

РУССКИЙ БИЗНЕС
Микроэлектронике
обещают макрольготы

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ
Лучший частный инвестор Ирина Манторова:
«Какой смысл рисковать?»

РУССКИЙ БИЗНЕС
Драматичное падение
на рынке грузовиков

МОНОКЛЬ

30 СЕНТЯБРЯ — 6 ОКТЯБРЯ 2024 № 40 (1359)

WWW.MONOCLE.RU



МИР БОИТСЯ



ВОЙНЫ

/ СТР. 10



УЧАСТНИКИ ГЕНАССАМБЛЕИ ООН ИСКАЛИ СПАСЕНИЯ ОТ ГЛОБАЛЬНОГО КОНФЛИКТА





БЛОКЖА: КОНСТАНТИН РОМАНОВ; ФОТО: ТАСС

ПОВЕСТКА ДНЯ

4

разное

СТАРЫЙ СВЕТ НЕИСПРАВИМ:
УКРАИНУ УЖЕ ДЕЛЯТ

9

ТЕМА НЕДЕЛИ

редакционная статья

10

КОНЕЦ ЭПОХИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ТЕРПЕНИЯ?

УРОКИ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА
ДЛЯ ЗЕЛЕНСКОГО

11

США намекнули на готовность возобновить переговорный процесс с Россией, однако намерены вести диалог с позиции силы. Москва дала понять, что любая попытка эскалации вооруженного конфликта на Украине может привести к применению ядерного оружия, и не спешит идти на уступки уходящей администрации Белого дома, понимая, что время работает на Россию

РУССКИЙ БИЗНЕС

МИКРОЭЛЕКТРОНИКУ РАСТЯТ ЛЬГОТАМИ

17

Правительство намерено предоставить радиоэлектронной промышленности дополнительные преференции

БИЗНЕС НА ВАУ-ЭФФЕКТЕ

19

Бурный рост российской косметической компании «Гельтек» обусловлен несколькими факторами: инновациями в продукте, умением продавать на маркетплейсах, инвестициями в маркетинг и личным участием основателей компании во всех бизнес-процессах — от закупки сырья до реакции на отзывы потребителей

ЗАСУХА НАПОМНИЛА О СБЕРЕГАЮЩИХ
ТЕХНОЛОГИЯХ

26

Внедрение новаторского метода посева без вспашки поля позволит хозяйствам сэкономить на обработке почвы и повысить урожайность, что особенно важно в период климатических изменений и низкой рентабельности в растениеводстве

ПРОБУКСОВКА НА ГРУЗОВОМ МАРШРУТЕ

29

Продажи грузовиков в России падают. Пока это не свидетельствует о снижении экономической активности в стране: компании реагируют на изменение финансовых условий для бизнеса, а кроме того, происходит корректировка рынка после рекордного роста продаж в прошлом году

КТО СДЕЛАЕТ НОВЫЙ ГОЭЛПРО?

33

Фундаментальная проблема российской электроэнергетики — отсутствие системного интегрированного плана развития производительных сил страны. Отрасль развивается в режиме латания дыр и ситуативных оперативных решений, сгущают эксперты энергетики Евгений Гашо и Владимир Шкатов

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

ВЗАИМОВЫГОДНЫЙ АЛЬЯНС

37

Покупка американской U.S. Steel японскими металлургами имеет очевидную экономическую выгоду для обеих сторон. Блокировка сделки по политическим мотивам стратегически нецелесообразна

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

НЕЧЕСТНЫЙ ПРОЦЕНТ

39

Вместо честной годовой доходности по вкладу банки в рекламе демонстрируют чудеса хитрости, наперегонки предлагая особые условия. Их задача — заманить клиента любым, даже неблагоприятным способом

«ВЫ ПРОСТО НЕ МАТЕМАТИКИ»

42

Лауреат нескольких номинаций конкурса «Лучший частный инвестор — 2023» Ирина Манторова (IriMan) — о заработке на неэффективных рынках и о психологии трейдеров во время соревнований

СЫРЬЕВОЕ ЭМБАРГО:
РЕЗЕРВЫ НЕБОЛЬШИЕ

47

На третьем году санкционной войны наиболее масштабные поставки российского сырья на рынки недружественных стран почти обнулились. Очевидных кандидатов на контрсанкции немного — горячебрикетированное железо, окатыши, каучуки и некоторые виды удобрений

НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ

ДВОЙНОЙ УДАР ПО УМНЫМ ДОРОГАМ

51

Американское эмбарго на российское и китайское ПО для автомобилей ускорит фрагментацию технологических рынков

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



ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ИРИНЫ МАНТОРОВОЙ

ИРИНА МАНТОРОВА

«Когда народ в панике и у них куда-то начинает падать, я говорю: главный совет — не трогайте, просто уберите оттуда руки. И не потому, что этого нельзя делать, а потому, что вы на эмоциях. Либо выключаете эмоции, включаете рацию, и тогда что-то делаете».

42



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ «ТЕПЛЕКС»

СЕРГЕЙ КИРШ

«Десять лет назад китайские автомобили были шуткой, а сейчас их все знают. Там есть как простенькие, так и дорогие, качественные авто. Точно так же и с сырьем для косметики. Крутое сырье, найденное нами в Китае, стоит примерно столько же, сколько стоит сырье в Европе».

19



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ВЛАДИМИРА ШКАТОВА

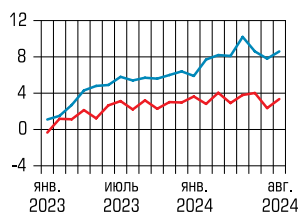
ВЛАДИМИР ШКАТОВ

«Грамотный прогноз объема потребления электроэнергии невозможен без плана размещения производственных объектов в регионе. А чтобы этот прогноз был ответственным, орган, который его выполняет, должен иметь полномочия и финансовые ресурсы по его воплощению в жизнь. Ничего подобного в отрасли последние тридцать лет мы не наблюдаем».

33

ПРОГНОЗЫ НОМЕРА

Данные Росстата и независимые оценки свидетельствуют о стабилизации промышленного производства в мае–августе 2024 года

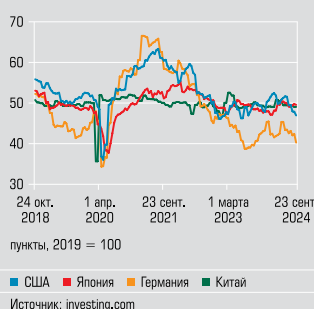


изменение индекса промпроизводства к среднемесячному уровню 2021 года*, %
*С исключением сезонного и календарного факторов.

■ Росстат
■ Институт «Центр развития» НИУ ВШЭ

53

Крупнейшие мировые экономики чувствуют себя все хуже



Источники: investing.com

4

Рынки акций и облигаций разошлись во взглядах на экономику



Источники: Финанс

6

Деловой оптимизм в экономиках стран G4 упал до самого низкого уровня с ноября 2022 года. S&P связывает это с политической неопределенностью в США и ЕС и опасениями спада в Японии.

Пока мы не видим перелома тенденции к снижению цен облигаций. Думаем, что на цены на дальнем конце кривой будет влиять объем размещения Минфином, а также выходящие макроданные по инфляции и влияющим на нее факторам (например, по кредитованию).

Мировая экономика сползает в яму



Volkswagen останавливает производство

«И за все, что делаем, отвечаем тоже вместе» — крупнейшие мировые экономики сейчас на собственной шкуре познают этот тезис, подходящий не только для организованной преступности, но и для стран, связанных друг с другом глобализацией.

Промышленные индексы S&P PMI Германии, Японии, США и Китая, а также ряда других стран продолжают снижаться. Напомним, такие индексы отражают уровень активности менеджеров по закупкам в производственном секторе, значение выше 50 указывает на рост заказов в обрабатывающей промышленности, ниже 50 — на снижение. Промышленные PMI выступают одним из важнейших опережающих индикаторов, и сейчас они у крупнейших держав погружаются все глубже в пессимизм. Причем последние сентябрьские показатели по США, Германии, Франции и Японии оказались даже хуже ожиданий.

В самом S&P Global Market Intelligence говорят об ускоряющемся спаде производства в обрабатывающей промышленности США, Великобритании, Японии и ЕС (так называемая группа G4). Но если первые три страны «вытягивает» сектор услуг (соответствующий PMI в них показывает рост, за счет чего растет и общий индекс PMI), то в ЕС проблемы начались уже и с услугами.

«Измеренный по странам G4 рост производства замедлился до пятимесячного минимума, хотя все еще сигнализирует о солидном росте ВВП в третьем квартале. Однако подъем был обусловлен исключительно сектором услуг, поскольку производство в обрабатывающей промышленности падало четвертый месяц подряд. Снижение производства стало самым резким с декабря прошлого года, что указывает на усиливающийся спад в секторе производства товаров.

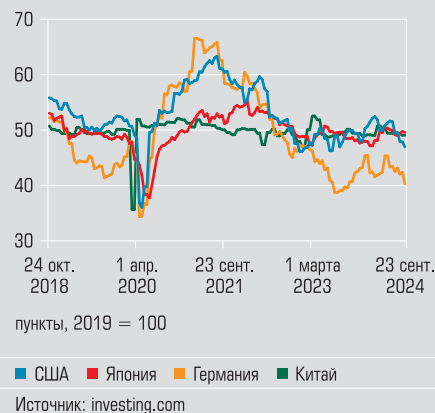
Если не считать пандемию, то разрыв между успешно работающей экономической услугой и испытывающими трудности

производственными секторами достиг своего пика за последние два месяца с момента появления сопоставимых данных в 2009 году», — пишут аналитики S&P Global. Деловой оптимизм в экономиках стран G4 упал до самого низкого уровня с ноября 2022 года. S&P связывает это с политической неопределенностью в США и ЕС и опасениями спада в Японии. На самом деле причин сразу целый комплекс: тут и замедление Китая, и разрыв Европы с Россией, и происходящий в последние годы перенос производств в развивающийся мир. Несмотря на QE, огромное количество денег не только не подстегнуло инвестиции в промышленность в развитом мире, но и сделало их еще менее вероятными, поскольку цены на все, в том числе на труд, лишь выросли.

Лидирует в падении производства по понятным причинам Германия: разрыв с Россией как с источником дешевых энергоносителей и в то же время как с важным рынком сбыта, подкрепленный проблемами в Китае, оказался слишком сильным потрясением, от которого немцы в обозримой перспективе вряд ли оправятся. В этом году ожидается очередное снижение ВВП, правда, в 2025-м немецкие экономисты уже ждут роста, но признают, что он не вернется к темпам, какие Германия демонстрировала до ковида (читай: до СВО). Причины двукратного замедления среднегодовых темпов роста экономики в экономическом институте DIW Berlin объяснили так: «Декарбонизация, цифровизация и демографические изменения наряду с усилением конкуренции со стороны компаний из Китая запустили процессы структурной перестройки, которые снижают долгосрочные перспективы роста немецкой экономики». Вообще, западные СМИ стараются не пугать читателей и дают довольно мягкие определения происходящему.

Пикирует промышленный PMI и в США — тут это объясняют ожиданием даль-

Крупнейшие мировые экономики чувствуют себя все хуже



нейшего снижения ставки ФРС: мол, пока бизнес взял паузу.

Снижается который месяц подряд уверенность производителей в Японии: большое влияние оказали на нее постоянные сбои в производстве у крупнейших автопроизводителей. А также, объясняет одно из изданий, «моральный дух» японских промышленников в сентябре упал до семимесячного минимума из-за слабого спроса в Китае.

У Китая (напомним, его главные торговые партнеры — США и Япония) своя история: страна который год борется с низким спросом и в этой борьбе пока проигрывает (подробнее см. «Дракон по уши в долгах», «Монокль» № 22 за этот год). Недавно Пекин объявил о новых масштабных мерах по поддержке экономики, которые должны вдохнуть жизнь — и деньги — в рынок жилья и в китайских потребителей: Народный банк Китая снизил ставку по репо и нормы резервных требований для банков до шестилетних минимумов, понизил ставки по уже выданной ипотеке и сократил размер первоначального взноса. Но дело не только в спросе: модель экономического роста, основанного на строительстве буквально всего в циклопических объемах, просто прекратила работать для Китая. Все уже построено. Переезжающие в Поднебесную производства из Европы вряд ли помогут: китайская экономика так велика, что просто их не заметит.

Но это макроуровень. А на микроуровне мы видим вот что: Volkswagen и Toyota закрывают производство или останавливают выпуск, Boeing не может справиться со своими самолетами и забастовками рабочих, Intel теряет капитализацию, Европа истерически закрывает собственный рынок от китайских автомобилей, США сопротивляются продаже U. S. Steel японцам на фоне демпинга китайских сталеваров. Западная (прибавим сюда японскую) экономика терпит крах перед лицом Китая, что накладывается на замедление самого Китая. ■

коротко

Агропром: импортозамещение горохового протеина



Спрос на гороховый изолят до недавнего времени полностью удовлетворялся за счет импорта

Компания «Просторы» (Ставропольский край) построит завод по глубокой переработке гороха стоимостью 13 млрд рублей. Конечной продукцией станет гороховый протеин — сырье для пищевой промышленности, производства спортивного и лечебного питания. Мощность предприятия составит 60 тыс. тонн переработки гороха в год (около 12 тыс. тонн готовой продукции). Это третий импортозамещающий проект на рынке горохового изолята, спрос на который до недавнего времени полностью удовлетворялся за счет импорта. Первое российское производство было запущено в 2020 году компанией «Уралхим Инновация» (30 тонн протеина в год), второе — в 2023 году компанией «Протенсиб» в Тюмени (14 тыс. тонн).

Технологический суверенитет: локализация кварцевого стекла



Продукция нового предприятия призвана полностью заместить импортные аналоги

Компания «Технологии кварцевых кристаллов» (Московская область) начинает в индустриальном парке «Есипово» выпуск

изделий из кварцевого стекла — это реакторы, кассеты, испарители и трубы, которые используются в микроэлектронике, светотехнике, нефтехимии, оптике, фотонике, ультрафиолетовом обеззараживании, медицинском и вакуумном оборудовании. Продукция нового предприятия призвана полностью заместить импортные аналоги. Первое серийное изделие — оснастка для кремниевых структур в микроэлектронике — появится на рынке уже в первом квартале 2025 года. Сырьем для производства станет высокочистый кварцевый концентрат — минеральный и синтетический. В проект инвестировано 340 млн рублей. ■

Переработка древесины: инвестиции в домокомплекты и мебель

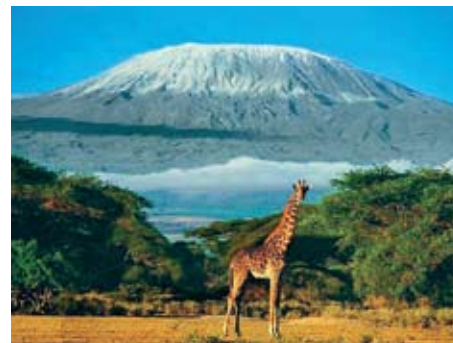


Древесину в Томске перерабатывают глубоко

Компания «Технокомплект» (Томск) планирует ввести в эксплуатацию завод по глубокой переработке древесины. Предприятие будет выпускать погонажные изделия, домокомплекты из профилированного и клееного бруса, мебельные щиты и топливные пеллеты. До этого инвестор занимался аналогичным производством на арендованных площадях, теперь у него есть собственные 10 гектаров на территории промышленного парка «Томск». Запуск предприятия планируется в 2026 году. Инвестиции в проект составят более 1 млрд рублей. ■

Африка: отравление пестицидами

Около 75% агрохимикатов, применяемых в Кении, относятся к группе особо опасных пестицидов (ООП) — они провоцируют развитие болезни Паркинсона и запрещены во многих странах. Активное использование средств защиты растений обусловлено развитием интенсивного сельского хозяйства, которое должно обеспечить государству продовольственную безопасность на фоне климатических рисков и роста цен на еду. Однако слабое регулирование в области агрохимии привело к тому, что кенийские фермеры, не знающие об опасности ООП, работают с ними без защитных масок и перчаток. При этом в это время в стране действовала американская компания v-Fluence, занимающаяся сбором и интеллектуальной



Заниматься сельским хозяйством в Кении небезопасно

обработкой информации, а также сообщениями о рисках, — власти США заплатили ей 400 тыс. долларов за «нейтрализацию» критики «современных сельскохозяйственных подходов» в Африке и Азии. ■

Рынок гаджетов: ценовая война

Известнейшие бренды — производители электроники, в том числе Samsung, Xiaomi, Vivo, Realme, LG, Honor, boAt и iQOO, агрессивно снижают цены в своих онлайн-магазинах и на платформах «напрямую к потребителю» (D2C). Маркетплейсы Amazon и Flipkart также планировали начать сезон распродаж, но опоздали на четыре-пять дней. Очевидно, что компании спешат освободиться от больших объемов нераспроданного товара и сократить издержки, отказавшись от услуг дорогостоящих каналов сбыта, прежде всего офлайн-магазинов. ■

Фондовый рынок: акции китайских компаний пошли вверх

После долгого перерыва на мировых биржах снова заинтересовались бумагами высокотехнологичных китайских компаний. Например, в прошлый четверг на Нью-Йоркской бирже стоимость одной акции гиганта онлайн-торговли Alibaba на закрытии торгов достигла 100 долларов впервые с августа прошлого года. Акции Meituan, бизнеса по доставке еды, поднялись на Гонконгской бирже до 164,6 гонконгского доллара — самого высокого уровня с прошлого февраля. Восходящий тренд проявился после того, как Народный банк Китая объявил о мерах стимулирования экономического роста. ■



Все снова вкладываются в Китай

Акции воспряли, облигации пикируют



Индекс Мосбиржи в основном был поддержан ростом котировок «Газпрома»

Рынки акций и облигаций, последние четыре месяца синхронно падавшие, разошлись в динамике: индекс Мосбиржи пошел в рост, индекс гособлигаций RGBI продолжает «смотреть вниз».

Начав год с роста и пробив в мае планку 3500 пунктов, индекс Мосбиржи так и не смог удержаться на этой отметке и медленно скатился к уровню 2524 пункта в начале сентября (последний раз такой уровень индекс демонстрировал в мае 2023-го). После чего все-таки сменил тренд и на полдень минувшей пятницы колебался вблизи 2840 пунктов.

Индекс RGBI, отражающий стоимость государственных облигаций, с начала года снизился со 113,2 до 102,4 пункта. Это уже уровень марта 2022 года, начала СВО и первого активного применения санкций.

Индекс Мосбиржи в основном был поддержан ростом котировок «Газпрома»: газовый гигант стал дорожать с 23 сентября на новости о возможном снижении налогового бремени на него (речь идет об отмене или пересмотре надбавки к НДС). Инвесторы оценили новость позитивно, с учетом того, что одной из названных причин отсутствия дивидендов за 2023 год стал как раз повышенный НДС.

Но разворот акций был обусловлен не только «Газпромом». «Рост индекса акций можно, скорее, объяснить банальной технической коррекцией после предыдущего масштабного падения. При этом большое значение имела плавная девальвация рубля, которую мы наблюдали в течение месяца. Она положительно влияет на выручку экспортеров, составляющих около половины индекса акций Мосбиржи», — комментирует директор по инвестициям УК «Эра Инвестиций» **Иван Лавриненко**.

А вот на облигационном рынке динамика никаким позитивом и не пахнет. Бескупонная доходность трех- и пятилетних

ОФЗ с 13,3 и 11,8% соответственно в начале года поднялась к сентябрю до 18,2 и 17,2%. На последнем аукционе Минфин России разместил пятнадцатилетние ОФЗ под 16,53%, а всего за третий квартал он из-за слишком высоких ставок выполнил план по размещению лишь на 45%: занял 676 млрд рублей вместо необходимых 1,5 трлн. Причина вполне очевидна: жесткая денежно-кредитная политика, плавно перетекшая в сверхжесткую, делает долговые бумаги в глазах инвесторов значительно менее привлекательными, нежели другие инструменты, а крупнейшие банки, доминирующие на аукционах, не готовы поступиться и половиной процента.

«Пока мы не видим перелома тенденции к снижению цен облигаций. Думаем, что

Рынки акций и облигаций разошлись во взглядах на экономику



на цены на дальнем конце кривой будет влиять объем размещения Минфином, а также выходящие макроданные по инфляции и влияющим на нее факторам (например, кредитованию)», — делится прогнозом Иван Лавриненко.

Пока прогнозы по ставке остаются неутешительными: регулятор вполне четко обозначил свою позицию («жестить» дальше) и готов повысить ставку до 20% уже в октябре.

«Ожидаем, что ЦБ сохранит ставку на уровне 19% до середины 2025 года, когда, по нашему прогнозу, инфляция замедлится до 4–5% с сезонной корректировкой в годовом выражении. Также возможно повышение ставки до 20%, если бюджет сохранит объем субсидий процентных ставок на уровне 2024 года», — отмечают в своем обзоре аналитики БКС.

Пластиковые бутылки нашли своего стратегического переработчика

Корпорация «Техноколь», крупнейший производитель кровельных материалов, гидроизоляции и теплоизоляции, приобрела в Твери завод по переработке отходов упаковки из пластика (ПЭТ) и полиэтилена низкого давления (ПНД). Продавец — группа «Экопартнерс», переработчик пластика номер один в России. Мощность завода — 40 тыс. тонн пластиковых отходов в год. У компании также есть логистические мощности по сбору и вывозу мусора: 60 мусоросортировочных и мусороперезагрузочных станций, 20 тыс. контейнеров для сбора отходов в 130 городах, в том числе сеть из 200 умных фандоматов. Цена сделки не раскрывается.

Владелец «Экопартнерса» **Константин Рзаев** создал свой бизнес по переработке пластика еще в 2005 году (см. «Рыцарь мусорного дела», «Эксперт» № 14 за 2020 год) и вложил в его развитие около миллиарда рублей. Причины, по которым он



«Техноколь» — конечный потребитель продукции переработки пластика

теперь продал завод, носят, скорее всего, стратегический характер и связаны с особенностями развития рециклинга

► в России. Как заявил Рзаев в недавнем интервью одному из интернет-каналов, объем переработки в 40–45 тыс. тонн пластика в год позволяет предприятию балансировать на точке безубыточности. Чтобы достичь этого уровня, «Экопартернс» пришлось много лет выстраивать сеть точек сбора отходов по всей стране, поскольку законодательно сбор никак не стимулируется и уровень его культуры остается весьма низким. В свою очередь, большие расстояния и его низкая плотность повышают затраты на логистику. На решение Рзаева расстаться с рециклингом, вероятно, повлияло и падение выручки предприятия в 2023 году с 2 млрд рублей до 1,4 млрд. Последнее могло быть связано с тем, что российское пластиковое вторсырье проигрывает по цене импортному, которое завозят из Узбекистана и Ирана. В этих двух странах, в отличие от России, довольно высокая культура сбора пластика, а благодаря большой плотности населения и более дешевой рабочей силе себестоимость вторичного сырья ниже. Между тем «Технониколь» является конечным потребителем продукции переработки пластика — ПЭТ-хлопьев, из которых он делает на своем заводе во Владимирской области ПЭТ-волокно —

сырье для производства геотекстиля в Рязани. По словам Рзаева, производство ПЭТ-волокна наиболее рентабельное из всех видов производств на основе вторичного пластика, его доля в отрасли составляет 65%. Таким образом, замыкая на себя всю цепочку переработки пластика, «Технониколь» получает бизнес с нормальной доходностью. Чтобы иметь гарантированные поставки вторсырья, корпорация еще в прошлом году приобрела в Нижегородской области завод, аналогичный тверскому. Теперь, как сообщают в «Технониколь», они полностью закрыли свой цикл по выпуску ПЭТ.

«Технониколь» намерен вложить в новую покупку еще 700 млн рублей. Речь идет о модернизации производства с целью увеличения его мощности до 40 тыс. тонн готовой продукции в год (30 тыс. тонн ПЭТ-хлопьев и 10 тыс. тонн гранулята из ПНД), а также для повышения производительности труда до стандартов компании (на разных производствах она составляет 20–30 млн рублей выручки в год на одного работающего). Гранулят из ПНД, который не входит в цикл выпуска геотекстиля, планируется поставлять производителям упаковки для пищевой промышленности. ■

движения в 100 тыс. человек, то не слишком много. Мировое сообщество куда больше волнуют иные потери: Генеральный секретарь ООН **Антониу Гутерриш** заявил, что в результате израильских обстрелов только за два дня погибли 569 человек (из них 50 — дети), бежали от войны более 200 тыс., а также призвал не превращать Ливан в еще одну Газу: по его словам, «в Ливане разверзается ад».

Всего со старта второго этапа атаки Израиля на Ливан 23 сентября в результате авиаударов погибли 650 человек, а число беженцев приближается к полумиллиону и продолжает расти.

Массированными обстрелами Израиль намерен подавить у «Хезболлы» волю к сопротивлению и заставить ее отступить из южных районов Ливана вплоть до реки Литани: только при таких обстоятельствах, полагают в Тель-Авиве, будет возможно возвращение израильтян в северные районы Израиля, что и заявляется как основная цель атаки на Ливан.

А «Хезболла», в свою очередь, пообещала не прекращать атаки на Израиль, пока тот окончательно не уйдет из сектора Газа. Очевидно, Израиль на это не пойдет; это означает, что вслед за массированными обстрелами может начаться уже наземная операция на юге Ливана.

Между тем «Хезболла» хотя и пострадала в результате нарушения боевого управления, но в целом, можно сказать, «еще даже не начинала». Движению есть чем ответить: да, удары по территории Израиля в большинстве своем разбиваются о «Железный купол», но некоторые ракеты и БПЛА долетают до своих целей. В частности, союзным «Хезболле» формированиям удалось запустить из Ирака беспилотники, которые поразили три военные базы на территории Израиля. «Хезболла» также заявила об ударе по штабу «Моссад» в Тель-Авиве и по порту Хайфы. Ракеты в сторону Израиля летят также со стороны Йемена.

Вряд ли наземная операция, включающая в себя непосредственный ввод израильских войск в южные районы Ливана, будет для них легкой прогулкой, коли уж таковой не стали вторжение в сектор Газа и борьба против куда более слабого по сравнению с «Хезболлой» движения ХАМАС.

Пока что действия Израиля больше похожи на стремление его лидеров удержать власть любой ценой (на фоне ревущих сирен рейтинги партии **Биньямина Нетаньяху** «Ликуд» восстановили свои позиции), а также своего рода компенсацию за явные неудачи в вопросе безоговорочной ликвидации ХАМАС. ■

«В Ливане разверзается ад»



Всего с начала второго этапа атаки Израиля на Ливан 23 сентября в результате авиаударов погибли 650 человек

Второй этап военной операции Израиля на юге Ливана пока выглядит в целом успешно для Тель-Авива. «Хезболла» явно испытывает проблемы с организацией связи, нарушенной недавними подрывами начиненных взрывчаткой устройств, и продолжает терять боевых командиров в результате ракетных обстрелов. В частности, в Бейруте погибли заместитель лидера «Хезболлы» **Ибрагим Акил**,

старший командный состав сил «Радван», включая командира **Мухаммада Касема Аль-Шаа**, а также командир подразделения беспилотной авиации «Хезболлы» **Мухаммед Хусейн Срур**. Всего по итогам «пейджерной» атаки, сообщает Reuters, «Хезболла» потеряла убитыми либо ранеными около 1500 участников движения. Много это или мало? Если оценивать численность

Путин назвал «странную», но точную цель российского экспорта



Сегодня, констатировал Владимир Путин, формируются настоящие рынки будущего

Проведа расширенный президентский указ Госсовета по развитию экспорта, президент РФ Владимир Путин, возможно, впервые публично расставил приоритеты таким образом: главное, для чего нужен экспорт, наряду с очевидными вещами, такими как экспортная выручка, — это возможность благодаря конкурентоспособности российских компаний на мировых рынках служить «катализатором обновления нашей промышленности». Речь шла об инструментах поддержки, преодолении характерных для нынешней ситуации сложностей, включая сложности с расчетами, и о новых как по географии (включая новые старые, нами подзабытые), так и по характеру рынков — «настоящих рынках будущего».

«Несмотря на объективные трудности, с которыми сейчас сталкивается российский бизнес, мы развиваем внешние деловые связи, расширяем их географию, укрепляем сотрудничество с предсказуемыми, надежными партнерами, которые, как и Россия, понимают свои национальные интересы, ценят взаимовыгодные торговые, производственные, кооперационные связи», — отметил Владимир Путин.

Сегодня, констатировал он, формируются настоящие рынки будущего, в основе которых прочные, стратегические партнерства, принципы сложения экономических потенциалов и взаимного усиления роста. И «важно не только понимать эти тенденции, но

и пользоваться преимуществами, экспортными возможностями, которые открываются перед нашим бизнесом, перед предприятиями. Нужно оказывать им содействие на всех уровнях». Глава государства напомнил, что с 2001 по 2023 год объем несырьевого неэнергетического экспорта России вырос более чем в четыре раза, с 36 до 148 млрд долларов. За первые семь месяцев текущего года он продолжал расти и увеличился еще на 5%: до 89,8 млрд. По некоторым направлениям, например по поставкам продуктов питания, Россия уже вошла в число ведущих мировых экспортеров.

В послании Федеральному собранию, а затем и в указе о национальных целях развития был поставлен ориентир: к 2030 году увеличить несырьевой неэнергетический экспорт как минимум на две трети по сравнению с 2023-м. «Это амбициозная цель, особенно с учетом вызовов, с которыми столкнулись наши компании за последнее время», — констатировал глава государства.

В числе этих вызовов президент назвал сложность проведения расчетов. Стало сложнее как получить оплату экспортных поставок, так и рассчитаться за импортные товары. «В определенной мере нам удалось решить эту проблему. В прошлом году доля расчетов за российский экспорт в так называемых токсичных западных валютах сократилась вдвое. При этом доля расчетов в рублях во внешнеторговых операциях

приближается к 40 процентам. С 2021 по 2023 год доля рубля в расчетах за экспорт выросла почти в три раза, до 39 процентов», — отметил Владимир Путин.

За последние годы выросли также расходы наших экспортеров на перевалку продукции, подорожал фрахт судов, страховка и т. д. Очевидно, что это оказывает прямое влияние на цену, а значит, и на конкурентоспособность отечественной продукции за рубежом.

«Нужно, — уверен президент, — бороться с логистическими барьерами для российского экспорта, обеспечивать транспортную связанность, что называется, от первого до последнего километра, и прежде всего с перспективными рынками глобального Юга, Африки, Латинской Америки — собственно говоря, на самом деле традиционно наши рынки по сбыту нашей продукции там и находились. <...> Для этого развиваются новые маршруты и международные транспортные коридоры, такие как “Север — Юг”, коридоры в азово-черноморском и восточном направлениях, а также Северный морской путь».

Третье: многие государства сегодня устанавливают высокий уровень тарифной защиты, далеко не со всеми партнерами отлажены механизмы защиты прав и капиталовложений российских инвесторов за рубежом. Однако еще одной сложностью является то, что «готовые, в том числе высокотехнологичные, российские товары известны в мире, как правило, в узких сегментах. При этом наши предприятия готовы производить большую линейку качественной, конкурентоспособной, экологичной продукции. Важно также ответственно и профессионально ее продвигать, чтобы о ней знало как можно больше потенциальных покупателей».

Российские товары, в первую очередь промышленные, с высокой добавленной стоимостью, должны быть не только узнаваемы, но и доступны для иностранных покупателей. «При этом подчеркну: главная цель — это, как ни странно, не просто увеличение тонн, кубометров поставок или даже сумм экспортной выручки. Главная цель в том, чтобы экспорт, конкуренция российских компаний на мировых рынках служили катализатором обновления нашей промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг, многих других отраслей, стимулировали рост эффективности отечественных предприятий, позволяли создавать современные, хорошо оплачиваемые рабочие места — именно у нас, в России. В этом конечная цель», — заключил глава государства. ■

Евгений Огородников Старый Свет неисправим: Украину уже делят



Рак на горе засвистел. В Европе с ужасом осознали критическое состояние энергетической инфраструктуры Украины за пару месяцев до наступления зимы. «Ситуация на Украине — одна из самых острых проблем энергетической безопасности в мире сегодня. Энергетическая система Украины пережила последние две зимы... но эта зима станет, безусловно, самым суровым испытанием», — сказал исполнительный директор Международного энергетического агентства (МЭА) **Фатих Бироль**, представляя доклад «Энергетическая безопасность Украины и грядущая зима».

В целом документ обширный и системный. Ценен он тем, что в условиях тумана СВО, включающей войну информационную, обзор собрал и систематизировал данные о текущем состоянии энергетической инфраструктуры Украины. В самой стране эти данные проходят под грифом гостайны, а тут они выложены на всеобщее обозрение, в том числе карты с основными еще функционирующими распределительными узлами правобережья Днепра, подведена статистика выбывших ТЭС, котельных, магистралей и т. д. Очевидно, что все интересные тут же скачали этот документ.

Состояние энергетической инфраструктуры Украины после прицельной работы ВКС РФ аховое. Работающие мощности электростанций упали в три раза, с 36 ГВт до начала СВО до 12 ГВт на начало осени 2024 года. Мощности трансформаторов сократились вдвое. И хотя потребление электроэнергии промышленностью уменьшилось на 50%, а населением — на 20%, имеющейся работающей энергетической инфраструктуры для Украины критически мало. Даже с практически обнулившейся металлургией и исчезнувшей промышленностью для прохождения зимы требуются мощности на 18,5 ГВт. И это если зима будет теплая, как в последние несколько лет.

А вот если зима будет холодная, в полный рост встанет другая проблема: нехватка природного газа. После нача-

ла СВО впервые в своей короткой истории Украина покрывает потребности в природном газе собственной добычей. В прошлом году стране требовалось примерно в шесть раз меньше природного газа, чем в 1991-м: около 20 млрд кубометров. При этом СВО хотя и поджала спрос, но лишь на 10 млрд кубометров в год, что незначительно на фоне потерь в 1990-е и 2010-е. Резко сократился и транзит российского газа через Украину — примерно до 15 млрд кубометров в 2023 году. Однако прекращение транзита газа «Газпромом» с 2025 года может привести к физической нехватке природного газа в стране, что лишь усугубит электроэнергетический кризис.

В результате выбытия генерации и распределенностей Украина превратилась из нетто-экспортера электроэнергии в импортера. Именно через импорт латают трещащий кафтан. Часть дефицита в электроэнергии (до 2 ГВт) сегодня покрывается поставками из стран ЕС и Молдавии. Но этого недостаточно для удовлетворения пикового дефицита в 6,5 ГВт — не хватает мощностей ЛЭП и трансформаторов. Кроме того, сложившаяся практика работы может обрушиться и энергосистему Молдавии, которая, в свою очередь, зависит от работы Приднестровской ГРЭС.

Острая проблема Украины — крупные города, в первую очередь приграничные: Сумы, Чернигов и особенно Харьков, лишившийся котельных и ТЭЦ. Без централизованного теплоснабжения возрастет нагрузка на электросети, еще больше увеличив спрос на электроэнергию. Кроме того, на электричество завязана работа транспорта (метро, железные дороги, трубопроводы), коммуналки (водоснабжение и водоотведение), связи, больниц и школ. Без электроэнергии украинские города накроет не только холод, но и транспортный коллапс, антисанитария, болезни.

Поэтому интересна и мотивация МЭА, за всей шелухой типа «европейской солидарности» и пр. агентство черным по белому пишет: «Нагрузки, которые терпимы в летние месяцы, мо-

гут стать невыносимыми, когда температура начнет падать, а поставки тепла и воды прекратятся, что приведет к дальнейшему перемещению пострадавшего населения по всей стране и за границу». То есть цель доклада — просигнализировать о будущем перемещении «мужественного и изобретательного народа» (цитата из доклада) на территорию Европы, чтобы Запад успел принять меры.

Для решения этой (нерешаемой за два месяца) проблемы МЭА предлагает десять шагов, суть которых — энергоэффективность (читай: экономия), децентрализация (установка дизель-генераторов и буржеек, крышных СЭС и накопителей) и системная ставка на интеграцию энергосистемы Украины с европейской через строительство новых ЛЭП. Последнее — чтобы «заложить основу для современной, устойчивой и стабильной энергетической системы, интегрированной с Европой, — в соответствии с долгосрочными энергетическими целями, которые поставила перед собой Украина», говорится в докладе.

Доклад МЭА опоздал на несколько месяцев для решения локального гуманитарного кризиса на Украине и на несколько лет для того, чтобы «оттяпать» ценную энергетическую инфраструктуру Украины в пользу Европы. Кстати, понятно и внимание к Запорожской АЭС — крупнейшей электростанции в Европе, находящейся под контролем РФ. Уж очень хочется включить такой ценный актив в периметр новой военной Украины.

Инициированные МЭА шаги хотя и отчаянные (кто будет инвестировать миллиарды долларов в новые ЛЭП под угрозой бомбежек?), но знаковые. Одна из целей Европы в этом конфликте — решение вопроса своего собственного энергодефицита через интеграцию украинских АЭС, угольных ТЭС и ГТС в европейскую энергосистему. И вот хотя бы на концептуальном (пусть не на физическом) уровне Европа пытается за столбить за собой жирный кусочек стремительно распадающегося государства. ■

Редакционная статья

Конец эпохи стратегического терпения?

В доктринальных документах режима аятолл в Иране есть понятие «стратегическое терпение». Этот подход позволяет Исламской Республике проводить гибридную экспансию в регионе, не вступая в открытые вооруженные конфликты ни с соседями, ни с американцами, ни с Израилем. Заодно сохраняет клерикальную власть в условиях санкций и дает время на создание ядерного оружия. Такой осторожной стратегии многие завидовали до тех пор, пока Тель-Авив не загнал Тегеран в тупик: без потери репутации иранцы не могут остаться в стороне после бомбежек Газы, ударов по союзной «Хезболле» и заказных убийств политиков уже на территории самого Ирана, но это будет означать смену стратегии, к чему аятоллы, похоже, не готовы.

На самом деле Израиль первым вышел из режима «стратегического терпения» в 2023 году, начав большую войну против Палестины. И в этом он был не одинок. Азербайджан вернул Нагорный Карабах. Россия начала СВО на Украине. Китай четко обозначил претензии на Тайвань, Молдова — на Приднестровье, Венесуэла — на Западную Гайану. Турция оккупировала курдские территории Сирии. Япония начала форсированную милитаризацию. В КНДР больше не рассчитывают на мирное воссоединение с Южной Кореей.

Эпоха стратегического терпения уходит в прошлое. Во многом она стала следствием быстрой глобализации и роста мировой экономики после развала двухполярного мира. Обогащаться стало выгоднее, чем воевать. Россыпь межстрановых и международных конфликтов была заморожена на два десятилетия, а в основе деструктивных катаклизмов оказался суверенитет, который так и не смогла поглотить глобализация: его усердно ломали через цветные революции, с помощью отпрысков западных НКО и международного «права». В конце концов, только суверенные режимы могли себе позволить право на какие-либо стратегии. И, как правило, они выбирали «терпение».

«Стратегическое НЕтерпение» мог себе позволить только гегемон, и именно США чередой наглых непродуманных военных операций свергли полмира в кровавый хаос. Дело даже не только в десятках миллионов жертв и беженцев, разрушенных государствах и руинированных городах. Американская однополярность вернула культ агрессии, причем именно в контексте защиты национальных интересов. Большинству стало очевидно, что игра в «порядок, основанный на правилах» гегемона, постепенно превращает «стратегическое терпение» в «стратегическое смирение». Самый наглядный пример — Сербия, которая напрасно рассчитывала на «цивилизованный» формат возвращения Косова, заискивая перед авторами плана бомбежек Белграда. Европа пошла еще дальше, вслед за смирением вступив на путь покорности и самопожертвования.

В этих условиях воины не просто вернули былое влияние и стали доминировать над торговцами и политиками, но сама суть конвенционального компонента стала основой дипломатии и конкуренции. Развитие частных военных компаний для защиты экономических и политических интересов национальных государств — это не новация, а признак возвращения к

былым временам, когда добрым словом и пистолетом можно было добиться большего, чем одним добрым словом.

Решение о начале СВО — вынужденный шаг вследствие провала главного элемента «стратегического терпения» России на направлении расширения границ НАТО — Минских соглашений. И в то же время главные задачи Москвы не территории, а безопасность, свободная торговля, языковые и культурные права, правила добрососедства в Европе. В общем-то, гуманистические цели, право заявить которые пришлось отстаивать с оружием в руках.

Собравшиеся в Нью-Йорке на минувшей неделе члены Генассамблеи ООН решали, как остановить расползание хаоса, завершить старые и предупредить новые войны. В этом вопросе царили страх и единодушие, которых давно не ощущалось на данной площадке, — ей опять предрекают реформы, но сегодня трибуна ООН остается безальтернативной для такой массовой декларации, и как никогда тяжело звучал голос стран глобального Юга. Это тот редкий случай, когда коллективный страх может быть конвертирован в рабочие инициативы.

Тем более что апологетов «стратегического терпения» в мире осталось не так и мало, и, что важно, среди них крупные влиятельные державы: Россия (даже после старта СВО), Китай, Индия, Саудовская Аравия. Показательно, как часто их критикуют за мягкую позицию или сдвиг «красных линий». Что парадоксально, как правило, это не те люди, которые сидят под «градом» в Белгороде, в окопах под Угледорском или в руинах Газы. Война вдруг резко становится недопустимым злом, когда приходит в твой дом и отнимает жизни твоих родных.

И наоборот, чем меньше бессонных ночей, проведенных под обстрелами в коридорах и ваннах, тем больше призывов к эскалации и военным маршам. Тем легче выделешь деньги на ракеты и танки, чем дальше на земном шаре от тебя умирают люди. В идеале — укрыться за океанами в десятках тысяч километров и воевать чужими руками. И вот на этот случай нам приходится по-прежнему терпеливо и стратегично корректировать ядерную стратегию. ■

«Принуждение к миру», «мирные соглашения через военную победу», «европейский фонд мира для поставок оружия», «40 тысяч смертей для борьбы с терроризмом» — все эти оруэлловские концепции в жанре «мир — это война» стали ярким маркером новой реальности, которая пугает уже не только граждан-статистов



Александр Смирнов

Уроки английского языка для Зеленского

США намекнули на готовность возобновить переговорный процесс с Россией, однако намерены вести диалог с позиции силы. Москва дала понять, что любая попытка эскалации вооруженного конфликта на Украине может привести к применению ядерного оружия, и не спешит идти на уступки уходящей администрации Белого дома, понимая, что время работает на Россию

Кандидат в президенты США Дональд Трамп (справа) заявил, что в случае избрания готов сотрудничать с демократами для завершения войны на Украине. Он сказал, что у него хорошие отношения и с Зеленским, и с Путиным. «Надеюсь, у нас с вами отношения лучше», — прокомментировал Владимир Зеленский

Главным политическим событием прошлой недели стала сессия Генеральной Ассамблеи ООН, а основной темой выступлений лидеров мировых держав был призыв не допустить перерастания двух локальных войн, на Украине и на Ближнем Востоке, в глобальный военный конфликт. На этом фоне принципиальная интрига сохранялась в более предметном вопросе: пойдут ли США на новый виток эскалации на Украине?

Казалось бы, иного выбора у Вашингтона не оставалось, поскольку Киев медленно, но уверенно движется к полному военному поражению. Переломить ситуацию, хотя бы временно, могли бы удары западным оружием по «старой» российской территории. Однако Москва дала понять, что, если Вашингтон отменит решение ограничить зону геополитического столкновения признаваемой Западом территорией Украины, не стоит рассчитывать, что война придет только на территорию России. Заказчики эскалации тоже могут получить ракеты по чувствительным местам.

Деблем для оглашения Вашингтоном своего окончательного решения должен был стать визит узурпировавшего украинскую власть **Владимира Зеленского** в США и его переговоры с президентом **Джо Байденом**. Но не дожидаясь уже обреченных на провал гастролей экс-кавээнщика, США начали подавать сигналы России о желании договориться.

В частности, Белый дом заявил о готовности возобновить переговоры с Россией по Договору о сокращении стратегических наступательных вооружений (ДСНВ). «Это зависит от президента Путина. До тех пор пока Путин не изменит своего взгляда и подхода, возобновления переговоров по ДСНВ не произойдет», — заявил координатор по стратегическим коммуникациям в Совете национальной безопасности США **Джон Кирби**. При этом в Белом доме прекрасно понимали, что Россия не пойдет на разоружение в условиях, когда США и их союзники накачивают Украину оружием для ударов по российской армии и заявляют о планах разместить в Европе ракеты средней дальности.

Тем не менее ДСНВ является одним из кирпичиков общей системы безопасности, которую США и России предстоит построить заново и совместными усилиями. Еще в январе 2021 года советник президента США по национальной безопасности **Джейк Салливан** заявил, что продление ДСНВ-3 — это лишь начало серьезных переговоров с Россией. «Необходимы серьезные и основательные



Мировые институты, в том числе Совет Безопасности ООН, необходимо реформировать. «Альтернатива реформам — дальнейшая раздробленность. Либо реформы, либо разлад», — заявил на Генассамблее ООН генеральный секретарь организации Антониу Гутерриш

Москва дала понять, что, если Вашингтон отменит решение ограничить зону геополитического столкновения признаваемой Западом территорией Украины, не стоит рассчитывать, что война придет только на территорию России

переговоры по всему спектру ядерных вызовов и угроз вне СНВ-3», — сказал тогда Салливан. В декабре 2021 года Москва передала США свои предложения о гарантиях безопасности, предусматривающие отведение военной инфраструктуры НАТО к границам 1997 года, а в январе 2022-го в Женеве российская и американская делегации провели несколько раундов переговоров.

Приди тогда стороны к согласию, вряд ли возникла бы необходимость проводить СВО на Украине, а Киеву пришлось бы выполнять Минские соглашения. Таким образом, заявление Белого дома о готовности возобновить переговоры о СНВ можно расценивать как завуалированное предложение вернуться к теме обсуждения общих гарантий безопасности между Россией и США, тогда как конфликт на Украине является лишь одним из элементов этого диалога.

Кроме того, Кирби заявил, что вопрос территориальных уступок России со стороны Украины должен «оставаться на усмотрение президента Зеленского». «Он не получает указаний от Соединенных Штатов и администрации в том или ином виде, когда речь идет об этом», — сказал координатор по стратегическим коммуникациям.

Мы помним, что весной 2022 года Зеленский получил из Вашингтона и Лондона указание не подписывать с Россией мирный договор, а воевать дальше. А теперь, когда война проиграна, Зеленский почему-то больше «не получает указаний от Соединенных Штатов». Эта ситуация очень напоминает положение президента Грузии **Михаила Саакашвили** в 2008 году, которому США посоветовали напасть на Южную Осетию, а после венного поражения рекомендовали выпутываться самостоятельно.



Министр иностранных дел России Сергей Лавров и глава МИД Китая Ван И обсудили перспективы урегулирования украинского кризиса. Китай, Бразилия и другие страны глобального Юга создадут платформу «Друзья мира» для выработки предложений и мирного разрешения украинского кризиса

ПРЕСС-СЛУЖБА МИД РФ/ТАСС

Текст выступления президента США Джо Байдена на Генассамблее ООН был написан таким образом, чтобы доказать его приверженность делу мира во всем мире. Байден вспомнил, что работал сенатором в 1972 году, когда шла холодная война, война во Вьетнаме и назревала война на Ближнем Востоке, и старался преодолеть эти кризисы. Затем он привел в пример свои достижения на посту вице-президента и президента США — относительное умиротворение в Ираке и вывод американских войск из Афганистана.

Украина попала вместе с сектором Газа и Суданом в один пул современных конфликтов, которые необходимо разрешить как можно быстрее. А чтобы Байдена не заподозрили в пораженческих настроениях, он заявил, что Россия уже проиграла войну, поскольку якобы хотела уничтожения Украины. В этот момент камера показала сидящего в зале Зеленского, который, судя по максимально кислому выражению лица, прекрасно понял, куда клонит Байден.

Отказ США от идеи резкой эскалации и готовность к переговорам с Россией отнюдь не означает автоматического прекращения военной помощи Украине и тем более завершения военных действий. Пока Москва и Вашингтон не придут к комплексному соглашению по вопросам глобальной безопасности,

«бесплатно» Украину американцы не отдадут.

Москве вряд ли стоит отказываться от начала предварительных, может быть неофициальных, консультаций с Вашингтоном. Но при этом России нет смысла торопить события, поскольку время работает на нее. Победа на президентских выборах вице-президента США Камалы Харрис, вероятнее всего, будет означать сохранение текущего внешнеполитического курса Вашингтона. А в случае возвращения в Белый дом экс-президента США Дональда Трампа возможно значительное смягчение американской переговорной позиции. На фронте ситуация тоже развивается в пользу российской армии: она увеличивает темпы наступления. То есть переговорная позиция Москвы становится сильнее. А если Белый дом спешит заключить сделку до президентских выборов в США — прекрасно, пусть вносит свои предложения.

Действующая администрация США слишком долго разрывалась между необходимостью признать новые условия, сложившиеся в мире, при которых США еще остаются сверхдержавой, но уже не могут диктовать свою волю большинству стран, и абсолютными иллюзиями о своей безальтернативной гегемонии. В итоге Байден, словно Раневская из «Вишневого сада», вскоре нас покинет,

не сумев ни сохранить для США старый комфортный образ жизни, ни извлечь выгоды от идущей трансформации международных отношений.

Жесткий ответ Путина

Около трех недель в западной прессе публиковались сливы американских чиновников о том, что США, возможно, разрешат применение против признаваемой ими территории России британских ракет Storm Shadow и их французского аналога Scalp (в обоих типах ракет есть американские комплектующие, поэтому необходимо согласие США), но не разрешат использовать американские ракеты ATACMS.

Президент России Владимир Путин посчитал своим долгом лично отреагировать на эту дискуссию, оценив гипотетическую возможность таких ракетных ударов как прямое участие западных стран в военном конфликте. «А если это так, то, имея в виду изменение самой сути этого конфликта, мы будем принимать соответствующие решения, исходя из тех угроз, которые нам будут создаваться... Полетные задания в эти ракетные системы, по сути, могут вносить только военнослужащие стран НАТО. Украинские военнослужащие сделать этого не могут. Поэтому речь идет не о том, чтобы разрешать украинскому режиму наносить удары по России этим

оружием или не разрешать. Речь идет о том, чтобы принять решение: страны НАТО напрямую участвуют в военном конфликте или нет. Если это решение будет принято, это будет означать не что иное, как прямое участие стран НАТО — США, европейских стран — в войне на Украине», — заявил Путин.

Однако, по всей видимости, на Западе посчитали, что «участие в войне» не обязательно означает получение удара по своей территории, и рассуждения о ра-

с президентом Белоруссии все эти вопросы согласованы. В том числе если противник, используя обычное оружие, создает критическую угрозу нашему суверенитету», — сказал Путин.

И дискуссия на Западе относительно ракетных ударов по России сразу прекратилась, сменившись на разного рода осуждения «ядерной эскалации Москвы». Это стало лучшим доказательством того, что послание не только получено, но и правильно понято.

личество дальнобойных ракет у Украины ограничено и увеличить его сложно.

Иными словами, если у Запада что-то не получилось, то надо сделать вид, что не очень-то и хотелось.

Забористый план Зеленского

О существовании некоего «плана победы» Зеленский поведал еще более месяца назад, когда стало окончательно понятно, что вторжение украинской армии в Курскую область провалилось: ВСУ не только не удалось захватить АЭС в Курчатове или приблизиться к Курску, но и заставить Москву остановить наступление на Донбассе, перебросив резервы на новое направление. В итоге из проблемы для России курское наступление превратилось в проблему для Украины: последние резервы обменены на контроль ненужной Киеву территории, растянувшийся фронт требует еще больших сил для его удержания, а наступление на Донбассе не только не остановилось, а ускорилось.

«План победы» держался в секрете, но в общих чертах он выглядел как требование к Западу резко увеличить военную поддержку Украины, в том числе за счет поставок дальнобойных ракет для ударов вглубь территории России; усиление экономического давления на Москву — вероятнее всего, под этим подразумевалась попытка остановить экспорт российских энергоресурсов; политическое давление — поскольку давить на Кремль бесполезно, очевидно, что Киев просил сильнее надавить на Китай, Бразилию, Индию и другие страны глобального Юга, а кроме того, пообещать принять Украину в НАТО и дать ей твердые гарантии безопасности на период вступления; экономический аспект, тут все как обычно: дайте еще денег, и побольше.

О том, что никакого рабочего «плана победы» нет, а есть лишь набор хотелок, стало понятно еще неделю назад. 16 сентября в своем вечернем видеообращении Зеленский заявил, что работа над «планом победы» кипит. «В течение всего дня в разных форматах — совещания по подготовке нашего, украинского, «плана победы». Реальное наполнение всех пунктов. Военное наполнение, политическое, дипломатическое, экономическое. Привлечены ключевые лица по каждому направлению. Более чем на 90 процентов все выписано», — сказал Зеленский, пообещав, что через неделю документ будет готов.

Однако уже на следующий день постоянный представитель США при ООН Линда Томас-Гринфилд заявила, что была ознакомлена с «планом по-

Весной 2022 года Зеленский получил из Вашингтона и Лондона указание не подписывать с Россией мирный договор. А теперь, когда война проиграна, Белый дом оставляет вопрос территориальных уступок России «на усмотрение президента Зеленского»

кетных ударах по России продолжились. И Путину пришлось уточнить позицию.

Президент провел заседание постоянного совещания Совета безопасности РФ по ядерному сдерживанию, в ходе которого обсуждался вопрос обновления основ государственной политики в области ядерного сдерживания. «Сегодня ядерная триада остается важнейшей гарантией обеспечения безопасности нашего государства и граждан, инструментом поддержания стратегического паритета и баланса сил в мире... В обновленной редакции документа агрессию против России со стороны любого неядерного государства, но с участием или при поддержке ядерного государства предлагается рассматривать как их совместное нападение на Российскую Федерацию. Также четко фиксируются условия перехода России к применению ядерного оружия. Будем рассматривать такую возможность уже при получении достоверной информации о масштабном старте средств воздушно-космического нападения и пересечении ими нашей государственной границы. Имею в виду самолеты стратегической и тактической авиации, крылатые ракеты, беспилотники, гиперзвуковые и другие летательные аппараты. Оставляем за собой право применить ядерное оружие в случае агрессии против России и Белоруссии как участника Союзного государства. С белорусской стороной,

Международные отношения помимо формальных правил, которые чаще всего нарушаются, имеют ряд неписаных принципов, которые свято соблюдаются. В качестве примера можно привести Карибский кризис 1962 года. До него СССР и США почти напрямую (самолетами и средствами ПВО управляли советские «военные советники») воевали в Корею, а после него во Вьетнаме. Но у США не было намерений нанести удар по СССР в качестве мести.

А вот во время Карибского кризиса на Кубе были размещены советские ядерные ракеты, что американцы расценили как повод к войне. И эта оценка вряд ли могла измениться, если бы в Москве в 1962 году обсуждали возможность нанесения неядерных ракетных ударов, только по Флориде и только ракетами чешской и польской сборки.

Дискуссия о ракетных ударах по России, начавшаяся на Западе со сливов в прессу, сливом в прессу и завершилась. Издание New York Times со ссылкой на источники в разведке США сообщило, что если Вашингтон согласился бы разрешить Киеву удары дальнобойным оружием по территории России, то Москва могла принять серьезные ответные меры против США и их союзников, не были исключены атаки со смертельным исходом. Кроме того, американская разведка считает, что эффективность ударов по России была бы невелика, поскольку ко-



Белый дом фактически выбросил «план победы» в мусорную корзину, при этом на словах выразив Зеленскому полную поддержку. Коллективное фото с участием президента США Джо Байдена и украинского лидера Владимира Зеленского

беды» Зеленского и надеется помочь его продвижению. А спустя еще четыре дня директор по вопросам Европы Совета национальной безопасности США **Майкл Карпентер** заявил, что Белый дом пока не видел «плана победы» Зеленского.

Затем в западную прессу пошли утечки из Белого дома, согласно которым администрация президента США была разочарована представленным им украинским «планом победы».

В принципе, не так уж и важно, что было в этом плане и вообще, был ли он. Ошибка Зеленского состояла в том, что он попытался лезть не в свое дело — в стратегию США, тогда как ему поручен конкретный тактический участок. Зеленский наконец-то понял, что дела на его участке обречены на провал? Превосходно, он делает определенные успехи в личностном росте. Но какое отношение личные проблемы Зеленского имеют к американской стратегии сдерживания России, в которой Украине отведена роль трясины, где должны были надолго завязнуть российские вооруженные силы?

Пока Франция, Германия и Россия на полях сражений Европы веками выясняли, чья армия самая сильная в мире, теряя в некоторых битвах десятки тысяч человек, Британия гораздо меньшими силами покоряла Северную Америку, Индию, Австралию и Африку.

Причем британцы не пытались действовать лишь при помощи грубой силы, они играли на противоречиях местных племен, заставляя одних воевать на своей стороне против других. В конце концов, не британцы гонялись по всей Африке за рабами для последующей их перепродажи в Америку, они покупали их у местных вождей, платя им стеклянными бусами и другими предметами первой необходимости. И сегодня на территории Украины не американцы ловят мужчин для последующей их отправки на фронт, чтобы умереть за интересы США, это делает местная власть, получая из Вашингтона деньги и похвалы.

Зеленский прекрасно помнит, какие овации стоя ему устраивали представители обеих палат Конгресса США в 2022 году, когда он произносил свои «исторические речи». «Ну вы только посмотрите на него — вылитый Черчилль! Эх, нам бы такого умного и смелого лидера!» — твердила тогда вся западная пресса.

А вот попытка повторить те же речи натолкнулась на глухую стену непонимания: в прошлом году Зеленского не пустили выступить перед Конгрессом США, а в этом году с ним даже отказался встречаться спикер палаты представителей Конгресса США **Майк Джонсон**. Западная пресса перестала видеть в нем лидера свободного мира и все чаще концентрирует внимание на его недостат-

ках — дескать, авторитарен, самодур и слишком коррумпирован.

Но не зря же Зеленский считает себя умным человеком — он решил слегка обмануть США. Долгий и нудный пиар «плана победы» был призван поставить Белый дом в сложное положение: неужели он сможет сказать «нет», выступив против «плана победы» Украины? Но даже если Байден найдет в себе силы отказать, размышлял коварный Зеленский, он таким образом возьмет на себя всю политическую ответственность за военное поражение Украины, а я останусь весь в белом.

Встречи с партнерами

Были шанс у провинциального карточного шулера обыграть группу профессиональных фокусников — это вопрос риторический. Белый дом фактически выбросил «план победы» в мусорную корзину, при этом на словах выразив Зеленскому полную поддержку, объявив о «небывало большом» пакете военной помощи и пожелав ему скорейшей победы над Россией.

После переговоров Зеленского с Байденом было заявлено, что США выделяют Украине 2,4 млрд долларов. «Я также поручил Пентагону отправить все оставшиеся средства, выделенные Украине на помощь в обеспечении безопасности, до конца срока, то есть до 20 января», — сказал Байден.

Речь идет о 61 млрд долларов, одобренных Конгрессом США еще в апреле этого года. Из них лишь 23 млрд предназначались непосредственно Украине — 13,8 млрд выделено на поставки оружия, а 9,43 млрд — на поддержку украинского бюджета. Остальные средства пошли Пентагону на восполнение запасов оружия на складах американской армии и на «текущие военные операции США в регионе». Таким образом, Байден пообещал к январю

допускающего отказ Украины от части территорий, Харрис даже не слышала.

Зеленский, освоивший украинский язык, сейчас усиленно учит английский и старается в США говорить только на нем. Он уже знал, что вопрос «как вы?» означает приветствие, а не желание поинтересоваться вашими делами. А теперь усвоил и следующий урок: выражения «добьемся победы» и «неколебимая поддержка» означают, что США будут поступать только так, как им выгодно.

Свой нынешний визит в США украинский лидер начал с посещения завода по производству артиллерийских снарядов в штате Пенсильвания — это один из семи «колеблющихся» штатов, которые решат исход президентских выборов. Майк Джонсон написал Зеленскому письмо, в котором потребовал немедленно уволить посла Украины в США **Оксану Маркарову** за организацию вмешательства в американские выборы.

«Посол Маркарова организовала мероприятие на американском производственном объекте. Этот объект находится в политически спорном штате, и тур проводился с участием ключевого политического сторонника Камалы Харрис, при этом не было приглашено ни одного республиканца... Это было явно предвыборное мероприятие, направленное на поддержку демократов, и очевидно является вмешательством в выборы», — написал спикер нижней палаты Конгресса США.

Затем украинская делегация едва не сорвала встречу с Трампом, отказавшись ехать к нему во Флориду, в поместье Мар-а-Лаго, и требуя встречи на нейтральной территории. Трамп отказался, поскольку был заинтересован во встрече с Зеленским лишь ради желания показать, что иностранные лидеры ищут с ним встречи, а не он сам бежит по их вызовам.

В итоге команда Зеленского поняла, что совершила ошибку, отправив «дорожному Трампу» письмо в заискивающем стиле, содержащее пассажи о том, что Зеленский вспоминает их последний телефонный разговор, который был так хорош. И коварный Трамп в очередной раз опубличивал этот документ, тем самым доказывая, что иностранные лидеры не только ищут с ним встречи, но и готовы унижаться ради нее. В итоге встреча прошла на территории Трампа — в его нью-йоркском небоскребе Trump Tower.

Перед переговорами с Зеленским Трамп напомнил своему гостю о процедуре своего импичмента 2019 года, давая понять, что он ничего не забыл, но якобы не держит зла. Кроме того, Трамп заявил, что имеет очень хорошие отношения с Владимиром Зеленским и очень хорошие отношения с президентом Путиным, что должно дать быстрый результат по урегулированию конфликта. По итогам переговоров Трамп и Зеленский избегали конкретики, ограничиваясь общими фразами о «справедливом мире», что может свидетельствовать о том, что стороны не достигли взаимопонимания. ■

В итоге Байден, словно Раневская из «Вишневого сада»,

вскоре нас покинет, не сумев ни сохранить для США

старый комфортный образ жизни, ни извлечь выгоды

от идущей трансформации международных отношений

следующего года отдать обещанное этой весной.

По поводу НАТО президент США заявил, что когда-то Украина туда вступит, но не сделал требуемого Зеленским приглашения Киеву вступить в Альянс. А тема ракетных ударов по России даже не поднималась.

Может быть, Зеленский возлагал какие-то надежды на встречу с вице-президентом США, кандидатом в президенты от Демократической партии Камалой Харрис, чья позиция будет отличаться от нынешнего курса Белого дома. Во время совместной пресс-конференции по итогам переговоров Харрис заявила о непоколебимой поддержке Украины, о том, как она все сделает для военной победы Украины. Однако несчастный и растерянный вид Зеленского говорил о том, что за закрытыми дверями он услышал что-то совсем другое.

«Есть такие люди в нашей стране, которые хотят, чтобы Украина отказалась от части своей суверенной территории, которые требуют, чтобы Украина согласилась на нейтралитет... это аналогично предложениям Путина, это аналогично предложениям мира, это аналогично предложению капитуляции», — заявила Харрис. Видимо, она предполагала, что критикует кандидата в президенты США от Республиканской партии, хотя Дональд Трамп такого не говорил, а о заявлении Белого дома,

На встрече с Трампом

В далеком 2019 году Зеленский сначала решил поддержать на президентских выборах США 2020 года действующего главу Белого дома Дональда Трампа, пообещав возбудить уголовное дело о коррупции против кандидата в президенты США от Демпартии Джо Байдена. Однако затем переметнулся к демократам, обвинив Трампа в «давлении на Украину», что послужило поводом для начала процедуры импичмента против главы Белого дома.

Тогда Трампу ничего не оставалось, как обнародовать стенограмму телефонных переговоров с Зеленским, в ходе которых украинский президент по своей инициативе обещал возбудить уголовное дело в отношении Байдена, но сослался на объективные сложности.

В конце прошлого года он снова нахамил Трампу в ответ на его обещание остановить войну за 24 часа после победы на президентских выборах. Зеленский принялся каламбурить, заявив, что приглашает Трампа на Украину, где «мне понадобится 24 минуты, чтобы объяснить, что он не может управлять этой войной». Через несколько месяцев Зеленский вновь вызвал Трампа на Украину «на поговорить», назвав его предложение остановить войну опасным и пригрозив свозить его на фронт.

Николай Ульянов

Микроэлектронику растят льготами

Правительство намерено предоставить радиоэлектронной промышленности дополнительные преференции



В России пока потребляется печатных плат больше, чем производится

Российская микроэлектроника критически зависит от иностранных технологий, и эту зависимость нам необходимо преодолеть. Об этом, выступая на форуме «Микроэлектроника-2024», заявил председатель правительства России **Михаил Мишустин**. Решение этой системной задачи, считает премьер, возможно за счет формирования собственной мощной отрасли электронного машиностроения, в частности освоения выпуска средств производства, в том числе литографических машин для «печати» микропроцессоров.

Берите, пока дают

Михаил Мишустин отметил, что Россия обладает возможностями, которые позволят решить эту задачу. «Отрасль, находившаяся в системном упадке и отстающая от уровня развитых стран на десятки лет, преобразуется в действительно инновационную основу научно-технологического и экономического прогресса нашей страны на долгосрочную перспективу», — уверен Михаил Мишустин.

Он рассказал, что если в 2020 году бюджетные инвестиции в отрасль не превышали 10 млрд рублей, то по итогам этого года их размер, как ожидается, составит почти 150 млрд рублей, а всего за последние четыре года из бюджета было выделено более 430 млрд рублей.

Для сравнения: правительство готовит федеральный проект, направленный на развитие промышленной робототехники и автоматизации производства. Тоже, отметим, весьма важная задача для страны и при этом крайне амбициозная. Как известно, президент поставил цель: к 2030 году Россия должна войти в топ-25 стран по «проникновению» роботов в промышленность. По разным оценкам, у нас в стране от 9 до 19 роботов на 10 тыс. работников. В среднем по миру — 151 единица. То есть нам придется очень постараться, чтобы достичь поставленной президентом цели. Нужно будет на порядок увеличить число ежегодно устанавливаемых на производствах промышленных роботов. И при этом финансирование в виде субсидий и льготного кредитования производителей промышленной робототехники и компаний, которые будут внедрять роботов в свое производство, до 2030 года запланировано в размере порядка 350 млрд рублей.

Михаил Мишустин не сказал, какие ассигнования для микроэлектроники предполагаются в дальнейшем. Однако, учитывая ситуацию, они вряд ли будут снижены. Более того, премьер напомнил, что для предприятий отрасли установлены льготная ставка налога на прибыль и пониженная ставка страховых взносов, что позволило компаниям сэкономить более 70 млрд рублей. Сейчас, как из-

вестно, предприятия радиоэлектронной промышленности, включенные в специальный реестр Минпромторга, освобождены от уплаты налога на прибыль в региональный бюджет, а в федеральный платят 3%. Страховые взносы для них снижены до 7,6%.

Михаил Мишустин пообещал продлить эти льготы еще на три года. Более того, не исключено, что в ближайшее время правительство распространит их и на предприятия электронного машиностроения и производителей специальных материалов и веществ, которые используются при производстве микроэлектроники.

Печать нанометрами

Поддержка со стороны государства и выросший в связи с закрытием многих рынков спрос на отечественную продукцию радиоэлектронной промышленности способствовали росту производства в отрасли. Как рассказал заместитель министра промышленности и торговли **Василий Шпак**, курирующий микроэлектронику, за последние четыре года производство электронной продукции в стране выросло в 1,6 раза. А по итогам 2023 года в деньгах объем ее производства составил 2,63 трлн рублей. При этом произошел существенный рост числа товарных позиций, выпускаемых радиоэлектронной промышленностью: если в 2023 году в реестре было зарегистри-

стрировано около 18 тыс. позиций, то в 2024-м — 27 тыс. Как и в ряде других отраслей, целью развития электронной промышленности заявлено достижение технологического суверенитета.

Василий Шпак, выступая на сессии форума, посвященной государственной политике в сфере электроники, сообщил, что основными индикаторами достижения технологического суверенитета являются продолжение роста отрасли до 6,3 трлн рублей в год, обеспечение внутренних потребностей в электронной продукции не менее чем на 70%, обеспечение суверенитета в области ресурсов и средств производства и освоение в промышленном производстве технологических норм 28 нм и ниже.

Россия входит в число стран, которые имеют собственное производство полупроводников. Другое дело, что наши возможности в части производства микросхем остановились на топологических нормах 90 нм. И то, как говорят участники рынка, в реальности тот же «Микрон» способен стабильно выпускать продукцию по техпроцессу 180 нм. Еще один крупный производитель — «Ангстрем» — производит интегральные схемы с топологическими нормами от 1 мкм до 0,6 мкм. И все это на фоне массового выпуска чипов мировыми лидерами по нормам 10 нм, 7 нм и даже меньше.

Но самая главная проблема — средства производства для выпуска микросхем. Если раньше можно было покупать фотолитографические машины за границей, то сейчас от такой возможности мы отрезаны. Ведущие производители такого оборудования — нидерландская ASML, японские Canon и Nikon — резиденты недружественных стран. Летом этого года Василий Шпак рассказал, что в стране создан первый отечественный литограф для производства микросхем. Его топологическая норма — 350 нм. Понятно, что на фоне лидеров рынка это нельзя назвать достижением, но с точки зрения обретения технологического суверенитета в процессе производства микросхем, это важный шаг.

На Восточном экономическом форуме глава Минпромторга **Антон Алиханов** заявил ТАСС, что отечественный литограф, который обеспечит производство по техпроцессу 130 нм, появится в 2026 году. «Лазеры для этих устройств также разрабатываются внутри страны. В планах — объявить следующую работу, чтобы выйти на топологию 90–65 нанометров», — рассказал министр. Срок, когда появится машина с нормой 90–65 нм, Антон Алиханов не назвал. Так что пока непонятно, на каких литографах будут освоены топологические нормы 28 нм к 2030 году. Возможно, это будут китай-

ские машины — государственная SMEE (Shanghai Micro Electronics Equipment) уже производит литографическое оборудование на 28 нм. А недавно китайское правительство, не назвав конкретные компании, заявило, что в стране созданы две литографические машины, подчеркнув, что они «достигли значительных технологических прорывов, владеют правами интеллектуальной собственности, но еще не представлены на рынке».

ЭКБ устояла перед санкциями

Хотя первые звенья технологической цепочки у нас еще только начинают выковываться, с производством конечной продукции, необходимой потребителям, радиоэлектронная промышленность справляется.

Генеральный директор завода «Микрон» **Гульнара Хасьянова** рассказала, что компания освоила выпуск силовой электроники: на ее базе, в частности, уже вышли изделия, которые управляют электроприводом атомных ледоколов.

«Микрон» уже освоил свыше 800 типонаименований силовой электроники и ежегодно к ним добавляется еще не менее 50. В компании отмечают, что в техпроцессе кристалльного производства применяются десятки сверхчистых химических материалов, газов и газовых смесей, из них 27 уже успешно аттестованы и замещены на российские сверхчистые материалы. «Импортозамещение материалов — остроактуальная задача, активно над ней работаем. Наша цель в среднесрочной перспективе — полностью перейти на отечественные материалы», — объясняют в компании. Один из важнейших химических материалов, который используется в процессе фотолитографии, — фоторезист. Гульнара Хасьянова отметила, что импортозамещение этого материала идет сложно: «С шестьдесят третьей попытки сделали, но ОКР еще не закончились. В 2025 году планирую, что уже перейду на отечественный резист. Опытный образец получился на уровне мирового аналога» (цитата по ТАСС).

«Мы заменили более сорока видов санкционных продуктов, таких как комбинация приборов, стеклоподъемники, блоки управления фарами и многие другие, — рассказывает генеральный директор НПП «Итэлма» **Алексей Воробьев**. — Но самое главное, мы перешли на санкционно стойкую компонентную базу. Это позволяет нам бесперебойно производить все необходимые электронные изделия для наших заказчиков».

В начале июня «Итэлма» и КАМАЗ договорились использовать на автомобилях и автобусах автопроизводителя линейку электронных блоков от «Итэлма».

В сообщении отмечено, что «применение санкционно устойчивой ЭКБ должно привести к снижению стоимости блоков электронной архитектуры, что в полной мере соответствует ожиданиям КАМАЗа и делает сотрудничество с НПП «Итэлма» особенно значимым для обеспечения конкурентоспособности автомобилей КАМАЗ на российском и внешних рынках». Напомним, что ранее, в мае этого года, глава КАМАЗа **Сергей Когогин** на одном из совещаний по автопрому раскритиковал компанию «Итэлма» как раз за высокие цены на ее продукцию. «А если сравнить цены, по которым они нам поставляли продукцию в 2021 году и сегодня, то разница в четыре раза», — заявил он.

В середине сентября «Итэлма» объявила о намерении запустить роботизированное производство печатных плат до шестого класса точности (всего их семь) с максимальной локализацией. По словам Алексея Воробьева, потребность самой компании в печатных платах в 2023 году составила 40 тыс. кв. м, а до 2030 года их годовое потребление вырастет в два раза. Важно, что использование отечественных плат производителями электроники необходимо для того, чтобы их продукция была признана российской, что позволяет участвовать в государственных закупках.

Ранее «Коммерсант» сообщал со ссылкой на участников рынка о намерении госкорпорации «Росатом», GS Group и компании «Аквариус» создать предприятие полного цикла по производству печатных плат до седьмого класса точности. Платы седьмого класса в России не выпускаются. В основном они закупаются в Китае и используются при производстве высокоточных изделий.

Российский производитель электроники группа компаний «Бештау» в преддверии выставки заявил о запуске линии по производству печатных плат. Компания особо подчеркнула, что линия работает на российском сырье, используются российская химия и оборудование. Пока линия будет производить платы четвертого-пятого класса сложности. В планах «Бештау» — дойти до шестого класса. Сейчас линия способна выпускать до 18 кв. м печатных плат в смену. Но, как говорит **Олег Осипов**, соучредитель группы компаний «Бештау», в ближайшие три-четыре месяца линия будет модернизирована и сможет выпускать до 36–45 кв. м. Впрочем, на этом компания останавливаться не собирается и будет дальше наращивать производство печатных плат. В ее планах — в течение года перейти в своем производстве электронной техники на стопроцентное использование российских плат. ■

Лина Калянина Бизнес на вау-эффекте

Бурный рост российской косметической компании «Гельтек» обусловлен несколькими факторами: инновациями в продукте, умением продавать на маркетплейсах, инвестициями в маркетинг и личным участием основателей компании во всех бизнес-процессах — от закупки сырья до реакции на отзывы потребителей



Основатель косметической компании «Гельтек» Сергей Кириш: «Если мы хотим делать самые крутые продукты, мы должны стремиться к тому, чтобы у нас было все лучшее на всех этапах»

«Н

екоторые по-прежнему думают, что косметика продается на полке в магазине. Нет! Косметика продается на маркетплейсе!» — уверенно говорит в интервью «Моноклю» **Сергей Кириш**, основатель и владелец российской косметической компании «Гельтек». Этот набирающий популярность стереотип покупательского поведения за последние два-три года перевернул российский косметический рынок. Молодые российские бренды и компании через маркетплейсы получили огромную армию поклонников, активно экспериментируют с инновациями в ассортименте и постепенно, но уверенно оттесняют с российского рынка иностранных бренды.

Одна из таких компаний — «Гельтек» — вышла из медицинской сферы. Долгие годы она занималась производством медицинских гелей и до сих пор является лидером по их продажам. Новая жизнь началась после того, как «Гельтек» со своим — поначалу небольшим — портфелем косметики вышла на маркетплейсы: ее продажи начали кратно расти. Скрупулезное освоение инструментария электронных площадок подкреплялось серьезными усилиями в создании собственного GMP-производства, разработкой инновационных продуктов, открытым и тесным взаимодействием с потребителем. Сегодня «Гельтек» занимает значимые позиции в продажах универсальных электронных

площадок и претендует на то, чтобы стать самым инновационным российским производителем, выпускающим только высокоэффективные средства. О путях достижения этих целей Сергей Кириш рассказал в интервью «Моноклю».

— «Гельтек» — молодой российский бренд, однако ваша продукция чуть ли не больше других брендов обсуждается в социальных сетях, на маркетплейсах, профессиональным сообществом. Как так получилось?

— Мы активно растем и очень много инвестируем в маркетинг. Начиная с ковида оборот компании растет в полтора-два раза ежегодно. За последние несколько лет мы выросли раз в десять. После начала СВО темпы еще увеличились. С одной стороны, такие события — это большие потрясения для страны, а с другой — это фантастический, огромный шанс для российских производств, которые во многом жили в тени западных компаний. Западные компании самоизолировались и начали отдавать рынок.

— Но у вас была какая-то почва, чтобы сегодня совершить рывок?

— Компания была создана еще тридцать лет назад сотрудниками НИИ «Медполимер», в частности моей мамой и еще тремя сотрудниками, которые работали в этом НИИ в лаборатории



Для смешивания и заваривания косметики «Гельтек» использует самое передовое оборудование



Перед началом использования вся упаковка на «Гельтеке» долго тестируется

и еще при Советском Союзе придумали гель для проведения ультразвуковой диагностики. С развалом Союза этот продукт в России оказался никому не нужен, но эта группа энтузиастов решила все-таки дальше производить свой гель и попытаться его продавать в новых условиях. В 1994 году была осуществлена первая продажа геля медорганizationsм, и с этого берет свое начало компания «Гельтек» — от словосочетания «гелевые технологии».

Вскоре запустили производство гелей для аппаратной косметологии, добавив в существующие гели активные компоненты. Так появилась первая косметическая продукция «Гельтек». Потом произошел новый поворот, когда на производство приехал офтальмолог Геннадий Серафимович Полуниин, доктор наук, с предложением «докрутить» наши гели и сделать офтальмологическое средство для век. Так появился блефарогель, который до сих пор остается главной звездой «Гельтека» — в штучных продажах это наш главный бестселлер до сих пор.

— **Это медицинский препарат?**

— Это медизделие для век. Просто очищение и увлажнение. Но в блефарогеле-2 есть, например, сульфоконцентрол, который помогает бороться с демодекозом, особенно в ремиссии этого заболевания.

— **А косметику вы когда начали производить?**

— В начале 2000-х. В кризис 2009 года мы чуть не закрыли производство косметики, так как резко вырос курс валют, да и косметика не особо шла. Но мы тогда стиснули зубы и решили, что, наверное, когда-нибудь станет лучше. Мы начали постепенно экспериментировать с кремовыми структурами — делать кремы, крем-гели, и они постепенно пошли на рынок. «Гельтек» перестал быть чисто гелевым. Нашим звездным часом стал выход на маркетплейсы шесть лет назад. Мы это сделали быстрее, чем многие компании вокруг, но не так рано и хорошо, как некоторые наши конкуренты, с которыми мы и сейчас конкурируем. Это была, наверное, главная веха, которая определила всю нашу сегодняшнюю историю.

— **А вы сами когда и при каких обстоятельствах появились в семейной компании?**

— В компании я начинал работать с рядовых должностей, помогал семейному бизнесу, хотя в тот момент не думал, что свяжу свою судьбу именно с ним. За счет того, что поработал как рядовой сотрудник, очень многое потом было проще по-

нять. Seriously я включился в процесс, когда был на третьем курсе института. Компания тогда попала в сложную ситуацию, и нужно было активно включаться, помогать. Кризис преодолели, а в «Гельтеке» я уже остался и через несколько лет полноценно встал у руля.

— **Вы сказали, что задержались немного с выходом на маркетплейсы по сравнению с конкурентами.**

— Да, потому что мы целый год боролись с дискурсом: мол, косметологи, узнав о том, что продукция продается на маркетплейсах, перестанут вас покупать, и вы разоритесь на этом. А для нас косметологи тогда были важны. Как показала практика, косметологи и правда местами слегка снизили свои закупки тогда, но маркетплейсы полетели настолько резко вверх, что мы стали развивать это направление. Мы почувствовали, что там есть какое-то будущее. Дальше последовали два больших скачка. В ковид, когда начался бурный рост онлайн-покупок и бизнес получил огромный толчок. Мы выросли кратно тогда. В 2021 году косметика почти приблизилась к блефарогелю по объему продаж. И второй скачок связан с СВО, когда вообще все резко изменилось.

— **Что конкретно стало происходить?**

— Уже в первых числах марта 2022 года я понял, что быстро ничего не закончится, что будут санкции, а значит, нужно думать о будущем. Мы начали резко вкладываться в маркетинг, сделали публикации очень серьезных блогеров, вкладывались в продвижение больше, чем могли себе позволить на тот момент. На рынке большинство компаний тратили тогда в среднем два-три процента от оборота на рекламные расходы. Мы их резко нарастили до десяти процентов. А на самом деле надо было наращивать еще больше, что мы потом и сделали.

— **А производственных проблем не было?**

— Конечно, мы сталкивались с большими проблемами — с сырьем, с платежами. Нужно было массово заменять европейское сырье. Здесь мы работали на скорости. Я лично возглавлял штаб по замене сырья, который собирался раз в три дня, потому что такая была скорость изменений. В начале марта мы вложили в сырье все свободные деньги, закупили его у всех поставщиков со всех складов — я подозревал, что в ближайшее время поставок не будет. Тогда еще не все были уверены в этом: некоторые думали, что еще неделя, и все закончится. Я думал иначе и полгода занимался только сырьевой темой.



Лаборатория «Гельтек» — главное место, где создаются и тестируются новые продукты

— **Вы до этого в Европе закупались?**

— Да, в основном все поставки тогда шли из Европы. Теперь фокус на Азию: Китай, Южная Корея.

— **Разве не нужно бояться китайского сырья?**

— Нужно, конечно. Но примерно так же, как и китайских автомобилей. Десять лет назад китайские автомобили были шуткой, а сейчас их все знают. Там есть как простенькие, так и дорогие, качественные авто. Точно так же и с сырьем для косметики. Крутое сырье, найденное нами в Китае, стоит примерно столько же, сколько стоит сырье в Европе. Где-то чуть дешевле, где-то чуть дороже, но порядок такой же. Мы очень долго тестировали это сырье — благодаря закупкам, сделанным впрок, у нас было на это время.

— **И каков на сегодня итог ваших усилий в плане выручки?**

— Выручка с НДС в 2023 году была 1,6 миллиарда рублей, из которых косметика составляла примерно половину. В этом году я оцениваю выручку примерно в 2,3–2,4 миллиарда, из которых косметика составит 1,5 миллиарда. То есть если в прошлом году косметика и медицинское направление по обороту были 50 на 50, то в этом году косметика превысит медицину почти в два раза — будет 70 процентов на 30.

Каждый продукт — шедевр

— **У вас очень широкая линейка продуктов, как вы ее формируете? Какова вообще продуктовая стратегия?**

— Мы всегда думаем о качестве и эффективности. Качество в плане безопасности — это наша неизбежность, мы из медицинской сферы, это наша ДНК. А дальше, и это главное, мы пошли в сторону эффективности — реальной пользы для потребителя. Нам очень хотелось делать какие-то уникальные продукты, то, чего ни у кого больше нет. Или делать это лучше всех. Изначально все шло очень медленно, мы годами к этому шли, присматривались: это же разработчиков надо иметь сильных, компетенции, понимать, что надо сделать. И мы это у себя вырастили. Сегодня мы уверены, что делаем крутые продукты. Мы стремимся к тому, чтобы почти каждый продукт был шедевром. Говорю «почти», потому что некоторые продукты нам нужны

для линейки. У нас очень долгий цикл разработки продукта: мы очень долго ищем сырье, работаем только с проверенными, дорогими поставщиками.

Еще мы помешаны на упаковке. У нас не самая красивая упаковка на этом рынке. Но мы следуем нескольким принципам. Первый: упаковка должна быть предназначена для российских условий. Большая часть упаковки, которая продается на российском рынке, не способна пережить нашу зиму — при первой же заморозке она разваливается. Потому что все привыкли к тому, что косметика продается в магазине на полке. А сегодня косметика продается на маркетплейсе — это минимум 30 процентов рынка косметики, а с онлайн-магазинами парфюмерно-косметических сетей и вовсе будет 40 процентов. А это значит, что косметика до покупателей Wildberries и Ozon едет куда-нибудь в Сибирь на автомобиле и при минус 40 градусах упаковка не должна лопаться, деформироваться, протекать. И наоборот, в летнее время упаковка должна при перевозке и хранении выдерживать высокие температуры.

Я не знаю компаний, которые бы так фанатично и скрупулезно тестировали продукцию на предмет выживания при заморозке. Мы одни из немногих в России, кто фанатично в это уперт. Мы тестируем каждый флакон с каждым дозатором, с каждым типом продукции на размораживание и замораживание. Когда я говорю про качество, я говорю об этом. Хочется делать продукт, который человека не расстроит, чтобы человек попробовал нашу продукцию, сказал «вау» и больше с ней не расставался.

Второе: мы почти не используем картонную упаковку, в том числе из принципа: я не люблю лишний мусор. Используем только там, где это необходимо. А если это просто маркетинг, как чаще всего бывает, то нет, не хочу и сам предпочитаю жить без этого.

— **Ваши разработчики продукта как его придумывают? Какую задачу решают? Вообще, косметика решает какую-то задачу?**

— Решает, конечно же. Но понятно, что не все проблемы косметика может решить. Некоторые проблемы решаются аппаратной косметологией. А некоторые — хирургией. Но косметика способна обеспечивать поддерживающий эффект, делать кожу



Продукция «Гельтек» продается без бумажной упаковки — это вклад компании в сокращение количества мусора

более здоровой, улучшать внешний вид человека. Задача наших разработчиков — сделать высокоэффективную косметику. То есть там должна быть высокая концентрация активных компонентов, и при этом они должны быть по-умному положены в состав. Это сложная формула, над которой надо много думать. Мы очень долго делаем формулы.

— **Вы прямо сами придумываете рецептуры или все-таки более широко подходите к этому вопросу?**

— Конечно же, какие-то концепции мы подсматриваем. В принципе, весь мир развивается через подражание и улучшение того, что есть. Нет тех, кто говорит: я придумал что-то, чего никогда в этом мире не было! Оно все равно следует из чего-то. Вот мы точно так же, следуя из чего-то, получаем новую косметику. Как и все остальные, мы ездим по выставкам, смотрим за ведущими мировыми концернами, за трендами по сырью, по упаковке, по текстурам. И делаем свои выводы. Мы не являемся трендсеттерами. Мы следуем тем трендам, которые диктует рынок. И если мы сделаем продукт в тренде, мы выстреливаем.

— **А эти тренды кто задает?**

— Глобальные корпорации часто раскручивают какие-то компоненты, какие-то истории. И если это работает: людям нравится, они начинают массово покупать, — это становится трендом.

— **Можете назвать какие-то свои бестселлеры, которые попали в тот или иной тренд?**

— Например, у нас сейчас новый бестселлер — гель для душа с кислотами для проблемной кожи Acid Therapy — средство, которое реально улучшает кожу. Или, например, сыворотка для лица с пятью пептидами — один из наших многолетних лидеров. В ней такая комбинация пептидов, которые хорошо работают. Эту комбинацию сложно собрать, несмотря на то что все пептиды понятны. Нельзя просто напихать активы в средство — важно, чтобы они все не развалились, чтобы текстура была правильной. Или, например, наш солнцезащитный крем с SPF, который имеет легкую, нелипкую структуру — основная сложность при создании таких кремов. Когда мы его выпустили, это был первый oil-free солнцезащитный крем, сделанный не на основе масел. За счет этого он не выбеливал лицо и выгодно отличался от остальных. Сейчас такие продукты уже появились, но тогда мы были первыми.

Это все искусство технологов. Я уверен, что наши технологи делают одни из самых сложных продуктов на рынке в России. Про мир говорить я не буду, там, конечно, есть более крутые истории. Но в нашем ценовом сегменте — однозначно.

— **Вы стоите дороже, чем многие ваши конкуренты.**

— Да. Мы работаем в сегменте «средний плюс», ближе к дорогому. Средняя цена одной баночки косметики в районе 1750 рублей. У нас есть продукция, которая стоит 600 рублей, а есть 4000. Чудес не бывает: мы делаем средства, которые должны иметь вау-эффект. Если у тебя такое отношение к упаковке, крутая система менеджмента качества, потому что не многие косметические производства имеют сертификат GMP, если фанатично за всем этим следить, не идти на компромиссы ни с сырьем, ни с технологиями и платить людям хорошие деньги... В нашей сфере есть такая шутка: разработчики косметики получают денег меньше всего в сфере косметики. У нас это уже не так. Мы ценим людей, которые придумывают косметику, их зарплаты выше, чем во многих других компаниях. И мы будем усиливать перетекание денег в сторону тех людей, которые придумывают продукты, потому что это правильно.

Если мы хотим делать самые крутые продукты, мы должны стремиться к тому, чтобы у тебя было все лучшее на всех этапах. Например, мы одни из первых в отрасли внедрили систему IC ERP. Сегодня большинство косметических компаний не имеют даже простых производственных программ — все на бумажках. Мы давно компьютеризированы. Мы развиваем внутри сервис искусственного интеллекта. Есть рейтинг Минпромторга по цифровизации компаний. В нашей отрасли мы номер один в этом рейтинге.

— **А что вы делаете с искусственным интеллектом?**

— Есть две истории. Первая — внешняя. Мы запустили на сайте сервис Skin Assistant. Ты делаешь фото, селфи, в идеале с хорошим освещением, а программа определяет, какое у тебя состояние кожи, и рекомендует косметику под это. Мы этим проектом занимаемся с января. У нас очень много фотографий, мы учим нейросеть — собираем фотографии, размечаем их, делаем гипотезы и так далее. Мы в это довольно много денег инвестировали. Инвестируем еще в некоторые сервисы, которые находятся на этапе скорого запуска.

Вторая история: внутри компании мы уже год используем сервис искусственного интеллекта для работы с отзывами. «Гельтек» получает более 30 тысяч отзывов каждый месяц. Отвечать на них вручную невозможно. Поэтому мы в качестве ответов запускаем поиск в базе знаний, которую мы сделали. Мы ее используем для работы с негативными отзывами, хотя это максимум три процента от всех отзывов, и большинство из них, типа, ну не понравилось. Каждый месяц мы ищем закономерности с попыткой предсказать, какие нас ждут проблемы. Мы резко снизили количество негатива — наверное, почти в два раза за последние два-три года — просто потому, что мы работаем постоянно над улучшением. Ни одна жалоба не остается без рассмотрения.

— **У вас собственное производство или где-то размещаете заказы?**

— Только собственное производство. Потому что это наша точка прибыли. Мы хотим полностью контролировать все производство от момента разработки продукта до отгрузки со склада. Я вообще люблю все in-house. У нас собственные склады, которые грузят на маркетплейсы сотни тысяч единиц продукции. У нас собственное рекламное агентство, занимающееся в том числе фото- и видеопродакшеном, SMM и дизайном. Я стремлюсь все компетенции выращивать у себя.

— **Сколько вы инвестировали в производственную базу в течение последних нескольких лет?**

— Трудно сказать. Мы больше инвестируем в людей сейчас. Например, у нас производство работает в две смены. Оборудование



GMP-производство «Гельтек» включает в себя строгую систему качества и менеджмента производства

мы покупаем постоянно, и это все долго происходит. Скажем, мы начали делать техническое задание на производственное оборудование в сентябре прошлого года, и вот в конце этого сентября мы его ожидаем. И это быстрые китайцы. Когда я говорю про быстрых китайцев, это не ирония. В России через год мы бы только переходили к коммерческому предложению. Но у китайцев до СВО все было еще быстрее: к моменту, когда российские компании нам выкатывали коммерческое предложение, китайцы уже доставляли готовое оборудование. У нас есть определенное количество проверенных поставщиков оборудования, с которыми мы работаем много лет. Они под нас что-то делают, понимают нашу специфику. Мы и в России кое-что заказываем, но в плане оборудования, к сожалению, в Китае все гораздо сильнее.

— **Может, производство оборудования — это ваш следующий шаг?**

— Точно нет. Это совсем другая компетенция. Плюс производство косметики с таким ростом, как у нас, съедает безумное количество сил, энергии и внимания. Ни над чем другим думать невозможно. Развитие идет в смежных областях. Например, сейчас мы запускаем в Москве собственную клинику косметологии, которая будет работать на нашей косметике. Уже получили лицензию.

— **Я знаю, что вы сейчас строите собственное производство в Подмоскowie, будете туда перевозить мощности с арендованных сегодня площадей?**

— Не буду. То, что мы запланировали в 2021 году по мощностям, мы уже «съели», пока строили. Нам не хватит одного этого нового производства.

Рост — это дорого

— **Что показывает статистика продаж на маркетплейсах?**

— Что, например, на «Озоне» мы продаем номер четыре в категории «уходная косметика». Выше нас только собственные торговые марки самого «Озона» и еще две российские компании — Aravia и Mixit.

— **Это как раз те, кто опередил вас с выходом на маркетплейс и стал более успешным?**

— Да, они молодцы, раньше зашли. И за нами следуют тоже два российских бренда косметики — The Act и Art & Fact. Это топ-6 «Озона» в категории «уходная косметика», из них пять брендов — российские, в основном с собственным производством. Если говорить про Wildberries, то там позиции у нас похуже. Там нет категории «уходная косметика». Там есть категория «красота». Поэтому мы конкурируем с зубными пастами «Рокс», с мужскими дезодорантами и гелем для бритья Nivea, с каким-то макияжем и так далее.

— **Это их недоработка?**

— Да им все равно. И даже здесь мы в топ-50 компаний, причем в этом списке есть очень крупные.

— **Условия присутствия на маркетплейсе как меняются со временем?**

— Маркетплейсы увеличивают свою жадность с каждым ну не днем, наверное, но месяцем.

— **Повышают комиссии?**

— В основном это такие скрытые комиссии. Например, без встроенной в наш пакет услуг рекламы продавать на «Озоне» невозможно. Реклама сильно подорожала. Сильно дорожает логистика. Вроде бы это не комиссия, а вроде бы и комиссия. Успокаивает то, что, например, Amazon забирает себе где-то половину от оборота своих продавцов. Наши еще не приблизились к этому. Если говорить про продукцию нашего уровня, то мы отдаем на Wildberries порядка 25 процентов, на «Озоне» — 37–38 процентов.

— **Прилично. Никак не 17–19 процентов, которые маркетплейсы пишут в своих таблицах для продавцов.**

— У тебя может быть и 17 процентов, только жаль, что никто твой продукт не купит. Нужно еще процентов 20 добавить на рекламу и продвижение внутри маркетплейса.

— **А за что платите? Чтобы попасть наверх в выкладке?**

— У меня есть такая парадоксальная фраза: чтобы больше продавать, надо больше продавать. То есть ты растешь, только когда ты продал много в прошлом цикле. Чем больше ты продал в прошлом цикле, тем больше ты продашь в следующем цикле.



Все упаковки продукции на «Гельтеке» проверяются на устойчивость к заморозкам и высоким температурам



Минималистичная упаковка — одна из отличительных особенностей бренда «Гельтек»

— Это значит, что вы не сильно за маржей следите? Задача — наращивать объем продаж? Какая, кстати, маржинальность у вас?

— Ну, за маржей, конечно же, мы следим. В среднем мы везде стремимся к хорошей маржинальности — процентов 30. Какие-то продукты лучше, какие-то хуже. Понятно, что если более массовый продукт, то приходится немного ронять маржу, чтобы получить деньги на обороте. Но вообще, рост — это дорого. Конечно же, мы растим цены — деваться некуда. Сырье дорожает, курсы валют, как говорят, гуляют, зарплаты, рекламные расходы растут. Но мы стремимся повышать цены постепенно, точно.

— Можно ли без тотального включения в эти «программы продвижения» маркетплейсов динамично продавать и расти?

— Нет. Тем более без этого невозможно попасть в топ. Выйти наверх — это очень серьезный труд. Но в ответ тебя начинают ценить маркетплейсы. Когда ты поднимаешься наверх, активно растешь, маркетплейсы тебя замечают и предлагают, например, поставить свои продукты на специальную витрину на главную страницу. У «Озона» это «продукты-хаммеры», у Wildberries — «товары-герои». Ты, конечно, делаешь это в счет своей прибыли, но зато товар фантастически взлетает в продажах, ты получаешь большую охватность. Маркетплейсы предлагают это не всем подряд. Купить это размещение практически невозможно. Желающих сильно больше, чем возможностей у маркетплейса.

— Они это предлагают тем, кто их хорошо подкармливает?

— Кто имеет оборот, товарный запас для того, чтобы поддержать этот выход. Это надо еще выдержать. Потому что если у тебя не будет товара для резкого всплеска спроса, получится, что маркетплейс не заработает. То есть заработает только на рекламе, а на продажах — нет. А он же на продажах хочет заработать. Так же, как и я.

Я в себя верю

— Вы решили только на маркетплейсах сосредоточиться в плане каналов продаж?

— Не совсем. Мы работаем с розничными сетями — например, с «Золотым яблоком», у нас есть собственный сайт, сотрудничаем с косметологами, стоим в офлайне в аптеках, например на Дальнем

Востоке. Сейчас мы строим собственную сеть центров диагностики кожи. Это один из наших фокусов следующего года. Мы пойдем в офлайн, планируем развивать собственную розницу.

— Зачем вам?

— А это маркетинг. Люди любят пробовать. Очень часто людям для доверия и понимания нужно посмотреть продукт, понюхать, намазать его на себя. Да, у нас огромное количество отзывов, нас любят, мы много продаем через маркетплейсы, но до сих пор первый контакт часто совершается через офлайн. Поэтому мы решили развивать наши центры диагностики кожи, и это совершенно уникальный формат для российского рынка. Сейчас у нас работает пять центров — в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге и Калининграде. И мы строим еще один новый центр в Москве и центр в Новосибирске. В этом центре профессиональные косметологи проведут диагностику кожи, порекомендуют ту косметику, которая подойдет под ваш тип кожи. Помогут разобрать домашний уход, подкорректировать его, выдадут с собой пробники. И все это бесплатно.

— Для компании это дорого, наверное?

— Это дорогой маркетинг, эта история стоит нам миллионы рублей в месяц. Каждый человек стоит несколько тысяч рублей. Больше двух тысяч человек прошло через наши центры за август.

— Как оценить эффективность этой истории?

— До конца трудно понять. Но я вижу, что эти траты окупаются, продажи на маркетплейсах резко растут в тех городах, где мы открываем центры. Мы постоянно видим хорошие отзывы о посещаемости этих центров. И это, опять же, репутационная история. Да, мы готовы нести затраты, показывать, рассказывать. Этим я горю, что я в себя верю.

— Маркетинг — одна из сильных сторон вашей компании.

Ваш блог в Телеграме можно читать как ежедневную газету о производственных буднях. В ней вы, кстати, и про неудачи рассказываете. Зачем вы это делаете?

— Наш блог «За стеклом» — это, по сути, живой журнал производства. И я, и Диана (Диана Тужилкина, директор департамента косметической продукции «Гельтек»). — «Монокль» пишем туда свои мысли о бизнесе. В каждом бизнесе есть проблемы. Если ты о них рассказал и отрефлексовал, то на этих проблемах учишься не только ты сам, но и другие люди в будущем. Плюс это про доверие между нами и нашими потребителями,



В рейтинге Минпромторга по уровню цифровизации компаний «Гельтек» лидирует в косметической отрасли

потому что люди не верят, когда одни сплошные успехи. Нет тех, кто не ошибается. Некоторые стыдливо эти ошибки прячут. Но люди же замечают ошибки.

Например, у нас была совершенно чудовищная история с шампунями. Ровно год назад мы запускали шампуни, мы к этому шли два года. И вот через день приходит отзыв, что в тубе разошелся шов. Это могло похоронить весь наш запуск. Мы моментально остановили продажи. Слава богу, из-за того, что мы первые продажи делали через свой канал, эту продукцию купила лояльная аудитория, которая и пришла к нам с проблемой. Мы тут же остановили все продажи, организовали изъятия и замены. Написали о том, что есть проблемы. Это был негатив? Да. Но в итоге он мне сработал в репутационный плюс. Признание негатива и умение бороться с ним работает с репутацией в плюс. Понятно, что если только у тебя не каждый день ошибка на ошибке.

Как снять свой сериал

— *Конкуренция с импортом никуда не делась и продолжает нарастать, в частности с корейскими производителями. Как с ними конкурировать?*

— Вводить пошлину на готовую косметику, потому что корейская косметика имеет хорошие конкурентные преимущества перед российской — у них есть свое сырье. При этом корейцы ограничивают экспорт сырья к нам. Доля корейской косметики за 2023 год на российском рынке выросла. Российская тоже выросла, и гораздо сильнее, чем корейская. Но корейская растет, и я рассчитываю, что российское правительство защитит российское производство.

— *Как корейцы умудрились создать во всем мире моду на свою косметику? Мы так не можем?*

— Да, они молодцы, через моду на корейскую косметику развили отрасль, производство сырья. Сначала они начали внедрять везде свою корейскую культуру — К-поп, К-culture, К-сериалы. Сняли сериалы с продакт-плейсментом косметики и еды, с певцами их модными. Раздали их бесплатно для показа по всему миру. Весь мир посмотрел эти сериалы, которые, кстати, весьма

неплохие, и теперь все следят за корейской культурой, покупают корейские продукты и косметику. Корейцы считают, что продажи их косметики во всем мире за ближайшие несколько лет еще удвоятся. Государство активно поддерживает экспортную деятельность, делает общие для производителей выставки, субсидирует поездки, чтобы они единым кулаком выступали, не по одной компании, абы как. Поэтому корейская косметика становится популярна во всем мире, в том числе в России, в Китае, в Индии. И вслед за этим двигаются производство, сырье, оборудование.

— *Почему в России проблема с производством сырья?*

— Рынок маленький. Сырье есть смысл производить, когда есть большой рынок сбыта. Российский рынок маленький, наш экспорт никому не нужен. Но надежда есть. До СВО российские производители занимали 20 процентов рынка косметики. Сейчас перешли за 30, это хорошо. Чтобы российская косметика продаваласькратно больше и дальше по цепочке развивался рынок сырья, нужны протекционистские меры, защита собственного рынка пошлинами. В России уже, наверное, под 300 производств косметики и под 1000 марок косметики. Что, мы сами с собой не поконкурируем?

— *А вы на экспорт планируете что-то поставлять?*

— Да, мы, например, сейчас экспортируем медицинскую продукцию в Индию, готовимся выйти туда с косметикой. Во-первых, эта страна мне в принципе нравится. Во-вторых, я считаю, что надо идти на рынки, где не «красный океан». Да, Китай — фантастический рынок. Огромный. Очень отзывчивый. Но очень дорогой на вход. Чтобы войти в Китай, надо отдать денег раз в десять-двадцать больше, чем на индийский рынок, и без гарантий успеха. В Индию можно зайти дешевле. Я думаю, Индия догонит Китай в перспективе пяти-семи-десяти лет точно. Там идет фантастический рост, маркетплейсы дико растут, при этом там специализированные, нишевые маркетплейсы, по типу китайских. Говорят, что, мол, в Индии всего лишь 10 процентов богатых людей. Но это 150 миллионов человек! Может быть, нам там хватит места? Туда пошли все. Рынок находится в состоянии зарождения и создания новых историй.

■ Фотографии предоставлены компанией «Гельтек»

Александр Лабыкин

Засуха напомнила о сберегающих технологиях

Внедрение новаторского метода посева без вспашки поля позволит хозяйствам сэкономить на обработке почвы и повысить урожайность, что особенно важно в период климатических изменений и низкой рентабельности в растениеводстве



Специальный посевной комплекс для no-till-технологии разрезает землю и укладывает семена в получившиеся тонкие бороздки

ZHANG NAN/XINHUA VIA ZUMA

Аграрии бьют тревогу: к 20 сентября озимыми зерновыми было засеяно 8,3 млн гектаров против 9,3 млн годом ранее — это самый низкий показатель с 2013 года. Все дело в засушливой погоде: лето в центральных регионах и на юге России выдалось жарким, а осень — слишком сухой и теплой. Почти половину озимых еще предстоит высеять, и аграрии ищут способы минимизации потерь из-за возможного снижения урожайности после посадки семян в иссушенную землю. В такой ситуации выигрывают те немногочисленные хозяйства, которые уже давно используют новаторский метод так называемой нулевой обработки почвы, или беспашотный способ сева, позволяющий удерживать влагу в земле. Это также позволяет существенно сэкономить на удобрениях, технике, ГСМ и рабочей силе. Поэтому сегодня некоторые большие

агрохолдинги начали присматриваться к новой технологии для лучшей защиты полей от капризов погоды.

Жара сожрет озимые

Природа вновь допекает аграриев, которые уже понесли потери из-за заморозков в середине весны и жаркого мая. В сентябре в центральных и южных регионах России случилась сильнейшая за 145 лет метеонаблюдений засуха. По словам эксперта зернового рынка **Александра Корбута**, жаркое солнце в июле и августе плохо повлияло на урожай и качество яровых культур, высаженных в начале года. «Например, урожайность кукурузы на Юге страны оказалась одной из худших за последние двадцать лет, — рассказывает Александр Корбут. — А теперь некоторым регионам придется приостанавливать сев озимых: будут ждать дождей, чтобы не высаживать в сухую почву, заведомо губя часть урожая».

По данным аналитического центра «СовЭкон», сев зерновых отстает от средних значений на фоне неблагоприятной погоды в основных регионах выращивания озимых. За последние 30 дней в европейской части России выпало менее 20% от нормы осадков. «Сушь выступает сдерживающим фактором для сева и представляет угрозу для уже засеянных полей, — говорит гендиректор «СовЭкон» **Андрей Сизов**. — Темпы сева на Юге и в Поволжье отстают от прошлогодних показателей на 0,4 миллиона гектаров. В центральной части страны засеяно на 0,2 миллиона гектаров меньше, чем в 2023-м». Весьма вероятно, что на фоне повсеместной нехватки влаги растения войдут в зиму в плохом состоянии. «В первую очередь проблемы могут возникнуть в Поволжье, где раньше других регионов заканчивается вегетационный период и начинаются первые заморозки», — отмечает эксперт. Основные погодные модели

предсказывают в ближайшие две недели сохранение сухой погоды в Поволжье и Центре, чуть больше влаги на Юге. Эти факторы обусловили снижение прогноза сбора пшеницы: на 0,4 млн тонн (до 16,9 млн) в центральных районах и на 0,8 млн (до 17,0 млн) в Поволжье. Зато в Сибири и на Урале отличный урожай, поэтому «СовЭкон» повысил прогноз производства российской пшеницы в 2024 году на 0,4 млн тонн (до 82,9 млн).

Больше всего страдают от дефицита влаги озимые рапс, пшеница и рожь. И если прежде рапс сеяли в основном в южных регионах, то в последние годы под эту культуру отдали значительные площади в Центре России. «Думаю, поля под рапсом и озимой пшеницей в 2024 году сократятся», — предполагает Александр Корбут. По его мнению, наименьшие убытки будут у тех хозяйств, которые используют почвосберегающие технологии.

Без вспашки всходят семена

Одна из таких технологий — так называемая нулевая обработка почвы (no-till — «нет вспашки»), предполагающая, помимо прочего, высев семян без распаивания полей. По утверждению президента Национального движения сберегающего земледелия, главного редактора журнала «Ресурсосберегающее земледелие», члена-корреспондента РАЕН **Людмилы Орловой**, в России методом прямого (беспахотного) земледелия обрабатывается порядка 6 млн гектаров земель (из почти 370 млн гектаров сельскохозяйственных), его применяют свыше сотни компаний. «Если засуха продлится, те, кто использует данный метод, понесут минимальные потери: такая технология позволяет сохранять больше воды в почве. Это очевидно даже визуально: поле пахотное и непахотное — на втором влаги будет больше. Да, поначалу почву приходится обрабатывать гербицидами от сорняков — но не более, чем в случае с пахотным земледелием».

Технология не нова: агроном-практик **Иван Овсинский** предложил метод нулевой обработки еще в конце XIX века. Овсинский отказался от глубокой вспашки полей — вместо этого почву рыхлили на глубину всего 5 см специально сконструированным культиватором «Урожай» на конной тяге. По мнению агронома, такого небольшого слоя должно хватать для формирования почвенного «одеяла», которое поддерживает разность температур воздуха и глубинных слоев земли. Когда теплый воздух проходит через рыхлый слой («капилляры») и соприкасается с расположенной ниже прохладной землей, происходит конденсация водяных па-

ров, помогая почве подолгу удерживать влагу. Ученый утверждал, что его метод позволит вовсе обойтись без полива в засушливых регионах.

Однако в России и СССР метод no-till не получил развития. Чего не скажешь о мире: технология беспашотного земледелия очень популярна у фермеров США, Канады, Австралии; в Бразилии и Аргентине с использованием данного метода засеяно 90% полей. «Те, кто в наших южных регионах применяет no-till, получили

хивает почву, а как бы разрезает ее и укладывает семена в получившиеся тонкие бороздки. Этот способ также позволяет выводить на поля меньше аграрной техники, а значит, экономить на ГСМ и прочем. Но не сразу: комплексы для подготовки почвы к беспашотному севу стоят в три-четыре раза дороже обычных.

«При традиционной обработке поля помимо вспашки используется боронирование, лущение остатков культур, дискование (глубокое разрыхление) — порой

No-till позволяет выводить на поля меньше аграрной

техники, а значит, экономить на ГСМ и ремонтах. Од-

нако комплексы для подготовки почвы к беспашотному

севу стоят в три-четыре раза дороже обычных

более стабильный урожай и экономику агропроизводства, — комментирует руководитель крымского хозяйства «Сезам-Агро» **Алексей Перепелица**. — Кроме того, при no-till на почве оставляют растительные остатки, их не забирают с полей. Они также накапливаются и удерживают влагу, создавая и слой гумуса». По словам эксперта, отсутствие вспашки помогает сформировать особую структуру почвы из более и менее плотных слоев, разных по влажности, минеральному составу и прочим параметрам, а это, в свою очередь, дает необходимое растениям разнообразие насекомых, микробиоты и т. д. «Отсутствие обработки почвы позволяет через год-два после перехода на технологию no-till применять кратно меньше средств защиты растений и минеральных удобрений или вовсе отказаться от них, — продолжает Алексей Перепелица, — поскольку земля сама накапливает азот, а микробиота генерирует необходимые для иммунитета зерновых грибки и бактерии, а также привлекает насекомых, которые поедают вредителей. Первые годы без средств защиты не обойтись, но затем формируется среда из насекомых и бактерий, которые помогают растениям уже без удобрений».

Экономика — в самодостаточной почве

Таким образом, на второй-третий год после перехода на no-till хозяйства могут экономить средства на агротехнологиях. Семена вносят с помощью специального посевного комплекса, который не вспа-

до 15 операций, — говорит генеральный директор «Агро Идель» из Татарстана **Равшан Раджабов**. — Мы применяем no-till — здесь требуется только комбайн для сбора урожая, опрыскиватель и посевной комплекс. Это дает экономию на ГСМ, запчастях, рабочей силе, удобрениях». Эксперт подсчитал, что при обычной технологии процесс от предпосевной обработки до сбора урожая обходится в 273,5 тыс. рублей на 100 гектаров, а при no-till — в 77,4 тыс. «Но такая технология предполагает неукоснительное соблюдение ряда принципов, в числе которых отказ от обработки почвы, соблюдение научно обоснованного севооборота, минимизация внесения и постепенный отказ от средств защиты растений, интеграция животных (навоз и компост), применение покровных и сидеративных культур», — уточняет Равшан Раджабов.

Алексей Перепелица использует в своем хозяйстве еще один способ удержания влаги и повышения иммунитета растений — высаживание покровных, сидеративных культур на отдыхающие от пшеницы или подсолнечника поля. Это тоже позитивно влияет на экономику земледелия. «Любая бобовая культура оставит после себя максимальное количество нужного растению азота как в надземной части, так и в корневой системе, — объясняет эксперт. — Вторая причина, по которой покровные культуры позволяют уменьшить затраты на покупку минеральных удобрений, — препятствование вымыванию макро- и микроэлементов из корневого слоя».



Засуха становится новой климатической нормой в центральных районах страны и в Поволжье

Сейчас опустынивание наблюдается в 35 регионах

России. К примеру, в Ростовской области уже 73,7%

сельхозземель подвержены ветровой деградации, а

39,5% — водной эрозии

По словам Алексея Перепелицы, правильный подбор сидератов при севообороте в три года позволяет зарабатывать на самих покровных культурах, а через два года обогащает почву для основной. «Например, нам удалось увеличить урожайность озимого ячменя с 15 до 20 процентов», — говорит он и добавляет, что в целом рентабельность в его растениеводческом хозяйстве, как и у всех, зависит от цены на пшеницу. «В последние три года рентабельность не превышает 12–15 процентов, а прежде в урожайные годы с высокой ценой на рынке доходила до 40–50 процентов», — отмечает эксперт. — Если бы не экономия, которую дает технология no-till, при нынешних низких ценах на пшеницу (отдаем по восемь-девять тысяч рублей за тонну) и падении урожайности из-за непогоды рентабельность могла бы быть нулевой».

Холдинги в тренде no-till

Людмила Орлова уверена, что низкая рентабельность заставляет и крупные хозяйства присматриваться к технологии нулевой обработки. Таких компаний уже несколько. Например, в прошлом году метод беспашотного земледелия

внедрила УК «Август-Агро», один из крупнейших производителей семян, что позволило ей добиться снижения затрат на гектар. Генеральный директор компании «Август-Агро» Михаил Данилов утверждает, что в холдинге давно занимаются изучением ресурсосберегающего земледелия на базе беспашотной технологии no-till и все новые аграрные приобретения в России и Казахстане сразу переводили на нее.

По результатам весенней посевной кампании 2023 года энерговооруженность гектара хозяйств «Август-Агро» в Республике Татарстан по тракторам снизилась в четыре раза — с 1 до 0,25 лошадиной силы на гектар, а потребление дизельного топлива уменьшилось на 40 литров на гектар. «No-till позволяет при урожайности не меньшей (а в условиях засухи даже большей), чем при пахоте, получать продукцию с более низкой себестоимостью», — подчеркивает Михаил Данилов. В компании сообщили, что при средней цене приобретенных тракторов к сезону 2023 года в 42 тыс. рублей (без НДС) экономия на одну лошадиную силу (за счет амортизации и уменьшения стоимости горючего) составила 6000

рублей. Кроме того, снизилась нагрузка на трактора, а значит, для техники требуется меньше запчастей и меньше механизаторов.

«В условиях, когда рентабельность растениеводства держится около нуля, no-till — та технология, которая позволяет работать пусть с небольшой, но прибылью. Я при этом оставил за скобками экономических преимуществ разнообразные полезные аспекты, касающиеся зеленой повестки, поскольку метод имеет однозначные экологические плюсы, обусловленные связыванием углерода и накоплением гумуса, предотвращением эрозии почвы, сбережением и приростом полезной почвенной биоты», — резюмирует Михаил Данилов.

Трактора обедняют землю

Людмила Орлова уверена, что активное внедрение в хозяйствах технологии no-till позволит уберечь сельхозугодья от эрозии. «Среди причин ее появления — выпашивание, замена ионов кальция на ионы натрия в почвенном поглощающем комплексе, дегумификация, механическое разрушение почвы агрегатами при выполнении технологических операций, уплотнение пашни сельхозтехникой, что в целом приводит к снижению урожайности на 50–60 процентов», — говорит эксперт. — Более того, мы приближаемся к климатической катастрофе. Например, в Калмыкии официально зафиксировано первое в Европе антропогенное опустынивание: научно доказано, что оно возникло в том числе из-за небрежного отношения к сельхозземлям».

По словам Людмилы Орловой, сейчас опустынивание наблюдается в 35 регионах России. К примеру, в Ростовской области уже 73,7% сельхозземель подвержены ветровой деградации, а 39,5% — водной эрозии. Во многих хозяйствах почву при длительном возделывании сельскохозяйственных культур на склонах крутизной до 3,5–4 градусов смывает во время ливней, что неминуемо приводит к деградации пашни. «А в итоге из-за хронически низкой урожайности и постоянного увеличения расходов на обработку почвы растет число банкротств среди мелких фермеров», — считает эксперт.

Если на Западе технология no-till пропагандируется на уровне правительств, в том числе для повышения доходов фермеров и сохранения почвы, то в России такой госпрограммы до сих пор нет. Правда, при экс-министре сельского хозяйства Алексее Гордееве был создан Научно-практический совет по сберегающему земледелию, но до создания госпрограммы сохранения сельхозземель дело так и не дошло. ■

Алексей Грамматчиков

Пробуксовка на грузовом маршруте

Продажи грузовиков в России падают. Пока это не свидетельствует о снижении экономической активности в стране: компании реагируют на изменение финансовых условий для бизнеса, а кроме того, происходит корректировка рынка после рекордного роста продаж в прошлом году



ПЕПР КОВАЛЕВ/ТАСС

За 8 месяцев текущего года продажи грузовиков в России сократились почти на 10%, а по итогам августа они рухнули почти на треть по сравнению с прошлым годом

На 9,3% снизились продажи грузовых автомобилей (снаряженной массой свыше 3,5 тонны) в России по итогам восьми месяцев текущего года — до 84 тыс. штук, подсчитало объединение «АСМ-холдинг». В августе падение было еще больше — минус 32% по сравнению с августом 2023-го, было продано 11 тыс. автомобилей. Столь существенное сокращение спроса в конце лета — это, безусловно, тревожный сигнал для рынка.

В прошлом году продажи грузовых машин в РФ показали не просто выдающиеся показатели, а выехали на исторический рекорд со времен СССР. По данным «Автостата», в стране было реализовано 143,6 тыс. грузовиков, это на внушительные 70% больше, чем в 2022-м (см. график). Таким образом, рынок прыгнул выше самого результативного в постсоветский период года, 2012-го, когда было продано 129 тыс. грузовых автомобилей, результаты оказались со-

измеримы с высшими достижениями страны во времена СССР — например, в конце 1980-х ежегодные продажи приближались к 200 тыс. единиц.

В 2023 году подпиткой спроса на грузовики стало развитие серьезных инфраструктурных проектов, рост жилищного и прочего строительства (в частности, благодаря строительству сильно вырос спрос на самосвалы). Произошел также резкий рост рынка логистических услуг, связанных с автомобильными перевозками: это и переориентация внешних автомобильных логистических маршрутов с более короткого западного пути на более продолжительный восточный, и увеличение грузопотока в целом во многих российских регионах. В частности, развитие логистики стимулирует спрос на седельные тягачи, которые тянут по трассам фуры. Но означает ли нынешнее падение продаж, что в стране стали меньше строить или перевозить меньше грузов? Это не так, просто есть ряд не-

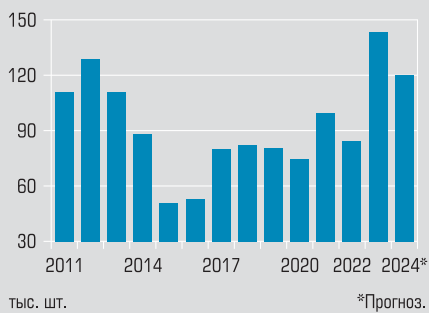
гативных факторов, которые заставили рынок нажать на педаль тормоза.

Дорогие мои грузовики

Традиционно приобретение грузовых машин и обновление автопарка рассматривается компаниями-перевозчиками как серьезный инвестиционный проект. И поэтому не случайно участники рынка жалуются на удорожание кредитов. «Основным фактором, повлиявшим на продажи грузовиков в 2024 году, стало повышение ключевой ставки ЦБ до 19 процентов, что ограничило доступность кредитов и лизинговых программ на покупку техники», — рассказывает **Санджар Ашуралиев**, генеральный директор транспортной компании Delko.

«Главной причиной снижения покупательской активности в сегменте грузовой техники является высокая ключевая ставка, основная часть закупок техники осуществляется с использованием финансового лизинга, а текущие ставки на грузоперевозки не позволяют активно

Рынок грузовиков в этом году упадет, но объемы продаж все равно будут одними из лучших за последние годы



■ Продажи грузовых авто в России (снаряженной массой свыше 3,5 тонны)

Источник: «Автостат»

применять данный инструмент финансирования, — подтверждает **Эдуард Миронов**, директор по закупкам транспортных услуг компании FM Logistic в России.

Представители бизнеса рассказывают, что из-за слишком дорогих кредитных денег не все автотранспортные компании справляются с лизинговыми платежами. Именно поэтому в последние месяцы на вторичном рынке грузовиков появилось много свежих машин, что оказывает негативное влияние на рынок новых машин. «Летом началось активное изымание техники лизинговыми компаниями, крупные предприятия не справляются с платежами и сдают технику, — констатирует **Евгения Стрельцова**, коммерческий директор компании BWG (официальный дистрибьютор грузовиков Sinotruck). — На рынке сейчас много машин с пробегом, возраст которых не превышает двух лет. Это способствует падению продаж новых грузовиков — тягачей и среднетоннажных автомобилей».

Помимо этого большой проблемой и болью компаний остаются растущие цены. Они начали серьезно увеличиваться еще в пандемийном 2020 году (из-за этого годовые продажи тогда опустились ниже 75 тыс. единиц; см. график). Но и сейчас ситуация с ценами не меняется. По оценкам Национального агентства промышленной информации (НАПИ), по итогам первого квартала 2024 года средняя цена грузового автомобиля в России достигла 10 млн рублей, в то время как в первом квартале 2022 года она составляла 7,9 млн, в первом квартале 2023-го — 9 млн рублей. И цены продолжают расти, в том числе в результате действий регулятора. В прошлом году с целью защиты российских производителей он поднял ставку утилизационного сбора на грузовые машины на 25%, что привело к общему росту цен на рынке. В этом

Из-за удорожания кредитов многие компании сейчас не

справляются с лизинговыми платежами за грузовые ма-

шины, из-за чего те попадают на вторичный рынок, что

дополнительно сдерживает продажи новых грузовиков

году повышают ряд акцизов и налогов на ввоз грузовиков из-за границы. Правда, пока за уплатой утилизационного сбора следят не строго, но в следующем году, как сообщает НАПИ, автовладельцам будут отказывать в постановке на учет грузовых машин, за которые не оплачен утильсбор.

Китайское окружение

Что касается рейтинга наиболее популярных новых грузовиков в России, то здесь продолжают укрепляться китайские бренды, которые, по данным «Автостата», по итогам первого полугодия заняли 72% рынка. (По результатам аналогичного периода 2023 года китайские производители имели долю 65,4%, 2022-го — 46,8%.)

Оборону пытаются держать российские и белорусские бренды в лице КамАЗа, ГАЗа и МАЗа. Однако их доля снижается: КамАЗ за шесть месяцев текущего года сумел продать только 10,7 тыс. автомобилей, продемонстрировав падение на 30,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Если в 2023 году на долю ведущего российского производителя грузовых машин приходилось 24,7% всех продаж, то по итогам первого полугодия 2024-го она упала до 17,7%. Доля МАЗа тоже снизилась, но уже незначительно: с прошлогодних 4,9% до 4,3%. А вот ГАЗ сумел увеличить долю рынка с 5,1 до 6%.

Наблюдатели предполагают, что на слабые статистические показатели КамАЗа сейчас влияют контракты и поставки предприятия для военных нужд, которые не учитываются в общей статистике рыночных продаж. Одновременно КамАЗ все еще тратит много сил на импортозамещение компонентов из недружественных стран. Как сообщил на прошлой неделе глава предприятия **Сергей Когогин** на встрече с премьер-министром **Михаилом Мишустиным**,

в целом камский завод справился с проблемой нехватки деталей, в том числе от своих бывших партнеров из Германии из компании Daimler. Например, для своей флагманской модели — седельного тягача КамАЗ-54901 — специалисты компании совместно с новыми поставщиками заново освоили и локализовали производство около 2300 позиций. Сейчас приоритетом для КамАЗа является наращивание выпуска грузовиков нового поколения К5. Только в первом квартале текущего года выпуск этих машин увеличился более чем в три с половиной раза, до 1618 единиц (427 в первом квартале прошлого года).

Но все же участники рынка жалуются, что по ряду потребительских характеристик КамАЗ уступает конкурентам из Китая и при этом российскому производителю не удается сдерживать цены на свою продукцию. «Нужно учитывать, что по комплектации и запчастям продукция КамАЗа мало чем отличается от грузовиков китайских производителей. А вот по качеству, прежде всего электроники, и по стоимости есть вопросы, — говорит **Игорь Чернышев**, директор по развитию бизнеса логистической компании SOTA Logistic. — Так, магистральный тягач КамАЗ 54901 2024 года выпуска стоит сейчас 9,1 миллиона рублей с учетом НДС. Китайские Sitrak, Shacman, Foton по ценовой политике близки к нему или чуть дороже, в зависимости от комплектации. Такой же Dongfeng DFH 4180 можно приобрести за 9 миллионов рублей, а JAC K7 — за 8,7».

Впрочем, ассортимент китайских автомобилей пока не устоялся на российском рынке. Продажи ряда марок сокращаются вместе с рынком: три из семи ведущих поставщиков грузовиков из КНР в текущем году показывают отрицательную динамику продаж: на 1,1% снизился спрос на самый продаваемый в России китайский бренд Sitrak,



СЕРГЕЙ ЕПАТКИН/БИЗНЕС ONLINE/ТАСС

Китайские бренды заняли уже более 70% российского рынка грузовиков

на 12,1% упали продажи Shacman, на 26,8% рухнула реализация HOWO. Зато почти в три с половиной раза взлетели продажи марки Dongfeng, грузовики JAC выросли в продажах на 37,6%. «Продажи Dongfeng выросли, так как компания существенно расширила модельный ряд в России. Теперь помимо тягачей в нем есть самосвалы и среднетоннажная техника. Подобные изменения наблюдаются и у компании JAC», — комментирует Эрнест Плещачев, директор направления грузового автотранспорта FNGroup (официальный дистрибьютор Dongfeng Trucks в РФ).

Хотя праздновать победу китайским производителям еще рано, у потребителей есть к ним вопросы. «Локальные перевозчики в России пока осторожно относятся к китайской грузовой технике: не каждая машина готова выдерживать российское бездорожье, — говорит Александр Приходько, директор по развитию сети авторемонтных мастерских «КарданБаланс». — Все дело

в мягком металле, который китайцы используют и который не справляется с регулярными нагрузками. Чаще всего в России не соблюдается тоннаж грузоперевозок, машины перегружены в несколько раз. И если иномарки из Европы и США справлялись с задачами даже при перегрузе, то автомобили из Поднебесной выходят из строя даже с малым пробегом».

По словам Александра Приходько, у китайских грузовиков некоторых марок карданный вал может выйти из строя уже после 15 тыс. километров пробега, а грузовики европейских марок могут пройти около 500 тыс., прежде чем обратятся в авторемонт с подобной поломкой. При этом китайцы пока не успели наладить схему поставок запчастей, что критично для бизнеса, который делает ставку на коммерческие авто из КНР. «В отношении китайских грузовиков есть сомнения и в качестве электрики, электроники, шумоизоляции и утепления кабин. Кроме того,

Пока китайские производители не смогли наладить четкие схемы поставок запчастей и обслуживания своих грузовиков в России

до конца не изучен реальный ресурс двигателей. Ситуацию усложняет труднодоступность некоторых запчастей для обслуживания и ремонта. Основные проблемы возникают с деталями электроники, кузовными элементами (стекла, зеркала, бамперы и другие), а также с каталожными запчастями — не унифицированными элементами, которые нельзя заменить аналогичными деталями других моделей и производителей. Дефицит запчастей приводит к простоям до нескольких месяцев и штрафам за срывы контрактов», — отмечает Александр Приходько.

Буксир экономического роста

Не лучшим образом сейчас сказываются на продажах грузовых авто и общие острые проблемы автотранспортной области. К ним относятся рост цен на топливо и на обслуживание машин, а также нехватка водителей. «Отсутствие водителей — это важный фактор падения спроса на грузовики в России.

КамАЗ сохраняет лидерство на рынке, но с минимальным отрывом

Продажи грузовиков в России по маркам

№	Марка	Продажи за первые 6 месяцев 2024 г. (шт.)	Изменение по сравнению с первыми 6 месяцами прошлого года (%)	Доля рынка (%)
1	КамАЗ	10 724	-30,6	17,7
2	Sitrak	10 270	-1,1	17,0
3	Shacman	7560	-12,1	12,5
4	FAW	6143	+4,7	10,2
5	Dongfeng	3887	+234	6,4
6	ГАЗ	3620	+13,4	6,0
7	HOWO	2686	-26,8	4,4
8	МАЗ	2575	-16	4,3
9	JAC	2227	+37,6	3,7
10	Foton	2156	+0,4	3,6

Источник: «Автостат»



Марка грузовых автомобилей Sitrak (принадлежит китайскому производителю Sinotruk Group) по продажам в России уже почти догнала российский КамАЗ

Хочется сказать “квалифицированных водителей”, но, к сожалению, на текущий момент их совсем мало, у них такие высокие зарплатные ожидания и длительные сроки закрытия вакансий, что выбирать приходится просто из водителей с необходимой категорией», — разводит руками **Денис Ермолин**, региональный директор по продажам компании Sinoway Group (официальный дилер грузовиков Shacman в РФ) в Уральском федеральном округе.

Но есть и хорошие новости. Продавцы признаются, что из-за снижения спроса склады у них переполнены, из-за чего покупатель в ближайшее время может рассчитывать на скидки. «На данный момент у поставщиков имеется в наличии много техники, в том числе 2023 года выпуска, цены на которую падают. И сейчас это является драйвером продаж», — констатирует **Артур Солдаткин**, исполнительный директор компании «Сторк» (официальный представитель марки Daup в России).

Но более фундаментальным фактором поддержки грузового рынка в России является динамичное развитие отраслей экономики, связанных с потребностями автоперевозок. По данным Росстата, грузоперевозки автомобильным транспортом в России летом этого года вышли на рекордные показатели: в июне их объемы достигли 614,9 млн тонн, что является абсолютным максимумом с 2016 года. Спрос на автомобильную логистику стимулируют растущие производственные компании, которым необходимы

дополнительные услуги по перевозке. Так, по данным Росстата, производство продуктов питания в РФ в январе–мае текущего года выросло на 7,3%, напитков — на 11%. А по некоторым позициям наблюдается очень существенный рост: в частности, производство нерафинированного подсолнечного масла за первые пять месяцев года выросло на 27%, до 3,6 млн тонн, производство сыра — на 14%, до 353 тыс. тонн, производство сахара взлетело в полтора раза, достигнув 899 тыс. тонн.

Активно продолжают развиваться и сервисы электронной коммерции, которые являются важным потребителем услуг автоперевозчиков. По данным Data Insight, обороты e-commerce в РФ по итогам прошлого года взлетели на внушительные 48% и достигли 7,9 трлн рублей, заняв 19% всего розничного рынка. В общей сложности в прошлом году предприятия электронной торговли в стране выполнили 5,15 млрд заказов, на 80% больше, чем годом ранее.

Растет и трансграничная торговля, прежде всего со странами СНГ и Китаем, что также является фактором роста спроса на логистические сервисы. В частности, по итогам прошлого года товарооборот РФ с КНР оценивается на уровне 225 млрд долларов, это на 22% выше показателя 2022 года.

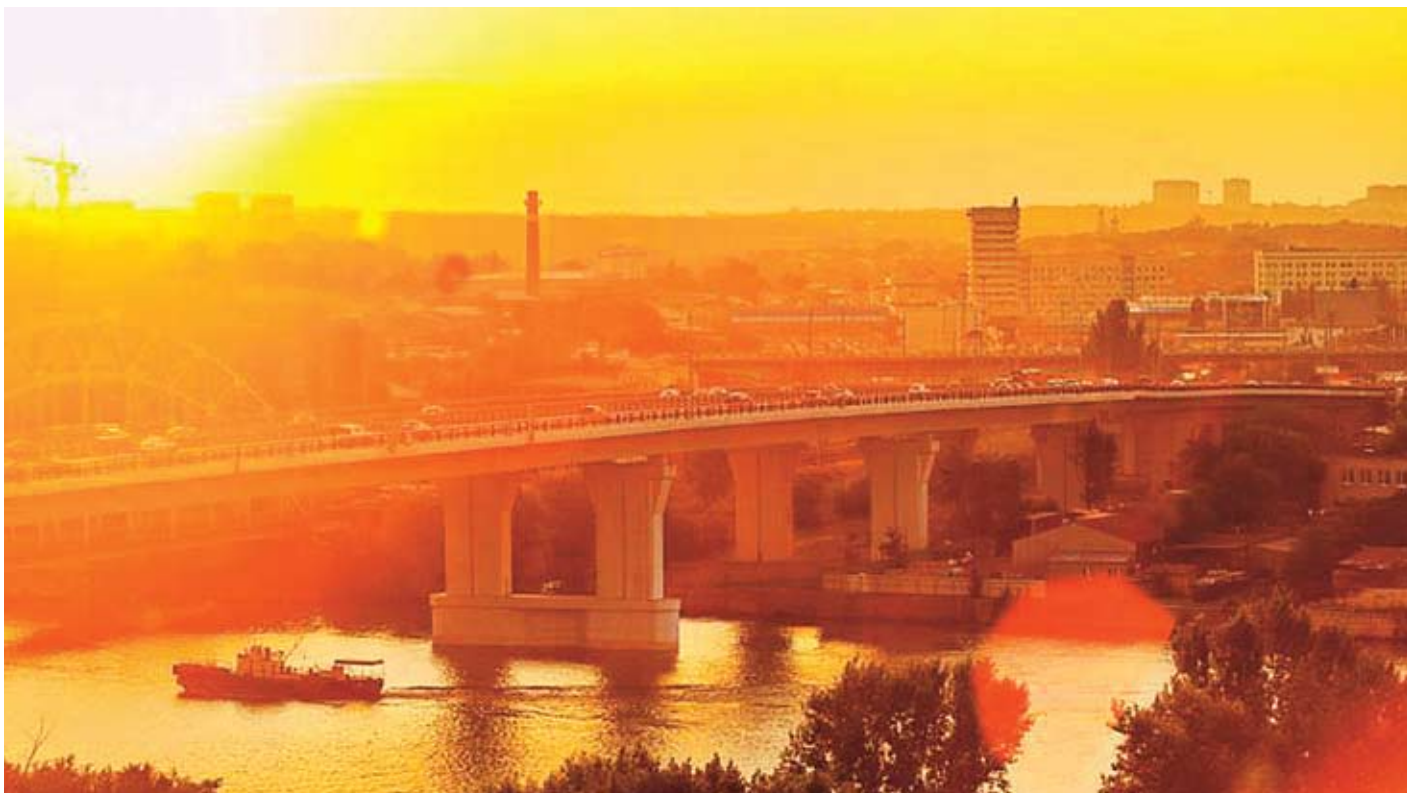
Существенным стимулом развития автоперевозок в России сейчас является ослабление позиций железнодорожного транспорта. Его инфраструктура не справляется с наплывом грузов,

наблюдается дефицит подвижного состава, участники рынка жалуются на низкую оборачиваемость вагонов. Из-за этих проблем в январе–июле текущего года погрузка на железнодорожной сети снизилась на 3,4%, по сравнению с аналогичным периодом 2023-го. Как следствие, продолжается переток грузов с железнодорожных и мультимодальных (когда грузы перевозят несколькими видами транспорта) маршрутов на автомобильные.

Есть надежда, что все эти факторы экономического роста в ближайшее время возьмут на буксир падающий рынок грузовиков. «Я бы назвал некоторое снижение спроса на грузовые авто условным: сокращение объемов продаж наблюдается только по отношению к рекордным показателям прошлого года, которые нельзя считать нормой из-за исключительной ситуации на рынке. На наш взгляд, правильнее будет сказать, что в текущем году рынок постепенно возвращается к привычным значениям. Поэтому говорить о значительном снижении не совсем корректно», — убежден **Юрий Ерохин**, руководитель направления по развитию дилерской сети машиностроительного завода «Тонар» (эксклюзивного дистрибьютора тягачей FAW Огух в России). По его прогнозам, российский рынок закончит год с показателем в районе 120 тыс. проданных авто. Это будет на 15% меньше, чем в прошлом году. Но все же этот результат станет лучшим для России за последние 12 лет, не считая рекордного 2023 года. ■

Александр Ивантер, Николай Ульянов Кто делает новый ГОЭЛРО?

Фундаментальная проблема российской электроэнергетики — отсутствие системного интегрированного плана развития производительных сил страны. Отрасль развивается в режиме латания дыр и ситуативных оперативных решений, сетуют эксперты-энергетики Евгений Гашо и Владимир Шкатов



Аномальная жара на Юге России летом 2024 года стала настоящим испытанием для системы централизованного энергоснабжения. К сожалению, не обошлось без плановых отключений электричества даже в городах-миллионниках

Случающиеся с завидным постоянством отключения электроснабжения в разных регионах страны — вершина айсберга проблем, накопившихся в энергетике. Какие болевые точки отрасли видны специалистам и какие пути решения могут быть предложены? Для обсуждения этих вопросов мы пригласили в редакцию «Монокля» опытных энергетиков. Наши собеседники — заведующий лабораторией, профессор НИУ МЭИ **Евгений Гашо** и советник председателя правления некоммерческого партнерства «Совет рынка» **Владимир Шкатов**.

Владимир Высоцкий называл одну из самых ярких своих песен — «Парус» — песней беспокойства. Пожалуй, это точное определение жанра состоявшейся беседы.

— Семнадцатого июля 2024 года в Объединенной энергосистеме Юга был зафиксирован исторический пик потребления мощности — 21,1 гигаватта. Система не выдержала нагрузки, были веерные отключения электричества в крупнейших городах макрорегиона. При этом установленная мощность ОЭС Юга в два раза больше пика — 42,6 гигаватта. И все равно система не выдержала нагрузки. Почему?

Владимир Шкатов: Я пришел на работу в союзный ЦДУ ЕЭС сразу после аварии в Чернобыле, в ноябре 1986 года. Уже тогда и всегда позже Северный Кавказ был дефицитен по элек-

троэнергии. Причина в том, что схема размещения объектов генерации не всегда позволяет передать энергию туда, где она нужна. Чтобы иметь такую возможность, нужно грамотно построить сетевую конструкцию.

Возьмем Ростовскую АЭС: четыре гигаватта мощности, но линии электропередачи от нее утыкаются в города, и дальше ничего не передается. Таким образом, указанное вами превышение, пусть даже двойное, — это не резерв. Потому что он физически не может быть задействован.

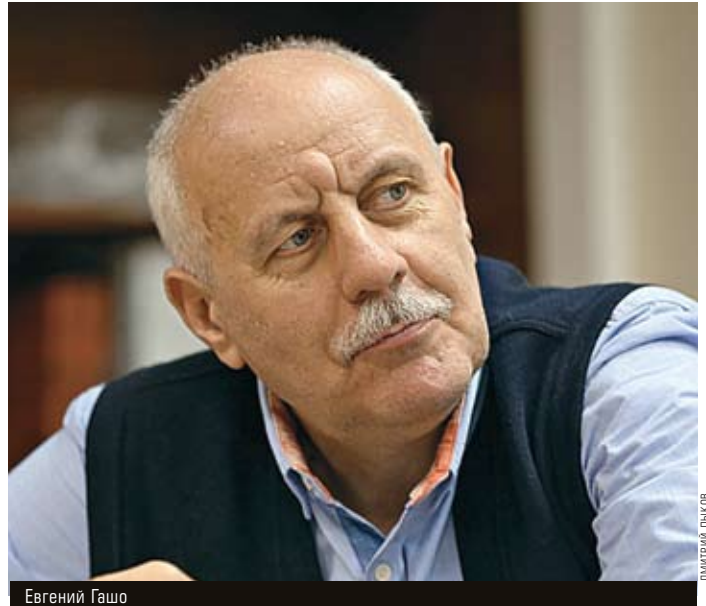
Евгений Гашо: Вспоминается картинка жаркого лета 2010 года — из поселка Джубга Краснодарского края. Каждые выходные в пик жары сетевики отрубают электричество. И это не авария, а такое «плановое профилактическое мероприятие» по причине гигантского роста потребления энергии. Раньше бабушка сдавала лишнюю комнату в домике у моря. Приезжала семья из Сибири, и у них в комнате из электроприборов был громкоговоритель, радио и лампочки поздно вечером. Теперь там стоит двух-трехэтажная мини-гостиница с кондиционерами в каждой комнате, телевизором и компьютерами. На одно домовладение была потребляемая мощность два с половиной киловатта, сейчас на порядок больше.

Но самое обидное, что в десятке километров от Джубги — современная газотурбинная ТЭС на 192 мегаватта, построенная в рамках комплексного проекта по энергообеспечению Олимпиады. Но довести ее энергию до частного сектора на



Владимир Шкатов

ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ВЛАДИМИРА ШКАТОВА



Евгений Гашо

ДМИТРИЙ ЛЫКОВ

побережье не получается: кто за это заплатит? Так что ТЭС сдает свою энергию просто оптом по сетям верхнего уровня, и все. Поэтому сегодня в каждом доме на Кубани вы найдете обязательно один, а то и два-три автономных бензогенератора.

А на кухнях санаториев и пансионатов стоят дорогие топливные элементы, чтобы в часы регулярных отключений света нормально кормить людей. И что изменилось за эти четырнадцать лет? В сетях практически ничего. Зато «полетели» проекты гибридных установок на тепловых насосах, солнечных коллекторах, фотоэлектричестве — сотни и сотни. Но все они от беды, от дефицита мощности.

В. Ш.: Тот, кто проектирует энергосистему, должен учитывать не только мощности и линии энергопередачи, но и динамику потребления, его территориальную конфигурацию, сезонный и суточный профили потребления. С учетом прогнозной величины и профиля потребления, а также наличия ресурсов топлива надо правильно определить тип генерации. Грамотный прогноз объема потребления электроэнергии невозможен без плана размещения производственных объектов в регионе. А чтобы этот прогноз был ответственным, орган, который его выполняет, должен иметь полномочия и финансовые ресурсы по его воплощению в жизнь. Ничего подобного в отрасли последние тридцать лет мы не наблюдаем. В лучшем случае мы ограничиваемся решением вопроса, где поставить новую электростанцию, ну и чуть-чуть по линиям.

— В августе Системный оператор представил Генеральную схему размещения объектов электроэнергетики до 2042 года. Разве этот документ разрабатывался не по тому алгоритму, который вы изложили?

В. Ш.: Никакой науки, увы, за этим документом не стоит. Представленный план ввода мощностей — это, во-первых, инерция и, во-вторых, сумма лоббистских усилий. Состоювали, разложили по телу Родины свои хотелки, особо не задумываясь, каким будет через пятнадцать лет рост потребления.

— Прогноз потребления в Генеральной схеме все-таки присутствует. Системный оператор предполагает, что до 2027 года среднегодовой прирост потребления электроэнергии в стране составит 2,1 процента, затем, до 2042 года, он замедлится до 1,3 процента. В итоге за 18 лет рост потребления электроэнергии составит 27,6 процента.

В. Ш.: Этот прогноз — черный ящик. Совершенно неясно, откуда он взят, как подсчитан, чем подкреплен. И сама Схема — документ, не обязательный к исполнению. Из того, что там записано, что к 2042 году на Дальнем Востоке будут построены

АЭС, вовсе не следует, что они действительно будут построенные. С «Росатомом» и его финансовым планом насколько это увязано? С инвестиционными планами РЖД эти стройки, которые потребуют масштабных перевозок оборудования и материалов, сопряжено? Согласованы ли эти планы с Минфином в части дополнительных федеральных расходов? А «Газпрому» кто-то сказал, что он должен везти газопровод к месту стройки будущей газовой ТЭС на Северном Кавказе? А может, газопровод уже там есть, но не той мощности? Кто это все увяжет? Точно не Системный оператор, это не его уровень. Он по своему функционалу просто главный диспетчер, но не проектировщик.

Специализированный профильный институт «Энергосеть-проект» ликвидирован пятнадцать лет назад, еще один профессиональный центр, ВНИПИЭнергопром, тоже уничтожен десять лет назад.

Вся научная база для обоснованного разнесения, конфигурации сложных технологических объектов генерации и их потребителей, увязка их между собой, с потреблением, с промышленностью, с газом, с железными дорогами развалена. Постепенно была утрачена обязательность исполнения стратегических документов. Утрачена культура разработки технологических карт, регламентов и инструкций по исполнению принятых решений. Сейчас начали делать схемы теплоснабжения городов, и столько незнания и халтуры, неувязок, нестыковок вылезло на поверхность. Стало видно, что если даже на источнике есть резерв, то может не хватать мощности сети для его передачи потребителям, и наоборот.

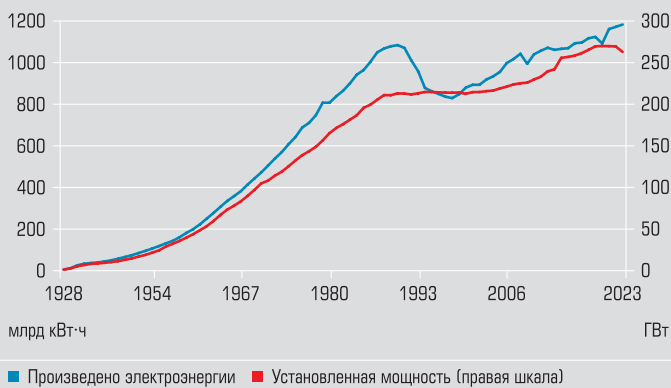
— Если дело обстоит так, как вы говорите, возникает другой вопрос: почему у нас блэкауты не происходят повсеместно и почти каждый день?

В. Ш.: Выстроенного за прошедшие десятилетия запаса мощности и конфигурации системы пока хватало, но в самое последнее время функционирование отрасли идет в оперативном режиме лагания дыр, другого в это время не успевали. Где-то трансформаторную станцию нужно срочно поставить, где-то линию протянуть. Крым вернули — нужно срочно бросить подводный электрокабель из Кубани и затащить на Балаклавскую ТЭС всеми правдами и неправдами подсанкционные турбины Siemens.

Е. Г.: А по соседству с Балаклавой, за горой, есть плодородная Бельбекская долина. Там люди разбили новые виноградники, но перерабатывать на месте нет никакой возможности. Казалось бы, совсем рядом Балаклавская ТЭС, но в самой долине нет электричества и очень мало воды. Инвестиций,

Исторический максимум выработки электроэнергии 1990 года — российская энергосистема смогла превзойти только в 2016 году

График 1



Источники: Росстат, СО ЕЭС России

После достижения пика выработки электроэнергии в 1990 году российская энергосистема испытала длительный и глубокий спад: за 1991–1998 годы производство электроэнергии сократилось на 24%. При этом накопленный за этот период спад ВВП достиг 42%, а провал промышленного производства превысил половину (56%).

Далее последовал рост выработки электроэнергии с небольшими откатами в кризисные годы: в 2009 году — на 5%, в 2020 году — на 3%. Советский максимум выработки электричества был превзойден только в 2016 году

чтобы дотянуть туда необходимую инфраструктуру, пока взять неоткуда.

Объект управления усложнился, управляющая система упростилась

— Итак, на Юге все плохо. А как обстоит дело в центральной части страны? Что происходит с московской энергосистемой? Резерв надежности у нее есть или нет?

В. Ш.: В Центре картина тоже далеко не самая радужная. С одной стороны, после блэкаута 2005 года и тяжелой зимы 2006-го были приняты необходимые решения по повышению устойчивости Московского энергоузла, и они за это время были действительно реализованы. Но мегаполис и ближнее кольцо области выросли практически на треть. И сегодня в Москве никакого действительного запаса мощности уже нет. Мы с коллегами прикидывали, что этой зимой, если бы морозы больше минус 20 градусов продержались еще пять дней, не обошлось бы без блэкаутов.

Е. Г.: Московская агломерация — это свыше 25 миллионов человек и всего 15 гигаватт собственной электрической мощности (из них современные газовые турбины почти — пять гигаватт). В московском климате для надежной работы система подобного масштаба должна обладать мощностью под 30 гигаватт. Понятно, что рядом есть Калининская АЭС, есть Конаковская ГРЭС, но оттуда же еще линии передачи нужно иметь соответствующей конфигурации и достаточной мощности. Пиковые мощности нужны, необходимо запустить ГАЭС-2.

Для сравнения возьмем Техас: теплый штат, население 24 миллиона человек. Суммарная мощность — фантастические 125 гигаватт. И то в холодную зиму 2021 года умудрились «сесть на ноль».

Конечно, надо добавить к московским 15 гигаваттам электрической мощности 60 гигаватт тепловых. Казалось бы, впечатляющая цифра. И долгое время для развития города ее хватало. Но сейчас наступает момент, когда уже не хватает.

И хотя формально мы выходим на нагрузку около половины от установленной, сплошного резерва во всех районах уже нет. Это во-первых. Во-вторых, этот резерв не так легко быстро взять для нового строительства. И в-третьих, есть специфические проблемы, связанные с ведомственными котельными.

В последние годы пики потребления мощности растут сильнее, чем годовое потребление электроэнергии

График 2



*В целом по РФ, с учетом автономных энергосистем вне периметра ЕЭС России.

Источники: Росстат, СО ЕЭС России

В. Ш.: Сложность энергосистемы за последние тридцать лет увеличилась. Выросли распределенность и разнообразие элементов, взаимовлияние и скорости взаимодействия. А инструментов познания, понимания и управления этой сложностью нет. Причем не только у нас, их нет ни на Западе, ни на Востоке. Ну нельзя же всерьез воспринимать в этом плане досужие рассуждения об «интернетах энергии».

Меняется соотношение между потреблением электрической и тепловой энергии. Раньше наша страна, наши города потребляли две единицы мощности тепла на одну единицу электрической мощности. Сейчас соотношение меняется. Тепло немножечко садится вниз, потому что дома лучше, теплой водички потребляем меньше, климатические, опять же, куда ни крути, изменения. А электричества все больше и больше. В офисных зданиях уже обратное против привычного соотношение между электричеством и теплом. Электроплиты все шире используются в жилом домостроении: кто-то ошибочно посчитал, что приготовление пищи эффективнее на электричестве, а не на газе. Так или иначе, в проектировании развития городских энергосистем этот феномен сдвигающегося соотношения между потреблением электрической и тепловой энергии никак не учитывается.

Е. Г.: Более того, мы видим вопиющую практику застройщиков, которые при присоединении своих объектов к электросетям стараются не учитывать в электронагрузках кондиционеры, которые будут вешать будущие жильцы. Учет этого фактора существенно увеличивает присоединенную мощность зданий, а значит, и плату за присоединение к сетям. Банальное желание сэкономить создает угрозу энергобезопасности города.

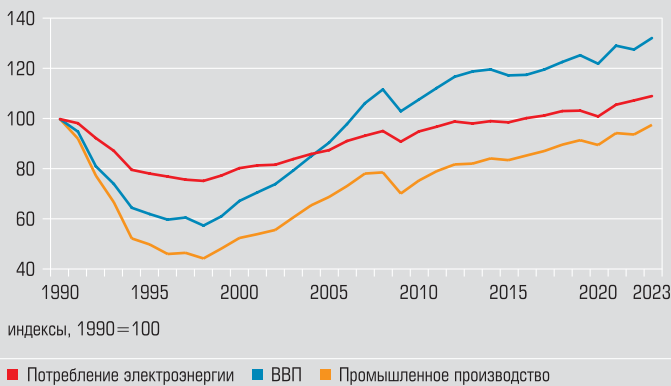
Другая уловка — строительство зданий с классом теплозащиты значительно ниже заявленного. Когда начнутся холода, здания, построенные с нарушением СНиПов, жильцы вынуждены будут дотапливать самостоятельно, включая в сеть бытовые обогреватели либо запуска кондиционеры на обогрев воздуха. Но для производства одного киловатта электроэнергии потребуется загрузить генерирующую станцию в два-три раза больше, чем для выработки киловатта тепла. В результате мы получим гигантский скачок потребляемой мощности, который грозит каскадными авариями в энергосистеме города.

Кто вместо Госплана?

В. Ш.: Комплексное решение по энергетике должно включать в себя не только генерацию электроэнергии и тепла, а также линии электропередачи. Дать льготы на топливные элементы

За последние четверть века электроемкость российского ВВП снизилась более чем на треть

График 3



индексы, 1990=100

■ Потребление электроэнергии ■ ВВП ■ Промышленное производство

Источник: расчеты «Монокля» по данным Росстата

За последние 25 лет, с момента завершения трансформационного экономического спада в 1998 году, потребление электроэнергии в России выросло в 1,45 раза. При этом за данный период ВВП в реальном выражении вырос в 2,3 раза, а промышленное производство в постоянных ценах — в 2,2 раза. Это означает, что электроемкость ВВП снизилась более чем на треть (на 1,8% в среднем за год)

для распределенного автономного энергоснабжения и дать стимулы для отечественного производства этих топливных элементов или ветро-дизель-генераторов, чтобы наши деньги не утекали туркам или китайцам — это тоже часть настоящей энергетической стратегии.

— Кто, по-вашему, должен разработать такую стратегию?

В. Ш.: Производители энергии обеспокоены только тем, чтобы получить максимальную прибыль в максимально короткий срок с каждой единицы их активов. Задача потребителей — в любой момент получить необходимое количество электроэнергии при минимальных затратах и гарантированном качестве. Им больше ничего не нужно. Все остальное — надежность, народнохозяйственная эффективность, экологичность, налогообъемность, наконец — все это заботы государства. А оно об этом не всегда знает и не за всем поспевает.

В Советском Союзе этим занимался Госплан, его решения были обеспечены фондами и финансированием. Сегодня, я считаю, должен быть создан специальный орган, наделенный специальными полномочиями, с функционалом, ресурсами и ответственностью существенно шире, чем есть у Минэнерго.

— Системный оператор сделал Генеральную схему размещения объектов энергогенерации, правительство ее согласовало, сказалo всем: «К исполнению». Почему такой алгоритм не может работать?

В. Ш.: Кто даст деньги для этого, откуда? Написать можно все, что угодно. Покажите источник денег для новой генерации, сетевого строительства, подстанций. У нас очередь на генераторы и трансформаторы на несколько лет расписана.

— По Дальнему Востоку предлагают продлить механизм ДПМ...

В. Ш.: ДПМ — это никакой не источник. Это перекалывание денег из одного кармана в другой. Потребителям из европейской части страны наплевать на то, что творится на Дальнем Востоке. Почему они должны оплачивать чьи-то проблемы? А дальневосточным потребителям сегодня не хватает денег на оплату электроэнергии, а вы у них еще хотите дополнительно на строительство новой генерации взять?

— В вашей схеме с условным Госпланом аналогичный вопрос возникает: где деньги?

Е. Г.: Мне кажется, нужно отступить на полшага назад. Говорить сейчас о балансах мощности вокруг энергетического узла

по промышленному блоку, по возможностям роста городов разного размера. И там после баланса энергии может возникнуть баланс денег. Потому что нужно учитывать системные, мультипликативные эффекты. Надо перевернуть ситуацию, чтобы энергетика, энергосистема была не тормозом развития, а драйвером, как раньше.

В. Ш.: Я искренне убежден, что из капитализма мы должны вынести одну хорошую вещь — механизм акционирования через кооперативную собственность.

Потому что в городе, где плохо с энергоснабжением, если будет что-то строиться, то деньги вложат и губернатор, и бизнес, и население. Если вы на Кавказе предложите построить станцию рядом с Дагестаном, они деньги найдут сами. Но только при одном условии: она должна принадлежать им. Да, будут побочные эффекты с акционированием — спекуляции на акциях и прочие безобразия. Но без этого механизма государство само не в состоянии потянуть финансирование новых энергомошностей. Нет у него для этого возможностей.

— Есть и обратные ситуации — с избытком мощностей. Есть крупные ГЭС, работающие с большим резервом нагрузки. Потому что строить, например, вторую очередь алюминиевого завода, на питание которого ГЭС была рассчитана, бизнесу в условиях глобального профицита алюминия невыгодно.

Е..Г.: Этот пример не единственный. В регионах вокруг АЭС в европейской части страны — Саратовской, Курской, Смоленской областях — есть лишняя мощность, но удельный расход топлива на душу населения, характеризующий уровень развития экономики данного региона, существенно меньше среднего по стране (8,5 тонны условного топлива на человека). То есть экономики местной, адекватной такому источнику энергии, в этих областях нет. Ее приходится перебрасывать в соседние крупные узлы потребления. Так, энергоблоки черноземных АЭС стабильно снабжают энергией Губкинско-Старооскольский узел, да и все Черноземье процентов на 80 питается атомной энергией.

— Так ведь и раньше было: в одном регионе избыток мощности, в другом почти дефицит. Почему не перебросить?

Е. Г.: На Ленинградской АЭС помимо двух новых блоков ВВЭР-миллионников строятся еще два. Я спрашиваю атомщиков: а вы два старых работающих блока-миллионника РБМК собираетесь выводить из эксплуатации? Отвечают: нет. Более того, дали Государственную премию ребятам, которые сумели разработать технологию продления их ресурса. В результате мы семимильными шагами создаем избыточную мощность генерации вокруг Санкт-Петербурга, которая ломает всю нашу конструкцию ОЭС Северо-Запада. Перебрасывать энергию на Москву? Но по пути там есть еще Калининская АЭС. Получаем запертую мощность. Аналогично тому, как заперта четверть мощности Кольской АЭС. Предполагалось запитать этой энергией перспективный проект «Мурманский СПГ» «НоваТЭКа». Но сейчас он заморожен на неопределенное время из-за санкций.

В. Ш.: В настоящее время целевая функция оптового рынка электрической энергии и мощности — максимизация благосостояния потребителей и генераторов — не учитывает ни долгосрочных интересов участников рынка, ни интересов государства. При этом, повторимся, именно государство имеет наиболее долгосрочные стратегические цели в энергетике как системообразующей отрасли экономики. Поэтому интересы государства должны соблюдаться в первую очередь. Но для этого государство должно вспомнить о них и наладить механизм их эффективной реализации. Энергетика должна стать мотором и драйвером нового развития, а не тормозом и обузой. ■

Юрий Адно Взаимовыгодный альянс

Покупка американской U. S. Steel японскими металлургами имеет очевидную экономическую выгоду для обеих сторон. Блокировка сделки по политическим мотивам стратегически нецелесообразна



В прошлом номере журнала мы рассказали о коллизии вокруг крупной сделки в глобальной металлургической отрасли: в декабре 2023 года японская *Nippon Steel Corporation* объявила о намерении купить видного игрока американской сталелитейной отрасли компанию *U. S. Steel Corp.* Однако администрация США, поддержанная влиятельным металлургическим профсоюзом, препятствует продаже (см. «Легенда не продается», «Монокль» № 39). Своими соображениями по поводу данной истории с нами согласился поделиться **Юрий Адно**, ведущий научный сотрудник Центра промышленных и инвестиционных исследований ИМЭМО РАН им. Е. М. Примакова.

Полагаю, что для полной ясности было бы интересно взглянуть на современное положение американской металлургии с небольшим историческим экскурсом.

Создав в конце Второй мировой войны большой экономический потенциал и огромные мощности в индустриальном секторе, США после двух послевоенных десятилетий динамичного экономиче-

ского роста вступили в стадию структурной перестройки. Экономика страны выходила на качественно новый уровень, важным показателем которого стало интенсивное развитие высокотехнологичного сектора новых наукоемких отраслей и производств (точное машиностроение, средства передачи информации, электроника и т. д.), не требующих высоких металлозатрат. В условиях существенного снижения спроса на сталь металлургия утратила роль отраслевого локомотива экономики, и в 1950–1970-е годы развивалась преимущественно инерционно путем довольно вялой реконструкции и частичного расширения действующих, причем далеко не новых предприятий. Так, из 35 заводов с полным металлургическим циклом (интегрированных, то есть имеющих доменный, сталеплавильный и прокатный переделы), выплавляющих более 75% стали, 28 были построены до 1910 года и только три завода — после Второй мировой войны.

Эти моменты в основном и создали предпосылки для глубокого кризиса отрасли в начале 1970-х, вызванного объективным ухудшением условий вос-

производства основного капитала (рост стоимости всех элементов производственных затрат), дефицитом инвестиций для обновления производственных мощностей, ухудшением ресурсобеспечения и ужесточением экологических норм. Наличие огромной массы накопленных мощностей (во многом морально и физически устаревших) в условиях нестабильного рыночного спроса, рост затрат на содержание техники при медленном повышении ее экономической отдачи, перелив финансовых ресурсов в наукоемкие отрасли и сферу услуг — все это резко ограничивало инвестиционные возможности металлургических корпораций. Эффективность производства на этих предприятиях (прежде всего производительность труда) заметно уступала таковой на заводах Японии и стран ЕС. Это снижало ценовую конкурентоспособность американской металлопродукции. Неудивительно, что, располагая значительными по объему металлургическими мощностями, экономика США последние двадцать лет за счет импорта удовлетворяет не менее трети внутреннего спроса.

Рекордсмен тарифной защиты

Американский рынок металлопродукции всегда был привлекательным для импортеров благодаря его емкости и продуктовому разнообразию, относительно слабым позициям американских компаний в ценовой конкуренции, соотношению валютных курсов. Мощное корпоративное и профсоюзное лобби металлургических компаний неоднократно вынуждало администрацию принимать меры тарифного и нетарифного характера (в виде «добровольных» квот, соглашений, количественных и качественных ограничений и др.) для защиты стального рынка, что приобрело форму хронических «стальных войн». Так, в начале 2018 года, по данным ВТО, действовало 167 ограничений на стальной импорт в США из 34 стран. Максимальное число этих мер было направлено против азиатских стран — Китая, Южной Кореи, Турции и др. С другой стороны, заинтересованные в поставках дешевого металла внутренние потребители (в первую очередь машиностроительные и строительные компании) стремились ослабить эти меры. Поэтому протекционистская политика не отличалась последовательностью и ситуация на рынке в целом почти не менялась.

Утверждение, что импорт мешает американской металлургии проводить масштабную модернизацию и реконструкцию, справедливо лишь отчасти. По американским данным, за последние 30 с лишним лет в отрасль было инвестировано более 40 млрд долларов, что позволило оптимизировать отраслевую структуру за счет развития высокоэффективных мини-заводов, частично ликвидировать устаревшие и нерентабельные мощности. Так, в 1970–1980-е годы было остановлено около 20 заводов с полным металлургическим циклом, коэффициент выбытия основного капитала отрасли превысил 3% (в предыдущее десятилетие — 1,5%). Правительство США в целом не препятствовало развитию совместного бизнеса и способствовало притоку иностранных инвестиций в отрасль. В этот период зарубежные инвестиции в отрасль (главным образом, японские, корейские, европейские) составили около 25% общих капложений. К началу текущего столетия в акционерной собственности многих корпораций около четверти приходилось на зарубежных собственников.

В целом сегодня черная металлургия США по ряду показателей (удельный вес непрерывного литья, доля электродуговой плавки, дифференцированный сортамент металлопродукции) почти не уступает основным конкурентам. А по развитию мини-металлургии Америка является признанным мировым лиде-

ром. Однако мини-заводы, при всей их экономической эффективности, конечно, не в состоянии решить все проблемы масштабной и многопрофильной американской экономики. При этом комплексная модернизация столь ресурсоемкой и многопередельной отрасли — процесс весьма сложный и длительный, а главное, чрезвычайно затратный. Например, высокий уровень трудовых затрат (зарплата металлургов одна из самых высоких в промышленности США), рост стоимости сырьевых и энергетических ресурсов, повышение затрат на защиту окружающей среды существенно снижают сравнительную конкурентоспособность американской металлопродукции. К тому же исключительно велики социальные издержки модернизации, связанные с необходимостью выплаты пособий, пенсий, компенсаций в случае закрытия нерентабельных предприятий или цехов.

Экономика США в послевоенный период не сталкивалась с острым дефицитом металла, поскольку здесь сложилась и устоялась довольно хрупкая система внутреннего металлопотребления, в которую органично встроен импорт сравнительно дешевой и доступной металлопродукции, что в целом устраивает основных металлопотребителей. Но о каком-либо доминировании металлургии в структуре американской экономики сегодня не может быть и речи. Например, U. S. Steel, основанная в 1901 году, достигла пика своего развития в 1953-м (производство составило более 35 млн тонн стали), а затем начала сдавать позиции более технологически продвинутым конкурентам из Германии, Японии, Кореи, а затем и Китая. В условиях довольно сложной экономической ситуации американским металлургам с их устаревшим технологическим укладом с трудом удается выходить на уровень приемлемой рентабельности. Сегодня заводы U. S. Steel ассоциируются с окутанными дымом гигантскими доменными и сталеплавильными цехами, постоянным ядовитым смогом и огромными отвалами производственных отходов. По данным American Iron and Steel Institute, компания в 2023 году отгрузила всего 11,2 млн тонн стали. Неудивительно, что U. S. Steel еще в 1991 году вылетела из числа 30 важнейших компаний США, который присваивается промышленный индекс Доу-Джонса, после 90 лет пребывания в этом списке. А в 2022 году выручка U. S. Steel составила 21 млрд долларов, что примерно эквивалентно доходам сети универмагов Walmart за полмесяца.

Таким образом, сегодняшние проблемы и противоречия в развитии американской металлургии были в определенной мере закономерны, и, по-видимому, они отражают не только чисто отраслевые,

но и общеэкономические моменты в производстве и потреблении металла. Отметим, что кроме USS в последние годы утратили свою роль и обанкротились и другие металлургические, не менее легендарные компании США — Bethlehem Steel, Inland Steel, LTV Steel.

Экономическая логика должна победить

На наш взгляд, скандал вокруг заявленной сделки Nippon Steel Company и U. S. Steel имеет явно искусственный характер с выраженным политическим подтекстом, особенно с учетом предвыборной ситуации, а экономическая сторона вопроса вряд ли заслуживает столь бурного обсуждения. Хотя против сделки выступили президент Байден, вице-президент Камала Харрис, бывший президент Дональд Трамп, многие члены Сената от Республиканской партии и, кроме того, члены весьма авторитетного Объединенного профсоюза работников сталелитейной промышленности (United Steelworkers, USW). Следует учесть, что U. S. Steel базируется в Пенсильвании — одном из «колеблющихся» штатов так называемого ржавого пояса, имеющих важное значение для победы на предстоящих президентских выборах.

Кроме того, возможное блокирование сделки способно вызвать негативную реакцию Японии, которая является ключевым американским союзником в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

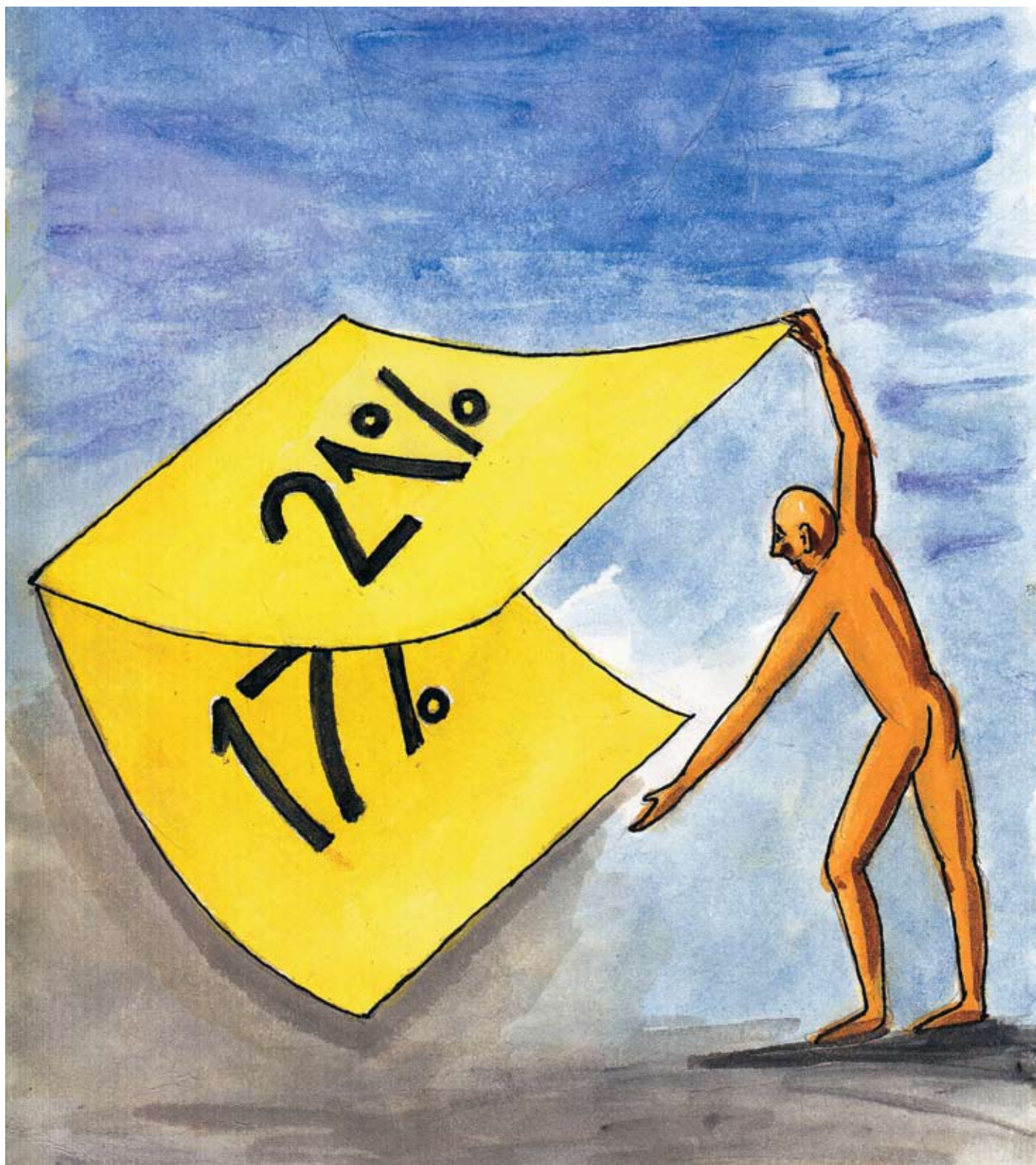
Если отбросить многочисленные политические и популистские заявления, то предложение о сделке в сложившейся ситуации весьма выгодно для обеих сторон. Действительно, по условиям сделки U. S. Steel сохраняет свою штаб-квартиру в Питтсбурге, а Nippon Steel Corporation принимает на себя обязательства по соблюдению четырехлетнего коллективного договора, который профсоюз сталеваров ратифицировал в декабре 2022 года, и, кроме того, обеспечивает необходимое финансирование для остро необходимого технического перевооружения. Общий объем японских инвестиций оценивается в 3 млрд долларов с учетом погашения корпоративных долгов U. S. Steel. Для японской компании сделка должна принести существенный прогресс на пути достижения цели по наращиванию производства стали до ежегодного уровня 100 млн тонн, что усиливает ее конкурентные позиции по отношению к Китаю.

Несмотря на очевидную выжидательную позицию антимонопольных органов США, мы предполагаем, что окончательное решение по данному вопросу будет принято после президентских выборов в ноябре 2024 года. ■

Алексей Долженков

Нечестный процент

Вместо честной годовой доходности по вкладу банки в рекламе демонстрируют чудеса хитрости, наперегонки предлагая особые условия. Их задача — заманить клиента любым, даже неблагоприятным способом



Сейчас, после очередного повышения ключевой ставки, финансовые организации порой указывают в рекламе доходность по депозитам вплоть до 25%, а то и выше.

Однако не стоит обольщаться: банки хитрят. На самом деле указанный в рекламе, на сайте или в приложении процент, скорее всего, касается небольшой части срока депозита или небольшой части суммы; является итоговым доходом при ежемесячной капитализации, а не ставкой в процентах годовых; требует одновременного оформления инвестиционного или пенсионного продукта либо значительных ежемесячных расходов по кредитке. Кроме того, часто выплата процентов указывается ежемесячно, но при досрочном изъятии вклада доходность снижается до 0,01% и меньше.

Игры с процентом

В этом материале мы не будем упоминать конкретные кредитные организации и их продукты. Однако достаточно просмотреть деловую прессу, чтобы наткнуться на сообщение о том, что ФАС возбудила очередное дело в отношении того или иного банка за нарушения в рекламе. Из доклада службы за 2023 год следует, что количество нарушений, приходящихся на рекламу финансовых услуг, занимает первую строчку антирейтинга: 16,56% от всех нарушений (17,8% в 2022 году).

Поясним на примере. Один из крупнейших банков предлагает депозит с максимальной доходностью в 21%, которую можно получить, положив 50 тыс. рублей и больше на три года. Однако заявленную доходность клиент увидит только при капитализации процентов; без нее цифры будут куда ниже: 16,4%. Более того, с капитализацией (то есть с ежемесячным зачислением процентов обратно на вклад) получают все те же 16,4%! Сумма, причитающаяся клиенту по итогам первого года, вырастет на 17,69%, по итогам второго — на 17,69%, то же произойдет и на третий год. Хочется спросить: откуда же тогда берется 21%? Так вот, если сравнить изначальные 50 тыс. рублей с 81,5 тыс. по итогам трех лет, то прирост в 63%, разделенный на три, и даст заветные 21%. Иными словами, в честной рекламе было бы написано, что предлагается сделать вклад под 16,4% годовых с ежемесячной капитализацией процентов, а никак не под 21%.

Другой интересный пример: в рекламе опять же обещают 21%, но по факту заявленную ставку получают только те, у кого за последние шесть месяцев в этом банке не было вкладов и накопительных счетов. Клиентам же ставка в 21% предлагается только на сумму, которая

Условия досрочного расто-

ржения вклада нужно про-

верить отдельно: бывает,

что в этом случае процент

снижается до 0,1–0,01%,

причем снижение распро-

страняется на деньги, уже

полученные в предыдущие

месяцы

за последние три месяца не была размещена на счетах или вкладах. И даже при выполнении этих требований 21% будет доступен только при сроке вклада ровно 12 месяцев и только при получении процентов в конце года или в случае ежемесячной капитализации.

В третьем банке можно получить 23%, но исключительно через 1100 дней да еще при условии ежемесячных трат с карты на сумму минимум 10 тыс. рублей. Думаю, никого не удивит, если мы скажем, что 23% — это не годовая ставка, а итоговая доходность в 69%, поделенная на три года, то есть речь снова идет о скрытой ежемесячной капитализации. В случае же выплаты процентов ежемесячно на отдельный счет, не в рамках капитализации, ставка по трехлетнему депозиту составит 17%.

Другой важный момент — снижение процента при досрочном расторжении, обычно до 0,01%, изредка до 0,1%. Тут важно помнить: даже если вклад предполагает ежемесячную выплату процентов, причем без всякой капитализации (на отдельный счет), уменьшение итоговой суммы распространяется в том числе на уже полученные вами деньги. Перевели деньги в другой банк — останетесь должны тому банку, в котором открывали депозит. Поэтому условия досрочного расторжения нужно проверять отдельно.

Мисселинг или нет?

Хотя надзор за рекламой финансовых продуктов и не входит в обязанности ЦБ (эти вопросы находятся в компетенции ФАС), он тем не менее постоянно получает жалобы от клиентов банков. По данным регулятора, с января 2024 года к нему ежемесячно поступает около 100 жалоб на ненадлежащее информирование потребителей при заключении договора вклада, в июле и августе число жалоб превышало средние показатели.

Как рассказали в Банке России, при его активном участии был разработан и принят закон, который ввел требования к информированию потребителей при продаже финансовых продуктов, а также наделил ЦБ новыми полномочиями по приостановке продаж и требованию обратного выкупа продуктов, проданных с грубым нарушением правил информирования. Банк России регулярно проводит проверки, к нарушителям применяются меры надзорного реагирования. Благодаря этому жалобы на мисселинг в первом полугодии 2024 года, по данным ЦБ, снизились более чем в три раза по сравнению с аналогичным периодом 2023-го. Но регулятор под мисселингом подразумевает именно продажу одного продукта под видом другого, а не введение в заблуждение.

О том, что проблема действительно существует, говорит и председатель правления Ассоциации российских банков (АРБ) **Олег Скворцов**. «Часто реклама обещает высокие ставки, но в реальности может получиться несколько иначе: либо ставка действует небольшой срок, либо не на всю сумму, либо только на “новые деньги”, либо ставка указывается с учетом капитализации, а не процентов годовых. Причем последнее становится довольно распространенным параметром. Иногда требуется приобретение дополнительных банковских продуктов», — отмечает он.

Проблема недобросовестной рекламы и мисселинга финансовых продуктов (намеренного введения в заблуждение по поводу их условий) не является исключительно российской, она актуальна и в других странах. Как поясняет Олег Скворцов, в мировой практике реклама финансовых продуктов где-то регулируется жестче, чем у нас, где-то мягче, но такие варианты, как те, что обсуждались выше, в ряде случаев однозначно трактуются как мисселинг. «Понятно, что в рекламном блоке нельзя указать все, но называть ставку с учетом капитализации процентов — явное нарушение», — считает председатель правления АРБ.

Тут стоит пояснить, что недобросовестную рекламу не всегда можно квалифицировать как мисселинг. В сфере финансов мисселинг традиционно определяется как продажа одного финансового продукта под видом другого. В Банке России в качестве примера приводят продажу инвестиционного финансового инструмента, называя его «более доходным вкладом». Мы же склонны согласиться с представителем АРБ и считаем, что реклама вклада под 16,4% годовых с ежемесячной капитализацией как депозита с доходностью в 21% — это вполне себе мисселинг, то есть введение в заблуждение.

Лояльность под угрозой

В пресс-службе ЦБ говорят, что кредитные организации обязаны соблюдать требования к раскрытию потребителю значимой информации о финансовых продуктах на своих сайтах, в мобильных приложениях, в офисах, хотя такая информация, по общему правилу, и не является рекламой. Так, в местах оказания услуг и на официальном сайте банки обязаны размещать основные сведения по договору вклада, в том числе условия применения различных ставок.

Как напоминает руководитель проекта НИФИ Минфина России «Моифинансы.рф» **Михаил Сергейчик**, законы о рекламе и о защите прав потребителей, а также нормативная база ЦБ по



ИГОРЬ ШАПОШНИКОВ

В честной рекламе было

бы написано, что предлага-

ется вклад под 16,4%

годовых с ежемесячной

капитализацией процен-

тов, а никак не под 21%

раскрытию информации регулируют все четко и полно. «Стандарты Банка России и саморегулируемых организаций есть, существует так называемый ключевой информационный документ, КИД, который постепенно становится обязательным для всех финансовых продуктов. Но КИД — это именно изложение ключевых

параметров договора человеческим языком, он не может объять необъятное», — говорит эксперт.

Важную роль в борьбе с недобросовестными практиками играет и служба финансового уполномоченного. Пока эта роль несколько ограничена, но вскоре ситуация изменится. Как пояснил «Моноклю» главный финансовый уполномоченный **Юрий Воронин**, сейчас такой специалист рассматривает обращения потребителей по суммам, не превышающим 500 тыс. рублей, но уже разработан законопроект, предусматривающий увеличение лимита до 3 млн. Кроме того, служба внесла еще один законопроект, который обязывает финансовые организации коммуницировать с клиентами при заключении и исполнении договоров, включая договоры банковского вклада и счета, определенным образом. Этот документ призван в числе прочего решить проблему ненадлежащего информирования потребителей.

В заключение хочется напомнить банкам, что обман клиентов ни к чему хорошему в долгосрочной перспективе не приведет. «В таком случае люди просто перестанут верить финансовым организациям и будут перепроверять все условия и обещания по несколько раз. Стратегически банкам подобная реклама не нужна. Сегодня, может быть, она сработает, но завтра вы испортите свою репутацию в глазах клиентов и потеряете их лояльность», — предупреждает Олег Скворцов. ■

Константин Пахунов

«Вы просто не математики»

Лауреат нескольких номинаций конкурса «Лучший частный инвестор — 2023» Ирина Манторова (IriMan) — о заработке на неэффективностях рынка и о психологии трейдеров во время соревнований



Ирина Манторова, лучший частный инвестор 2023 года

Считается, что торговля на бирже — удел хладнокровных и уравновешенных мужчин, а чтобы опередить конкурентов в погоне за доходностью, приходится брать на себя серьезные риски. Но это не всегда так.

Крупнейший российский конкурс биржевой торговли «Лучший частный инвестор» (ЛЧИ), где трейдеры пытаются показать наибольшую доходность инвестиций на трехмесячном интервале, много лет проводимый Московской биржей, привлекает множество самых разных участников. Одни ищут денег и признания, другими движет спортивный интерес. Есть и те, кому интересны драйв «финансовой гонки», свои и чужие эмоции, подчас выплескивающиеся на страницы трейдерских форумов.

О том, как получить эмоции от финансового спорта, но не дать им взять верх, как заработать больше других, рискуя при этом меньше, и зачем трейдеру нужен программист, рассказала предприниматель и основатель Клуба эффективных переговоров **Ирина Манторова**. По итогам ЛЧИ-2023 Ирина, торговавшая под ником IriMap, победила в категории «Лучший частный инвестор на фондовом рынке» с прибылью 376% и в номинации «Лучший трейдер вечерней сессии на рынке акций», а от оппонентов получила характеристику «беспощадный робот IriMap».

— Начну с очевидного вопроса: как вы пришли на фондовый рынок и вообще на биржу?

— Если не говорить про какие-то пробы, как в анекдоте: один раз попробовала и не понравилось, — то это, скорее, будет история про валютный рынок, именно это было мне интересно, а также про торговлю драгметаллами, золотом и серебром, на которых в 2022-м я и выиграла (в 2022 году Ирина победила в номинации «Лучший трейдер спот-металлами» с итоговым результатом 171 166 рублей при стартовых активах 100 000 рублей. — «Монокль»). Я бы и в 2023-м тоже с удовольствием поработала на этом рынке, но когда конкурс объявили, там просто не было такой возможности, был только фондовый. Так что я уже принимала участие именно в конкурсе на фондовом рынке.

— Получается, вы торговать на рынке и участвовать в конкурсе ЛЧИ начали одновременно? Что вами двигало?

— На конкурсе проявляются очень яркие психологические моменты, когда кто-то активно побеждает, а остальные ребята начинают что-то пытаться делать, чтобы догнать лидера. Тут, естественно, возникают эмоции, участники начинают ошибаться. Все это выплескивается на страницы известного форума Smart-Lab. Ребята делятся тем, что происходит, выражают в комментариях свои эмоции, пишут про какие-то несправедливости. За этим очень интересно наблюдать. Например, когда человек уверенно идет к победе и в конце делает большое количество глупых ошибок именно из-за того, что сильно нервничает, эмоционалирует. В результате падает больно и очень быстро.

— Вы участвовали в ЛЧИ не одна, а с командой?

— Да, я на встрече (торжественное мероприятие по итогам ЛЧИ. — «Монокль») действительно делилась тем, что у меня есть команда, но говорить, что мы именно торговали все вместе, было бы неправильно. У меня в команде есть аналитик и программист и собственно я в качестве психолога и трейдера. Как раз та история, когда один человек анализирует, дальше мы составляем какую-то стратегию вместе. После этого программист руками прописывает алгоритм торговли согласно придуманной стратегии, и мы запускаем эту программу.

Алгоритм, но не робот

— Статистика по итогам конкурса говорит, что вы совершали очень большое количество сделок.

— Да, правда, огромное количество. Речь шла о тысячах сделок, и руками это совершать невозможно. Другое дело, что это нельзя называть и торговым роботом, как писали некоторые.

Мы, вообще-то, каждый вечер правили торговый алгоритм. То есть смотрели, что там получается, и, если нам не нравилось, как идет торговля, мы собирались, анализировали и правили. Иногда правки вносили и посреди торгового дня.

— Зачем так часто?

— Как это говорят, есть две большие разницы: одна история, когда идет обычный заработок на бирже, и совсем другая история, когда есть вот этот вот соревновательный эффект. Потому что ЛЧИ — это соревнование, там нужно выиграть по заданным параметрам. Соответственно, здесь немножечко разные подходы: речи о том, что нужно планомерно зарабатывать, вообще не идет. Нужно выдать максимальный результат. В общем, совершенно разные стратегии.

Как я ранее говорила, вообще у меня основная работа идет на валютном рынке, но когда в конкурсе поставили задачу, что это будет фондовый рынок, — ну пожалуйста, я на фондовом поработаю. Другое дело, что на фондовом пришлось работать с огромным количеством акций и сделок с ними.

— Ваш торговый алгоритм, который вы для этого использовали, относится к HFT, High Frequency Trading?

— Нет, конечно. Высокочастотный трейдинг — это про другое, там абсолютно другие скорости. Мы вообще даже не пытались в эту сторону смотреть.

Да и просто торговым роботом используемую программу не назвать: робота поставил — он тебе что-то делает. А тут практически все время нужно было присутствие человека. То есть у меня аналитик все время отслеживал, ставил меня в известность, если вдруг там что-то пошло не так посреди торгового дня, мы быстренько согласовывали новую стратегию и давали задачу программисту, который вносил правки.

— То есть это, так сказать, полуавтоматический режим и вспомогательный инструмент?

— Можно сказать и так. Просто в реальном времени нам с такой скоростью сделки руками было никак не совершить. Вообще никак, а для того, чтобы выиграть, это было нужно. Конечно, когда идет просто заработок, там картина работы другая.

Азарт без риска

— Обиженных, что их «обошли на повороте», не было?

— Возможно, какие-то обиды могли быть. Потому что прямо на встрече мне говорили: мол, посадила себе тысячу программистов и все такое.

Я говорю: ребят, вы просто не математики. Даже если посадить десяток программистов. Кто будет работать за эти деньги, вот такое количество времени?

Просто прикиньте, сколько зарабатывают программисты, поделите вот этот выигрыш на месяц и на количество программистов. (Смеется.) Здесь смешно обижаться, это же просто соревнования.

— По вашему собственному опыту, насколько эмоциональный настрой различается в моменте, когда идет именно работа на бирже и когда идет «спортивное зарабатывание денег на скорость»?

— Сильно отличается, потому что если взять спортивный вариант, то здесь просто драйв, азарт, интерес, постоянное отслеживание и продумывание стратегии наперед.

— Как я понимаю, вы на каждой отдельной сделке зарабатывали немного, но безопасно, а результат получали именно за счет множества сделок?

— Да, каждый день зарабатывали, но какой-то маленький процентик. Мы понимали, что это простая математика. Когда

каждый час у нас результат сотые доли процента, но за счет стабильности мы все время идем выше, выше и выше. Если в других стратегиях подразумеваются серьезные риски, то у нас была безрисковая стратегия. Мы понимали, что у нас всегда в плюс. И вышло примерно, как мы и рассчитывали.

Еще раз уточню: это была продуманная, понятная, но все же игровая или как бы спортивная стратегия.

— *А азарт не приводил к желанию рискнуть, но взять больше?*

— Нет. У меня в принципе безрисковая стратегия. Может быть, потому что я все-таки женщина. Я почитала статьи у вас в журнале, посмотрела описание портрета инвестора — что это мужчина от тридцати пяти лет. Даже на ЛЧИ и на награждении говорили, что его участники в основном мужчины.

Не знаю, может быть, не брать на себя риски — это женская стратегия в принципе. А может, это не гендерный какой-то признак, а моя личная особенность.

Так вот, моя задача — просчитывать стратегии таким образом, чтобы не падать в минус. Совсем не падать.

Если взять, допустим, ЛЧИ, то там прямо гладенький такой график. Очень гладкий, так как он безрисковый, и даже номинация была за максимально безрисковый результат. Может быть, вы видели, кто-то писал об этом на Smart-Lab. Я после конкурса уже не читала.

Читать было интересно, пока шел конкурс. А потом я уже туда не заходила. На конкурсе победила, призы собрала, все понравилось, типа спасибо, до свидания.

— *В рамках работы, а не спорта придерживаетесь тех же принципов?*

— Если посмотреть мою работу просто на бирже, вне ЛЧИ, то у меня на промежутке порядка двух лет, например, есть отрезок, где ни разу, ни в какой день не падало в минус. Ни на сколько. Всегда в плюс. Чуть-чуть, но всегда. И всегда за счет этого идет заработок.

— *Тогда снова вопрос по психологии. Насколько я знаю, у вас есть школа бизнес-переговоров, где вы обучаете людей общению с другими бизнесменами. Опыт общения с контрагентами, порой стрессового, как-то влияет на результативность трейдера и сопротивление выгоранию?*

— Это вопрос эмоционального интеллекта (сумма навыков и способностей человека распознавать эмоции, понимать намерения, мотивацию и желания других людей и свои собственные, а также способность управлять своими эмоциями и эмоциями других людей в целях решения практических задач. — «Монокль»). И конечно, с ребятами в Клубе эффективных переговоров мы постоянно к этой теме возвращаемся. В разных вариантах. Как мы работаем с эмоциями и насколько мы «сливаем» эмоции, которые суть энергия. Кроме печали. Азарт, гнев — это большой выплеск энергии. Если мы постоянно эмоционируем, мы свою энергию куда-то отправляем, отправляем, отправляем, а на те задачи, которые предполагают заработок денег, ее как будто бы и не остается.

Вот есть какой-то факт, вызывающий эмоции. У него нет ни плюса, ни минуса, это просто факт. И мы не понимаем, этот

факт сработает нам на пользу или во вред в моменте. И в этот момент его бы не надо оценивать, потому что оценить его мы можем только в определенной продолжительности. А уж тем более когда кто-то из коллег в клубе в игровой ситуации начинает эмоционально реагировать и психовать.

Во-первых, это игра. У вас, ребята, есть ваш бизнес. У вас есть еще семья, дети, которые требуют вашей энергии. Вы сливаете в игре эмоцию. Зачем?

В переговорах, конечно, те ребята, которые у меня в клубе хотя бы уже год, а клубу будет семь лет, уже этот принцип понимают, внедряют в жизнь, учатся не сливать эмоции. Что-то происходит во время переговоров, но они не знают, в плюс этот факт или в минус. Факт — это факт, и все его воспринимают по-разному, эмоции субъективны.

Не знаю, ответила на вопрос или нет, потому что, собственно, выгорание — это просто слив энергии, которой потом не хватает на то, чтобы радоваться жизни, делать новые проекты или заниматься той же биржевой торговлей. Выгорание — это просто, что ли, неграмотное использование собственной эмоциональной системы.

На фондовом пришлось работать

с огромным количеством акций и сде-

лок с ними. И мы каждый вечер правили

торговый алгоритм

Найти момент для заработка

— *Для вас торговля на бирже сейчас — это один из источников дохода, небольшой приработок или пока еще больше спорт и хобби?*

— Я бы считала это еще одним источником дохода. Если прикинуть долю от общего дохода, это все-таки уже больше, чем приработок.

— *Скажите, а при общей стратегии поведения с минимальным риском не было моментов, когда вы все-таки совершали рискованные сделки?*

— Нет. Но это если мы говорим именно про биржу, потому что если взять другие стороны моей деятельности, то там, конечно, и рискованные стратегии тоже бывают. Но я понимаю, в связи с чем этот риск возник

и ради чего я на него иду. Например, при взаимодействии с людьми просчитать безрисковую стратегию, как на бирже, невозможно. А на бирже — ну а зачем здесь рисковать, какой смысл? Есть дополнительный доход, он устраивает. Можно, конечно, и еще дополнительно заработать, но это просто надо проанализировать и поискать, не беря лишнего риска.

— *Как эта ваша стратегия учитывает историю с августовским обвалом на рынке, как вы вообще к этому относитесь?*

— Опять же вернуться к тому, что есть просто факты. Ну как к этому относиться? Посидеть, подумать, сделать выводы. Много можно спрогнозировать заранее. Это первое.

Второе... ну вот смотрите, неожиданностью была ситуация в феврале 2022 года, хотя потом мне коллеги говорили, что можно было и это увидеть. Но тут вот мы это не увидели. Меня спрашивали: Ирин, как ты реагировала вот на такие события? Я говорю: ну как, я посидела пятнадцать минут в задумчивости и примерно набросала варианты, как сейчас там поработать. Вот это можно, а то не сработает. Пошли с командой обсудили и, собственно, все. Приняли решение, пошли работать в новых условиях.



Под ником IgiMap Ирина победила в категории «Лучший частный инвестор на фондовом рынке» с прибылью 376%

— *Получается для вас потрясения и скачки на рынке — это не более чем повод немножко подкорректировать стратегию торговли?*

— Ну да. На бирже мы же используем работу на неэффективности. Если бы не было неэффективности, этот рынок бы умер (считается, что фондовый рынок эффективен, если на нем нет переоцененных и недооцененных инструментов. — «Монокль»). Если всё везде одинаковое — это смерть. Поэтому работа идет за счет неэффективности.

Просто мы работаем, скажем так, с более неочевидными неэффективностями, чем обычно. Когда мы их находим, то понимаем, что они будут работать только какое-то время. Это нормально. А потом здесь все станет эффективно, и нам будут нужны уже другие неэффективности, и мы будем их искать и на них уже работать.

— *А какой-то пример такой временной неэффективности у вас найдется? Которую вы в прошлом использовали и которая со временем закончилась?*

— К примеру, арбитраж — это же и работа с неэффективностями, правильно? Допустим, скальпинг (совершение множества сделок за короткий промежуток времени с фиксацией небольшого дохода. — «Монокль»), работа на спредах (разница между ценой покупки и продажи. — «Монокль») — это все работа с неэффективностью. Просто надо найти, где сложилась такая ситуация. Да, и тут есть так называемая вариантность. Потому что инструментов много, они взаимозависимы.

— *С вашей точки зрения, как рынок изменился за последние два года, какие у него перспективы? Больше возможностей заработать для инвестора появляется или меньше?*

— Обычно в ситуациях, когда происходят события в политике, а значит, и в экономике, хоть в плюс, хоть в минус, все равно они значимы. Это влияет на рынок, и в этот мо-

мент там появляется больше неэффективностей, потому что люди реагируют эмоционально. Те же инвесторы начинают вести себя, скажем так, неаккуратно. И если понять, как ведут себя люди в тот или иной момент и что примерно они сейчас будут делать, куда все побежали, можно на этом работать.

А когда все начинает становиться более или менее плавно, неэффективности становятся меньше. В период с 2019 по 2023 год было много неэффективностей, они с какого-то момента начали так активно появляться. И сильно влияли на рынок.

Если прямо сейчас на ситуацию смотреть, то возможностей становится меньше. Да и инструментов — думаю, вы понимаете, о чем я, — стало меньше, что на фондовом, что на валютном рынке.

— *Ну да, многие эмитенты и недружественные валюты ушли с рынка. А какие-то прогнозы у вас есть?*

— Если с точки зрения неэффективностей, то их, скорее, станет меньше, а не больше, если только не появится ряд новых инструментов. Но мы смотрим, ищем, пробуем какие-то инструменты, которые раньше не пробовали.

Запаниковал? Не торгуй!

— *Я так понимаю, что поиск неэффективностей и заработок на них в основном касается валютного рынка?*

— Сейчас фондового. Ну и со срочным рынком очень много работаем.

— *Если сравнивать по перспективности, какой из них сейчас выглядит лучше именно для заработка?*

— Прямо сейчас — фондовый. На валютном и срочном видим перспективы, но сейчас все же фондовый.

— *То есть можно говорить, что достаточно много эмитентов как сильно недооцененных, так и сильно переоцененных?*

— Всё так. И эта ситуация будет потихонечку балансироваться на протяжении ближайшего года-двух, если нам опять чего-нибудь там сверху не накинута, например, очередной пакет санкций, как уже было. Так что я не знаю, есть ли смысл длинный прогноз делать.

Когда мы просчитываем какое-то событие, глядя на то, что происходит в экономике, слушая политологов, экономистов, аналитиков (не биржевых аналитиков, конечно), мы понимаем, что может произойти. И понимая, что какой-то инструмент через какое-то время может у нас не работать, мы включаем в стратегию другие инструменты до того, как это предполагается событие произойдет.

— *Получается, больше реагируете «в моменте» на события, не особо заглядывая вперед?*

— Прогнозирование есть, но действительно на совсем небольшой период.

На несколько месяцев точно понимаем, как будут развиваться события. Зачем думать вперед на пару лет, какой смысл?

— *А коллегам подсказываете?*

— Когда ребята ко мне обращаются за какой-то консультацией, я могу сказать, чего не делать. Я не консультирую ни по фондовому, ни по срочному рынку. Если спросят «что ты думаешь», я говорю: мыслями поделиться могу, но это всего лишь мои мысли, их нельзя считать просчитанной стратегией. Просто прикидки.

— *Как сейчас любят писать, «не является инвестрекомендацией»?*

— Да-да. Когда народ в панике и у них куда-то начинает падать, я говорю: главный совет — не трогайте, просто уберите оттуда руки. И не потому, что этого нельзя делать, а потому, что вы на эмоциях. Либо включаете эмоции, включаете рацию и тогда что-то делаете, но пока на эмоциях — не лезьте никуда руками.

Это, наверное, самая частая рекомендация для любых событий. Причем это касается не только рынка, а вообще, в принципе. В бизнес-отношениях, например, с поставщиками и клиентами такой же принцип. Пока бурлят эмоции, не трогайте ничего. Вот отойдет эмоция, вы принимаете решение, и только после этого что-то делаете.

Поэтому, когда какие-то события происходят на биржевом рынке и тут у меня народ немножечко начинает греться, то моя задача все-таки всем аккуратненько написать: типа, все будет хорошо, все выдыхаем.

Нет, эмоционировать можно, если хочешь эмоционировать — да пожалуйста, кто тебе запретит. Но при этом ничего не трогай. Хочешь сливать эмоции — сливай. Надо выплескивать эмоции — иди в зал. Не трогай ни компьютер, ни программы, ни людей. Вообще никого не трогай.

— *С событиями, вызывающими временную реакцию инвесторов, понятно. А есть ли изменения с момента, как вы начали торговать, которые воспринимаются как однозначно положительные или отрицательные?*

— Если в плюс, то это разные комиссии для тейкеров и мейкеров (мейкер ставит заявку в стакан и ждет, когда она исполнится; тейкер забирает заявку «по рыночной цене». — «Монокль»), потому что мы в основном работаем как мейкеры

(на Мосбирже суммарная комиссия для тейкера — три сотых процента, для мейкера — ноль процентов). И для нас это удобно, особенно это имеет значение для скальпинга. Там идут небольшие суммы, и комиссии могут сожрать прибыль. Не всю прибыль, но много.

— *Получается за последние годы комиссии стали более приятными?*

— Нет. Это еще и от брокера зависит. Некоторые брокеры не делят трейдеров на тейкеров и мейкеров и берут со всех одинаковую «биржевую» комиссию, хотя сама биржа по многим инструментам с мейкеров комиссию не берет. Для меня это важно, так что выбор брокера имеет значение.

— *Можно ли говорить, что брокеры стали немножко «гуманнее»?*

— Некоторые стали погуманнее, а вот некоторые наоборот. Поэтому и возникает такой выбор.

После ЛЧИ некоторые представители брокеров со мной связывались и конкретно задавали вопрос: почему перестали работать с ними. И я понимаю, что они поменяли свою политику «в минус», они стали жестче, но почему-то не могут это изменить. А мы ушли к тем, у кого более мягкая политика относительно нас.

У нас иногда там комиссий было до миллиона за месяц. Им, конечно, бы хотелось, чтобы мы вернулись.

— *Ну и под конец главной интрига: будете ли вы участвовать в следующем ЛЧИ?*

— Вообще, вопрос интересный. Я жду условий, потому что условия всегда разные и нужно их внимательно рассмотреть и понять.

И вот еще, кстати. Есть очень интересная особенность соревнований. Я не могу понять, почему многие участники ЛЧИ не читают условия. Я не понимаю, как они идут «в спорт», когда не читают правила. Это выяснилось как раз на «Смарт-Лабе», когда я читала тему, пока шел конкурс. У меня это в голове

не укладывалось: как так? То есть сначала читаем правила, потом участвуем.

— *Если ничего не помогло — прочти инструкцию?*

— Ну вот у меня наоборот: сначала прочти инструкцию. У меня уже давно бизнес с системой контроля и управления доступом, это такой хард-бизнес, и там куча совершенно разного сложного оборудования. Пока я в операционке находилась, было обязательное условие: сначала внимательно читаем инструкцию, и только потом вообще трогаем оборудование. Мне кажется, это вообще у меня просто такое правило жизни.

Возвращаясь к ЛЧИ. Посмотрим на условия. После этого, может быть, сама приму решение, но, скорее всего, вместе с аналитиком мы пообщаемся и примем решение, участвуем или не участвуем.

Вообще, интересно было бы поучаствовать. Это классно, это такие эмоции просто потрясающие. Когда каждый день что-то происходит, когда достигаем определенного уровня, начинаются всякие посты. Про меня какую-нибудь гадость напишут. В прошлый раз «Беспощадный робот IriMap» писали. (Смеется.) Было очень весело, я заскринивала и отправляла в сторис. ■

Это простая математика. Каждый час

у нас результат — сотые доли процента,

но за счет стабильности мы все время

идем выше, выше и выше

Андрей Гнидченко*

Сырьевое эмбарго: резервы небольшие

На третьем году санкционной войны наиболее масштабные поставки российского сырья на рынки недружественных стран почти обнулены. Очевидных кандидатов на контрсанкции немного — горячебрикетированное железо, окатыши, сжиженные нефтяные газы, каучуки и некоторые виды удобрений



После начала СВО страны-санкционеры вытеснили значительную часть поставок российского сырья со своих рынков. Эти поставки переориентировались на нейтральные страны, главным образом на Китай, Индию и Турцию

Два с половиной года назад по горячим следам масштабных антироссийских санкций мы сделали попытку оценить, поставки каких товаров в недружественные страны Россия могла бы ограничить в качестве одной из форм контрсанкций (см. «Асимметричный ответ: подсказка», «Эксперт» № 10 за 2022 год). Тогда власти не стали прибегать к подобным шагам, по-видимому, опасаясь потери репутации надежного поставщика. Единственным исключением, имевшим свою логику, было решение президента **Владимира Путина** перевести внешнюю торговлю трубопроводным газом на рубли, что оказалось неприемлемо для значительной части покупателей из ЕС и фактически стало некоторым эквивалентом торгового эмбарго.

Однако сейчас ситуация начинает меняться. 11 сентября Путин обратился к правительству РФ с предложением подумать о возможности и целесообразности

ограничения поставок на внешние рынки стратегического сырья. В качестве примеров — именно примеров, а не руководства к действию — назывались уран, титан и никель. «Монокль» представил оперативный анализ возможных последствий этих ограничений в прошлом номере журнала (см. «Отлучим врагов от недр», № 39). А сегодня мы представляем вашему вниманию обновленный список товаров российского экспорта, чувствительных для стран-санкционеров, по актуальным данным.

Мы использовали несколько критериев отбора товаров. Во-первых, учитывалась доля импорта каждого товара из России на рынках недружественных стран в целом — этот показатель отражает зависимость всех недружественных стран от поставок из России, показывает долю российских поставок в суммарном потреблении того или иного товара недружественными странами. Чем эта доля выше, тем болезненнее окажется прекращение поставок для покупателей.

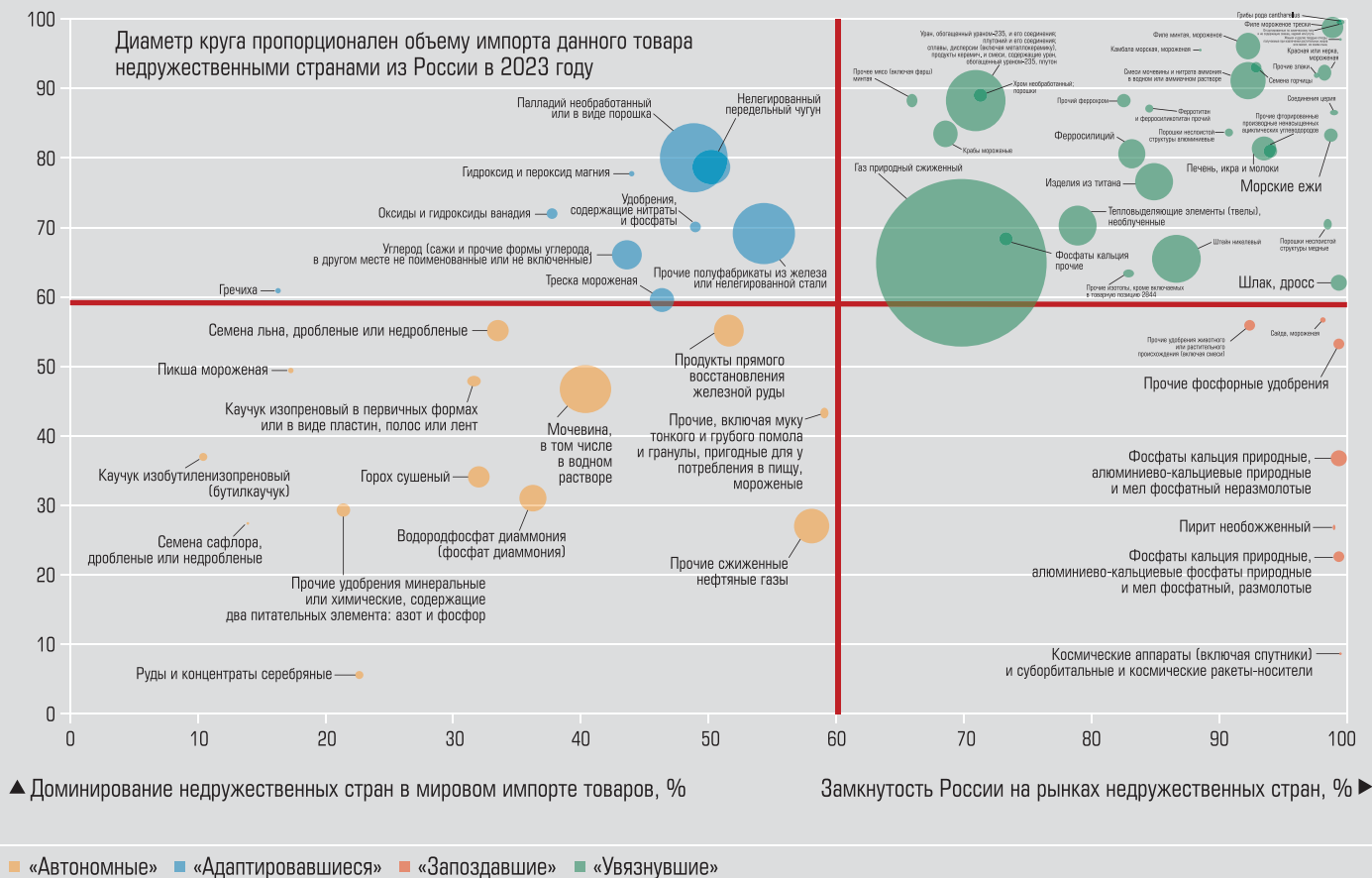
Во-вторых, оценивалось соотношение импорта недружественных стран из России и мирового импорта из России (с оговоркой об ограниченности круга рассматриваемых стран). Данный показа-

тель отражает степень замкнутости экспорта России на рынках недружественных стран по каждому товару. С точки зрения перспектив введения наших ограничений более выигрышны те позиции, где этот показатель не слишком велик. В этом случае появляется, по крайней мере теоретически, более широкое окно возможностей для переориентации поставок на рынки дружественных стран.

Расчеты проводились на основе базы данных по мировой торговле ООН UN Comtrade за 2023 год. Использовались данные, предоставленные странами — партнерами России; они могут отличаться от нашей статистики по торговле, которая была закрыта еще в 2022 году. Статистика ООН доступна не по всем странам. Данные по Ирану и Белоруссии не публикуются с 2022 года; еще ряд стран (крупнейшие из них — Вьетнам, Таиланд, Индонезия, Южная Корея, Тайвань) пока не отражены в статистике ООН за 2023 год. Но все-таки представляется, что сейчас лучше рассматривать данные за 2023 год, пусть даже и с такими оговорками, чем пользоваться статистикой 2022 года, поскольку ситуация с торговлей в постсанкционный период менялась стремительно.

* Ведущий эксперт Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП), кандидат экономических наук.

Карта чувствительных для недружественных стран товаров российского экспорта



Источник: расчеты автора по данным UN Comtrade за 2023 год

В-третьих, рассчитывалось соотношение общего объема импорта товара недружественными странами и миром в целом — этот показатель указывает на степень доминирования недружественных стран в качестве импортеров.

Мы выделили 59 товарных позиций, по которым поставки из России превышают 10% импорта недружественных стран. Далее мы будем называть их чувствительными товарами (для стран-санкционеров).

Особо стоит отметить, что многие товарные позиции, которые широко известны как сфера специализации России, не вошли в отобранный по нашим критериям список по причине низкой ориентированности недружественных стран на поставки из России. Так, доля импорта таких стран из России по итогам 2023 года составила: по нефти и нефтепродуктам — 1,5%; по меди — 2,5%; по алюминию — 5%; по природному газу — 5,5%.

Частично это связано с тем, что поставки нашего сырья были перенаправлены транзитом через третьи страны, так что в этих случаях зависимость недружественных стран от России может быть несколько преуменьшена в официальной статистике. Но с другой стороны, открытие новых рынков, таких

как Индия, существенно изменило географический ландшафт поставок, так что многие страны — экспортеры сырья, уступив эти новые рынки России, сами заместили нашу страну в поставках на рынки недружественных стран. Это явно прослеживается на примере нефти: если два года назад она входила в номенклатуру чувствительных для недружественных стран товаров, то сейчас — в результате сдвигов в географической структуре поставок — поставки нефти из России для Запада уже не критичны. И чем дальше мы будем затягивать с введением контрмер, тем по большему числу товаров недружественные страны смогут сами найти альтернативу.

В результате общий объем поставок в рамках нашей выборки составил 45,8 млрд долларов, или около 11% совокупного товарного экспорта нашей страны в 2023 году, из которого в недружественные страны было направлено товаров на 28,7 млрд долларов. Таким образом, среднее по выборке значение замкнутости поставок на недружественных странах составило почти две трети (62,6%).

Мы попытались определить перечень товарных позиций, по которым со стороны России могут быть ограничены (вплоть до полного прекращения) экс-

портные поставки в страны-санкционеры с учетом зависимости этих стран от поставок из России и значимости России как мирового поставщика. Для этого мы разбили чувствительные товары на четыре группы — по соотношению зависимости недружественных стран от импорта из России и замкнутости российских поставок на рынки недружественных стран (см. график и таблицу).

Кластеризация чувствительных товаров

Россия обладает наибольшей свободой маневра во введении контрсанкций в отношении товаров из группы А («автономные») — в данном случае недружественные страны уже занимают менее 60% рынка сбыта товаров из России и к тому же не преобладают как покупатели на мировом рынке. Наиболее чувствительные для недружественных стран товары из этой группы (продовольственные товары мы оставили за скобками рассмотрения) — продукты прямого восстановления железной руды (ТН ВЭД 720310), изопреновый каучук (ТН ВЭД 400260), бутилкаучук (ТН ВЭД 400231), применяемый в том числе как связующее вещество для взрывчатки, водородфосфат диаммония (ТН ВЭД 310530), а из «тяжелой

Номенклатура российского экспорта, чувствительная для стран-санкционеров*

Группа	ТН ВЭД	Товарная позиция	Импорт недружественных стран из РФ (млн долл.)	Зависимость недружественных стран от импорта из РФ (%)
A	310210	Мочевина, в том числе в водном растворе	1 136	12
A	271119	Сжиженные нефтяные газы	569	32
A	720310	Прочие продукты прямого восстановления железной руды	462	28
A	310530	Водородфосфат диаммония	303	13
A	310559	Удобрения комплексные прочие	86	10
A	400260	Каучук изопреновый в первичных формах или в виде пластин	77	28
A	400231	Бутилкаучук в первичных формах или в виде пластин	19	11
Б	711021	Палладий необработанный	2 155	16
Б	720712	Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали прочие, содержащие менее 0,25 мас. % углерода, прямоугольного поперечного сечения	1 762	24
Б	720110	Нелегированный передельный чугу́н, содержащий 0,5 мас. % или менее фосфора	599	16
Б	280300	Углерод	360	11
Б	310551	Удобрения, содержащие нитраты и фосфаты	51	19
Б	282530	Оксиды и гидроксиды ванадия	46	19
Б	281610	Гидроксид и пероксид магния	18	11
В	251010	Фосфаты кальция природные и мел фосфатный неразмолотые	106	11
В	310390	Фосфорные удобрения прочие	59	47
В	251020	Фосфаты кальция природные и мел фосфатный размолотые	58	20
В	310290	Удобрения животного или растительного происхождения прочие	44	10
Г	271111	Газ природный сжиженный	12 932	10
Г	284420	Уран, обогащенный ураном-235, и его соединения; плутоний и его соединения	1 655	25
Г	750110	Штейн никелевый	1 104	19
Г	840130	Теплоделяющие элементы, необлученные	688	34
Г	810890	Изделия из титана	661	16
Г	310280	Смеси мочевины и нитрата аммония в водном или аммиачном растворе	576	27
Г	720221	Ферросилиций, содержащий более 55 мас. % кремния	339	13
Г	261900	Шлак, дросс, окалина и прочие отходы черных металлов	104	44
Г	283526	Фосфаты кальция прочие	82	12
Г	290359	Фторированные производные ненасыщенных ациклических углеводородов прочие	79	25
Г	811221	Хром необработанный, порошки	78	20
Г	720249	Феррохром прочий	69	10
Г	284590	Изотопы прочие, кроме включаемых в товарную позицию 2844	47	10
Г	120750	Семена горчицы	44	11
Г	720291	Ферротитан и ферросиликотитан прочий	36	15
Г	740610	Порошки неслоистой структуры медные	35	14
Г	760310	Порошки неслоистой структуры алюминиевые	31	11
Г	284610	Соединения церия	18	14

* В таблице приведены чувствительные товары с объемом поставок свыше 15 млн долларов в 2023 г., кроме продовольствия.

Источник: расчеты ЦМАКП по данным UN Comtrade за 2023 г.

артиллерии», что грозит риском задеть собственные интересы, — сжиженные нефтяные газы (ТН ВЭД 271119), такие как смеси пропана и бутана, и мочевины (ТН ВЭД 310210).

К группе Б («адаптировавшиеся») отнесена продукция, по которой недружественные страны не выступают основным рынком сбыта для России, но при этом доминируют на мировом рынке в роли импортеров. Здесь продуктовые контрсанкции могут сработать не в полной мере в силу высокой переговорной силы недружественных стран (они будут способны частично заместить выпавшие поставки из России). Среди всех чувствительных товаров группы особо отметим нитроаммофоску (ТН ВЭД 310551), а также оксиды и гидроксиды ванадия (ТН ВЭД

282530). В значительных объемах экспортируются полуфабрикаты из железа (ТН ВЭД 720712), передельный чугу́н (ТН ВЭД 720110) и необработанный палладий (ТН ВЭД 711021). Представляется, что запрет экспорта в недружественные страны в этих случаях затруднен: необходимо совмещать частичное перераспределение торговых потоков и развитие дальнейшей переработки этих полупродуктов внутри страны, например производство металлопродукции из слябов или выпуск катализаторов на основе палладия.

Группа В («запоздавшие») — особый случай, когда, несмотря на относительно низкую долю недружественных стран в мировом импорте, Россия по-прежнему продолжает экспортировать товары преимущественно в эти страны. Сюда отно-

сятся фосфорные удобрения прочие (ТН ВЭД 310390), необожженный пирит (ТН ВЭД 250200), фосфаты кальция (ТН ВЭД 2510), космические аппараты (ТН ВЭД 880260). В данном случае возможна частичная переориентация экспорта на дружественные страны, но его полное прекращение нецелесообразно в силу почти полной замкнутости наших поставок на рынки недружественных стран.

Наконец, по продукции группы Г («увязнувшие») возможности для контрсанкций с нашей стороны ограничены как высокой текущей ориентированностью России на рынки недружественных стран, так и силой позиций этих стран на мировом рынке в качестве потребителей. Здесь возможно вводить лишь очень аккуратные точечные санкции. Эти товары

— шлак, дросс, окалина и отходы черных металлов (ТН ВЭД 261900), прочие фторированные производные ненасыщенных ациклических углеводородов (ТН ВЭД 290359), такие как газ гексафторбутадиен, используемый в микроэлектронике, необработанный хром (ТН ВЭД 811221), некоторые ферросплавы (ТН ВЭД 720291, 720221, 720249), соединения церия (ТН ВЭД 284610). Примыкает к ним и целая вереница крупных по объемам торговли товарных позиций — твэлы (ТН ВЭД 840130), уран (ТН ВЭД 284420), смеси мочевины и нитрата аммония (ТН ВЭД 310280), никелевый штейн (ТН ВЭД 750110), изделия из титана* (ТН ВЭД 810890), сжиженный газ (ТН ВЭД 271111). Ограничение экспорта в недружественные страны по каждой из этих позиций, безусловно, будет очень чувствительным для этих стран, однако и Россия потеряет существенные объемы экспортной выручки.

Кандидаты на запрет экспорта

Из наших расчетов следует, что на третьем году санкционного противостояния наиболее масштабные поставки российского сырья на рынки недружественных стран — в части нефти, нефтепродуктов, природного газа, каменного угля — в существенной степени свернуты под влиянием явных или неявных ограничений со стороны стран-санкционеров. Суммарный объем российских поставок на рынки недружественных стран тех товаров, по которым более 10% импорта в страны-санкционеры поступает из России, в 2023 году составил около 48,5 млрд долларов — всего 11% нашего экспорта. Для сравнения: еще в 2022 году размер выборки по тем же критериям достиг бы 137 млрд долларов, или более 23% совокупного экспорта. Причина проста: если в 2022 году внешнеторговые санкции были направлены в первую очередь на ограничение ввоза промышленных товаров в Россию, то в 2023-м недружественные страны закрутили гайки и в отношении нашего экспорта, да и сами российские экспортеры предусмотрительно повысили активность в поиске новых рынков сбыта.

Однако даже эта очень узкая выборка потенциальных товаров-кандидатов для инициативного эмбарго в отношении поставок на недружественные рынки еще больше теряет вес при учете всего комплекса ограничений. В результате «железобетонно» (с минимальными оговорками относительно возможного ущерба для России) в ней остаются следующие товары:

— *продукты прямого восстановления железной руды* (ТН ВЭД 720310), в частности горячебрикетированное железо (ГБЖ), металлизированные окатыши. Основной производитель — Лебединский ГОК. Премияльные экологические характеристики этого металлургического сырья будут обеспечивать растущий спрос со стороны стран, занимающихся экологической повесткой, в том числе Китая, а для Европы создаст дополнительные трудности в осуществлении зеленого перехода. Судя по сообщениям в прессе, внутренний рынок ГБЖ растет, Лебединский ГОК работает с полной загрузкой, планируются новые масштабные инвестиции (Михайловский ГБЖ);

— *каучук изопреновый и бутилкаучук* (ТН ВЭД 400260, 400231), применяемые в первую очередь в шинной промышленности. Основной производитель — «Нижекамскнефтехим», входящий в холдинг «Сибур». Синтетические каучуки в первую очередь экспортный товар, и существенного роста внутреннего рынка в ближайшее время ожидать трудно, так как автомобилестроение находится не в лучшем состоянии. Поэтому основной мерой должна стать переориентация на рынки дружественных стран;

— *водородфосфат диаммония* (ТН ВЭД 310530) — премияльное комплексное удобрение, содержащее высококонцентрированный фосфор и азот. Основные производители — «Фосагро» и «Фосфорит» (входит в группу «Еврохим»). Активное развитие сельского хозяйства в России в последние несколько лет открывает хорошие возможности для расширения внутреннего спроса на удобрения с высокой эффективностью. Кроме того, экспорт диаммонийфосфата не подпадает под действующее квотирование, что позволяет активно использовать и механизм перераспределения торговых потоков.

Еще для двух товаров действуют оговорки, связанные с объемами поставок, которые необходимо будет перераспределить в случае эмбарго:

— *сжиженные нефтяные газы прочие* (ТН ВЭД 271119), прежде всего пропан-бутан, активно импортируемый и потребляемый Польшей (масштаб вопроса — 4,5 млн домов с баллонами и 3 млн автомобилей). Запрет поставок пропан-бутана способен на время спровоцировать локальный энергетический кризис в Польше, однако придется найти новое применение продукции на сумму более 500 млн долларов в условиях ограниченного

применения автотехники на газовом топливе в России. Основные производители — заводы холдинга «Сибур»;

— *мочевина, или карбамид* (ТН ВЭД 310210) — широко распространенное азотное удобрение, крупнейшими производителями которого в России являются «Акрон» и Куйбышевазот. На недружественные страны ориентированы поставки в размере более 1 млрд долларов, что в условиях действия экспортных квот ограничивает потенциал перераспределения экспорта на новые рынки.

По остальным товарам — даже из группы «адаптировавшихся», таким как нитроаммофоска («Акрон»), оксиды и гидроксиды ванадия («Евраз Ванадий Тула»), — эффект от введения ограничений для недружественных стран может нивелироваться их переключением на других поставщиков.

А в отношении полуфабрикатов из железа, чугуна и палладия эти соображения дополняются значительным масштабом экспортных поставок и дополнительными факторами. Так, Новолипецкий металлургический комбинат имеет сеть зарубежных заводов в Бельгии, Дании и Италии, для которых компания и поставляет слэбы на переработку. Запрет на поставку в недружественные страны будет сопряжен с существенными проблемами для компании. А палладий, используемый в авиации и катализаторах для автомобилей, в ближайшие годы вряд ли будет пользоваться большим спросом на внутреннем рынке. Отдаленная перспектива может быть связана с водородной энергетикой. В марте 2024 года ГК «Норильский никель» был принят в Китайский водородный альянс. Однако пока, следует признать, мы вряд ли сможем ввести эмбарго на поставки палладия без значительного ущерба для собственных интересов.

И напоследок отметим, что все товары, навскидку перечисленные Владимиром Путиным в качестве возможных кандидатов для введения эмбарго, — уран, титан и никель — по итогам нашего анализа не подходят на эту роль. За два с половиной года санкционного давления замкнутость России на рынках недружественных стран по этому стратегическому сырью осталась очень высокой — отчасти потому, что спрос на него за пределами западных рынков был и остается ограниченным. Введение эмбарго по таким товарам могло бы иметь смысл исключительно при наличии военной целесообразности, но эта сфера выходит за пределы компетенции гражданских экспертов. ■

* Трубы и трубки, прутки, профили, проволока, плиты, листы и т. п., в том числе для использования в авиации. Отметим, что необработанный титан (ТН ВЭД 810810) формирует лишь около 5% объема поставок по товарной позиции «титан и изделия из него» (ТН ВЭД 8108), при этом зависимость недружественных стран от России по необработанному титану не превышает 3,5%.

Наталья Быкова

Двойной удар по умным дорогам

Американское эмбарго на российское и китайское ПО для автомобилей ускорит фрагментацию технологических рынков

Очередные санкции, анонсированные администрацией президента США Джо Байдена, направлены против российских и китайских технологий для автоматизированных систем вождения и систем связи в транспортных средствах. Как сообщает Reuters, запреты в основном коснутся программного обеспечения, но частично затронут и оборудование.

Обоснование — киберугрозы. Современные автомобили оснащены устройствами с выходом в интернет и облачные сервисы, что делает их потенциальными объектами для взлома. В данном случае речь идет о специальной системе безопасности на дорогах V2X — vehicle-to-everything, которая собирает данные о других машинах и пешеходах в радиусе примерно 300 метров для выявления вероятных помех. «Общаясь» таким образом с другим транспортом и инфраструктурой, система обеспечивает приоритет общественному транспорту и экстренным службам (с помощью умной регулировки сигналов светофора и заблаговременной отправки нужных сообщений другим участникам движения), предотвращает проезд на красный свет, предупреждает о пешеходах, дорожных работах, пробке или препятствии на дороге, подсказывает скорость для попадания в «зеленую волну». Интеллектуальный стек V2X включает в себя несколько вариантов ПО и оборудования, которые отвечают за связь «транспорт — транспорт», «транспорт — инфраструктура», «транспорт — пешеход» и «транспорт — сеть». V2X оснащаются как автомобили, так и элементы инфраструктуры. Важно, что систему можно установить в любую машину: в ультрасовременные модели — прямо на заводе (в панели встраиваются экраны, на которые выводится вся информация от датчиков), в старые — если добавить подключенное к сети бортовое устройство с выводом данных на смартфон или планшет.

Еще недавно к этой технологии относились скептически. Реального запроса на ее внедрение не было ни в одной стране, а спор «что станет первым, курица или яйцо» (то есть выпуск автомобилей с V2X



Стек интеллектуального движения объединяет различные следящие элементы: метеодатчики, видеокамеры, датчики движения и контроля интенсивности движения, подстраивающиеся под дорожную ситуацию разметки и светофоры

или оснащение умным софтом дорожной инфраструктуры), казалось, будет вечным. Но теперь расклад изменился. Эксперименты, проведенные в разных регионах мира, показали, что эффект от применения V2X превосходит ожидания по всем параметрам: скорости потока, протяженности пробок, количеству ДТП. Наиболее значимым результатом считается кратное повышение безопасности дорожного движения.

Вот, например, российский кейс от 2022 года. После того как несколько трамваев и перекрестков в Перми оборудовали системой V2X, общественный транспорт смог быстро наверстать отставание от графика без ущерба для остальных участников движения. При приближении трамваев светофор автоматически определял, что это за маршруты и соблюдают ли они график, и если выявлял опоздание, мягко увели-

чивал фазу зеленого или сокращал фазу красного.

В масштабах городской сети общественного транспорта с миллионами пассажиров ежедневно такая экономия времени конвертируется в рост пассажиропотока, снижение необходимого количества подвижного состава и т. д. Пермская статистика оказалась настолько впечатляющей, что технологию стали применять и в других мегаполисах для общественного транспорта, а также для машин на трассе Самара — Тольятти и ЦКАД.

Еще более интенсивно V2X внедряется в странах с развитым автомобилестроением: начиная с 2024 года ни одна китайская модель без этой технологии не получит максимальные баллы по безопасности. В КНР планируют к 2025 году оборудовать V2X 50% сходящих с конвейера машин, а к 2030 году — 100%.



К 2030 году 100% китайских автомобилей будут оборудованы технологией V2X

Учитывая, что «китайцы» сейчас занимают 60% российского рынка, можно предположить, что отечественная технология V2X как минимум для инфраструктуры (интеллектуальной начинки светофоров и магистралей) и в нашей стране выйдет далеко за рамки пилотных проектов.

Системы V2X у нас производят компании «Среда», «Форт Телеком», «Смарт» и «Телематика» — они работают в основном на внутренний рынок, но постепенно начинают экспансию в Китай, страны Таможенного союза и некоторые страны СНГ. Американский рынок из-за чрезмерной геополитической турбулентности для них и сейчас не привлекателен. Очередной запрет в данном случае — превентивная мера, закрывающая рынок на будущее.

Основной санкционный удар придется на китайскую компанию Huawei, которая, несмотря на усиливающееся уже по всем фронтам давление США, продолжает поставки различных систем обработки данных на американский рынок. Она входит в тройку мировых лидеров — производителей V2X, которые устанавливаются на электромобили SAIC, а те, в свою очередь, являются одними из самых продаваемых в мире электрокаров. Отдельные модели SAIC производятся в США на совместном предприятии с General Motors — «мозги» у них могут быть частично или полностью производства КНР. Кроме того, как уже отмечалось выше, почти все новые китайские модели автомобилей выпускаются с предустановленной V2X — выходит, они автоматически подпадают под запрет на территории США.

Сейчас все регионы мира ведут работу над стандартами систем V2X, которые должны обезопасить покупателей технологии от вредоносных вмешательств. Однако, судя по интересу США к этой

теме, гарантировать стопроцентную кибербезопасность умного транспорта не удастся: исходный код софта все равно находится у вендора, и какие бы требования ни предъявляли национальные регуляторы для сертификации ПО и оборудования, возможность его «подкрутить» с любыми целями все равно остается. В Китае, впрочем, уверены, что объявленные ограничения не имеют ничего общего с заботой о нацбезопасности.

«Подход США не имеет фактической основы, нарушает принципы рыночной экономики и честной конкуренции и является типичным протекционистским действием», — отмечается в пресс-релизе министерства торговли КНР.

Сюда же можно добавить, что именно США — основоположник практики «доработки» технологий для пользователей других стран с учетом текущей гео-

Несмотря на усилия национальных регуляторов, у вендоров остается возможность «подкрутить» исходный код софта умных машин и умных дорог

политической ситуации (о нарушении американским правительством принципов приватности, свободы интернета и основных свобод заявлял еще в 2013 году бывший сотрудник спецслужб Эдвард Сноуден, который сам предпочитал не пользоваться iPhone; позже всплыли истории с контролем над Meta (компания признана экстремистской и запрещена в России) и YouTube. Благодаря Америке подобные технологические риски — злоупотребление доступом к большим данным — во всем мире стали восприниматься как реальность.

Апогеем угрозы глобальному технологическому рынку стала атака на пейджеры «Хезболлы» со стороны Израиля, который, кстати, тоже имеет разработки в V2X: израильская компания Autotalks специализировалась на создании коммуникационных чипов для системы и имела контракты с южнокорейской Hyundai Motor и европейской STMicroelectronics; в прошлом году ее купила за 400 млн долларов американская Qualcomm, признанный мировой лидер в сфере V2X.

Санкций против технологий Qualcomm никто не вводил, но осторожность при внедрении ее датчиков и ПО в машины и дороги наверняка проявляют даже те страны, которые традиционно считаются американскими партнерами. ЕС и Япония, к примеру, предусмотрительно развивают свои системы.

Как ранее отмечал основатель Huawei Жэнь Чжэнфэй, идеалы глобализации рушатся на наших глазах. В долгосрочной перспективе ослабление конкуренции и протекционизм не несут мировой экономике ничего хорошего. По прогнозу МВФ, фрагментация может обойтись ей в 7% глобального ВВП плюс усиление разрыва между бедными и богатыми странами. «Риск заключается в том, что политические вмешательства, принимаемые во имя экономической или национальной безопасности, могут иметь непреднамеренные последствия или они могут быть преднамеренно использованы для получения экономических выгод за счет других», — говорится в докладе.

Аналитики Российского экспортного центра также констатируют разрушение архитектуры правил мировой торговли — на это указывает и прекращение работы апелляционного суда ВТО, и введение односторонних санкций США в отношении России и Китая. Региональные торговые объединения, в частности ЕАЭС, Транстихоокеанское партнерство, БРИКС, напротив, развиваются.

В МВФ полагают, что объемы мировой торговли товарами и услугами в 2024 году увеличатся на 3,3%, а в 2025-м — на 3,6% при исторически среднем темпе в 4,9% роста. ■

В промышленности стабилизация выпуска

Прогнозы спроса, выпуска и найма пересматриваются вниз

Сдерживать рост розничных цен моторного топлива все сложнее

По итогам восьми месяцев 2024 года объем промышленного производства увеличился на 4,5% по сравнению с январем–августом 2023-го. Это больше, чем по итогам прошлого года (+4,1%), а значит, рост в промышленности продолжается. Тем не менее динамика последних месяцев свидетельствует о неуклонном затухании динамики этого роста. Так, в августе промышленность выросла в годовом выражении всего на 2,7%.

«Российское промышленное производство на протяжении последнего года демонстрирует постепенное замедление (с поправкой на сезонность) темпов подъема, начавшегося после резкого спада весны 2022 года, который был вызван введением рядом стран антироссийских санкций», — комментирует **Владимир Бессонов**, начальник отдела анализа отраслей реального сектора и внешней торговли института «Центр развития» НИУ ВШЭ. — По итогам последних месяцев можно говорить о приостановке подъема. Постепенное замедление темпов промышленного роста после преодоления последствий очередного кризиса типично для всех российских кризисов».

Добыча полезных ископаемых после начала санкционного кризиса в целом снижалась. Обрабатывающие производства, напротив, после кратковременного спада весны 2022 года демонстрировали тенденцию к интенсивному подъему, что и определило восстановление уровня производства в промышленности в целом. В последние месяцы обе эти тенденции, согласно анализу Бессонова, сменились стабилизацией.

В обрабатывающих производствах, которые до недавнего времени были локомотивом всей промышленности, подъем в последние месяцы в целом прекратился. В большинстве видов деятельности наблюдается в первом приближении стабилизация производства с поправкой на сезонность. Это относится как к тем видам деятельности, в которых произошло полное или частичное посткризисное восстановление, так и к бенефициарам кризиса, продемонстрировавшим значительное превышение докризисных объемов производства. К немногочисленным исключениям относятся производство напитков, текстильных изделий, автотран-

спортных средств, где заметен подъем.

«Таким образом, в целом приостановилось как посткризисное восстановление, так и освоение освободившихся продуктовых ниш на внутреннем рынке, — резюмирует Владимир Бессонов. — По всей видимости, в первом приближении в промышленности сформировалась новая, посткризисная структура. Это означает, что не следует в обозримой перспективе всерьез надеяться на нереализованный потенциал промышленного подъема в тех видах деятельности, в которых докризисный объем производства так и не был восстановлен. Единственным серьезным исключением, по всей видимости, является производство автотранспортных средств, особенно легковых автомобилей, которое в последние месяцы постепенно оживает».

В сентябре российские промышленные предприятия продолжили корректировать в худшую сторону свои планы и прогнозы. Сводный индекс прогнозов промышленности потерял еще три пункта и опустился до 25-месячного минимума — такого сдержанного оптимизма планов/прогнозов

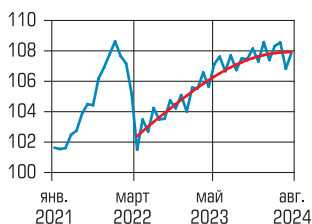
спроса, выпуска и занятости в российской промышленности не было с августа 2022 года, сообщил автор опросов **Сергей Цухло** из Института народнохозяйственного прогнозирования РАН.

Прогнозы спроса закрепились «в минусе», снизившись в сентябре еще на один пункт после августовского снижения на девять пунктов. Отрицательный баланс прогнозов продаж сложился в российской промышленности впервые после марта 2023 года.

Планы выпуска тоже продолжили августовское снижение, потеряв в сентябре еще шесть пунктов, но остались «в плюсе».

Розничный рынок моторных топлив испытывает серьезное напряжение. Сезонный всплеск спроса на фоне ремонтов на некоторых крупных нефтеперерабатывающих заводах привел к заметному росту оптовых цен, который неизбежно «прорасчивается» на розничный рынок. Средние потребительские цены на дизельное топливо, низко- (Аи-92) и среднеоктановый (Аи-95) бензин за пять месяцев (с апреля по август) выросли соответственно на 3, 5 и 6%. А вот высокооктановые бензины (Аи-98 и выше) подорожали и вовсе на 10%. Интенсивность роста розничных цен на бензин и солярку пока уступает кризисному эпизоду лета прошлого года, но это не повод расслабляться. ■

Рост промышленного производства выдыхается



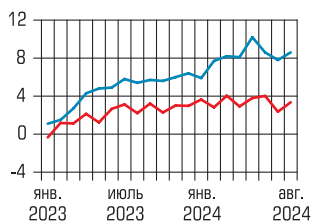
индекс, янв. 2019=100

*После сезонной корректировки.

■ Индекс промышленного производства*
■ Тенденция после мая 2022 года

Источник: оценка Института «Центр развития» НИУ ВШЭ по данным Росстата

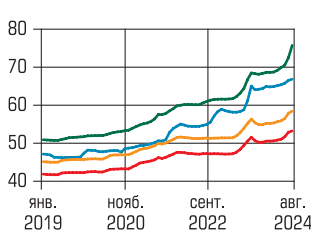
Данные Росстата и независимые оценки свидетельствуют о стабилизации промышленного производства в мае–августе 2024 года



изменение индекса промпроизводства к среднемесячному уровню 2021 года*, %
*С исключением сезонного и календарного факторов.

■ Росстат
■ Институт «Центр развития» НИУ ВШЭ
Источники: Росстат, расчеты «Монокля» по данным Института «Центр развития» НИУ ВШЭ

В августе 2024 года розничные цены на моторное топливо притормозили рост. За исключением высокооктанового бензина

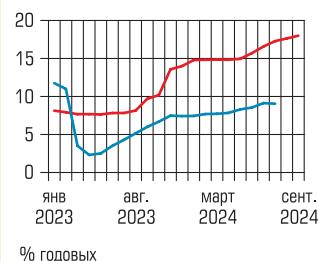


руб. за литр

■ Дизельное топливо
■ Бензин Аи-92 ■ Бензин Аи-95
■ Бензин Аи-98 и выше

Источник: Росстат

Депозитные ставки все сильнее отрываются от инфляции



% годовых

■ Индекс потребительских цен
■ Максимальная ставка в 10 крупнейших банках-депозиторах

Источник: Банк России

РУССКИЙ БИЗНЕС
Микроэлектронике
обещают макрольготы

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ
Лучший частный инвестор Ирина Манторова:
«Какой смысл рисковать?»

РУССКИЙ БИЗНЕС
Драматичное падение
на рынке грузовиков

МОНОКЛЬ

30 СЕНТЯБРЯ — 6 ОКТЯБРЯ 2024 № 40 (1359)

WWW.MONOCLE.RU



МИР БОИТСЯ



ВОЙНЫ

/ СТР. 10



УЧАСТНИКИ ГЕНАССАМБЛЕИ ООН ИСКАЛИ СПАСЕНИЯ ОТ ГЛОБАЛЬНОГО КОНФЛИКТА





БЛОКЖА: КОНСТАНТИН РОМАНОВ; ФОТО: ТАСС

ПОВЕСТКА ДНЯ

4

разное

СТАРЫЙ СВЕТ НЕИСПРАВИМ:
УКРАИНУ УЖЕ ДЕЛЯТ

9

ТЕМА НЕДЕЛИ

редакционная статья

10

КОНЕЦ ЭПОХИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ТЕРПЕНИЯ?

УРОКИ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА
ДЛЯ ЗЕЛЕНСКОГО

11

США намекнули на готовность возобновить переговорный процесс с Россией, однако намерены вести диалог с позиции силы. Москва дала понять, что любая попытка эскалации вооруженного конфликта на Украине может привести к применению ядерного оружия, и не спешит идти на уступки уходящей администрации Белого дома, понимая, что время работает на Россию

РУССКИЙ БИЗНЕС

МИКРОЭЛЕКТРОНИКУ РАСТЯТ ЛЬГОТАМИ

17

Правительство намерено предоставить радиоэлектронной промышленности дополнительные преференции

БИЗНЕС НА ВАУ-ЭФФЕКТЕ

19

Бурный рост российской косметической компании «Гельтек» обусловлен несколькими факторами: инновациями в продукте, умением продавать на маркетплейсах, инвестициями в маркетинг и личным участием основателей компании во всех бизнес-процессах — от закупки сырья до реакции на отзывы потребителей

ЗАСУХА НАПОМНИЛА О СБЕРЕГАЮЩИХ
ТЕХНОЛОГИЯХ

26

Внедрение новаторского метода посева без вспашки поля позволит хозяйствам сэкономить на обработке почвы и повысить урожайность, что особенно важно в период климатических изменений и низкой рентабельности в растениеводстве

ПРОБУКСОВКА НА ГРУЗОВОМ МАРШРУТЕ

29

Продажи грузовиков в России падают. Пока это не свидетельствует о снижении экономической активности в стране: компании реагируют на изменение финансовых условий для бизнеса, а кроме того, происходит корректировка рынка после рекордного роста продаж в прошлом году

КТО СДЕЛАЕТ НОВЫЙ ГОЭЛПРО?

33

Фундаментальная проблема российской электроэнергетики — отсутствие системного интегрированного плана развития производительных сил страны. Отрасль развивается в режиме латания дыр и ситуативных оперативных решений, сгущают эксперты энергетики Евгений Гашо и Владимир Шкатов

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

ВЗАИМОВЫГОДНЫЙ АЛЬЯНС

37

Покупка американской U.S. Steel японскими металлургами имеет очевидную экономическую выгоду для обеих сторон. Блокировка сделки по политическим мотивам стратегически нецелесообразна

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

НЕЧЕСТНЫЙ ПРОЦЕНТ

39

Вместо честной годовой доходности по вкладу банки в рекламе демонстрируют чудеса хитрости, наперегонки предлагая особые условия. Их задача — заманить клиента любым, даже неблагоприятным способом

«ВЫ ПРОСТО НЕ МАТЕМАТИКИ»

42

Лауреат нескольких номинаций конкурса «Лучший частный инвестор — 2023» Ирина Манторова (IriMan) — о заработке на неэффективных рынках и о психологии трейдеров во время соревнований

СЫРЬЕВОЕ ЭМБАРГО:
РЕЗЕРВЫ НЕБОЛЬШИЕ

47

На третьем году санкционной войны наиболее масштабные поставки российского сырья на рынки недружественных стран почти обнулились. Очевидных кандидатов на контрсанкции немного — горячебрикетированное железо, окатыши, каучуки и некоторые виды удобрений

НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ

ДВОЙНОЙ УДАР ПО УМНЫМ ДОРОГАМ

51

Американское эмбарго на российское и китайское ПО для автомобилей ускорит фрагментацию технологических рынков

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



ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ИРИНЫ МАНТОРОВОЙ

ИРИНА МАНТОРОВА

«Когда народ в панике и у них куда-то начинает падать, я говорю: главный совет — не трогайте, просто уберите оттуда руки. И не потому, что этого нельзя делать, а потому, что вы на эмоциях. Либо выключаете эмоции, включаете рацию, и тогда что-то делаете».

42



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ «ТЕПЛЕКС»

СЕРГЕЙ КИРШ

«Десять лет назад китайские автомобили были шуткой, а сейчас их все знают. Там есть как простенькие, так и дорогие, качественные авто. Точно так же и с сырьем для косметики. Крутое сырье, найденное нами в Китае, стоит примерно столько же, сколько стоит сырье в Европе».

19



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ВЛАДИМИРА ШКАТОВА

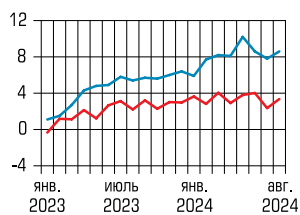
ВЛАДИМИР ШКАТОВ

«Грамотный прогноз объема потребления электроэнергии невозможен без плана размещения производственных объектов в регионе. А чтобы этот прогноз был ответственным, орган, который его выполняет, должен иметь полномочия и финансовые ресурсы по его воплощению в жизнь. Ничего подобного в отрасли последние тридцать лет мы не наблюдаем».

33

ПРОГНОЗЫ НОМЕРА

Данные Росстата и независимые оценки свидетельствуют о стабилизации промышленного производства в мае–августе 2024 года



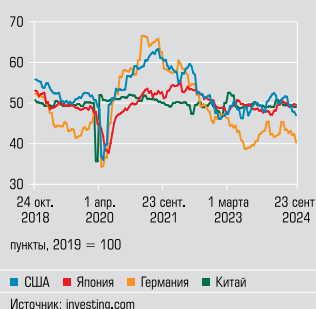
изменение индекса промпроизводства к среднемесячному уровню 2021 года*, %
*С исключением сезонного и календарного факторов.

■ Росстат
■ Институт «Центр развития» НИУ ВШЭ

Российские промышленные предприятия продолжили корректировать в худшую сторону свои планы и прогнозы.

53

Крупнейшие мировые экономики чувствуют себя все хуже



Источник: investing.com

Деловой оптимизм в экономиках стран G4 упал до самого низкого уровня с ноября 2022 года. S&P связывает это с политической неопределенностью в США и ЕС и опасениями спада в Японии.

4

Рынки акций и облигаций разошлись во взглядах на экономику



Источник: Финам

Пока мы не видим перелома тенденции к снижению цен облигаций. Думаем, что на цены на дальнем конце кривой будет влиять объем размещения Минфином, а также выходящие макроданные по инфляции и влияющим на нее факторам (например, по кредитованию).

6

Мировая экономика сползает в яму



Volkswagen останавливает производство

«И за все, что делаем, отвечаем тоже вместе» — крупнейшие мировые экономики сейчас на собственной шкуре познают этот тезис, подходящий не только для организованной преступности, но и для стран, связанных друг с другом глобализацией.

Промышленные индексы S&P PMI Германии, Японии, США и Китая, а также ряда других стран продолжают снижаться. Напомним, такие индексы отражают уровень активности менеджеров по закупкам в производственном секторе, значение выше 50 указывает на рост заказов в обрабатывающей промышленности, ниже 50 — на снижение. Промышленные PMI выступают одним из важнейших опережающих индикаторов, и сейчас они у крупнейших держав погружаются все глубже в пессимизм. Причем последние сентябрьские показатели по США, Германии, Франции и Японии оказались даже хуже ожиданий.

В самом S&P Global Market Intelligence говорят об ускоряющемся спаде производства в обрабатывающей промышленности США, Великобритании, Японии и ЕС (так называемая группа G4). Но если первые три страны «вытягивает» сектор услуг (соответствующий PMI в них показывает рост, за счет чего растет и общий индекс PMI), то в ЕС проблемы начались уже и с услугами.

«Измеренный по странам G4 рост производства замедлился до пятимесячного минимума, хотя все еще сигнализирует о солидном росте ВВП в третьем квартале. Однако подъем был обусловлен исключительно сектором услуг, поскольку производство в обрабатывающей промышленности падало четвертый месяц подряд. Снижение производства стало самым резким с декабря прошлого года, что указывает на усиливающийся спад в секторе производства товаров.

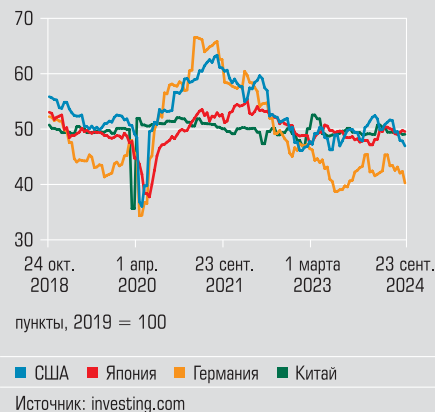
Если не считать пандемию, то разрыв между успешно работающей экономической услугой и испытывающими трудности

производственными секторами достиг своего пика за последние два месяца с момента появления сопоставимых данных в 2009 году», — пишут аналитики S&P Global. Деловой оптимизм в экономиках стран G4 упал до самого низкого уровня с ноября 2022 года. S&P связывает это с политической неопределенностью в США и ЕС и опасениями спада в Японии. На самом деле причин сразу целый комплекс: тут и замедление Китая, и разрыв Европы с Россией, и происходящий в последние годы перенос производств в развивающийся мир. Несмотря на QE, огромное количество денег не только не подстегнуло инвестиции в промышленность в развитом мире, но и сделало их еще менее вероятными, поскольку цены на все, в том числе на труд, лишь выросли.

Лидирует в падении производства по понятным причинам Германия: разрыв с Россией как с источником дешевых энергоносителей и в то же время как с важным рынком сбыта, подкрепленный проблемами в Китае, оказался слишком сильным потрясением, от которого немцы в обозримой перспективе вряд ли оправятся. В этом году ожидается очередное снижение ВВП, правда, в 2025-м немецкие экономисты уже ждут роста, но признают, что он не вернется к темпам, какие Германия демонстрировала до ковида (читай: до СВО). Причины двукратного замедления среднегодовых темпов роста экономики в экономическом институте DIW Berlin объяснили так: «Декарбонизация, цифровизация и демографические изменения наряду с усилением конкуренции со стороны компаний из Китая запустили процессы структурной перестройки, которые снижают долгосрочные перспективы роста немецкой экономики». Вообще, западные СМИ стараются не пугать читателей и дают довольно мягкие определения происходящему.

Пикирует промышленный PMI и в США — тут это объясняют ожиданием даль-

Крупнейшие мировые экономики чувствуют себя все хуже



нейшего снижения ставки ФРС: мол, пока бизнес взял паузу.

Снижается который месяц подряд уверенность производителей в Японии: большое влияние оказали на нее постоянные сбои в производстве у крупнейших автопроизводителей. А также, объясняет одно из изданий, «моральный дух» японских промышленников в сентябре упал до семимесячного минимума из-за слабого спроса в Китае.

У Китая (напомним, его главные торговые партнеры — США и Япония) своя история: страна который год борется с низким спросом и в этой борьбе пока проигрывает (подробнее см. «Дракон по уши в долгах», «Монокль» № 22 за этот год). Недавно Пекин объявил о новых масштабных мерах по поддержке экономики, которые должны вдохнуть жизнь — и деньги — в рынок жилья и в китайских потребителей: Народный банк Китая снизил ставку по репо и нормы резервных требований для банков до шестилетних минимумов, понизил ставки по уже выданной ипотеке и сократил размер первоначального взноса. Но дело не только в спросе: модель экономического роста, основанного на строительстве буквально всего в циклопических объемах, просто прекратила работать для Китая. Все уже построено. Переезжающие в Поднебесную производства из Европы вряд ли помогут: китайская экономика так велика, что просто их не заметит.

Но это макроуровень. А на микроуровне мы видим вот что: Volkswagen и Toyota закрывают производство или останавливают выпуск, Boeing не может справиться со своими самолетами и забастовками рабочих, Intel теряет капитализацию, Европа истерически закрывает собственный рынок от китайских автомобилей, США сопротивляются продаже U. S. Steel японцам на фоне демпинга китайских сталеваров. Западная (прибавим сюда японскую) экономика терпит крах перед лицом Китая, что накладывается на замедление самого Китая. ■

коротко

Агропром: импортозамещение горохового протеина



Спрос на гороховый изолят до недавнего времени полностью удовлетворялся за счет импорта

Компания «Просторы» (Ставропольский край) построит завод по глубокой переработке гороха стоимостью 13 млрд рублей. Конечной продукцией станет гороховый протеин — сырье для пищевой промышленности, производства спортивного и лечебного питания. Мощность предприятия составит 60 тыс. тонн переработки гороха в год (около 12 тыс. тонн готовой продукции). Это третий импортозамещающий проект на рынке горохового изолята, спрос на который до недавнего времени полностью удовлетворялся за счет импорта. Первое российское производство было запущено в 2020 году компанией «Уралхим Инновация» (30 тонн протеина в год), второе — в 2023 году компанией «Протенсиб» в Тюмени (14 тыс. тонн).

Технологический суверенитет: локализация кварцевого стекла



Продукция нового предприятия призвана полностью заместить импортные аналоги

Компания «Технологии кварцевых кристаллов» (Московская область) начинает в индустриальном парке «Есипово» выпуск

изделий из кварцевого стекла — это реакторы, кассеты, испарители и трубы, которые используются в микроэлектронике, светотехнике, нефтехимии, оптике, фотонике, ультрафиолетовом обеззараживании, медицинском и вакуумном оборудовании. Продукция нового предприятия призвана полностью заместить импортные аналоги. Первое серийное изделие — оснастка для кремниевых структур в микроэлектронике — появится на рынке уже в первом квартале 2025 года. Сырьем для производства станет высокочистый кварцевый концентрат — минеральный и синтетический. В проект инвестировано 340 млн рублей.

Переработка древесины: инвестиции в домокомплекты и мебель

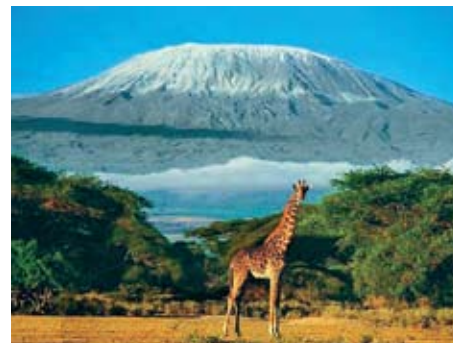


Древесину в Томске перерабатывают глубоко

Компания «Технокомплект» (Томск) планирует ввести в эксплуатацию завод по глубокой переработке древесины. Предприятие будет выпускать погонажные изделия, домокомплекты из профилированного и клееного бруса, мебельные щиты и топливные пеллеты. До этого инвестор занимался аналогичным производством на арендованных площадях, теперь у него есть собственные 10 гектаров на территории промышленного парка «Томск». Запуск предприятия планируется в 2026 году. Инвестиции в проект составят более 1 млрд рублей.

Африка: отравление пестицидами

Около 75% агрохимикатов, применяемых в Кении, относятся к группе особо опасных пестицидов (ООП) — они провоцируют развитие болезни Паркинсона и запрещены во многих странах. Активное использование средств защиты растений обусловлено развитием интенсивного сельского хозяйства, которое должно обеспечить государству продовольственную безопасность на фоне климатических рисков и роста цен на еду. Однако слабое регулирование в области агрохимии привело к тому, что кенийские фермеры, не знающие об опасности ООП, работают с ними без защитных масок и перчаток. Причем в это время в стране действовала американская компания v-Fluence, занимающаяся сбором и интеллектуальной



Заниматься сельским хозяйством в Кении небезопасно

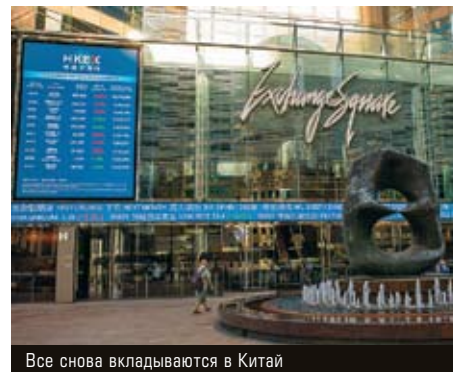
обработкой информации, а также сообщениями о рисках, — власти США заплатили ей 400 тыс. долларов за «нейтрализацию» критики «современных сельскохозяйственных подходов» в Африке и Азии.

Рынок гаджетов: ценовая война

Известнейшие бренды — производители электроники, в том числе Samsung, Xiaomi, Vivo, Realme, LG, Honor, boAt и iQOO, агрессивно снижают цены в своих онлайн-магазинах и на платформах «напрямую к потребителю» (D2C). Маркетплейсы Amazon и Flipkart также планировали начать сезон распродаж, но опоздали на четыре-пять дней. Очевидно, что компании спешат освободиться от больших объемов нераспроданного товара и сократить издержки, отказавшись от услуг дорогостоящих каналов сбыта, прежде всего офлайн-магазинов.

Фондовый рынок: акции китайских компаний пошли вверх

После долгого перерыва на мировых биржах снова заинтересовались бумагами высокотехнологичных китайских компаний. Например, в прошлый четверг на Нью-Йоркской бирже стоимость одной акции гиганта онлайн-торговли Alibaba на закрытии торгов достигла 100 долларов впервые с августа прошлого года. Акции Meituan, бизнеса по доставке еды, поднялись на Гонконгской бирже до 164,6 гонконгского доллара — самого высокого уровня с прошлого февраля. Восходящий тренд проявился после того, как Народный банк Китая объявил о мерах стимулирования экономического роста.



Все снова вкладываются в Китай

Акции воспряли, облигации пикируют



Индекс Мосбиржи в основном был поддержан ростом котировок «Газпрома»

Рынки акций и облигаций, последние четыре месяца синхронно падавшие, разошлись в динамике: индекс Мосбиржи пошел в рост, индекс гособлигаций RGBI продолжает «смотреть вниз».

Начав год с роста и пробив в мае планку 3500 пунктов, индекс Мосбиржи так и не смог удержаться на этой отметке и медленно скатился к уровню 2524 пункта в начале сентября (последний раз такой уровень индекс демонстрировал в мае 2023-го). После чего все-таки сменил тренд и на полдень минувшей пятницы колебался вблизи 2840 пунктов.

Индекс RGBI, отражающий стоимость государственных облигаций, с начала года снизился со 113,2 до 102,4 пункта. Это уже уровень марта 2022 года, начала СВО и первого активного применения санкций.

Индекс Мосбиржи в основном был поддержан ростом котировок «Газпрома»: газовый гигант стал дорожать с 23 сентября на новости о возможном снижении налогового бремени на него (речь идет об отмене или пересмотре надбавки к НДС). Инвесторы оценили новость позитивно, с учетом того, что одной из названных причин отсутствия дивидендов за 2023 год стал как раз повышенный НДС.

Но разворот акций был обусловлен не только «Газпромом». «Рост индекса акций можно, скорее, объяснить банальной технической коррекцией после предыдущего масштабного падения. При этом большое значение имела плавная девальвация рубля, которую мы наблюдали в течение месяца. Она положительно влияет на выручку экспортеров, составляющих около половины индекса акций Мосбиржи», — комментирует директор по инвестициям УК «Эра Инвестиций» **Иван Лавриненко**.

А вот на облигационном рынке динамика никаким позитивом и не пахнет. Бескупонная доходность трех- и пятилетних

ОФЗ с 13,3 и 11,8% соответственно в начале года поднялась к сентябрю до 18,2 и 17,2%. На последнем аукционе Минфин России разместил пятнадцатилетние ОФЗ под 16,53%, а всего за третий квартал он из-за слишком высоких ставок выполнил план по размещению лишь на 45%: занял 676 млрд рублей вместо необходимых 1,5 трлн. Причина вполне очевидна: жесткая денежно-кредитная политика, плавно перетекшая в сверхжесткую, делает долговые бумаги в глазах инвесторов значительно менее привлекательными, нежели другие инструменты, а крупнейшие банки, доминирующие на аукционах, не готовы поступиться и половиной процента.

«Пока мы не видим перелома тенденции к снижению цен облигаций. Думаем, что

Рынки акций и облигаций разошлись во взглядах на экономику



на цены на дальнем конце кривой будет влиять объем размещения Минфином, а также выходящие макроданные по инфляции и влияющим на нее факторам (например, кредитованию)», — делится прогнозом Иван Лавриненко.

Пока прогнозы по ставке остаются неутешительными: регулятор вполне четко обозначил свою позицию («жестить» дальше) и готов повысить ставку до 20% уже в октябре.

«Ожидаем, что ЦБ сохранит ставку на уровне 19% до середины 2025 года, когда, по нашему прогнозу, инфляция замедлится до 4–5% с сезонной корректировкой в годовом выражении. Также возможно повышение ставки до 20%, если бюджет сохранит объем субсидий процентных ставок на уровне 2024 года», — отмечают в своем обзоре аналитики БКС.

Пластиковые бутылки нашли своего стратегического переработчика

Корпорация «Техноколь», крупнейший производитель кровельных материалов, гидроизоляции и теплоизоляции, приобрела в Твери завод по переработке отходов упаковки из пластика (ПЭТ) и полиэтилена низкого давления (ПНД). Продавец — группа «Экопартнерс», переработчик пластика номер один в России. Мощность завода — 40 тыс. тонн пластиковых отходов в год. У компании также есть логистические мощности по сбору и вывозу мусора: 60 мусоросортировочных и мусороперезагрузочных станций, 20 тыс. контейнеров для сбора отходов в 130 городах, в том числе сеть из 200 умных фандоматов. Цена сделки не раскрывается.

Владелец «Экопартнерса» **Константин Рзаев** создал свой бизнес по переработке пластика еще в 2005 году (см. «Рыцарь мусорного дела», «Эксперт» № 14 за 2020 год) и вложил в его развитие около миллиарда рублей. Причины, по которым он



«Техноколь» — конечный потребитель продукции переработки пластика

теперь продал завод, носят, скорее всего, стратегический характер и связаны с особенностями развития рециклинга

► в России. Как заявил Рзаев в недавнем интервью одному из интернет-каналов, объем переработки в 40–45 тыс. тонн пластика в год позволяет предприятию балансировать на точке безубыточности. Чтобы достичь этого уровня, «Экопартернс» пришлось много лет выстраивать сеть точек сбора отходов по всей стране, поскольку законодательно сбор никак не стимулируется и уровень его культуры остается весьма низким. В свою очередь, большие расстояния и его низкая плотность повышают затраты на логистику. На решение Рзаева расстаться с рециклингом, вероятно, повлияло и падение выручки предприятия в 2023 году с 2 млрд рублей до 1,4 млрд. Последнее могло быть связано с тем, что российское пластиковое вторсырье проигрывает по цене импортному, которое завозят из Узбекистана и Ирана. В этих двух странах, в отличие от России, довольно высокая культура сбора пластика, а благодаря большой плотности населения и более дешевой рабочей силе себестоимость вторичного сырья ниже. Между тем «Технониколь» является конечным потребителем продукции переработки пластика — ПЭТ-хлопьев, из которых он делает на своем заводе во Владимирской области ПЭТ-волокно —

сырье для производства геотекстиля в Рязани. По словам Рзаева, производство ПЭТ-волокна наиболее рентабельное из всех видов производств на основе вторичного пластика, его доля в отрасли составляет 65%. Таким образом, замыкая на себя всю цепочку переработки пластика, «Технониколь» получает бизнес с нормальной доходностью. Чтобы иметь гарантированные поставки вторсырья, корпорация еще в прошлом году приобрела в Нижегородской области завод, аналогичный тверскому. Теперь, как сообщают в «Технониколь», они полностью закрыли свой цикл по выпуску ПЭТ.

«Технониколь» намерен вложить в новую покупку еще 700 млн рублей. Речь идет о модернизации производства с целью увеличения его мощности до 40 тыс. тонн готовой продукции в год (30 тыс. тонн ПЭТ-хлопьев и 10 тыс. тонн гранулята из ПНД), а также для повышения производительности труда до стандартов компании (на разных производствах она составляет 20–30 млн рублей выручки в год на одного работающего). Гранулят из ПНД, который не входит в цикл выпуска геотекстиля, планируется поставлять производителям упаковки для пищевой промышленности. ■

движения в 100 тыс. человек, то не слишком много. Мировое сообщество куда больше волнуют иные потери: Генеральный секретарь ООН **Антониу Гутерриш** заявил, что в результате израильских обстрелов только за два дня погибли 569 человек (из них 50 — дети), бежали от войны более 200 тыс., а также призвал не превращать Ливан в еще одну Газу: по его словам, «в Ливане разворачивается ад».

Всего со старта второго этапа атаки Израиля на Ливан 23 сентября в результате авиаударов погибли 650 человек, а число беженцев приближается к полумиллиону и продолжает расти.

Массированными обстрелами Израиль намерен подавить у «Хезболлы» волю к сопротивлению и заставить ее отступить из южных районов Ливана вплоть до реки Литани: только при таких обстоятельствах, полагают в Тель-Авиве, будет возможно возвращение израильтян в северные районы Израиля, что и заявляется как основная цель атаки на Ливан.

А «Хезболла», в свою очередь, пообещала не прекращать атаки на Израиль, пока тот окончательно не уйдет из сектора Газа. Очевидно, Израиль на это не пойдет; это означает, что вслед за массированными обстрелами может начаться уже наземная операция на юге Ливана.

Между тем «Хезболла» хотя и пострадала в результате нарушения боевого управления, но в целом, можно сказать, «еще даже не начинала». Движению есть чем ответить: да, удары по территории Израиля в большинстве своем разбиваются о «Железный купол», но некоторые ракеты и БПЛА долетают до своих целей. В частности, союзным «Хезболле» формированиям удалось запустить из Ирака беспилотники, которые поразили три военные базы на территории Израиля. «Хезболла» также заявила об ударе по штабу «Моссад» в Тель-Авиве и по порту Хайфы. Ракеты в сторону Израиля летят также со стороны Йемена.

Вряд ли наземная операция, включающая в себя непосредственный ввод израильских войск в южные районы Ливана, будет для них легкой прогулкой, коли уж таковой не стали вторжение в сектор Газа и борьба против куда более слабого по сравнению с «Хезболлой» движения ХАМАС.

Пока что действия Израиля больше похожи на стремление его лидеров удержать власть любой ценой (на фоне ревущих сирен рейтинги партии **Биньямина Нетаньяху** «Ликуд» восстановили свои позиции), а также своего рода компенсацию за явные неудачи в вопросе безоговорочной ликвидации ХАМАС. ■

«В Ливане разворачивается ад»



Всего с начала второго этапа атаки Израиля на Ливан 23 сентября в результате авиаударов погибли 650 человек

Второй этап военной операции Израиля на юге Ливана пока выглядит в целом успешно для Тель-Авива. «Хезболла» явно испытывает проблемы с организацией связи, нарушенной недавними подрывами начиненных взрывчаткой устройств, и продолжает терять боевых командиров в результате ракетных обстрелов. В частности, в Бейруте погибли заместитель лидера «Хезболлы» **Ибрагим Акил**,

старший командный состав сил «Радван», включая командира **Мухаммада Касема Аль-Шаа**, а также командир подразделения беспилотной авиации «Хезболлы» **Мухаммед Хусейн Срур**. Всего по итогам «пейджерной» атаки, сообщает Reuters, «Хезболла» потеряла убитыми либо ранеными около 1500 участников движения. Много это или мало? Если оценивать численность

Путин назвал «странную», но точную цель российского экспорта



Сегодня, констатировал Владимир Путин, формируются настоящие рынки будущего

Проведа расширенный президентский указ Госсовета по развитию экспорта, президент РФ Владимир Путин, возможно, впервые публично расставил приоритеты таким образом: главное, для чего нужен экспорт, наряду с очевидными вещами, такими как экспортная выручка, — это возможность благодаря конкурентоспособности российских компаний на мировых рынках служить «катализатором обновления нашей промышленности». Речь шла об инструментах поддержки, преодолении характерных для нынешней ситуации сложностей, включая сложности с расчетами, и о новых как по географии (включая новые старые, нами подзабытые), так и по характеру рынков — «настоящих рынках будущего».

«Несмотря на объективные трудности, с которыми сейчас сталкивается российский бизнес, мы развиваем внешние деловые связи, расширяем их географию, укрепляем сотрудничество с предсказуемыми, надежными партнерами, которые, как и Россия, понимают свои национальные интересы, ценят взаимовыгодные торговые, производственные, кооперационные связи», — отметил Владимир Путин.

Сегодня, констатировал он, формируются настоящие рынки будущего, в основе которых прочные, стратегические партнерства, принципы сложения экономических потенциалов и взаимного усиления роста. И «важно не только понимать эти тенденции, но

и пользоваться преимуществами, экспортными возможностями, которые открываются перед нашим бизнесом, перед предприятиями. Нужно оказывать им содействие на всех уровнях». Глава государства напомнил, что с 2001 по 2023 год объем несырьевого неэнергетического экспорта России вырос более чем в четыре раза, с 36 до 148 млрд долларов. За первые семь месяцев текущего года он продолжал расти и увеличился еще на 5%: до 89,8 млрд. По некоторым направлениям, например по поставкам продуктов питания, Россия уже вошла в число ведущих мировых экспортеров.

В послании Федеральному собранию, а затем и в указе о национальных целях развития был поставлен ориентир: к 2030 году увеличить несырьевой неэнергетический экспорт как минимум на две трети по сравнению с 2023-м. «Это амбициозная цель, особенно с учетом вызовов, с которыми столкнулись наши компании за последнее время», — констатировал глава государства.

В числе этих вызовов президент назвал сложность проведения расчетов. Стало сложнее как получить оплату экспортных поставок, так и рассчитаться за импортные товары. «В определенной мере нам удалось решить эту проблему. В прошлом году доля расчетов за российский экспорт в так называемых токсичных западных валютах сократилась вдвое. При этом доля расчетов в рублях во внешнеторговых операциях

приближается к 40 процентам. С 2021 по 2023 год доля рубля в расчетах за экспорт выросла почти в три раза, до 39 процентов», — отметил Владимир Путин.

За последние годы выросли также расходы наших экспортеров на перевалку продукции, подорожал фрахт судов, страховка и т. д. Очевидно, что это оказывает прямое влияние на цену, а значит, и на конкурентоспособность отечественной продукции за рубежом.

«Нужно, — уверен президент, — бороться с логистическими барьерами для российского экспорта, обеспечивать транспортную связанность, что называется, от первого до последнего километра, и прежде всего с перспективными рынками глобального Юга, Африки, Латинской Америки — собственно говоря, на самом деле традиционно наши рынки по сбыту нашей продукции там и находились. <...> Для этого развиваются новые маршруты и международные транспортные коридоры, такие как “Север — Юг”, коридоры в азово-черноморском и восточном направлениях, а также Северный морской путь».

Третье: многие государства сегодня устанавливают высокий уровень тарифной защиты, далеко не со всеми партнерами отлажены механизмы защиты прав и капиталовложений российских инвесторов за рубежом. Однако еще одной сложностью является то, что «готовые, в том числе высокотехнологичные, российские товары известны в мире, как правило, в узких сегментах. При этом наши предприятия готовы производить большую линейку качественной, конкурентоспособной, экологичной продукции. Важно также ответственно и профессионально ее продвигать, чтобы о ней знало как можно больше потенциальных покупателей».

Российские товары, в первую очередь промышленные, с высокой добавленной стоимостью, должны быть не только узнаваемы, но и доступны для иностранных покупателей. «При этом подчеркну: главная цель — это, как ни странно, не просто увеличение тонн, кубометров поставок или даже сумм экспортной выручки. Главная цель в том, чтобы экспорт, конкуренция российских компаний на мировых рынках служили катализатором обновления нашей промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг, многих других отраслей, стимулировали рост эффективности отечественных предприятий, позволяли создавать современные, хорошо оплачиваемые рабочие места — именно у нас, в России. В этом конечная цель», — заключил глава государства. ■

Евгений Огородников Старый Свет не исправим: Украину уже делят



Рак на горе засвистел. В Европе с ужасом осознали критическое состояние энергетической инфраструктуры Украины за пару месяцев до наступления зимы. «Ситуация на Украине — одна из самых острых проблем энергетической безопасности в мире сегодня. Энергетическая система Украины пережила последние две зимы... но эта зима станет, безусловно, самым суровым испытанием», — сказал исполнительный директор Международного энергетического агентства (МЭА) **Фатих Бироль**, представляя доклад «Энергетическая безопасность Украины и грядущая зима».

В целом документ обширный и системный. Ценен он тем, что в условиях тумана СВО, включающей войну информационную, обзор собрал и систематизировал данные о текущем состоянии энергетической инфраструктуры Украины. В самой стране эти данные проходят под грифом гостайны, а тут они выложены на всеобщее обозрение, в том числе карты с основными еще функционирующими распределительными узлами правобережья Днепра, подведена статистика выбывших ТЭС, котельных, магистралей и т. д. Очевидно, что все интересные тут же скачали этот документ.

Состояние энергетической инфраструктуры Украины после прицельной работы ВКС РФ аховое. Работающие мощности электростанций упали в три раза, с 36 ГВт до начала СВО до 12 ГВт на начало осени 2024 года. Мощности трансформаторов сократились вдвое. И хотя потребление электроэнергии промышленностью уменьшилось на 50%, а населением — на 20%, имеющейся работающей энергетической инфраструктуры для Украины критически мало. Даже с практически обнулившейся металлургией и исчезнувшей промышленностью для прохождения зимы требуются мощности на 18,5 ГВт. И это если зима будет теплая, как в последние несколько лет.

А вот если зима будет холодная, в полный рост встанет другая проблема: нехватка природного газа. После нача-

ла СВО впервые в своей короткой истории Украина покрывает потребности в природном газе собственной добычей. В прошлом году стране требовалось примерно в шесть раз меньше природного газа, чем в 1991-м: около 20 млрд кубометров. При этом СВО хотя и поджала спрос, но лишь на 10 млрд кубометров в год, что незначительно на фоне потерь в 1990-е и 2010-е. Резко сократился и транзит российского газа через Украину — примерно до 15 млрд кубометров в 2023 году. Однако прекращение транзита газа «Газпромом» с 2025 года может привести к физической нехватке природного газа в стране, что лишь усугубит электроэнергетический кризис.

В результате выбытия генерации и распределенностей Украина превратилась из нетто-экспортера электроэнергии в импортера. Именно через импорт латают трещащий кафтан. Часть дефицита в электроэнергии (до 2 ГВт) сегодня покрывается поставками из стран ЕС и Молдавии. Но этого недостаточно для удовлетворения пикового дефицита в 6,5 ГВт — не хватает мощностей ЛЭП и трансформаторов. Кроме того, сложившаяся практика работы может обрушиться и энергосистему Молдавии, которая, в свою очередь, зависит от работы Приднестровской ГРЭС.

Острая проблема Украины — крупные города, в первую очередь приграничные: Сумы, Чернигов и особенно Харьков, лишившийся котельных и ТЭЦ. Без централизованного теплоснабжения возрастет нагрузка на электросети, еще больше увеличив спрос на электроэнергию. Кроме того, на электричество завязана работа транспорта (метро, железные дороги, трубопроводы), коммуналки (водоснабжение и водоотведение), связи, больниц и школ. Без электроэнергии украинские города накроет не только холод, но и транспортный коллапс, антисанитария, болезни.

Поэтому интересна и мотивация МЭА, за всей шелухой типа «европейской солидарности» и пр. агентство черным по белому пишет: «Нагрузки, которые терпимы в летние месяцы, мо-

гут стать невыносимыми, когда температура начнет падать, а поставки тепла и воды прекратятся, что приведет к дальнейшему перемещению пострадавшего населения по всей стране и за границу». То есть цель доклада — просигнализировать о будущем перемещении «мужественного и изобретательного народа» (цитата из доклада) на территорию Европы, чтобы Запад успел принять меры.

Для решения этой (нерешаемой за два месяца) проблемы МЭА предлагает десять шагов, суть которых — энергоэффективность (читай: экономия), децентрализация (установка дизель-генераторов и буржук, крышных СЭС и накопителей) и системная ставка на интеграцию энергосистемы Украины с европейской через строительство новых ЛЭП. Последнее — чтобы «заложить основу для современной, устойчивой и стабильной энергетической системы, интегрированной с Европой, — в соответствии с долгосрочными энергетическими целями, которые поставила перед собой Украина», говорится в докладе.

Доклад МЭА опоздал на несколько месяцев для решения локального гуманитарного кризиса на Украине и на несколько лет для того, чтобы «оттяпать» ценную энергетическую инфраструктуру Украины в пользу Европы. Кстати, понятно и внимание к Запорожской АЭС — крупнейшей электростанции в Европе, находящейся под контролем РФ. Уж очень хочется включить такой ценный актив в периметр новой военной Украины.

Инициированные МЭА шаги хотя и отчаянные (кто будет инвестировать миллиарды долларов в новые ЛЭП под угрозой бомбежек?), но знаковые. Одна из целей Европы в этом конфликте — решение вопроса своего собственного энергодефицита через интеграцию украинских АЭС, угольных ТЭС и ГТС в европейскую энергосистему. И вот хотя бы на концептуальном (пусть не на физическом) уровне Европа пытается за столбить за собой жирный кусочек стремительно распадающегося государства. ■

Редакционная статья

Конец эпохи стратегического терпения?

В доктринальных документах режима аятолл в Иране есть понятие «стратегическое терпение». Этот подход позволяет Исламской Республике проводить гибридную экспансию в регионе, не вступая в открытые вооруженные конфликты ни с соседями, ни с американцами, ни с Израилем. Заодно сохраняет клерикальную власть в условиях санкций и дает время на создание ядерного оружия. Такой осторожной стратегии многие завидовали до тех пор, пока Тель-Авив не загнал Тегеран в тупик: без потери репутации иранцы не могут остаться в стороне после бомбежек Газы, ударов по союзной «Хезболле» и заказных убийств политиков уже на территории самого Ирана, но это будет означать смену стратегии, к чему аятоллы, похоже, не готовы.

На самом деле Израиль первым вышел из режима «стратегического терпения» в 2023 году, начав большую войну против Палестины. И в этом он был не одинок. Азербайджан вернул Нагорный Карабах. Россия начала СВО на Украине. Китай четко обозначил претензии на Тайвань, Молдова — на Приднестровье, Венесуэла — на Западную Гайану. Турция оккупировала курдские территории Сирии. Япония начала форсированную милитаризацию. В КНДР больше не рассчитывают на мирное воссоединение с Южной Кореей.

Эпоха стратегического терпения уходит в прошлое. Во многом она стала следствием быстрой глобализации и роста мировой экономики после развала двухполярного мира. Обогащаться стало выгоднее, чем воевать. Россыпь межстрановых и международных конфликтов была заморожена на два десятилетия, а в основе деструктивных катаклизмов оказался суверенитет, который так и не смогла поглотить глобализация: его усердно ломали через цветные революции, с помощью отпрысков западных НКО и международного «права». В конце концов, только суверенные режимы могли себе позволить право на какие-либо стратегии. И, как правило, они выбирали «терпение».

«Стратегическое НЕтерпение» мог себе позволить только гегемон, и именно США чередой наглых непродуманных военных операций свергли полмира в кровавый хаос. Дело даже не только в десятках миллионов жертв и беженцев, разрушенных государствах и руинированных городах. Американская однополярность вернула культ агрессии, причем именно в контексте защиты национальных интересов. Большинству стало очевидно, что игра в «порядок, основанный на правилах» гегемона, постепенно превращает «стратегическое терпение» в «стратегическое смирение». Самый наглядный пример — Сербия, которая напрасно рассчитывала на «цивилизованный» формат возвращения Косова, заискивая перед авторами плана бомбежек Белграда. Европа пошла еще дальше, вслед за смирением вступив на путь покорности и самопожертвования.

В этих условиях воины не просто вернули былое влияние и стали доминировать над торговцами и политиками, но сама суть конвенционального компонента стала основой дипломатии и конкуренции. Развитие частных военных компаний для защиты экономических и политических интересов национальных государств — это не новация, а признак возвращения к

былым временам, когда добрым словом и пистолетом можно было добиться большего, чем одним добрым словом.

Решение о начале СВО — вынужденный шаг вследствие провала главного элемента «стратегического терпения» России на направлении расширения границ НАТО — Минских соглашений. И в то же время главные задачи Москвы не территории, а безопасность, свободная торговля, языковые и культурные права, правила добрососедства в Европе. В общем-то, гуманистические цели, право заявить которые пришлось отстаивать с оружием в руках.

Собравшиеся в Нью-Йорке на минувшей неделе члены Генассамблеи ООН решали, как остановить расползание хаоса, завершить старые и предупредить новые войны. В этом вопросе царили страх и единодушие, которых давно не ощущалось на данной площадке, — ей опять предрекают реформы, но сегодня трибуна ООН остается безальтернативной для такой массовой декларации, и как никогда тяжело звучал голос стран глобального Юга. Это тот редкий случай, когда коллективный страх может быть конвертирован в рабочие инициативы.

Тем более что апологетов «стратегического терпения» в мире осталось не так и мало, и, что важно, среди них крупные влиятельные державы: Россия (даже после старта СВО), Китай, Индия, Саудовская Аравия. Показательно, как часто их критикуют за мягкую позицию или сдвиг «красных линий». Что парадоксально, как правило, это не те люди, которые сидят под «градом» в Белгороде, в окопах под Угледорском или в руинах Газы. Война вдруг резко становится недопустимым злом, когда приходит в твой дом и отнимает жизни твоих родных.

И наоборот, чем меньше бессонных ночей, проведенных под обстрелами в коридорах и ваннах, тем больше призывов к эскалации и военным маршам. Тем легче выделешь деньги на ракеты и танки, чем дальше на земном шаре от тебя умирают люди. В идеале — укрыться за океанами в десятках тысяч километров и воевать чужими руками. И вот на этот случай нам приходится по-прежнему терпеливо и стратегично корректировать ядерную стратегию. ■

«Принуждение к миру», «мирные соглашения через военную победу», «европейский фонд мира для поставок оружия», «40 тысяч смертей для борьбы с терроризмом» — все эти оруэлловские концепции в жанре «мир — это война» стали ярким маркером новой реальности, которая пугает уже не только граждан-статистов



Александр Смирнов

Уроки английского языка для Зеленского

США намекнули на готовность возобновить переговорный процесс с Россией, однако намерены вести диалог с позиции силы. Москва дала понять, что любая попытка эскалации вооруженного конфликта на Украине может привести к применению ядерного оружия, и не спешит идти на уступки уходящей администрации Белого дома, понимая, что время работает на Россию

Кандидат в президенты США Дональд Трамп (справа) заявил, что в случае избрания готов сотрудничать с демократами для завершения войны на Украине. Он сказал, что у него хорошие отношения и с Зеленским, и с Путиным. «Надеюсь, у нас с вами отношения лучше», — прокомментировал Владимир Зеленский

Главным политическим событием прошлой недели стала сессия Генеральной Ассамблеи ООН, а основной темой выступлений лидеров мировых держав был призыв не допустить перерастания двух локальных войн, на Украине и на Ближнем Востоке, в глобальный военный конфликт. На этом фоне принципиальная интрига сохранялась в более предметном вопросе: пойдут ли США на новый виток эскалации на Украине?

Казалось бы, иного выбора у Вашингтона не оставалось, поскольку Киев медленно, но уверенно движется к полному военному поражению. Переломить ситуацию, хотя бы временно, могли бы удары западным оружием по «старой» российской территории. Однако Москва дала понять, что, если Вашингтон отменит решение ограничить зону геополитического столкновения признаваемой Западом территорией Украины, не стоит рассчитывать, что война придет только на территорию России. Заказчики эскалации тоже могут получить ракеты по чувствительным местам.

Деблем для оглашения Вашингтоном своего окончательного решения должен был стать визит узурпировавшего украинскую власть **Владимира Зеленского** в США и его переговоры с президентом **Джо Байденом**. Но не дожидаясь уже обреченных на провал гастролей экс-кавээнщика, США начали подавать сигналы России о желании договориться.

В частности, Белый дом заявил о готовности возобновить переговоры с Россией по Договору о сокращении стратегических наступательных вооружений (ДСНВ). «Это зависит от президента Путина. До тех пор пока Путин не изменит своего взгляда и подхода, возобновления переговоров по ДСНВ не произойдет», — заявил координатор по стратегическим коммуникациям в Совете национальной безопасности США **Джон Кирби**. При этом в Белом доме прекрасно понимали, что Россия не пойдет на разоружение в условиях, когда США и их союзники накачивают Украину оружием для ударов по российской армии и заявляют о планах разместить в Европе ракеты средней дальности.

Тем не менее ДСНВ является одним из кирпичиков общей системы безопасности, которую США и России предстоит построить заново и совместными усилиями. Еще в январе 2021 года советник президента США по национальной безопасности **Джейк Салливан** заявил, что продление ДСНВ-3 — это лишь начало серьезных переговоров с Россией. «Необходимы серьезные и основательные



Мировые институты, в том числе Совет Безопасности ООН, необходимо реформировать. «Альтернатива реформам — дальнейшая раздробленность. Либо реформы, либо разлад», — заявил на Генассамблее ООН генеральный секретарь организации Антониу Гутерриш

Москва дала понять, что, если Вашингтон отменит решение ограничить зону геополитического столкновения признаваемой Западом территорией Украины, не стоит рассчитывать, что война придет только на территорию России

переговоры по всему спектру ядерных вызовов и угроз вне СНВ-3», — сказал тогда Салливан. В декабре 2021 года Москва передала США свои предложения о гарантиях безопасности, предусматривающие отведение военной инфраструктуры НАТО к границам 1997 года, а в январе 2022-го в Женеве российская и американская делегации провели несколько раундов переговоров.

Приди тогда стороны к согласию, вряд ли возникла бы необходимость проводить СВО на Украине, а Киеву пришлось бы выполнять Минские соглашения. Таким образом, заявление Белого дома о готовности возобновить переговоры о СНВ можно расценивать как завуалированное предложение вернуться к теме обсуждения общих гарантий безопасности между Россией и США, тогда как конфликт на Украине является лишь одним из элементов этого диалога.

Кроме того, Кирби заявил, что вопрос территориальных уступок России со стороны Украины должен «оставаться на усмотрение президента Зеленского». «Он не получает указаний от Соединенных Штатов и администрации в том или ином виде, когда речь идет об этом», — сказал координатор по стратегическим коммуникациям.

Мы помним, что весной 2022 года Зеленский получил из Вашингтона и Лондона указание не подписывать с Россией мирный договор, а воевать дальше. А теперь, когда война проиграна, Зеленский почему-то больше «не получает указаний от Соединенных Штатов». Эта ситуация очень напоминает положение президента Грузии **Михаила Саакашвили** в 2008 году, которому США посоветовали напасть на Южную Осетию, а после венного поражения рекомендовали выпутываться самостоятельно.



Министр иностранных дел России Сергей Лавров и глава МИД Китая Ван И обсудили перспективы урегулирования украинского кризиса. Китай, Бразилия и другие страны глобального Юга создадут платформу «Друзья мира» для выработки предложений и мирного разрешения украинского кризиса

ПРЕСС-СЛУЖБА МИД РФ/ТАСС

Текст выступления президента США Джо Байдена на Генассамблее ООН был написан таким образом, чтобы доказать его приверженность делу мира во всем мире. Байден вспомнил, что работал сенатором в 1972 году, когда шла холодная война, война во Вьетнаме и назревала война на Ближнем Востоке, и старался преодолеть эти кризисы. Затем он привел в пример свои достижения на посту вице-президента и президента США — относительное умиротворение в Ираке и вывод американских войск из Афганистана.

Украина попала вместе с сектором Газа и Суданом в один пул современных конфликтов, которые необходимо разрешить как можно быстрее. А чтобы Байдена не заподозрили в пораженческих настроениях, он заявил, что Россия уже проиграла войну, поскольку якобы хотела уничтожения Украины. В этот момент камера показала сидящего в зале Зеленского, который, судя по максимально кислому выражению лица, прекрасно понял, куда клонит Байден.

Отказ США от идеи резкой эскалации и готовность к переговорам с Россией отнюдь не означает автоматического прекращения военной помощи Украине и тем более завершения военных действий. Пока Москва и Вашингтон не придут к комплексному соглашению по вопросам глобальной безопасности,

«бесплатно» Украину американцы не отдадут.

Москве вряд ли стоит отказываться от начала предварительных, может быть неофициальных, консультаций с Вашингтоном. Но при этом России нет смысла торопить события, поскольку время работает на нее. Победа на президентских выборах вице-президента США Камалы Харрис, вероятнее всего, будет означать сохранение текущего внешнеполитического курса Вашингтона. А в случае возвращения в Белый дом экс-президента США Дональда Трампа возможно значительное смягчение американской переговорной позиции. На фронте ситуация тоже развивается в пользу российской армии: она увеличивает темпы наступления. То есть переговорная позиция Москвы становится сильнее. А если Белый дом спешит заключить сделку до президентских выборов в США — прекрасно, пусть вносит свои предложения.

Действующая администрация США слишком долго разрывалась между необходимостью признать новые условия, сложившиеся в мире, при которых США еще остаются сверхдержавой, но уже не могут диктовать свою волю большинству стран, и абсолютными иллюзиями о своей безальтернативной гегемонии. В итоге Байден, словно Раневская из «Вишневого сада», вскоре нас покинет,

не сумев ни сохранить для США старый комфортный образ жизни, ни извлечь выгоды от идущей трансформации международных отношений.

Жесткий ответ Путина

Около трех недель в западной прессе публиковались сливы американских чиновников о том, что США, возможно, разрешат применение против признаваемой ими территории России британских ракет Storm Shadow и их французского аналога Scalp (в обоих типах ракет есть американские комплектующие, поэтому необходимо согласие США), но не разрешат использовать американские ракеты ATACMS.

Президент России Владимир Путин посчитал своим долгом лично отреагировать на эту дискуссию, оценив гипотетическую возможность таких ракетных ударов как прямое участие западных стран в военном конфликте. «А если это так, то, имея в виду изменение самой сути этого конфликта, мы будем принимать соответствующие решения, исходя из тех угроз, которые нам будут создаваться... Полетные задания в эти ракетные системы, по сути, могут вносить только военнослужащие стран НАТО. Украинские военнослужащие сделать этого не могут. Поэтому речь идет не о том, чтобы разрешать украинскому режиму наносить удары по России этим

оружием или не разрешать. Речь идет о том, чтобы принять решение: страны НАТО напрямую участвуют в военном конфликте или нет. Если это решение будет принято, это будет означать не что иное, как прямое участие стран НАТО — США, европейских стран — в войне на Украине», — заявил Путин.

Однако, по всей видимости, на Западе посчитали, что «участие в войне» не обязательно означает получение удара по своей территории, и рассуждения о ра-

с президентом Белоруссии все эти вопросы согласованы. В том числе если противник, используя обычное оружие, создает критическую угрозу нашему суверенитету», — сказал Путин.

И дискуссия на Западе относительно ракетных ударов по России сразу прекратилась, сменившись на разного рода осуждения «ядерной эскалации Москвы». Это стало лучшим доказательством того, что послание не только получено, но и правильно понято.

личество дальнобойных ракет у Украины ограничено и увеличить его сложно.

Иными словами, если у Запада что-то не получилось, то надо сделать вид, что не очень-то и хотелось.

Забористый план Зеленского

О существовании некоего «плана победы» Зеленский поведал еще более месяца назад, когда стало окончательно понятно, что вторжение украинской армии в Курскую область провалилось: ВСУ не только не удалось захватить АЭС в Курчатове или приблизиться к Курску, но и заставить Москву остановить наступление на Донбассе, перебросив резервы на новое направление. В итоге из проблемы для России курское наступление превратилось в проблему для Украины: последние резервы обменены на контроль ненужной Киеву территории, растянувшийся фронт требует еще больших сил для его удержания, а наступление на Донбассе не только не остановилось, а ускорилось.

«План победы» держался в секрете, но в общих чертах он выглядел как требование к Западу резко увеличить военную поддержку Украины, в том числе за счет поставок дальнобойных ракет для ударов вглубь территории России; усиление экономического давления на Москву — вероятнее всего, под этим подразумевалась попытка остановить экспорт российских энергоресурсов; политическое давление — поскольку давить на Кремль бесполезно, очевидно, что Киев просил сильнее надавить на Китай, Бразилию, Индию и другие страны глобального Юга, а кроме того, пообещать принять Украину в НАТО и дать ей твердые гарантии безопасности на период вступления; экономический аспект, тут все как обычно: дайте еще денег, и побольше.

О том, что никакого рабочего «плана победы» нет, а есть лишь набор хотелок, стало понятно еще неделю назад. 16 сентября в своем вечернем видеообращении Зеленский заявил, что работа над «планом победы» кипит. «В течение всего дня в разных форматах — совещания по подготовке нашего, украинского, «плана победы». Реальное наполнение всех пунктов. Военное наполнение, политическое, дипломатическое, экономическое. Привлечены ключевые лица по каждому направлению. Более чем на 90 процентов все выписано», — сказал Зеленский, пообещав, что через неделю документ будет готов.

Однако уже на следующий день постоянный представитель США при ООН Линда Томас-Гринфилд заявила, что была ознакомлена с «планом по-

Весной 2022 года Зеленский получил из Вашингтона и Лондона указание не подписывать с Россией мирный договор. А теперь, когда война проиграна, Белый дом оставляет вопрос территориальных уступок России «на усмотрение президента Зеленского»

кетных ударах по России продолжились. И Путину пришлось уточнить позицию.

Президент провел заседание постоянного совещания Совета безопасности РФ по ядерному сдерживанию, в ходе которого обсуждался вопрос обновления основ государственной политики в области ядерного сдерживания. «Сегодня ядерная триада остается важнейшей гарантией обеспечения безопасности нашего государства и граждан, инструментом поддержания стратегического паритета и баланса сил в мире... В обновленной редакции документа агрессию против России со стороны любого неядерного государства, но с участием или при поддержке ядерного государства предлагается рассматривать как их совместное нападение на Российскую Федерацию. Также четко фиксируются условия перехода России к применению ядерного оружия. Будем рассматривать такую возможность уже при получении достоверной информации о масштабном старте средств воздушно-космического нападения и пересечении ими нашей государственной границы. Имею в виду самолеты стратегической и тактической авиации, крылатые ракеты, беспилотники, гиперзвуковые и другие летательные аппараты. Оставляем за собой право применить ядерное оружие в случае агрессии против России и Белоруссии как участника Союзного государства. С белорусской стороной,

Международные отношения помимо формальных правил, которые чаще всего нарушаются, имеют ряд неписаных принципов, которые свято соблюдаются. В качестве примера можно привести Карибский кризис 1962 года. До него СССР и США почти напрямую (самолетами и средствами ПВО управляли советские «военные советники») воевали в Корею, а после него во Вьетнаме. Но у США не было намерений нанести удар по СССР в качестве мести.

А вот во время Карибского кризиса на Кубе были размещены советские ядерные ракеты, что американцы расценили как повод к войне. И эта оценка вряд ли могла измениться, если бы в Москве в 1962 году обсуждали возможность нанесения неядерных ракетных ударов, только по Флориде и только ракетами чешской и польской сборки.

Дискуссия о ракетных ударах по России, начавшаяся на Западе со сливов в прессу, сливом в прессу и завершилась. Издание New York Times со ссылкой на источники в разведке США сообщило, что если Вашингтон согласился бы разрешить Киеву удары дальнобойным оружием по территории России, то Москва могла принять серьезные ответные меры против США и их союзников, не были исключены атаки со смертельным исходом. Кроме того, американская разведка считает, что эффективность ударов по России была бы невелика, поскольку ко-



Белый дом фактически выбросил «план победы» в мусорную корзину, при этом на словах выразив Зеленскому полную поддержку. Коллективное фото с участием президента США Джо Байдена и украинского лидера Владимира Зеленского

беды» Зеленского и надеется помочь его продвижению. А спустя еще четыре дня директор по вопросам Европы Совета национальной безопасности США **Майкл Карпентер** заявил, что Белый дом пока не видел «плана победы» Зеленского.

Затем в западную прессу пошли утечки из Белого дома, согласно которым администрация президента США была разочарована представленным им украинским «планом победы».

В принципе, не так уж и важно, что было в этом плане и вообще, был ли он. Ошибка Зеленского состояла в том, что он попытался лезть не в свое дело — в стратегию США, тогда как ему поручен конкретный тактический участок. Зеленский наконец-то понял, что дела на его участке обречены на провал? Превосходно, он делает определенные успехи в личностном росте. Но какое отношение личные проблемы Зеленского имеют к американской стратегии сдерживания России, в которой Украине отведена роль трясины, где должны были надолго завязнуть российские вооруженные силы?

Пока Франция, Германия и Россия на полях сражений Европы веками выясняли, чья армия самая сильная в мире, теряя в некоторых битвах десятки тысяч человек, Британия гораздо меньшими силами покоряла Северную Америку, Индию, Австралию и Африку.

Причем британцы не пытались действовать лишь при помощи грубой силы, они играли на противоречиях местных племен, заставляя одних воевать на своей стороне против других. В конце концов, не британцы гонялись по всей Африке за рабами для последующей их перепродажи в Америку, они покупали их у местных вождей, платя им стеклянными бусами и другими предметами первой необходимости. И сегодня на территории Украины не американцы ловят мужчин для последующей их отправки на фронт, чтобы умереть за интересы США, это делает местная власть, получая из Вашингтона деньги и похвалы.

Зеленский прекрасно помнит, какие овации стоя ему устраивали представители обеих палат Конгресса США в 2022 году, когда он произносил свои «исторические речи». «Ну вы только посмотрите на него — вылитый Черчилль! Эх, нам бы такого умного и смелого лидера!» — твердила тогда вся западная пресса.

А вот попытка повторить те же речи натолкнулась на глухую стену непонимания: в прошлом году Зеленского не пустили выступить перед Конгрессом США, а в этом году с ним даже отказался встречаться спикер палаты представителей Конгресса США **Майк Джонсон**. Западная пресса перестала видеть в нем лидера свободного мира и все чаще концентрирует внимание на его недостат-

ках — дескать, авторитарен, самодур и слишком коррумпирован.

Но не зря же Зеленский считает себя умным человеком — он решил слегка обмануть США. Долгий и нудный пиар «плана победы» был призван поставить Белый дом в сложное положение: неужели он сможет сказать «нет», выступив против «плана победы» Украины? Но даже если Байден найдет в себе силы отказать, размышлял коварный Зеленский, он таким образом возьмет на себя всю политическую ответственность за военное поражение Украины, а я останусь весь в белом.

Встречи с партнерами

Были шанс у провинциального карточного шулера обыграть группу профессиональных фокусников — это вопрос риторический. Белый дом фактически выбросил «план победы» в мусорную корзину, при этом на словах выразив Зеленскому полную поддержку, объявив о «небывало большом» пакете военной помощи и пожелав ему скорейшей победы над Россией.

После переговоров Зеленского с Байденом было заявлено, что США выделяют Украине 2,4 млрд долларов. «Я также поручил Пентагону отправить все оставшиеся средства, выделенные Украине на помощь в обеспечении безопасности, до конца срока, то есть до 20 января», — сказал Байден.

Речь идет о 61 млрд долларов, одобренных Конгрессом США еще в апреле этого года. Из них лишь 23 млрд предназначались непосредственно Украине — 13,8 млрд выделено на поставки оружия, а 9,43 млрд — на поддержку украинского бюджета. Остальные средства пошли Пентагону на восполнение запасов оружия на складах американской армии и на «текущие военные операции США в регионе». Таким образом, Байден пообещал к январю

допускающего отказ Украины от части территорий, Харрис даже не слышала.

Зеленский, освоивший украинский язык, сейчас усиленно учит английский и старается в США говорить только на нем. Он уже знал, что вопрос «как вы?» означает приветствие, а не желание поинтересоваться вашими делами. А теперь усвоил и следующий урок: выражения «добьемся победы» и «неколебимая поддержка» означают, что США будут поступать только так, как им выгодно.

Свой нынешний визит в США украинский лидер начал с посещения завода по производству артиллерийских снарядов в штате Пенсильвания — это один из семи «колеблющихся» штатов, которые решат исход президентских выборов. Майк Джонсон написал Зеленскому письмо, в котором потребовал немедленно уволить посла Украины в США **Оксану Маркарову** за организацию вмешательства в американские выборы.

«Посол Маркарова организовала мероприятие на американском производственном объекте. Этот объект находится в политически спорном штате, и тур проводился с участием ключевого политического сторонника Камалы Харрис, при этом не было приглашено ни одного республиканца... Это было явно предвыборное мероприятие, направленное на поддержку демократов, и очевидно является вмешательством в выборы», — написал спикер нижней палаты Конгресса США.

Затем украинская делегация едва не сорвала встречу с Трампом, отказавшись ехать к нему во Флориду, в поместье Мар-а-Лаго, и требуя встречи на нейтральной территории. Трамп отказался, поскольку был заинтересован во встрече с Зеленским лишь ради желания показать, что иностранные лидеры ищут с ним встречи, а не он сам бежит по их вызовам.

В итоге команда Зеленского поняла, что совершила ошибку, отправив «дорогую Трампу» письмо в заискивающем стиле, содержащее пассажи о том, что Зеленский вспоминает их последний телефонный разговор, который был так хорош. И коварный Трамп в очередной раз опубличивал этот документ, тем самым доказывая, что иностранные лидеры не только ищут с ним встречи, но и готовы унижаться ради нее. В итоге встреча прошла на территории Трампа — в его нью-йоркском небоскребе Trump Tower.

Перед переговорами с Зеленским Трамп напомнил своему гостю о процедуре своего импичмента 2019 года, давая понять, что он ничего не забыл, но якобы не держит зла. Кроме того, Трамп заявил, что имеет очень хорошие отношения с Владимиром Зеленским и очень хорошие отношения с президентом Путиным, что должно дать быстрый результат по урегулированию конфликта. По итогам переговоров Трамп и Зеленский избегали конкретики, ограничиваясь общими фразами о «справедливом мире», что может свидетельствовать о том, что стороны не достигли взаимопонимания. ■

В итоге Байден, словно Раневская из «Вишневого сада»,

вскоре нас покинет, не сумев ни сохранить для США

старый комфортный образ жизни, ни извлечь выгоды

от идущей трансформации международных отношений

следующего года отдать обещанное этой весной.

По поводу НАТО президент США заявил, что когда-то Украина туда вступит, но не сделал требуемого Зеленским приглашения Киеву вступить в Альянс. А тема ракетных ударов по России даже не поднималась.

Может быть, Зеленский возлагал какие-то надежды на встречу с вице-президентом США, кандидатом в президенты от Демократической партии Камалой Харрис, чья позиция будет отличаться от нынешнего курса Белого дома. Во время совместной пресс-конференции по итогам переговоров Харрис заявила о непоколебимой поддержке Украины, о том, как она все сделает для военной победы Украины. Однако несчастный и растерянный вид Зеленского говорил о том, что за закрытыми дверями он услышал что-то совсем другое.

«Есть такие люди в нашей стране, которые хотят, чтобы Украина отказалась от части своей суверенной территории, которые требуют, чтобы Украина согласилась на нейтралитет... это аналогично предложениям Путина, это аналогично предложениям мира, это аналогично предложению капитуляции», — заявила Харрис. Видимо, она предполагала, что критикует кандидата в президенты США от Республиканской партии, хотя Дональд Трамп такого не говорил, а о заявлении Белого дома,

На встрече с Трампом

В далеком 2019 году Зеленский сначала решил поддержать на президентских выборах США 2020 года действующего главу Белого дома Дональда Трампа, пообещав возбудить уголовное дело о коррупции против кандидата в президенты США от Демпартии Джо Байдена. Однако затем переметнулся к демократам, обвинив Трампа в «давлении на Украину», что послужило поводом для начала процедуры импичмента против главы Белого дома.

Тогда Трампу ничего не оставалось, как обнародовать стенограмму телефонных переговоров с Зеленским, в ходе которых украинский президент по своей инициативе обещал возбудить уголовное дело в отношении Байдена, но сослался на объективные сложности.

В конце прошлого года он снова нахамил Трампу в ответ на его обещание остановить войну за 24 часа после победы на президентских выборах. Зеленский принялся каламбурить, заявив, что приглашает Трампа на Украину, где «мне понадобится 24 минуты, чтобы объяснить, что он не может управлять этой войной». Через несколько месяцев Зеленский вновь вызвал Трампа на Украину «на поговорить», назвав его предложение остановить войну опасным и пригрозив свозить его на фронт.

Николай Ульянов

Микроэлектронику растят льготами

Правительство намерено предоставить радиоэлектронной промышленности дополнительные преференции



В России пока потребляется печатных плат больше, чем производится

Российская микроэлектроника критически зависит от иностранных технологий, и эту зависимость нам необходимо преодолеть. Об этом, выступая на форуме «Микроэлектроника-2024», заявил председатель правительства России **Михаил Мишустин**. Решение этой системной задачи, считает премьер, возможно за счет формирования собственной мощной отрасли электронного машиностроения, в частности освоения выпуска средств производства, в том числе литографических машин для «печати» микропроцессоров.

Берите, пока дают

Михаил Мишустин отметил, что Россия обладает возможностями, которые позволят решить эту задачу. «Отрасль, находившаяся в системном упадке и отстающая от уровня развитых стран на десятки лет, преобразуется в действительно инновационную основу научно-технологического и экономического прогресса нашей страны на долгосрочную перспективу», — уверен Михаил Мишустин.

Он рассказал, что если в 2020 году бюджетные инвестиции в отрасль не превышали 10 млрд рублей, то по итогам этого года их размер, как ожидается, составит почти 150 млрд рублей, а всего за последние четыре года из бюджета было выделено более 430 млрд рублей.

Для сравнения: правительство готовит федеральный проект, направленный на развитие промышленной робототехники и автоматизации производства. Тоже, отметим, весьма важная задача для страны и при этом крайне амбициозная. Как известно, президент поставил цель: к 2030 году Россия должна войти в топ-25 стран по «проникновению» роботов в промышленность. По разным оценкам, у нас в стране от 9 до 19 роботов на 10 тыс. работников. В среднем по миру — 151 единица. То есть нам придется очень постараться, чтобы достичь поставленной президентом цели. Нужно будет на порядок увеличить число ежегодно устанавливаемых на производствах промышленных роботов. И при этом финансирование в виде субсидий и льготного кредитования производителей промышленной робототехники и компаний, которые будут внедрять роботов в свое производство, до 2030 года запланировано в размере порядка 350 млрд рублей.

Михаил Мишустин не сказал, какие ассигнования для микроэлектроники предполагаются в дальнейшем. Однако, учитывая ситуацию, они вряд ли будут снижены. Более того, премьер напомнил, что для предприятий отрасли установлены льготная ставка налога на прибыль и пониженная ставка страховых взносов, что позволило компаниям сэкономить более 70 млрд рублей. Сейчас, как из-

вестно, предприятия радиоэлектронной промышленности, включенные в специальный реестр Минпромторга, освобождены от уплаты налога на прибыль в региональный бюджет, а в федеральный платят 3%. Страховые взносы для них снижены до 7,6%.

Михаил Мишустин пообещал продлить эти льготы еще на три года. Более того, не исключено, что в ближайшее время правительство распространит их и на предприятия электронного машиностроения и производителей специальных материалов и веществ, которые используются при производстве микроэлектроники.

Печать нанометрами

Поддержка со стороны государства и выросший в связи с закрытием многих рынков спрос на отечественную продукцию радиоэлектронной промышленности способствовали росту производства в отрасли. Как рассказал заместитель министра промышленности и торговли **Василий Шпак**, курирующий микроэлектронику, за последние четыре года производство электронной продукции в стране выросло в 1,6 раза. А по итогам 2023 года в деньгах объем ее производства составил 2,63 трлн рублей. При этом произошел существенный рост числа товарных позиций, выпускаемых радиоэлектронной промышленностью: если в 2023 году в реестре было зареги-

стрировано около 18 тыс. позиций, то в 2024-м — 27 тыс. Как и в ряде других отраслей, целью развития электронной промышленности заявлено достижение технологического суверенитета.

Василий Шпак, выступая на сессии форума, посвященной государственной политике в сфере электроники, сообщил, что основными индикаторами достижения технологического суверенитета являются продолжение роста отрасли до 6,3 трлн рублей в год, обеспечение внутренних потребностей в электронной продукции не менее чем на 70%, обеспечение суверенитета в области ресурсов и средств производства и освоение в промышленном производстве технологических норм 28 нм и ниже.

Россия входит в число стран, которые имеют собственное производство полупроводников. Другое дело, что наши возможности в части производства микросхем остановились на топологических нормах 90 нм. И то, как говорят участники рынка, в реальности тот же «Микрон» способен стабильно выпускать продукцию по техпроцессу 180 нм. Еще один крупный производитель — «Ангстрем» — производит интегральные схемы с топологическими нормами от 1 мкм до 0,6 мкм. И все это на фоне массового выпуска чипов мировыми лидерами по нормам 10 нм, 7 нм и даже меньше.

Но самая главная проблема — средства производства для выпуска микросхем. Если раньше можно было покупать фотолитографические машины за границей, то сейчас от такой возможности мы отрезаны. Ведущие производители такого оборудования — нидерландская ASML, японские Canon и Nikon — резиденты недружественных стран. Летом этого года Василий Шпак рассказал, что в стране создан первый отечественный литограф для производства микросхем. Его топологическая норма — 350 нм. Понятно, что на фоне лидеров рынка это нельзя назвать достижением, но с точки зрения обретения технологического суверенитета в процессе производства микросхем, это важный шаг.

На Восточном экономическом форуме глава Минпромторга **Антон Алиханов** заявил ТАСС, что отечественный литограф, который обеспечит производство по техпроцессу 130 нм, появится в 2026 году. «Лазеры для этих устройств также разрабатываются внутри страны. В планах — объявить следующую работу, чтобы выйти на топологию 90–65 нанометров», — рассказал министр. Срок, когда появится машина с нормой 90–65 нм, Антон Алиханов не назвал. Так что пока непонятно, на каких литографах будут освоены топологические нормы 28 нм к 2030 году. Возможно, это будут китай-

ские машины — государственная SMEE (Shanghai Micro Electronics Equipment) уже производит литографическое оборудование на 28 нм. А недавно китайское правительство, не назвав конкретные компании, заявило, что в стране созданы две литографические машины, подчеркнув, что они «достигли значительных технологических прорывов, владеют правами интеллектуальной собственности, но еще не представлены на рынке».

ЭКБ устояла перед санкциями

Хотя первые звенья технологической цепочки у нас еще только начинают выковываться, с производством конечной продукции, необходимой потребителям, радиоэлектронная промышленность справляется.

Генеральный директор завода «Микрон» **Гульнара Хасьянова** рассказала, что компания освоила выпуск силовой электроники: на ее базе, в частности, уже вышли изделия, которые управляют электроприводом атомных ледоколов.

«Микрон» уже освоил свыше 800 типоминималов силовой электроники и ежегодно к ним добавляется еще не менее 50. В компании отмечают, что в техпроцессе кристалльного производства применяются десятки сверхчистых химических материалов, газов и газовых смесей, из них 27 уже успешно аттестованы и замещены на российские сверхчистые материалы. «Импортозамещение материалов — остроактуальная задача, активно над ней работаем. Наша цель в среднесрочной перспективе — полностью перейти на отечественные материалы», — объясняют в компании. Один из важнейших химических материалов, который используется в процессе фотолитографии, — фоторезист. Гульнара Хасьянова отметила, что импортозамещение этого материала идет сложно: «С шестьдесят третьей попытки сделали, но ОКР еще не закончились. В 2025 году планирую, что уже перейду на отечественный резист. Опытный образец получился на уровне мирового аналога» (цитата по ТАСС).

«Мы заменили более сорока видов санкционных продуктов, таких как комбинация приборов, стеклоподъемники, блоки управления фарами и многие другие, — рассказывает генеральный директор НПП «Итэлма» **Алексей Воробьев**. — Но самое главное, мы перешли на санкционно стойкую компонентную базу. Это позволяет нам бесперебойно производить все необходимые электронные изделия для наших заказчиков».

В начале июня «Итэлма» и КАМАЗ договорились использовать на автомобилях и автобусах автопроизводителя линейку электронных блоков от «Итэлма».

В сообщении отмечено, что «применение санкционно устойчивой ЭКБ должно привести к снижению стоимости блоков электронной архитектуры, что в полной мере соответствует ожиданиям КАМАЗа и делает сотрудничество с НПП «Итэлма» особенно значимым для обеспечения конкурентоспособности автомобилей КАМАЗ на российском и внешних рынках». Напомним, что ранее, в мае этого года, глава КАМАЗа **Сергей Когогин** на одном из совещаний по автопрому раскритиковал компанию «Итэлма» как раз за высокие цены на ее продукцию. «А если сравнить цены, по которым они нам поставляли продукцию в 2021 году и сегодня, то разница в четыре раза», — заявил он.

В середине сентября «Итэлма» объявила о намерении запустить роботизированное производство печатных плат до шестого класса точности (всего их семь) с максимальной локализацией. По словам Алексея Воробьева, потребность самой компании в печатных платах в 2023 году составила 40 тыс. кв. м, а до 2030 года их годовое потребление вырастет в два раза. Важно, что использование отечественных плат производителями электроники необходимо для того, чтобы их продукция была признана российской, что позволяет участвовать в государственных закупках.

Ранее «Коммерсант» сообщал со ссылкой на участников рынка о намерении госкорпорации «Росатом», GS Group и компании «Аквариус» создать предприятие полного цикла по производству печатных плат до седьмого класса точности. Платы седьмого класса в России не выпускаются. В основном они закупаются в Китае и используются при производстве высокоточных изделий.

Российский производитель электроники группа компаний «Бештау» в преддверии выставки заявил о запуске линии по производству печатных плат. Компания особо подчеркнула, что линия работает на российском сырье, используются российская химия и оборудование. Пока линия будет производить платы четвертого-пятого класса сложности. В планах «Бештау» — дойти до шестого класса. Сейчас линия способна выпускать до 18 кв. м печатных плат в смену. Но, как говорит **Олег Осипов**, соучредитель группы компаний «Бештау», в ближайшие три-четыре месяца линия будет модернизирована и сможет выпускать до 36–45 кв. м. Впрочем, на этом компания останавливаться не собирается и будет дальше наращивать производство печатных плат. В ее планах — в течение года перейти в своем производстве электронной техники на стопроцентное использование российских плат. ■

Лина Калянина Бизнес на вау-эффекте

Бурный рост российской косметической компании «Гельтек» обусловлен несколькими факторами: инновациями в продукте, умением продавать на маркетплейсах, инвестициями в маркетинг и личным участием основателей компании во всех бизнес-процессах — от закупки сырья до реакции на отзывы потребителей



Основатель косметической компании «Гельтек» Сергей Кириш: «Если мы хотим делать самые крутые продукты, мы должны стремиться к тому, чтобы у нас было все лучшее на всех этапах»

«Н

екотрые по-прежнему думают, что косметика продается на полке в магазине. Нет! Косметика продается на маркетплейсе!» — уверенно говорит в интервью «Моноклю» **Сергей Кириш**, основатель и владелец российской косметической компании «Гельтек». Этот набирающий популярность стереотип покупательского поведения за последние два-три года перевернул российский косметический рынок. Молодые российские бренды и компании через маркетплейсы получили огромную армию поклонников, активно экспериментируют с инновациями в ассортименте и постепенно, но уверенно оттесняют с российского рынка иностранных бренды.

Одна из таких компаний — «Гельтек» — вышла из медицинской сферы. Долгие годы она занималась производством медицинских гелей и до сих пор является лидером по их продажам. Новая жизнь началась после того, как «Гельтек» со своим — поначалу небольшим — портфелем косметики вышла на маркетплейсы: ее продажи начали кратно расти. Скрупулезное освоение инструментария электронных площадок подкреплялось серьезными усилиями в создании собственного GMP-производства, разработкой инновационных продуктов, открытым и тесным взаимодействием с потребителем. Сегодня «Гельтек» занимает значимые позиции в продажах универсальных электронных

площадок и претендует на то, чтобы стать самым инновационным российским производителем, выпускающим только высокоэффективные средства. О путях достижения этих целей Сергей Кириш рассказал в интервью «Моноклю».

— «Гельтек» — молодой российский бренд, однако ваша продукция чуть ли не больше других брендов обсуждается в социальных сетях, на маркетплейсах, профессиональным сообществом. Как так получилось?

— Мы активно растем и очень много инвестируем в маркетинг. Начиная с ковида оборот компании растет в полтора-два раза ежегодно. За последние несколько лет мы выросли раз в десять. После начала СВО темпы еще увеличились. С одной стороны, такие события — это большие потрясения для страны, а с другой — это фантастический, огромный шанс для российских производств, которые во многом жили в тени западных компаний. Западные компании самоизолировались и начали отдавать рынок.

— Но у вас была какая-то почва, чтобы сегодня совершить рывок?

— Компания была создана еще тридцать лет назад сотрудниками НИИ «Медполимер», в частности моей мамой и еще тремя сотрудниками, которые работали в этом НИИ в лаборатории



Для смешивания и заваривания косметики «Гельтек» использует самое передовое оборудование



Перед началом использования вся упаковка на «Гельтеке» долго тестируется

и еще при Советском Союзе придумали гель для проведения ультразвуковой диагностики. С развалом Союза этот продукт в России оказался никому не нужен, но эта группа энтузиастов решила все-таки дальше производить свой гель и попытаться его продавать в новых условиях. В 1994 году была осуществлена первая продажа геля медорганizations, и с этого берет свое начало компания «Гельтек» — от словосочетания «гелевые технологии».

Вскоре запустили производство гелей для аппаратной косметологии, добавив в существующие гели активные компоненты. Так появилась первая косметическая продукция «Гельтек». Потом произошел новый поворот, когда на производство приехал офтальмолог Геннадий Серафимович Полуниин, доктор наук, с предложением «докрутить» наши гели и сделать офтальмологическое средство для век. Так появился блефарогель, который до сих пор остается главной звездой «Гельтека» — в штучных продажах это наш главный бестселлер до сих пор.

— **Это медицинский препарат?**

— Это медизделие для век. Просто очищение и увлажнение. Но в блефарогеле-2 есть, например, сульфоконцентрол, который помогает бороться с демодекозом, особенно в ремиссии этого заболевания.

— **А косметику вы когда начали производить?**

— В начале 2000-х. В кризис 2009 года мы чуть не закрыли производство косметики, так как резко вырос курс валют, да и косметика не особо шла. Но мы тогда стиснули зубы и решили, что, наверное, когда-нибудь станет лучше. Мы начали постепенно экспериментировать с кремовыми структурами — делать кремы, крем-гели, и они постепенно пошли на рынок. «Гельтек» перестал быть чисто гелевым. Нашим звездным часом стал выход на маркетплейсы шесть лет назад. Мы это сделали быстрее, чем многие компании вокруг, но не так рано и хорошо, как некоторые наши конкуренты, с которыми мы и сейчас конкурируем. Это была, наверное, главная веха, которая определила всю нашу сегодняшнюю историю.

— **А вы сами когда и при каких обстоятельствах появились в семейной компании?**

— В компании я начинал работать с рядовых должностей, помогал семейному бизнесу, хотя в тот момент не думал, что свяжу свою судьбу именно с ним. За счет того, что поработал как рядовой сотрудник, очень многое потом было проще по-

нять. Seriously я включился в процесс, когда был на третьем курсе института. Компания тогда попала в сложную ситуацию, и нужно было активно включаться, помогать. Кризис преодолели, а в «Гельтеке» я уже остался и через несколько лет полноценно встал у руля.

— **Вы сказали, что задержались немного с выходом на маркетплейсы по сравнению с конкурентами.**

— Да, потому что мы целый год боролись с дискурсом: мол, косметологи, узнав о том, что продукция продается на маркетплейсах, перестанут вас покупать, и вы разоритесь на этом. А для нас косметологи тогда были важны. Как показала практика, косметологи и правда местами слегка снизили свои закупки тогда, но маркетплейсы полетели настолько резко вверх, что мы стали развивать это направление. Мы почувствовали, что там есть какое-то будущее. Дальше последовали два больших скачка. В ковид, когда начался бурный рост онлайн-покупок и бизнес получил огромный толчок. Мы выросли кратно тогда. В 2021 году косметика почти приблизилась к блефарогелю по объему продаж. И второй скачок связан с СВО, когда вообще все резко изменилось.

— **Что конкретно стало происходить?**

— Уже в первых числах марта 2022 года я понял, что быстро ничего не закончится, что будут санкции, а значит, нужно думать о будущем. Мы начали резко вкладываться в маркетинг, сделали публикации очень серьезных блогеров, вкладывались в продвижение больше, чем могли себе позволить на тот момент. На рынке большинство компаний тратили тогда в среднем два-три процента от оборота на рекламные расходы. Мы их резко нарастили до десяти процентов. А на самом деле надо было наращивать еще больше, что мы потом и сделали.

— **А производственных проблем не было?**

— Конечно, мы сталкивались с большими проблемами — с сырьем, с платежами. Нужно было массово заменять европейское сырье. Здесь мы работали на скорости. Я лично возглавлял штаб по замене сырья, который собирался раз в три дня, потому что такая была скорость изменений. В начале марта мы вложили в сырье все свободные деньги, закупили его у всех поставщиков со всех складов — я подозревал, что в ближайшее время поставок не будет. Тогда еще не все были уверены в этом: некоторые думали, что еще неделя, и все закончится. Я думал иначе и полгода занимался только сырьевой темой.



Лаборатория «Гельтек» — главное место, где создаются и тестируются новые продукты

— *Вы до этого в Европе закупались?*

— Да, в основном все поставки тогда шли из Европы. Теперь фокус на Азию: Китай, Южная Корея.

— *Разве не нужно бояться китайского сырья?*

— Нужно, конечно. Но примерно так же, как и китайских автомобилей. Десять лет назад китайские автомобили были шуткой, а сейчас их все знают. Там есть как простенькие, так и дорогие, качественные авто. Точно так же и с сырьем для косметики. Крутое сырье, найденное нами в Китае, стоит примерно столько же, сколько стоит сырье в Европе. Где-то чуть дешевле, где-то чуть дороже, но порядок такой же. Мы очень долго тестировали это сырье — благодаря закупкам, сделанным впрок, у нас было на это время.

— *И каков на сегодня итог ваших усилий в плане выручки?*

— Выручка с НДС в 2023 году была 1,6 миллиарда рублей, из которых косметика составляла примерно половину. В этом году я оцениваю выручку примерно в 2,3–2,4 миллиарда, из которых косметика составит 1,5 миллиарда. То есть если в прошлом году косметика и медицинское направление по обороту были 50 на 50, то в этом году косметика превысит медицину почти в два раза — будет 70 процентов на 30.

Каждый продукт — шедевр

— *У вас очень широкая линейка продуктов, как вы ее формируете? Какова вообще продуктовая стратегия?*

— Мы всегда думаем о качестве и эффективности. Качество в плане безопасности — это наша неизбежность, мы из медицинской сферы, это наша ДНК. А дальше, и это главное, мы пошли в сторону эффективности — реальной пользы для потребителя. Нам очень хотелось делать какие-то уникальные продукты, то, чего ни у кого больше нет. Или делать это лучше всех. Изначально все шло очень медленно, мы годами к этому шли, присматривались: это же разработчиков надо иметь сильных, компетенции, понимать, что надо сделать. И мы это у себя вырастили. Сегодня мы уверены, что делаем крутые продукты. Мы стремимся к тому, чтобы почти каждый продукт был шедевром. Говорю «почти», потому что некоторые продукты нам нужны

для линейки. У нас очень долгий цикл разработки продукта: мы очень долго ищем сырье, работаем только с проверенными, дорогими поставщиками.

Еще мы помешаны на упаковке. У нас не самая красивая упаковка на этом рынке. Но мы следуем нескольким принципам. Первый: упаковка должна быть предназначена для российских условий. Большая часть упаковки, которая продается на российском рынке, не способна пережить нашу зиму — при первой же заморозке она разваливается. Потому что все привыкли к тому, что косметика продается в магазине на полке. А сегодня косметика продается на маркетплейсе — это минимум 30 процентов рынка косметики, а с онлайн-магазинами парфюмерно-косметических сетей и вовсе будет 40 процентов. А это значит, что косметика до покупателей Wildberries и Ozon едет куда-нибудь в Сибирь на автомобиле и при минус 40 градусах упаковка не должна лопаться, деформироваться, протекать. И наоборот, в летнее время упаковка должна при перевозке и хранении выдерживать высокие температуры.

Я не знаю компаний, которые бы так фанатично и скрупулезно тестировали продукцию на предмет выживания при заморозке. Мы одни из немногих в России, кто фанатично в это уперт. Мы тестируем каждый флакон с каждым дозатором, с каждым типом продукции на размораживание и замораживание. Когда я говорю про качество, я говорю об этом. Хочется делать продукт, который человека не расстроит, чтобы человек попробовал нашу продукцию, сказал «вау» и больше с ней не расставался.

Второе: мы почти не используем картонную упаковку, в том числе из принципа: я не люблю лишний мусор. Используем только там, где это необходимо. А если это просто маркетинг, как чаще всего бывает, то нет, не хочу и сам предпочитаю жить без этого.

— *Ваши разработчики продукта как его придумывают? Какую задачу решают? Вообще, косметика решает какую-то задачу?*

— Решает, конечно же. Но понятно, что не все проблемы косметика может решить. Некоторые проблемы решаются аппаратной косметологией. А некоторые — хирургией. Но косметика способна обеспечивать поддерживающий эффект, делать кожу



Сергей Кириш: «Звездным часом нашей компании стал выход на маркетплейсы шесть лет назад»

более здоровой, улучшать внешний вид человека. Задача наших разработчиков — сделать высокоэффективную косметику. То есть там должна быть высокая концентрация активных компонентов, и при этом они должны быть по-умному положены в состав. Это сложная формула, над которой надо много думать. Мы очень долго делаем формулы.

— **Вы прямо сами придумываете рецептуры или все-таки более широко подходите к этому вопросу?**

— Конечно же, какие-то концепции мы подсматриваем. В принципе, весь мир развивается через подражание и улучшение того, что есть. Нет тех, кто говорит: я придумал что-то, чего никогда в этом мире не было! Оно все равно следует из чего-то. Вот мы точно так же, следуя из чего-то, получаем новую косметику. Как и все остальные, мы ездим по выставкам, смотрим за ведущими мировыми концернами, за трендами по сырью, по упаковке, по текстурам. И делаем свои выводы. Мы не являемся трендсеттерами. Мы следуем тем трендам, которые диктует рынок. И если мы сделаем продукт в тренде, мы выстреливаем.

— **А эти тренды кто задает?**

— Глобальные корпорации часто раскручивают какие-то компоненты, какие-то истории. И если это работает: людям нравится, они начинают массово покупать, — это становится трендом.

— **Можете назвать какие-то свои бестселлеры, которые попали в тот или иной тренд?**

— Например, у нас сейчас новый бестселлер — гель для душа с кислотами для проблемной кожи Acid Therapy — средство, которое реально улучшает кожу. Или, например, сыворотка для лица с пятью пептидами — один из наших многолетних лидеров. В ней такая комбинация пептидов, которые хорошо работают. Эту комбинацию сложно собрать, несмотря на то что все пептиды понятны. Нельзя просто напихать активы в средство — важно, чтобы они все не развалились, чтобы текстура была правильной. Или, например, наш солнцезащитный крем с SPF, который имеет легкую, нелипкую структуру — основная сложность при создании таких кремов. Когда мы его выпустили, это был первый oil-free солнцезащитный крем, сделанный не на основе масел. За счет этого он не выбеливал лицо и выгодно отличался от остальных. Сейчас такие продукты уже появились, но тогда мы были первыми.

Это все искусство технологов. Я уверен, что наши технологи делают одни из самых сложных продуктов на рынке в России. Про мир говорить я не буду, там, конечно, есть более крутые истории. Но в нашем ценовом сегменте — однозначно.

— **Вы стоите дороже, чем многие ваши конкуренты.**

— Да. Мы работаем в сегменте «средний плюс», ближе к дорогому. Средняя цена одной баночки косметики в районе 1750 рублей. У нас есть продукция, которая стоит 600 рублей, а есть 4000. Чудес не бывает: мы делаем средства, которые должны иметь вау-эффект. Если у тебя такое отношение к упаковке, крутая система менеджмента качества, потому что не многие косметические производства имеют сертификат GMP, если фанатично за всем этим следить, не идти на компромиссы ни с сырьем, ни с технологиями и платить людям хорошие деньги... В нашей сфере есть такая шутка: разработчики косметики получают денег меньше всего в сфере косметики. У нас это уже не так. Мы ценим людей, которые придумывают косметику, их зарплаты выше, чем во многих других компаниях. И мы будем усиливать перетекание денег в сторону тех людей, которые придумывают продукты, потому что это правильно.

Если мы хотим делать самые крутые продукты, мы должны стремиться к тому, чтобы у тебя было все лучшее на всех этапах. Например, мы одни из первых в отрасли внедрили систему IC ERP. Сегодня большинство косметических компаний не имеют даже простых производственных программ — все на бумажках. Мы давно компьютеризированы. Мы развиваем внутри сервис искусственного интеллекта. Есть рейтинг Минпромторга по цифровизации компаний. В нашей отрасли мы номер один в этом рейтинге.

— **А что вы делаете с искусственным интеллектом?**

— Есть две истории. Первая — внешняя. Мы запустили на сайте сервис Skin Assistant. Ты делаешь фото, селфи, в идеале с хорошим освещением, а программа определяет, какое у тебя состояние кожи, и рекомендует косметику под это. Мы этим проектом занимаемся с января. У нас очень много фотографий, мы учим нейросеть — собираем фотографии, размечаем их, делаем гипотезы и так далее. Мы в это довольно много денег инвестировали. Инвестируем еще в некоторые сервисы, которые находятся на этапе скорого запуска.

Вторая история: внутри компании мы уже год используем сервис искусственного интеллекта для работы с отзывами. «Гель-тек» получает более 30 тысяч отзывов каждый месяц. Отвечать на них вручную невозможно. Поэтому мы в качестве ответов запускаем поиск в базе знаний, которую мы сделали. Мы ее используем для работы с негативными отзывами, хотя это максимум три процента от всех отзывов, и большинство из них, типа, ну не понравилось. Каждый месяц мы ищем закономерности с попыткой предсказать, какие нас ждут проблемы. Мы резко снизили количество негатива — наверное, почти в два раза за последние два-три года — просто потому, что мы работаем постоянно над улучшением. Ни одна жалоба не остается без рассмотрения.

— **У вас собственное производство или где-то размещаете заказы?**

— Только собственное производство. Потому что это наша точка прибыли. Мы хотим полностью контролировать все производство от момента разработки продукта до отгрузки со склада. Я вообще люблю все in-house. У нас собственные склады, которые грузят на маркетплейсы сотни тысяч единиц продукции. У нас собственное рекламное агентство, занимающееся в том числе фото- и видеопродакшеном, SMM и дизайном. Я стремлюсь все компетенции выращивать у себя.

— **Сколько вы инвестировали в производственную базу в течение последних нескольких лет?**

— Трудно сказать. Мы больше инвестируем в людей сейчас. Например, у нас производство работает в две смены. Оборудование



GMP-производство «Гельтек» включает в себя строгую систему качества и менеджмента производства

мы покупаем постоянно, и это все долго происходит. Скажем, мы начали делать техническое задание на производственное оборудование в сентябре прошлого года, и вот в конце этого сентября мы его ожидаем. И это быстрые китайцы. Когда я говорю про быстрых китайцев, это не ирония. В России через год мы бы только переходили к коммерческому предложению. Но у китайцев до СВО все было еще быстрее: к моменту, когда российские компании нам выкатывали коммерческое предложение, китайцы уже доставляли готовое оборудование. У нас есть определенное количество проверенных поставщиков оборудования, с которыми мы работаем много лет. Они под нас что-то делают, понимают нашу специфику. Мы и в России кое-что заказываем, но в плане оборудования, к сожалению, в Китае все гораздо сильнее.

— **Может, производство оборудования — это ваш следующий шаг?**

— Точно нет. Это совсем другая компетенция. Плюс производство косметики с таким ростом, как у нас, съедает безумное количество сил, энергии и внимания. Ни над чем другим думать невозможно. Развитие идет в смежных областях. Например, сейчас мы запускаем в Москве собственную клинику косметологии, которая будет работать на нашей косметике. Уже получили лицензию.

— **Я знаю, что вы сейчас строите собственное производство в Подмоскovie, будете туда перевозить мощности с арендованных сегодня площадей?**

— Не буду. То, что мы запланировали в 2021 году по мощностям, мы уже «съели», пока строили. Нам не хватит одного этого нового производства.

Рост — это дорого

— **Что показывает статистика продаж на маркетплейсах?**

— Что, например, на «Озоне» мы продаем номер четыре в категории «уходная косметика». Выше нас только собственные торговые марки самого «Озона» и еще две российские компании — Aravia и Mixit.

— **Это как раз те, кто опередил вас с выходом на маркетплейс и стал более успешным?**

— Да, они молодцы, раньше зашли. И за нами следуют тоже два российских бренда косметики — The Act и Art & Fact. Это топ-6 «Озона» в категории «уходная косметика», из них пять брендов — российские, в основном с собственным производством. Если говорить про Wildberries, то там позиции у нас похуже. Там нет категории «уходная косметика». Там есть категория «красота». Поэтому мы конкурируем с зубными пастами «Рокс», с мужскими дезодорантами и гелем для бритья Nivea, с каким-то макияжем и так далее.

— **Это их недоработка?**

— Да им все равно. И даже здесь мы в топ-50 компаний, причем в этом списке есть очень крупные.

— **Условия присутствия на маркетплейсе как меняются со временем?**

— Маркетплейсы увеличивают свою жадность с каждым ну не днем, наверное, но месяцем.

— **Повышают комиссии?**

— В основном это такие скрытые комиссии. Например, без встроенной в наш пакет услуг рекламы продавать на «Озоне» невозможно. Реклама сильно подорожала. Сильно дорожает логистика. Вроде бы это не комиссия, а вроде бы и комиссия. Успокаивает то, что, например, Amazon забирает себе где-то половину от оборота своих продавцов. Наши еще не приблизились к этому. Если говорить про продукцию нашего уровня, то мы отдаем на Wildberries порядка 25 процентов, на «Озоне» — 37–38 процентов.

— **Прилично. Никак не 17–19 процентов, которые маркетплейсы пишут в своих таблицах для продавцов.**

— У тебя может быть и 17 процентов, только жаль, что никто твой продукт не купит. Нужно еще процентов 20 добавить на рекламу и продвижение внутри маркетплейса.

— **А за что платите? Чтобы попасть наверх в выкладке?**

— У меня есть такая парадоксальная фраза: чтобы больше продавать, надо больше продавать. То есть ты растешь, только когда ты продал много в прошлом цикле. Чем больше ты продал в прошлом цикле, тем больше ты продашь в следующем цикле.



Все упаковки продукции на «Гельтеке» проверяются на устойчивость к заморозкам и высоким температурам



Минималистичная упаковка — одна из отличительных особенностей бренда «Гельтек»

— Это значит, что вы не сильно за маржей следите? Задача — наращивать объем продаж? Какая, кстати, маржинальность у вас?

— Ну, за маржей, конечно же, мы следим. В среднем мы везде стремимся к хорошей маржинальности — процентов 30. Какие-то продукты лучше, какие-то хуже. Понятно, что если более массовый продукт, то приходится немного ронять маржу, чтобы получить деньги на обороте. Но вообще, рост — это дорого. Конечно же, мы растим цены — деваться некуда. Сырье дорожает, курсы валют, как говорят, гуляют, зарплаты, рекламные расходы растут. Но мы стремимся повышать цены постепенно, точно.

— Можно ли без тотального включения в эти «программы продвижения» маркетплейсов динамично продавать и расти?

— Нет. Тем более без этого невозможно попасть в топ. Выйти наверх — это очень серьезный труд. Но в ответ тебя начинают ценить маркетплейсы. Когда ты поднимаешься наверх, активно растешь, маркетплейсы тебя замечают и предлагают, например, поставить свои продукты на специальную витрину на главную страницу. У «Озона» это «продукты-хаммеры», у Wildberries — «товары-герои». Ты, конечно, делаешь это в счет своей прибыли, но зато товар фантастически взлетает в продажах, ты получаешь большую охватность. Маркетплейсы предлагают это не всем подряд. Купить это размещение практически невозможно. Желающих сильно больше, чем возможностей у маркетплейса.

— Они это предлагают тем, кто их хорошо подкармливает?

— Кто имеет оборот, товарный запас для того, чтобы поддержать этот выход. Это надо еще выдержать. Потому что если у тебя не будет товара для резкого всплеска спроса, получится, что маркетплейс не заработает. То есть заработает только на рекламе, а на продажах — нет. А он же на продажах хочет заработать. Так же, как и я.

Я в себя верю

— Вы решили только на маркетплейсах сосредоточиться в плане каналов продаж?

— Не совсем. Мы работаем с розничными сетями — например, с «Золотым яблоком», у нас есть собственный сайт, сотрудничаем с косметологами, стоим в офлайне в аптеках, например на Дальнем

Востоке. Сейчас мы строим собственную сеть центров диагностики кожи. Это один из наших фокусов следующего года. Мы пойдем в офлайн, планируем развивать собственную розницу.

— Зачем вам?

— А это маркетинг. Люди любят пробовать. Очень часто людям для доверия и понимания нужно посмотреть продукт, понюхать, намазать его на себя. Да, у нас огромное количество отзывов, нас любят, мы много продаем через маркетплейсы, но до сих пор первый контакт часто совершается через офлайн. Поэтому мы решили развивать наши центры диагностики кожи, и это совершенно уникальный формат для российского рынка. Сейчас у нас работает пять центров — в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге и Калининграде. И мы строим еще один новый центр в Москве и центр в Новосибирске. В этом центре профессиональные косметологи проведут диагностику кожи, порекомендуют ту косметику, которая подойдет под ваш тип кожи. Помогут разобрать домашний уход, подкорректировать его, выдадут с собой пробники. И все это бесплатно.

— Для компании это дорого, наверное?

— Это дорогой маркетинг, эта история стоит нам миллионы рублей в месяц. Каждый человек стоит несколько тысяч рублей. Больше двух тысяч человек прошло через наши центры за август.

— Как оценить эффективность этой истории?

— До конца трудно понять. Но я вижу, что эти траты окупаются, продажи на маркетплейсах резко растут в тех городах, где мы открываем центры. Мы постоянно видим хорошие отзывы о посещаемости этих центров. И это, опять же, репутационная история. Да, мы готовы нести затраты, показывать, рассказывать. Этим я говорю, что я в себя верю.

— Маркетинг — одна из сильных сторон вашей компании. Ваш блог в Телеграме можно читать как ежедневную газету о производственных буднях. В ней вы, кстати, и про неудачи рассказываете. Зачем вы это делаете?

— Наш блог «За стеклом» — это, по сути, живой журнал производства. И я, и Диана (Диана Тужилкина, директор департамента косметической продукции «Гельтек»). — «Монокль» пишем туда свои мысли о бизнесе. В каждом бизнесе есть проблемы. Если ты о них рассказал и отрефлексировал, то на этих проблемах учишься не только ты сам, но и другие люди в будущем. Плюс это про доверие между нами и нашими потребителями,



В рейтинге Минпромторга по уровню цифровизации компаний «Гельтек» лидирует в косметической отрасли

потому что люди не верят, когда одни сплошные успехи. Нет тех, кто не ошибается. Некоторые стыдливо эти ошибки прячут. Но люди же замечают ошибки.

Например, у нас была совершенно чудовищная история с шампунями. Ровно год назад мы запускали шампуни, мы к этому шли два года. И вот через день приходит отзыв, что в тубе разошелся шов. Это могло похоронить весь наш запуск. Мы моментально остановили продажи. Слава богу, из-за того, что мы первые продажи делали через свой канал, эту продукцию купила лояльная аудитория, которая и пришла к нам с проблемой. Мы тут же остановили все продажи, организовали изъятия и замены. Написали о том, что есть проблемы. Это был негатив? Да. Но в итоге он мне сработал в репутационный плюс. Признание негатива и умение бороться с ним работает с репутацией в плюс. Понятно, что если только у тебя не каждый день ошибка на ошибке.

Как снять свой сериал

— *Конкуренция с импортом никуда не делась и продолжает нарастать, в частности с корейскими производителями. Как с ними конкурировать?*

— Вводить пошлину на готовую косметику, потому что корейская косметика имеет хорошие конкурентные преимущества перед российской — у них есть свое сырье. При этом корейцы ограничивают экспорт сырья к нам. Доля корейской косметики за 2023 год на российском рынке выросла. Российская тоже выросла, и гораздо сильнее, чем корейская. Но корейская растет, и я рассчитываю, что российское правительство защитит российское производство.

— *Как корейцы умудрились создать во всем мире моду на свою косметику? Мы так не можем?*

— Да, они молодцы, через моду на корейскую косметику развили отрасль, производство сырья. Сначала они начали внедрять везде свою корейскую культуру — К-поп, К-culture, К-сериалы. Сняли сериалы с продакт-плейсментом косметики и еды, с певицами их модными. Раздали их бесплатно для показа по всему миру. Весь мир посмотрел эти сериалы, которые, кстати, весьма

неплохие, и теперь все следят за корейской культурой, покупают корейские продукты и косметику. Корейцы считают, что продажи их косметики во всем мире за ближайшие несколько лет еще удвоятся. Государство активно поддерживает экспортную деятельность, делает общие для производителей выставки, субсидирует поездки, чтобы они единым кулаком выступали, не по одной компании, абы как. Поэтому корейская косметика становится популярна во всем мире, в том числе в России, в Китае, в Индии. И вслед за этим двигаются производство, сырье, оборудование.

— *Почему в России проблема с производством сырья?*

— Рынок маленький. Сырье есть смысл производить, когда есть большой рынок сбыта. Российский рынок маленький, наш экспорт никому не нужен. Но надежда есть. До СВО российские производители занимали 20 процентов рынка косметики. Сейчас перешли за 30, это хорошо. Чтобы российская косметика продаваласькратно больше и дальше по цепочке развивался рынок сырья, нужны протекционистские меры, защита собственного рынка пошлинами. В России уже, наверное, под 300 производств косметики и под 1000 марок косметики. Что, мы сами с собой не поконкурируем?

— *А вы на экспорт планируете что-то поставлять?*

— Да, мы, например, сейчас экспортируем медицинскую продукцию в Индию, готовимся выйти туда с косметикой. Во-первых, эта страна мне в принципе нравится. Во-вторых, я считаю, что надо идти на рынки, где не «красный океан». Да, Китай — фантастический рынок. Огромный. Очень отзывчивый. Но очень дорогой на вход. Чтобы войти в Китай, надо отдать денег раз в десять-двадцать больше, чем на индийский рынок, и без гарантий успеха. В Индию можно зайти дешевле. Я думаю, Индия догонит Китай в перспективе пяти-семи-десяти лет точно. Там идет фантастический рост, маркетплейсы дико растут, при этом там специализированные, нишевые маркетплейсы, по типу китайских. Говорят, что, мол, в Индии всего лишь 10 процентов богатых людей. Но это 150 миллионов человек! Может быть, нам там хватит места? Туда пошли все. Рынок находится в состоянии зарождения и создания новых историй.

■ Фотографии предоставлены компанией «Гельтек»

Александр Лабыкин

Засуха напомнила о сберегающих технологиях

Внедрение новаторского метода посева без вспашки поля позволит хозяйствам сэкономить на обработке почвы и повысить урожайность, что особенно важно в период климатических изменений и низкой рентабельности в растениеводстве



Специальный посевной комплекс для no-till-технологии разрезает землю и укладывает семена в получившиеся тонкие бороздки

ZHANG NAN/XINHUA VIA ZUMA

Аграрии бьют тревогу: к 20 сентября озимыми зерновыми было засеяно 8,3 млн гектаров против 9,3 млн годом ранее — это самый низкий показатель с 2013 года. Все дело в засушливой погоде: лето в центральных регионах и на юге России выдалось жарким, а осень — слишком сухой и теплой. Почти половину озимых еще предстоит высеять, и аграрии ищут способы минимизации потерь из-за возможного снижения урожайности после посадки семян в иссушенную землю. В такой ситуации выигрывают те немногочисленные хозяйства, которые уже давно используют новаторский метод так называемой нулевой обработки почвы, или беспашотный способ сева, позволяющий удерживать влагу в земле. Это также позволяет существенно сэкономить на удобрениях, технике, ГСМ и рабочей силе. Поэтому сегодня некоторые большие

агрохолдинги начали присматриваться к новой технологии для лучшей защиты полей от капризов погоды.

Жара сожрет озимые

Природа вновь допекает аграриев, которые уже понесли потери из-за заморозков в середине весны и жаркого мая. В сентябре в центральных и южных регионах России случилась сильнейшая за 145 лет метеонаблюдений засуха. По словам эксперта зернового рынка **Александра Корбута**, жаркое солнце в июле и августе плохо повлияло на урожай и качество яровых культур, высаженных в начале года. «Например, урожайность кукурузы на Юге страны оказалась одной из худших за последние двадцать лет, — рассказывает Александр Корбут. — А теперь некоторым регионам придется приостанавливать сев озимых: будут ждать дождей, чтобы не высаживать в сухую почву, заведомо губя часть урожая».

По данным аналитического центра «СовЭкон», сев зерновых отстает от средних значений на фоне неблагоприятной погоды в основных регионах выращивания озимых. За последние 30 дней в европейской части России выпало менее 20% от нормы осадков. «Сушь выступает сдерживающим фактором для сева и представляет угрозу для уже засеянных полей, — говорит гендиректор «СовЭкон» **Андрей Сизов**. — Темпы сева на Юге и в Поволжье отстают от прошлогодних показателей на 0,4 миллиона гектаров. В центральной части страны засеяно на 0,2 миллиона гектаров меньше, чем в 2023-м». Весьма вероятно, что на фоне повсеместной нехватки влаги растения войдут в зиму в плохом состоянии. «В первую очередь проблемы могут возникнуть в Поволжье, где раньше других регионов заканчивается вегетационный период и начинаются первые заморозки», — отмечает эксперт. Основные погодные модели

предсказывают в ближайшие две недели сохранение сухой погоды в Поволжье и Центре, чуть больше влаги на Юге. Эти факторы обусловили снижение прогноза сбора пшеницы: на 0,4 млн тонн (до 16,9 млн) в центральных районах и на 0,8 млн (до 17,0 млн) в Поволжье. Зато в Сибири и на Урале отличный урожай, поэтому «СовЭкон» повысил прогноз производства российской пшеницы в 2024 году на 0,4 млн тонн (до 82,9 млн).

Больше всего страдают от дефицита влаги озимые рапс, пшеница и рожь. И если прежде рапс сеяли в основном в южных регионах, то в последние годы под эту культуру отдали значительные площади в Центре России. «Думаю, поля под рапсом и озимой пшеницей в 2024 году сократятся», — предполагает Александр Корбут. По его мнению, наименьшие убытки будут у тех хозяйств, которые используют почвосберегающие технологии.

Без вспашки всходят семена

Одна из таких технологий — так называемая нулевая обработка почвы (no-till — «нет вспашки»), предполагающая, помимо прочего, высев семян без распаивания полей. По утверждению президента Национального движения сберегающего земледелия, главного редактора журнала «Ресурсосберегающее земледелие», члена-корреспондента РАЕН **Людмилы Орловой**, в России методом прямого (беспахотного) земледелия обрабатывается порядка 6 млн гектаров земель (из почти 370 млн гектаров сельхозугодий), его применяют свыше сотни компаний. «Если засуха продлится, те, кто использует данный метод, понесут минимальные потери: такая технология позволяет сохранять больше воды в почве. Это очевидно даже визуально: поле пахотное и непахотное — на втором влаги будет больше. Да, поначалу почву приходится обрабатывать гербицидами от сорняков — но не более, чем в случае с пахотным земледелием».

Технология не нова: агроном-практик **Иван Овсинский** предложил метод нулевой обработки еще в конце XIX века. Овсинский отказался от глубокой вспашки полей — вместо этого почву рыхлили на глубину всего 5 см специально сконструированным культиватором «Урожай» на конной тяге. По мнению агронома, такого небольшого слоя должно хватать для формирования почвенного «одеяла», которое поддерживает разность температур воздуха и глубинных слоев земли. Когда теплый воздух проходит через рыхлый слой («капилляры») и соприкасается с расположенной ниже прохладной землей, происходит конденсация водяных па-

ров, помогая почве подолгу удерживать влагу. Ученый утверждал, что его метод позволит вовсе обойтись без полива в засушливых регионах.

Однако в России и СССР метод no-till не получил развития. Чего не скажешь о мире: технология беспашотного земледелия очень популярна у фермеров США, Канады, Австралии; в Бразилии и Аргентине с использованием данного метода засеяно 90% полей. «Те, кто в наших южных регионах применяет no-till, получили

хивает почву, а как бы разрезает ее и укладывает семена в получившиеся тонкие бороздки. Этот способ также позволяет выводить на поля меньше аграрной техники, а значит, экономить на ГСМ и прочем. Но не сразу: комплексы для подготовки почвы к беспашотному сеvu стоят в три-четыре раза дороже обычных.

«При традиционной обработке поля помимо вспашки используется боронирование, лущение остатков культур, дискование (глубокое разрыхление) — порой

No-till позволяет выводить на поля меньше аграрной

техники, а значит, экономить на ГСМ и ремонтах. Од-

нако комплексы для подготовки почвы к беспашотному

севу стоят в три-четыре раза дороже обычных

более стабильный урожай и экономику агропроизводства, — комментирует руководитель крымского хозяйства «Сезам-Агро» **Алексей Перепелица**. — Кроме того, при no-till на почве оставляют растительные остатки, их не забирают с полей. Они также накапливаются и удерживают влагу, создавая и слой гумуса». По словам эксперта, отсутствие вспашки помогает сформировать особую структуру почвы из более и менее плотных слоев, разных по влажности, минеральному составу и прочим параметрам, а это, в свою очередь, дает необходимое растениям разнообразие насекомых, микробиоты и т. д. «Отсутствие обработки почвы позволяет через год-два после перехода на технологию no-till применять кратно меньше средств защиты растений и минеральных удобрений или вовсе отказаться от них, — продолжает Алексей Перепелица, — поскольку земля сама накапливает азот, а микробиота генерирует необходимые для иммунитета зерновых грибки и бактерии, а также привлекает насекомых, которые поедают вредителей. Первые годы без средств защиты не обойтись, но затем формируется среда из насекомых и бактерий, которые помогают растениям уже без удобрений».

Экономика — в самодостаточной почве

Таким образом, на второй-третий год после перехода на no-till хозяйства могут экономить средства на агротехнологиях. Семена вносят с помощью специального посевного комплекса, который не вспа-

до 15 операций, — говорит генеральный директор «Агро Идель» из Татарстана **Равшан Раджабов**. — Мы применяем no-till — здесь требуется только комбайн для сбора урожая, опрыскиватель и посевной комплекс. Это дает экономию на ГСМ, запчастях, рабочей силе, удобрениях». Эксперт подсчитал, что при обычной технологии процесс от предпосевной обработки до сбора урожая обходится в 273,5 тыс. рублей на 100 гектаров, а при no-till — в 77,4 тыс. «Но такая технология предполагает неукоснительное соблюдение ряда принципов, в числе которых отказ от обработки почвы, соблюдение научно обоснованного севооборота, минимизация внесения и постепенный отказ от средств защиты растений, интеграция животных (навоз и компост), применение покровных и сидеративных культур», — уточняет Равшан Раджабов.

Алексей Перепелица использует в своем хозяйстве еще один способ удержания влаги и повышения иммунитета растений — высаживание покровных, сидеративных культур на отдыхающие от пшеницы или подсолнечника поля. Это тоже позитивно влияет на экономику земледелия. «Любая бобовая культура оставит после себя максимальное количество нужного растению азота как в надземной части, так и в корневой системе, — объясняет эксперт. — Вторая причина, по которой покровные культуры позволяют уменьшить затраты на покупку минеральных удобрений, — препятствование вымыванию макро- и микроэлементов из корневого слоя».



Засуха становится новой климатической нормой в центральных районах страны и в Поволжье

Сейчас опустынивание наблюдается в 35 регионах

России. К примеру, в Ростовской области уже 73,7%

сельхозземель подвержены ветровой деградации, а

39,5% — водной эрозии

По словам Алексея Перепелицы, правильный подбор сидератов при севообороте в три года позволяет зарабатывать на самих покровных культурах, а через два года обогащает почву для основной. «Например, нам удалось увеличить урожайность озимого ячменя с 15 до 20 процентов», — говорит он и добавляет, что в целом рентабельность в его растениеводческом хозяйстве, как и у всех, зависит от цены на пшеницу. «В последние три года рентабельность не превышает 12–15 процентов, а прежде в урожайные годы с высокой ценой на рынке доходила до 40–50 процентов», — отмечает эксперт. — Если бы не экономия, которую дает технология no-till, при нынешних низких ценах на пшеницу (отдаем по восемь-девять тысяч рублей за тонну) и падении урожайности из-за непогоды рентабельность могла бы быть нулевой».

Холдинги в тренде no-till

Людмила Орлова уверена, что низкая рентабельность заставляет и крупные хозяйства присматриваться к технологии нулевой обработки. Таких компаний уже несколько. Например, в прошлом году метод беспашотного земледелия

внедрила УК «Август-Агро», один из крупнейших производителей семян, что позволило ей добиться снижения затрат на гектар. Генеральный директор компании «Август-Агро» **Михаил Данилов** утверждает, что в холдинге давно занимаются изучением ресурсосберегающего земледелия на базе беспашотной технологии no-till и все новые аграрные приобретения в России и Казахстане сразу переводили на нее.

По результатам весенней посевной кампании 2023 года энерговооруженность гектара хозяйств «Август-Агро» в Республике Татарстан по тракторам снизилась в четыре раза — с 1 до 0,25 лошадиной силы на гектар, а потребление дизельного топлива уменьшилось на 40 литров на гектар. «No-till позволяет при урожайности не меньшей (а в условиях засухи даже большей), чем при пахоте, получать продукцию с более низкой себестоимостью», — подчеркивает Михаил Данилов. В компании сообщили, что при средней цене приобретенных тракторов к сезону 2023 года в 42 тыс. рублей (без НДС) экономия на одну лошадиную силу (за счет амортизации и уменьшения стоимости горючего) составила 6000

рублей. Кроме того, снизилась нагрузка на трактора, а значит, для техники требуется меньше запчастей и меньше механизаторов.

«В условиях, когда рентабельность растениеводства держится около нуля, no-till — та технология, которая позволяет работать пусть с небольшой, но прибылью. Я при этом оставил за скобками экономических преимуществ разнообразные полезные аспекты, касающиеся зеленой повестки, поскольку метод имеет однозначные экологические плюсы, обусловленные связыванием углерода и накоплением гумуса, предотвращением эрозии почвы, сбережением и приростом полезной почвенной биоты», — резюмирует Михаил Данилов.

Трактора обедняют землю

Людмила Орлова уверена, что активное внедрение в хозяйствах технологии no-till позволит уберечь сельхозугодья от эрозии. «Среди причин ее появления — выпашивание, замена ионов кальция на ионы натрия в почвенном поглощающем комплексе, дегумификация, механическое разрушение почвы агрегатами при выполнении технологических операций, уплотнение пашни сельхозтехникой, что в целом приводит к снижению урожайности на 50–60 процентов», — говорит эксперт. — Более того, мы приближаемся к климатической катастрофе. Например, в Калмыкии официально зафиксировано первое в Европе антропогенное опустынивание: научно доказано, что оно возникло в том числе из-за небрежного отношения к сельхозземлям».

По словам Людмилы Орловой, сейчас опустынивание наблюдается в 35 регионах России. К примеру, в Ростовской области уже 73,7% сельхозземель подвержены ветровой деградации, а 39,5% — водной эрозии. Во многих хозяйствах почву при длительном возделывании сельскохозяйственных культур на склонах крутизной до 3,5–4 градусов смывает во время ливней, что неминуемо приводит к деградации пашни. «А в итоге из-за хронически низкой урожайности и постоянного увеличения расходов на обработку почвы растет число банкротств среди мелких фермеров», — считает эксперт.

Если на Западе технология no-till пропагандируется на уровне правительств, в том числе для повышения доходов фермеров и сохранения почвы, то в России такой госпрограммы до сих пор нет. Правда, при экс-министре сельского хозяйства **Алексее Гордееве** был создан Научно-практический совет по сберегающему земледелию, но до создания госпрограммы сохранения сельхозземель дело так и не дошло. ■

Алексей Грамматчиков

Пробуксовка на грузовом маршруте

Продажи грузовиков в России падают. Пока это не свидетельствует о снижении экономической активности в стране: компании реагируют на изменение финансовых условий для бизнеса, а кроме того, происходит корректировка рынка после рекордного роста продаж в прошлом году



ПЕПР КОВАЛЕВ/ТАСС

За 8 месяцев текущего года продажи грузовиков в России сократились почти на 10%, а по итогам августа они рухнули почти на треть по сравнению с прошлым годом

На 9,3% снизились продажи грузовых автомобилей (снаряженной массой свыше 3,5 тонны) в России по итогам восьми месяцев текущего года — до 84 тыс. штук, подсчитало объединение «АСМ-холдинг». В августе падение было еще больше — минус 32% по сравнению с августом 2023-го, было продано 11 тыс. автомобилей. Столь существенное сокращение спроса в конце лета — это, безусловно, тревожный сигнал для рынка.

В прошлом году продажи грузовых машин в РФ показали не просто выдающиеся показатели, а выехали на исторический рекорд со времен СССР. По данным «Автостата», в стране было реализовано 143,6 тыс. грузовиков, это на внушительные 70% больше, чем в 2022-м (см. график). Таким образом, рынок прыгнул выше самого результативного в постсоветский период года, 2012-го, когда было продано 129 тыс. грузовых автомобилей, результаты оказались со-

измеримы с высшими достижениями страны во времена СССР — например, в конце 1980-х ежегодные продажи приближались к 200 тыс. единиц.

В 2023 году подпиткой спроса на грузовики стало развитие серьезных инфраструктурных проектов, рост жилищного и прочего строительства (в частности, благодаря строительству сильно вырос спрос на самосвалы). Произошел также резкий рост рынка логистических услуг, связанных с автомобильными перевозками: это и переориентация внешних автомобильных логистических маршрутов с более короткого западного пути на более продолжительный восточный, и увеличение грузопотока в целом во многих российских регионах. В частности, развитие логистики стимулирует спрос на седельные тягачи, которые тянут по трассам фуры. Но означает ли нынешнее падение продаж, что в стране стали меньше строить или перевозить меньше грузов? Это не так, просто есть ряд не-

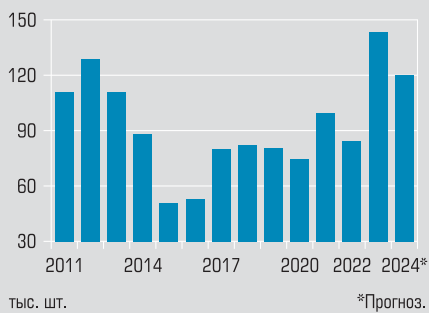
гативных факторов, которые заставили рынок нажать на педаль тормоза.

Дорогие мои грузовики

Традиционно приобретение грузовых машин и обновление автопарка рассматривается компаниями-перевозчиками как серьезный инвестиционный проект. И поэтому не случайно участники рынка жалуются на удорожание кредитов. «Основным фактором, повлиявшим на продажи грузовиков в 2024 году, стало повышение ключевой ставки ЦБ до 19 процентов, что ограничило доступность кредитов и лизинговых программ на покупку техники», — рассказывает **Санджар Ашуралиев**, генеральный директор транспортной компании Delko.

«Главной причиной снижения покупательной активности в сегменте грузовой техники является высокая ключевая ставка, основная часть закупок техники осуществляется с использованием финансового лизинга, а текущие ставки на грузоперевозки не позволяют активно

Рынок грузовиков в этом году упадет, но объемы продаж все равно будут одними из лучших за последние годы



■ Продажи грузовых авто в России (снаряженной массой свыше 3,5 тонны)

Источник: «Автостат»

применять данный инструмент финансирования, — подтверждает **Эдуард Миронов**, директор по закупкам транспортных услуг компании FM Logistic в России.

Представители бизнеса рассказывают, что из-за слишком дорогих кредитных денег не все автотранспортные компании справляются с лизинговыми платежами. Именно поэтому в последние месяцы на вторичном рынке грузовиков появилось много свежих машин, что оказывает негативное влияние на рынок новых машин. «Летом началось активное изымание техники лизинговыми компаниями, крупные предприятия не справляются с платежами и сдают технику, — констатирует **Евгения Стрельцова**, коммерческий директор компании BWG (официальный дистрибьютор грузовиков Sinotruck). — На рынке сейчас много машин с пробегом, возраст которых не превышает двух лет. Это способствует падению продаж новых грузовиков — тягачей и среднетоннажных автомобилей».

Помимо этого большой проблемой и болью компаний остаются растущие цены. Они начали серьезно увеличиваться еще в пандемийном 2020 году (из-за этого годовые продажи тогда опустились ниже 75 тыс. единиц; см. график). Но и сейчас ситуация с ценами не меняется. По оценкам Национального агентства промышленной информации (НАПИ), по итогам первого квартала 2024 года средняя цена грузового автомобиля в России достигла 10 млн рублей, в то время как в первом квартале 2022 года она составляла 7,9 млн, в первом квартале 2023-го — 9 млн рублей. И цены продолжают расти, в том числе в результате действий регулятора. В прошлом году с целью защиты российских производителей он поднял ставку утилизационного сбора на грузовые машины на 25%, что привело к общему росту цен на рынке. В этом

Из-за удорожания кредитов многие компании сейчас не

справляются с лизинговыми платежами за грузовые ма-

шины, из-за чего те попадают на вторичный рынок, что

дополнительно сдерживает продажи новых грузовиков

году повышают ряд акцизов и налогов на ввоз грузовиков из-за границы. Правда, пока за уплатой утилизационного сбора следят не строго, но в следующем году, как сообщает НАПИ, автовладельцам будут отказывать в постановке на учет грузовых машин, за которые не оплачен утильсбор.

Китайское окружение

Что касается рейтинга наиболее популярных новых грузовиков в России, то здесь продолжают укрепляться китайские бренды, которые, по данным «Автостата», по итогам первого полугодия заняли 72% рынка. (По результатам аналогичного периода 2023 года китайские производители имели долю 65,4%, 2022-го — 46,8%.)

Оборону пытаются держать российские и белорусские бренды в лице КамАЗа, ГАЗа и МАЗа. Однако их доля снижается: КамАЗ за шесть месяцев текущего года сумел продать только 10,7 тыс. автомобилей, продемонстрировав падение на 30,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Если в 2023 году на долю ведущего российского производителя грузовых машин приходилось 24,7% всех продаж, то по итогам первого полугодия 2024-го она упала до 17,7%. Доля МАЗа тоже снизилась, но уже незначительно: с прошлогодних 4,9% до 4,3%. А вот ГАЗ сумел увеличить долю рынка с 5,1 до 6%.

Наблюдатели предполагают, что на слабые статистические показатели КамАЗа сейчас влияют контракты и поставки предприятия для военных нужд, которые не учитываются в общей статистике рыночных продаж. Одновременно КамАЗ все еще тратит много сил на импортозамещение компонентов из недружественных стран. Как сообщил на прошлой неделе глава предприятия **Сергей Когогин** на встрече с премьер-министром **Михаилом Мишустиным**,

в целом камский завод справился с проблемой нехватки деталей, в том числе от своих бывших партнеров из Германии из компании Daimler. Например, для своей флагманской модели — седельного тягача КамАЗ-54901 — специалисты компании совместно с новыми поставщиками заново освоили и локализовали производство около 2300 позиций. Сейчас приоритетом для КамАЗа является наращивание выпуска грузовиков нового поколения К5. Только в первом квартале текущего года выпуск этих машин увеличился более чем в три с половиной раза, до 1618 единиц (427 в первом квартале прошлого года).

Но все же участники рынка жалуются, что по ряду потребительских характеристик КамАЗ уступает конкурентам из Китая и при этом российскому производителю не удается сдерживать цены на свою продукцию. «Нужно учитывать, что по комплектации и запчастям продукция КамАЗа мало чем отличается от грузовиков китайских производителей. А вот по качеству, прежде всего электроники, и по стоимости есть вопросы, — говорит **Игорь Чернышев**, директор по развитию бизнеса логистической компании SOTA Logistic. — Так, магистральный тягач КамАЗ 54901 2024 года выпуска стоит сейчас 9,1 миллиона рублей с учетом НДС. Китайские Sitrak, Shacman, Foton по ценовой политике близки к нему или чуть дороже, в зависимости от комплектации. Такой же Dongfeng DFH 4180 можно приобрести за 9 миллионов рублей, а JAC K7 — за 8,7».

Впрочем, ассортимент китайских автомобилей пока не устоялся на российском рынке. Продажи ряда марок сокращаются вместе с рынком: три из семи ведущих поставщиков грузовиков из КНР в текущем году показывают отрицательную динамику продаж: на 1,1% снизился спрос на самый продаваемый в России китайский бренд Sitrak,



СЕРГЕЙ ЕПАТКИН/БИЗНЕС ONLINE/ТАСС

Китайские бренды заняли уже более 70% российского рынка грузовиков

на 12,1% упали продажи Shacman, на 26,8% рухнула реализация HOWO. Зато почти в три с половиной раза взлетели продажи марки Dongfeng, грузовики JAC выросли в продажах на 37,6%. «Продажи Dongfeng выросли, так как компания существенно расширила модельный ряд в России. Теперь помимо тягачей в нем есть самосвалы и среднетоннажная техника. Подобные изменения наблюдаются и у компании JAC», — комментирует Эрнест Плещачев, директор направления грузового автотранспорта FNGroup (официальный дистрибьютор Dongfeng Trucks в РФ).

Хотя праздновать победу китайским производителям еще рано, у потребителей есть к ним вопросы. «Локальные перевозчики в России пока осторожно относятся к китайской грузовой технике: не каждая машина готова выдерживать российское бездорожье, — говорит Александр Приходько, директор по развитию сети авторемонтных мастерских «КарданБаланс». — Все дело

в мягком металле, который китайцы используют и который не справляется с регулярными нагрузками. Чаще всего в России не соблюдается тоннаж грузоперевозок, машины перегружены в несколько раз. И если иномарки из Европы и США справлялись с задачами даже при перегрузе, то автомобили из Поднебесной выходят из строя даже с малым пробегом».

По словам Александра Приходько, у китайских грузовиков некоторых марок карданный вал может выйти из строя уже после 15 тыс. километров пробега, а грузовики европейских марок могут пройти около 500 тыс., прежде чем обратятся в авторемонт с подобной поломкой. При этом китайцы пока не успели наладить схему поставок запчастей, что критично для бизнеса, который делает ставку на коммерческие авто из КНР. «В отношении китайских грузовиков есть сомнения и в качестве электрики, электроники, шумоизоляции и утепления кабин. Кроме того,

Пока китайские производители не смогли наладить четкие схемы поставок запчастей и обслуживания своих грузовиков в России

до конца не изучен реальный ресурс двигателей. Ситуацию усложняет труднодоступность некоторых запчастей для обслуживания и ремонта. Основные проблемы возникают с деталями электроники, кузовными элементами (стекла, зеркала, бамперы и другие), а также с каталожными запчастями — не унифицированными элементами, которые нельзя заменить аналогичными деталями других моделей и производителей. Дефицит запчастей приводит к простоям до нескольких месяцев и штрафам за срывы контрактов», — отмечает Александр Приходько.

Буксир экономического роста

Не лучшим образом сейчас сказываются на продажах грузовых авто и общие острые проблемы автотранспортной области. К ним относятся рост цен на топливо и на обслуживание машин, а также нехватка водителей. «Отсутствие водителей — это важный фактор падения спроса на грузовики в России.

КамАЗ сохраняет лидерство на рынке, но с минимальным отрывом

Продажи грузовиков в России по маркам

№	Марка	Продажи за первые 6 месяцев 2024 г. (шт.)	Изменение по сравнению с первыми 6 месяцами прошлого года (%)	Доля рынка (%)
1	КамАЗ	10 724	-30,6	17,7
2	Sitrak	10 270	-1,1	17,0
3	Shacman	7560	-12,1	12,5
4	FAW	6143	+4,7	10,2
5	Dongfeng	3887	+234	6,4
6	ГАЗ	3620	+13,4	6,0
7	HOWO	2686	-26,8	4,4
8	МАЗ	2575	-16	4,3
9	JAC	2227	+37,6	3,7
10	Foton	2156	+0,4	3,6

Источник: «Автостат»



Марка грузовых автомобилей Sitrak (принадлежит китайскому производителю Sinotruk Group) по продажам в России уже почти догнала российский КамАЗ

Хочется сказать “квалифицированных водителей”, но, к сожалению, на текущий момент их совсем мало, у них такие высокие зарплатные ожидания и длительные сроки закрытия вакансий, что выбирать приходится просто из водителей с необходимой категорией», — разводит руками **Денис Ермолин**, региональный директор по продажам компании Sinoway Group (официальный дилер грузовиков Shacman в РФ) в Уральском федеральном округе.

Но есть и хорошие новости. Продавцы признаются, что из-за снижения спроса склады у них переполнены, из-за чего покупатель в ближайшее время может рассчитывать на скидки. «На данный момент у поставщиков имеется в наличии много техники, в том числе 2023 года выпуска, цены на которую падают. И сейчас это является драйвером продаж», — констатирует **Артур Солдаткин**, исполнительный директор компании «Сторк» (официальный представитель марки Daup в России).

Но более фундаментальным фактором поддержки грузового рынка в России является динамичное развитие отраслей экономики, связанных с потребностями автоперевозок. По данным Росстата, грузоперевозки автомобильным транспортом в России летом этого года вышли на рекордные показатели: в июне их объемы достигли 614,9 млн тонн, что является абсолютным максимумом с 2016 года. Спрос на автомобильную логистику стимулируют растущие производственные компании, которым необходимы

дополнительные услуги по перевозке. Так, по данным Росстата, производство продуктов питания в РФ в январе–мае текущего года выросло на 7,3%, напитков — на 11%. А по некоторым позициям наблюдается очень существенный рост: в частности, производство нерафинированного подсолнечного масла за первые пять месяцев года выросло на 27%, до 3,6 млн тонн, производство сыра — на 14%, до 353 тыс. тонн, производство сахара взлетело в полтора раза, достигнув 899 тыс. тонн.

Активно продолжают развиваться и сервисы электронной коммерции, которые являются важным потребителем услуг автоперевозчиков. По данным Data Insight, обороты e-commerce в РФ по итогам прошлого года взлетели на внушительные 48% и достигли 7,9 трлн рублей, заняв 19% всего розничного рынка. В общей сложности в прошлом году предприятия электронной торговли в стране выполнили 5,15 млрд заказов, на 80% больше, чем годом ранее.

Растет и трансграничная торговля, прежде всего со странами СНГ и Китаем, что также является фактором роста спроса на логистические сервисы. В частности, по итогам прошлого года товарооборот РФ с КНР оценивается на уровне 225 млрд долларов, это на 22% выше показателя 2022 года.

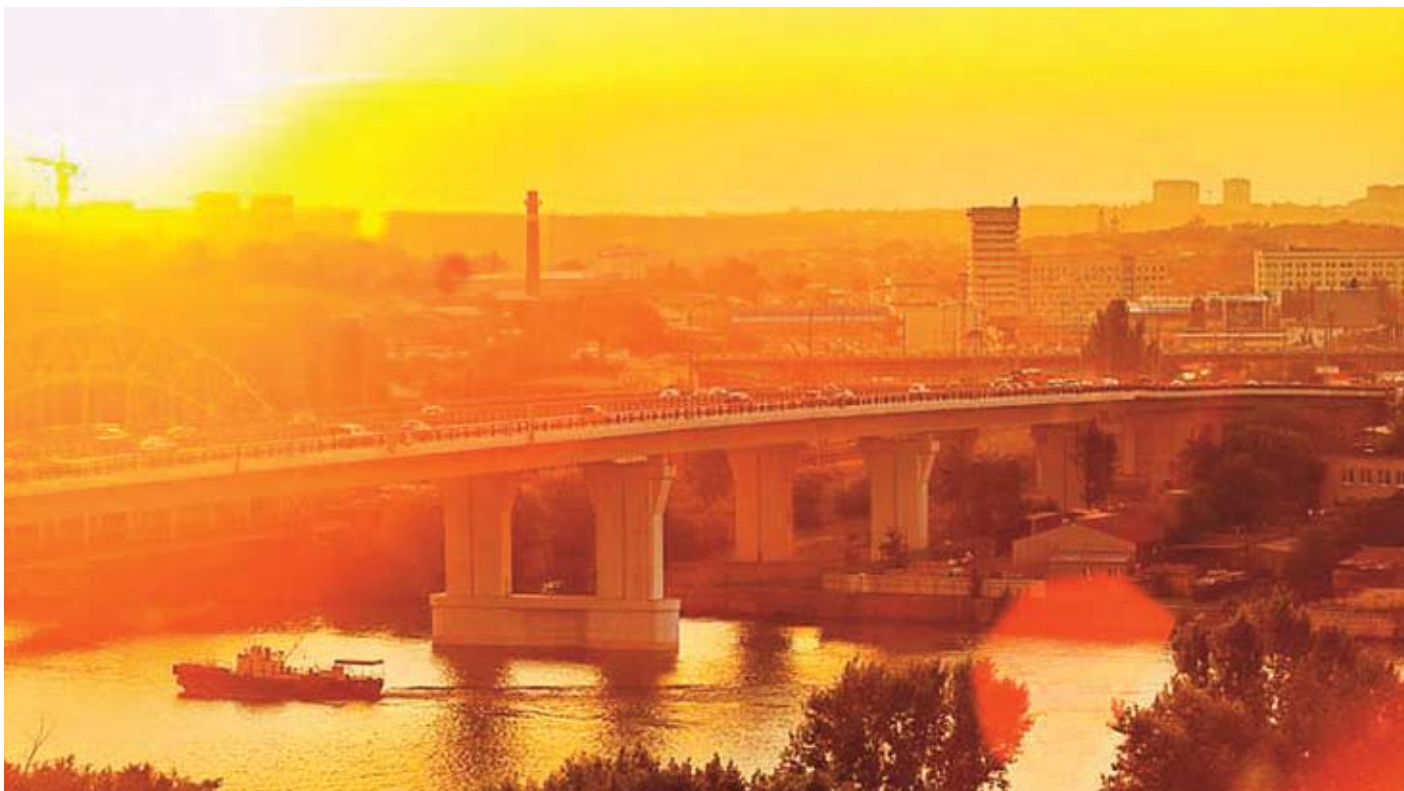
Существенным стимулом развития автоперевозок в России сейчас является ослабление позиций железнодорожного транспорта. Его инфраструктура не справляется с наплывом грузов,

наблюдается дефицит подвижного состава, участники рынка жалуются на низкую оборачиваемость вагонов. Из-за этих проблем в январе–июле текущего года погрузка на железнодорожной сети снизилась на 3,4%, по сравнению с аналогичным периодом 2023-го. Как следствие, продолжается переток грузов с железнодорожных и мультимодальных (когда грузы перевозят несколькими видами транспорта) маршрутов на автомобильные.

Есть надежда, что все эти факторы экономического роста в ближайшее время возьмут на буксир падающий рынок грузовиков. «Я бы назвал некоторое снижение спроса на грузовые авто условным: сокращение объемов продаж наблюдается только по отношению к рекордным показателям прошлого года, которые нельзя считать нормой из-за исключительной ситуации на рынке. На наш взгляд, правильнее будет сказать, что в текущем году рынок постепенно возвращается к привычным значениям. Поэтому говорить о значительном снижении не совсем корректно», — убежден **Юрий Ерохин**, руководитель направления по развитию дилерской сети машиностроительного завода «Тонар» (эксклюзивного дистрибьютора тягачей FAW Огух в России). По его прогнозам, российский рынок закончит год с показателем в районе 120 тыс. проданных авто. Это будет на 15% меньше, чем в прошлом году. Но все же этот результат станет лучшим для России за последние 12 лет, не считая рекордного 2023 года. ■

Александр Ивантер, Николай Ульянов Кто делает новый ГОЭЛРО?

Фундаментальная проблема российской электроэнергетики — отсутствие системного интегрированного плана развития производительных сил страны. Отрасль развивается в режиме латания дыр и ситуативных оперативных решений, сетуют эксперты-энергетики Евгений Гашо и Владимир Шкатов



Аномальная жара на Юге России летом 2024 года стала настоящим испытанием для системы централизованного энергоснабжения. К сожалению, не обошлось без плановых отключений электричества даже в городах-миллионниках

Случающиеся с завидным постоянством отключения электроснабжения в разных регионах страны — вершина айсберга проблем, накопившихся в энергетике. Какие болевые точки отрасли видны специалистам и какие пути решения могут быть предложены? Для обсуждения этих вопросов мы пригласили в редакцию «Монокля» опытных энергетиков. Наши собеседники — заведующий лабораторией, профессор НИУ МЭИ **Евгений Гашо** и советник председателя правления некоммерческого партнерства «Совет рынка» **Владимир Шкатов**.

Владимир Высоцкий называл одну из самых ярких своих песен — «Парус» — песней беспокойства. Пожалуй, это точное определение жанра состоявшейся беседы.

— *Семнадцатого июля 2024 года в Объединенной энергосистеме Юга был зафиксирован исторический пик потребления мощности — 21,1 гигаватта. Система не выдержала нагрузки, были веерные отключения электричества в крупнейших городах макрорегиона. При этом установленная мощность ОЭС Юга в два раза больше пика — 42,6 гигаватта. И все равно система не выдержала нагрузки. Почему?*

Владимир Шкатов: Я пришел на работу в союзный ЦДУ ЕЭС сразу после аварии в Чернобыле, в ноябре 1986 года. Уже тогда и всегда позже Северный Кавказ был дефицитен по элек-

троэнергии. Причина в том, что схема размещения объектов генерации не всегда позволяет передать энергию туда, где она нужна. Чтобы иметь такую возможность, нужно грамотно построить сетевую конструкцию.

Возьмем Ростовскую АЭС: четыре гигаватта мощности, но линии электропередачи от нее утыкаются в города, и дальше ничего не передается. Таким образом, указанное вами превышение, пусть даже двойное, — это не резерв. Потому что он физически не может быть задействован.

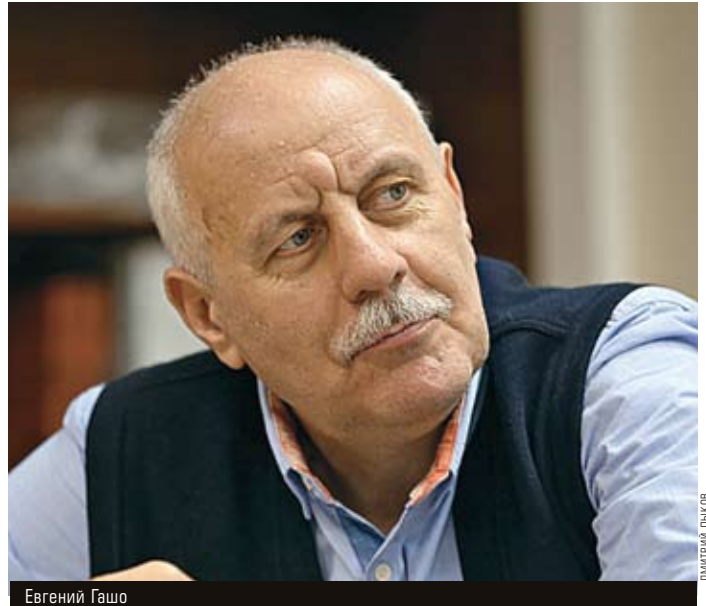
Евгений Гашо: Вспоминается картинка жаркого лета 2010 года — из поселка Джубга Краснодарского края. Каждые выходные в пик жары сетевики отрубают электричество. И это не авария, а такое «плановое профилактическое мероприятие» по причине гигантского роста потребления энергии. Раньше бабушка сдавала лишнюю комнату в домике у моря. Приезжала семья из Сибири, и у них в комнате из электроприборов был громкоговоритель, радио и лампочки поздно вечером. Теперь там стоит двух-трехэтажная мини-гостиница с кондиционерами в каждой комнате, телевизором и компьютерами. На одно домовладение была потребляемая мощность два с половиной киловатта, сейчас на порядок больше.

Но самое обидное, что в десятке километров от Джубги — современная газотурбинная ТЭС на 192 мегаватта, построенная в рамках комплексного проекта по энергообеспечению Олимпиады. Но довести ее энергию до частного сектора на



Владимир Шкатов

ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ВЛАДИМИРА ШКАТОВА



Евгений Гашо

ДМИТРИЙ ЛЫКОВ

побережье не получается: кто за это заплатит? Так что ТЭС сдает свою энергию просто оптом по сетям верхнего уровня, и все. Поэтому сегодня в каждом доме на Кубани вы найдете обязательно один, а то и два-три автономных бензогенератора.

А на кухнях санаториев и пансионатов стоят дорогие топливные элементы, чтобы в часы регулярных отключений света нормально кормить людей. И что изменилось за эти четырнадцать лет? В сетях практически ничего. Зато «полетели» проекты гибридных установок на тепловых насосах, солнечных коллекторах, фотоэлектричестве — сотни и сотни. Но все они от беды, от дефицита мощности.

В. Ш.: Тот, кто проектирует энергосистему, должен учитывать не только мощности и линии энергопередачи, но и динамику потребления, его территориальную конфигурацию, сезонный и суточный профили потребления. С учетом прогнозной величины и профиля потребления, а также наличия ресурсов топлива надо правильно определить тип генерации. Грамотный прогноз объема потребления электроэнергии невозможен без плана размещения производственных объектов в регионе. А чтобы этот прогноз был ответственным, орган, который его выполняет, должен иметь полномочия и финансовые ресурсы по его воплощению в жизнь. Ничего подобного в отрасли последние тридцать лет мы не наблюдаем. В лучшем случае мы ограничиваемся решением вопроса, где поставить новую электростанцию, ну и чуть-чуть по линиям.

— *В августе Системный оператор представил Генеральную схему размещения объектов электроэнергетики до 2042 года. Разве этот документ разрабатывался не по тому алгоритму, который вы изложили?*

В. Ш.: Никакой науки, увы, за этим документом не стоит. Представленный план ввода мощностей — это, во-первых, инерция и, во-вторых, сумма лоббистских усилий. Состоювали, разложили по телу Родины свои хотелки, особо не задумываясь, каким будет через пятнадцать лет рост потребления.

— *Прогноз потребления в Генеральной схеме все-таки присутствует. Системный оператор предполагает, что до 2027 года среднегодовой прирост потребления электроэнергии в стране составит 2,1 процента, затем, до 2042 года, он замедлится до 1,3 процента. В итоге за 18 лет рост потребления электроэнергии составит 27,6 процента.*

В. Ш.: Этот прогноз — черный ящик. Совершенно неясно, откуда он взят, как подсчитан, чем подкреплен. И сама Схема — документ, не обязательный к исполнению. Из того, что там записано, что к 2042 году на Дальнем Востоке будут построены

АЭС, вовсе не следует, что они действительно будут построенные. С «Росатомом» и его финансовым планом насколько это увязано? С инвестиционными планами РЖД эти стройки, которые потребуют масштабных перевозок оборудования и материалов, сопряжено? Согласованы ли эти планы с Минфином в части дополнительных федеральных расходов? А «Газпрому» кто-то сказал, что он должен везти газопровод к месту стройки будущей газовой ТЭС на Северном Кавказе? А может, газопровод уже там есть, но не той мощности? Кто это все увяжет? Точно не Системный оператор, это не его уровень. Он по своему функционалу просто главный диспетчер, но не проектировщик.

Специализированный профильный институт «Энергосеть-проект» ликвидирован пятнадцать лет назад, еще один профессиональный центр, ВНИПИЭнергопром, тоже уничтожен десять лет назад.

Вся научная база для обоснованного разнесения, конфигурации сложных технологических объектов генерации и их потребителей, увязка их между собой, с потреблением, с промышленностью, с газом, с железными дорогами развалена. Постепенно была утрачена обязательность исполнения стратегических документов. Утрачена культура разработки технологических карт, регламентов и инструкций по исполнению принятых решений. Сейчас начали делать схемы теплоснабжения городов, и столько незнания и халтуры, неувязок, нестыковок вылезло на поверхность. Стало видно, что если даже на источнике есть резерв, то может не хватать мощности сети для его передачи потребителям, и наоборот.

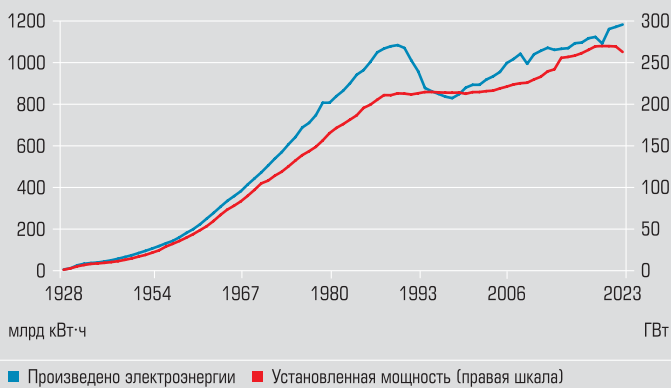
— *Если дело обстоит так, как вы говорите, возникает другой вопрос: почему у нас блэкауты не происходят повсеместно и почти каждый день?*

В. Ш.: Выстроенного за прошедшие десятилетия запаса мощности и конфигурации системы пока хватало, но в самое последнее время функционирование отрасли идет в оперативном режиме лагания дыр, другого в это время не успевали. Где-то трансформаторную станцию нужно срочно поставить, где-то линию протянуть. Крым вернули — нужно срочно бросить подводный электрокабель из Кубани и затащить на Балаклавскую ТЭС всеми правдами и неправдами подсанкционные турбины Siemens.

Е. Г.: А по соседству с Балаклавой, за горой, есть плодородная Бельбекская долина. Там люди разбили новые виноградники, но перерабатывать на месте нет никакой возможности. Казалось бы, совсем рядом Балаклавская ТЭС, но в самой долине нет электричества и очень мало воды. Инвестиций,

Исторический максимум выработки электроэнергии 1990 года — российская энергосистема смогла превзойти только в 2016 году

График 1



Источники: Росстат, СО ЕЭС России

После достижения пика выработки электроэнергии в 1990 году российская энергосистема испытала длительный и глубокий спад: за 1991–1998 годы производство электроэнергии сократилось на 24%. При этом накопленный за этот период спад ВВП достиг 42%, а провал промышленного производства превысил половину (56%).

Далее последовал рост выработки электроэнергии с небольшими откатами в кризисные годы: в 2009 году — на 5%, в 2020 году — на 3%. Советский максимум выработки электричества был превзойден только в 2016 году

чтобы дотянуть туда необходимую инфраструктуру, пока взять неоткуда.

Объект управления усложнился, управляющая система упростилась

— Итак, на Юге все плохо. А как обстоит дело в центральной части страны? Что происходит с московской энергосистемой? Резерв надежности у нее есть или нет?

В. Ш.: В Центре картина тоже далеко не самая радужная. С одной стороны, после блэкаута 2005 года и тяжелой зимы 2006-го были приняты необходимые решения по повышению устойчивости Московского энергоузла, и они за это время были действительно реализованы. Но мегаполис и ближнее кольцо области выросли практически на треть. И сегодня в Москве никакого действительного запаса мощности уже нет. Мы с коллегами прикидывали, что этой зимой, если бы морозы больше минус 20 градусов продержались еще пять дней, не обошлось бы без блэкаутов.

Е. Г.: Московская агломерация — это свыше 25 миллионов человек и всего 15 гигаواتт собственной электрической мощности (из них современные газовые турбины почти — пять гигаواتт). В московском климате для надежной работы система подобного масштаба должна обладать мощностью под 30 гигаواتт. Понятно, что рядом есть Калининская АЭС, есть Конаковская ГРЭС, но оттуда же еще линии передачи нужно иметь соответствующей конфигурации и достаточной мощности. Пиковые мощности нужны, необходимо запустить ГАЭС-2.

Для сравнения возьмем Техас: теплый штат, население 24 миллиона человек. Суммарная мощность — фантастические 125 гигаواتт. И то в холодную зиму 2021 года умудрились «сесть на ноль».

Конечно, надо добавить к московским 15 гигаваттам электрической мощности 60 гигаватт тепловых. Казалось бы, впечатляющая цифра. И долгое время для развития города ее хватало. Но сейчас наступает момент, когда уже не хватает.

И хотя формально мы выходим на нагрузку около половины от установленной, сплошного резерва во всех районах уже нет. Это во-первых. Во-вторых, этот резерв не так легко быстро взять для нового строительства. И в-третьих, есть специфические проблемы, связанные с ведомственными котельными.

В последние годы пики потребления мощности растут сильнее, чем годовое потребление электроэнергии

График 2



*В целом по РФ, с учетом автономных энергосистем вне периметра ЕЭС России.

Источники: Росстат, СО ЕЭС России

В. Ш.: Сложность энергосистемы за последние тридцать лет увеличилась. Выросли распределенность и разнообразие элементов, взаимовлияние и скорости взаимодействия. А инструментов познания, понимания и управления этой сложностью нет. Причем не только у нас, их нет ни на Западе, ни на Востоке. Ну нельзя же всерьез воспринимать в этом плане досужие рассуждения об «интернетах энергии».

Меняется соотношение между потреблением электрической и тепловой энергии. Раньше наша страна, наши города потребляли две единицы мощности тепла на одну единицу электрической мощности. Сейчас соотношение меняется. Тепло немножечко садится вниз, потому что дома лучше, теплой водички потребляем меньше, климатические, опять же, куда ни крути, изменения. А электричества все больше и больше. В офисных зданиях уже обратное против привычного соотношение между электричеством и теплом. Электроплиты все шире используются в жилом домостроении: кто-то ошибочно посчитал, что приготовление пищи эффективнее на электричестве, а не на газе. Так или иначе, в проектировании развития городских энергосистем этот феномен сдвигающегося соотношения между потреблением электрической и тепловой энергии никак не учитывается.

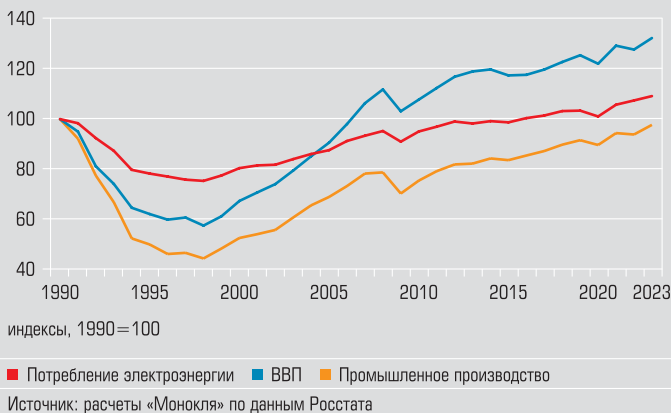
Е. Г.: Более того, мы видим вопиющую практику застройщиков, которые при присоединении своих объектов к электросетям стараются не учитывать в электронагрузках кондиционеры, которые будут вешать будущие жильцы. Учет этого фактора существенно увеличивает присоединенную мощность зданий, а значит, и плату за присоединение к сетям. Банальное желание сэкономить создает угрозу энергобезопасности города.

Другая уловка — строительство зданий с классом теплозащиты значительно ниже заявленного. Когда начнутся холода, здания, построенные с нарушением СНиПов, жильцы вынуждены будут дотапливать самостоятельно, включая в сеть бытовые обогреватели либо запуска кондиционеры на обогрев воздуха. Но для производства одного киловатта электроэнергии потребуется загрузить генерирующую станцию в два-три раза больше, чем для выработки киловатта тепла. В результате мы получим гигантский скачок потребляемой мощности, который грозит каскадными авариями в энергосистеме города.

Кто вместо Госплана?

В. Ш.: Комплексное решение по энергетике должно включать в себя не только генерацию электроэнергии и тепла, а также линии электропередачи. Дать льготы на топливные элементы

За последние четверть века электроемкость российского ВВП снизилась более чем на треть График 3



За последние 25 лет, с момента завершения трансформационного экономического спада в 1998 году, потребление электроэнергии в России выросло в 1,45 раза. При этом за данный период ВВП в реальном выражении вырос в 2,3 раза, а промышленное производство в постоянных ценах — в 2,2 раза. Это означает, что электроемкость ВВП снизилась более чем на треть (на 1,8% в среднем за год)

для распределенного автономного энергоснабжения и дать стимулы для отечественного производства этих топливных элементов или ветро-дизель-генераторов, чтобы наши деньги не утекали туркам или китайцам — это тоже часть настоящей энергетической стратегии.

— Кто, по-вашему, должен разработать такую стратегию?

В. Ш.: Производители энергии обеспокоены только тем, чтобы получить максимальную прибыль в максимально короткий срок с каждой единицы их активов. Задача потребителей — в любой момент получить необходимое количество электроэнергии при минимальных затратах и гарантированном качестве. Им больше ничего не нужно. Все остальное — надежность, народнохозяйственная эффективность, экологичность, налогообъемность, наконец — все это заботы государства. А оно об этом не всегда знает и не за всем поспевает.

В Советском Союзе этим занимался Госплан, его решения были обеспечены фондами и финансированием. Сегодня, я считаю, должен быть создан специальный орган, наделенный специальными полномочиями, с функционалом, ресурсами и ответственностью существенно шире, чем есть у Минэнерго.

— Системный оператор сделал Генеральную схему размещения объектов энергогенерации, правительство ее согласовало, сказалo всем: «К исполнению». Почему такой алгоритм не может работать?

В. Ш.: Кто даст деньги для этого, откуда? Написать можно все, что угодно. Покажите источник денег для новой генерации, сетевого строительства, подстанций. У нас очередь на генераторы и трансформаторы на несколько лет расписана.

— По Дальнему Востоку предлагают продлить механизм ДПМ...

В. Ш.: ДПМ — это никакой не источник. Это перекалывание денег из одного кармана в другой. Потребителям из европейской части страны наплевать на то, что творится на Дальнем Востоке. Почему они должны оплачивать чьи-то проблемы? А дальневосточным потребителям сегодня не хватает денег на оплату электроэнергии, а вы у них еще хотите дополнительно на строительство новой генерации взять?

— В вашей схеме с условным Госпланом аналогичный вопрос возникает: где деньги?

Е. Г.: Мне кажется, нужно отступить на полшага назад. Говорить сейчас о балансах мощности вокруг энергетического узла

по промышленному блоку, по возможностям роста городов разного размера. И там после баланса энергии может возникнуть баланс денег. Потому что нужно учитывать системные, мультипликативные эффекты. Надо перевернуть ситуацию, чтобы энергетика, энергосистема была не тормозом развития, а драйвером, как раньше.

В. Ш.: Я искренне убежден, что из капитализма мы должны вынести одну хорошую вещь — механизм акционирования через кооперативную собственность.

Потому что в городе, где плохо с энергоснабжением, если будет что-то строиться, то деньги вложат и губернатор, и бизнес, и население. Если вы на Кавказе предложите построить станцию рядом с Дагестаном, они деньги найдут сами. Но только при одном условии: она должна принадлежать им. Да, будут побочные эффекты с акционированием — спекуляции на акциях и прочие безобразия. Но без этого механизма государство само не в состоянии потянуть финансирование новых энерго мощностей. Нет у него для этого возможностей.

— Есть и обратные ситуации — с избытком мощностей. Есть крупные ГЭС, работающие с большим резервом нагрузки. Потому что строить, например, вторую очередь алюминиевого завода, на питание которого ГЭС была рассчитана, бизнесу в условиях глобального профицита алюминия невыгодно.

Е. Г.: Этот пример не единственный. В регионах вокруг АЭС в европейской части страны — Саратовской, Курской, Смоленской областях — есть лишняя мощность, но удельный расход топлива на душу населения, характеризующий уровень развития экономики данного региона, существенно меньше среднего по стране (8,5 тонны условного топлива на человека). То есть экономики местной, адекватной такому источнику энергии, в этих областях нет. Ее приходится перебрасывать в соседние крупные узлы потребления. Так, энергоблоки черноземных АЭС стабильно снабжают энергией Губкинско-Старооскольский узел, да и все Черноземье процентов на 80 питается атомной энергией.

— Так ведь и раньше было: в одном регионе избыток мощности, в другом почти дефицит. Почему не перебросить?

Е. Г.: На Ленинградской АЭС помимо двух новых блоков ВВЭР-миллионников строятся еще два. Я спрашиваю атомщиков: а вы два старых работающих блока-миллионника РБМК собираетесь выводить из эксплуатации? Отвечают: нет. Более того, дали Государственную премию ребятам, которые сумели разработать технологию продления их ресурса. В результате мы семимильными шагами создаем избыточную мощность генерации вокруг Санкт-Петербурга, которая ломает всю нашу конструкцию ОЭС Северо-Запада. Перебрасывать энергию на Москву? Но по пути там есть еще Калининская АЭС. Получаем запертую мощность. Аналогично тому, как заперта четверть мощности Кольской АЭС. Предполагалось запитать этой энергией перспективный проект «Мурманский СПГ» «НоваТЭКа». Но сейчас он заморожен на неопределенное время из-за санкций.

В. Ш.: В настоящее время целевая функция оптового рынка электрической энергии и мощности — максимизация благосостояния потребителей и генераторов — не учитывает ни долгосрочных интересов участников рынка, ни интересов государства. При этом, повторимся, именно государство имеет наиболее долгосрочные стратегические цели в энергетике как системообразующей отрасли экономики. Поэтому интересы государства должны соблюдаться в первую очередь. Но для этого государство должно вспомнить о них и наладить механизм их эффективной реализации. Энергетика должна стать мотором и драйвером нового развития, а не тормозом и обузой. ■

Юрий Адно Взаимовыгодный альянс

Покупка американской U. S. Steel японскими металлургами имеет очевидную экономическую выгоду для обеих сторон. Блокировка сделки по политическим мотивам стратегически нецелесообразна



В прошлом номере журнала мы рассказали о коллизии вокруг крупной сделки в глобальной металлургической отрасли: в декабре 2023 года японская *Nippon Steel Corporation* объявила о намерении купить видного игрока американской сталелитейной отрасли компанию *U. S. Steel Corp.* Однако администрация США, поддержанная влиятельным металлургическим профсоюзом, препятствует продаже (см. «Легенда не продается», «Монокль» № 39). Своими соображениями по поводу данной истории с нами согласился поделиться **Юрий Адно**, ведущий научный сотрудник Центра промышленных и инвестиционных исследований ИМЭМО РАН им. Е. М. Примакова.

Полагаю, что для полной ясности было бы интересно взглянуть на современное положение американской металлургии с небольшим историческим экскурсом.

Создав в конце Второй мировой войны большой экономический потенциал и огромные мощности в индустриальном секторе, США после двух послевоенных десятилетий динамичного экономиче-

ского роста вступили в стадию структурной перестройки. Экономика страны выходила на качественно новый уровень, важным показателем которого стало интенсивное развитие высокотехнологичного сектора новых наукоемких отраслей и производств (точное машиностроение, средства передачи информации, электроника и т. д.), не требующих высоких металлозатрат. В условиях существенного снижения спроса на сталь металлургия утратила роль отраслевого локомотива экономики, и в 1950–1970-е годы развивалась преимущественно инерционно путем довольно вялой реконструкции и частичного расширения действующих, причем далеко не новых предприятий. Так, из 35 заводов с полным металлургическим циклом (интегрированных, то есть имеющих доменный, сталеплавильный и прокатный переделы), выплавляющих более 75% стали, 28 были построены до 1910 года и только три завода — после Второй мировой войны.

Эти моменты в основном и создали предпосылки для глубокого кризиса отрасли в начале 1970-х, вызванного объективным ухудшением условий вос-

производства основного капитала (рост стоимости всех элементов производственных затрат), дефицитом инвестиций для обновления производственных мощностей, ухудшением ресурсобеспечения и ужесточением экологических норм. Наличие огромной массы накопленных мощностей (во многом морально и физически устаревших) в условиях нестабильного рыночного спроса, рост затрат на содержание техники при медленном повышении ее экономической отдачи, перелив финансовых ресурсов в наукоемкие отрасли и сферу услуг — все это резко ограничивало инвестиционные возможности металлургических корпораций. Эффективность производства на этих предприятиях (прежде всего производительность труда) заметно уступала таковой на заводах Японии и стран ЕС. Это снижало ценовую конкурентоспособность американской металлопродукции. Неудивительно, что, располагая значительными по объему металлургическими мощностями, экономика США последние двадцать лет за счет импорта удовлетворяет не менее трети внутреннего спроса.

Рекордсмен тарифной защиты

Американский рынок металлопродукции всегда был привлекательным для импортеров благодаря его емкости и продуктовому разнообразию, относительно слабым позициям американских компаний в ценовой конкуренции, соотношению валютных курсов. Мощное корпоративное и профсоюзное лобби металлургических компаний неоднократно вынуждало администрацию принимать меры тарифного и нетарифного характера (в виде «добровольных» квот, соглашений, количественных и качественных ограничений и др.) для защиты стального рынка, что приобрело форму хронических «стальных войн». Так, в начале 2018 года, по данным ВТО, действовало 167 ограничений на стальной импорт в США из 34 стран. Максимальное число этих мер было направлено против азиатских стран — Китая, Южной Кореи, Турции и др. С другой стороны, заинтересованные в поставках дешевого металла внутренние потребители (в первую очередь машиностроительные и строительные компании) стремились ослабить эти меры. Поэтому протекционистская политика не отличалась последовательностью и ситуация на рынке в целом почти не менялась.

Утверждение, что импорт мешает американской металлургии проводить масштабную модернизацию и реконструкцию, справедливо лишь отчасти. По американским данным, за последние 30 с лишним лет в отрасль было инвестировано более 40 млрд долларов, что позволило оптимизировать отраслевую структуру за счет развития высокоэффективных мини-заводов, частично ликвидировать устаревшие и нерентабельные мощности. Так, в 1970–1980-е годы было остановлено около 20 заводов с полным металлургическим циклом, коэффициент выбытия основного капитала отрасли превысил 3% (в предыдущее десятилетие — 1,5%). Правительство США в целом не препятствовало развитию совместного бизнеса и способствовало притоку иностранных инвестиций в отрасль. В этот период зарубежные инвестиции в отрасль (главным образом, японские, корейские, европейские) составили около 25% общих капложений. К началу текущего столетия в акционерной собственности многих корпораций около четверти приходилось на зарубежных собственников.

В целом сегодня черная металлургия США по ряду показателей (удельный вес непрерывного литья, доля электродуговой плавки, дифференцированный сортамент металлопродукции) почти не уступает основным конкурентам. А по развитию мини-металлургии Америка является признанным мировым лиде-

ром. Однако мини-заводы, при всей их экономической эффективности, конечно, не в состоянии решить все проблемы масштабной и многопрофильной американской экономики. При этом комплексная модернизация столь ресурсоемкой и многопередельной отрасли — процесс весьма сложный и длительный, а главное, чрезвычайно затратный. Например, высокий уровень трудовых затрат (зарплата металлургов одна из самых высоких в промышленности США), рост стоимости сырьевых и энергетических ресурсов, повышение затрат на защиту окружающей среды существенно снижают сравнительную конкурентоспособность американской металлопродукции. К тому же исключительно велики социальные издержки модернизации, связанные с необходимостью выплаты пособий, пенсий, компенсаций в случае закрытия нерентабельных предприятий или цехов.

Экономика США в послевоенный период не сталкивалась с острым дефицитом металла, поскольку здесь сложилась и устоялась довольно хрупкая система внутреннего металлопотребления, в которую органично встроен импорт сравнительно дешевой и доступной металлопродукции, что в целом устраивает основных металлопотребителей. Но о каком-либо доминировании металлургии в структуре американской экономики сегодня не может быть и речи. Например, U. S. Steel, основанная в 1901 году, достигла пика своего развития в 1953-м (производство составило более 35 млн тонн стали), а затем начала сдавать позиции более технологически продвинутым конкурентам из Германии, Японии, Кореи, а затем и Китая. В условиях довольно сложной экономической ситуации американским металлургам с их устаревшим технологическим укладом с трудом удается выходить на уровень приемлемой рентабельности. Сегодня заводы U. S. Steel ассоциируются с окутанными дымом гигантскими доменными и сталеплавильными цехами, постоянным ядовитым смогом и огромными отвалами производственных отходов. По данным American Iron and Steel Institute, компания в 2023 году отгрузила всего 11,2 млн тонн стали. Неудивительно, что U. S. Steel еще в 1991 году вылетела из числа 30 важнейших компаний США, который присваивается промышленный индекс Доу-Джонса, после 90 лет пребывания в этом списке. А в 2022 году выручка U. S. Steel составила 21 млрд долларов, что примерно эквивалентно доходам сети универмагов Walmart за полмесяца.

Таким образом, сегодняшние проблемы и противоречия в развитии американской металлургии были в определенной мере закономерны, и, по-видимому, они отражают не только чисто отраслевые,

но и общеэкономические моменты в производстве и потреблении металла. Отметим, что кроме USS в последние годы утратили свою роль и обанкротились и другие металлургические, не менее легендарные компании США — Bethlehem Steel, Inland Steel, LTV Steel.

Экономическая логика должна победить

На наш взгляд, скандал вокруг заявленной сделки Nippon Steel Company и U. S. Steel имеет явно искусственный характер с выраженным политическим подтекстом, особенно с учетом предвыборной ситуации, а экономическая сторона вопроса вряд ли заслуживает столь бурного обсуждения. Хотя против сделки выступили президент Байден, вице-президент Камала Харрис, бывший президент Дональд Трамп, многие члены Сената от Республиканской партии и, кроме того, члены весьма авторитетного Объединенного профсоюза работников сталелитейной промышленности (United Steelworkers, USW). Следует учесть, что U. S. Steel базируется в Пенсильвании — одном из «колеблющихся» штатов так называемого ржавого пояса, имеющих важное значение для победы на предстоящих президентских выборах.

Кроме того, возможное блокирование сделки способно вызвать негативную реакцию Японии, которая является ключевым американским союзником в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

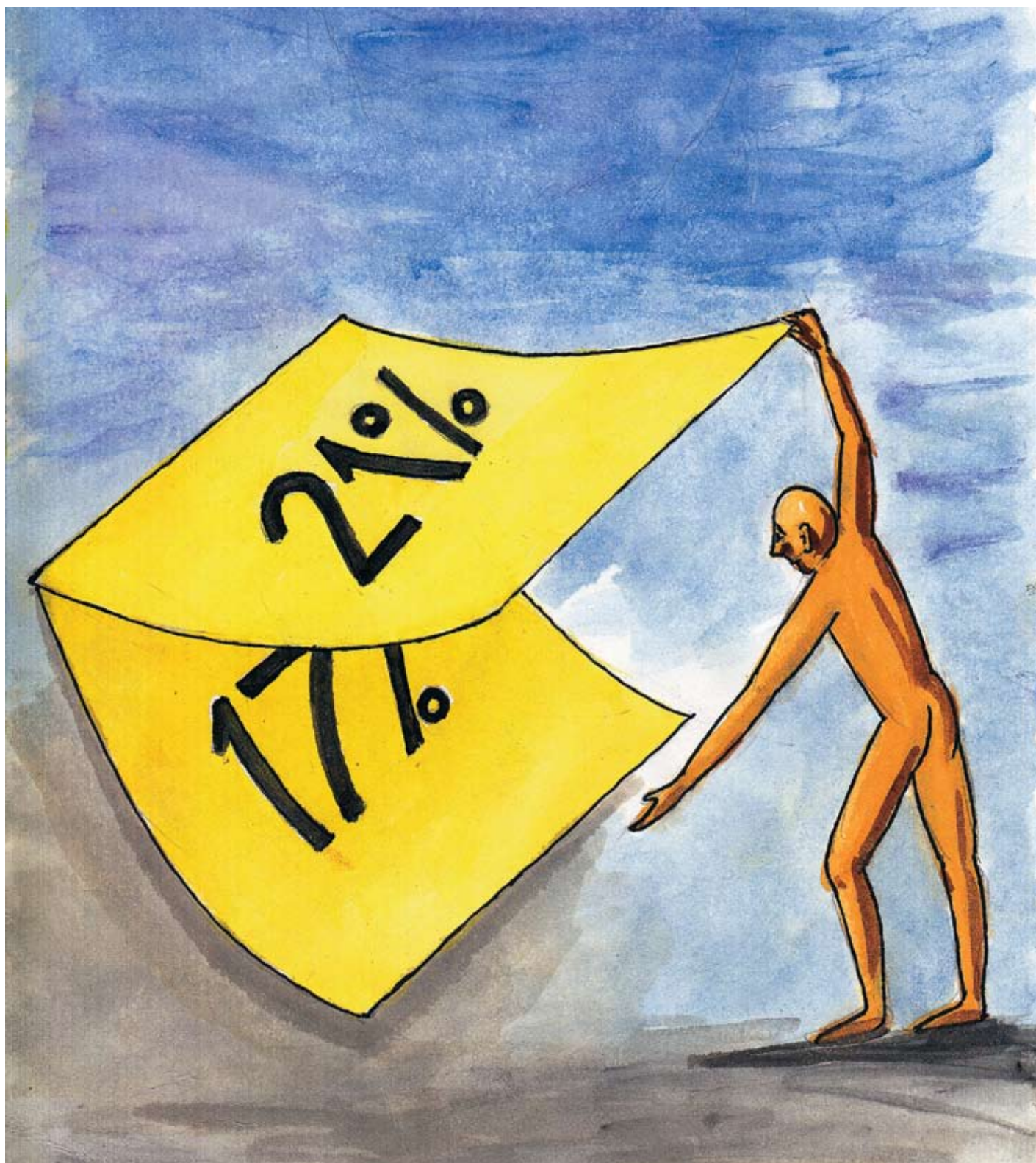
Если отбросить многочисленные политические и популистские заявления, то предложение о сделке в сложившейся ситуации весьма выгодно для обеих сторон. Действительно, по условиям сделки U. S. Steel сохраняет свою штаб-квартиру в Питтсбурге, а Nippon Steel Corporation принимает на себя обязательства по соблюдению четырехлетнего коллективного договора, который профсоюз сталеваров ратифицировал в декабре 2022 года, и, кроме того, обеспечивает необходимое финансирование для остро необходимого технического перевооружения. Общий объем японских инвестиций оценивается в 3 млрд долларов с учетом погашения корпоративных долгов U. S. Steel. Для японской компании сделка должна принести существенный прогресс на пути достижения цели по наращиванию производства стали до ежегодного уровня 100 млн тонн, что усиливает ее конкурентные позиции по отношению к Китаю.

Несмотря на очевидную выжидательную позицию антимонопольных органов США, мы предполагаем, что окончательное решение по данному вопросу будет принято после президентских выборов в ноябре 2024 года. ■

Алексей Долженков

Нечестный процент

Вместо честной годовой доходности по вкладу банки в рекламе демонстрируют чудеса хитрости, наперегонки предлагая особые условия. Их задача — заманить клиента любым, даже неблагоприятным способом



Сейчас, после очередного повышения ключевой ставки, финансовые организации порой указывают в рекламе доходность по депозитам вплоть до 25%, а то и выше.

Однако не стоит обольщаться: банки хитрят. На самом деле указанный в рекламе, на сайте или в приложении процент, скорее всего, касается небольшой части срока депозита или небольшой части суммы; является итоговым доходом при ежемесячной капитализации, а не ставкой в процентах годовых; требует одновременного оформления инвестиционного или пенсионного продукта либо значительных ежемесячных расходов по кредитке. Кроме того, часто выплата процентов указывается ежемесячно, но при досрочном изъятии вклада доходность снижается до 0,01% и меньше.

Игры с процентом

В этом материале мы не будем упоминать конкретные кредитные организации и их продукты. Однако достаточно просмотреть деловую прессу, чтобы наткнуться на сообщение о том, что ФАС возбудила очередное дело в отношении того или иного банка за нарушения в рекламе. Из доклада службы за 2023 год следует, что количество нарушений, приходящихся на рекламу финансовых услуг, занимает первую строчку антирейтинга: 16,56% от всех нарушений (17,8% в 2022 году).

Поясним на примере. Один из крупнейших банков предлагает депозит с максимальной доходностью в 21%, которую можно получить, положив 50 тыс. рублей и больше на три года. Однако заявленную доходность клиент увидит только при капитализации процентов; без нее цифры будут куда ниже: 16,4%. Более того, с капитализацией (то есть с ежемесячным зачислением процентов обратно на вклад) получают все те же 16,4%! Сумма, причитающаяся клиенту по итогам первого года, вырастет на 17,69%, по итогам второго — на 17,69%, то же произойдет и на третий год. Хочется спросить: откуда же тогда берется 21%? Так вот, если сравнить изначальные 50 тыс. рублей с 81,5 тыс. по итогам трех лет, то прирост в 63%, разделенный на три, и даст заветные 21%. Иными словами, в честной рекламе было бы написано, что предлагается сделать вклад под 16,4% годовых с ежемесячной капитализацией процентов, а никак не под 21%.

Другой интересный пример: в рекламе опять же обещают 21%, но по факту заявленную ставку получают только те, у кого за последние шесть месяцев в этом банке не было вкладов и накопительных счетов. Клиентам же ставка в 21% предлагается только на сумму, которая

Условия досрочного расто-

ржения вклада нужно про-

верить отдельно: бывает,

что в этом случае процент

снижается до 0,1–0,01%,

причем снижение распро-

страняется на деньги, уже

полученные в предыдущие

месяцы

за последние три месяца не была размещена на счетах или вкладах. И даже при выполнении этих требований 21% будет доступен только при сроке вклада ровно 12 месяцев и только при получении процентов в конце года или в случае ежемесячной капитализации.

В третьем банке можно получить 23%, но исключительно через 1100 дней да еще при условии ежемесячных трат с карты на сумму минимум 10 тыс. рублей. Думаю, никого не удивит, если мы скажем, что 23% — это не годовая ставка, а итоговая доходность в 69%, поделенная на три года, то есть речь снова идет о скрытой ежемесячной капитализации. В случае же выплаты процентов ежемесячно на отдельный счет, не в рамках капитализации, ставка по трехлетнему депозиту составит 17%.

Другой важный момент — снижение процента при досрочном расторжении, обычно до 0,01%, изредка до 0,1%. Тут важно помнить: даже если вклад предполагает ежемесячную выплату процентов, причем без всякой капитализации (на отдельный счет), уменьшение итоговой суммы распространяется в том числе на уже полученные вами деньги. Перевели деньги в другой банк — останетесь должны тому банку, в котором открывали депозит. Поэтому условия досрочного расторжения нужно проверять отдельно.

Мисселинг или нет?

Хотя надзор за рекламой финансовых продуктов и не входит в обязанности ЦБ (эти вопросы находятся в компетенции ФАС), он тем не менее постоянно получает жалобы от клиентов банков. По данным регулятора, с января 2024 года к нему ежемесячно поступает около 100 жалоб на ненадлежащее информирование потребителей при заключении договора вклада, в июле и августе число жалоб превышало средние показатели.

Как рассказали в Банке России, при его активном участии был разработан и принят закон, который ввел требования к информированию потребителей при продаже финансовых продуктов, а также наделил ЦБ новыми полномочиями по приостановке продаж и требованию обратного выкупа продуктов, проданных с грубым нарушением правил информирования. Банк России регулярно проводит проверки, к нарушителям применяются меры надзорного реагирования. Благодаря этому жалобы на мисселинг в первом полугодии 2024 года, по данным ЦБ, снизились более чем в три раза по сравнению с аналогичным периодом 2023-го. Но регулятор под мисселингом подразумевает именно продажу одного продукта под видом другого, а не введение в заблуждение.

О том, что проблема действительно существует, говорит и председатель правления Ассоциации российских банков (АРБ) **Олег Скворцов**. «Часто реклама обещает высокие ставки, но в реальности может получиться несколько иначе: либо ставка действует небольшой срок, либо не на всю сумму, либо только на “новые деньги”, либо ставка указывается с учетом капитализации, а не процентов годовых. Причем последнее становится довольно распространенным параметром. Иногда требуется приобретение дополнительных банковских продуктов», — отмечает он.

Проблема недобросовестной рекламы и мисселинга финансовых продуктов (намеренного введения в заблуждение по поводу их условий) не является исключительно российской, она актуальна и в других странах. Как поясняет Олег Скворцов, в мировой практике реклама финансовых продуктов где-то регулируется жестче, чем у нас, где-то мягче, но такие варианты, как те, что обсуждались выше, в ряде случаев однозначно трактуются как мисселинг. «Понятно, что в рекламном блоке нельзя указать все, но называть ставку с учетом капитализации процентов — явное нарушение», — считает председатель правления АРБ.

Тут стоит пояснить, что недобросовестную рекламу не всегда можно квалифицировать как мисселинг. В сфере финансов мисселинг традиционно определяется как продажа одного финансового продукта под видом другого. В Банке России в качестве примера приводят продажу инвестиционного финансового инструмента, называя его «более доходным вкладом». Мы же склонны согласиться с представителем АРБ и считаем, что реклама вклада под 16,4% годовых с ежемесячной капитализацией как депозита с доходностью в 21% — это вполне себе мисселинг, то есть введение в заблуждение.

Лояльность под угрозой

В пресс-службе ЦБ говорят, что кредитные организации обязаны соблюдать требования к раскрытию потребителю значимой информации о финансовых продуктах на своих сайтах, в мобильных приложениях, в офисах, хотя такая информация, по общему правилу, и не является рекламой. Так, в местах оказания услуг и на официальном сайте банки обязаны размещать основные сведения по договору вклада, в том числе условия применения различных ставок.

Как напоминает руководитель проекта НИФИ Минфина России «Моифинансы.рф» **Михаил Сергейчик**, законы о рекламе и о защите прав потребителей, а также нормативная база ЦБ по



ИГОРЬ ШАПОШНИКОВ

В честной рекламе было

бы написано, что предлага-

ется вклад под 16,4%

годовых с ежемесячной

капитализацией процен-

тов, а никак не под 21%

раскрытию информации регулируют все четко и полно. «Стандарты Банка России и саморегулируемых организаций есть, существует так называемый ключевой информационный документ, КИД, который постепенно становится обязательным для всех финансовых продуктов. Но КИД — это именно изложение ключевых

параметров договора человеческим языком, он не может объять необъятное», — говорит эксперт.

Важную роль в борьбе с недобросовестными практиками играет и служба финансового уполномоченного. Пока эта роль несколько ограничена, но вскоре ситуация изменится. Как пояснил «Моноклю» главный финансовый уполномоченный **Юрий Воронин**, сейчас такой специалист рассматривает обращения потребителей по суммам, не превышающим 500 тыс. рублей, но уже разработан законопроект, предусматривающий увеличение лимита до 3 млн. Кроме того, служба внесла еще один законопроект, который обязывает финансовые организации коммуницировать с клиентами при заключении и исполнении договоров, включая договоры банковского вклада и счета, определенным образом. Этот документ призван в числе прочего решить проблему ненадлежащего информирования потребителей.

В заключение хочется напомнить банкам, что обман клиентов ни к чему хорошему в долгосрочной перспективе не приведет. «В таком случае люди просто перестанут верить финансовым организациям и будут перепроверять все условия и обещания по несколько раз. Стратегически банкам подобная реклама не нужна. Сегодня, может быть, она сработает, но завтра вы испортите свою репутацию в глазах клиентов и потеряете их лояльность», — предупреждает Олег Скворцов. ■

Константин Пахунов

«Вы просто не математики»

Лауреат нескольких номинаций конкурса «Лучший частный инвестор — 2023» Ирина Манторова (IriMan) — о заработке на неэффективностях рынка и о психологии трейдеров во время соревнований



Ирина Манторова, лучший частный инвестор 2023 года

Считается, что торговля на бирже — удел хладнокровных и уравновешенных мужчин, а чтобы опередить конкурентов в погоне за доходностью, приходится брать на себя серьезные риски. Но это не всегда так.

Крупнейший российский конкурс биржевой торговли «Лучший частный инвестор» (ЛЧИ), где трейдеры пытаются показать наибольшую доходность инвестиций на трехмесячном интервале, много лет проводимый Московской биржей, привлекает множество самых разных участников. Одни ищут денег и признания, другими движет спортивный интерес. Есть и те, кому интересны драйв «финансовой гонки», свои и чужие эмоции, подчас выплескивающиеся на страницы трейдерских форумов.

О том, как получить эмоции от финансового спорта, но не дать им взять верх, как заработать больше других, рискуя при этом меньше, и зачем трейдеру нужен программист, рассказала предприниматель и основатель Клуба эффективных переговоров **Ирина Манторова**. По итогам ЛЧИ-2023 Ирина, торговавшая под ником IriMap, победила в категории «Лучший частный инвестор на фондовом рынке» с прибылью 376% и в номинации «Лучший трейдер вечерней сессии на рынке акций», а от оппонентов получила характеристику «беспощадный робот IriMap».

— Начну с очевидного вопроса: как вы пришли на фондовый рынок и вообще на биржу?

— Если не говорить про какие-то пробы, как в анекдоте: один раз попробовала и не понравилось, — то это, скорее, будет история про валютный рынок, именно это было мне интересно, а также про торговлю драгметаллами, золотом и серебром, на которых в 2022-м я и выиграла (в 2022 году Ирина победила в номинации «Лучший трейдер спот-металлами» с итоговым результатом 171 166 рублей при стартовых активах 100 000 рублей. — «Монокль»). Я бы и в 2023-м тоже с удовольствием поработала на этом рынке, но когда конкурс объявили, там просто не было такой возможности, был только фондовый. Так что я уже принимала участие именно в конкурсе на фондовом рынке.

— Получается, вы торговать на рынке и участвовать в конкурсе ЛЧИ начали одновременно? Что вами двигало?

— На конкурсе проявляются очень яркие психологические моменты, когда кто-то активно побеждает, а остальные ребята начинают что-то пытаться делать, чтобы догнать лидера. Тут, естественно, возникают эмоции, участники начинают ошибаться. Все это выплескивается на страницы известного форума Smart-Lab. Ребята делятся тем, что происходит, выражают в комментариях свои эмоции, пишут про какие-то несправедливости. За этим очень интересно наблюдать. Например, когда человек уверенно идет к победе и в конце делает большое количество глупых ошибок именно из-за того, что сильно нервничает, эмоционирует. В результате падает больно и очень быстро.

— Вы участвовали в ЛЧИ не одна, а с командой?

— Да, я на встрече (торжественное мероприятие по итогам ЛЧИ. — «Монокль») действительно делилась тем, что у меня есть команда, но говорить, что мы именно торговали все вместе, было бы неправильно. У меня в команде есть аналитик и программист и собственно я в качестве психолога и трейдера. Как раз та история, когда один человек анализирует, дальше мы составляем какую-то стратегию вместе. После этого программист руками прописывает алгоритм торговли согласно придуманной стратегии, и мы запускаем эту программу.

Алгоритм, но не робот

— Статистика по итогам конкурса говорит, что вы совершали очень большое количество сделок.

— Да, правда, огромное количество. Речь шла о тысячах сделок, и руками это совершать невозможно. Другое дело, что это нельзя называть и торговым роботом, как писали некоторые.

Мы, вообще-то, каждый вечер правили торговый алгоритм. То есть смотрели, что там получается, и, если нам не нравилось, как идет торговля, мы собирались, анализировали и правили. Иногда правки вносили и посреди торгового дня.

— Зачем так часто?

— Как это говорят, есть две большие разницы: одна история, когда идет обычный заработок на бирже, и совсем другая история, когда есть вот этот вот соревновательный эффект. Потому что ЛЧИ — это соревнование, там нужно выиграть по заданным параметрам. Соответственно, здесь немножечко разные подходы: речи о том, что нужно планомерно зарабатывать, вообще не идет. Нужно выдать максимальный результат. В общем, совершенно разные стратегии.

Как я ранее говорила, вообще у меня основная работа идет на валютном рынке, но когда в конкурсе поставили задачу, что это будет фондовый рынок, — ну пожалуйста, я на фондовом поработаю. Другое дело, что на фондовом пришлось работать с огромным количеством акций и сделок с ними.

— Ваш торговый алгоритм, который вы для этого использовали, относится к HFT, High Frequency Trading?

— Нет, конечно. Высокочастотный трейдинг — это про другое, там абсолютно другие скорости. Мы вообще даже не пытались в эту сторону смотреть.

Да и просто торговым роботом используемую программу не назвать: робота поставил — он тебе что-то делает. А тут практически все время нужно было присутствие человека. То есть у меня аналитик все время отслеживал, ставил меня в известность, если вдруг там что-то пошло не так посреди торгового дня, мы быстренько согласовывали новую стратегию и давали задачу программисту, который вносил правки.

— То есть это, так сказать, полуавтоматический режим и вспомогательный инструмент?

— Можно сказать и так. Просто в реальном времени нам с такой скоростью сделки руками было никак не совершить. Вообще никак, а для того, чтобы выиграть, это было нужно. Конечно, когда идет просто заработок, там картина работы другая.

Азарт без риска

— Обиженных, что их «обошли на повороте», не было?

— Возможно, какие-то обиды могли быть. Потому что прямо на встрече мне говорили: мол, посадила себе тысячу программистов и все такое.

Я говорю: ребят, вы просто не математики. Даже если посадить десяток программистов. Кто будет работать за эти деньги, вот такое количество времени?

Просто прикиньте, сколько зарабатывают программисты, поделите вот этот выигрыш на месяц и на количество программистов. (Смеется.) Здесь смешно обижаться, это же просто соревнования.

— По вашему собственному опыту, насколько эмоциональный настрой различается в моменте, когда идет именно работа на бирже и когда идет «спортивное зарабатывание денег на скорость»?

— Сильно отличается, потому что если взять спортивный вариант, то здесь просто драйв, азарт, интерес, постоянное отслеживание и продумывание стратегии наперед.

— Как я понимаю, вы на каждой отдельной сделке зарабатывали немного, но безопасно, а результат получали именно за счет множества сделок?

— Да, каждый день зарабатывали, но какой-то маленький процентик. Мы понимали, что это простая математика. Когда

каждый час у нас результат сотые доли процента, но за счет стабильности мы все время идем выше, выше и выше. Если в других стратегиях подразумеваются серьезные риски, то у нас была безрисковая стратегия. Мы понимали, что у нас всегда в плюс. И вышло примерно, как мы и рассчитывали.

Еще раз уточню: это была продуманная, понятная, но все же игровая или как бы спортивная стратегия.

— *А азарт не приводил к желанию рискнуть, но взять больше?*

— Нет. У меня в принципе безрисковая стратегия. Может быть, потому что я все-таки женщина. Я почитала статьи у вас в журнале, посмотрела описание портрета инвестора — что это мужчина от тридцати пяти лет. Даже на ЛЧИ и на награждении говорили, что его участники в основном мужчины.

Не знаю, может быть, не брать на себя риски — это женская стратегия в принципе. А может, это не гендерный какой-то признак, а моя личная особенность.

Так вот, моя задача — просчитывать стратегии таким образом, чтобы не падать в минус. Совсем не падать.

Если взять, допустим, ЛЧИ, то там прямо гладенький такой график. Очень гладкий, так как он безрисковый, и даже номинация была за максимально безрисковый результат. Может быть, вы видели, кто-то писал об этом на Smart-Lab. Я после конкурса уже не читала.

Читать было интересно, пока шел конкурс. А потом я уже туда не заходила. На конкурсе победила, призы собрала, все понравилось, типа спасибо, до свидания.

— *В рамках работы, а не спорта придерживаетесь тех же принципов?*

— Если посмотреть мою работу просто на бирже, вне ЛЧИ, то у меня на промежутке порядка двух лет, например, есть отрезок, где ни разу, ни в какой день не падало в минус. Ни на сколько. Всегда в плюс. Чуть-чуть, но всегда. И всегда за счет этого идет заработок.

— *Тогда снова вопрос по психологии. Насколько я знаю, у вас есть школа бизнес-переговоров, где вы обучаете людей общению с другими бизнесменами. Опыт общения с контрагентами, порой стрессового, как-то влияет на результативность трейдера и сопротивление выгоранию?*

— Это вопрос эмоционального интеллекта (сумма навыков и способностей человека распознавать эмоции, понимать намерения, мотивацию и желания других людей и свои собственные, а также способность управлять своими эмоциями и эмоциями других людей в целях решения практических задач. — «Монокль»). И конечно, с ребятами в Клубе эффективных переговоров мы постоянно к этой теме возвращаемся. В разных вариантах. Как мы работаем с эмоциями и насколько мы «сливаем» эмоции, которые суть энергия. Кроме печали. Азарт, гнев — это большой выплеск энергии. Если мы постоянно эмоционируем, мы свою энергию куда-то отправляем, отправляем, отправляем, а на те задачи, которые предполагают заработок денег, ее как будто бы и не остается.

Вот есть какой-то факт, вызывающий эмоции. У него нет ни плюса, ни минуса, это просто факт. И мы не понимаем, этот

факт сработает нам на пользу или во вред в моменте. И в этот момент его бы не надо оценивать, потому что оценить его мы можем только в определенной продолжительности. А уж тем более когда кто-то из коллег в клубе в игровой ситуации начинает эмоционально реагировать и психовать.

Во-первых, это игра. У вас, ребята, есть ваш бизнес. У вас есть еще семья, дети, которые требуют вашей энергии. Вы сливаете в игре эмоцию. Зачем?

В переговорах, конечно, те ребята, которые у меня в клубе хотя бы уже год, а клубу будет семь лет, уже этот принцип понимают, внедряют в жизнь, учатся не сливать эмоции. Что-то происходит во время переговоров, но они не знают, в плюс этот факт или в минус. Факт — это факт, и все его воспринимают по-разному, эмоции субъективны.

Не знаю, ответила на вопрос или нет, потому что, собственно, выгорание — это просто слив энергии, которой потом не хватает на то, чтобы радоваться жизни, делать новые проекты или заниматься той же биржевой торговлей. Выгорание — это просто, что ли, неграмотное использование собственной эмоциональной системы.

На фондовом пришлось работать

с огромным количеством акций и сде-

лок с ними. И мы каждый вечер правили

торговый алгоритм

Найти момент для заработка

— *Для вас торговля на бирже сейчас — это один из источников дохода, небольшой приработок или пока еще больше спорт и хобби?*

— Я бы считала это еще одним источником дохода. Если прикинуть долю от общего дохода, это все-таки уже больше, чем приработок.

— *Скажите, а при общей стратегии поведения с минимальным риском не было моментов, когда вы все-таки совершали рискованные сделки?*

— Нет. Но это если мы говорим именно про биржу, потому что если взять другие стороны моей деятельности, то там, конечно, и рискованные стратегии тоже бывают. Но я понимаю, в связи с чем этот риск возник

и ради чего я на него иду. Например, при взаимодействии с людьми просчитать безрисковую стратегию, как на бирже, невозможно. А на бирже — ну а зачем здесь рисковать, какой смысл? Есть дополнительный доход, он устраивает. Можно, конечно, и еще дополнительно заработать, но это просто надо проанализировать и поискать, не беря лишнего риска.

— *Как эта ваша стратегия учитывает историю с августовским обвалом на рынке, как вы вообще к этому относитесь?*

— Опять же вернуться к тому, что есть просто факты. Ну как к этому относиться? Посидеть, подумать, сделать выводы. Много можно спрогнозировать заранее. Это первое.

Второе... ну вот смотрите, неожиданностью была ситуация в феврале 2022 года, хотя потом мне коллеги говорили, что можно было и это увидеть. Но тут вот мы это не увидели. Меня спрашивали: Ирин, как ты реагировала вот на такие события? Я говорю: ну как, я посидела пятнадцать минут в задумчивости и примерно набросала варианты, как сейчас там поработать. Вот это можно, а то не сработает. Пошли с командой обсудили и, собственно, все. Приняли решение, пошли работать в новых условиях.



Под ником IgiMap Ирина победила в категории «Лучший частный инвестор на фондовом рынке» с прибылью 376%

— *Получается для вас потрясения и скачки на рынке — это не более чем повод немножко подкорректировать стратегию торговли?*

— Ну да. На бирже мы же используем работу на неэффективности. Если бы не было неэффективности, этот рынок бы умер (считается, что фондовый рынок эффективен, если на нем нет переоцененных и недооцененных инструментов. — «Монокль»). Если всё везде одинаковое — это смерть. Поэтому работа идет за счет неэффективности.

Просто мы работаем, скажем так, с более неочевидными неэффективностями, чем обычно. Когда мы их находим, то понимаем, что они будут работать только какое-то время. Это нормально. А потом здесь все станет эффективно, и нам будут нужны уже другие неэффективности, и мы будем их искать и на них уже работать.

— *А какой-то пример такой временной неэффективности у вас найдется? Которую вы в прошлом использовали и которая со временем закончилась?*

— К примеру, арбитраж — это же и работа с неэффективностями, правильно? Допустим, скальпинг (совершение множества сделок за короткий промежуток времени с фиксацией небольшого дохода. — «Монокль»), работа на спредах (разница между ценой покупки и продажи. — «Монокль») — это все работа с неэффективностью. Просто надо найти, где сложилась такая ситуация. Да, и тут есть так называемая вариантность. Потому что инструментов много, они взаимозависимы.

— *С вашей точки зрения, как рынок изменился за последние два года, какие у него перспективы? Больше возможностей заработать для инвестора появляется или меньше?*

— Обычно в ситуациях, когда происходят события в политике, а значит, и в экономике, хоть в плюс, хоть в минус, все равно они значимы. Это влияет на рынок, и в этот мо-

мент там появляется больше неэффективностей, потому что люди реагируют эмоционально. Те же инвесторы начинают вести себя, скажем так, неаккуратно. И если понять, как ведут себя люди в тот или иной момент и что примерно они сейчас будут делать, куда все побежали, можно на этом работать.

А когда все начинает становиться более или менее плавно, неэффективности становятся меньше. В период с 2019 по 2023 год было много неэффективностей, они с какого-то момента начали так активно появляться. И сильно влияли на рынок.

Если прямо сейчас на ситуацию смотреть, то возможностей становится меньше. Да и инструментов — думаю, вы понимаете, о чем я, — стало меньше, что на фондовом, что на валютном рынке.

— *Ну да, многие эмитенты и недружественные валюты ушли с рынка. А какие-то прогнозы у вас есть?*

— Если с точки зрения неэффективностей, то их, скорее, станет меньше, а не больше, если только не появится ряд новых инструментов. Но мы смотрим, ищем, пробуем какие-то инструменты, которые раньше не пробовали.

Запаниковал? Не торгуй!

— *Я так понимаю, что поиск неэффективностей и заработок на них в основном касается валютного рынка?*

— Сейчас фондового. Ну и со срочным рынком очень много работаем.

— *Если сравнивать по перспективности, какой из них сейчас выглядит лучше именно для заработка?*

— Прямо сейчас — фондовый. На валютном и срочном видим перспективы, но сейчас все же фондовый.

— *То есть можно говорить, что достаточно много эмитентов как сильно недооцененных, так и сильно переоцененных?*

— Всё так. И эта ситуация будет потихонечку балансироваться на протяжении ближайшего года-двух, если нам опять чего-нибудь там сверху не накинута, например, очередной пакет санкций, как уже было. Так что я не знаю, есть ли смысл длинный прогноз делать.

Когда мы просчитываем какое-то событие, глядя на то, что происходит в экономике, слушая политологов, экономистов, аналитиков (не биржевых аналитиков, конечно), мы понимаем, что может произойти. И понимая, что какой-то инструмент через какое-то время может у нас не работать, мы включаем в стратегию другие инструменты до того, как это предполагается событие произойдет.

— *Получается, больше реагируете «в моменте» на события, не особо заглядывая вперед?*

— Прогнозирование есть, но действительно на совсем небольшой период.

На несколько месяцев точно понимаем, как будут развиваться события. Зачем думать вперед на пару лет, какой смысл?

— *А коллегам подсказываете?*

— Когда ребята ко мне обращаются за какой-то консультацией, я могу сказать, чего не делать. Я не консультирую ни по фондовому, ни по срочному рынку. Если спросят «что ты думаешь», я говорю: мыслями поделиться могу, но это всего лишь мои мысли, их нельзя считать просчитанной стратегией. Просто прикидки.

— *Как сейчас любят писать, «не является инвестрекомендацией»?*

— Да-да. Когда народ в панике и у них куда-то начинает падать, я говорю: главный совет — не трогайте, просто уберите оттуда руки. И не потому, что этого нельзя делать, а потому, что вы на эмоциях. Либо включаете эмоции, включаете рацию и тогда что-то делаете, но пока на эмоциях — не лезьте никуда руками.

Это, наверное, самая частая рекомендация для любых событий. Причем это касается не только рынка, а вообще, в принципе. В бизнес-отношениях, например, с поставщиками и клиентами такой же принцип. Пока бурлят эмоции, не трогайте ничего. Вот отойдет эмоция, вы принимаете решение, и только после этого что-то делаете.

Поэтому, когда какие-то события происходят на биржевом рынке и тут у меня народ немножечко начинает греться, то моя задача все-таки всем аккуратненько написать: типа, все будет хорошо, все выдыхаем.

Нет, эмоционировать можно, если хочешь эмоционировать — да пожалуйста, кто тебе запретит. Но при этом ничего не трогай. Хочешь сливать эмоции — сливай. Надо выплескивать эмоции — иди в зал. Не трогай ни компьютер, ни программы, ни людей. Вообще никого не трогай.

— *С событиями, вызывающими временную реакцию инвесторов, понятно. А есть ли изменения с момента, как вы начали торговать, которые воспринимаются как однозначно положительные или отрицательные?*

— Если в плюс, то это разные комиссии для тейкеров и мейкеров (мейкер ставит заявку в стакан и ждет, когда она исполнится; тейкер забирает заявку «по рыночной цене». — «Монокль»), потому что мы в основном работаем как мейкеры

(на Мосбирже суммарная комиссия для тейкера — три сотых процента, для мейкера — ноль процентов). И для нас это удобно, особенно это имеет значение для скальпинга. Там идут небольшие суммы, и комиссии могут сожрать прибыль. Не всю прибыль, но много.

— *Получается за последние годы комиссии стали более приятными?*

— Нет. Это еще и от брокера зависит. Некоторые брокеры не делят трейдеров на тейкеров и мейкеров и берут со всех одинаковую «биржевую» комиссию, хотя сама биржа по многим инструментам с мейкеров комиссию не берет. Для меня это важно, так что выбор брокера имеет значение.

— *Можно ли говорить, что брокеры стали немножко «гуманнее»?*

— Некоторые стали погуманнее, а вот некоторые наоборот. Поэтому и возникает такой выбор.

После ЛЧИ некоторые представители брокеров со мной связывались и конкретно задавали вопрос: почему перестали работать с ними. И я понимаю, что они поменяли свою политику «в минус», они стали жестче, но почему-то не могут это изменить. А мы ушли к тем, у кого более мягкая политика относительно нас.

У нас иногда там комиссий было до миллиона за месяц. Им, конечно, бы хотелось, чтобы мы вернулись.

— *Ну и под конец главной интрига: будете ли вы участвовать в следующем ЛЧИ?*

— Вообще, вопрос интересный. Я жду условий, потому что условия всегда разные и нужно их внимательно рассмотреть и понять.

И вот еще, кстати. Есть очень интересная особенность соревнований. Я не могу понять, почему многие участники ЛЧИ не читают условия. Я не понимаю, как они идут «в спорт», когда не читают правила. Это выяснилось как раз на «Смарт-Лабе», когда я читала тему, пока шел конкурс. У меня это в голове

не укладывалось: как так? То есть сначала читаем правила, потом участвуем.

— *Если ничего не помогло — прочти инструкцию?*

— Ну вот у меня наоборот: сначала прочти инструкцию. У меня уже давно бизнес с системой контроля и управления доступом, это такой хард-бизнес, и там куча совершенно разного сложного оборудования. Пока я в операционке находилась, было обязательное условие: сначала внимательно читаем инструкцию, и только потом вообще трогаем оборудование. Мне кажется, это вообще у меня просто такое правило жизни.

Возвращаясь к ЛЧИ. Посмотрим на условия. После этого, может быть, сама приму решение, но, скорее всего, вместе с аналитиком мы пообщаемся и примем решение, участвуем или не участвуем.

Вообще, интересно было бы поучаствовать. Это классно, это такие эмоции просто потрясающие. Когда каждый день что-то происходит, когда достигаем определенного уровня, начинаются всякие посты. Про меня какую-нибудь гадость напишут. В прошлый раз «Беспощадный робот IriMap» писали. (Смеется.) Было очень весело, я заскринивала и отправляла в сторис. ■

Это простая математика. Каждый час

у нас результат — сотые доли процента,

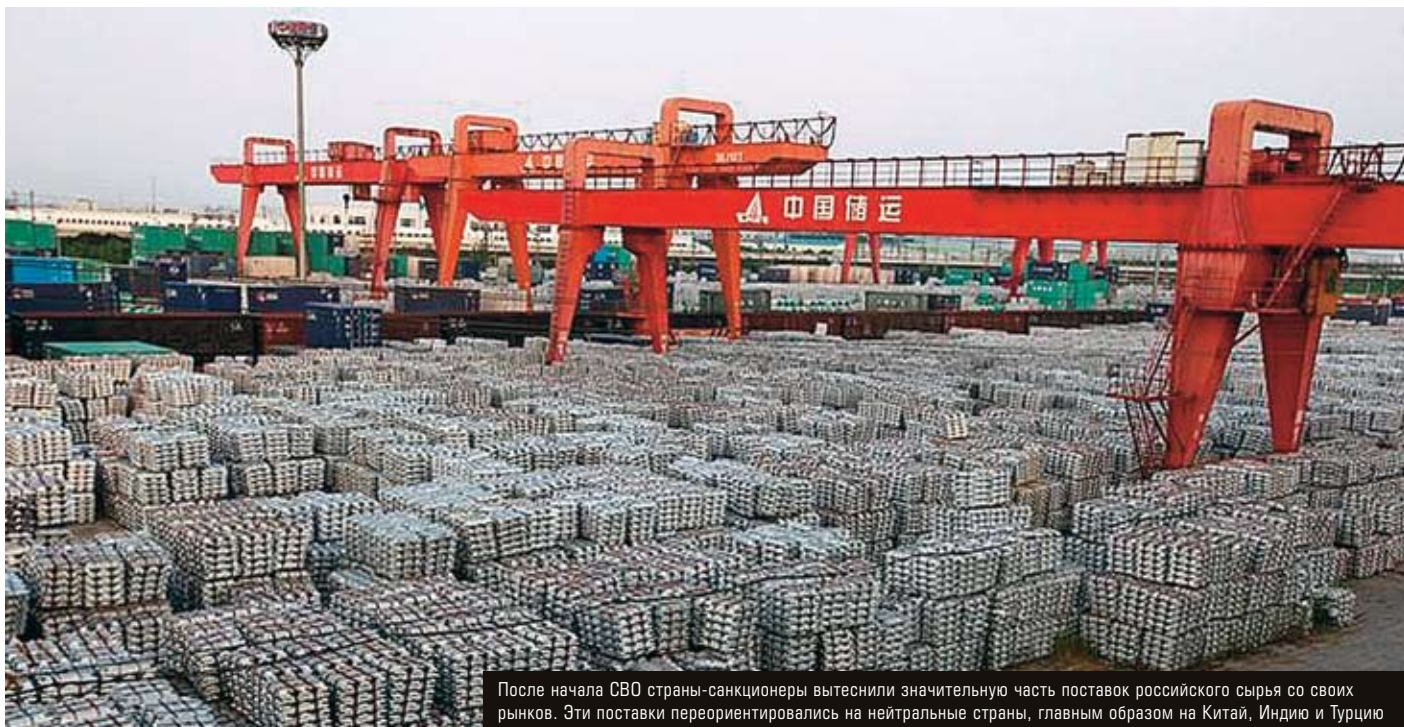
но за счет стабильности мы все время

идем выше, выше и выше

Андрей Гнидченко*

Сырьевое эмбарго: резервы небольшие

На третьем году санкционной войны наиболее масштабные поставки российского сырья на рынки недружественных стран почти обнулены. Очевидных кандидатов на контрсанкции немного — горячебрикетированное железо, окатыши, сжиженные нефтяные газы, каучуки и некоторые виды удобрений



После начала СВО страны-санкционеры вытеснили значительную часть поставок российского сырья со своих рынков. Эти поставки переориентировались на нейтральные страны, главным образом на Китай, Индию и Турцию

Два с половиной года назад по горячим следам масштабных антироссийских санкций мы сделали попытку оценить, поставки каких товаров в недружественные страны Россия могла бы ограничить в качестве одной из форм контрсанкций (см. «Асимметричный ответ: подсказка», «Эксперт» № 10 за 2022 год). Тогда власти не стали прибегать к подобным шагам, по-видимому, опасаясь потери репутации надежного поставщика. Единственным исключением, имевшим свою логику, было решение президента **Владимира Путина** перевести внешнюю торговлю трубопроводным газом на рубли, что оказалось неприемлемо для значительной части покупателей из ЕС и фактически стало некоторым эквивалентом торгового эмбарго.

Однако сейчас ситуация начинает меняться. 11 сентября Путин обратился к правительству РФ с предложением подумать о возможности и целесообразности

ограничения поставок на внешние рынки стратегического сырья. В качестве примеров — именно примеров, а не руководства к действию — назывались уран, титан и никель. «Монокль» представил оперативный анализ возможных последствий этих ограничений в прошлом номере журнала (см. «Отлучим врагов от недр», № 39). А сегодня мы представляем вашему вниманию обновленный список товаров российского экспорта, чувствительных для стран-санкционеров, по актуальным данным.

Мы использовали несколько критериев отбора товаров. Во-первых, учитывалась доля импорта каждого товара из России на рынках недружественных стран в целом — этот показатель отражает зависимость всех недружественных стран от поставок из России, показывает долю российских поставок в суммарном потреблении того или иного товара недружественными странами. Чем эта доля выше, тем болезненнее окажется прекращение поставок для покупателей.

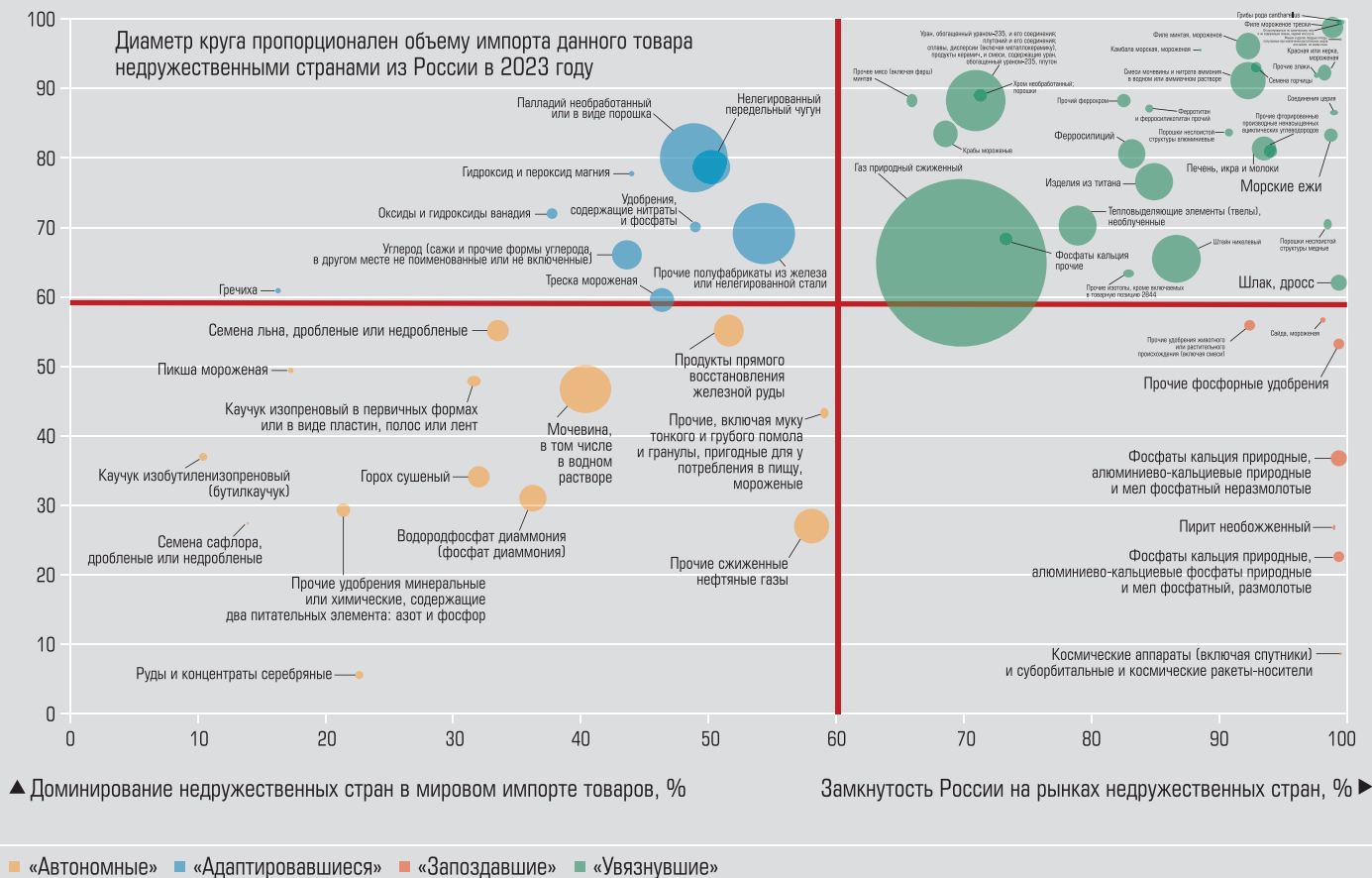
Во-вторых, оценивалось соотношение импорта недружественных стран из России и мирового импорта из России (с оговоркой об ограниченности круга рассматриваемых стран). Данный показа-

тель отражает степень замкнутости экспорта России на рынках недружественных стран по каждому товару. С точки зрения перспектив введения наших ограничений более выигрышны те позиции, где этот показатель не слишком велик. В этом случае появляется, по крайней мере теоретически, более широкое окно возможностей для переориентации поставок на рынки дружественных стран.

Расчеты проводились на основе базы данных по мировой торговле ООН UN Comtrade за 2023 год. Использовались данные, предоставленные странами — партнерами России; они могут отличаться от нашей статистики по торговле, которая была закрыта еще в 2022 году. Статистика ООН доступна не по всем странам. Данные по Ирану и Белоруссии не публикуются с 2022 года; еще ряд стран (крупнейшие из них — Вьетнам, Таиланд, Индонезия, Южная Корея, Тайвань) пока не отражены в статистике ООН за 2023 год. Но все-таки представляется, что сейчас лучше рассматривать данные за 2023 год, пусть даже и с такими оговорками, чем пользоваться статистикой 2022 года, поскольку ситуация с торговлей в постсанкционный период менялась стремительно.

* Ведущий эксперт Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП), кандидат экономических наук.

Карта чувствительных для недружественных стран товаров российского экспорта



Источник: расчеты автора по данным UN Comtrade за 2023 год

В-третьих, рассчитывалось соотношение общего объема импорта товара недружественными странами и миром в целом — этот показатель указывает на степень доминирования недружественных стран в качестве импортеров.

Мы выделили 59 товарных позиций, по которым поставки из России превышают 10% импорта недружественных стран. Далее мы будем называть их чувствительными товарами (для стран-санкционеров).

Особо стоит отметить, что многие товарные позиции, которые широко известны как сфера специализации России, не вошли в отобранный по нашим критериям список по причине низкой ориентированности недружественных стран на поставки из России. Так, доля импорта таких стран из России по итогам 2023 года составила: по нефти и нефтепродуктам — 1,5%; по меди — 2,5%; по алюминию — 5%; по природному газу — 5,5%.

Частично это связано с тем, что поставки нашего сырья были перенаправлены транзитом через третьи страны, так что в этих случаях зависимость недружественных стран от России может быть несколько преуменьшена в официальной статистике. Но с другой стороны, открытие новых рынков, таких

как Индия, существенно изменило географический ландшафт поставок, так что многие страны — экспортеры сырья, уступив эти новые рынки России, сами заместили нашу страну в поставках на рынки недружественных стран. Это явно прослеживается на примере нефти: если два года назад она входила в номенклатуру чувствительных для недружественных стран товаров, то сейчас — в результате сдвигов в географической структуре поставок — поставки нефти из России для Запада уже не критичны. И чем дальше мы будем затягивать с введением контрмер, тем по большему числу товаров недружественные страны смогут сами найти альтернативу.

В результате общий объем поставок в рамках нашей выборки составил 45,8 млрд долларов, или около 11% совокупного товарного экспорта нашей страны в 2023 году, из которого в недружественные страны было направлено товаров на 28,7 млрд долларов. Таким образом, среднее по выборке значение замкнутости поставок на недружественных странах составило почти две трети (62,6%).

Мы попытались определить перечень товарных позиций, по которым со стороны России могут быть ограничены (вплоть до полного прекращения) экс-

портные поставки в страны-санкционеры с учетом зависимости этих стран от поставок из России и значимости России как мирового поставщика. Для этого мы разбили чувствительные товары на четыре группы — по соотношению зависимости недружественных стран от импорта из России и замкнутости российских поставок на рынки недружественных стран (см. график и таблицу).

Кластеризация чувствительных товаров

Россия обладает наибольшей свободой маневра во введении контрсанкций в отношении товаров из группы А («автономные») — в данном случае недружественные страны уже занимают менее 60% рынка сбыта товаров из России и к тому же не преобладают как покупатели на мировом рынке. Наиболее чувствительные для недружественных стран товары из этой группы (продовольственные товары мы оставили за скобками рассмотрения) — продукты прямого восстановления железной руды (ТН ВЭД 720310), изопреновый каучук (ТН ВЭД 400260), бутилкаучук (ТН ВЭД 400231), применяемый в том числе как связующее вещество для взрывчатки, водородфосфат диаммония (ТН ВЭД 310530), а из «тяжелой

Номенклатура российского экспорта, чувствительная для стран-санкционеров*

Группа	ТН ВЭД	Товарная позиция	Импорт недружественных стран из РФ (млн долл.)	Зависимость недружественных стран от импорта из РФ (%)
A	310210	Мочевина, в том числе в водном растворе	1 136	12
A	271119	Сжиженные нефтяные газы	569	32
A	720310	Прочие продукты прямого восстановления железной руды	462	28
A	310530	Водородфосфат диаммония	303	13
A	310559	Удобрения комплексные прочие	86	10
A	400260	Каучук изопреновый в первичных формах или в виде пластин	77	28
A	400231	Бутилкаучук в первичных формах или в виде пластин	19	11
Б	711021	Палладий необработанный	2 155	16
Б	720712	Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали прочие, содержащие менее 0,25 мас. % углерода, прямоугольного поперечного сечения	1 762	24
Б	720110	Нелегированный передельный чугу́н, содержащий 0,5 мас. % или менее фосфора	599	16
Б	280300	Углерод	360	11
Б	310551	Удобрения, содержащие нитраты и фосфаты	51	19
Б	282530	Оксиды и гидроксиды ванадия	46	19
Б	281610	Гидроксид и пероксид магния	18	11
В	251010	Фосфаты кальция природные и мел фосфатный неразмолотые	106	11
В	310390	Фосфорные удобрения прочие	59	47
В	251020	Фосфаты кальция природные и мел фосфатный размолотые	58	20
В	310290	Удобрения животного или растительного происхождения прочие	44	10
Г	271111	Газ природный сжиженный	12 932	10
Г	284420	Уран, обогащенный ураном-235, и его соединения; плутоний и его соединения	1 655	25
Г	750110	Штейн никелевый	1 104	19
Г	840130	Теплоделяющие элементы, необлученные	688	34
Г	810890	Изделия из титана	661	16
Г	310280	Смеси мочевины и нитрата аммония в водном или аммиачном растворе	576	27
Г	720221	Ферросилиций, содержащий более 55 мас. % кремния	339	13
Г	261900	Шлак, дресс, окалина и прочие отходы черных металлов	104	44
Г	283526	Фосфаты кальция прочие	82	12
Г	290359	Фторированные производные ненасыщенных ациклических углеводородов прочие	79	25
Г	811221	Хром необработанный, порошки	78	20
Г	720249	Феррохром прочий	69	10
Г	284590	Изотопы прочие, кроме включаемых в товарную позицию 2844	47	10
Г	120750	Семена горчицы	44	11
Г	720291	Ферротитан и ферросиликотитан прочий	36	15
Г	740610	Порошки неслоистой структуры медные	35	14
Г	760310	Порошки неслоистой структуры алюминиевые	31	11
Г	284610	Соединения церия	18	14

* В таблице приведены чувствительные товары с объемом поставок свыше 15 млн долларов в 2023 г., кроме продовольствия.

Источник: расчеты ЦМАКП по данным UN Comtrade за 2023 г.

артиллерии», что грозит риском задеть собственные интересы, — сжиженные нефтяные газы (ТН ВЭД 271119), такие как смеси пропана и бутана, и мочевины (ТН ВЭД 310210).

К группе Б («адаптировавшиеся») отнесена продукция, по которой недружественные страны не выступают основным рынком сбыта для России, но при этом доминируют на мировом рынке в роли импортеров. Здесь продуктовые контрсанкции могут сработать не в полной мере в силу высокой переговорной силы недружественных стран (они будут способны частично заместить выпавшие поставки из России). Среди всех чувствительных товаров группы особо отметим нитроаммофоску (ТН ВЭД 310551), а также оксиды и гидроксиды ванадия (ТН ВЭД

282530). В значительных объемах экспортируются полуфабрикаты из железа (ТН ВЭД 720712), передельный чугу́н (ТН ВЭД 720110) и необработанный палладий (ТН ВЭД 711021). Представляется, что запрет экспорта в недружественные страны в этих случаях затруднен: необходимо совмещать частичное перераспределение торговых потоков и развитие дальнейшей переработки этих полупродуктов внутри страны, например производство металлопродукции из слябов или выпуск катализаторов на основе палладия.

Группа В («запоздавшие») — особый случай, когда, несмотря на относительно низкую долю недружественных стран в мировом импорте, Россия по-прежнему продолжает экспортировать товары преимущественно в эти страны. Сюда отно-

сятся фосфорные удобрения прочие (ТН ВЭД 310390), необожженный пирит (ТН ВЭД 250200), фосфаты кальция (ТН ВЭД 2510), космические аппараты (ТН ВЭД 880260). В данном случае возможна частичная переориентация экспорта на дружественные страны, но его полное прекращение нецелесообразно в силу почти полной замкнутости наших поставок на рынки недружественных стран.

Наконец, по продукции группы Г («увязнувшие») возможности для контрсанкций с нашей стороны ограничены как высокой текущей ориентированностью России на рынки недружественных стран, так и силой позиций этих стран на мировом рынке в качестве потребителей. Здесь возможно вводить лишь очень аккуратные точечные санкции. Эти товары

— шлак, дросс, окалина и отходы черных металлов (ТН ВЭД 261900), прочие фторированные производные ненасыщенных ациклических углеводородов (ТН ВЭД 290359), такие как газ гексафторбутадиен, используемый в микроэлектронике, необработанный хром (ТН ВЭД 811221), некоторые ферросплавы (ТН ВЭД 720291, 720221, 720249), соединения церия (ТН ВЭД 284610). Примыкает к ним и целая вереница крупных по объемам торговли товарных позиций — твэлы (ТН ВЭД 840130), уран (ТН ВЭД 284420), смеси мочевины и нитрата аммония (ТН ВЭД 310280), никелевый штейн (ТН ВЭД 750110), изделия из титана* (ТН ВЭД 810890), сжиженный газ (ТН ВЭД 271111). Ограничение экспорта в недружественные страны по каждой из этих позиций, безусловно, будет очень чувствительным для этих стран, однако и Россия потеряет существенные объемы экспортной выручки.

Кандидаты на запрет экспорта

Из наших расчетов следует, что на третьем году санкционного противостояния наиболее масштабные поставки российского сырья на рынки недружественных стран — в части нефти, нефтепродуктов, природного газа, каменного угля — в существенной степени свернуты под влиянием явных или неявных ограничений со стороны стран-санкционеров. Суммарный объем российских поставок на рынки недружественных стран тех товаров, по которым более 10% импорта в страны-санкционеры поступает из России, в 2023 году составил около 48,5 млрд долларов — всего 11% нашего экспорта. Для сравнения: еще в 2022 году размер выборки по тем же критериям достиг бы 137 млрд долларов, или более 23% совокупного экспорта. Причина проста: если в 2022 году внешнеторговые санкции были направлены в первую очередь на ограничение ввоза промышленных товаров в Россию, то в 2023-м недружественные страны закрутили гайки и в отношении нашего экспорта, да и сами российские экспортеры предусмотрительно повысили активность в поиске новых рынков сбыта.

Однако даже эта очень узкая выборка потенциальных товаров-кандидатов для инициативного эмбарго в отношении поставок на недружественные рынки еще больше теряет вес при учете всего комплекса ограничений. В результате «железобетонно» (с минимальными оговорками относительно возможного ущерба для России) в ней остаются следующие товары:

— *продукты прямого восстановления железной руды* (ТН ВЭД 720310), в частности горячебрикетированное железо (ГБЖ), металлизированные окатыши. Основной производитель — Лебединский ГОК. Премияльные экологические характеристики этого металлургического сырья будут обеспечивать растущий спрос со стороны стран, занимающихся экологической повесткой, в том числе Китая, а для Европы создаст дополнительные трудности в осуществлении зеленого перехода. Судя по сообщениям в прессе, внутренний рынок ГБЖ растет, Лебединский ГОК работает с полной загрузкой, планируются новые масштабные инвестиции (Михайловский ГБЖ);

— *каучук изопреновый и бутилкаучук* (ТН ВЭД 400260, 400231), применяемые в первую очередь в шинной промышленности. Основной производитель — «Нижекамскнефтехим», входящий в холдинг «Сибур». Синтетические каучуки в первую очередь экспортный товар, и существенного роста внутреннего рынка в ближайшее время ожидать трудно, так как автомобилестроение находится не в лучшем состоянии. Поэтому основной мерой должна стать переориентация на рынки дружественных стран;

— *водородфосфат диаммония* (ТН ВЭД 310530) — премияльное комплексное удобрение, содержащее высококонцентрированный фосфор и азот. Основные производители — «Фосагро» и «Фосфорит» (входит в группу «Еврохим»). Активное развитие сельского хозяйства в России в последние несколько лет открывает хорошие возможности для расширения внутреннего спроса на удобрения с высокой эффективностью. Кроме того, экспорт диаммонийфосфата не подпадает под действующее квотирование, что позволяет активно использовать и механизм перераспределения торговых потоков.

Еще для двух товаров действуют оговорки, связанные с объемами поставок, которые необходимо будет перераспределить в случае эмбарго:

— *сжиженные нефтяные газы прочие* (ТН ВЭД 271119), прежде всего пропан-бутан, активно импортируемый и потребляемый Польшей (масштаб вопроса — 4,5 млн домов с баллонами и 3 млн автомобилей). Запрет поставок пропан-бутана способен на время спровоцировать локальный энергетический кризис в Польше, однако придется найти новое применение продукции на сумму более 500 млн долларов в условиях ограниченного

применения автотехники на газовом топливе в России. Основные производители — заводы холдинга «Сибур»;

— *мочевина, или карбамид* (ТН ВЭД 310210) — широко распространенное азотное удобрение, крупнейшими производителями которого в России являются «Акрон» и Куйбышевазот. На недружественные страны ориентированы поставки в размере более 1 млрд долларов, что в условиях действия экспортных квот ограничивает потенциал перераспределения экспорта на новые рынки.

По остальным товарам — даже из группы «адаптировавшихся», таким как нитроаммофоска («Акрон»), оксиды и гидроксиды ванадия («Евраз Ванадий Тула»), — эффект от введения ограничений для недружественных стран может нивелироваться их переключением на других поставщиков.

А в отношении полуфабрикатов из железа, чугуна и палладия эти соображения дополняются значительным масштабом экспортных поставок и дополнительными факторами. Так, Новолипецкий металлургический комбинат имеет сеть зарубежных заводов в Бельгии, Дании и Италии, для которых компания и поставляет слэбы на переработку. Запрет на поставку в недружественные страны будет сопряжен с существенными проблемами для компании. А палладий, используемый в авиации и катализаторах для автомобилей, в ближайшие годы вряд ли будет пользоваться большим спросом на внутреннем рынке. Отдаленная перспектива может быть связана с водородной энергетикой. В марте 2024 года ГК «Норильский никель» был принят в Китайский водородный альянс. Однако пока, следует признать, мы вряд ли сможем ввести эмбарго на поставки палладия без значительного ущерба для собственных интересов.

И напоследок отметим, что все товары, навскидку перечисленные Владимиром Путиным в качестве возможных кандидатов для введения эмбарго, — уран, титан и никель — по итогам нашего анализа не подходят на эту роль. За два с половиной года санкционного давления замкнутость России на рынках недружественных стран по этому стратегическому сырью осталась очень высокой — отчасти потому, что спрос на него за пределами западных рынков был и остается ограниченным. Введение эмбарго по таким товарам могло бы иметь смысл исключительно при наличии военной целесообразности, но эта сфера выходит за пределы компетенции гражданских экспертов. ■

* Трубы и трубки, прутки, профили, проволока, плиты, листы и т. п., в том числе для использования в авиации. Отметим, что необработанный титан (ТН ВЭД 810810) формирует лишь около 5% объема поставок по товарной позиции «титан и изделия из него» (ТН ВЭД 8108), при этом зависимость недружественных стран от России по необработанному титану не превышает 3,5%.

Наталья Быкова

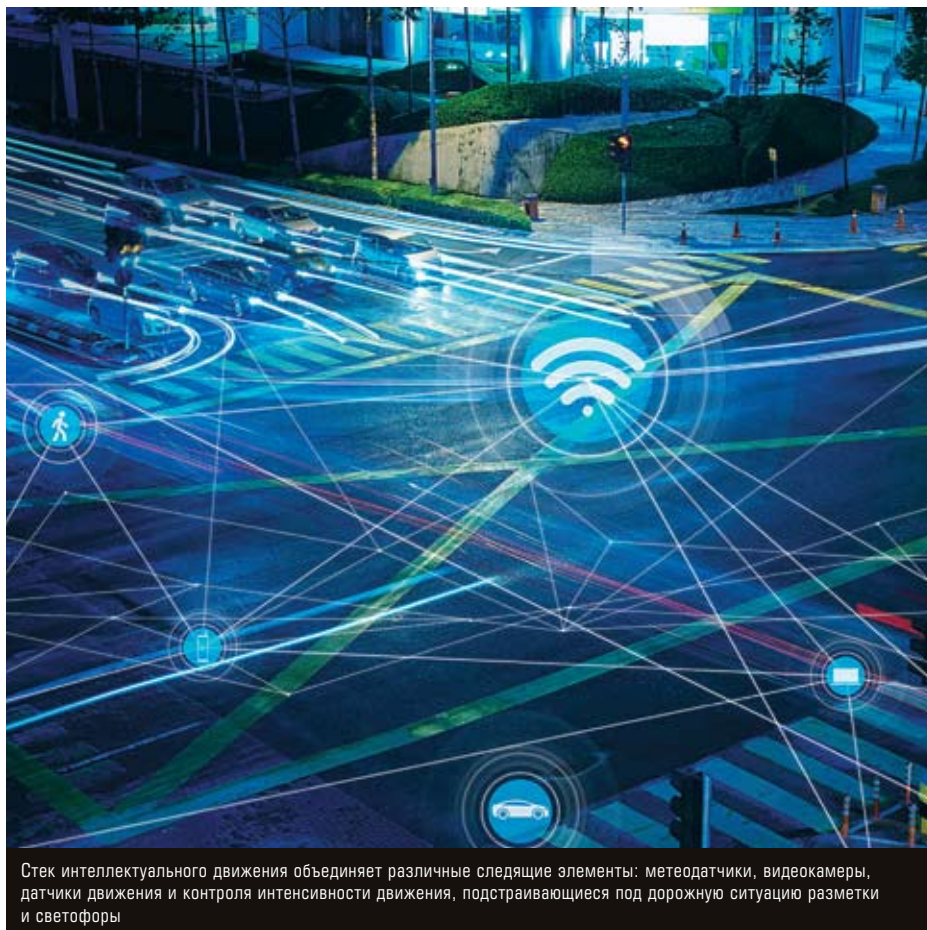
Двойной удар по умным дорогам

Американское эмбарго на российское и китайское ПО для автомобилей ускорит фрагментацию технологических рынков

Очередные санкции, анонсированные администрацией президента США Джо Байдена, направлены против российских и китайских технологий для автоматизированных систем вождения и систем связи в транспортных средствах. Как сообщает Reuters, запреты в основном коснутся программного обеспечения, но частично затронут и оборудование.

Обоснование — киберугрозы. Современные автомобили оснащены устройствами с выходом в интернет и облачные сервисы, что делает их потенциальными объектами для взлома. В данном случае речь идет о специальной системе безопасности на дорогах V2X — vehicle-to-everything, которая собирает данные о других машинах и пешеходах в радиусе примерно 300 метров для выявления вероятных помех. «Общаясь» таким образом с другим транспортом и инфраструктурой, система обеспечивает приоритет общественному транспорту и экстренным службам (с помощью умной регулировки сигналов светофора и заблаговременной отправки нужных сообщений другим участникам движения), предотвращает проезд на красный свет, предупреждает о пешеходах, дорожных работах, пробке или препятствии на дороге, подсказывает скорость для попадания в «зеленую волну». Интеллектуальный стек V2X включает в себя несколько вариантов ПО и оборудования, которые отвечают за связь «транспорт — транспорт», «транспорт — инфраструктура», «транспорт — пешеход» и «транспорт — сеть». V2X оснащаются как автомобили, так и элементы инфраструктуры. Важно, что систему можно установить в любую машину: в ультрасовременные модели — прямо на заводе (в панели встраиваются экраны, на которые выводится вся информация от датчиков), в старые — если добавить подключенное к сети бортовое устройство с выводом данных на смартфон или планшет.

Еще недавно к этой технологии относились скептически. Реального запроса на ее внедрение не было ни в одной стране, а спор «что станет первым, курица или яйцо» (то есть выпуск автомобилей с V2X



Стек интеллектуального движения объединяет различные следящие элементы: метеодатчики, видеокамеры, датчики движения и контроля интенсивности движения, подстраивающиеся под дорожную ситуацию разметки и светофоры

или оснащение умным софтом дорожной инфраструктуры), казалось, будет вечным. Но теперь расклад изменился. Эксперименты, проведенные в разных регионах мира, показали, что эффект от применения V2X превосходит ожидания по всем параметрам: скорости потока, протяженности пробок, количеству ДТП. Наиболее значимым результатом считается кратное повышение безопасности дорожного движения.

Вот, например, российский кейс от 2022 года. После того как несколько трамваев и перекрестков в Перми оборудовали системой V2X, общественный транспорт смог быстро наверстать отставание от графика без ущерба для остальных участников движения. При приближении трамваев светофор автоматически определял, что это за маршруты и соблюдают ли они график, и если выявлял опоздание, мягко увели-

чивал фазу зеленого или сокращал фазу красного.

В масштабах городской сети общественного транспорта с миллионами пассажиров ежедневно такая экономия времени конвертируется в рост пассажиропотока, снижение необходимого количества подвижного состава и т. д. Пермская статистика оказалась настолько впечатляющей, что технологию стали применять и в других мегаполисах для общественного транспорта, а также для машин на трассе Самара — Тольятти и ЦКАД.

Еще более интенсивно V2X внедряется в странах с развитым автомобилестроением: начиная с 2024 года ни одна китайская модель без этой технологии не получит максимальные баллы по безопасности. В КНР планируют к 2025 году оборудовать V2X 50% сходящих с конвейера машин, а к 2030 году — 100%.



К 2030 году 100% китайских автомобилей будут оборудованы технологией V2X

Учитывая, что «китайцы» сейчас занимают 60% российского рынка, можно предположить, что отечественная технология V2X как минимум для инфраструктуры (интеллектуальной начинки светофоров и магистралей) и в нашей стране выйдет далеко за рамки пилотных проектов.

Системы V2X у нас производят компании «Среда», «Форт Телеком», «Смарт» и «Телематика» — они работают в основном на внутренний рынок, но постепенно начинают экспансию в Китай, страны Таможенного союза и некоторые страны СНГ. Американский рынок из-за чрезмерной геополитической турбулентности для них и сейчас не привлекателен. Очередной запрет в данном случае — превентивная мера, закрывающая рынок на будущее.

Основной санкционный удар придется на китайскую компанию Huawei, которая, несмотря на усиливающееся уже по всем фронтам давление США, продолжает поставки различных систем обработки данных на американский рынок. Она входит в тройку мировых лидеров — производителей V2X, которые устанавливаются на электромобили SAIC, а те, в свою очередь, являются одними из самых продаваемых в мире электрокаров. Отдельные модели SAIC производятся в США на совместном предприятии с General Motors — «мозги» у них могут быть частично или полностью производства КНР. Кроме того, как уже отмечалось выше, почти все новые китайские модели автомобилей выпускаются с предустановленной V2X — выходит, они автоматически подпадают под запрет на территории США.

Сейчас все регионы мира ведут работу над стандартами систем V2X, которые должны обезопасить покупателей технологии от вредоносных вмешательств. Однако, судя по интересу США к этой

теме, гарантировать стопроцентную кибербезопасность умного транспорта не удастся: исходный код софта все равно находится у вендора, и какие бы требования ни предъявляли национальные регуляторы для сертификации ПО и оборудования, возможность его «подкрутить» с любыми целями все равно остается. В Китае, впрочем, уверены, что объявленные ограничения не имеют ничего общего с заботой о нацбезопасности.

«Подход США не имеет фактической основы, нарушает принципы рыночной экономики и честной конкуренции и является типичным протекционистским действием», — отмечается в пресс-релизе министерства торговли КНР.

Сюда же можно добавить, что именно США — основоположник практики «доработки» технологий для пользователей других стран с учетом текущей гео-

Несмотря на усилия национальных регуляторов, у вендоров остается возможность «подкрутить» исходный код софта умных машин и умных дорог

политической ситуации (о нарушении американским правительством принципов приватности, свободы интернета и основных свобод заявлял еще в 2013 году бывший сотрудник спецслужб Эдвард Сноуден, который сам предпочитал не пользоваться iPhone; позже всплыли истории с контролем над Meta (компания признана экстремистской и запрещена в России) и YouTube. Благодаря Америке подобные технологические риски — злоупотребление доступом к большим данным — во всем мире стали восприниматься как реальность.

Апогеем угрозы глобальному технологическому рынку стала атака на пейджеры «Хезболлы» со стороны Израиля, который, кстати, тоже имеет разработки в V2X: израильская компания Autotalks специализировалась на создании коммуникационных чипов для системы и имела контракты с южнокорейской Hyundai Motor и европейской STMicroelectronics; в прошлом году ее купила за 400 млн долларов американская Qualcomm, признанный мировой лидер в сфере V2X.

Санкций против технологий Qualcomm никто не вводил, но осторожность при внедрении ее датчиков и ПО в машины и дороги наверняка проявляют даже те страны, которые традиционно считаются американскими партнерами. ЕС и Япония, к примеру, предусмотрительно развивают свои системы.

Как ранее отмечал основатель Huawei Жэнь Чжэнфэй, идеалы глобализации рушатся на наших глазах. В долгосрочной перспективе ослабление конкуренции и протекционизм не несут мировой экономике ничего хорошего. По прогнозу МВФ, фрагментация может обойтись ей в 7% глобального ВВП плюс усиление разрыва между бедными и богатыми странами. «Риск заключается в том, что политические вмешательства, принимаемые во имя экономической или национальной безопасности, могут иметь непреднамеренные последствия или они могут быть преднамеренно использованы для получения экономических выгод за счет других», — говорится в докладе.

Аналитики Российского экспортного центра также констатируют разрушение архитектуры правил мировой торговли — на это указывает и прекращение работы апелляционного суда ВТО, и введение односторонних санкций США в отношении России и Китая. Региональные торговые объединения, в частности ЕАЭС, Транстихоокеанское партнерство, БРИКС, напротив, развиваются.

В МВФ полагают, что объемы мировой торговли товарами и услугами в 2024 году увеличатся на 3,3%, а в 2025-м — на 3,6% при исторически среднем темпе в 4,9% роста. ■

В промышленности стабилизация выпуска

Прогнозы спроса, выпуска и найма пересматриваются вниз

Сдерживать рост розничных цен моторного топлива все сложнее

По итогам восьми месяцев 2024 года объем промышленного производства увеличился на 4,5% по сравнению с январем–августом 2023-го. Это больше, чем по итогам прошлого года (+4,1%), а значит, рост в промышленности продолжается. Тем не менее динамика последних месяцев свидетельствует о неуклонном затухании динамики этого роста. Так, в августе промышленность выросла в годовом выражении всего на 2,7%.

«Российское промышленное производство на протяжении последнего года демонстрирует постепенное замедление (с поправкой на сезонность) темпов подъема, начавшегося после резкого спада весны 2022 года, который был вызван введением рядом стран антироссийских санкций», — комментирует **Владимир Бессонов**, начальник отдела анализа отраслей реального сектора и внешней торговли института «Центр развития» НИУ ВШЭ. — По итогам последних месяцев можно говорить о приостановке подъема. Постепенное замедление темпов промышленного роста после преодоления последствий очередного кризиса типично для всех российских кризисов».

Добыча полезных ископаемых после начала санкционного кризиса в целом снижалась. Обрабатывающие производства, напротив, после кратковременного спада весны 2022 года демонстрировали тенденцию к интенсивному подъему, что и определило восстановление уровня производства в промышленности в целом. В последние месяцы обе эти тенденции, согласно анализу Бессонова, сменились стабилизацией.

В обрабатывающих производствах, которые до недавнего времени были локомотивом всей промышленности, подъем в последние месяцы в целом прекратился. В большинстве видов деятельности наблюдается в первом приближении стабилизация производства с поправкой на сезонность. Это относится как к тем видам деятельности, в которых произошло полное или частичное посткризисное восстановление, так и к бенефициарам кризиса, продемонстрировавшим значительное превышение докризисных объемов производства. К немногочисленным исключениям относятся производство напитков, текстильных изделий, автотран-

спортных средств, где заметен подъем.

«Таким образом, в целом приостановилось как посткризисное восстановление, так и освоение освободившихся продуктовых ниш на внутреннем рынке, — резюмирует Владимир Бессонов. — По всей видимости, в первом приближении в промышленности сформировалась новая, посткризисная структура. Это означает, что не следует в обозримой перспективе всерьез надеяться на нереализованный потенциал промышленного подъема в тех видах деятельности, в которых докризисный объем производства так и не был восстановлен. Единственным серьезным исключением, по всей видимости, является производство автотранспортных средств, особенно легковых автомобилей, которое в последние месяцы постепенно оживает».

В сентябре российские промышленные предприятия продолжили корректировать в худшую сторону свои планы и прогнозы. Сводный индекс прогнозов промышленности потерял еще три пункта и опустился до 25-месячного минимума — такого сдержанного оптимизма планов/прогнозов

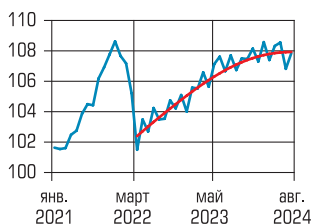
спроса, выпуска и занятости в российской промышленности не было с августа 2022 года, сообщил автор опросов **Сергей Цухло** из Института народнохозяйственного прогнозирования РАН.

Прогнозы спроса закрепились «в минусе», снизившись в сентябре еще на один пункт после августовского снижения на девять пунктов. Отрицательный баланс прогнозов продаж сложился в российской промышленности впервые после марта 2023 года.

Планы выпуска тоже продолжили августовское снижение, потеряв в сентябре еще шесть пунктов, но остались «в плюсе».

Розничный рынок моторных топлив испытывает серьезное напряжение. Сезонный всплеск спроса на фоне ремонтов на некоторых крупных нефтеперерабатывающих заводах привел к заметному росту оптовых цен, который неизбежно «прорасчивается» на розничный рынок. Средние потребительские цены на дизельное топливо, низко- (Аи-92) и среднеоктановый (Аи-95) бензин за пять месяцев (с апреля по август) выросли соответственно на 3, 5 и 6%. А вот высокооктановые бензины (Аи-98 и выше) подорожали и вовсе на 10%. Интенсивность роста розничных цен на бензин и солярку пока уступает кризисному эпизоду лета прошлого года, но это не повод расслабляться. ■

Рост промышленного производства выдыхается



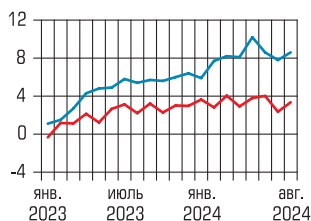
индекс, янв. 2019=100

*После сезонной корректировки.

■ Индекс промышленного производства*
■ Тенденция после мая 2022 года

Источник: оценка Института «Центр развития» НИУ ВШЭ по данным Росстата

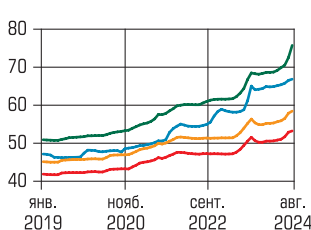
Данные Росстата и независимые оценки свидетельствуют о стабилизации промышленного производства в мае–августе 2024 года



*С исключением сезонного и календарного факторов.

■ Росстат
■ Институт «Центр развития» НИУ ВШЭ
Источники: Росстат, расчеты «Монокля» по данным Института «Центр развития» НИУ ВШЭ

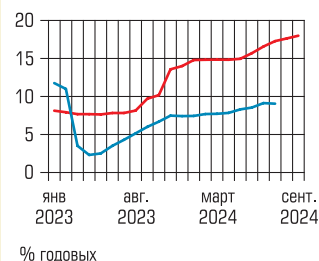
В августе 2024 года розничные цены на моторное топливо притормозили рост. За исключением высокооктанового бензина



■ Дизельное топливо
■ Бензин Аи-92
■ Бензин Аи-95
■ Бензин Аи-98 и выше

Источник: Росстат

Депозитные ставки все сильнее отрываются от инфляции



■ Индекс потребительских цен
■ Максимальная ставка в 10 крупнейших банках-депозиторах

Источник: Банк России