимные обстрелы и боестолкновения

ны все же не случилось. Оказалось, что единства в исламском мире нет, война никому не нужна, а интересы палестинцев мало кто готов активно защищать, кроме хуситов и ливанских шиитов.

За долгие месяцы с начала операции в Газе несколько раз происходили инциденты, которые, по логике, должны были спровоцировать те или иные страны на начало боевых действий, но этого не случилось: Израиль и до сих пор воюет формально не со странами, а с отдельными организациями. Например, ни Сирия, ни Иран не начали полномасштабную войну в ответ на апрельский авиаудар по иранскому консульству в Дамаске, как не ответил Иран и за выпущенную по Тегерану ракету, которая убила главу политбюро ХАМАС Исмаила Ханию. Да, сначала Исламская Республика демонстративно обстреляла территорию Израиля сотнями дронов и ракет (впрочем, без серьезных жертв), и то предупредив об этом, а затем взяла на вооружение тактику «гневно молчания» либо угроз в духе «мы обязательно ответим, но как-нибудь потом».

Нет причин думать, что и на этот раз Иран поступит как-то по-другому. Дмитрий Евстафьев считает, что, если боевые действия и начнутся, они будут вестись исключительно с «Хезболлой», а Иран вмешается только в том случае, если Израиль увязнет в этой войне и операция не будет успешной.

Если говорить о самом Ливане, то в этой стране далеко не все поддерживают «Хезболлу», отмечает Владимир Сажин: «Это серьезная политическая организация, которая имеет своих представителей в парламенте Ливана. Но она не единственная: в самом Ливане идет довольно жесткое междоусобное противостояние различных сил».

Примечательно, что 3 июля 2024 года глава МИД Ливана **Абдалла Бу Хабиб** заявил, что Бейрут не хочет войны между Израилем и Ливаном. 30 июля в столице Ливана прилетела израильская ракета (формально — как ответ на атаку на Голанские высоты), в результате погиб один из командиров «Хезболлы». Но даже сейчас, после массовой атаки на ливанцев, угрозы войны в адрес Израиля звучат преимущественно от представителей «Хезболлы», в то время как чиновники ливанского правительства спешно летят на экстренное заседание Совбеза ООН в Нью-Йорк.

Невыгодна новая война и США. На фоне противостояния с Россией с помощью украинских «прокси» и подготовки к военному противостоянию с Китаем в Азиатско-Тихоокеанском регионе американцы опасаются, что ближневосточный конфликт только распыляет силы Запада и сокращает возможности новых поставок вооружений Киеву. Можно вспомнить, какие невероятные усилия прилагал Вашингтон и лично **Джо Байден**,

чтобы удержать страны ближневосточного региона от эскалации осенью прошлого года. США продолжают активный посреднический процесс между конфликтующими сторонами на Ближнем Востоке и сегодня.

Впрочем, ситуация несколько изменилась: вряд ли вождеденное соглашение о прекращении огня между Израилем и ХАМАС будет достигнуто до январской инаугурации нового президента США, особенно на фоне обострения с «Хезболлой». В то же время оба претендента на кресло хозяина Белого дома опасаются резких шагов, которые могут отпугнуть и произраильский, и пропалестинский электорат. Оба попадут в ловушку, если в результате конфликта придется выбирать сторону и степень поддержки израильского союзника.

Есть точка зрения, что именно такой внутривосточной неопределенностью в США и воспользовался премьер-министр Израиля **Биньямин Нетаньяху**, политическая карьера которого зависит от продолжительности открытого военного конфликта и от жесткости ответа на теракт ХАМАС. Пусть эта организация не побеждена, однако ее возможности в краткосрочной перспективе сильно урезаны, удары возмездия нанесены, Газа в руинах. Теперь настала очередь разобраться с северным противником, который от своих угроз и гневных обещаний не отказывался.

Дмитрий Евстафьев, впрочем, считает, что Биньямин Нетаньяху, при том что он долго был «болен» войной с Ливаном, в настоящий момент боевых действий все же не хотел. Отчасти он сам стал заложником ситуации и уже не может сойти с пути эскалации: «Все источники сходились на том, что операция израильских войск по вытеснению сил “Хезболлы” за реку Литани должна была начаться в начале октября. То, что случилось сейчас, можно назвать эксцессом исполнителя,

прокладкой, которая прятала следы, ведущие к израильским спецслужбам, была зарегистрирована в 2022 году, а домен еще двумя годами ранее. Партия пейджеров, в которых содержалось примерно по 20 граммов взрывчатого вещества, поступила в Ливан через одну из ближневосточных стран в начале этого года. По одной версии, мини-бомбы были встроены прямо в аккумуляторы, поэтому на них не реагировали датчики и иные средства обнаружения, по другой

Можно констатировать: нам продемонстрировали механизм быстрого и очень болезненного в социальном плане размораживания практически любого конфликта».

Очевидно, что этот теракт добавится в копилку технофобий по всему миру. До сих пор не ясно, как реагировать на новую угрозу. Мы можем столкнуться с глобальным ужесточением правил транспортной и общественной безопасности. Напомним, что до 11 сентября 2001 года багаж в аэропортах досматривался далеко не всегда. Теперь же повсеместно мы наблюдаем мощные сканеры, рамки детекторов на всех важных социальных объектах и кинологов с собаками. Вслед за ограничениями на пронос жидкостей на борт самолетов можно ожидать запрета на смартфоны, зарядные блоки и другие технические устройства: собственно, это уже сделали в Ливане, где не разрешают принимать на борт международных рейсов рации и пейджеры, даже в багаж.

Особо тщательно придется исследовать логистические цепочки и каналы поставки комплектующих, чтобы исключить диверсии подобного рода. Компании-производители будут вынуждены больше вкладываться в обеспечение безопасности поставок, беспокоясь о репутации.

А вопрос технологического суверенитета станет основным на ближайшее десятилетие, вынуждая страны переносить всю цепочку производства на свою территорию, потому как выяснилось, что взрывчатку можно заложить прямо на заводе, зная, что партия отправится в неудобные государства к неудобным народам, где будет долгими месяцами ждать своего часа.

После случившегося по-новому можно оценивать и события последнего года на Ближнем Востоке. Например, возвращаются подозрения в дело о крушении вертолета президента Ирана **Ибрагима Раиси** в мае этого года — ранее иранские власти официально исключили возможность диверсии.

Задаются вопросом и в Израиле. Моссад возвращает себе репутацию мощной разведслужбы, способной организовать сложнейшие высокотехнологичные диверсионные операции. Похоже, можно говорить о серьезной степени внедрения израильских агентов в стан противников, контроле за их внутренней жизнью, распорядком, информационной повесткой, логистикой.

Но в таком случае как же разведчики Израиля проморгали атаку боевиков ХАМАС в 2023 году, запустившую волну эскалации в регион, который готовился к историческим мирным соглашениям? ■



Генеральный секретарь «Хезболлы» Хасан Насралла заявил, что движение находится в состоянии войны с Израилем

и Нетаньяху таким образом был вынужден следовать этим событиям. Но совершенно очевидно, что к моменту взрывов пейджеров израильская армия развертывание не завершила. Если Израиль не начнет наземную операцию в ближайшее время — значит, мы имеем дело с серьезным сбоем логики либо должны допустить, что вмешалась третья сила».

Репутация Моссада

Массовые взрывы пейджеров и других приборов не на шутку напугали не только «Хезболлу» и ливанцев, но и весь мир. Исследуя схему, по которой была организована атака, исследователи говорят о начале новой эры государственного терроризма планетарного масштаба. «Израиль не вмешивался в работу взрывающихся пейджеров “Хезболлы”, он их изготовил», — уверяют журналисты New York Times, ссылаясь на собственные источники.

Они выяснили, что все пейджеры, взорвавшиеся в первый день, были из одной партии устройств, произведенных подставной венгерской компанией В.А.С. по лицензии фирмы Gold Apollo из Тайваня, причем пока до сих пор непонятно, производились ли пейджеры на территории Венгрии либо их сделали где-то еще.

По данным New York Times, операция разрабатывалась долго, сама компания-

— пластина взрывчатого вещества находилась под дисплеем.

Первоначальную версию о целенаправленном перегреве и подрыве аккумуляторов отменили: судя по видео, взрывы были слишком мощными. Сигналом к перегреву батареи и последующей детонации стала дистанционная отправка сигнала, причем пейджеры взрывались не только на территории Ливана, но и в Сирии.

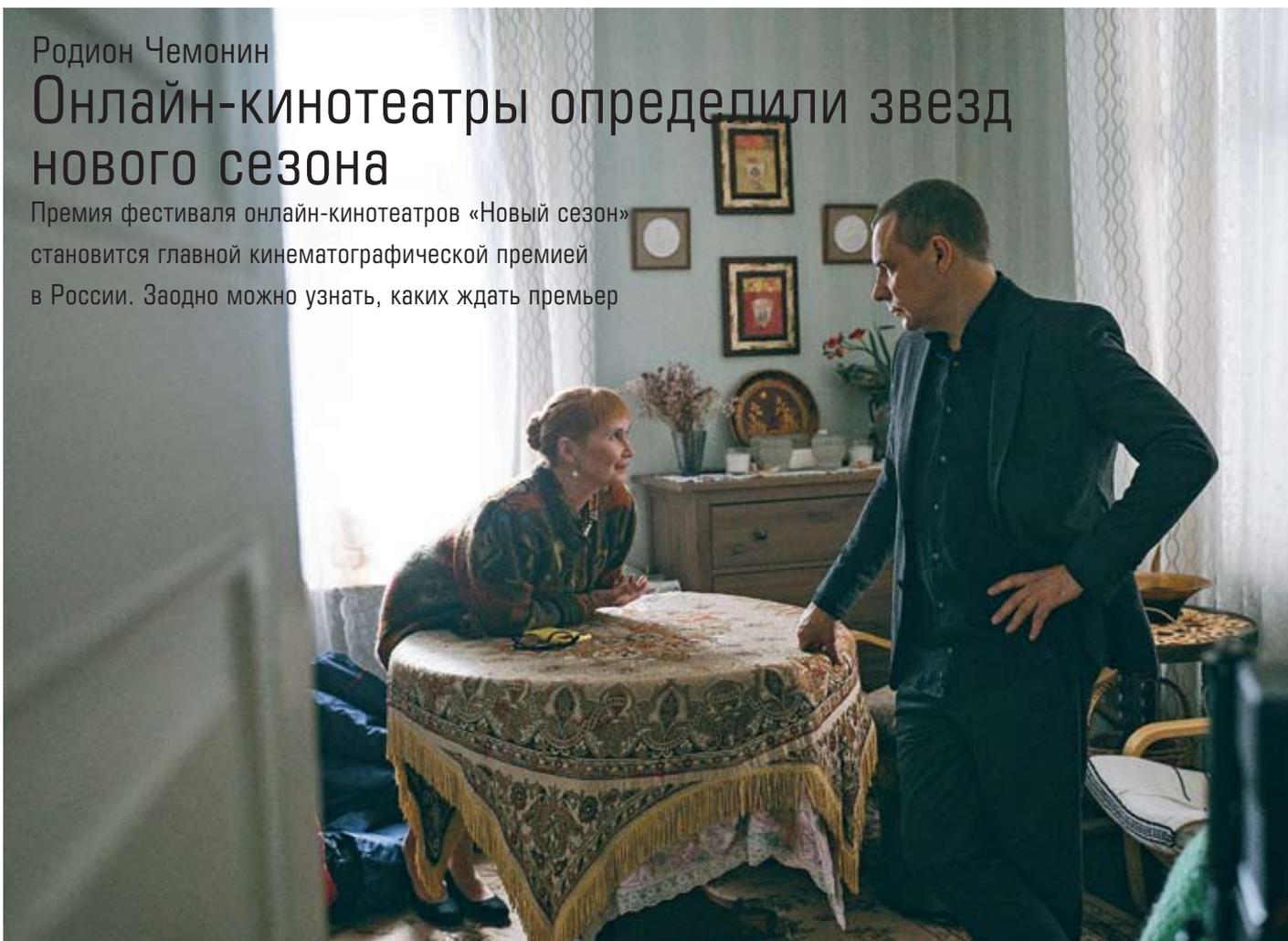
Во второй волне список устройств значительно расширился. В частности, массово взрывались японские рации Icom — руководство компании уже выступило с заявлением, будто именно эта модель ими уже лет десять не производится. Взрывались также ноутбуки и айфоны, но не все подряд — вероятно, в часть устройств каким-то образом также было заранее заложено некоторое количество взрывчатки.

Возникает вопрос: сколько таких устройств может находиться на Ближнем Востоке и вообще по всему миру? Это наводит на мысль, что дело уже не в Ближнем Востоке, добавляет Дмитрий Евстафьев: «Потому что такие же пейджеры могут начать взрываться вообще где угодно — ну, например, в Париже, в мусульманских кварталах, где существует примерно такая же система заезда “серых” устройств. Может начать взрываться в Китае, в Иране, в России...

Родион Чемонин

Онлайн-кинотеатры определили звезд нового сезона

Премия фестиваля онлайн-кинотеатров «Новый сезон» становится главной кинематографической премией в России. Заодно можно узнать, каких ждать премьер



Ожидаемый сериал «Первый номер», за главную роль в котором Евгений Цыганов получил приз «Герой "Нового сезона"»). Сам сериал — сатира на постглянцевый мир 2010-х годов по сценарию Сергея и Дмитрия Минаевых

Э

то называется «там были все». В рамках презентаций медиаплатформ KION, Okko, Premier, Start, Wink, «Иви» и «Кинопоиск», на которых онлайн-кинотеатры представили свои главные сериальные и кинопремьеры будущего сезона, в Красную Поляну прибыли едва ли не все звезды современного российского кино и ведущие представители профессионального сообщества. Всю неделю с 9 по 14 сентября они участвовали в дискуссиях и форумах, проводили мастер-классы и вели деловые переговоры.

Раньше главным российским киносмотром был «Кинотавр», проходивший с 1990 по 2021 год. В марте 2022-го президент этого кинофестиваля Александр Роднянский (признан иноагентом) объявил о его закрытии. Тогда было много споров, какой конкурс заменит сочинский кинофестиваль. В итоге его функции были «самоперераспределены» между Выборгским «Окном в Европу», где традиционно представлены авторские работы и более простые — игровые и документальные, новым московским смотром авторского кино

«Зимний» и мейнстримовым Московским международным кинофестивалем (точнее, его программой «Русские премьеры»). Но уже в 2022 году восемь крупнейших российских онлайн-платформ поняли: есть что обсудить и показать зрителям — и учредили «Новый сезон» в Сочи, почти на том же месте, где раньше проходил «Кинотавр». К своему третьему сезону показ российских платформ стал ведущим светским и деловым киномероприятием, ведь все звезды сейчас загораются и продолжают сиять именно на «малых экранах», как абсурдно это ни звучало бы каких-то три-четыре года назад.

По регламенту на фестивале онлайн-платформы могут представить первые два или три эпизода своих сериалов, общий хронометраж которых не превышает 90 минут, и полнометражные кинокартины. Всего за неделю зрители посмотрели четыре фильма и 16 сериалов и выставили оценки. Форма зрительского голосования кажется лучшей топам индустрии, поскольку это своего рода фокус-группа, по высказываниям которой на основе впечатления от нескольких серий сценаристы, режиссеры

и продюсеры могут понять, можно ли что-то изменить, верный ли они выбрали вектор и, самое главное, правильный ли жанр.

В связи с выбором жанра вспоминается интерпретация истории журнала «Современник», которую любит рассказывать режиссер и продюсер Андрей Першин, более известный как Жора Крыжовников («Слово пацана», «Горько!»). В журнале «Современник», которым руководил амбициозный «продюсер» Николай Некрасов, «на эксклюзиве» одновременно были Толстой, Островский, Гончаров и Тургенев. Можно представить, как работали бы люди в «Современнике», если бы это был онлайн-кинотеатр. Например, опубликовал Некрасов «Севастопольские рассказы» Толстого и они имели оглушительный успех. Но тут приходит к нему Тургенев с «Записками охотника». Некрасов говорит: «Нет, мне не надо сейчас про охотника, напиши что-нибудь военное, про Крым, это хорошо идет, а у тебя какая-то собака...» Но Тургенев не сдался, опубликовали. Тоже пошло. Стучится Гончаров: «У меня человек на диване лежит». Некрасов в ответ: «Ну зачем?



Роль в драме «Между нами химия» критики в один голос называют лучшей в обширной фильмографии Саши Бортич, сыгравшую более чем в пятидесяти картинах

Напиши что-то бодрое, про охоту, про войну, в конце концов, а у тебя человек лежит и лежит. Ты толкаешь меня в банкротство!» Однако пришлось опубликовать. Приходит Островский: «У меня тут женщина изменила, очень беспокоится и хочет прыгнуть с обрыва». Некрасов: «Зачем же сразу с обрыва, пусть положит на диване! Вот же то, чего аудитория хочет. Или пусть на охоту ходит». И так далее. Правда, Жора Крыжовников этой историей подчеркивал, что автор намного важнее менеджмента платформы. Но ее же можно использовать для того, чтобы понять, насколько безразлична публика к жанру и насколько важнее, опять же, талант сценариста.

Цыганов, Бортич и другие герои сезона

Лет десять назад был моден мем, где Евгений Цыганов с одним и тем же выражением лица показывал разные эмоции. Теперь его можно забыть. В сериале «Первый номер» (режиссер Клим Козинский, KION) Цыганов сыграл успешного, эксцентричного и скандально известного писателя, который неожиданно для себя возглавил загибающийся гляцевый журнал. Эта роль, по мнению зрителей, стала для актера лучшей на фестивале, и Цыганову вручили приз «Герой «Нового сезона»». «Первый номер» — сатира на постгляцевый мир 2010-х годов по сценарию Сергея Минаева («Духлесс», «The Телки») и Дмитрия Минаева («Секреты семейной жизни», «Трудные подростки») с суперзвездным составом. Сотрудников хищной редакции, поначалу не принявшей нового главного редактора, сыграли (загибайте пальцы): Надежда Михалкова, Павел Деревянко, Равшана Куркова, Александра Бортич, Ида Галич, Денис Власенко, Алек-

сандра Ребенок, Игорь Верник, Лукерья Ильяшенко, Егор Корешков и Ольга Суцулова. И это один из немногих представленных на фестивале сериалов, который имеет дату выхода: премьера предварительно состоится на KION 1 декабря.

Героиней «Нового сезона» стала Александра Бортич, сыгравшая главную роль в драме «Между нами химия» режиссера Карины Чувиковой (Wink). Бортич играет женщину, которая в одиночку воспитывает двоих детей, по ночам работает в такси и узнает о своем смертельном диагнозе. И тогда решает найти мужа, чтобы после нее было с кем оставить детей, но процесс идет так хорошо, что претендентов на ее сердце и руку становится слишком много. Критики в один голос называют эту роль лучшей в обширной фильмографии Саши Бортич, а ведь за свою десятилетнюю карьеру актриса сыграла более чем в пятидесяти картинах.

Лучшим фильмом признан проект «Где наши деньги?» (режиссер Владимир Зинкевич, «Кинопоиск»). Зинкевич снял криминальную комедию о трех гопниках из провинциальной преступной группировки, которые пытаются устроиться в жизни после распада СССР. Не найдя лучшего варианта, они решают вынести местный банк с помощью экскаватора, но по дороге умудряются потерять несколько десятков миллионов рублей. Теперь героям надо разбираться: или среди них завелся крот, или кто-то водит их за нос. Такое ощущение, что белорусский постановщик таких диких картин, как «Спайс-бойз» и «Добро пожаловать в семью», пошел дальше и проник на территорию Гая Ричи: в его фильме так же весело и так же по-бандитски страшно.

Но «Лучший фильм» не главная награда «Нового сезона». Наиболее почитаемая — «Самый ожидаемый сериал». Им стал всеобщий фаворит «Аутсорс» (режиссер Душан Глигоров, Okko) с Иваном Янковским в главной роли. История происходит в середине 1990-х, когда смертная казнь еще была разрешена. К исполнителям приходит понимание, что право на исполнение наказания имеют именно близкие жертв и потерпевших, а некоторые из них даже готовы за это заплатить. Вскоре выясняется, что деньги и справедливость несовместимы. Готовы спорить: когда сериал выйдет, возникнет бурная дискуссия не только вокруг него, но и по поводу недавней инициативы вернуть смертные приговоры.

На этом зрительское голосование завершилось, и началось вручение премий от членов попечительского совета — как их называли в этот вечер, «родителей и свидетелей молодежи». Совет состоит из руководителей и представителей медиаплатформ — соучредителей фестиваля. «Открытием «Нового сезона»» попечительский совет назвал режиссера и сценариста Карину Чувикову («Между нами химия», Wink). Заслуга Чувиковой не столько в организаторском таланте, сколько в умении совместить глубокую человеческую драму и лихое чувство юмора.

Специальным призом фестиваля за прорыв в индустрии отмечен сериал «Последний богатырь. Наследие» режиссера Антона Маслова (Start). Его можно назвать и спин-оффом, и продолжением, и сериальным ремейком знаменитой киотрилогии «Последний богатырь», основанной на русских народных сказках. Только если раньше проектом занимался российский офис Disney, то теперь эстафетную палочку перехватила платформа Start. И этот сериал можно будет увидеть уже совсем скоро, в конце сентября.

В конце церемонии прозвучало несколько анонсов. Фильмом открытия четвертого «Нового сезона», который состоится через год, станет документальный проект «Брат навсегда», приуроченный к 25-летию картины Алексея Балабанова «Брат-2». Он будет реализован сразу всеми онлайн-кинотеатрами — участниками фестиваля и наследниками создателей фильма Григорием Сельяновым, Петром Балабановым и Александром Бодровым. Директор и продюсер фестиваля Полина Зуева также анонсировала новую номинацию, которая появится в 2025 году: «Лучший дженерик». Никто не понял, про что это, но она призвала маркетинговые отделы платформ «готовиться к соревнованию». ■

Удовлетворенность предприятий объемами спроса снижается

Индекс потребительской уверенности скорректировался вниз

Треть прироста средств на депозитах — набежавшие проценты

Сентябрьские оценки предприятиями положения дел в промышленности демонстрируют сохранение уровня оптимизма предыдущего месяца, который, в свою очередь, худший с января 2023 года. Это стало результатом разнонаправленной динамики используемых для построения сводного индекса промышленного оптимизма (ИПО) исходных опросных показателей, сообщил ведущий опроса **Сергей Цухло** из Института народнохозяйственного прогнозирования РАН.

Символический и формально положительный вклад в динамику ИПО внесли оценки предприятиями изменений спроса на промышленную продукцию. Этот показатель вырос на два процентных пункта, но остался отрицательным, то есть продажи в сентябре продолжали сокращаться, но чуть менее интенсивно.

Символическое улучшение динамики спроса не смогло переломить негативный тренд роста неудовлетворенности текущими объемами продаж у предприятий. Доля оценок «ниже нормы» достигла 32%. Это 20-месячный максимум.

Баланс оценок готовой продукции стал отрицательным, то есть доля ответов «выше нормы» оказалась меньше доли ответов «ниже нормы». Формально это внесло положительный вклад в динамику сводного индекса оптимизма, ведь предприятия получили дополнительный стимул расширять производство, но в условиях негативной динамики спроса и выпуска такая политика управления своими запасами готовой продукции демонстрирует высокую уверенность промышленности в том, что будут реализованы негативные сценарии.

Индекс потребительской уверенности (ИПУ), отражающий совокупные потребительские ожидания населения, в третьем квартале снизился на один процентный пункт, до -7% , сообщил Росстат. Тем не менее пока это очень скромная коррекция после полугодия энергичного роста и ИПУ остается на исторически весьма высоком уровне. Потребительские настроения заметно упали у групп респондентов среднего и старшего возраста, но у молодежи они, напротив, заметно улучшились.

Доля респондентов, положительно оценивающих изменения в экономике России в течение следующих 12 месяцев, увеличилась на 1 п. п. и составила 27%, чуть превысив долю негативных оценок (25%), которая выросла на 2 п. п. При этом доля оптимистов существенно выше для прогнозных оценок по сравнению с ретроспективными: изменения в экономике страны в прошедшие 12 месяцев позитивно оценивают 23%, а негативно — 36%.

Зафиксирован также рост индекса благоприятности условий для крупных покупок и индекса благоприятности условий для сбережений. Правда, их абсолютные значения пока по-прежнему сильно отрицательны: -18 и -20% соответственно.

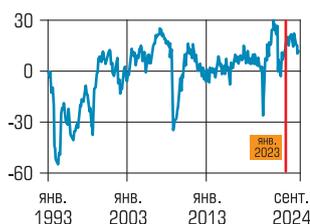
Оценки населением текущей и будущей инфляции в августе дружно снизились. Как следует из опроса, проведенного по заказу Банка России, медианное значение ожидаемой гражданами через год инфляции составило 12,5% (на 0,4% ниже июльского значения). Наблюдаемая же инфляция в августе оценивалась в 14,4%

(на 0,6% ниже, чем в июле). В августе инфляционные ожидания снизились как в группе респондентов со сбережениями, так и в группе тех, у кого их нет.

Рост корпоративного портфеля российских банков во втором квартале ускорился до 5% против 2,4% в январе–марте. Кредиты в рублях выросли на 5,7% (+3,6 трлн рублей). При этом четверть прироста пришлась на кредиты застройщикам жилья, слабо чувствительные к жестким денежно-кредитным условиям: ставки по ним зависят от наполнения эскроу-счетов. Сохранялся спрос на кредиты под инвестиционные проекты, в основном со стороны госкомпаний. Валютные кредиты росли более умеренно, на 1,2% (+157 млрд рублей в рублевом эквиваленте). В условиях высоких рублевых ставок некоторые компании-экспортеры привлекали финансирование в иностранной валюте для снижения своих процентных расходов.

Средства населения (без учета счетов эскроу) увеличились за второй квартал на 3,1 трлн рублей. Почти треть прироста вызвана капитализацией процентов по вкладам, ставки по которым также росли. Кроме того, на динамику положительно влияет увеличение доходов граждан.

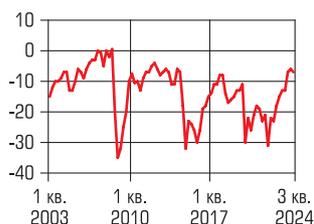
Индекс промышленного оптимизма в сентябре 2024 года сохранил августовский уровень, худший с января 2023 года



пункты

Источник: опросы предприятий Сергея Цухло (ИНП РАН)

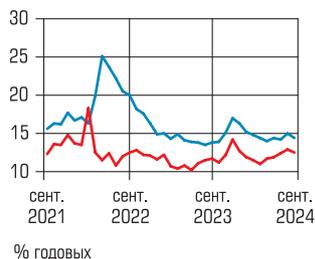
Индекс потребительской уверенности в третьем квартале 2024 года снизился после полугодия уверенного роста



разность положительных и негативных оценок, %

Источник: Росстат

В сентябре 2024 года оценки и фактической, и ожидаемой инфляции снизились



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

Источник: Банк России

Отраслевая структура портфеля корпоративных кредитов на 30 июня 2024 года



Источник: Банк России