

# МОНОКЛЬ

23–29 ОКТЯБРЯ 2023 № 01 (1317)

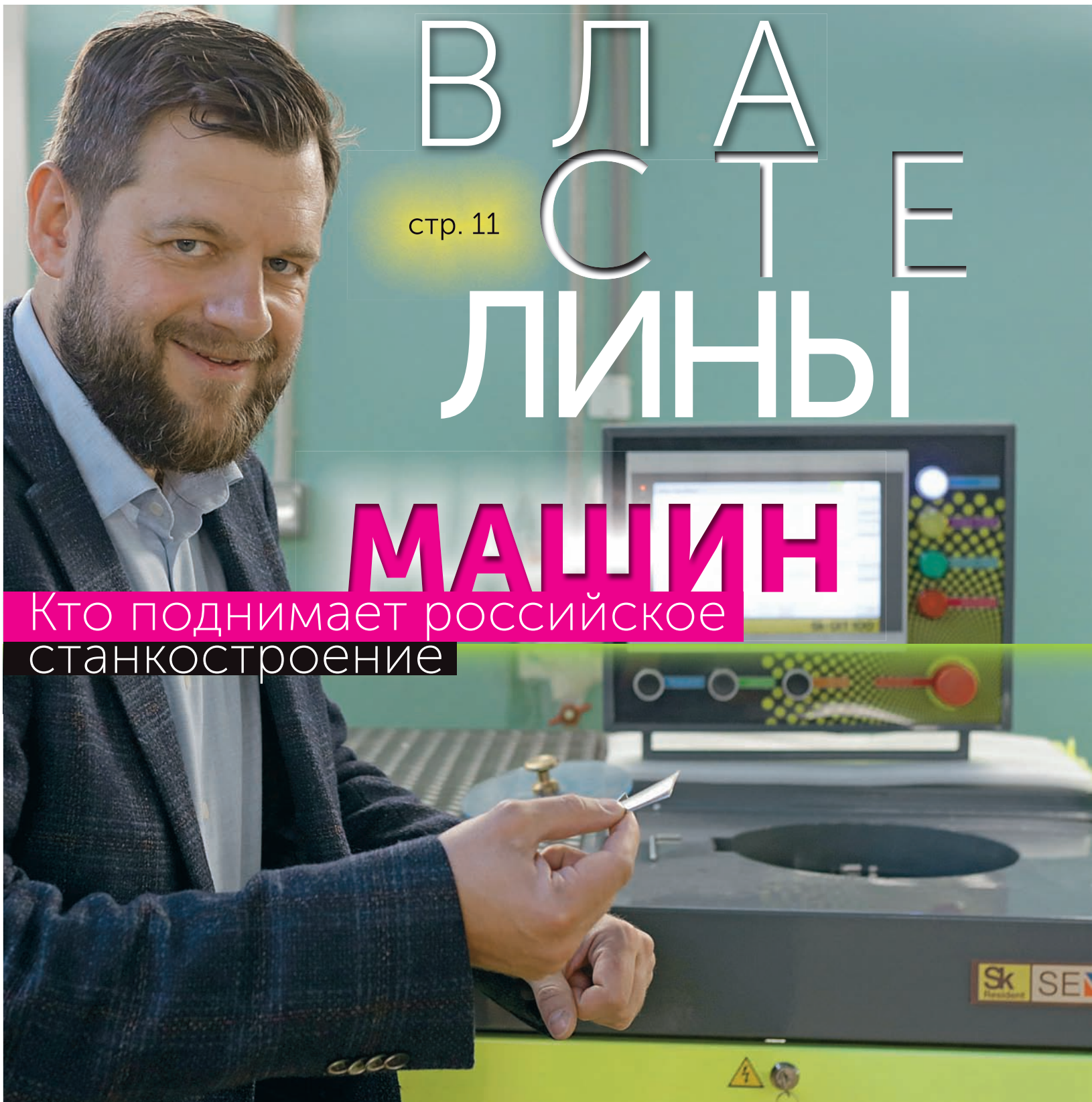
WWW.MONOCLE.RU

## ВЛА СТЕ ЛИНЫ

стр. 11

## МАШИН

Кто поднимает российское  
станкостроение



## Содержание

ЛИНЫ  
МАШИН

ОБЛОЖКА: КИРИЛЛ РУБЦОВ; ФОТО: ОЛЕГ СЕРДЕНЧИКОВ

## ПОВЕСТКА ДНЯ

4

## разное

ПУТЬ К МИРУ НА УКРАИНЕ ЛЕЖИТ  
ЧЕРЕЗ БЛИЖНИЙ ВОСТОК

9

## ТЕМА НЕДЕЛИ

## редакционная статья

11

ЗАПРЯГЛИ. ПОЕХАЛИ

## ЗАМЕЧЕН ИЗ-ЗА СТАНКА

13

Четвертый квартал подряд в отечественном машиностроении разворачивается мощный, почти фронтальный рост производства. Он сопровождается рекордными прибылями, которые создают подушку безопасности, достаточную, чтобы игнорировать закручивание гаек Банком России

«ЛУЧШЕЙ ВОЗМОЖНОСТИ, ЧЕМ СЕЙЧАС,  
НЕ БУДЕТ»

16

Глава компании «Семат» — о перспективах, открывшихся перед российским станкостроением

## РУССКИЙ БИЗНЕС

## УСПЕТЬ ПРОДАТЬ ДОСТУПНЫЙ СЫР

24

ГК «Велком» расширяет производство плавленого сыра «Виола» на заводе, приобретенном год назад у финского концерна Valio. Цель инвестора — поймать волну растущего спроса на плавленые сыры до того, как насытится рынок

## ТАЙНАЯ ЖИЗНЬ МАНЕКЕНОВ

26

Бизнес семьи Густавсон начался с перепродажи манекенов на рынке. Но выяснилось, что намного прибыльнее запустить собственное производство и двигаться в сторону интерьерных и дизайнерских решений

## КОГДА ТРАМВАЙ ПОЕДЕТ САМ

32

Рельсовый городской транспорт — оптимальный вариант для перевода на беспилотное движение. Однако процесс тормозится отсутствием нормативной базы

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

ЗАТЯНУВШЕЕСЯ МЕЖСЕЗОНЬЕ АПСНЫ: 30 ЛЕТ  
ПОСЛЕ ВОЙНЫ

36

Почему 210 километров живописной прибрежной линии пока не превратили Абхазию в туристический рай

## ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

ДОЛГОВЫЕ БУМАГИ ОКАЗАЛИСЬ  
В ТРЕНДЕ

44

Высокие ставки потянули на облигационный рынок инвесторов, желающих при минимальных рисках получить сравнительно большую прибыль. Но с ростом доходностей по вкладам этот поток может быстро иссякнуть

## ПОЛИТИКА

БЛИЖНИЙ ВОСТОК ВСЕ БЛИЖЕ К БОЛЬШОЙ  
ВОЙНЕ

48

События вокруг Израиля и Палестины разворачиваются по сценарию постепенной эскалации: все участники противостояния демонстрируют решимость отстаивать свои принципы с оружием в руках. Дипломатические усилия пока не дали результата. А США тем временем теряют глобальный Юг

## БЕДНАЯ ГАЗА

54

Как живет сектор Газа до и после теракта 7 октября

## КУЛЬТУРА

«АНАТОМИЯ ПАДЕНИЯ»: ГЕНДЕРНАЯ  
СЕКРЕГАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА КАК ПОВОД  
ДЛЯ СЮЖЕТА

58

Обладатель каннской «Золотой пальмовой ветви» выходит в российский прокат

«Моня Цацкес — знаменосец» в театре «Маска». «История любви Шахерезады» в «Юбилейном». «Двадцать третий» в «Мастерской Петра Фоменко». «Щелкунчик. История, которую ты не знал». «Процесс» в Еврейском музее и центре толерантности. «Между двух миров» в Московском театре эстрады. «Музей духовного авангарда» в Центре Вознесенского. «Наташа» на Малой сцене Театра Наций

60

## ЛЮДИ НОМЕРА



ОЛЕГ СЕРДЕЧНИКОВ

### ПАВЕЛ БЕЛИКОВ

«Просверлить отверстие может любой, обычным сверлом дырку сделать. Но делать это постоянно, с нужным качеством, для того чтобы можно было использовать в массовом производстве, чтобы сверло не ломалось в отверстии, — для такой технологии нужны годы, и опыт, и использование лучших мировых технологий шлифовки, прецизионной полировки, и работа конструктора по геометрии, и использование современных покрытий».

16



### ВЛАДИМИР БЕССОНОВ

«Уникальный в постсоветской истории период ценовой стабильности, продолжавшийся с мая 2022 года по май 2023-го, завершился, после чего темпы прироста индекса потребительских цен вернулись к значениям, типичным для периода, предшествовавшего началу санкционного кризиса: 10–12 процентов годовых».

4



ОЛЕГ СЕРДЕЧНИКОВ

### АЛЕКСАНДР ДУБРОВКИН

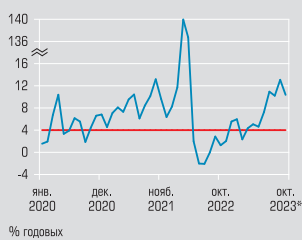
«Я плохо себе представляю, как можно в Санкт-Петербурге запустить беспилотный трамвай по огороженной линии и убрать всю красоту этого города. С другой стороны, есть такой город Волгоград. Там есть так называемая система метротрам, когда трамваи двигаются под землей, в тоннелях. И сейчас рассматривают движение в этом направлении Челябинск, Красноярск».

32

## ПРОГНОЗЫ НОМЕРА

К началу осени 2023 года потребительская инфляция вышла на уровень 10–12% годовых

График 1



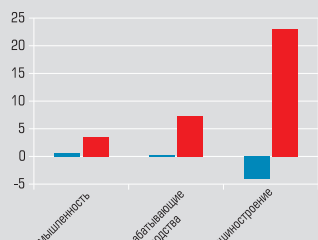
■ Прирост ИПЦ ■ Цель по инфляции  
Источники: расчет В.А. Бессонова (Институт «Центр развития» НИУ ВШЭ) по данным Росстата

Если предположить, что темпы прироста индекса потребительских цен (ИПЦ) в оставшиеся до конца года месяцы сохранятся с поправкой на сезонность на уровне значений июля—октября, то по итогам 2023 года прирост ИПЦ составит около 8%.

4

В 2023 году машиностроение стало драйвером роста обрабатывающих производств и всей промышленности

График 1

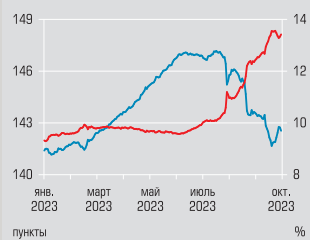


■ 2022 ■ 2023\*  
Источники: Росстат, ЦМАКП

Согласно прогнозу ЦМАКП, по итогам 2023 года российское машиностроение увеличит выпуск на 23,1%. Этот комплекс производств вырастет втрое больше, чем обрабатывающая промышленность (+7,3%).

13

Корпоративные облигации теряют в цене с середины лета



■ Индекс Мосбиржи корпоративных облигаций  
■ Доходность индекса корпоративных облигаций (правая шкала)  
Источники: Мосбиржа

Приток средств населения на долговой рынок незначителен. Банки поднимают депозитные ставки, 13% годовых по вкладам встречается уже сегодня, так что уже в ноябре мы можем увидеть отток из облигаций в депозиты.

44

EXPERTPODCAST  
ЭКСПЕРТПОДКАСТ  
ЭКОНОМИКА  
ПОЛИТИКА  
ТЕХНОЛОГИИ  
КУЛЬТУРА

НОВЫЙ ФОРМАТ:

подкаст каждую неделю.

На [soundcloud.com](https://soundcloud.com) и Apple iTunes



ОЛЕГ СЕРДЕЧНИКОВ

### 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.



ДМИТРИЙ ФЕДЕТОВ/АЛИАНС

### МИРУ НУЖНА КОНСТРУКЦИЯ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА, КОТОРАЯ ПОЗВОЛИТ ИЗБЕЖАТЬ ВОЙН

Следование концепции прав человека не могло допустить ни разгрома Югославии, ни уничтожения Ирака и Ливии, ни войны в Сирии, ни многолетнего угнетения граждан Донбасса. Подкаст с участием председателя Совета по развитию гражданского общества и правам человека при президенте России Валерия Фадеева.



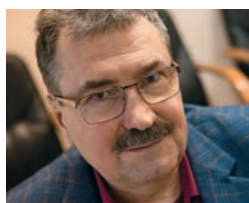
ДМИТРИЙ ФЕДЕТОВ/АЛИАНС

### ДЕМОГРАФИЯ КАК ТОПЛИВО ДЛЯ ЭКОНОМИКИ

Демограф Алексей Ракша — о мировых тенденциях в численности населения, рождаемости в России и о том, почему Индия — сверхдержава будущего.



## Потребительская инфляция переместилась в диапазон 10–12% годовых



Владимир Бессонов, начальник отдела анализа отраслей реального сектора и внешней торговли института «Центр развития» НИУ ВШЭ

Инфляция на потребительском рынке продолжает разгоняться. По итогам сентября годовая инфляция, согласно данным Росстата, достигла 6% против 5,15% в августе. На 16 октября Минэкономразвития России оценило рост цен к соответствующей дате прошлого года в 6,38%. Однако измерение динамики цен по отношению к точке годичной давности часто искажает текущие тенденции, так как оценка неизбежно несет в себе эффект базы.

Чтобы оценить актуальный темп роста цен, нужна мгновенная производная — темп прироста цен в текущем периоде, например месяце по отношению к предыдущему месяцу, при этом важно очистить ряд от влияния сезонности. Мы попросили провести такой расчет и прокомментировать его результаты **Владимира Бессонова**, начальника отдела анализа отраслей реального сектора и внешней торговли института «Центр развития» НИУ ВШЭ.

— Текущие краткосрочные тенденции российской инфляции иллюстрирует график 1, на котором приведены сезонно скорректированные аннуализированные темпы прироста официального индекса потребительских цен (ИПЦ) по отношению к предыдущему месяцу. Такие темпы показывают, каким оказался бы прирост цен за год, если бы темпы инфляции на протяжении всех 12 месяцев года оставались теми же, что и в текущем месяце. В соответствии с этими данными уникальный в постсоветской истории период ценовой стабильности, продолжавшийся с мая 2022 года по май 2023-го, завершился, после чего темпы прироста ИПЦ вернулись к значениям, типичным для периода, предшествовавшего началу санкционного кризиса: 10–12 процентов годовых. Это существенно выше цели по инфляции, составляющей четыре процента, что и вызвало озабоченность у руководства Банка России, а следствием этого стало значительное повышение ключевой ставки.

— **Какие оценки инфляции можно дать по октябрьским данным?**

— Предварительные оценки октябрьской инфляции, полученные из недельной статистики (0,45 процента за первую половину месяца), дают основания полагать, что наблюдающееся с конца июня ускорение роста потребительских цен остановилось. Если предположить, что темпы прироста

ИПЦ в оставшиеся до конца года месяцы сохранятся с поправкой на сезонность на уровне значений июля—октября, то по итогам 2023 года прирост ИПЦ составит около восьми процентов.

— **Какие факторы действовали на инфляцию после февраля 2022 года?**

— Всплеск инфляции весны 2022 года произошел в условиях беспрецедентного уровня неопределенности, когда не было ясности относительно перспектив возобновления поставок многих видов продукции, динамики курса рубля, процентных ставок по вкладам, доходов населения и так далее.

Произошедший в таких условиях рост потребительских цен, как показали дальнейшие события, был обусловлен скорее ажиотажем, чем фундаментальными факторами. Быстрому улучшению экономической ситуации способствовали и эффективные действия правительства и Банка России.

Статистические данные дают основания полагать, что последствия ценового шока весны 2022 года к лету 2023-го в целом были преодолены. Это выражается в преодолении значительных изменений относительных цен, произошедших, как это всегда бывает, в начальной стадии инфляционного эпизода. Это иллюстрирует график 2, на котором показана динамика за время последнего кризиса индексов потребительских цен на продовольственные товары, непродовольственные и платные услуги населению. После резкого изменения соотношений цен на разные товары и услуги относительные цены вернулись к пропорциям, близким к докризисным. Менее всего подорожали продовольственные товары, что не удивительно, учитывая высокую степень самообеспеченности продовольствием и высокий уровень конкуренции. Несколько сильнее выросли цены на непродовольственные товары, что тоже логично: здесь доля импорта существенно выше, а по отдельным категориям товаров (в первую очередь по легковым автомобилям) рынок еще нельзя считать насыщенным. Услуги же подорожали сильнее всего, поскольку это неторгуемые блага. Вдобавок в результате сокращения масштабов выездного туризма и из-за сохраняющегося дефицита на рынке легковых автомобилей произошло перераспределение потребительского спроса в пользу сектора услуг, который в определенной мере стал бенефициаром кризиса.

Таким образом, в середине лета текущего года началось формирование новых инфляционных тенденций, которые в большей мере определяются факторами,

К началу осени 2023 года потребительская инфляция вышла на уровень 10–12% годовых

График 1

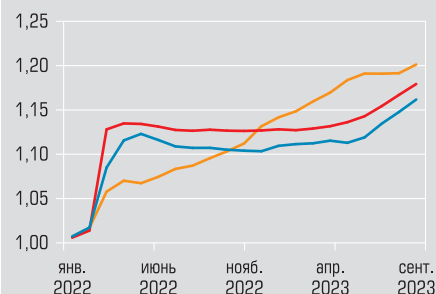


■ Прирост ИПЦ ■ Цель по инфляции

Источник: расчет В.А. Бессонова (Институт «Центр развития» НИУ ВШЭ) по данным Росстата

Корректировка относительных цен товаров и услуг в первом приближении завершилась

График 2



индексы потребительских цен\*, дек. 2021 = 100

\*Проведена сезонная корректировка.

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

Источник: расчет В.А. Бессонова (Институт «Центр развития» НИУ ВШЭ) по данным Росстата

не связанными с шоком весны 2022 года. К числу таких факторов можно отнести продолжающуюся в связи со сменой потоков внешней торговли реструктуризацию в экономике, требующую значительных издержек. Напряженность на рынке труда, вызванная как демографическими проблемами (эхо 1990-х годов), так и отвлечением работников в связи с проведением СВО, ведет к опережающему темпы инфляции росту оплаты труда. Наконец, подъем в экономике, вызванный продолжающимся восстановлением, освоением продуктовых ниш, освободившихся после ухода с российского рынка зарубежных производителей, спросом в связи с проведением СВО, также имеет определенные инфляционные последствия.

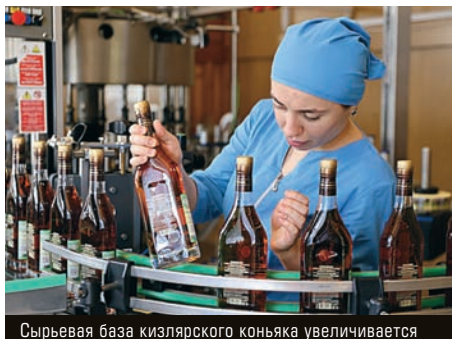
— **Можно ли, продолжая повышать ключевую ставку, вернуть за обозримое время темпы инфляции в окрестность цели по ней?**

— В текущих условиях этот вопрос остается дискуссионным.



## коротко

**Виноделие: производитель коньяка вырастит сырьевую базу**



Сырьевая база кизлярского коньяка увеличивается

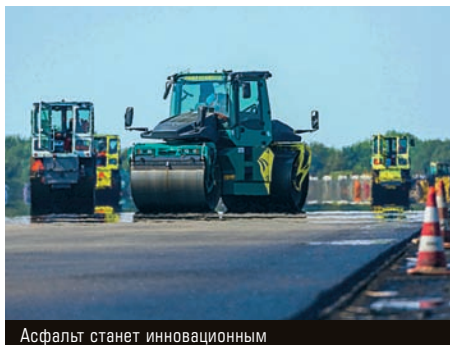
Кизлярский коньячный завод, занимающий около 10% российского рынка коньяка и бренди, до конца года заложит собственные виноградники в Дербентском районе на площади 145,2 га. Цель проекта — посадка технических сортов винограда неукрывного типа, таких как «ркацителли», «уни блан», «первенец», «молдова», «мерло», «шардоне». С начала текущего года уже посажены виноградники на площади 100,3 га. Всего предприятию выделено более 300 га земли. Инвестиции в проект составят 760 млн рублей.

**Агропром: глубокая переработка свиной мукозы**

Агрохолдинг «Мираторг» и компания «Ван Хэссен» (50% акций у «Мираторга» и 50% — у германской Van Hessen Group) запустили в Курской области СП «Гепаринус» по глубокой переработке свиной мукозы. Речь идет о непищевом жиросодержащем сырье, которое получают из слизистых оболочек кишечника животных. Мощность завода — переработка до 40 тыс. тонн сырья в год. Основной продукт — исходная форма фармацевтического гепарина в концентрированном виде, 70 тонн в год. Побочный продукт — кормовой гидролизированный белок, 8 тыс. тонн в год. Инвестиции в проект составили 1,6 млрд рублей.

**Полимеры: инновационные модификаторы для асфальта**

Компания «Пласткор» (входит в группу «Рускемикалс») запустила в Кингисеппе Ленинградской области производство инновационных полимерных модификато-



Асфальт станет инновационным

ров для повышения эксплуатационных характеристик асфальтового покрытия: термо- и трещиностойкости, стойкости к деформации и образованию колеи. Разработанные универсальные модификаторы не имеют аналогов в России и в странах ближнего зарубежья, их можно применять при температуре от  $-60$  до  $+80$  градусов. Оригинальная «сухая» технология добавления полимеров позволяет снизить себестоимость асфальтобетона на 6%. Проектная мощность завода — 8 тыс. тонн продукции в год — позволяет модифицировать до 3 млн тонн асфальтобетонной смеси, а значит, обустроить более 1,75 тыс. км качественных асфальтовых автодорог. В проект инвестировано 68,4 млн рублей, из них 33,5 млн предоставлены в виде льготных займов Фондом развития промышленности и

## Лучше рынка

**OZON +32,5%**

Расписки онлайн-ритейлера Ozon за последние три месяца подорожали на 32,5%, до 2746 рублей за бумагу, тогда как индекс Мосбиржи за это время прибавил лишь 11,13%, добравшись до отметки 3242,28 пункта.

Котировки компании поддерживает общая положительная динамика рынка, реинвестирование дивидендов и интерес к технологическому сектору на фоне ухода иностранных конкурентов. При этом исключительным преимуществом Ozon является крайне высокая волатильность относительно иных бумаг на Мосбирже, что потенциально может принести более высокую доходность.

Однако результаты второго квартала рынок оценил неоднозначно: оборот от продаж (GMV) увеличился в годовом выражении на 118% и составил 372,6 млрд рублей, общая выручка выросла на 61%, до 94,16 млрд, но на фоне роста объема стратегических инвестиций и колебаний валютного курса убыток компании за отчетный период составил 13,1 млрд.

ВТБ включил расписки компании в топ-10 бумаг российского фондового

Фондом поддержки предпринимательства Ленинградской области.

**Китай: контроль экспорта графита**

Китай намерен жестко контролировать экспорт графита, который стал для страны стратегическим сырьем. Этот материал используется в производстве аккумуляторов для электромобилей. Китай стремится сохранить лидирующие позиции на мировом электромобильном рынке, осложнив положение своих конкурентов. Последнее вполне возможно: Китай выпускает 70% синтетического графита, использование которого увеличивает скорость зарядки аккумуляторов. Теперь экспортерам придется получать специальное разрешение на вывоз графита из страны.

**Amazon: география доставки дронами расширяется**

Amazon, американский гигант e-commerce, планирует запустить доставку заказов дронами в Великобритании и Италии. В настоящее время такая доставка доступна только в двух городах Калифорнии и Техаса. В них тестировались методы интеграции «воздушной» доставки с бизнес-процессами в фулфилмент-центрах компании. Предполагается, что и в США география поставок значительно расширится.

Динамика АДР OZON



динамика, %

■ Индекс Мосбиржи ■ АДР OZON

Источник: finam.ru

рынка, инвестиционный стратег платформы «ВТБ Мои Инвестиции» **Станислав Клещев** пояснил: «Мы добавляем депозитарные расписки Ozon на фоне повышения планов компании по росту оборота в 2023 году до 70 процентов год к году. Ozon подтвердил планы наращивать долю рынка, при этом он продолжит фокусироваться на операционной эффективности и улучшении рентабельности».

## Российские технологические акции теряют в цене

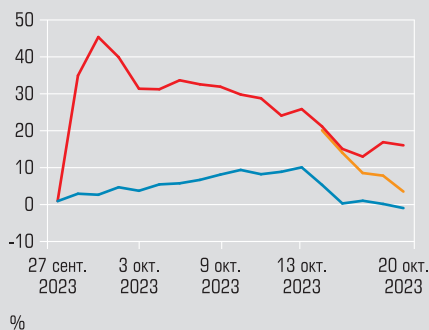
**А**кции российских IT-компаний неожиданно оказались аутсайдерами на Мосбирже. За последнюю неделю они упали на 8–10%. Резко снизилась стоимость даже проводившей недавно сверх удачное IPO компании «Астра».

Стоимость бумаг российских IT-компаний начала резко снижаться 13 октября. Так, бумаги Positive Technologies (компания занимается разработкой решений в области кибербезопасности) обвалились с 13 по 20 октября на 10%. Акции Softline (кибербезопасность и облачные решения), которые снова начали торговаться 26 сентября после разделения компании на два независимых бизнеса, зарубежный и российский, снизились за тот же период на 8,5%. Не очень хорошо обстоят дела и у группы «Астра» (разработчик собственной операционной системы), проводившей 2 октября IPO. Размещение оказалось удачным, совокупный спрос инвесторов превысил предложение в 20 раз, так что продать акции удалось по верхней границе ценового диапазона: по 333 рубля за бумагу. После размещения бумаги компании стремительно росли: в первый же день торги закрылись на отметке 466 рублей за штуку. Однако 17 октября начался резкий спад, и стоимость бумаг к 20 октября обвалилась на 14%, хотя все еще почти в полтора раза превышает цену размещения.

На этом фоне не очень удачно возобновил торги акциями и вернувшийся в Россию с Виргинских островов холдинг VK. Двадцатого октября торги открылись гэпом в 17%, часть инвесторов сразу решила сбросить эти бумаги. Однако потом снижение замедлилось, стоимость бумаг пошла вверх.

Падение технологических компаний происходило на фоне роста акций отечественных экспортеров и Сбера: похоже, на российском рынке произошел переток денежных потоков и инвесторы решили вывести деньги из IT-компаний в пользу традиционных секторов. Так, акции «Роснефти» и «Норильского никеля» подорожали с 13 по 20 октября на 5%, Сбера — на 2,5%. В целом индекс Мосбиржи за тот же период тоже вырос — на 2,5%. Есть и другие прагматические объяснения. Акции могут дешеветь ввиду дополнительных размещений, которые планируют провести IT-компании. Так, Positive Technologies анонсировала в октябре допэмиссию в размере 25%, которая должна пойти на повышение мотивации сотрудников. Совет директоров Softline 10 октября тоже принял решение провести допэмиссию. По слухам, ходящим

Акции российских IT компаний потеряли популярность



■ Динамика акций Positive Technologies  
■ Динамика акций Softline ■ Динамика акций «Астра»

Источник: ФИНАМ

среди участников рынка, допэмиссия после успешного IPO обсуждается и в «Астре». Таким образом, доли нынешних акционеров этих компаний могут быть размыты.

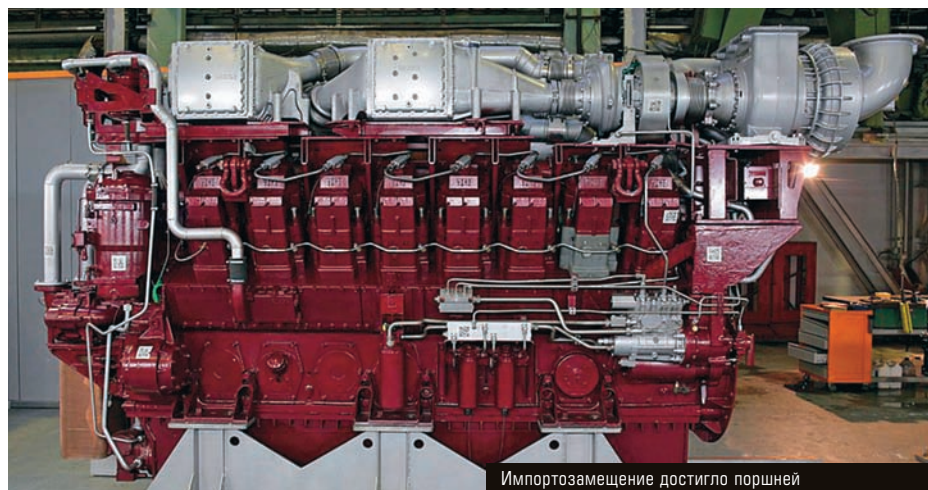
Дополнительным фактором для резких колебаний котировок служит от-

носительно небольшая капитализация IT-компаний. Positive Technologies оценивается рынком в 150,6 млрд рублей, «Астра» — в 101,5 млрд, а Softline и вовсе в 47,8 млрд. Для сравнения: капитализация «Газпрома» — 4 трлн рублей, Сбера — 5,8 трлн.

А учитывая, что 80% оборотов сейчас обеспечивают инвесторы-«физики» и многие решения они принимают на эмоциях, резкие колебания в бумагах относительно небольших компаний неизбежны. Это уже привело к росту числа дискретных аукционов из-за резкого изменения (более чем на 20%) стоимости акций. Только 14 сентября Мосбиржа объявила свыше 60 дискретных аукционов.

Добавим, что с уходом крупных инвесторов рынок остался без внятных ориентиров в отношении справедливых цен компаний. В ходе недавней уральской конференции НАУФОР генеральный директор СПб Биржи **Роман Горюнов** заявил, что российский рынок акций «превратился в гэмблинг». Стоимость выходящей на IPO компании определяют инвесторы-физлица, а не институционалы, у которых, как правило, более трезвые оценки. ■

## Двигатели для кораблей получают отечественные поршни



Импортозамещение достигло поршней

**Н**ад локализацией серии высокооборотных двигателей многоцелевого назначения (ДМ-185), которые устанавливаются на судах и кораблях, железнодорожных локомотивах и карьерной автотехнике, работает Уральский дизель-моторный завод (УДМЗ).

ДМ-185 был разработан в сотрудничестве с немецкой компанией и включал в себя целый ряд деталей импортного производства. С 2022 года многие из них пришлось заменить на азиатские аналоги, но завод нацелен на полное импортозамещение. Российская версия двигателя создается совместно с учеными Южно-Уральского

государственного университета. К настоящему времени готов один из ключевых элементов ДМ-185 — поршень. Известно, что это не точная копия немецкой разработки, а усовершенствованная: в частности, детали поршня фиксируются не гайкой, а фрикционной сваркой, что повышает надежность всей конструкции. До конца года опытная партия поршней будет изготовлена на спецоборудовании в Китае и пройдет испытания на УДМЗ. В 2024 году производство таких деталей должно быть развернуто в России — правда, оборудование для этого все равно придется закупить у восточного соседа. ■



ТАСС  
Китай ждет?

## Зерновой коридор в ожидании зерна

**Т**оргово-логистическая компания «Новый сухопутный зерновой коридор» (НСЗК) вновь громко заявила о себе, заключив с китайской госкомпанией China Chengtong International 12-летний генеральный контракт на поставку в Китай 70 млн тонн зерновых, зернобобовых и масличных культур на сумму 25,7 млрд долларов. Документ был подписан входящей в группу НСЗК новосибирской производственно-экспортной компанией ЭПТ на полях проходившего в Пекине форума международного сотрудничества «Один пояс — один путь». Как сообщил в пресс-релизе руководитель инициативы «Новый сухопутный зерновой коридор» **Карен Овсеян**, в последних числах ноября — начале декабря на встрече глав правительств России и Китая будет подписан межгосударственный договор об НСЗК.

Не далее как в сентябре НСЗК уже анонсировал заключение с той же China Chengtong International соглашения о совместной реализации проекта строительства в Еврейской автономной области логистического хаба «Зерновой терминал Нижнеленинское — Тунцзян». Общий объем инвестиций в него оценивается в 5 млрд рублей. Сам НСЗК известен тем, что покупал зерно у фермеров Урала и Сибири и продавал его преимущественно в Китай и в основном через порты Черного моря. С 2013 года НСЗК совместно с китайскими компаниями спроектировал и построил на погранпереходе Забайкальск первый

в мире зерновой железнодорожный терминал стоимостью 9 млрд рублей, специализирующийся на экспорте продовольствия. Забайкальский зерновой терминал включает в себя 16 силосов объемом хранения зерна 5 тыс. тонн каждый и общей мощностью перевалки до 8 млн тонн зерновых, зернобобовых и масличных культур в год (планируется расширить до 16 млн).

Но пока НСЗК сам отправляет за границу лишь несколько тысяч тонн зерновых и масличных, поэтому заявленные объемы перевалки в Забайкальске (8 млн тонн), не говоря уже о потенциальном втором терминале в Еврейском автономном округе, выглядят малореалистичными. Мощности забайкальского терминала сопоставимы с объемом экспорта зерновых нашим ведущим потребителям: Турции (9,2 млн тонн в сезоне 2022/23 года) и Египту (8,1 млн тонн). Китай же в прошлом году вывез из России (в основном по морю, через Дальний Восток и Новороссийск, а также по сухопутному маршруту через Казахстан) всего несколько сотен тысяч тонн сои, около 92 тыс. тонн семечки, немного гречишной лузги, кедровых орехов и около 4 млн тонн подсолнечного масла. «Для меня это мифологизированная история, поскольку таких объемов, восемь миллионов тонн, в Сибири и на Дальнем Востоке просто нет. Покупать в Китае зерно в больших объемах может только госкомпания COFCO, а она такие объемы не запрашивала, — говорит генеральный директор агентства InfraNews **Алексей**

**Безбородов.** — Да и кто на рынке даст НСЗК такие объемы?»

«В таких количествах в Сибири, на Урале и даже на Дальнем Востоке зерна нет, — подтверждает главный редактор «Агротренда» **Николай Лычев.** — Нет и сои. Та, что там производится, вся законтракована. Вообще, все это похоже на пиар-акцию, поскольку нестыковка идет уже на уровне объявленной долгосрочной цены по всему контракту. Если 70 миллионов тонн разделить на 25,7 миллиарда долларов, получится, что Китай будет покупать по 350 долларов за тонну. Это если речь идет о пшенице третьего класса с 14,5 процента белка, которая только и может заинтересовать Китай. Но это нереалистичная цена: сейчас такая пшеница торгуется на уровне 250–260 долларов за тонну».

Впрочем, генеральный директор «Про-Зерна» **Владимир Петриченко** верит в успех проекта НСЗК. «Да, сейчас таких объемов в Сибири нет, но они появятся через несколько лет. Речь идет о налаживании долгосрочных поставок, под которые аграрии, думаю, охотно будут расширять производство, а посевные площади там это позволяют», — говорит эксперт. Впрочем, перед тем как отправить хотя бы несколько тысяч тонн пшеницы, России придется поработать над фитосанитарным законодательством, которое в части пшеницы не принимает китайская сторона. «Для этого нужна воля правительства, и тогда мы сможем нарастить экспорт в Китай, — говорит президент Российского зернового союза **Аркадий Злочевский.** — А пока возить будут только нишевые культуры, такие как гречиха, лен и прочие».





Президент России Владимир Путин провел переговоры не только с китайским лидером Си Цзиньпином, но и с главами других государств — участниками форума «Один пояс — один путь»

## Визит Путина в Китай

**П**резидент России совершил двухдневный визит в Китай, основной программой которого стало участие в третьем международном форуме «Один пояс — один путь» и многочисленные двусторонние переговоры с иностранными лидерами, участвовавшими в форуме. Выступая на открытии мероприятия, **Владимир Путин** подчеркнул важность инициативы «Один пояс — один путь», которую он назвал «глобальной, ориентированной в будущее, нацеленной на формирование более справедливого многополярного мира». «Это действительно глобальный план... Мы неоднократно отмечали, что Россия и Китай, как и большинство государств мира, разделяют стремление к равноправному, взаимовыгодному сотрудничеству в целях достижения всеобщего устойчивого и долгосрочного экономического прогресса и социального благополучия при уважении цивилизационного многообразия и права каждого государства на собственную модель развития», — сказал российский президент.

Ключевым событием визита президента России в Китай помимо участия в форуме «Один пояс — один путь» стали переговоры Владимира Путина с председателем КНР **Си Цзиньпином**. В своем вступительном слове Си Цзиньпин отметил, что в марте этого года он совершил свой первый визит после переизбрания главой КНР в Россию, а за последние десять лет «мы с вами, господин президент, провели 42 встречи, наладили добрые деловые отношения, крепкую личную дружбу». «С удовлетворением отмечаю, что правительства, министерства и ведомства, а

также регионы Китая и России напряженно работают над реализацией достигнутых нами важных договоренностей», — сказал китайский лидер.

В ответном слове Путин подчеркнул, что в нынешних непростых условиях «особенно востребована тесная внешнеполитическая координация».

В ходе переговоров Си Цзиньпин заявил, что Китай поддерживает российский народ в следовании по самостоятельно выбранному пути национального возрождения, а также в защите государственного суверенитета, безопасности и интересов развития, что стало четким сигналом об укреплении союзнических отношений между Москвой и Пекином на фоне явного кризиса в отношениях двух стран с Вашингтоном. Кроме того, китайский лидер отметил, что Пекин надеется на скорейшее достижение существенного прогресса в проекте газопровода Китай — Монголия — Россия.

На пресс-конференции по итогам переговоров с Си Цзиньпином, которые продолжались три часа, Владимир Путин пояснил, что «довольно подробно» говорили о ситуации на Ближнем Востоке. «Я проинформировал председателя о ситуации, которая складывается на украинском треке, тоже довольно подробно», — сказал Путин. Президент России отметил, что инициатива «Один пояс — один путь» создаст синергетический эффект в российских программах развития Транссиба, БАМа, Северного морского пути, коридора «Север — Юг» и автомобильной дорожной сети.

Кроме того, Владимир Путин провел переговоры с президентом Вьетнама **Во**

**Ван Тхыонгом**, с премьер-министром Таиланда **Сеттхой Тхависином**, президентом Лаоса **Тхонглуном Сисулитом** и исполняющим обязанности премьер-министра Пакистана **Анваром-уль-Хак Какаром**.

В ходе переговоров с президентом Монголии **Ухнагийин Хурэлсухом** обсуждался проект строительства газопровода из России через монгольскую территорию в Китай. Владимир Путин отметил, что все стороны согласны с этим проектом.

Почему-то неприятным сюрпризом для Запада стали переговоры президента России с премьер-министром Венгрии **Виктором Орбаном**. По данным Bloomberg, это вызвало обеспокоенность в НАТО и послы стран Альянса и примкнувшей к ним Швеции даже провели специальную встречу в Будапеште, дабы «обсудить проблему». Но волнение стран НАТО и застрявшей на пороге Альянса Швеции было напрасным: переговоры Путина и Орбана прошли в мирной и теплой атмосфере. «Несмотря на то что в сегодняшних геополитических условиях возможности для поддержания контактов и развития отношений весьма ограничены, тем не менее не может не вызывать удовлетворения, что со многими странами Европы у нас отношения сохраняются, развиваются. Одна из таких стран — это Венгрия», — сказал Путин Орбану.

Глава венгерского правительства отметил, что его страна никогда не хотела противостоять России: «Как раз наоборот, целью Венгрии всегда было наладить и взаимно расширять наилучшие контакты». Орбан с сожалением отметил, что из-за санкций российско-венгерские отношения «очень много потерпели, и это глубоко поразило “ткань” того, что мы с вами совместно построили».

Евгений Огородников

# Путь к миру на Украине лежит через Ближний Восток



МОНОКПЬ № 1 23-29 ОКТЯБРЯ 2023

**Б**лижний Восток вспыхнул, и тлевший десятилетиями конфликт между Израилем и Палестиной разгорается с новой силой, захватывая в свое жерло все большее число участников. Ряд стран, преимущественно развитых, католических, приняли сторону иудейского Израиля. Страны преимущественно развивающиеся и мусульманские стали по другую сторону баррикад, поддержав Палестину. Локальный конфликт, в котором уже давно нет гуманизма, справедливости, цели и правил (а значит, правых и неправых), расколол мир на два лагеря. Страны, еще недавно находившиеся в противостоянии, близком к военному, — Саудовская Аравия и Иран — вдруг объединились в одном порыве: «наших быют». Эр-Рияд и Тегеран сделали совместное политическое заявление, невысказанное еще несколько месяцев назад. Внутренние распри оказались менее значимы, чем внешняя угроза.

Спираль конфронтации раскручивается: Египет стягивает свои войска к границе с сектором Газа, многочисленные митинги в поддержку Палестины прошли в Иордании, Ливане, Иране, Йемене. Кроме сектора Газа, Израиль атаковал объекты на территории Сирии и Ливана.

Символично, что сильнейшее противостояние Ближнего Востока и Запада последний раз наблюдалось ровно полвека назад: 17 октября 1973 года начался нефтяной кризис, причиной которого стала война Судного дня между Израилем (на стороне которого стояли США) и Сирией и Египтом (союзником которых был СССР). Сама война длилась три недели, и считается, что Израиль победил, но сдал часть своих политических позиций. В ответ на конфликт Организация арабских стран — экспортеров нефти (ОАПЕК), включающая 11 членов, в том числе Ирак, Саудовскую Аравию и ОАЭ, отказались поставлять нефть крупнейшим странам-импортерам — США, Японии, Великобритании и т. д.

Цены на мировых биржах резко пошли вверх, увеличившись в четыре раза, начался первый мировой топливный кризис. Тогда, полвека назад, несколько

горячих недель противостояния навсегда поменяли мир. Например, кардинально изменилось ценностное отношение к нефти. Из продукта, сравнимого с углем (дешевого и массового), нефть стала премиальной, с самой дорогой удельной ценой единицы энергии. В результате мазут ушел из электроэнергетики и отопления. Началась ускоренная эволюция двигателей внутреннего сгорания и т. п.

Тот кризис не только кардинально изменил образ жизни людей в странах Запада, но и привел к трансформации всей системы общественных отношений: изменению роли государства, направлений научно-технического прогресса. Страны Запада осознали, насколько критически они зависят от поставок нефти с Ближнего Востока. Там началась реализация гигантских энергетических и энергоэффективных программ, зеленая трансформация, появилось Международное энергетическое агентство.

Европа сделала ставку на ВИЭ и электротягу, США запустили ряд технологических разработок, положивших начало сланцевой революции, в результате которой добыча нефти в Штатах к октябрю 2023 года вышла на исторический максимум. За счет этого страна практически полностью покрывает свои потребности в нефти, тогда как еще пятнадцать лет назад была крупнейшим импортером этого сырья.

Для СССР, а потом и России тот кризис стал крайне выгодным. Не принимая прямого участия в конфликте (не неся военных издержек), наша страна получила существенные доходы от продажи нефти, то есть политические и экономические эффекты. Через страны СЭВа (в первую очередь Польшу) начался экспорт нефти. Открылась возможность для экспорта природного газа в Европу. Все это дало огромный импульс освоения Западной Сибири и Арктики — регионов-кормильцев.

Теперь все эти энергетические проекты, связывающие Россию с Европой, сворачиваются (либо разрушены) по инициативе стран ЕС. В то же время Европа сидит на голодном энергетическом пайке, и дальнейшее обострение ближневосточного кризиса может окон-

чательно сломить экономики региона. Цены на газ на основном европейском хабе TTF взметнулись к уровню 600 долларов за 1000 кубометров на фоне сокращения добычи в Средиземном море, где Израиль приостановил работу газового месторождения Тамар.

Важное отличие нынешнего кризиса от предыдущего в том, что за последние месяцы коммерческие запасы топлива истощены во всем мире. Крупнейшие мировые нефтяные хабы полупусты. Еще до войны, в сентябре, европейские трейдеры скупали на рынке весь доступный дизель. Этот гигантский спрос даже вызвал дефицит топлива в России, при том что де-юре Россия вообще не поставляет топливо в европейские страны из-за ценового потолка и санкций. Другой пример: стратегических резервов в США хватит лишь на 17–18 дней потребления, это минимум за несколько десятилетий. Эти резервы как раз и необходимы для купирования подобных ситуаций. В случае эскалации конфликта они могут испариться очень быстро.

Поэтому, даже несмотря на очень дорогой доллар, снижение потребления нефтепродуктов и рост добычи нефти в Штатах, мировой рынок нефти остается в дисбалансе, а значит, цены могут рвануть вверх на одной лишь панике — и даже несмотря на то, что развитый мир скатывается в очередной экономический кризис, что всегда влечет за собой снижение спроса на нефть. Конфликт на Ближнем Востоке будет требовать «политической премии» за нефть и нефтепродукты. Поэтому есть вероятность, что цены будут оставаться высокими, а значит, экспортная выручка России как минимум не просядет на фоне падения мирового спроса.

Начавшийся конфликт на Ближнем Востоке выгоден нам: для США и стран НАТО открылся второй фронт, и Украина тут же стала не главной политической проблемой в мире. Это уже ощущается по массмедиа, которые переключили внимание на другой регион. Туда же обращены взоры разведки, дипломатов, логистики и направления поставок с военных складов. Это приближает нашу победу на Украине. ■



ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КРЕМЛЁВСКИЙ ДВОРЕЦ



3 НОЯБРЯ

ШВАРЦФЕСТ

НАЧАЛО В 19:00

ГАЛА-КОНЦЕРТ

МУЗЫКАЛЬНАЯ ВСЕЛЕННАЯ

ИСААКА ШВАРЦА



ВСЕ КИНОХИТЫ

«Белое солнце пустыни» «Звезда пленительного счастья»  
«Соломенная шляпка» «Станционный смотритель»

ГРИГОРИЙ  
ЛЕПС

ЛАРИСА  
ДОЛИНА

ОЛЕГ  
ПОГУДИН

ИВАН  
БЕССОНОВ

АЛЬБИНА  
ШАГИМУРАТОВА

ЕКАТЕРИНА  
ГУСЕВА

НОННА  
ГРИШАЕВА

ЗАРА АЛСУ ПЁТР НАЛИЧ ЭЛЬЧИН АЗИЗОВ АЛЕКСЕЙ ТАТАРИНЦЕВ  
БОРИСЛАВ СТРУЛЁВ ВАЛЕРИЙ ЯРЁМЕНКО МЕГИ ГОГИТИДЗЕ  
ЭТЕРИ БЕРИАШВИЛИ АЛЕКСАНДРА ВОРОБЬЕВА ХОР ДАНИЛОВСКОГО МОНАСТЫРЯ И ДР.

РОССИЙСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ОРКЕСТР  
ДИРИЖЕР ПАВЕЛ ГЕРШТЕЙН

БИЛЕТЫ



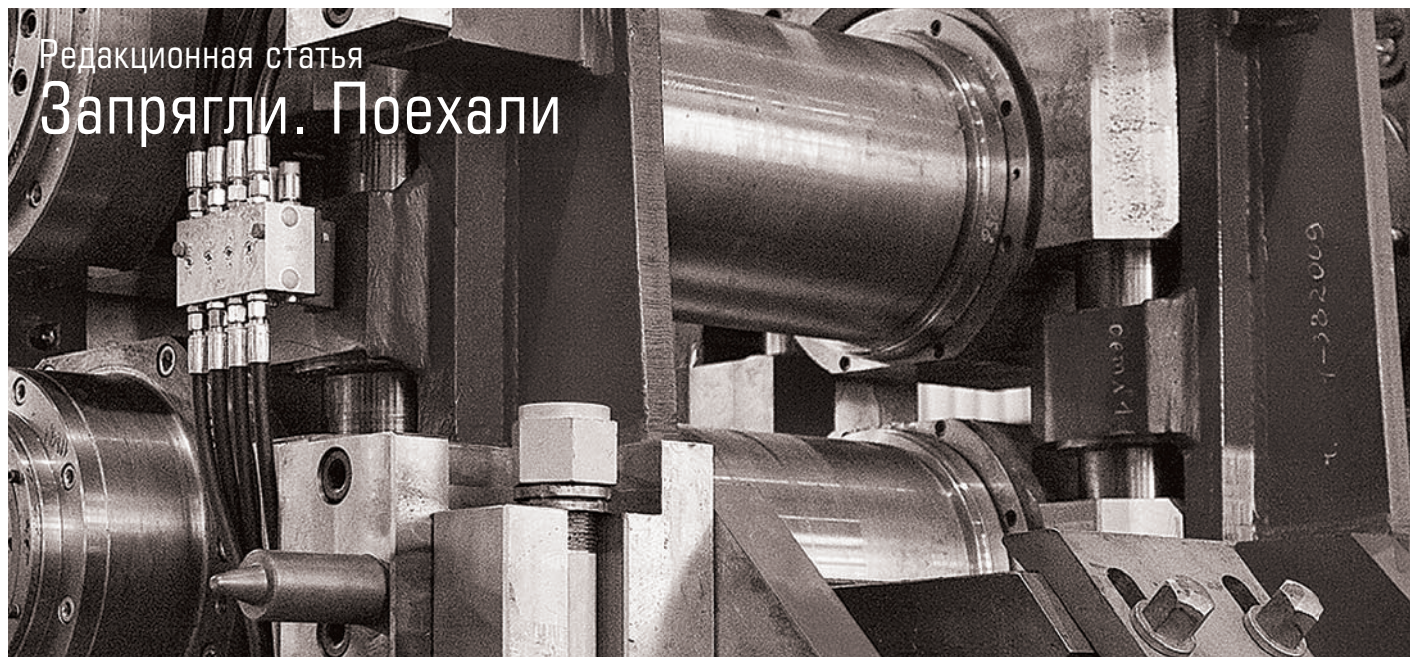
ПОДРОБНЕЕ НА [SCHWARTZFEST.RU](http://SCHWARTZFEST.RU)

6+



РЕКЛАМА





Редакционная статья  
**Запрягли. Поехали**

ОЛЕГ СЕРЕДНИКОВ

**Р**оссийская обрабатывающая промышленность производит чуть менее 13% ВВП, а ядро обработки — машиностроение — формирует чуть больше 2% валовой добавленной стоимости. Этого совершенно недостаточно, учитывая то обстоятельство, что именно производство средств производства определяет технологический уровень и потенциал действительного суверенитета национального хозяйства. «Чтобы делать лучшие автомобили и лучшие самолеты, у нас должны быть лучшие технологии. Лучшие технологии идут от средств производства», — говорит герой большого интервью в этом номере журнала Павел Беликов, глава и основатель частной станкостроительной фирмы «Семат».

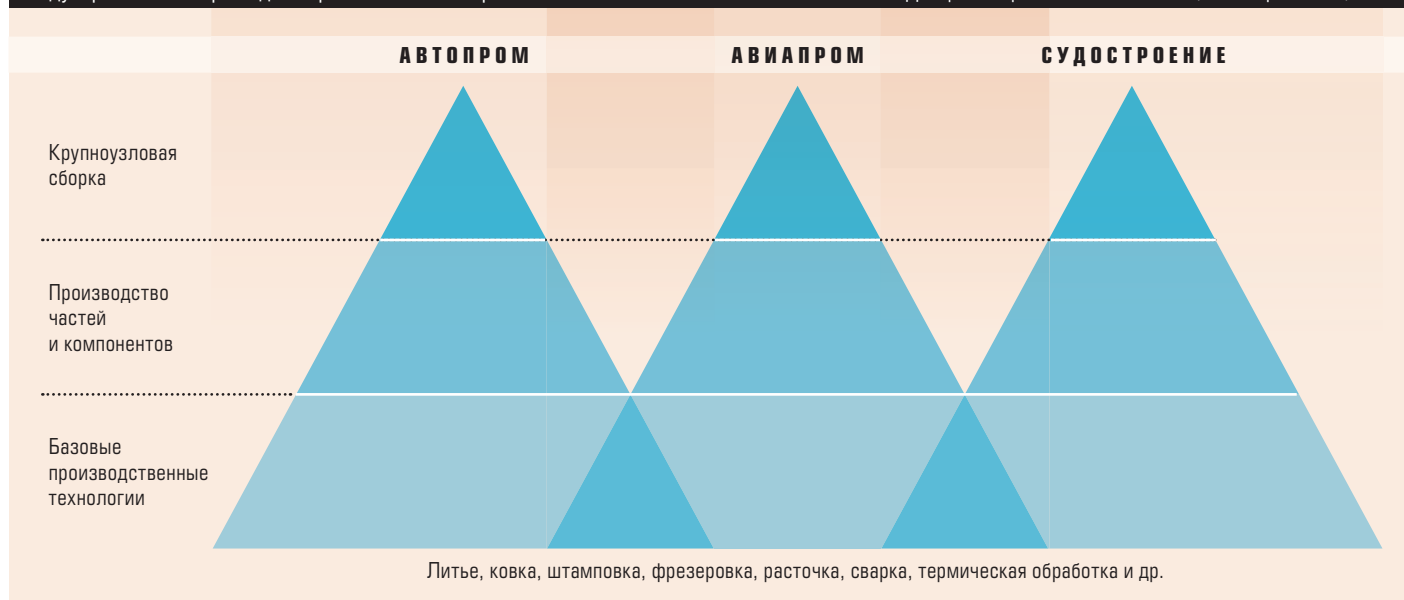
Годы пренебрежения системной промышленной политикой и засилья импорта на внутреннем рынке не могли пройти бесследно. Утрачен целый ряд базовых промышленных технологий и компетенций, без которых невозможно отстроить устойчивое экономическое здание. Теперь пришло время засучив рукава воссоздавать потерянное, причем уже на современном технологическом уровне. Чтобы не заниматься голый rhetoricой, обратимся к принципу индустриальной пирамиды.

Это аналитический инструмент исследования промышленных отраслей. Наверху — финальные производства, работающие на конечный спрос. Ниже — «этажи» производств промежуточного спроса (см. схему). Начиная с какого-то этажа эти отраслевые пирамиды пересекаются. В основании индустриальных отраслевых пирамид лежат базовые технологические процессы — это резка, ковка, литье, напыление, штамповка и др., без которых невозможно самостоятельно выстраивать конечные производства. Список этих процессов открыт, в последние годы, например, его все настойчивее пытаются пополнить технологии 3D-печати.

Актуальная задача российской промышленной политики — создать интегрированную базовую индустриальную систему, ликвидировать провалы на нижнем этаже. Судя по феноменальному машиностроительному буму, развернувшемуся в нашей стране в 2023 году (мы анализируем его механику и факторы в материале «Замечен из-за станка»), эта задача нащупана «снизу» самими производителями и энергично решается, причем в обязательной связи с инструментами господдержки, которые развиваются по своей логике и траектории. ■

Индустриальные пирамиды в промышленных отраслях

Источник: «Достроить промышленный базис», «Эксперт» № 28, 2019





## Александр Ивантер Замечен из-за станка

Четвертый квартал подряд в отечественном машиностроении разворачивается мощный, почти фронтальный рост производства. Он сопровождается рекордными прибылями, которые создают подушку безопасности, достаточную, чтобы игнорировать закручивание гаек Банком России



«3

амечен из-за прилавка» — под таким заголовком в 1997 году в журнале «Эксперт» вышла статья, где коллеги описали феномен формирования в постсоветской России среднего класса — прослойки людей, потребительское поведение которых никак не укладывалось в привычные для 1990-х крайние паттерны, свойственные вопиющей бедности и раблезианскому богатству. Пять лет спустя российский средний класс попадет в поле внимания социологов и экономистов, десять лет спустя ВВП РФ удвоится, а средний класс достигнет четверти населения страны — с тех пор он уже более не увеличивался.

Сегодня на наших глазах формируется не менее мощная тенденция — и еще более отрадная, так как речь идет не о потреблении, сбережениях и стиле жизни, а о процессах, развернувшихся в реальном секторе экономики. Драматизм событий на полях СВО, необходимость поиска адекватного ответа на бесконечные пакеты санкций западной коалиции заслонили в медиаповестке тот давно уже не наблюдавшийся, а по ряду позиций просто беспрецедентный рост, развернувшийся в ядре промышленности — машиностроении.

По итогам 2023 года российское машиностроение увеличит выпуск на невероятные 23,1% в сопоставимых ценах, такова предварительная оценка специалистов Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП). Этот комплекс производств вырастет втрое больше, чем обрабатывающая промышленность (+7,3%), а последняя, в свою очередь, вдвое обгонит промышленность в целом (+3,5%).

Как и четверть века назад, мы в журнале, вынужденно сменившем название «Эксперт» на «Монокль», намерены скрупулезно исследовать новый феномен и его героев.

### Оборонка, но не только

«Рост в машиностроении не только интенсивный, но и практически фронтальный — он захватывает все сектора, просто где-то кризисный провал 2022 года уже с лихвой перекрыт, а где-то, например в автомобильной промышленности, рост менее сильный и пока восстановительный, — констатирует **Владимир Сальников**, руководитель направления ЦМАКП. — Датировать начало роста в машиностроении было бы правильно примерно третьим кварталом 2022 года, так что бум продолжается уже год».

Стало общим местом списывать все успехи промышленного роста на резкий рост военных расходов и гособоронзаказа. Трудно отрицать значимость такого

Сортовой прокатный стан для кубинского комбината Antillana de Асего имени Хосе Марти изготовлен Электростальским заводом тяжелого машиностроения (ЭЗТМ)





Цех обработки алюминиевых сплавов Комсомольского-на-Амуре авиационного завода им. Ю. А. Гагарина (КНААЗ) оснащен станками производства Стерлитамакского станкостроительного завода

импульса, но сегодня он распространился столь широко по экономике, что приобретает собственную логику. Новые заказы получают подрядчики оборонных предприятий второго, третьего и последующих уровней кооперации, на каждом уровне формируются все новые и новые цепочки спроса на промежуточную продукцию, сырье и материалы.

Среди гражданских машиностроительных производств наиболее ощутимый прирост выпуска в электронном машиностроении (+32%, здесь и далее указано значение прироста в январе—августе 2023 года к соответствующему уровню не 2022-го, а 2021 года), станкостроении (+26%), производстве электрооборудования (+21%), машин и оборудования как общего назначения (+15%), так и специ-

ального (+12%). На уровне отдельных видов продукции особенно выделяется прирост выпуска бурильных машин (в 3,8 раза), погрузчиков (2,4 раза), пищеварочных котлов (1,9 раза), оборудования для переработки мяса или птицы (1,6 раза).

При этом, что важно, импульсы оборонного спроса в достаточной мере обеспечены финансовыми ресурсами, поэтому диффузия оборонного спроса означает и растекание живых денег по промышленности. «Прибыль в машиностроении, за исключением опять же автопрома, где сейчас убытки, находится на рекордном уровне, порядка 10 процентов оборотного капитала, а в ряде подотраслей, например в производстве электронного оборудования, она достигает совершенно немыслимого уровня в

24 процента, тогда как обычно не превышала там 10 процентов», — сообщает Владимир Сальников.

Прибыль формирует собственный инвестиционный ресурс и значительную степень независимости от кредитного финансирования. А значит, и от стартовавшей в середине августа фазе ужесточения кредитно-денежной политики Банка России.

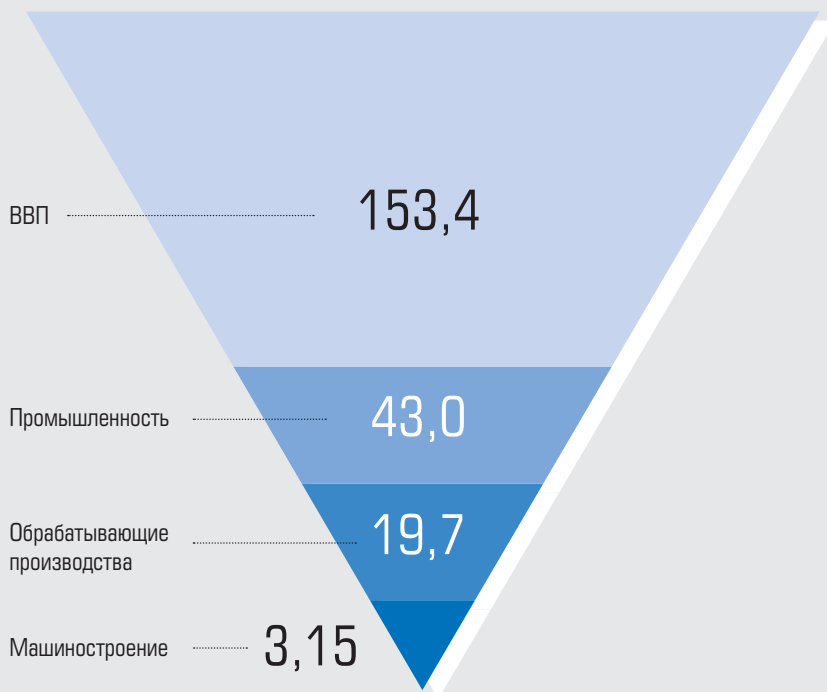
Два неожиданных сообщения касательно оборонных расходов, которые мы услышали от Владимира Сальникова: оказывается, рост гособоронзаказа начал ощущаться уже в 2021 году, а сегодня по виду деятельности «Производство готовых металлических изделий, не включенных в другие группировки», где основу составляет производство оружия и боеприпасов, ЦМАКП оценивает прирост по сравнению с мирным 2021 годом в 80–90% (!) в сопоставимых ценах. Под стать и рост инвестиций в основной капитал в машиностроении: в первом полугодии текущего года он составил 30–50% в зависимости от подотрасли.

### «Синие воротнички» в дефиците

Среди немногих аутсайдеров подъема помимо автопрома — производство бытовой техники. Однако причины пробок в этих сегментах разные. В автопроме сказались специфика отрасли: сборочные производства, контролируемые до СВО иностранными мейджорами, были в значительной степени ориентированы на иностранных поставщиков большой номенклатуры узлов и деталей, производство которых олигополизировано: в дружественных России странах альтернативных поставщиков найти не всегда возможно, а импортозамещать сложные агрегаты типа автоматических коробок передач или сложных подшипников — процесс дорогой и небыстрый.

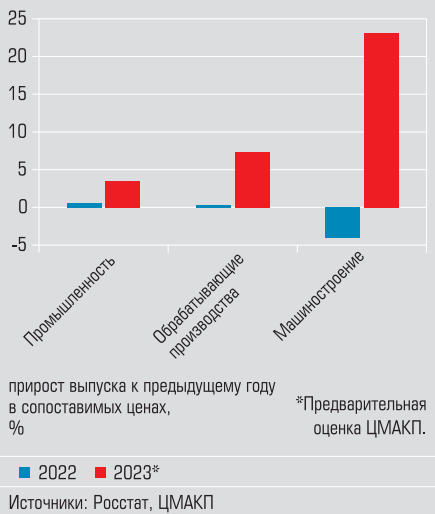
А выпуск бытовой техники, похоже, столкнулся с банальным потолком

Производство валовой добавленной стоимости в РФ в 2022 году, трлн рублей



Источник: Росстат

В 2023 году машиностроение стало драйвером роста обрабатывающих производств и всей промышленности **График 1**



Быстрый рост выпуска в машиностроении стартовал в сентябре 2022 года **График 2**



Лидеры и отстающие машиностроительного бума **График 3**



Среди наиболее серьезных ограничений развернувшегося машиностроительного бума — острый дефицит работников нужных специальностей и квалификации

спроса. В период ковида и сразу после, в 2020–2021 годах, был мощнейший аномальный всплеск спроса на эту технику, и теперь он вновь будет предъявлен в сопоставимом объеме только в новом цикле обновления, через два-три года или даже позднее.

Из наиболее серьезных ограничений развернувшегося машиностроительного бума промышленники единодушно указывают на дефицит кадров нужных специальностей и квалификации. Бешеный спрос на «синих воротничков»

в долгосрочном плане, безусловно, дает отличный стимул к росту производительности труда, резервы здесь в нашем машиностроении остаются значительными. А в краткосрочном приводит к невероятному росту заработной платы, подпитывающей разгоняющуюся инфляцию, а вместе с ней и консервативные «аппетиты» ЦБ по ужесточению денежной политики.

Отличительной особенностью нынешнего машиностроительного бума является то обстоятельство, что его

героями становятся не только и даже, вероятно, не столько «старые» игроки — многие из них просто не пережили безвременья, — сколько новая генерация предпринимателей, не побоявшихся масштабы задач и имеющих четкое представление о перспективах своего бизнеса и всей отрасли. В следующем материале вы найдете подробное интервью со станкостроителем «новой волны» **Павлом Беликовым**, основателем и главой компании «Семат».



Возглавляющий компанию «Семат» Павел Беликов входит в совет директоров компании «Инструментальное производство Миникат», является генеральным директором YG-1, председателем правления НСПОИМ, организатором выставки «Национальный металлообрабатывающий форум (NMF), членом правления РСПП

Татьяна Гурова, Николай Ульянов

## «Лучшей возможности, чем сейчас, не будет»

Глава компании «Семат» — о перспективах, открывшихся перед российским станкостроением



**С**тратегии, программы, проекты, нацеленные на развитие станкоинструментальной промышленности России, появляются раз в несколько лет и всякий раз дарят надежду, что вот-вот, еще чуть-чуть — и отечественное станкостроение скажет свое веское слово, обеспечит промышленность собственными современными средствами производства. Но воз, что называется, и ныне там: критическая зависимость от импорта станков и инструментов сохраняется. Просто если раньше это были станки из стран, ставших недружественными, то теперь их в основном везут из Китая, который сумел развить эту отрасль промышленности за последние десятилетия.

То есть принципиально ничего не изменилось. Но, возможно, шанс на перемены все-таки есть. В этой части нам крайне интересным представляется взгляд на ситуацию игрока рынка из числа тех, кто зашел на него в новые времена, видит возможности для развития и знает, как реализовать их на практике. Наш собеседник — генеральный директор и основатель компании «Семат» Павел Беликов.

*— Поскольку мы сторонники индустриальной экономики, нас всегда интересовала судьба российского станкостроения. Мы периодически возвращались к этой теме и видели, что ничего не меняется. В 2005 году доля российского станкостроения на нашем рынке составляла 15 процентов и в 2018-м те же 15 процентов. Более того, мы разговаривали с продавцами станков, и они все говорили, что русские станки очень плохие. А сейчас, очевидно, быстро растет все машиностроение, и в нем растет и станкостроение. Так существует ли русское станкостроение? Есть ли у нас достаточные компетенции, чтобы работать на этом рынке? Можем ли мы стать в этой области самодостаточными?*

— Самодостаточными так, чтобы быть на сто процентов независимыми? Нет, но я надеюсь, что этого и не будет, потому что мы должны иметь возможность использовать все достижения мирового научно-технического прогресса, а не только собственные разработки. Невозможно пройти за пять лет путь, который другие люди и страны проходили десятилетиями. И ни в одной стране, наверное, нет такого, что какую-то серьезную отрасль ты полностью делаешь «под ключ». «Под ключ» все сам никто не делает. Сами держат ноу-хау, ключевые компетенции, но используют активно аутсорсинг.

Но быть менее зависимыми — да, мы можем. Что такое быть независимым в станкостроении? Это значит, что доля отечественного станкостроения на собственном рынке должна быть плюс-минус 50 процентов. И я думаю, что вынужденно так и будет в ближайшие пару лет. Но покупать и производить мы будем оборудование не топовое, к сожалению. И это не позволит нам производить топовые изделия. Ведь чтобы делать лучшие автомобили и лучшие самолеты, у нас должны быть лучшие технологии. Лучшие технологии идут от средств производства.

*— То есть мы не умеем делать и не можем сейчас с легкостью сделать качественные современные станки?*

— Я не хочу быть пессимистичным. Я хочу быть реалистичным. В среднем по больнице мы можем делать станки. Но станкостроение достаточно сложная отрасль. Есть много разных типов станков. Некоторые мы не умеем делать совершенно. Некоторые станки, которые делались тридцать лет назад, делаются и сейчас.

У нас проблема с тем, чтобы делать качественно серийные станки. Для этого нужна другая компетенция, технологии, рынок. А наш рынок станкостроения существенно меньше, чем, например, рынок Германии.

*— Но и Германия начинала с маленького рынка. А Южная Корея вообще начинала с нуля. Мы в этом смысле имеем колоссальное преимущество. Я хочу сказать, что у всех был когда-то маленький рынок, это не причина не создать отрасль.*

— Более того, рынок собственно Южной Кореи относительно невелик, они больше ориентированы на экспорт, и правительство им существенно в этом помогает налогами и субсидиями.

Мы, повторюсь, можем делать высокотехнологичную продукцию малыми сериями, но, чтобы делать ее серийно, нужно иметь и компетенции, и значительный внутренний рынок. Сейчас внутренний рынок растет. В первую очередь за счет оборонки. Это шанс нарастить компетенции и увеличить выбор? Однозначно, да. Лучше бы это был, конечно, мирный шанс, но тем не менее. У нас сейчас колоссальный спрос и ограниченное предложение из-за санкций от ведущих производителей станков. Кроме Китая остается покупать только у самих себя. Но если раньше у нас была доля пусть в 15 процентов от собственного рынка, то, как бы ты этого ни хотел, сразу сделать еще 85 процентов ты не можешь. Во-первых, нельзя так мощно нарастить выпуск. Во-вторых, мы не всё умеем делать.

В этих условно 15 процентах мы делали или очень большие сложные и дорогие станки, или простые токарные и фрезерные станки, которые не предназначены для массового производства. Такие станки многие страны умеют производить.

Если вы посмотрите на статистику, то увидите, что цена станка, закупаемого в довоенное время, с февраля 2022 года снизилась. Прежде всего потому, что мы стали покупать в Китае. Доля развитых стран в наших закупках до СВО была 40–50 процентов. Сейчас перестали, по крайней мере официально, возить из Европы, Японии, США. Стали возить из Китая, из Турции. В Турции не такая развитая промышленность, как в Европе или Японии, но она есть. Из Индии начинается рост поставок. В этих странах цена была ниже, но и уровень технических возможностей их станков ниже, чем у признанных грандов.

## От оператора станков — к продажам и производству

*— Как вы оказались в станкостроении?*

— Я пошел работать на завод, когда еще учился в 2002 году в Бауманке. Пошел наладчиком станков. Потом получил диплом и переместился в «белые воротнички», стал делать управляющие программы для станков, поработал на заводе еще пару лет. Затем пришел к начальнику цеха и говорю: «Моя девушка работает бухгалтером и получает больше, чем я инженером». Он говорит: «Паша, еще лет пятнадцать-двадцать, и ты будешь на моем месте, просто не торопись». Но у меня были амбиции, и я решил, что у меня нет этих пятнадцати-двадцати лет, и перешел в компанию, которая занималась импортом станков. Там мне сказали: «Давай попробуем продавать станки, которые мы привозим из Германии, Тайваня и так далее». Я согласился и через несколько лет стал коммерческим директором этой компании. Это был один из крупнейших импортеров станков в нашу страну — компания «Вебер Комеханикс». Возили отовсюду. Преимущественно с Тайваня и из Европы — Германия, Бельгия, Италия.

*— А как вы сами вошли в бизнес?*

— Потом меня пригласили немцы. Компания EMAG — один из лучших в мире производителей механообрабатывающих станков, в первую очередь токарных станков для массового производства. То есть это токарные станки для автомобильной промышленности и для нефтянки, если говорить о нашей стране. В нефтянке нужны насосы, трубы, муфты. Важно иметь



оборудование, которое будет бесперебойно круглосуточно работать. И здесь нужен не станок, где ты открываешь дверку руками, деталь вставляешь и потом точишь. Нужны автоматические линии. Вот EMAG как раз делает такие линии и станки, которые сами загружают заготовку и потом ее обрабатывают. Они одни из законодателей мод в механообработке.

Меня туда пригласили в качестве директора российского представительства. Я руководил компанией примерно пять лет. Много раз был в Германии. Был на заводах Mercedes, John Deere, ZF...

А потом 2014 год, санкции, а я в это время привез какое-то количество станков EMAG в Россию и поставил их на Уралвагонзавод. Я уведомил по форме, что станки предназначались для производства гражданской продукции, но через несколько месяцев немцы мне предложили позицию заместителя директора, а на позицию директора взяли человека с немецким паспортом. И мы «расстались друзьями».

К этому времени я уже имел новые амбиции и организовал компанию «Семат».

— *С одной стороны, вы утверждаете, что рынок этот очень слабый, технологии и компетенции у нас так себе. С другой — вы создаете свою компанию.*

— Я не хотел бы, чтобы меня слышали так, что рынок слабый и не надо заниматься станкостроением. Сейчас как раз то время, когда есть хороший шанс что-то сделать.

Но я начал в конце 2014-го. Первые годы я тратил деньги, которые успел накопить, работая на руководящих позициях. Мы не смогли быстро наладить серийное производство станков, да и в принципе те станки, которыми я начал заниматься в «Семате», — это электрохимические станки (помните, я вам показывал?), они не были так востребованы. У меня были фантазии, что они нужны всем, а потом, когда я осознал реальную емкость рынка, я понял, что могу продать этих станков ну три-четыре в год. Это позволит в лучшем случае кормить команду.

— *Почему так мало?*

— Эти электрохимические станки и упрочняющие станки — относительно новый и нишевый тип оборудования. Это не серийный и не универсальный продукт, он предполагает каждый раз доработку под конкретную деталь заказчика. Да и сформированного спроса не было на такой тип станков. То есть технология была известна, но на каждом заводе были свои специалисты, которые владели технологией. На рыбинском «Сатурне», например, есть цех электрохимических станков, они сами для себя что-то еще в советское время делали и продолжали эти технологии использовать.

— *А почему вы решили именно в этот сегмент станкостроения пойти?*

— В EMAG, когда я работал директором, было новое перспективное направление подобных электрохимических станков. Они мне тогда сказали: «Павел, не мог бы ты нам подсказать? Мы готовы взять каких-то электрохимиков умных из России на работу». И я познакомился с некоторыми умными людьми, которых потом пригласил к себе в команду. Мне говорят: «Мы хотим на EMAG трудоустроиться, в Германию переехать...» А я предложил в ответ: «Давайте я попробую то же самое здесь сделать, у нас».

— *То есть и вы, и немцы увидели, что сегмент есть, а оказалось, что это всего три станка на всю Россию?*

— Немцы собирались работать на весь мир, но и они станков такого типа производили двадцать штук в год. Просто они фокусировались на самых сложных дорогих задачах.

— *Сколько стоит ваш станок?*

— Электрохимический станок для производства, например, лопаток авиационных двигателей «под ключ» может стоить больше ста миллионов рублей. Это дорогой станок. Он может заменять несколько технологий. Фрезерную технологию, технологию финишной полировки и ручного труда.

Компания «Семат» проектирует и выпускает под собственной торговой маркой SEMAT электрохимические и электроэрозионные станки для обработки металлических деталей, а также установки ультразвукового деформационного упрочнения.

**Электрохимическая обработка (ЭХО)** — способ обработки электропроводящих материалов, при котором изменение формы, размеров и (или) шероховатости поверхности заготовки происходит вследствие анодного растворения ее материала в электролите под действием электрического тока.

Среди преимуществ этой технологии — отсутствие физического износа инструмента и дефектных слоев на обработанной поверхности детали, а также независимость выходных технологических показателей от прочности обрабатываемых материалов.

**Электроэрозионная обработка (ЭЭО)** — процесс управляемого разрушения электропроводящих материалов под действием электрических разрядов. Одним электродом служит сама деталь, а вторым — электрод-инструмент, представляющий собой либо объемный предмет, выполненный, как правило, из меди или графита, либо это электрод-проволока, обычно из латуни или молибдена.

ЭЭО позволяет вырезать детали из любых токопроводящих материалов независимо от их твердости, используется для производства оформляющих полостей штампов, пресс-форм, литейных форм, сложнопрофильного, специального, ударного и накатного инструмента, деталей машин, а также для изготовления отверстий малых диаметров в любых токопроводящих материалах, в том числе металлокерамических сплавах, цветных металлах и других материалах.

**Ультразвуковое деформационное упрочнение (УЗУ)** — обработка изделий сложной формы за счет кинетической энергии движущихся рабочих тел (стальных шариков) с использованием (или без) мелкодисперсных порошкообразных легирующих материалов.

Ультразвуковое упрочнение применяется, в числе прочего, для обработки деталей авиационных газотурбинных двигателей с целью повышения ресурса, например, турбинных лопаток.

— *Но вы же не делаете станки, которые производят лопатки. Вы их только упрочняете.* (Компания «Семат» производит ультразвуковые установки для деформационного упрочнения сложнофасонных изделий, например лопаток авиационных турбин, за счет кинетической энергии стальных шариков. — «Монокль».)

— Мы технологически можем, но я не могу позволить себе такой станок сделать просто, чтобы было. Я могу такой станок сделать под заказ за деньги заказчика.

— *А станок электроэрозионной обработки, где проволока-электрод вырезает в детали необходимые отверстия?*

— Смотря какой, может около 30 миллионов рублей стоить.

— *Давайте вернемся к вашей истории. Вы обнаружили, что спрос невелик...*

— И взяли второе направление — упрочнение. Увидели спрос, стали делать эти станочки.

Потом мои хорошие знакомые из-за рубежа позвали меня начать новый большой бизнес у нас — компанию, которая будет заниматься режущими инструментами. Я поставил наемного директора в «Семат», оставив у себя основную долю в компании, и перешел в режущий инструмент. Это был один из крупнейших игроков на мировом рынке — YG-1. Заводы по всему миру, штаб-квартира в Южной Корее. Впоследствии в России мы вместе открыли завод в Свердловской области.

— *И рынок металлорежущего инструмента оказался существенно более перспективным?*

— Конечно, финансово — да. Этот инструмент применяется массово на всех заводах.





Портфель заказов на станки у компании «Семат» составляет порядка 700 млн рублей

— Почему же здесь образовалась огромная перспектива? Если большой рынок был всегда, инструменты везли и другие компании тоже могли их производить? То есть была большая конкуренция. Почему они решились на локализацию?

— В том числе из-за санкций. По режущему инструменту у нас импортная зависимость была еще больше, чем по станкам. У нас на пальцах одной руки можно пересчитать отечественных производителей серийных режущих инструментов. Много таких, которые «на коленке» делают в малых количествах. «На коленке» — это значит пару-тройку станков имеют. Для сравнения: в YG-1 только в Южной Корее примерно четыре тысячи станков для производства режущих инструментов. А у нашего крупнейшего производителя режущего инструмента лишь несколько десятков станков.

Там я начал с чистого листа. Но через шесть лет это уже была компания, где в производстве, сервисе и логистике работало порядка 50 человек, а выручка в этом году будет около полутора миллиардов рублей.

Ну а в прошлом году началась военная операция, и я понял, что пора вернуться в «Семат».

### Когда нет серийного производства

— Вы вернулись в «Семат», потому что увидели новые возможности?

— Все производители электроэрозионных станков, у которых на нашем рынке привыкли покупать, ушли с рынка. Сейчас есть куча дистрибьюторов, которые либо везут «в серую», либо везут то, что еще можно возить. А спрос вырос не только на механообрабатывающие станки, но и на электроэрозионные.

Кроме того, и те станки, которые мы раньше умели хорошо делать, электрохимические и упрочняющие, тоже оказались востребованы. Я вижу это и по срочным потребностям наших заводов, и по поискам отечественных производителей чиновниками. Очевидно, что «когда, если не сейчас!»

Мы активно начали развивать направление электроэрозионных станков «Семат», планируем расширять и углублять локализацию. Сейчас для этих станков мы собираем многое из покупных компонентов, но вполне можем локализовать больше 70 процентов.

— Какая у вас доля рынка сейчас?

— Трудно посчитать рынок. Например, рынок электрохимических или упрочняющих станков в принципе маленький. Есть еще пара производителей. А импортные уже купить нельзя.

— Если мерить в деньгах, то какой у «Семата» портфель заказов?

— Сейчас очень много контрактов на исполнении, примерно до середины следующего года. Суммарно порядка 700 миллионов рублей. Наш портфель заказов увеличился в несколько раз.

— Мне бы хотелось понять, что у нас есть на рынке, а чего нет с точки зрения станкостроителя. Например, я знаю, что для производства подшипников Россия не выплавляет сталь. А чего у вас нет, чтобы обеспечить локализацию?

— Нет серийных производителей комплектующих. Серийно — это когда мы делаем станки тысячами. Например, мировые бренды в станкостроении — DMG MORI, Mazak, Trumpf, EMAG и многие другие — производят станки тысячами.

Я был недавно на выставке в Китае. Объем производства предприятия, которое делает токарные станки, — более пяти тысяч в год. У нас нет ни одного производителя, который делал

бы даже сотнями. У нас делают десятками. А когда ты делаешь десятками, то это невыгодно.

У нас нет массового производства стоек числового программного управления. Есть такие фирмы, как Siemens, Fanuc, — они делают контроллеры для станков. У них массовое производство и большие деньги. Эти большие деньги позволяют привлекать лучшие умы и делать новые уникальные решения.

У нас на рынке многие компоненты невозможно сделать по разумному соотношению цена—качество. Выгоднее купить готовый китайский контроллер. Но если цена не имеет решающего значения, если поставить целью сделать на сто процентов российский станок, то можно сделать. Просто этот станок будет неконкурентным на других рынках, и он может быть хуже по характеристикам, чем лучшие мировые решения, потому что они используют компоненты от массовых производителей, а мы используем то, что есть.

Что мы можем легко локализовать? Все, что связано с большими габаритами. Мы можем произвести станины. Можем перейти от серого чугуна в производстве станин на современные технологии синтетического диабазы или полимербетона. Можем легко делать из листового металла кабинетную защиту со своим дизайном. А что касается электроники, то у нас еще долгий путь впереди.

**— Вы же сами сказали, что у вас системы ЧПУ российские стоят на станках. То есть делают.**

— Да, но в нише, которую я сейчас занял, не используют массовые станки. Здесь нужно током управлять, напряжением, электролитом. Здесь другие требования к контроллеру, и для таких станков невыгодно брать серийные решения. Поэтому у меня есть программист, который на базе покупного планшета сам делает микросхему и программирует. Но если говорить про механообрабатывающие станки, токарные, фрезерные, которые на нашем рынке нужны тысячами, — для этих станков есть проверенные решения, там нужно управлять определенным количеством рабочих координат, перемещать инструмент (шпиндель) или двигать стол станка и так далее. И здесь у нас на пальцах одной руки можно пересчитать производителей контроллеров. Но пока они делают десятками не самый лучший продукт. А мировые производители делают тысячами.

**— А почему мы не можем делать тысячами?**

— Раньше не было спроса на российские станки, и просто больше нет заводов, которые делают тысячами. После советских заводов типа «Красного пролетария», Рязани и Стерлитамака у нас появился лишь один новый завод, который мог бы, и то он построен компанией DMG MORI в Ульяновске.

**— Ну вот немцы захотели себе солнечную энергетику и субсидировали ее. Почему бы нам — если уж у нас санкции и все равно лучше иметь свое станкостроение и, в конце концов, русские всегда отличались умом и сообразительностью, — почему бы сейчас не субсидировать производителей контроллеров так же, как немцы?**

— Это и происходит. Я не знаю, достаточно или нет. У нас Минпромторг, на мой взгляд, сам по себе живет, а частные производители сами по себе. Пока что настоящей синергии или диалога нет, чиновники слишком высоко сидят.

**— Ну хорошо, субсидирование есть, насколько будет эффект, время покажет. А вы участвуете в каких-то программах?**

— Нет. Пока мы фокусируемся на том, чтобы получить заказы и за счет заказов и оборотных средств развиваться.

## Время открытых дверей

**— А кто у вас сейчас заказчики?**

— Если по отраслям, то авиадвигателестроение, космос, медицина (точнее, производство титановых имплантов), автотранспорт.

Кто сегодня придет в станкостроение? Не может человек, который вчера занимался ресторанным бизнесом, сказать: давай я открою завод по производству станков. Где взять этих предпринимателей? Среди профессиональных импортеров

**— Вы в своем сегменте монополисты или нет?**

— Мы не монополисты пока. Но я думаю, что мы в тройке лучших в нашей стране.

**— То есть многие этим же занимаются?**

— Нельзя сказать, что многие. Десяток компаний, может быть.

Я немного в сторону уйду сейчас. Мы несколько лет назад решили организовать свою ассоциацию. Назвали ее «Национальный союз поставщиков и производителей оборудования и инструментов для металлообработки», НСПОИМ. Последние три года мы проводим регулярные круглые столы, видеоконференции, неформальные тусовки. Выставку свою организовали — Национальный металлообрабатывающий форум, NMF. И появился эффект синергии. Мы стали больше обмениваться опытом, проектами. Один, например, не может потянуть оборотными средствами какой-то проект, просит другого выступить генподрядчиком. И мы увидели, что это востребовано.

После февраля 2022 года мы собрались, было состояние хаоса и развилки: либо бизнес заканчивается, либо это время возможностей. Многие, кто занимался импортом из европейских стран, из Японии, думали, что всё. А после наших встреч и просто через несколько месяцев после начала военной операции стали делать какие-то правильные шаги, искать новых партнеров, поставщиков. И у многих бизнес вырос по отношению к довоенному. Одни перешли на импорт из Китая. Другие открыли свое производство. И тенденция, которую мы сейчас видим в своем бизнес-клубе, состоит в том, что те крупные импортеры и дистрибьюторы, которые на протяжении последних десятилетий привозили чужие станки, накопили достаточно компетенций, денег и желания для того, чтобы переходить на следующий уровень. Ведь если ты всегда торговал станками, то у тебя есть сервисные инженеры, сбыт, площади, люди. То есть ты практически готов к производству.

У нас Минпромторг больше смотрит на остатки советских заводов, которые выжили. А на мой взгляд, нужно смотреть на новых игроков. Кто сегодня придет в станкостроение? Не может человек, который вчера занимался ресторанным бизнесом, сказать: давай я открою завод по производству станков. Где взять этих предпринимателей? Среди профессиональных импортеров. Многие сейчас переобулись на Китай и при бешеном спросе тащат из Китая все подряд. Но этот хайповый спрос спадет. Рынок устаканится. Люди начнут понимать, что есть разные Китай, начнут больше работать предпочтения — покупай российское, появятся новые субсидии, люди поймут, как пользоваться грантами. В общем, я думаю, что среди вчерашних импортеров, вчерашних крупных дистрибьюторов должно появиться большое количество новых производителей. И это наша возможность. Их нужно поддерживать, только правильно поддерживать.

У понимающих в нашей отрасли людей, если они есть в правительстве, должен быть диалог с крупными торговыми ком-





Ультразвуковое деформационное упрочнение позволяет увеличить усталостную прочность лопатки турбины авиационного двигателя более чем в 10 раз

паниями. Они должны донести меры поддержки. Они должны условно продать свою помощь. У них же какая позиция? «Наши двери открыты». А помощь надо пропагандировать, нести в массы. Ребята, не бойтесь заниматься предпринимательством. Смотрите в эту отрасль. Здесь сейчас незанятая ниша, и это возможности. Кто придет первым и возьмет сейчас, тех мы поддержим. Поможем и со сбытом, и с льготами. Вы займете часть этого сегмента, он не должен быть только китайским. Сейчас же мы просто почти все отдаем Китаю.

— **Вы уже знаете этих импортеров, которые готовы пойти в производство? Конкретно.**

— У нас в бизнес-клубе 50 компаний. Каждый второй уже или начал, или думает. Вот, например, компания «Промарсенал». Раньше возили станки из Японии, фирмы Mazak, и режущий инструмент из разных стран. Сейчас купили себе шлифовальные станки и производят режущий инструмент под собственным брендом Promatool.

— **Насколько локализовано это производство?**

— Инструменты производить проще, чем станки. Они сами производят, но из твердосплавных столбиков, которые в основном пока импортируют.

Мы говорили про комплектующие. Проблема с металлом тоже существует. Твердый сплав у нас в достаточном количестве не производится, так как не было внутри серьезного спроса. Китай — мировой производитель твердого сплава.

Другой пример станкостроителя — «Станкомашстрой» из Пензы. Он начинал с импорта корейских станков, на этом заработал какое-то количество денег, потом начал потихоньку делать универсальные станки, без ЧПУ. Сейчас освоили производство станков с ЧПУ и продолжают развиваться.

— **Производители станков говорят, что было бы правильно ввести утилизационный сбор на импортные станки в качестве меры поддержки отечественного станкостроения. Как вы к этому относитесь?**

— Я не думаю, что сейчас подходящий момент для заградительных препонов. Нам всем срочно стало нужно покупать станки, и не все их готовы продать. Тот же Китай не смотрит на нас как на спасителя их станкоинструментальной промышленности, потому что по объему на первом месте там собственный рынок, на втором — США, на третьем — Европа, на четвертом — другие азиатские страны.

Да, мы покупаем больше, но если они откажутся от всего остального, то им будет гораздо хуже, поэтому они должны соблюсти баланс интересов, и международные китайские компании очень осторожно с нами сотрудничают. Продают дороже и не торопятся организовывать какие-то совместные предприятия или открывать свои представительства.

Европейцы или японцы, когда заходили на наш рынок, заходили вдолгую, бросали якоря, открывали свои представительства. Хороший пример — фирма Sandvik. Это мировой бренд номер один в производстве режущего инструмента. У них и производство здесь было, и много сотрудников. Они поставляли по всей России первоклассный режущий инструмент. Сейчас они ушли с российского рынка. Еще до военной операции начали сворачивать. С одной стороны, ниша не занята, пожалуйста, производи инструмент. С другой — ты не заменишь все. И да, мы покупаем инструмент, но покупаем его дороже, возим параллельный импорт. Или не покупаем, идем на компромиссы, заменяем на аналоги. Но когда мы идем на компромиссы, мы уже, может быть, неспособны производить такую передовую продукцию, как могли бы.

— **Но если не утилизационный сбор, то что? Какие меры поддержки?**

— Заградительные пошлины, утилизационные сборы — это, конечно, инструменты поддержки отечественных игроков. Вопрос — когда их внедрять. Если мы сейчас обрубим поставщиков, будет просто провал, а вода все равно течь найдется. Будем покупать еще дороже. Нам надо сначала насытить



Компания «Семат» — резидент «Сколково»

этот бешеный спрос, а потом уже вводить заградительные пошлины. Вот сейчас оборонка наша насытится станками, и тогда пусть Минпромторг закручивает гайки.

— *А потом наши производители будут ей не нужны. Они скажут, что у нас уже все есть, не надо, идите.*

— Во-первых, не оборонкой единой. Нам нужно много чего производить и в гражданском секторе.

— *Ну и гражданские насытятся.*

— Это невозможно насытить за один год — нет столько операторов, столько сервисных инженеров, чтобы все эти станки запустить. Но в какой-то момент да, нужно будет вводить барьеры. Но тогда, когда наша промышленность будет готова закрыть эту дыру.

— *Возвращаясь к моему вопросу про контроллер. Почему нельзя дать субсидию производителю и решить проблему массового производства?*

— Я думаю, что такая субсидия есть. Наш премьер-министр был на выставке металлообработки, и в первую очередь его подводили к локальным производителям контроллеров. И он сказал: да, этим ребятам надо. Они, я думаю, уже взяли свои какие-то субсидии и, наверное, расширяются.

Но, во-первых, им для производства контроллеров нужна компонентная база — чипы и так далее, которых тоже нет. Во-вторых, им нужно эти контроллеры быстро начать серийно продавать российским производителям станков, которых серийно пока тоже нет. И потом они, может быть, не все готовы покупать довольно дорогие вновь созданные российские системы управления, когда можно взять и привезти проверенное готовое решение — китайское, например.

— *Ну так субсидии для того и нужны, чтобы платить не больше, а меньше. Взял субсидию и сделал продукт дешевле.*

— У нас так не бывает. У нас взял субсидию и сделал продукт все равно дорогой и говоришь: купи, потому что я российский. А если как вы говорите, то мы должны вести речь не о субсидиях для производителей станков или системы ЧПУ, а о субсидиях для покупателей, тогда они обеспечат реальными заказами спрос. А если субсидии производителям давать, если еще это заводы с советских времен сохранившиеся, они просто сожрут эти деньги, освоят, и ничего не изменится.

— *Солнечную энергетику как раз субсидировали с обеих сторон.*

— Может быть, с обеих сторон — это хороший вариант. Но у нас есть еще такой момент: люди боятся субсидий, не хотят брать деньги от государства.

## Постоянный процесс улучшения

— *Можете сказать, какой будет ваша компания через три года?*

— До 2022 года я фантазировал, что компания «Семат» будет торговать на рынке США, Европы, Азии. Мы хотели открыть филиал в Германии с сервисным центром, чтобы через немецкое юрлицо предлагать наши станки на мировой рынок. В частности, упрочняющие станки собирались экспортировать. Но хорошо планировать и прогнозировать, когда ты живешь в более или менее стабильном мире. Сейчас прогнозировать дальше, чем на полгода вперед, очень тяжело.

— *Хорошо, какими вы будете через полгода?*

— Через полгода мы будем компанией с большими площадями, с большим числом людей. И мы будем думать о строительстве серийного завода, чтобы производить станки не десятками, а сотнями.

Если мы через полгода выполним те контрактные обязательства, которые сейчас у нас есть, и получим новые, это позволит нам сделать следующий шаг.

— *Это же колоссальный шаг. Мы начали разговор с невозможности быстрого развития, но вы в течение полутора лет переходите от штучного производства к серийному. Вы видите эту возможность как абсолютно реальную.*

— Если я этого не сделаю, то это сделает другой. Лучшей возможности, чем сейчас, не будет. Но все эти планы и прогнозы могут разбиться о суровую реальность.

— *Это был бы очень хороший конец интервью, но я еще спрошу про кадры. Что у вас с кадрами?*

— Мы поговорили о проблеме недостатка комплектующих, потому что нет серийных производителей. Кроме комплектующих нет еще достаточного числа предпринимателей, которые вообще хотели бы этим заниматься, потому что есть недоверие к государству и потому что проще сделать деньги на торговле. Объективно: привези сейчас любой станок из Китая, поставь сюда, повесь объявление «продается», и он купится. То есть путь с производством на десять лет, а тут путь на три месяца. И ты сделаешь свои 20 процентов маржи. Поэтому, чтобы люди захотели, должно



У понимающих в нашей отрасли людей, если они есть в правительстве, должен быть диалог с крупными торговыми компаниями. Они должны донести меры поддержки. Они должны условно продать свою помощь. У них же какая позиция? «Наши двери открыты». А помощь надо пропагандировать, нести в массы

быть доверие. Субсидии, дешевые деньги. У нас можно взять кредит, но ты на горизонте пяти-восьми лет заплатишь несколько концов.

А кадры — это еще одна проблема. Есть проблема с операторами станков. Я вам приведу пример в Челябинске. Один завод получил большой заказ на производство. И купил сразу больше ста станков. Где взять людей? Он начал их «пылесосить» с рынка. Люди не шли, а он же уже подписался. И он под заказы увеличил зарплаты в три-четыре раза для операторов и «запылесосил» всех операторов станков с других заводов. Сейчас там оператор получает около 200 тысяч рублей в месяц. У нас и в Москве нет таких зарплат.

Ну, допустим, операторов станков можно как-то еще научить. А конструкторов просто нет. Все наши немногие станкостроители завалены заказами. И все конструкторы на своих местах заняты.

— **И как вы решаете эту проблему?**

— Мы будем брать выпускников вузов, которые просто умеют работать в программном пакете. И в бою их обучим.

— **Вы в середине интервью сказали, что те, кто продавал станки, сейчас идут в производство. А сейчас сказали, что очень выгодно продавать чужие станки, 20 процентов маржи себе заработал — и сиди спокойно. Тут противоречия нет?**

— Я сказал, что сейчас хороший момент для того, чтобы те, кто вчера и сегодня продавал станки, пошли в производство. Идут пока немногие. Но идут.

И все понимают, что «когда, если не сейчас». Уникальная возможность, когда можно что-то самому сделать и почти наверняка оно продается. Потом повышать качество. И к тому времени, когда все войны закончатся и снова будет открытый мир, мы должны будем успеть сделать продукт достаточного качества за разумные деньги. За разумные деньги означает серийное производство.

— **Вы собираетесь строить заводы серийного производства с расчетом на то, что мир откроется и вы пойдете...**

— За пределы. Но сначала нужно научиться мелкосерийно делать качественно, чтобы можно было технологию зафиксировать для мелкой серии и дальше транслировать для крупной серии. Нельзя делать массово то, что ты не умеешь профессионально делать штучно.

— **Но вы же уже научились хорошо делать штучно.**

— Научились — громко сказано. Это постоянный процесс улучшения. То, чему мы научились год назад, через два года уже будет уступать лучшим мировым тенденциям. Посмотрите, что происходит с телефонами, с автомобилями.

— **Кстати, за что сейчас борются технологи в вашей отрасли?**

— Если взять, например, металлорежущий инструмент, то там борются за стойкость и скорость обработки. Просверлить отверстие может любой, можно и на универсальном станке, обычным сверлом дырку сделать. Но делать это постоянно, с нужным качеством, для того чтобы можно было использовать в массовом производстве, чтобы сверло не ломалось в отверстии, — для такой технологии нужны годы, и опыт, и использование лучших мировых технологий шлифовки, прецизионной полировки, и работа конструктора по геометрии, и использование современных покрытий...

— **На пальцах можете объяснить? Вы сказали геометрия. Ну изобрел ты один раз геометрию сверла, что в ней можно изменить?**

— Там нет технической революции. Играют уже, знаете, более филигранно — углами, притуплением и формой кромки, покрытиями... Приведу известный пример. Внутрь монолитного сверла вставляют специальные проволочки, потом эти проволочки выжигаются, и там остаются каналы. Через эти каналы подается станочная охлаждающая жидкость, и под давлением из канальчиков она «бьет» в зону обработки. Таким образом, такое сверло с внутренним подводом СОЖ позволяет лучше охлаждать поверхность и лучше удалять стружку.

— **Невероятно. И что, люди сидят и это придумывают?**

— Да, и придумали, и используют. И для серийного производства, для тех, кому не все равно просверлить отверстие за пять секунд или за двадцать секунд, это дает колоссальный эффект.

— **Я езжу вот уже 20 лет на Audi. И каждый раз думаю: черт, какая хорошая машина. Но покупаешь следующую, и она еще лучше. Как они это делают?**

— В нашем b2b-сегменте ты покупаешь средства производства для производства, и кажется, что заказчику все равно, какой у них внешний вид или характеристики. В станках, конечно, нет такого, что вот «я не буду на этом станке работать, потому что он китайский». Но, в конце концов, когда ты производишь серийную деталь с нужным качеством, когда оператору комфортно работать, когда станок работает безотказно или срок службы этого станка дольше, то вдолгую выигрывает тот, кто покупает Audi. Но сейчас мы вынуждены покупать в основном «Ладу» или Haval, без обид...

— **А вы что производите? «Ладу», Audi или Haval?**

— Мы пока что пытаемся делать «на коленке» «Теслу».

— **То есть?**

— То есть другой станок. Когда-то «Тесла» тоже была динозавром, но Маск начал их производить, и над ним смеялись. Есть гольфкары на электричестве. А ты куда лезешь? А теперь это уже тренд.

Если процесс электрохимической обработки разовьется не только у нас в компании, а в мире, то он сможет частично заменить процесс резания. Мы сможем удалять металл под действием электролиза без механического воздействия. Это все равно, как если ты переходишь от бензина к солнечной энергии. Так что потенциал большой.

— **Но вы же не одни эту «Теслу» пытаетесь сделать?**

— Нет.

— **И как вы на фоне остальных?**

— Есть такое японское хокку: пока будешь подсматривать за чужим садом, твой собственный придет в запустение.

Чтобы нам перейти к новой России и светлому будущему, нам надо очень много работать. Мы этим и занимаемся.

■ Фотографии Олега Сердечникова

## Виктория Безуглова Успеть продать доступный сыр

ГК «Велком» расширяет производство плавленого сыра «Виола» на заводе, приобретенном год назад у финского концерна Valio. Цель инвестора — поймать волну растущего спроса на плавленые сыры до того, как насытится рынок



Производительность завода в деревне Ершово Одинцовского района Подмосковья выросла с 15 до 23 тыс. тонн готовой продукции в год

ПРЕСС-СЛУЖБА ГК «ВЕЛКОМ»

**В** цехе варки плавленого сыра на заводе компании «Виола» в филиале «Ершово», расположенном в Одинцовском районе Московской области, тут и там стоят тележки и емкости с крупно порезанными кусками твердого сыра, сливочным маслом, сухим молоком, батонами колбасы салями, разными специями. Нам, журналистам, приехавшим на экскурсию, показывают, как все это измельчается, смешивается в определенных пропорциях и отправляется в плавильный котел, где при температуре 90 градусов и постоянном перемешивании появляется тот самый плавленый сыр, который разливают по узнаваемым красным ванночкам с логотипом Viola и рисованным портретом блондинки.

Да, никакого сырого молока на заводе нет, вся эта хлопотная часть работы с исходным продуктом оставлена другим производителям, а здесь в качестве основного сырья выступает уже готовый твердый сыр. И остальные ингредиенты, дающие ассортиментную палитру вкусов конечному продукту, от грибов до зелени и креветок, тоже поступают на завод в готовом виде. Такое хитрое производство создали финны в Подмосковье

Компания «Велком» создана в 1992 году в Московской области. Специализируется на производстве мясных продуктов под одноименной торговой маркой. Производственные активы: мясокомбинат в селе Павловская Слобода Истринского района, сырзавод в д. Ершово Одинцовского района (часть молочнопромышленного концерна «Виола», приобретенного в 2022 году).

Выручка — 8,5 млрд рублей, число сотрудников — 1029 человек.

Выручка ООО «Виола» — 7,9 млрд рублей, число сотрудников — 250 человек.

в 2009 году, хотя в отличие от первого подразделения Valio в Петербурге, которое с 1994 года занималось дистрибуцией финской молочной продукции на российском рынке, это был уже большой шаг на пути локализации бизнеса. А к 2021-му компания и вовсе «обрусела»: 90% ассортимента Viola производилось на территории России.

И вот новый виток в судьбе бренда: в октябре 2022 года финны свои российские активы с годовым оборотом 8,1 млрд рублей, вместе с логотипом Viola и рецептурами, продали ГК «Велком». А новый инвестор немедленно приступил к расширению производства. «Прошедший год ознаменовался самыми большими инвестициями в производство за последние десять лет — 250 миллионов рублей, — говорит директор завода «Виола» в Ершово Денис Заверяев.

В результате производительность завода выросла с 15 тыс. до 23 тыс. тонн готовой продукции в год. С учетом того, что большую часть продукции завода составляют плавленые сыры, а всего в России, по данным Национального союза производителей молока, в 2022 году было выпущено 140 тыс. тонн плавленых сыров, доля «Виолы» составляет 16,4% рынка. При этом, по данным самой компании, они прочно удерживают место в тройке отечественных лидеров по популярности — вместе с Hochland и «Каратом».

### Большая, но конкурентная ниша

Инвестиции в расширение производства «Виолы» объясняются просто: начиная с 2013 года ниша плавленых сыров стабильно росла на 3–4% в год, поскольку падали реальные доходы населения. А в пандемию этот тренд еще усилился. И вообще, оказывается, плавленый сыр был создан

для бедных — как альтернатива твердым, выдержанным и потому дорогим сырам.

Первенство в создании плавленого сыра отдают швейцарским ученым, которые в начале XX века открыли соли-плавители, позволяющие сыру не черстветь и долго не портиться. В СССР производство этого продукта началось в 1934 году на Московском заводе плавленых сыров, цель была проста: накормить небогатое население питательным продуктом, который по технологии производства гораздо проще, чем сыры классические. Но пик популярности плавленый сыр пережил, пожалуй, в США в 1960-е, когда его доля в потреблении сыра достигала 40%. Сегодня в мировой структуре потребления плавленые сыры занимают 8–10%, а в России до 15%.

Финская Viola, впервые появившись в СССР в 1956 году, стала первым импортным плавленым сыром в стране. Но широкую известность марка получила в 1980-е, после Олимпиады, на которой финский концерн был официальным поставщиком. Так что бренд хорошо узнаваем во всех возрастных категориях. Сегодня компания «Виола» предлагает покупателям ассортимент продукции из 120 наименований: 77 из них выпускаются на собственном заводе в Ершово и более 40 — на партнерских площадках. Речь идет о плавленых, твердых и полутвердых сырах, а также сливках, питьевых йогуртах, творожных сырах, сметане. Но конечно, узнаваемое лицо компании и лидеры продаж — это плавленые сыры в ванночках объемом 200–400 граммов и фасованные треугольники в круглых коробках.

Однако при всей популярности финского бренда последние годы он понемногу сдавал свои рыночные позиции, поскольку концерн не инвестировал в



расширение мощностей и производство стагнировало. Между тем конкуренты осваивали растущую нишу. «Конкуренция между основными федеральными игроками, а это “Карат”, Hochland, “Виола”, “Сыробогазов”, Lactalis, довольно серьезная, между тем в категории работает уже более ста небольших региональных производителей», — отмечает генеральный директор Национального союза производителей молока **Артем Белов**. Дополнительным вызовом для российских сыроделов является конкуренция с белорусскими производителями, которые получают от государства дотации на производство сыра и молока.

Острота конкурентной борьбы между сыроделами проявляется, в частности, в интенсивности маркетинговых акций в продажах. «В этом году мы увидим значительный рост доли промо в сырной категории, у некоторых производителей она достигает 80 процентов», — рассказывает генеральный директор компании «Виола» **Дмитрий Коненков**. У «Виолы» средняя доля промопродаж составляет 65–73%, а средняя скидка для сетей — 20–23%.

### Как остаться в лидерах

Наряду с промоакциями у «Виолы» есть и другие способы сохранения лидерства на рынке. «Мы постоянно исследуем рынок, покупаем ингредиенты, которые нас устраивают, и проводим аудит поставщиков», — поясняет Денис Заверяев. — У нас на заводе целый штат R&D-технологов и технологов, которые занимаются рецептурами. Кроме того, R&D-отдел совместно с производством работают над оптимизацией технологического процесса, потому что это все связано — рецептура, процессы производства, качество сырья». Это тем более актуально, что санкции заставили «Виолу» пересмотреть компонентную базу и сегодня готовая продукция на 95% является российской.

Продукцию компании оценивают не только рядовые потребители, но и профессиональное сообщество: в 2023 году бренд Viola стал победителем конкурса «Контрольная закупка». Эксперты отмечали, что в составе сыра не было обнаружено вредных для человека микроорганизмов, антибиотиков, ГМО, красителей, пестицидов и тяжелых металлов, среди компонентов нет растительных жиров, а массовая доля жирных кислот соответствует натуральному молочному белку.

Качество стоит денег, поэтому продукция «Виолы» находится в ценовом сегменте выше среднего. «Мы должны держать высокую планку продукта, которую создавали многие годы, поэтому себестоимость у нас не низкая: мы много платим за сырье, за лабораторное обслуживание, потому что проверяем

у контрактного производителя молоко даже строже, чем требует законодательство», — подчеркивают в компании.

В борьбе за потребителя «Виола» расширяет ассортимент, в том числе за счет набирающих популярность йогуртов без лактозы и глютена, творожных сыров, новой линейки желтых сыров под брендом Laplandia. «Да, плавленый сыр — наш основной продукт, но в этом году у нас намечается серьезный рост в натуральном выражении и в рублях по категории желтых сыров в нарезке и в фасовке», — говорит Дмитрий Коненков. Если в прошлом году выручка «Виолы» составила 7,9 млрд рублей, то в этом году в компании надеются увидеть «значимо больший результат».

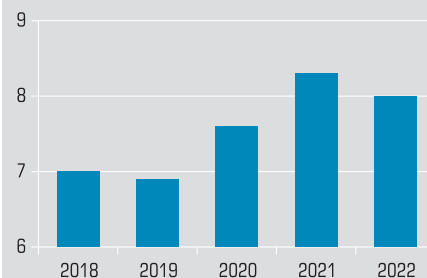
### Доступный сыр в экспортном исполнении

В числе сырных новинок «Виолы» — бренд Creamburg для экспортных поставок, созданный с большим заделом на будущее. «Со второй половины 2022 года мы восстановили сбыт в 11 стран — это Средняя Азия и Закавказье, начинаем отгрузки в Юго-Восточную Азию, Вьетнам и Латинскую Америку, на Кубу», — говорит Дмитрий Коненков. — Пока экспорт занимает два-три процента от общего товарооборота, но мы планируем и закладываем в нашу стратегию рост этой доли». Плавленые сыры под торговой маркой Creamburg по вкусовым характеристикам те же классические сыры Viola, но бренд адаптируют к местным рынкам за счет иной визуализации упаковки.

Актуальность экспорта для «Виолы», как и для других отечественных производителей, связана с тем, что некоторые аналитики предсказывают скорое насыщение внутреннего рынка. По мнению генерального директора аналитического агентства INFOLine **Ивана Федякова**, рынок плавленых сыров в России в натуральном выражении достиг своего апогея и у него нет шансов значительно расти, а рост в денежном выражении прошлого года до 30% связан прежде всего с инфляцией в данной категории. «Когда начнет восстанавливаться экономика страны, доходы населения, многие сократят потребление этой продукции; сказать, что к плавленым сырам есть большая лояльность, я не могу», — резюмирует аналитик.

Впрочем, ряд агентств прогнозируют рост этой ниши как минимум до 2027 года и обосновывают привлекательность бизнеса для инвестирования. Однако речь идет уже не о дешевом продукте. По данным Alto Consulting Group, средняя розничная цена на плавленые сыры в 2022 году выросла на 9,2% к уровню прошлого года и составила 511,1 рубля за килограмм. Итоги роста цен этого года

Производство «Виолы» стагнировало последние годы



динамика выручки, млрд руб.

Источник: СПАРК-Интерфакс

будут еще выше. То есть к социальным продуктам плавленый сыр точно не отнесешь, скорее к доступным и питательным, которым массовый потребитель может себя радовать, глядя на ценники твердых сыров.

Что касается экспорта плавленого сыра, то в Национальном союзе производителей молока считают, что здесь у России большие возможности. Сегмент продолжает расти во всем мире за счет развития системы питания вне дома и рынка готовых продуктов. Объем мирового экспорта готовых плавленых сыров превышает 3 млрд долларов, и доля России на этом рынке пока скромна: в 2021 году наш экспорт плавленых сыров составил всего 12,2 тыс. тонн на сумму 45,8 млн долларов. «Планы “Виолы” выйти в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, СНГ и Латинской Америки вполне логичны, основные риски могут быть в конкуренции с сильными международными игроками, развитие незнакомого вне СНГ бренда потребует больших инвестиций», — полагает Артем Белов.

Менее оптимистично оценивает экспортные перспективы плавленого сыра Иван Федяков: «За рубежом потребители не так бедны, как в России, поэтому переключаться с обычных сыров на товарозаменитель многие не захотят, так что в глобальную экспансию я не верю, это как пытаться экспортировать матрешки — они оригинальные, конечно, но потребитель не готов с ними играть». По мнению аналитика, чтобы зарубежные потребители захотели покупать этот продукт, нужны большие инвестиции в маркетинг, что вряд ли возможно. В то же время он полагает, что перспектива выхода на постсоветское пространство у «Виолы» неплохая: «Там живут люди, которые еще при СССР пробовали плавленый сыр, подобная продукция у них представлена на полке, и можно рассчитывать на объемы продаж в странах Центральной Азии и Кавказа».

## Татьяна Одинцова Тайная жизнь манекенов

Бизнес семьи Густавсон начался с перепродажи манекенов на рынке. Но выяснилось, что намного прибыльнее запустить собственное производство и двигаться в сторону интерьерных и дизайнерских решений



Основатели компании «Русманекен» Дими и Светлана Густавсон стали ведущими поставщиками манекенов и предметов интерьера для российского ретейла

**П**ерепродавать купленные на разных площадках манекены Светлана и Дими Густавсон начали в 2013 году. Выбор на манекены пал случайно, но определил жизнь семьи на десятилетие вперед. Через три года после старта предприниматели вышли на стабильный доход, наладили системную работу с клиентами. Тогда же замахнулись на собственное производство. Однако запустить фабрику удалось не сразу. История с первым клиентом обернулась серьезными убытками, долги выплачивали еще несколько лет.

Но вопреки здравому смыслу и бережливой логике неудачи только подогревали энтузиазм. Взаимная поддержка и амбиции в духе «хуже уже некуда» заставили супругов идти вперед без оглядки.

Через некоторое время производство встало на рельсы, а база клиентов и обороты начали расти из года в год. Однако пандемия COVID-19 поставила под угрозу все достигнутые результаты: многие клиенты из ретейла закрыли магазины, перестали обновлять витрины. И вновь семье Густавсон спасло стойкое желание не сдаваться, верить, тестировать новые гипотезы. В разгар локдаунов

предприниматели запустили новое направление — премиум-бренд дорогих дизайнерских светильников Gustavson. Запертый в квартире покупатель оказался весьма лоялен новой марке и содействовал рублем. В итоге компания нашла свою нишу на рынке дизайна и интерьера. Для нового товара не понадобилось ничего принципиально менять — только усовершенствовать, дооснастить уже готовые изделия. Суммарно эффект оказался поразительным, поскольку выгодно выделил компанию на фоне конкурентов и заложил фундамент для выхода на международный рынок.



## В начале был Адам

Светлана и Дими Густавсон впервые погрузились в мир манекенов десять лет назад, после переезда в Москву. Пара познакомилась на отдыхе в Испании. Полгода прожили в Хельсинки, где Дими вел собственный логистический бизнес. Но Светлана предложила перебраться в российскую столицу. В то время она, выпускница Кемеровского государственного университета культуры, программист, занималась

экипировки. «Фамильная компания всегда ценнее, чем любое другое название. И фамилия у меня классная», — подытоживает Дими.

Первые три года работы ООО «Русманекен» пролетели незаметно: темп и объемы наращивали постепенно. Владельцы учились заключать договоры с поставщиками, обсуждать условия, оттачивали сервис. Светлана Густавсон уверена, что их сильная сторона — верное позиционирование, отличный

разраба взяли один из манекенов, дав ему символическое имя Адам.

За четыре месяца Адам не ушел в тираж, но по его образу и подобию сделали слепки для безупречного торса. Изготовить удалось всего три экземпляра, и те в черновом варианте — без обработки швов и покраски. «Они обошлись нам более чем в 600 тысяч рублей, фактически золотые», — объясняет Дими. На рынке готовый торс в коробке тогда продавали за 4000 рублей. Первый блин вышел комом, но это не остановило бизнесменов, верящих в свое будущее. Затем было еще несколько провальных попыток. Однако через полгода супругам удалось найти правильного технолога и уже с ним заново отстроить все процессы. «Начинали с нуля, с болтика — и постепенно дошли до того, что есть сейчас. Не скажу, что у нас такое производство, как у Tesla, но тоже достаточно высокий уровень технологичности», — уверяет Дими Густавсон.

Идеального технолога отличают не только знания, но и соответствующий опыт. «Готового рецепта, как создать манекен, нет. Но наш технолог помог нам сделать его легче и прочнее, чем существующие на тот момент аналоги», — отмечает Светлана Густавсон.

Еще одна составляющая прибыльного производства — непьющие сотрудники. Предприниматели сетуют, что это одна из главных проблем в бизнесе. Держать работников под контролем невозможно. «Дал зарплату — не вышли: пьют; не дал — снова не вышли: снова пьют», — обескураженно сообщает Светлана. Дими смиренно добавляет, что пьет вся Россия.

И наконец, для предприятия нужны материалы высокого качества, с которыми в России бывают перебои. Дими рассчитывал использовать российские комплектующие, сырье, пресс-формы и оборудование. Но с ужасом обнаружил, что в стране нет ни приличного стекловолокна, ни краски, ни смолы для промазывания швов и креплений. Лишь после введения санкций стали появляться подходящего качества компоненты. Например, теперь супруги покупают смолу и краску у отечественной компании «Техноколор», но она работает с иностранными лакокрасочными компонентами. Что-то ушло безвозвратно: например, у «Русманекена» был нетипичный золотой цвет — сейчас его повторить невозможно, нужный оттенок больше не завозят.

## Очень дорогие клиенты

Клиент не зависит от компании, но зависимость компании от клиента переоценить невозможно. Эта истина



Задача манекена — привлекать посетителей торговых центров

диджитал-маркетингом. Супруги вспоминают, как приехали в Москву с сорока тысячами рублей в кармане. На эти деньги они сняли комнату, «даже не квартиру». План был начать что-то продавать; оставалось только решить, что конкретно. Дими прокатился по городу, обратил внимание на стоящие повсюду манекены. Решение было спонтанным, но единогласным.

Для продажи манекенов семья зарегистрировала ООО «Русманекен», а для производства собственных — бренд Gustavson, названный по фамилии фандеров. Однако планы на то и планы, чтобы их менять. К своему бренду супруги вернулись намного позже, хотя весь мерч, футболки, кепки были уже готовы. Светлана шутит: ее муж всегда знал, что будет знаменитым, только не знал в чем. Однако готовился заранее. Дими — старший из трех братьев — профессиональных спортсменов-баскетболистов, один из них выступает за финскую сборную. Gustavson Team уже давно часть семейной истории и

клиентский сервис и удобный сайт: «Мы сделали хороший сайт, работали над сервисом и маркетингом. Потребовалось не так уж много: вовремя отвечать на звонки, оперативно выставлять счета, правильно взаимодействовать с клиентами. За счет этого нас выбирали, выбирали, выбирали, и мы стали продавать большие объемы». Объемы оказались такими прекрасными, что супруги решили масштабировать компанию и запустить собственное предприятие, хотя подобного опыта не было ни у одного из них.

Как запустить производство столь необычного продукта, как манекены, и не сломаться на старте? Единственный ответ — искать своего технолога. Кроме того, понадобятся просторное помещение, эталонный образец будущей модели изделия и начальное оборудование в виде пресс-форм, матриц, воска, сырья для лепки, краски. Для первых опытов Дими и Светлана сняли помещение в 80 квадратных метров на Бауманской, а в качестве тестового об-



Разборные манекены позволяют сделать больший акцент на одежду

ОЛЕГ СЕРДЕНЬКОВ

познана предпринимателями со всех сторон. Первым серьезным клиентом супругов пять лет назад стала российская сеть магазинов одежды Finn Flare. Бренд заказал порядка четырех сотен манекенов — огромная партия для начинающего производства. Предприятие с заказом не справилось: затянули по времени процессы на фабрике, работники не выходили в смены, требовали доплаты, ручная часть производства двигалась медленно. За задержку пришлось заплатить клиенту немалые пени. Дими вспоминает, что они тогда неверно рассчитали стоимость одного манекена, поскольку пытались конкурировать по цене с Азией: «Средний китайский манекен продавался за 13–15 тысяч рублей, а мы предлагали свой за 17 тысяч». Однако итоговая себестоимость изделия составила больше 20 тыс. рублей. Стало очевидно, что конкурировать нужно было с Европой: в России производить манекены точно выходило дешевле.

Решение поднять цены в два раза разделило жизнь ООО «Русманекен» на «до» и «после». К обычному ассортименту бизнесмены добавили набирающие популярность у продавцов на маркет-

плейсах манекены-невидимки, которые состоят из отдельных частей. И наконец почувствовали себя на рынке свободно и уверенно.

Но мало понимать, кто твой клиент, — нужно научиться с ним работать. И принять, что отечественный ретейл во многом не такой, как на Западе. Например, у нас нет компаний, которые, подобно испанской корпорации Inditex, готовы потратить четыре-пять миллионов рублей на разработку коллекции манекенов, чтобы расставить их в своих магазинах по всему миру. А для такой фирмы, как Zara, манекен — это не только дань моде, но и способ повисить продажи и привлекательность магазина сети. И речь идет не только о взрывном витринном вау-эффекте. Например, в рамках кампании Join Life для оформления витрин использовали манекены из экологически чистых материалов, одетых в костюмы из переработанных тканей. В куклах вместо стекловолокна в Zara применяли материал BPLAST, который на 72% состоит из производных сахарного тростника. Стремление предприятия к устойчивому развитию отметила лояльная аудитория: вырос трафик и количество чеков.

Впрочем, в последнее время к манекенам внимательно присматривается и российский ретейл. Так, с ООО «Русманекен» несколько лет работала марка 12 storeez. Сотрудничество оказалось непростым, сейчас они разошлись. Светлана поясняет: это обычная рыночная история, клиенты часто перетекают между тремя крупными производителями. «Не страшно абсолютно. Может быть, даже и хорошо. Они поработают с нашими конкурентами, посмотрят, какой там сервис, потом вернуться», — подтверждает ее слова Дими. Но дело в том, что даже 12 storeez с ее полусотней магазинов в России и Казахстане очень скромная компания, если сравнивать с гигантами типа Zara. «Для Zara в Испании на два месяца закрывают завод, чтобы напечатать манекены на весь мир, то есть два месяца производство непрерывно функционирует. В день они выдают от пятисот до тысячи изделий», — рассказывает Дими.

Сегодня в портфеле «Русманекена» много известных компаний и сетей. Как ни странно, многие приходили на сайт через контекстную рекламу или поисковую систему. Среди известных клиентов — ЦУМ, Reserved, «Эконика»,



## Манекены с душой

Незнакомому с отраслью человеку может показаться, что манекены — крохотная ниша. Однако она постоянно растет и развивается наравне с фешен-индустрией. В Дюссельдорфе каждые три года проходит международная выставка Euroshop, где лучшие мировые производители манекенов демонстрируют свою продукцию. Здесь тоже есть тренды, мода, новизна и пространство для креативных ходов.

Что касается внешнего вида, то в последние годы особенно популярными стали модели с деревянными руками. Тренд для мира не новый, ему уже десять лет, однако в России он только-только появился. Заметно также влияние расового разнообразия: манекены выполняют во всех возможных оттенках кожи, включая совсем темные и смуглые, предлагают размер plus size.

Функционал у всех кукол примерно одинаковый, но одни уходят в эпатаж, другие в цифровизацию. Несколько лет назад Venetton анонсировала бионические манекены со встроенными в глаза камерами, которые способны анализировать гендерный и возрастной состав аудитории, считывать эмоции и отслеживать реакции покупателей. Камеры фиксировали улыбки, задержку взгляда, реагировали на подозрительных личностей, предупреждая кражи. Результаты обработки данных не подлежат огласке. Однако известно, что анализ привел к смене продуктовой линейки в одном из универсамов: в магазин часто заходили покупатели с детьми, а детского отдела там не было. Открытие такого отдела незамедлительно повысило средний чек.

Среди актуальных мировых производителей, на которых ориентируется весь мир, молодежные и современные модели от итальянской компании Bonaveri, «манекены с душой» от ABC (своими позами они выдают эмоции), телесно-ориентированные голландские Hans Boodt (используемые для их производства ткани выглядят как натуральная кожа) и литовская Genesis, которая делает акцент на зеленые технологии.

Глобально тренды в данной сфере уходят в ESCG-повестку. На последней выставке в Дюссельдорфе японцы показали манекен, который разложится через десять лет. А до этого они демонстрировали модель из ракушек, которую безопасно выбросить в море. Еще одна новинка этого года — бумажные изделия. И если раньше производители старались уходить в обезличен-

ность, то сейчас все чаще можно увидеть черты лица, глаза и губы. Многие подхватили моду на вытянутое тело и конечности: на таких куклах выигрышно смотрится любая одежда.

С одной стороны, манекен — это не итоговый продукт, а инструмент продаж, интерьерная часть витрины или пространства магазина. Трудно преувеличить роль и степень воздействия на зрителя, когда у инструмента нет самостоятельного звучания. Однако некоторые изделия



Манекены Пуччи отражают историю изменения отношения к образу женского тела, к расовому разнообразию

настолько самостоятельны, что задают tone of voice всему модному сообществу.

Тренд на «манекены с характером» задал **Ральф Пуччи**. Он вдохнул жизнь в бездушную продукцию, сделал модным дизайнерский подход и добавил лоска. В 1950-е годы родители Ральфа открыли небольшую мастерскую Russi Mannequins по ремонту манекенов в подвале дома на горе Вернон в Нью-Йорке. Обладавший уникальным творческим видением юноша присоединился к семейному бизнесу через 22 года. И первым делом нанял скульптора, чтобы изменить внешний вид кукол, придать им шика и духа поп-культуры того времени. Источником вдохновения для Пуччи служили как римские и греческие статуи, так и образы гламурных эксцентричных артистов из панк-рок-группы New York Dolls.

В 1980-е появились первые мужские и женские манекены в спортивных позах Workout (в переводе с английского — «тренировка»). Тогда же черные гляцевые изделия от Пуччи сотнями закупила американская фешен-корпорация Macy's, владелица сети универсамов Bloomingdale's. Ральф создал коллекцию кукол в виде греческих и римских статуй, их

использовали для демонстрации нижнего белья. В тот момент в мире было порядка десяти известных производителей, но все делали манекены слишком правильными, уделяли много внимания их маникюру, макияжу, прическе. В отличие от них Ральф Пуччи увидел в манекене скульптуру и показал это миру. Успех не заставил себя ждать; мастерская переехала в элитный рабочий квартал Сохо, став точкой притяжения всего бомонда.



Создатель манекенов Ральф Пуччи на открытии выставки «Модные тела: искусство, бизнес и политика манекенов»

Ральф сотрудничал с именитыми дизайнерами. Вместе с **Андре Путманом** он проектировал бутик-отель Morgans. Для гостиницы была создана «Олимпийская богиня» — кукла ростом шесть футов (чуть более 1,8 метра) в стиле ар-деко. А в сотрудничестве с культовым стрит-арт-художником **Кенни Шарфом** Пуччи придумал одноглазый манекен в стиле Флинстоуна, взорвавший медиапространство после публикации в *Wall Street Journal*.

Американский дизайнер продолжает креативить уже полвека. Ежегодно его коллекция пополняется, а число успешных коллабораций исчисляется сотнями. Постепенно открылись и другие направления бизнеса: Пуччи погрузился в промышленный интерьерный дизайн и открыл арт-салон. The Ralph Pucci International — это производство эксцентричных манекенов, мебельный гигант и галерея искусств одновременно. Так совершенно неожиданно маленькая семейная мастерская выросла в международную корпорацию, которая сотрудничает с известными дизайнерами, модными домами, людьми искусства и архитекторами по всему миру. Но думал ли об этом Ральф Пуччи, когда в 1970-е просто решил немного иначе взглянуть на знакомый всем манекен?

Baon, Henderson, Guess, «Кант», Pinko, Furla, DKNY, 2MOOD. Предприятие разработало небольшую коллекцию для российских магазинов американского бренда Guess — 50 ярко-синих манекенов из флора — ворсистого материала, напоминающего велюр или бархат. Делали партию манекенов для Филиппа

Киркорова, который демонстрировал на них свою коллекцию одежды.

На первый взгляд кажется, что главные потребители и клиенты «Русманекена» — это компании из модного мира: магазины, дизайнеры, швейные производства. Однако нет: треть клиентов — музеи. Так, супруги помогли

заполнить экспозицию парка «Патриот», оформляли выставки в «Эрмитаже» и «Кунсткамере». «Музеям часто требуется индивидуальная разработка по 3D-технологиям: фигуры в заданной позе, лица исторических персонажей или определенных народностей — все это мы можем выполнить. Для Музея

## МАНЕКЕНЫ В ЦИФРАХ

### 1500 ЕВРО

стартовые вложения в бизнес

### до 150 тыс. рублей

заняли основатели на развитие компании у родственников

### 300–400

манекенов продает компания в месяц

### 250–300

манекенов — предельная ежемесячная мощность собственной фабрики

### 25–30%

реализуемой продукции производят самостоятельно

### 10 лет

компания на рынке

### 130–270 тыс. рублей

стоимость двухметровых торшеров Gustavson в зависимости от комплектации, цветового решения и размеров

### 40 тыс. рублей

средняя стоимость стандартного магазинного манекена

### 20–40%

средняя маржинальность по манекенам

### 10–15%

средняя рентабельность по чистой прибыли

### 35 человек

работает в компании

### 150 млн рублей

прогнозируемая выручка компании за 2023 год

### > 500 тыс. рублей

стоимость потолочного светильника «Марго»

Ельцина, например, делали всех наших президентов, — поясняет Дими. — Не знаю, стоят ли они еще там». Успела компания посотрудничать и с региональными музеями: Нижнеколымским музеем истории народов Севера, Братским городским объединенным музеем истории освоения Ангары, Домом дружбы народов Республики Марий Эл.

### Свети, твори, действуй

Золотая обнаженная женщина с абжуром выглядит стильно и привлекательно для интерьера. Элегантно присевший на кресло атлет залет мягким светом даже холодный лофт. А пара манекенов-торшеров добавит теплоты и лоска любому пространству. И всю эту красоту также производят Светлана и Дими Густавсон. Идею делать светильники из манекенов с абжурами бизнесмены подсмотрели у одного английского поп-арт-дизайнера. Тот расписал порядка 20 манекенов, превратив их в лампы и торшеры, — получилось красиво и современно. Вот только очень дорого: стоимость одного торшера доходила до 3600 фунтов. Семья Густавсон решила, что это вызов и надо попробовать изготовить похожее, но в своем стиле и дешевле.

Есть «правило 72 часов»: если возникла идея — старайся ее реализовать в первые три дня, потом запал, задор и мотивация резко упадут. Поэтому тестировать новый продукт супруги стали максимально быстро — на манекенах собственного производства. Сделали два торшера в подарок друзьям, те пришли в восторг. При сборке и визуализации действовали интуитивно. Дими признается: «Я подбирал точечно каждую модель: прикидывал, как фигура будет сочетаться с абжуром. Есть еще куча вариантов, которые тоже могут классно выглядеть, но это чисто на мой вкус».

Для производства торшеров берут обычный манекен, только внутрь корпуса помещают всю электрику и выводят вниз провод. А еще усиливают нижнюю часть и делают опору из камня на ноги.

Продавать торшеры «Русманекен» начал в пандемию, все процессы запустили через запрещенные сегодня в России социальные сети. Покупатели пошли бойко. С прошлого года подключили к каналам продаж интерьерные выставки. В среднем в месяц у компании покупают около десяти торшеров со средним чеком 130–270 тыс. рублей. Перспективное направление не позволило предприятию закрыться в пандемийный кризис, когда многие клиенты приостановили все договоры и закрыли офлайн-магазины.

Глянцевые изгибы торшеров-манекенов влюбляют в себя с первого взгляда. Однако многих смущают размеры изделий: в готовом виде высота превышает два метра. Исходить в бизнесе из запроса клиентов — важное условие будущего успеха. Поэтому в 2023 году к линейке торшеров добавили семь миниатюрных светильников высотой 75 см и стоимостью 40–50 тыс. рублей — такое решение идеально впишется в небольшую городскую квартиру.

Себестоимость полноразмерного торшера почти на 50% выше, чем у манекена. Причин несколько: здесь применяют дополнительные материалы в виде камня, делают ручную проводку с итальянской электроники. Кроме того, каждое изделие имеет сертификат качества — РСТ. В общем обороте компании лампы занимают примерно 5%, но объем растет.

Предметы интерьера требуют совершенно иного маркетингового подхода. Супруги решили продвигать отдельный бренд — здесь и пригодилась идея с Gustavson. «Это другая целевая аудитория, другой метод продаж, — говорит Светлана. — У нас отдельный сайт, отдельные менеджеры, свое продвижение. Клиенты — дизайнеры интерьеров и частные покупатели, которые приобретают лампы домой или в офис». Отдельная категория заказчиков — бары и рестораны, желающие вдохнуть жизнь в интерьер. «Но барам мы не советуем покупать, — признается Дими. — С нашими торшерами уходят, их уносят, ломают, бросают. На практике были пару раз прикольные приключения, потом изделия на реставрацию привозили». Ближайший клиентский фокус — выход на маркетплейсы, крупные интерьерные сети и отели, с ними пока не начали плотно сотрудничать. «Я когда-то общался с сетевыми отелями. Они все делают заранее, планируют каждую розетку на этапе котлована», — говорит Дими. Особенность товара — дорогая доставка: двухметровый торшер не покатаешь туда-обратно.

### Витринная экономика

Медленно, верно, на свои. Фаундеры утверждают, что общая сумма начальных инвестиций в компанию составила символические 1000 евро, еще 500 вложили в рекламу на старте. На развитие супруги несколько раз занимали деньги у родственников, но в общей сложности не больше 150 тыс. рублей. Дальше удалось расти естественным путем. Выручка в 2021 году составила 67 млн рублей, в 2022-м — 73 млн, прогноз на 2023 год — 150 млн.





Молодежные и современные манекены от итальянской компании Bonaveri

Всего в компании ООО «Русманекен» 35 сотрудников. Бэк-офис — клиентский сервис, менеджеры, логист, ассистент. На аутсорсинге — маркетинг, юридическая и бухгалтерская службы. Пятнадцать человек задействованы на производстве — на фабрике площадью 500 квадратных метров в Щелкове.

В месяц продают порядка 300–400 манекенов. Предельная мощность предприятия — 250–300 изделий в месяц, но задействуют ее не всю. В начале пути сами изготавливали до 5–10% манекенов, сейчас делают 25–30% всей реализуемой продукции. Почему не уходят в полную локализацию и собственный выпуск? Ответ простой и логичный: большинство клиентов хотят получить стандартный продукт, который дешевле привезти из Азии, чем делать самостоятельно. «С Китаем бессмысленно бороться: обычное и массовое проще приобретать там», — объясняет предпринимательница. С китайцами компания сотрудничает давно — размещает заказы на фабриках в Шанхае через местного посредника. Агенты помогают обезопасить сделки от нарушения сроков и брака: вся ответственность ложится на них. «Мы немного переплачиваем в итоге, но зато все спокойны, — поясняет Дими. — Сроки еще ни разу не сорвали,



Созданием коллекций манекенов производители привлекают большее количество клиентов (на фото: телесно-ориентированные манекены компании Hans Boode)



Манекены производятся не только для розницы, но и для культурных и социальных мероприятий

тьфу-тьфу. С доставкой иногда бывают проблемы на таможне». Интересно, что на каждой фабрике в КНР делают свой отдельный вид манекенов.

Стоимость относительно простых и стандартных изделий компании составляет порядка 40 тыс. рублей, тогда как в Европе манекены дороже на 50% — от 60 тыс. и выше (а после растаможивания разница в цене может еще увеличиться). Маржинальность продукции собственного производства чуть выше, чем у китайских моделей, — в среднем 20–40%. Часто возникают неловкие ситуации с покупателями, которые требуют скидок на скромные партии в полсотни манекенов. Максимальная скидка в компании — 10% при чеке от 1 млн рублей.

При обработке заказа планируемый срок изготовления и поставки изделий составляет один-два месяца. Но все индивидуально: иногда можно ускорить процесс — взять на складе готовые изделия и привезти их за пару дней. В случае же заказа из Китая доставка занимает три-четыре месяца, но клиенты знают правила и действуют на опережение потребностей. «Нормальные клиенты весной готовятся к зиме», — говорит

Дими. Напршивается мысль: клиенты могли бы экономить, напрямую работая с Китаем. Но нет. У «Русманекена» выходит дешевле за счет объема поставки и оптовых закупок, клиенты же обычно переплачивают за эти опции.

Что касается ближайших планов, то сейчас супруги выводят на рынок новую модель потолочного светильника «Марго» в виде парящего ангела или демона — опцию можно выбрать на свой вкус в зависимости от цвета. Модель разработана совместно с предметным дизайнером из Италии **Александром Ковалли**. Стоимость лампы составляет почти полмиллиона рублей. Презентовали новинку на выставке «Арт-Москва», где один из участников назвал ее «парящей Маргаритой» из романа «Мастер и Маргарита» Булгакова. «Вот с «Марго» мы точно будем выходить в Европу, где есть спрос и деньги. Пять тысяч евро там не такая большая сумма. Все реально. Сейчас кодим на документы: европейские электросертификаты очень дорогие», — рассказывает Дими. Предприниматель уверен, что к Новому году их светильники будут продаваться на территории ЕС. ■



Генеральный директор компании «ПК Транспортные системы» Александр Дубровкин считает, что прогресс не остановить



Николай Ульянов

## Когда трамвай поедет сам

Рельсовый городской транспорт — оптимальный вариант для перевода на беспилотное движение. Однако процесс тормозится отсутствием нормативной базы

**В**

России набирают популярность трамваи, оснащенные цифровыми помощниками водителя, которые созданы на основе элементов искусственного интеллекта.

На рынке даже говорят о негласной конкуренции между Москвой и Санкт-Петербургом в области трамвайного движения. И если Москва сумела раньше серьезно обновить свой парк, то Санкт-Петербург делает ставку на подвижной состав, наделенный «умом и сообразительностью». Впрочем, пока до действительно беспилотного общественного транспорта мы не доехали.

О преимуществах и будущем беспилотных трамваев мы поговорили с генеральным директором компании «ПК Транспортные системы» Александром Дубровкиным.

— *В вашем автомобиле есть автопилот?*

— Есть круиз-контроль. Но я, по большому счету, этой функцией не пользуюсь, потому что я считаю, что лучше

контролирую ситуацию, когда сам давя на газ и совершаю маневры.

— *Вы бы сели в автомобиль, в котором автопилот полностью отвечает за вождение?*

— Если это безопасно, конечно сяду.

— *А это безопасно сегодня?*

— Смотря где. Когда ты выезжаешь за пределы Московской области, иногда даже нет разметки. Я плохо себе представляю современную машину с автопилотом, которая поедет без разметки.

— *На ваш взгляд, насколько много в теме беспилотного вождения, что называется, хайпа?*

— Мы видим самое главное в этом отношении — развитие. Инновации, которые мы при разработке беспилотного трамвая наработали, мы уже применяем в подвижном составе. Да, мы понимаем, что на сегодня чисто технологически инфраструктура, которая есть в городах, не приспособлена для беспилотного трамвая, но те функции, которые помогают водителю, мы применяем.



И это очень полезно. Это ускоряет процесс перемещения на общественном транспорте.

— *Сейчас говорят, что для обеспечения беспилотного движения применяются элементы системы искусственного интеллекта. О чем идет речь?*

— Сегодня трамвай может автоматически определять, есть препятствие на путях или нет, и в случае необходимости осуществлять торможение. Это позволяет сократить аварийность. А ведь авария приводит к задержке всего состава, который находится на линии.

— *Это использование машинного зрения...*

— Да. Система распознает, когда трамвай приближается к светофору, датчики, установленные на светофоре, определяют, что подъезжает трамвай, и переключают сигнал на светофоре, давая приоритетный проезд трамваю через перекресток.

— *Вы говорите, что за счет использования элементов беспилотности происходит ускорение движения трамваев, оснащенных такими системами. А какова разница в эффективности использования между ними и обычными трамваями? Можно ее посчитать?*

— Это можно посчитать. Но поскольку мы только девять месяцев их эксплуатируем и в России сегодня только два маршрута в Санкт-Петербурге оцифрованы и приспособлены под них, пока не посчитали. Идет наработка практики.

Разные погодные условия вносят свою корректировку: летом скольжение колес по рельсам одно, осенью — другое из-за листвы, зимой будет третье. Поэтому программисты до сих пор обновляют программное обеспечение, подстраивают его. Весенний сезон мы прошли, летний сезон, сейчас осенний, и мы подходим к зимнему сезону, где будет снег. И после зимы мы сможем сказать конкретные цифры: насколько мы ускорили движение трамвайного вагона и насколько мы сократили количество вагонов на линии для перевозки одного и того же количества людей.

— *Трамвай с элементами беспилотной системы и ваш же обычный трамвай — насколько первый дороже второго?*

— В стоимости трамвая эти системы составляют от трех до пяти процентов. В зависимости от того, какие из них установлены.

— *То есть уже сейчас этот трамвай должен быть на три-пять процентов эффективнее. Можно сказать, что это так и есть?*

— Те, кто эксплуатирует эту машину, видят в этом перспективу. Они считают, что это правильно. Мы, как производители, двигаемся вперед и предлагаем, что можно сделать вот то-то, то-то и то-то, а эффективностью этого уже непосредственно занимаются люди, которые эксплуатируют эту движущуюся машину. Мы предлагаем, а уже потом нас заказчик убеждает это внедрять.

Мы подписали два контракта с Санкт-Петербургом и буквально недавно третий с ними же. И они не рассуждали, нужны им эти системы или нет. Должны быть, и всё. Значит, им это нравится, это действительно безопасно и ускоряет процесс.

Красноярск в развитии своего городского электрического транспорта выходит на то, что эта система должна быть в новых трамваях.

## Прогресс — двигатель производства

— *Как вы вообще, не имея практических подтверждений того, что беспилотный трамвай более эффективен, решились им заниматься?*

— Все новое, то, что можно сделать на подвижном составе, должно делаться. Это прогресс.

— *Но почему именно беспилотность, почему вы не стали делать летающие трамваи, например маглев? (Маглев — технология магнитной левитации, когда вагон удерживается*

и двигается над полотном дороги силой электромагнитного поля. — «Монокль».)

— А знаете, мы в свое время рассматривали возможность движения трамвая без проводов. Беспроводная передача энергии. Есть такие технологии. Нам показывали в одном из институтов, как лампочки загораются, не подключенные к розетке. А то что вы говорите: а почему не летает? — ну, наверное, потому что еще не придумали, как бы сорок тонн железа летало.

— *Я знаю, что у вас была идея, чтобы трамвай заряжался на остановке. Подъехал, конденсаторы взяли энергию, и он дальше поехал. Без проводов.*

— Есть такое. Сегодня трамвайный вагон может ехать без проводов шесть километров.

В Москве трамвайный вагон проезжает полтора километра без контактной сети. В Санкт-Петербурге три километра. Есть такая возможность, стоят накопители энергии. Причем если в Москве стоят суперконденсаторы, то в Санкт-Петербурге аккумуляторные системы.

— *И что лучше?*

— Зависит от задачи. Если вы знаете историю нашей компании, мы в свое время сделали электробус с прицепом, в котором находились три аккумуляторные системы.

— *Да, автобус просто мог менять прицеп: вместо разряженного цеплять заряженный и дальше работать на маршруте...*

— Пока мы его создавали, системы накопления энергии настолько ушли вперед, что второй прицеп уже был сделан с двумя накопителями, но позволял проехать столько же, сколько раньше с тремя. А сегодня мы ставим одну накопительную систему на крышу троллейбуса, которая позволяет проехать 20 километров. Сейчас мы сделали электробус «Генерал», и во время презентации он проехал с полным салоном журналистов 70 километров по Москве. В условиях обычного трафика Москвы.

А буквально пять лет тому назад нам приходилось, чтобы проехать 70 километров, присоединять прицеп.

— *Возвращаясь к беспилотному движению. Как все было?*

— Родилась идея: возможно ли это сделать в трамвайном вагоне? А дальше мы начали уже искать партнеров. И мы нашли компанию Cognitive Pilot — в свое время на выставке в Израиле они заняли второе место по этим инновациям. На первом была израильская компания. Мы решили: если в России есть такие люди, которые это могут и выигрывают международные конкурсы, то почему не делать с ними?

— *То есть беспилотную систему вам делает Cognitive Pilot?*

— Да. Совместно с нами. Той науки, которая есть в создании трамваев, у них не было. И мы совместно искали пути решения. Куда, что и как правильно установить, потому что на сегодня в трамвайных вагонах тоже есть компьютеры и надо все согласовать. Их система, наша система должны в совокупности создать единую систему движения трамвая. И нам это удалось.

— *Владелец этой беспилотной системы кто — вы или Cognitive? Кто будет нести ответственность, если что-то случится?*

— В трамвайном вагоне и наша ответственность, и их. Но мы собственники этой системы.

— *То есть Cognitive не сможет завтра вашим конкурентам эту систему продавать?*

— Ну почему, может, согласовав с нами.

— *А вы согласуете?*

— Мы за то, чтобы наши люди пользовались современными системами, поэтому... Поверьте, нам есть где конкурировать

в части других вещей. На сегодня в Санкт-Петербург поставляются трамваи УКВЗ (Усть-Катавский вагоностроительный завод, входит в «Роскосмос». — «Монокль») с такой системой, и мы это только приветствуем. Это хорошо, когда в городе есть общественный транспорт, который позволяет людям пересечь на него со своей личной машины и передвигаться, может быть, комфортнее и лучше, чем в своем личном автомобиле.

— **В Санкт-Петербурге у вас уже идет коммерческая эксплуатация трамваев с элементами беспилотности или это пока опытная эксплуатация?**

— Нет, я не скажу, что опытная. Коммерческая. Более того, то, что делает сегодня Санкт-Петербург в части модернизации инфраструктуры, реально продвигает все эти вещи, и сейчас уже не только Санкт-Петербург и не только Москва, но и другие регионы рассматривают в перспективе применение этих технологий.

— **Беспилотная система, установленная в трамвае, требует модернизации системы управления городским движением — я про те же светофоры, которые переключаются, «увидев» трамвай. Так?**

— Одного без другого не бывает.

— **То есть город, покупая беспилотный трамвай, должен еще будет вложить деньги и в модернизацию инфраструктуры. И это ему обойдется дороже, чем если бы он купил обычный трамвай.**

— Ну почему дороже, если это прогресс? Давайте ездить тогда на телегах с лошадыми!

— **Понятно, что трамвай выиграет у телеги, но выиграет ли беспилотный трамвай у обычного трамвая? Я это хочу понять.**

— Смотрите, на сегодня запустить беспилотный трамвай на обычном пути просто нельзя. С полной системой автопилота это небезопасно. Бабушка, молодой человек решил перебежать...

— **Самокатчики...**

— Самокатчики, собачка, кошечка... То есть резкое торможение транспортного средства. Это небезопасно. Там, где такие системы эксплуатируются в мире, совсем другая инфраструктура.

— **Другая в чем?**

— Она огорожена, туда нельзя попасть. Мы ездим по платным автотрассам, видим, что вдоль трассы стоит забор, чтобы никакой олень не пробежал. Это обеспечивает безопасность и увеличивает скорость передвижения, уменьшает время в пути.

— **Но у нас этого нет. В Санкт-Петербурге трамвайные пути не огорожены.**

— Нет, поэтому до конца автопилота там и нет. Там есть водитель. Но системы, которые были разработаны при создании беспилотного трамвая, мы сейчас внедряем. Сегодня в Российской Федерации, чтобы где-то появился маршрут, куда можно было бы поставить беспилотный трамвай, нужно усовершенствование инфраструктуры.

Для нас создание беспилотного трамвая было прогрессом. Создание нового, внедрение нового в подвижной состав, в трамвай. Для нас это было интересно. Мы реально этим занимались, не задумываясь о том, будет ли беспилотное движение трамваев. Наверное, когда-то будет.

— **Полностью беспилотный трамвай, по вашим оценкам, когда может появиться?**

— Когда появится инфраструктура.

— **А если она не появится никогда?**

— Значит, будут какие-то системы, которые позволяют улучшить безопасность. Они будут внедряться. И мы их уже внедряем.

— **Где-то есть в мире полностью беспилотные трамваи?**

— Есть линии метро полностью беспилотные.

— **А у вас нет никакого соприкосновения с метрополитеном по части установки там этих систем?**

— Трансмашхолдинг сделал и на своем полигоне испытал беспилотный локомотив. Поэтому это движение идет не только в части трамвая, троллейбуса или автобуса. И в метрополитене, насколько я знаю, Трансмашхолдинг, этим тоже занимается.

**База не позволяет**

— **Что с нормативной базой? Насколько она сегодня соответствует тем техническим решениям, которые вы уже готовы внедрять и внедряете?**

— То, что мы внедряем, помощь водителю, есть в нормативной базе. Чтобы запустить трамвайный вагон вообще без водителя, пока нормативной базы нет. И сегодня ведутся дискуссии, что нужно сделать, как нужно сделать.

Я плохо себе представляю, как можно в Санкт-Петербурге запустить беспилотный трамвай по огороженной линии и убрать всю красоту этого города. Либо в центре Москвы, где люди порой садятся в трамвай, чтобы просто прокатиться и посмотреть на красоту архитектуры.

С другой стороны, есть такой город Волгоград. Там есть так называемая система метротрам, когда трамваи двигаются под землей, в тоннелях. Есть еще такой город Кривой Рог, там тоже в советское время такая система была внедрена. И сейчас рассматривают движение в этом направлении Челябинск, Красноярск. Почему бы на каких-то маршрутах под землей не запустить беспилотный трамвай?

— **Какое решение вы видите, чтобы запустить беспилотный трамвай по улице и без ограждения?**

— Сейчас же никого не пугает, что появляются автомобили с автопилотом.

— **Пугает, но не всех.**

— Трамвай гораздо проще с точки зрения автопилота, чем автомобиль. Потому что есть рельсы и понятно, где он едет. Есть строго оговоренные места остановки. Поэтому с этой точки зрения беспилотник сделать на трамвае гораздо проще, чем на автомобиле. Ставится вычислитель, который анализирует внешнюю обстановку, траекторию движения. И правовая база сейчас как раз формируется.

— **И будет в ней возможность для беспилотного трамвая передвигаться по улицам без ограждения?**

— Я надеюсь на это.

Если бы мы этим не начали заниматься, тогда и вопросов бы не возникало, что нужно менять нормативную базу. Мы создали. А дальше уже внедрение.

— **Но если нормативной базы не будет, то получится, что вы этим занимались отчасти зря.**

— Почему? Помощь водителю. Это повышение уровня безопасности. Если бы люди не мечтали летать, тогда бы самолеты не придумали. Все шаги, которые мы предпринимаем в общественном транспорте, — это шаги к безопасности. Мы сделали все, чтобы наш трамвай был безопасен. Система помощи водителю делает этот транспорт более безопасным по сравнению с тем, что было бы без нее. Реакция этой системы быстрее. Отсутствует полностью человеческий фактор. У нее больший угол зрения: тут камера наблюдает, сюда радар смотрит... В отличие от человека система не может отвлекаться: постучали, абоненты попросили...

— **Понятно. А можно ли говорить, что беспилотный трамвай безопаснее, чем трамвай, управляемый человеком?**

— Да. Он не зависит от состояния водителя и его внимательности. Каждый человек индивидуален. У всех разная скорость реакции на одни и те же ситуации. Водитель может быть с





«ПК Транспортные системы» серийно выпускает 8 моделей и 11 модификаций низкопольных трамваев. В последние годы объемы выпуска этого подвижного состава стабильно растут. По итогам 2023 года компания ожидает, что произведет порядка 180 трамваев

очень хорошей реакцией и может сработать лучше, чем автоматическая система. А есть водитель с плохой реакцией, но машина все равно сделает то, что нужно.

Компьютер, который управляет автопилотом, производит быстрый расчет: машина поворачивает вот сюда, сейчас она будет в зоне соприкосновения. Просчитав ситуацию, он затормозит. Человек не успевает отреагировать. Подобные реакции у человека составляют больше секунды. А у машины — 0,2–0,3 секунды. При скорости 60 километров в час транспортное средство за одну секунду проходит порядка 17 метров.

Если посмотреть трамвайный парк Москвы, то трудно найти вагон, который не побывал в ДТП. Это большие, серьезные затраты. Трамвайный вагон не выходит на линию, не зарабатывает деньги, он стоит и ждет ремонта.

А наша система значительно снижает вероятность аварии.

— **Насколько?**

— Статистика только начинает собираться.

— **Трамвай с системой помощи водителю и полностью беспилотный трамвай — какой из них безопаснее?**

— Все зависит от качества беспилотной системы. Сейчас мы, по сути, имеем в наличии две системы — человек и компьютер, которые дублируют друг друга. Две системы дополняют друг друга. Найдется какой-то миллионный вариант, когда человек поможет. Поэтому две системы всегда надежнее.

— **Тогда полностью беспилотной системы нам не ждать?**

— Нет, почему? Когда эта миллионная станет стомиллионной, когда вероятность такого события будет практически равна нулю, то беспилотная система будет лучше, чем две системы. Все зависит от того, насколько далеко вперед мы уйдем в развитии беспилотной системы.

Мы надеемся, что к концу года в Санкт-Петербурге построят отдельный полигон, где можно будет беспилотную систему эксплуатировать и испытывать в постоянном режиме. Совершенствовать ее и довести до такого состояния, что она будет более безопасна, чем эти две системы — система помощи водителю и сам водитель.

— **Сколько трамваев с системой помощи водителю вы законтрактовали с Санкт-Петербургом?**

— До конца ноября будет поставлено 133 вагона и еще плюс 116 к концу 2026 года. Итого 249 вагонов.

— **И какова стоимость?**

— Последние 116 трамвайных вагонов — это 16 миллиардов рублей.

— **Во сколько вам обоилась разработка системы помощи водителю?**

— Первоначальный ОКР был больше миллиона долларов.

— **Насколько сложно получить контракт на поставку трамваев? У нас сейчас много производителей трамваев. И Усть-Катавский завод, и «Уралтрансмаш», и «Синара»...**

— И «Белкоммунмаш»... Конкуренция — это двигатель прогресса. Чтобы в какой-то город продать свой подвижной состав, нужно сделать его лучше, чем твои конкуренты. Чтобы люди влюбились в этот продукт. Вот это мы и делаем.

— **Вы сами продаете?**

— Да, мы сами продаем. У нас нет дилеров.

— **С компанией «Мовиста Регионы» сотрудничаете?** («Мовиста Регионы» имеет ряд концессионных соглашений в области развития городского общественного транспорта в субъектах РФ, весной этого года ее генеральный директор Александр Советников был арестован по делу о взятках. — «Монокль»).

— Мы с ними сотрудничали по Верхней Пышме, сейчас сотрудничаем по Перми, по Курску.

— **Арест их генерального директора как-то повлиял на ваши партнерские отношения?**

— Нет, не повлиял. Мы производим и поставляем им трамваи.

— **У вас есть какие-то отношения с государством в части поддержки с его стороны? Есть разные программы — софинансирование НИОКР и прочие.**

— Пока все на свои деньги. Единственное, мы пытаемся по Саратовской области получить субсидию восемь миллионов при создании электробуса «Генерал».

— **Сколько трамваев в год вы можете делать?**

— Мы все эти годы выпускали от 120 до 144. В этом году, надеемся, сделаем порядка 180.

— **Вообще, в машиностроении, в обрабатывающей промышленности замечен рост. С чем он связан?**

— С развитием страны. Мы видим, что в регионах реально начинается поддержка городского электрического транспорта, начинаются ремонты путей, модернизация, приобретение нового подвижного состава.

— **Как вы оцениваете потребность России в трамваях?**

— Для того чтобы подвижной состав более или менее соответствовал нормативам и срокам эксплуатации, сегодня в программе рассматривается приобретение восьми тысяч троллейбусов и четырех тысяч трамвайных вагонов.

■ Фотографии Олега Сердечникова

Берт Корк

# Затянувшееся межсезонье Аpsны: 30 лет после войны

Почему 210 километров живописной прибрежной линии пока не превратили Абхазию в туристический рай



Побережье — это сердце туризма, точка притяжения, и поэтому отстроено и благоустроено оно вполне прилично. А за пределами первой линии начинается разруха

КОНСТАНТИН ПЕЛИСЕ/ТАСС

**А**бхазии нет в новостях. Большой мир бурлит, воюет, взрывается сенсациями, и фокус общественного внимания все время проскакивает маленькую, гордую, независимую и непризнанную республику, вжатую в побережье Черного моря беспокойными большими соседями — Россией и Грузией. В начале октября в новостях промелькнуло сообщение о визите в Россию президента Абхазии **Аслана Бжани** — что-то про Союзное государство, необходимость инвестиций и развития сотрудничества. И снова все смысла актуальная повестка. А незадолго до этого визита ваш корреспондент побывал в республике — она как раз готовилась отмечать 30-летие победы абхазского народа в Великой Отечественной войне, как здесь называют грузино-абхазский конфликт 1993 года. Мы пытались понять, отчего Абхазия, в которой главным бюджетно-

бразующим ресурсом является туризм, а ландшафт представляет собой 210 километров сплошного пляжа, до сих пор остается забытым и заброшенным курортом, запасным вариантом для тех, кто не успел в высокий сезон занять лежаки в соседнем Сочи.

## «Хотите, чтобы как в Сочи?!»

Абхазия — это очень близкая граница. Трансфер из аэропорта в Адлере — только сел, машина проскакивает несколько кварталов вдоль моря, поворачивает и упирается в таможенный пост Псоу. Туристы высаживаются и через турникет проходят быстро: в пустом зале спит собака, таможенник листает паспорт — и вы уже за границей Российской Федерации. А вот машину приходится ждать долго, около часа очередь цедится через шлагбаумы. Водитель Игорь, загружая пассажиров, оправдывается: «Не повезло, в пересменку попали». Несколько минут дороги по межгосударственной

контрольной полосе, еще один до-смотр на абхазском КПП. Выходить не нужно, показать паспорт, таможенник лениво заглядывает в багажник, и — «Мшыбзиакуа, Аpsны!» («Здравствуй, Абхазия!»).

На юге темнеет рано, и моря не видно — всю дорогу оно угадывается, дышит и ворочается с правой стороны. Куда бы ни ехал в Абхазии, ты едешь вдоль моря. У водителя обнаруживается незаурядный талант гида, и исторические справки чередуются с личными откровениями:

— В таких залах у нас обычно проходят свадьбы, их много вдоль трассы, — кивает он через боковое окно на придорожное кафе с витринами в пол вместо окон, открытой террасой на втором этаже и огромной танцплощадкой перед зданием. — Сына женил — восемьсот гостей было! У нас на свадьбах до полутора тысяч гостей бывает. Все абхазы — родственники, не пригласишь кого-нибудь — страшно обидятся. Знаете, как у нас говорят:



«Если встретились два абхаза, не может такого быть, чтобы они не нашли общего родственника». Сейчас пошли разные свадьбы, новые обычаи, рис зачем-то кидают. Мне это не нравится! Я сыну сказал: «Будете кидать рис — не пойду!» И пьют знаете как? Садятся все гости за стол. Сначала наливают три бокала вина. Выпивают — не подряд, а под тосты, закусывая, но не задерживая. Тосты говорят в строгом порядке, не так, как у вас: первый за молодоженов, третий за

— Бронировали? Как фамилия? Ваш номер 14, третий этаж, дверь открыта, ключ в замке с той стороны. Спокойной ночи...

Утренний Сухуми прекрасен. Хотя тревел-блогеры часто критикуют пляжную линию, она густо застроена отелями — как правило, в старых каменных зданиях с благородной архитектурой, но потрескавшейся отделкой, — кафе, детскими аттракционами. Побережье — это сердце туризма, точка притяжения, и

ние. Потому что Абхазия — республика небогатая...»

Помогает «младшему брату» Россия. С 2008 года в госбюджет республики поступило 107 миллиардов рублей. Но это деньги на целевые программы, социальные проекты, которые утверждает межправительственная комиссия: восстановление школ, театров, дорог, коммуникаций. С помощью России восстановлено более 160 крупных объектов (по словам самого президента Бжании,



«Заброшка» в Абхазии — это по большей части добротные каменные здания с вековой историей

Победа над Грузией остается общим объединяющим нацию событием. Без учета этого фактора вообще невозможно понять образ мысли и действий абхазов

любовь. Потом наливают пять бокалов. Потом — семь. Это как соревнование: кто первым сойдет с дистанции. Выдержал — настоящий мужчина, почет тебе и уважение.

— Трудно удержаться «в седле», не свалиться? — интересуюсь я.

— Нет, — вздыхает Игорь. — Трудно, что нельзя выйти в туалет. Считается, что проиграл...

Ехать до Сухума — как лететь из Москвы до Сочи, три часа по хорошей дороге. В столицу приезжаем за полночь. Сервис сразу ненавязчивый: гостевой дом в морском порту, на первом этаже модное кафе-кальянная с креслами на улице — валяжные южане сидят, окутанные облаками ароматного дыма, и неспешно беседуют в ночи, на второй и третий этаж, к номерам, ведет наружная лестница. Двери открыты, у стойки администратора — пусто и табличка с номером телефона для связи и паролем вайфая. На звонок отвечает заспанная женщина:

поэтому отстроено и благоустроено оно вполне прилично. А за пределами первой линии начинается разруха. В каждом квартале города обязательно встречается заброшенное здание с забитыми окнами и обрушенными перекрытиями — большинство из них добротные, каменные, дореволюционной архитектуры. Давно сгоревшее здание Совмина на центральной площади города у проспекта Аиааира (Победы) к празднику затянули тканью.

На все вопросы здесь отвечают коротко: «Эхо войны». На замечание, что с войны прошло тридцать лет, чиновники пожимают плечами: «Абхазия — республика небогатая. У нас нет денег не только на реконструкцию — даже на снос. Многие здания — объекты культурного наследия, их нельзя сносить. Многие — ведомственные, а у них недостаточно собственных финансовых резервов. Многие находятся в частной собственности, но у хозяев не хватает средств на восстановле-

это 95% всего восстановленного в республике), и на многих учреждениях висят аккуратные таблички: «Восстановлено с помощью Российской Федерации».

Сравнение с соседним богатым Сочи у местных вызывает раздражение даже не тем, что в Сочи вбухали миллиарды под Олимпиаду-2014. Раздражает другое:

— Хотите, как в Сочи? Там весь берег застроили большими гостиницами, поделили пляж, как торт: только для гостей отеля. Зачем нам здесь эти буржуи?! Я за Абхазию кровь проливал, после войны в горах ловили грузинские банды — я до двухтысячных с автоматом спал! Ради чего? Чтобы мне кто-то сказал «на пляж не ходи, мангал не поставь, это территория отеля?» — эмоционально выговаривал мне вечером в кафе-кальянной Даут, «бизнесмен, владелец мини-отеля» — это обычная самопрезентация для местных жителей мужского пола, даже если «мини-отель» — это гостевой домик гаражного типа во дворе усадьбы.



## День Победы, со слезами на глазах...

Война 1993 года, когда республика отстояла свою независимость от соседней Грузии, до сих пор остро болит в сердцах абхазов, а победа в ней остается общим объединяющим нацию событием. Без учета этого фактора вообще невозможно понять образ мысли и действий абхазов. Для большого государства, как Россия, это был мелкий локальный конфликт, но для маленькой республики это была большая война. Погибло более трех ты-

шался. Абхазская интеллигенция сидела в тюрьмах. В 1989 году в очередном конфликте погибло 14 человек. После распада СССР абхазы решили окончательно отстоять свою независимость, поэтому победа над Грузией считается великим достижением всего народа республики. А признание Абхазии Россией 26 августа 2008 года — это праздник не меньший, чем 30 сентября, и празднуется оно наравне с Днем Победы: «У нас два Дня Победы — радостный и печальный», — говорят абхазы.

году, в составе СССР, в Абхазии проживало 525 тыс. человек. В 2000-х население сократилось вдвое — до 215 тыс. Медленный рост пошел только с 2011 года, но быстро зафиксировался на отметке 240 тыс., на 2020 год население Абхазии составляло 245 тыс. Из них 51% — абхазы, по 20% грузин и армян и 10% русских.

## Эхо войны

Половину времени, прошедшего после войны, республика провела в изоляции. Ельцинская Россия, с которой у

Каждый современный абхаз с молоком матери, прошедшей войну, впитал, что земля — это единственная истинная ценность, политая кровью отцов



За 30 лет выросло целое поколение, воспитанное на гордости за свою землю и за свою победу

сяч человек, из них только менее пяти-сот не были этническими абхазами — добровольцы с Юга России, в основном казачество.

Абхазское национально-освободительное движение началось еще во времена СССР. В сталинские времена абхазов выселяли, освобождали дома грузинам — привозили их из северных предгорных районов Грузии.

— «Привозили» не значит, что они сами с радостью сюда ехали. Мне бабушки рассказывали, что, когда грузинские семьи, в основном они были из Зварского района, выгружали около пустующих домов, они не заходили в них, а сидели под деревьями семьями, с детьми, и возмущались, хотели вернуться обратно. Получается, их тоже никто не спрашивал. Но насильственная ассимиляция, разбавление национального состава республики, вызывало неприятие и у местных жителей, и это противостояние не заканчивалось никогда, — рассказывает депутат Народного собрания Республики Абхазия **Ахра Пачулия**.

Первый открытый конфликт с Грузией произошел в 1966 году, следующие — в 1968-м и 1978-м, градус агрессии повы-

— В советское время национализм подавлялся, поэтому такие настроения не приветствовались. Сейчас выросло целое поколение, воспитанное на гордости за свою землю и за свою победу. Но нельзя делать акцент на том, что «Абхазия для абхазов». У нас многонациональная страна, и это победа всех людей, живущих на территории Абхазии. У нас, в Народном собрании, есть Герой Абхазии, инвалид войны Галуз Парнакович, он армянин. Армяне, русские и грузины — это половина населения Абхазии. Есть школы, где наравне с абхазским изучают грузинский и армянский языки, а русский у нас по Конституции является вторым государственным наравне с абхазским. У нас маленький Советский Союз, — утверждает депутат Пачулия.

Это правда, но демография в республике — это горькая правда. Одним из негативных факторов, мешающих быстрому восстановлению республики, был отток населения. После войны разоренную и изолированную республику покидали самые предприимчивые люди, молодые, те, кто мог принести пользу. Ехали в Россию, многие добились успеха, и сейчас уже мало кто хочет возвращаться. В 1989

тогдашнего президента Грузии **Эдуарда Шеварднадзе** были многолетние связи, пыталась уладить конфликт в пользу Грузии. Руководство Абхазии настаивало на полном признании ее независимости, она подпала под западные санкции, в руководстве России в конце 1990-х не было единого мнения, что делать с непокорной республикой. Тем временем экономика стагнировала. Президент Абхазии **Владислав Ардзинба** поставил новых руководителей и сказал: «Мы выиграли войну, теперь нужно строить страну заново. Я на вас рассчитывал во время войны, вы не подвели. Я уверен, что и сейчас не подведете». Но все двери были закрыты, местный туризм был никому не нужен, все медленно разрушалось — было время, когда двери, рамы и паркет пустующих гостиниц разбирали на дрова. Не только разрушенные войной — ветшали законсервированные санатории, дома отдыха, объекты туристической инфраструктуры.

За период блокады было полностью уничтожено сельское хозяйство Абхазии. Чайные и цитрусовые плантации первые два года поддерживали местные — выхаживали, по привычке собирали урожай.



— Мандарины нельзя оставлять на дереве, у них в цедре содержится синильная кислота. Если не снимать урожай — он убивает дерево. Мы собирали, вывозили и бросали — у нас по обочинам дорог были огромные мандариновые курганы. Потом и это перестали делать — нужно было кормить семьи, что-то делать, зарабатывать, были очень тяжелые времена, — рассказывают местные. — У нас был свой чай. Чай — это куст, который нужно постоянно культивировать, обрезать, придавать ему определенную форму, побеги должны быть постоянной длины. Без ухода они разрастались, дичали, выросли в огромные деревья, и сейчас на месте чайных плантаций до сих пор стоят непроходимые джунгли.

Для сравнения: в советские годы под цитрусоводство использовалось 11 тыс. гектаров, с которых собирали 120 тыс. тонн. Сегодня цитрусовые плантации занимают всего три тысячи гектаров, с которых собирают 55 тыс. тонн. Республика выживала за счет нелегальной торговли — лесом, углем, деньги привозили чемоданами, так же и увозили. Развитие началось с признанием республики Россией в 2008 году (из стран — членов ООН ее признали еще Венесуэла, Никарагуа, Сирия и Науру). Только тогда стал возвращаться туризм — до этого были только гости из советского прошлого, которые привозили своих друзей.

— Я тогда был студентом и подрабатывал экскурсоводом. В те времена у нас была профессиональная шутка: если хотите попасть в СССР, не в самые лучшие его времена, — езжайте в Абхазию. Некоторые гостиницы, вроде «Самшитовой рощи» или «Литфонда» в Пицунде, в Гагре отдельные корпуса — они сохранились.

В Сухуме в то время не было ни одной действующей гостиницы, — вспоминает в уличном разговоре Султан, один из моих собеседников.

История развития туризма в Абхазии короткая, как летний отпуск. В советские времена ее называли «Лазурным берегом СССР» и, как и в Сочи, ездили по путевкам, а Гагра считалась местом отдыха партийной элиты. Республику любили кинематографисты: кроме узнаваемых локаций «Зимнего вечера в Гаграх», на Гегском водопаде снимали сцену битвы Шерлока Холмса с профессором Мориарти (помните? «в совершенстве знал приемы борьбы баритсу»). В межсезонье страна Апсны вымирала.

Все изменилось всего три года назад — в пандемию, которую все больше людей вспоминают с ностальгией. Насидевшись дома, после отмены карантина люди рванули отдыхать. Сочи плотно утрамбовался туристами за три дня, и те, кто уже не помещался, продавливали границу. Ее открыли 1 августа, и через неделю в Абхазии сдали приезжим последние собачьи будки. На следующий год местные потирали руки и готовились к еще большему потоку. Отремонтировали все надворные постройки, цены повысили в три раза, наварили вина. Турист все прибывал: в прошлом году насчитали рекордных два миллиона человек. С началом СВО надежды сменились тревогой, что люди, напуганные политикой, останутся дома, но замок на границах только крепчал, и даже события на Украине не повлияли на турсезон. И все решили, что так будет теперь всегда.

Но в этом году вопреки ожиданиям сезон начался крайне вяло. По большей части из-за климата. Начало лета для

юго-запада страны ознаменовалось непривычно холодными маем и июнем, было несколько наводнений и стихийных бедствий, которых старожилы не помнят много десятилетий. Но и когда распогодилось, турист не пошел косяком. Когда людям было некуда ехать, туроператоры поневоле вспомнили про Абхазию. Потом внутренний туризм стал стремительно развиваться и предлагать новые места, от Калининграда до Камчатки, появились новые виды туризма вроде глэмпинга, а продвижения Абхазии на системном уровне не было. Снова повторилась советская схема: те, кому тут понравилось отдыхать в постковидный год, — те и приехали снова. Часть не поехала еще раз, решив открывать для себя другие места бескрайней родины. А новых туристов «не позвали» — они же два года как-то сами находили на карте Абхазию?!

— Если у нас полная жопа, мы бежим отдыхать как в последний раз. Если в жопе появился какой-то просвет — мы от радости снова бежим отдыхать. А вот если жопа постоянная и беспросветная — мы печально сидим по домам. Вот поэтому в этом году высокий сезон оказался низким по трафику, — объясняет особенности национального туризма управляющая делами отеля «Страна души» **Юлия Кулиева**. — Есть такое понятие «окно бронирования», с момента подачи заявки до заезда. На туристический сезон оно всегда в среднем составляло полгода — заранее люди планируют, куда поехать отдыхать, выбирают хороший отель, бронируют места, подсчитывают бюджет, откладывают деньги. Сейчас окно бронирования сжалось до месяца — двух недель: «Деньги есть? Давай по-быстрому: куда?»

Потенциал для развития туризма безграничный. Береговая линия — 200 километров, строй отели в любом месте. При этом многие говорят, что туристический потенциал местных гор превосходит морской. Тем не менее каждый современный абхаз с молоком матери впитал, что земля — это единственная истинная ценность, политая кровью. Гостям здесь рады, а вот к «совладельцам» — инвесторам, представителям большого бизнеса — относятся настороженно и недоверчиво.

— Война сильно повлияла: считается, что грузины планировали геноцид и построить свою «маленькую туристическую Грузию». Население республики — 200 тыс. человек, это один спальный район в небольшом промышленном городе России. Основа национальной гордости — что в огромном мире этот маленький народ в маленькой стране смог отстоять свою независимость от агрессивного и гораздо большего по размерам и ресурсу-



Современные отели в Абхазии стали появляться только после пандемии. Большинство из них — это старые восстановленные здания

сам соседа. И это та ценность, которую берегут как ничто другое. Все, что у них есть, — это земля, политая кровью. Любый крупный инвестор извне — это тот, кто приходит забрать кусочек их земли. Переубедить их в этом, апеллируя к необходимости развития, а во многом просто восстановления республики, — невозможно, — рассказывала Людмила, русская женщина — управляющая отелем, приехавшая сюда из Краснодара на работу.

В этот момент от ворот отеля, на территории которого мы разговариваем, в сторону пляжа, через ухоженные клумбы неторопливо едет машина с местными мужчинами. Людмила беспомощно улыбается:

— Ну вот, пожалуйста. Никому не объяснишь, что это территория отеля. Это их пляж, это их море.

— У вас же охрана на въезде стоит.



Изоляция уничтожила сельское хозяйство. Разросшийся без ухода чай превратился в дикие джунгли, а мандарины убила собственная синильная кислота в цедре

— Охрана тоже местные. Кстати, это единственное, где гордость позволяет работать местным у крупных отельеров, то есть не на себя. Вы что думаете, охрана скажет своим: «Брат, извини, не пушу тебя на твоё море, здесь оно не твоё»?

## Дорогие дороги

Зависимость простая: чтобы развивать экономку республики, нужно развивать туризм. Климат, природное разнообразие, историко-культурное наследие и море — сильные стороны республики. Туризм — это основные деньги в бюджете. Есть и другие источники, например таможенные сборы и налоги, но они, как и все прочее, напрямую зависят от туризма. Сегодня во всей Абхазии не более 40 тыс. койко-мест (включая мини-отели и гостевые домики, но минус «частный сектор» — сдача комнат и квартир), только по официальной статистике порядка 20 тыс. человек из местного населения заняты в сфере отельного бизнеса. Но

он тянет за собой множество смежных промыслов — транспорт, торговля, общепит, — так что оценить количество вовлеченных в туризм людей сложно.

Местных «мини-отельеров» это положение дел устраивает. Зачем им увеличивать поток туристов, если всем и так хватает? Правительство республики понимает, что рост экономики — это рост числа туристов. Для этого нужно строить новые, большие и современные отели. И возможности, в принципе, есть: продажа коммерческой недвижимости иностранцам в республике не запрещена, есть жесткий запрет только на продажу жилья. Правда, эта коммерческая недвижимость, даже заброшенная, по большей части имеет местных владельцев, а попытки ее восстановления совместно с приезжими инвесторами, как правило, терпели крах: как уклончиво сказал мне один из таких владельцев, «обычно не мо-

жем договориться, как делить проценты с прибыли».

Но и сама необходимость строить что-либо сразу упирается в проблемы инфраструктуры. Больше туристов — это возросший дорожный трафик. Сегодня в Абхазию ведут два пути — железная дорога и федеральная трасса Е-60 Псоу — Сухум — Ингур. Дорогу сделали на европейском уровне, но цепь рвется на самом слабом звене, и это пограничный КПП. В высокий сезон машины могут стоять там по несколько часов. По железной дороге даже в сезон ходят только два поезда в сутки — «питерский» и «московский». Билеты достать невозможно ни в одном направлении. Все проблемы решил бы запуск аэропорта, но парадокс в том, что для этого пассажиров, наоборот, мало.

Аэропорт формально существует — он находится в 18 километрах от Сухума, в советские годы обслуживал до пяти тысяч пассажиров в сутки, но был закрыт

в 1993 году, с началом противостояния с Грузией. Рассказывают, что взлетная полоса была построена под посадку «Бурана», там двенадцать метров толщина залитого бетона, 3840 метров длиной. Такого аэропорта больше нет нигде на Кавказе и Юге России. До 2008 года республика находилась в изоляции, и вопрос с аэропортом даже не поднимался, а после признания Абхазии Россией про него вспомнили и попытались запустить. В 2010 году по требованию Грузии ИКАО, Международная организация гражданской авиации, отказала ему в статусе «международного».

Недавно правительство Абхазии представило проект строительства нового аэропорта в парламент. Проект предусматривает передачу взлетной полосы в пользование инвесторам — в аренду с оплатой ноль рублей на 49 лет. Парламент проголосовал «за» 34 из 35 голосов. Построить здание нового аэровокзала — это быстро и недорого. А вот рентабельность — более уязвимый фактор. Она наступает при пассажиропотоке более миллиона пассажиров в год. Инвесторы сомневаются: примерно столько туристов сейчас как раз и посещает Абхазию — с учетом экскурсий-однодневок, гостей, друзей и родственников. По предварительным подсчетам, только половина этих туристов имеют необходимость пользоваться самолетом.

Летом 2023 года Москва и Сухум подписали соглашение о реконструкции аэропорта. По данным РБК, реконструкцию решили проводить в два этапа без привлечения средств из бюджета — только за счет частного инвестора. По предварительной оценке Минтранса, первая фаза ремонта обойдется в 6,5 млрд рублей. Аэропорт Сухума должен принять первый рейс к концу 2024 года после ремонта, тендер на который выиграла неназванная российская компания.

## «Кина не будет: электричество кончилось»

Материалы для строительства больших проектов Абхазия сама не производит — они привозные, фурами из России и через морской порт из Турции. Нет на складах — можно заказать в местных магазинах, но путь будет тот же самый, только дороже. Рынок рабочей силы своеобразный. Местные на строительстве больших гостиниц не работают, они все сами себе бизнесмены, у них свои «объекты». Поэтому все бригады привозные: специалисты, инженеры, электрики, сантехники — из России, рабочие — из Турции, Кореи, в этом году почему-то много индийцев.

— Собственники крупных отелей всегда требуют приоритетно нанимать



на работу местных. Но в «большом» туризме мужчины работают только охранниками, «сфера обслуживания» — это недостойно. В основном это женщины. Горничная для них — это вынужденная сезонная работа. Абхазские женщины умеют работать — на них всегда держался весь дом. Уборка, готовка — в этом плане они очень выносливые. Это и сейчас осталось, в последние годы они стали устраиваться работать в сфере туризма, — объясняет Людмила. — Но есть национальный менталитет, свое понимание своей роли и места в обществе. Им сложно принять сферу обслуживания — здесь это называется одним выражением, «мыть унитаза» за приезжими. Приходится их упрашивать, убеждать: «Девочки, милые, давайте помоем — в втором этаже, вы же лицо Абхазии». Все, что связано с патриотизмом, на них действует моментально. Ласка, уважение

в том, что ГЭС зависит от природного наполнения Ингура, и зимой, когда приток от горных рек низкий, выработка энергии резко падает. А летом электричества уже не хватает на всех туристов. В сезон в Абхазии обычное дело, когда в течение суток свет вырубают на несколько часов. Туристы могут и потерпеть, а вот потенциальным инвесторам это сильно не нравится.

С другой стороны границы Россия может восполнять недостаток энергии и в крайних случаях делает это, но это уже вопрос цены. В соседнем Краснодаре «социальный тариф» — три рубля двадцать копеек. В республике недавно с большим скандалом парламент принял решение о повышении тарифов до одного рубля за киловатт, рубль двадцать для юрилиц. Но и это не устраивает население — учитывая, что до этого повышения «физики» платили по сорок копеек. Понятно, что

## Страсти в апартаментах

— Старшие абхазы помнят, как они были большинством на своей земле, как стали меньшинством, и, чтобы вернуть себе землю, пришлось пролить кровь. Эти события еще свежи в памяти, и некоторые силы из оппозиционной среды смогли посеять сомнения. Такой вот нюанс, — задумчиво говорит депутат Пачулия, глубоко затягивается и выпускает струю дыма вверх, к люстре. Это ответ на вопрос, почему строительство апартаментов в Абхазии неожиданно вызвало едва ли не раскол в обществе.

Очень сложно точно сказать, вопрос строительства апартаментов — он про большую политику или про мелкий бизнес? Казалось бы, совершенно прикладная тема развития туризма тема: некоторое время назад группа инвесторов напрямую обратилась к президенту Бжания с предложением построить в Суху-

Местный малый бизнес боится, что крупные гостиничные комплексы и апартаменты вытеснят их с рынка туристических услуг полностью



Продажа коммерческой недвижимости иностранцам в республике не запрещена, есть жесткий запрет только на продажу жилья

и патриотизм — основные мотиваторы для работы.

Строить новые здания — повышать нагрузку на коммуникации, а водопровод и канализация здесь не реконструировались с момента их закладки в 1950-х годах. Стотысячное население Сухума сократилось до 75 тыс. вместе с сезонными рабочими, и пока коммуникации кое-как справляются, но нагрузка от новых объектов станет критической.

И самый большой вопрос — электроэнергия. Основной источник электричества в Абхазии — ГЭС «Ингур», стоящая на одноименной реке, на границе с Грузией. Поэтому всю вырабатываемую энергию сегодня две страны делят пополам. Мощность работающей ГЭС составляет 220 МВт, среднегодовая выработка — 700 млн киловатт-часов. Той энергии, что получает Абхазия, ей не хватает, хотя грузинская сторона постоянно жалуется, что республика выбирает большую часть, а зимой едва ли не всю. Проблема

покупать из России электричество ровно втроедорога никто не хочет.

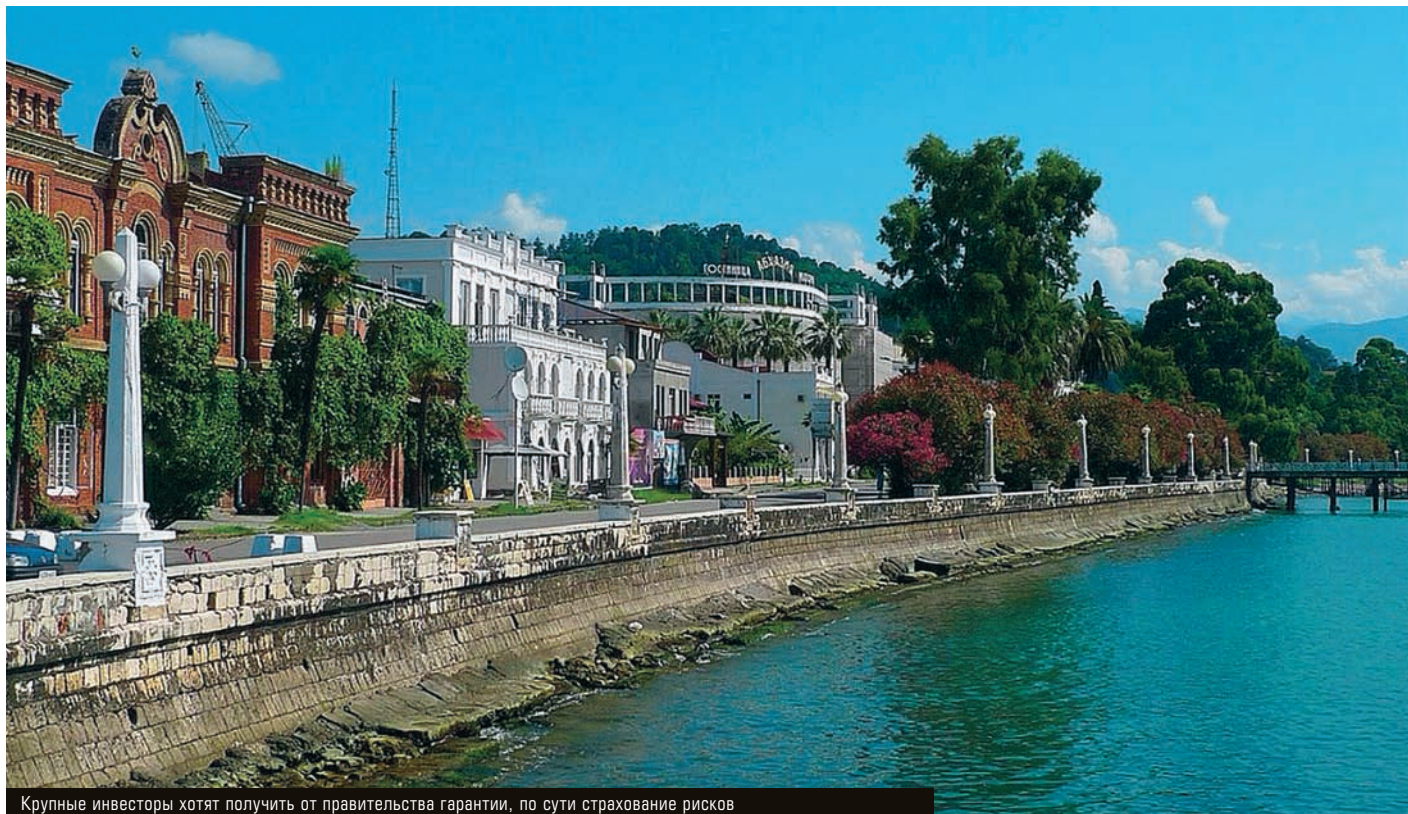
Сейчас в республике рассматривается неожиданный вариант решения этой проблемы. Правительство Абхазии обратилось к «Газпрому» с предложением построить центральную магистраль до газораспределительной станции в поселке Бзыб и там поставить газотурбинную станцию на 200 МВт. Соинвестором выступила компания, принадлежащая бывшему губернатору Краснодарского края и экс-министру сельского хозяйства России **Александру Ткачеву**, которая уже несколько лет реализует на территории Абхазии проект строительства пятизвездочного гостиничного комплекса «Москва-ресорт» — он будет располагаться в Пицунде, рассчитан на 700 номеров, общая сумма инвестиций оценивается в 20 млрд рублей. Кроме того, компания Ткачева планирует построить рядом с отелем апартаменты на тысячу номеров. Очень большой вопрос для Абхазии...

несколько апартаментов с номерным фондом до 30 тыс. жилых единиц. Когда президент спустил законопроект об апартаментах на уровень парламента, разразился скандал. Проблемы с нагрузкой на инфраструктуру оказались на последнем месте — хотя горячие головы кричали, что и так недостающее электричество будут отдавать обитателям апартаментов в ущерб местным жителям.

Наряду с опасениями, что легализация апартаментов приведет к бесконтрольной застройке, повышению цен на недвижимость и выпадению местных инвесторов из игры из-за невозможности конкурировать с пришедшим крупным капиталом, а местное население может потерять доступ к комфортным зонам проживания, прозвучало страшное для каждого абхаза — государство-образующая нация в республике будет в меньшинстве.

Напрасно президент Бжания успокаивал парламент, что в нормах закона ука-





Крупные инвесторы хотят получить от правительства гарантии, по сути страхование рисков

БЕРТ КОРК

зано: земельные участки под отели будут находиться в собственности государства, право собственности на объект не подразумевает получения гражданства или вида на жительство, а собственник не сможет принимать участие в политике государства. Привычная страшилка «Будет, как в Сочи!» приобрела звучание колокола Судного дня: пророки туристического апокалипсиса вещали, что будет создан уже отработанный сочинский прецедент, когда собственники через суд переводят апартаменты в статус жилфонда и продают, как квартиры, в собственность приезжим.

Напрасно руководитель администрации президента **Джансукх Нанба** заверял, что государство будет концентрироваться на крупных проектах и не допускать массовых неконтролируемых застроек. Что за пять лет строительства государство пополнит бюджет примерно на один миллиард рублей, а после его завершения в бюджет будут поступать порядка 350–400 млн рублей в год. Что один гостиничный комплекс в год увеличит количество туристов с более высокой платежеспособностью примерно до 200 тыс. человек. «Апарт-отель — это вид гостиницы, не жилая недвижимость. Это гостиница, которая будет использоваться для временного пребывания людей с целью отдыха», — вторил он президенту. Напрасно.

Председатель партии «Аидгылара» **Кана Кварчия** призвал не допускать того, чтобы собственником апартаментов могло стать физическое лицо: «Иначе

мы априори завозим себе как минимум 60 тысяч людей, которые готовы за такие деньги покупать апартаменты, это люди непростые. Это люди, имеющие большие деньги, наглые, с наступательной агрессивной политикой». Председатель ветеранской организации «Аруаа» **Тимур Гулиа** заявил прямо: «Рассмотрение данных проектов несет угрозу национальной безопасности нашей страны. Искусственное увеличение населения Абхазии приведет к демографическому дисбалансу и нарушит этнополитический баланс в государстве. Любое нарушение баланса в национальном составе приведет к утрате государственности».

Члены партии «Амцахара» предложили сократить общую квоту по стране до 21 тыс. апартаментов, а процедуру выдачи гражданства иностранцам максимально усложнить: для его получения лицо должно жить в Абхазии десять лет непрерывно, то есть выезжать за пределы республики не более чем на три месяца в течение года. Если подытожить суть протестов оппозиции, нельзя допустить, чтобы гости республики стали ее хозяевами — когда они превратятся не в гостей апартаментов, а хозяев собственного жилья.

— Вопрос для оппозиции стал инструментом борьбы за власть. Оппозиционная среда всегда старается использовать любые возможности, в том числе туризм. А люди боятся создания прецедента до отработки самого механизма. Сегодня ведь нет закона о запрете строительства апартаментов. Закон,

который обсуждается, говорит о статусе этих апартаментов, о налоговом обременении, о предельной квадратуре и регламенте времени пребывания. Но апартаменты строятся прямо сейчас — вон, по соседству с президентским дворцом, очень красивое здание, — и депутат Пачулия снова затягивается и выпускает струю дыма в направлении окна. Хитро улыбается. — Говорят, там купили несколько номеров и наши российские коллеги-депутаты...

Тем не менее во время визита в Россию в начале октября Аслан Бжания вполне уверенно говорил, что законодательство уже меняется в интересах крупных инвесторов: «В ближайшее время мы намерены подписать межправительственное соглашение об инвестиционной деятельности российских юридических лиц на территории Абхазии. [Для них] это уже не просто льготы, а существенные преференции». Видимо, этот бой оппозиция проиграла...

### Битва за пляж

Но у вопроса про апартаменты есть более низовой уровень — или более глубокий. Местный малый бизнес боится, что крупные гостиничные комплексы и апартаменты вытеснят их с рынка туристических услуг полностью. Высокий сезон — июль—сентябрь, весь сезон — полгода, с мая по октябрь. В остальное время людей очень мало, чтобы прожить год, людям нужно успеть заработать. Пока крупные отели европейского типа здесь скорее белые вороны, их можно терпеть,



погоды они не делают. Но если они станут новым лицом побережья, результаты для местных «мини-отельеров» станут катастрофическими.

Во-первых, хорошие отели с правильным маркетингом и большим номерным фондом сразу перепадут на себя основной туристический трафик. Прецеденты уже есть. В Гудауте стоит большой отель «Россия». Когда бронирование номеров туристами идет плохо, объявляется акция «номер за 500 рублей». Это смешные цены для классного отеля с высоким уровнем сервиса. Местные мелкие отельеры не могут предложить ни того ни другого — ни сервиса, ни даже такой цены. Демпинг, рыночные условия, конкуренция, все это понятно — но не для местных. Для них это бесчестное выталкивание с рынка, лишение возможности за сезон заработать. Владельцы гостевых домов даже предположить не могли, что бизнес можно вести такими методами. И, естественно, стали бояться прихода крупных «сетевиков», которые быстро и бесповоротно изменят туристическую индустрию под себя.

Во-вторых, изменится сам портрет приезжающих отдыхать — они будут требовать уровень сервиса, как в крупных отелях, что местные физически не смогут предложить. Абхазия перестает быть страной «дружеско-семейного отдыха». Последние годы приезжают те, кто имел боевой опыт сражения за свои потребительские права в турецких и египетских отелях, а после этого прошедшие через безжалостные штурмы лежаков в Сочи и Адлере. Эти люди готовы переплачивать за сервис, которого они требуют.

— Понятно, что это бизнес, это конкуренция, кто-то уходит, кто-то выживает, но для местного населения это сильнейший раздражающий фактор. Туризм — быстро развивающаяся сфера, и та страна, которая идет в ногу со временем, получает от этого максимум выгоды. Из того вида туризма, который был в Абхазии до сих пор, выжали все, что было можно. У нас здесь заповедник — даже удивительно, что сохранились такие условия ведения бизнеса. Наступает время, когда нужно что-то качественно менять. А люди всегда боятся перемен, — философски пожимает плечами депутат Пачулия.

Но именно в условиях переходного периода и возникают мрачные мысли, что «нас захватят приезжие и мы пойдем к ним унитаза мыть». И именно поэтому обсуждение строительства апарт-отелей вызвало такой активный протест среди населения — потому что это на неприятном местном рынке услуг дополнительные тридцать тысяч (!) номеров повышенной комфорт-

ности, которые собственники смогут сдавать, ориентируясь не на местный уровень цен, а в зависимости от спроса — лучше сдать дешево, чем не получить ничего вообще.

— В Абхазии хорошо все, кроме условий бизнеса. Безграничный потенциал для развития туризма, но устаревшие представления о его ведении местными «отельерами». Однако растет новое поколение, которое получило правильное образование и представление о необходимости и методах развития туризма и вообще страны, — рассуждает управляющая отеля «Страна души» Юлия Кулиева. — Только в этом году министр туризма заговорил публично о том, о чем продвигали отельеры говорили три года назад: нужно создавать профессиональное бизнес-сообщество, объединяться, учить персонал. В Абхазии до сих пор нет понятия о сертификации или квалификации отеля, нет подтвержденного уровня и требований к отелям разной категории, или «звездности», как в соседнем Сочи.

В это же время министерство туризма республики наконец осознало, что туристам нужно привлекать, а не ждать, и задумывается о представлении республики на ярмарках, системном маркетинге среди туроператоров, необходимости стандартизации и классификации отелей. Но в условиях маленькой, изолированной и очень небогатой страны прорыв в туристической сфере невозможен собственными силами — это вопрос вливания крупных инвестиций извне, иначе развитие затянется на долгие годы.

### Турсезон-2023: итоги

Может создаться впечатление, что правительство и представители крупного бизнеса прогрессивно стремятся развивать в республике цивилизованный туризм, а

**Крупные отельеры заинтересованы в круглогодичной работе, придумываются акции, в отелях создается инфраструктура постоянного приема — например, не «отпускной» отдых, а с медицинским уклоном, реабилитация, с массажами и лечебными ваннами**

политическая оппозиция в парламенте и замшелые владельцы гостевых домиков, каждый по своим своекорыстным мотивам, развитие тормозят и саботируют изо всех сил. Но несмотря на существующую возможность для иностранцев покупать коммерческую недвижимость, инвесторы не рвутся толпами открывать здесь бизнес. Есть достаточно много объектов, которые находятся в частном владении все 30 лет, но у владельца нет средств развивать их самостоятельно, и они сами ищут инвесторов для совместной работы. Есть объекты выкупленные, есть — в аренде. Есть просто хорошие земельные участки в рекреационной зоне. Но инвесторы хотят получить от правительства гарантии, по сути страхование рисков. Правительство вежливо, но твердо отказывается в этом, потому что в строительстве объектов вкладываются сотни миллионов, что при возникновении страхового случая сумма для бюджета республики неподъемная.

Тем временем стратегия развития уже прорисовывается довольно отчетливо — это лечебный и зимний туризм.

— В последнее время начинает хорошо работать «новогодка». Не все отели ее освоили — большинство местных мелких частных закрываются, консервируют объекты и «осваивают» заработанное. Крупные отельеры заинтересованы в круглогодичной работе, придумываются акции, в отелях создается инфраструктура постоянного приема — например, не «отпускной» отдых, а с медицинским уклоном, реабилитация, с массажами и лечебными ваннами. В горах живительный для астматиков воздух, — делится планами Юлия Кулиева. — Мы на Новый год продумываем программы, приглашаем звезд, накрываем хороший стол, набираем заранее заказы на заезд. Здесь раньше так никто никогда не делал, но помаленьку практика начинает приживаться. И люди тоже едут — это на порядок дешевле, чем в Адлере и Сочи. Тем более что в зимние праздники здесь погода часто стоит просто прекрасная. У нас был год, когда было 24 градуса, люди из открытых бассейнов не вылезали, пьяные и счастливые.

Обратный трансфер Сухум—Адлер выходит в пять утра. Шофер звонит и просит:

— На набережной все перегородили ко Дню Победы. По-братски, выйди к шлагбауму, а?

С рассветом мы останавливаемся на КПП Псоу. С российской стороны опять час не пропускают машины. Загружая пассажиров на «нашей» стороне, водитель бормочет сакраментальную фразу про «пересменок на таможне». Видимо, у нее всегда пересменок... ■



Александр Столяров

## Долговые бумаги оказались в тренде

Высокие ставки потянули на облигационный рынок инвесторов, желающих при минимальных рисках получить сравнительно большую прибыль. Но с ростом доходностей по вкладам этот поток может быстро иссякнуть





**В** сентябре инвесторы-физлица купили на Мосбирже облигаций на 273 млрд рублей — это на 25% больше, чем месяцем ранее, и рекордный показатель за всю историю рынка. Россияне начали вкладывать деньги в долговые бумаги после резкого подъема ключевой ставки до 13%. Видимо, депозитные ставки устроили не всех: банки после решения ЦБ проценты по вкладам увеличивали неохотно — в сентябре они составляли максимум 12%. Тем временем на долговом рынке доходность ОФЗ добралась до 12,94% (данные на сентябрь, в октябре рост продолжился). А корпоративные облигации позволяют заработать и того больше.

### Корпорации готовы платить

С начала года «физики» вложили в долговой рынок почти 1 трлн рублей. Из них 145 млрд было потрачено на ОФЗ, а еще 850 млрд — на корпоративные облигации. Акции же, традиционно пользовавшиеся у россиян высоким спросом, наоборот, стали менее популярны: в них физлица за девять месяцев текущего года разместили всего 224 млрд рублей.

Причины очевидны: перспективы акций туманны, а доходность по облигациям — гораздо менее рискованным, чем акции, — описывается двузначными числами. Даже государственные облигации федерального займа (ОФЗ) гарантируют сегодня прибыль в размере 12–13%. Корпорации же и вовсе не скупятся, завлекая инвесторов крайне привлекательными ставками.

Например, «Газпром капитал» разместил 10 октября 60 млрд рублей с переменным купоном, привязанным к RUONIA — усредненному значению процентных ставок, по которому банки берут кредиты друг у друга. В октябре ставка RUONIA почти каждый день (она корректируется ежедневно) превышала 13%.

Якутская топливно-энергетическая компания (ЯТЭК) 10 октября выпустила облигации на 5 млрд рублей. На момент открытия книги заявок ориентир ставки купона составлял 15,85% годовых. Но инвесторы, в том числе физлица, активно скупали выпуск, в результате цифры были снижены до 15,35%.

МТС-банк 17 октября собрал заявки на выпуск трехлетних облигаций на 5 млрд рублей. Доходность первого купона — 15,37%.

Несмотря на рост ставок, некоторые компании продолжают выходить на долговой рынок, стремясь получить финансирование. Как правило, они

привлекают инвесторов за счет более высоких процентов (это так называемый сегмент ВДО — высокодоходных облигаций). Так, новосибирская фабрика «Фаворит», производящая масло и сыры, выпустила 11 октября четырехлетние облигации на 60 млн рублей. Ставка по ежемесячным купонам достигла 20% годовых.

Предприятие «Элемент лизинг», предоставляющее в лизинг коммерческие автомобили марки ГАЗ и спецтехнику, разместило 11 октября трехлетние облигации на 1 млрд рублей. Ориентир ставки первого купона — не выше 16% годовых.

Компания «Солнечный свет», владеющая ювелирным брендом Sunlight, также собирается привлечь в ходе дебюта 1 млрд рублей под 16%.

Набирают популярность и прежде экзотические для российского рынка бумаги. Например, золотодобывающий холдинг «Селигдар» разместил 12 октября «золотые» облигации сроком обращения 6,23 года. Номинал бумаг привязан к стоимости одного грамма золота, которая рассчитывается на основе мировых цен на драгоценный металл в долларах, а потом переводится в рубли по курсу ЦБ. В отличие от обычного золота по таким облигациям платятся ежеквартальные купоны — 5,5% от текущего номинала. Кстати, это уже второй выпуск «золотых» бумаг компании, первый был размещен в конце мая. В свою очередь, горнодобывающий холдинг «Металлоинвест» 12 октября вывел на рынок юаневые бонды на 750 млн юаней. Срок размещения — два с половиной года, ставка по купону — 6%.

### Заоблачные проценты ненадолго

Итак, облигации сегодня популярны прежде всего из-за высокой ключевой

ставки. Более того, предполагается, что 27 октября на очередном заседании Центробанка она вырастет еще на один процентный пункт — до 14%. А это значит, что доходность долговых бумаг снова увеличится.

Интерес розничных инвесторов к облигациям усиливает и то, что люди хорошо помнят события 2022 года, когда рынок акций упал более чем на 40%. На долговом рынке тогда тоже был провал, но не такой сильный: за месяц с начала февраля по начало марта 2022 года индекс госбумаг RGBI снизился на 15%. Правда, сегодня этот индекс демонстрирует нисходящий тренд: с начала года он потерял 10%. Такое падение напрямую связано с ростом доходности бумаг.

Руководитель направления инвестиционного консультирования департамента Private Banking Росбанка **Шавкат Мустафаев** подтверждает: из-за высоких ставок многие инвесторы изменили свои стратегии. Вкладчики уменьшили горизонты инвестирования, снизили дюрацию портфеля (время, через которое облигации будут погашены или выкуплены по оферте), начали перекладывать деньги в более краткосрочные инструменты. «Среди инструментов, которые сейчас пользуются популярностью, можно назвать короткие государственные и корпоративные облигации, фонды денежного рынка», — рассказывает Мустафаев.

Портфельный управляющий УК «Альфа-Капитал» **Алексей Корнев** также отмечает, что на фоне роста ставок увеличилась популярность фондов денежного рынка, которые инвестируют в обратное репо, краткосрочные бумаги ОФЗ или в корпоративных эмитентов.

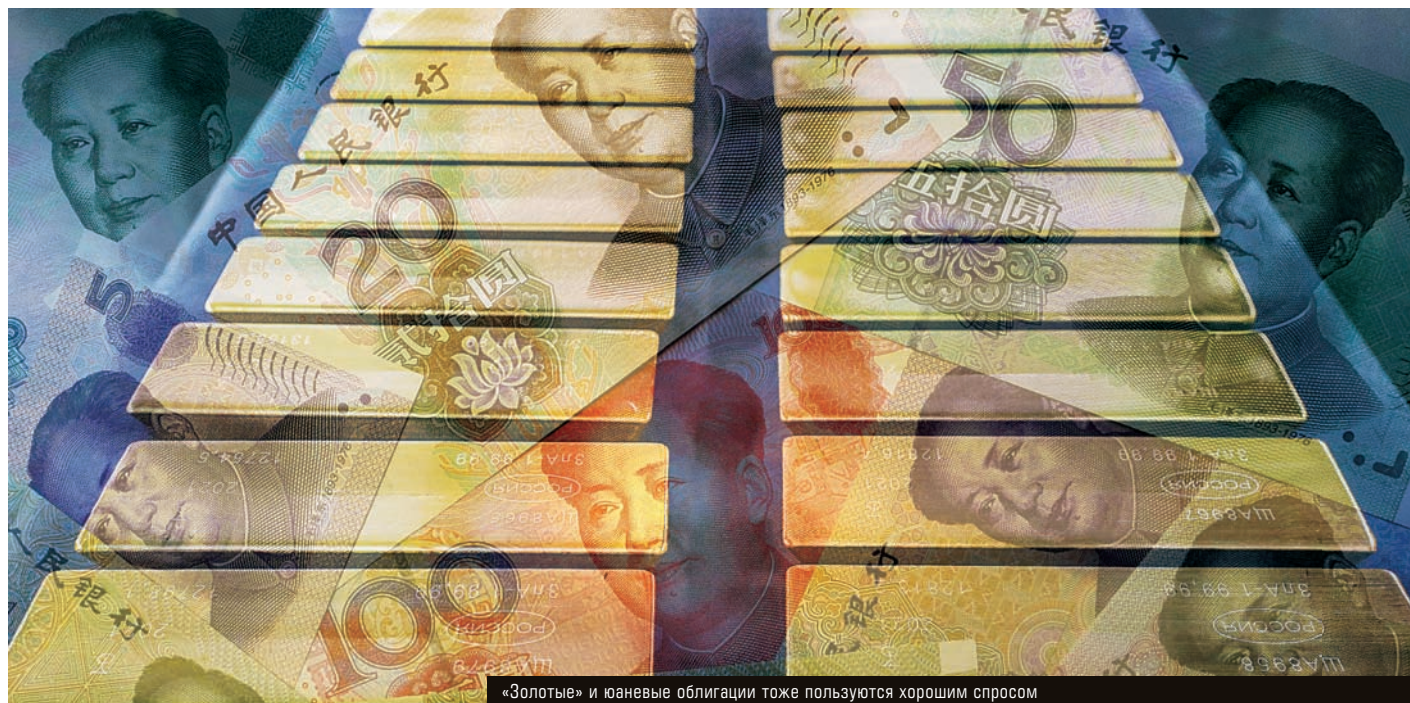
По словам аналитика долгового рынка сервиса «Газпромбанк Инвестиции» **Дмитрия Бабичева**, розничные инвесторы стали значительно чаще обращать внимание на облигации с плавающей ставкой. Чаще всего купоны привязаны к RUONIA. Сразу несколько эмитентов, в том числе АФК «Система» и РЖД, предложили новые выпуски с подобными условиями. «При этом инвестировать в длинные бумаги физлица пока не спешат. Вероятно, они считают, что дно еще впереди», — говорит эксперт.

По данным «Иволги Капитал», кроме стандартных ОФЗ и долговых бумаг крупных российских холдингов частные инвесторы активно интересуются высокодоходными облигациями. В сентябре этот сегмент поставил исторический рекорд: всего за месяц были размещены ВДО объемом 6,9 млрд рублей.

Корпоративные облигации теряют в цене с середины лета



Источник: Мосбиржа



«Золотые» и юаневые облигации тоже пользуются хорошим спросом

Облигации сегодня популярны прежде всего из-за высокой ключевой ставки. Более того, финансовый рынок ожидает, что она продолжит расти, а это значит, что доходность долговых бумаг станет еще выше

Главная причина привлекательности таких бумаг для розничных инвесторов — высокие ставки. «От ВДО инвесторы сегодня ждут купонов размером 18 процентов и более. Такие доходности выглядят более привлекательными, чем дивиденды по акциям, редко превышающие 12 процентов при текущих котировках», — отмечает Дмитрий Бабичев.

Компании, работающие в данном сегменте, выросшие ставки не пугают. По мнению Шавката Мустафаева, маржинальность их бизнеса может составлять 20–30% и более.

Компании же с меньшим уровнем прибыли при выпуске ВДО идут на хитрости. Одни предлагают купоны «лесенкой»: высокая ставка выплачивается только в начальном периоде обращения облигаций, а потом постепенно снижается. Другие устанавливают достаточно короткий срок до оферты, позволяя пересмотреть условия выпуска. «Не стоит забывать, что среди эмитентов сегмента ВДО есть немало компаний малого и среднего бизнеса, подпадающих под программу субсидирования купона (она предусмотрена для фирм, входящих в реестр МСП. Корпорация МСП может возместить до 2,5 млн по затратам от организации выпуска облигаций. — «Монокль»), в итоге значительную часть нынешнего повышения ставок компенсирует государство. У небольших застройщиков дорогой облигационный долг порой составляет лишь малую часть общей задолженности. За счет дешевого проектного финансирования (при наличии наполненных эскроу-счетов) общая стоимость обслуживания долга получается невысокой», — рассказывает Дмитрий Бабичев.

Тем не менее рост интереса к сегменту ВДО вызывает беспокойство у участников рынка. Директор по стратегическому развитию инвестиционной компании «Иволга Капитал» Андрей Хохрин считает, что в этой сфере проявились нездоровые тенденции. «С ростом ставок хороших заемщиков становится меньше, а слабые испытывают нужду в деньгах. В итоге появляется много эмитентов низкого качества, дающих премию к рынку, но премию, далекую от покрытия риска», — отмечает эксперт. Пока не началась внезапная массовая волна дефолтов, этот сабпрайм (subprime — заемщики, которые не подходят под требования банков) будет расти, предупреждает Хохрин.

Алексей Корнев соглашается, что в этом сегменте риск дефолтов действительно серьезный, так как большая доходность влечет за собой повышение кредитных рисков. Вдобавок из-за роста ставок и волатильности на рынке компаниям приходится предлагать инвесторам дополнительную премию за риск, чтобы рефинансировать свои обязательства.

Проблем добавит и то, что в ближайшее время спрос на облигации, вероятно, упадет. Андрей Хохрин уверен: приток денег на долговой рынок недолговечен. Банки поднимают депозитные ставки. 13% годовых по вкладам встречается уже сегодня и будет встречаться чаще. «Значит, и относительный выигрыш облигаций уменьшается. Так что мы уже в октябре-ноябре можем увидеть обратную тенденцию. Особенно если ЦБ вновь повысит ставку», — заключает основатель «Иволги Капитал». ■



ТСІ ПРЕДСТАВЛЯЕТ

МСК / 10 НОЯБРЯ  
ВТБ АРЕНА

СПБ / 12 НОЯБРЯ  
СК «ЮБИЛЕЙНЫЙ»

# ART OF HANS ZIMMER

**ТОТ САМЫЙ ЦИММЕР**

МАСШТАБНОЕ МУЛЬТИМЕДИЙНОЕ ШОУ

АКАДЕМИЧЕСКИЙ БОЛЬШОЙ КОНЦЕРТНЫЙ ОРКЕСТР  
ИМ. Ю.СИЛАНТЬЕВА

ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И ГЛАВНЫЙ ДИРИЖЁР  
АЛЕКСАНДР КЛЕВИЦКИЙ

СОЛИСТЫ И ХОР / БОЛЕЕ 100 АРТИСТОВ НА СЦЕНЕ

ИНТЕРСТЕЛЛАР / ДЮНА / ГЛАДИАТОР  
ТЕМНЫЙ РЫЦАРЬ / КОРОЛЬ ЛЕВ

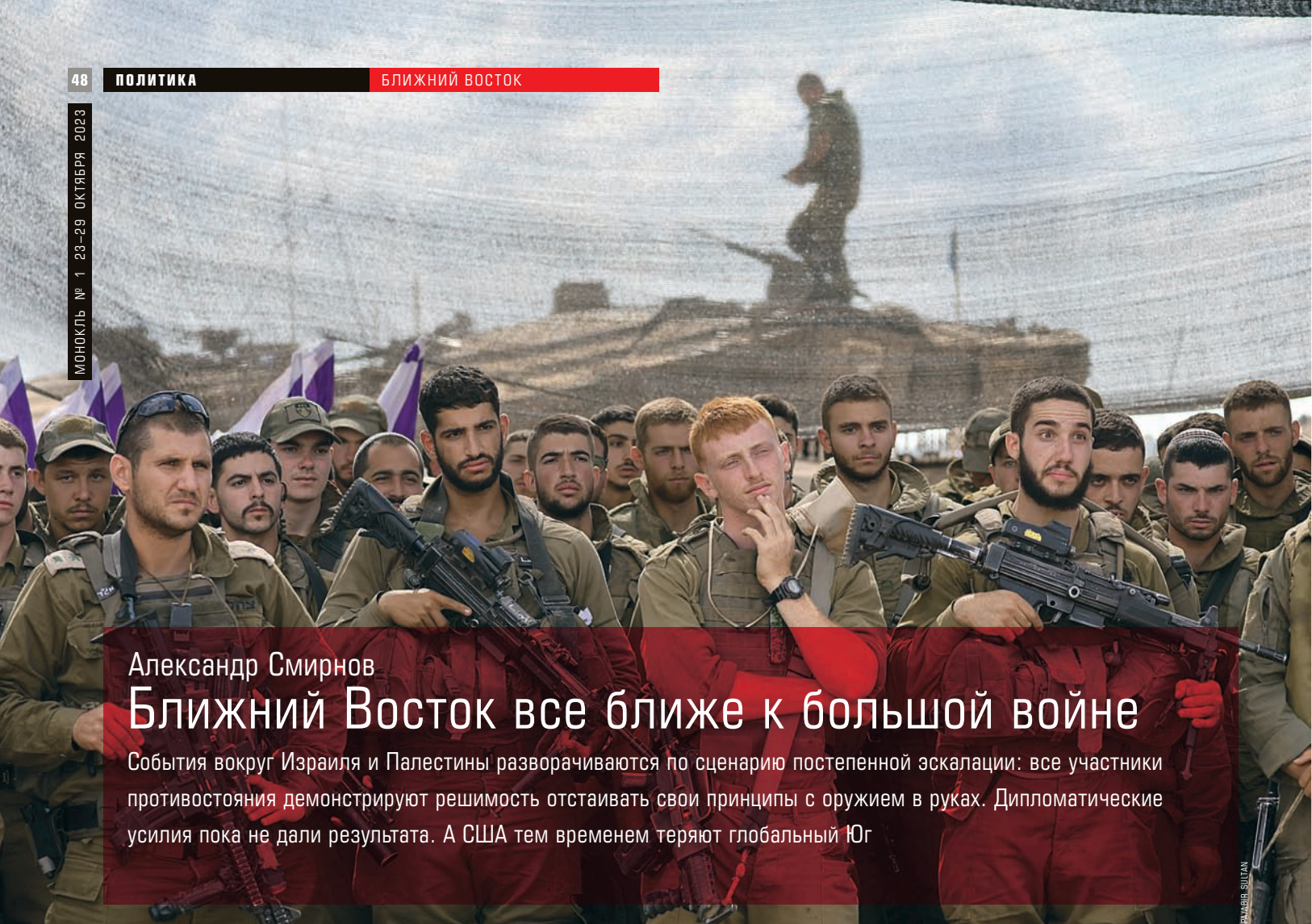


ZIMMER.SHOW

ВСЕ БИЛЕТЫ  KASSIR.RU

6+





## Александр Смирнов Ближний Восток все ближе к большой войне

События вокруг Израиля и Палестины разворачиваются по сценарию постепенной эскалации: все участники противостояния демонстрируют решимость отстаивать свои принципы с оружием в руках. Дипломатические усилия пока не дали результата. А США тем временем теряют глобальный Юг

# И

зраильская армия продолжает массированные бомбардировки сектора Газа, сносит дома, школы, больницы, мечети и церкви, ежедневно лишает жизни сотни мирных жителей. Все ради мести ХАМАС за террористический рейд 7 октября. Заявленная цель — тотальное уничтожение палестинской группировки. Правда, без зачистки Газы это невозможно, а по прошествии двух недель ЦАХАЛ так и не решился на наземную операцию. Укрывающиеся в многочисленных подземных тоннелях боевики наносят ответные ракетные удары по Израилю, тем самым доказывая бесполезность бомбардировок.

Попытка президента США Джо Байдена выступить посредником в урегулировании ближневосточного конфликта явно провалилась. Несмотря на то что никто из игроков не горит желанием втягиваться в военные действия, защищая палестинцев, Запад и исламский мир занимают места по разные стороны баррикад.

Причем в ближайшей перспективе на стороне арабов против Вашингтона и Тель-Авива может выступить уже весь глобальный Юг. Спины дипломатов, повернутые к представителю США в Сове-

Бойцы ЦАХАЛ готовы к наземной операции в Газе

те ООН по правам человека, говорят об этом красноречивее слов.

### Угроза со всех сторон

После налета боевиков ХАМАС на свою территорию Израиль оказался в крайне неприятном положении, когда любой из возможных вариантов ответных действий лишь ухудшал ситуацию. Пропустить удар, взять паузу, прибегнуть к дипломатии — все эти решения даже не рассматривались. Израильские общество и представители власти жаждали мгновенной мести и боялись показаться слабыми.

Можно было бы ограничиться воздушными ударами по сектору Газа: боевикам особо нечем ответить израильской армии на дистанционные обстрелы. Однако в Тель-Авиве сразу обозначили войну на уничтожение: «либо мы, либо нас». И без наземной операции не обойтись. Палестинские боевики давно обустроили сотни километров разветвленных подземных туннелей на глубине десятков метров, и самые мощные бомбы неспособны их разрушить.

Тем временем гибель мирного населения Газы лишает Израиль ореола жертвы, постепенно ставя его армию в один

ряд с боевиками ХАМАС. Число жертв израильских бомбардировок приближается к пяти тысячам, а сколько еще тел находится под завалами, которые некому разбирать! Ранения получили около 14 тыс. человек. Две трети пострадавших — женщины, дети и пожилые люди, которые при всем желании не могли быть боевиками.

С каждым новым днем бессмысленных с военной точки зрения бомбардировок Израилю и его союзникам становится все сложнее представлять происходящее как контртеррористическую операцию. Зато громче звучат вопросы о том, почему в ООН молчат о нарушении Женевской конвенции, а Международный трибунал и правозащитники в целом надели шоры.

Наземная операция сократила бы потери среди мирного населения сектора и позволила бы израильским военным уничтожить запасы ракет и заводы по их производству, расположенные глубоко под землей, а также дала ЦАХАЛ теоретическую возможность обнаружить и уничтожить большую часть туннелей. Однако она чревата большими потерями для наступающих. Во время налета полутора тысяч боевиков ХАМАС на



израильскую территорию они доказали, что обладают навыками и средствами для уничтожения современной бронетехники. А в условиях уличных боев в руинах зданий технологическое преимущество израильтян может быть полностью нивелировано. Боевикам некуда отступить.

Кроме того, глава МИД Ирана **Хосейн Амир Абдоллахиан** уже объявил, что «в свете продолжения агрессии, военных преступлений и блокады Газы открытие новых фронтов остается вероятным». Речь идет об активизации ливанской «Хезболлы» и проиранских военных формирований, расположенных на юге Сирии. С ливанской и сирийской территорий уже вторую неделю обстреливаются израильские блокпосты и поселения, а ЦАХАЛ в ответ бомбит соседей.

«Хезболла» — компетентное современное военное формирование гибридного типа, хорошо вооруженное Ираном. В его составе до 100 тыс. человек с потенциалом взрывной мобилизации ливанских шиитов. В 2006 году Израиль уже пытался разбить эту группировку, но после месяца боев на территории Южного Ливана потерял более 120 человек убитыми, более 600 ранеными, около сотни единиц бронетехники — и просто отступил, объявив себя победителем.

Войдя в сектор Газа, ЦАХАЛ рискует получить два новых фронта на севере, а также восстание палестинцев на Запад-

тают вести полупартизанскую войну. Атаковать ливанскую и сирийскую правительственные армии нет смысла: они не контролируют свои южные регионы. Бить по спонсорам враждебных Израилю группировок — Катару и Ирану — еще страшнее, поскольку это как минимум обрушит мировой рынок энергоносителей, а как максимум грозит непредсказуемыми военными последствиями.

Американцам уже намекнули, что их вообще могут попросить на выход из региона. Военная база США Айн-эль-Асад на западе Ирака трижды за сутки подверглась ракетному обстрелу. Ответственность за нападение взяло на себя шиитское движение «Исламское сопротивление Ирака». Опыт афганского движения «Талибан» (запрещено в России), сумевшего выгнать из страны прекрасно экипированные американские войска, явно вдохновил их единомышленников на Ближнем Востоке.

Эсминец ВМС США «Карни», находящийся в Красном море, перехватил три ракеты и несколько беспилотников, которые были запущены из Йемена по территории Израиля (либо, как поговаривают, по самому судну). Йеменские хуситы тем временем объявили мобилизацию. До американских военных им ближе, чем до Палестины.

Таким образом, Израиль за две недели обстрелов сектора Газа и постепенной подготовки наземной операции заручил-

ловечности в Газе. Учитывая заявления израильских политических лидеров и их союзников, сопровождающиеся военными действиями в Газе и эскалацией арестов и убийств на Западном берегу, существует также риск геноцида палестинского народа», — говорится в заявлении Управления Верховного комиссара ООН по правам человека.

Исполняющая обязанности министра социальной политики Испании **Ионе Беларра**, сообщила, что Израиль «осу-

Если страны Ближнего Востока осознают, что США и Израиль слабы как никогда, а Китай подаст сигнал о готовности их поддержать, это может послужить основанием для передела сфер влияния на Ближнем Востоке

ществляет запланированный геноцид» в секторе Газа, а израильский премьер-министр **Биньямин Нетаньяху** должен быть привлечен к ответственности Международным уголовным судом за совершение военных преступлений.

Глава МИД Великобритании **Джеймс Клеверли** был вынужден публично призвать Израиль к «сдержанности». А координатор по стратегическим коммуникациям Белого дома **Джон Кирби** объявил, что президент США Джо Байден намерен «как друг» поставить перед Тель-Авивом ряд «непростых вопросов» в связи с операцией в Газе.

Правда, некоторое время в ближневосточном кризисе держалась условная пауза для переговоров под эгидой американцев, «арабская улица» притихла, рассчитывая, что обойдется без оккупации сектора, а Израиль надеялся на всеобщую усталость от картинки разрушений и смертей. Но внезапно одна из ракет попала «не туда».

### Удар по мирной инициативе

Бурю протестов в исламском мире вызвал удар, нанесенный по больнице Аль-Ахли в секторе Газа, в результате которого, по словам представителей ХАМАС, погибло около полутысячи па-



Разрушенные многоэтажки Газы

ном берегу реки Иордан и в Восточном Иерусалиме.

На этом фоне США и Великобритания подтягивают к берегам Израиля свои авианосцы, намекая на то, что они готовы военной силой поддержать Тель-Авив. Однако американской армии некуда наносить свои мощные удары. «Хезболла» и иранские прокси в Сирии предпочи-

ся поддержкой США и части западных спутников, но против этой коалиции уже собираются силы арабского сопротивления. Кроме того, Тель-Авив лишился однозначного сочувствия и поддержки в мире и основательно подмочил свою международную репутацию.

«Израиль продолжает кампанию, приводящую к преступлениям против че-

лестинцев. По большинству исламских стран прокатились многотысячные митинги. В Ливане, Иордании и Турции разъяренные толпы штурмовали дипломатические представительства Израиля, а в турецком городе Малатье была предпринята попытка нападения на американскую военную базу.

В большинстве европейских столиц тоже прошли акции в поддержку жителей Газы. В Берлине, Барселоне и Париже устраивать пропалестинские демонстрации запретили, полиция принялась разгонять митингующих, и дело закончилось потасовками. А в Вашингтоне активисты, требующие немедленного прекращения кровопролития в секторе, ненадолго захватили одно из зданий Капитолия.

В Тунисе, за неимением израильского посольства, люди протестовали у посольства Франции. Тель-Авиву пришлось эвакуировать своих дипломатов из Египта и Марокко, а также призвать граждан как можно скорее покинуть Турцию.

На Западном берегу реки Иордан палестинские активисты призвали к свержению власти ФАТХ и отставке главы палестинской автономии **Махмуда Аббаса**, называя его ренегатом.

В общем, давние исторические противоречия и взаимные обиды, так старательно заметаемые под ковер элитами восточных и западных стран, вырвались наружу.

При этом до сих пор нельзя сказать, кто именно нанес удар по больнице (а точнее, по близлежащей к ней территории), а также действительно ли речь идет о большом количестве жертв. Обе стороны обвиняют друг друга и вполне способны изготавливать фейковые доказательства.

Однако положение Израиля многим хуже, ведь его армия продолжает бить по мирным кварталам и объектам. На следующий день после удара по больнице Аль-Ахли последовал удар по греческой православной церкви Святого Порфирия в Газе. За три дня до этого корреспондент Al Jazeera сделал репортаж о том, как под намоленными сводами укрываются сотни мирных жителей — христиане и мусульмане, спасающиеся от израильских обстрелов.

Кто бы ни нанес удар по больнице Аль-Ахли и вне зависимости от того, было это сделано специально или нечаянно, он явно сорвал миротворческую миссию Байдена, прилетевшего в Израиль вскоре после этого трагического происшествия. Президент США предполагал сначала встретиться с руководством Израиля, а затем отправиться в Амман и провести переговоры с лидерами Иордании, Египта и Палестины.

Однако министр иностранных дел Иордании **Айман Сафади** назвал удар по больнице Аль-Ахли «отвратительным военным преступлением, с которым нельзя мириться» и заявил: «Мы решили не проводить четырехсторонний саммит в Аммане, потому что Вашингтон не сможет принять решение о прекращении войны». Лидеры других арабских стран, включая Махмуда Аббаса, под мощным давлением «арабской улицы» тоже отказались от встречи с Байденом, что стало громкой политической пощечиной Вашингтону.

Байден во время пребывания в Иерусалиме не сделал никаких заявлений, осуждающих гибель мирных палестинцев. «Я хочу сказать о народе Израиля: их смелость, их преданность своей стране, их отвага потрясают», — отметил глава Белого дома. Кроме того, американский президент сообщил о непричастности Израиля к удару по больнице в Газе. Таким образом, для мусульманских стран стало очевидным, что США являются не посредником, а участником конфликта на стороне Израиля.

«Когда вы перекрываете водоснабжение, электричество, а также доступ в город и разрушаете его инфраструктуру, когда вы разрушаете мечети, церкви и школы, когда вы препятствуете оказанию гуманитарной помощи жителям, когда вы разрушаете здания, заполненные мирными жителями, в конфликте, который ведется всеми постыдными способами, — это не война, а резня», — в свою очередь, высказался президент Турции **Реджеп Эрдоган**. Удар по больнице в Газе турецкий лидер назвал «последним примером израильских атак, лишенных самых элементарных человеческих ценностей».

Впрочем, не стоит излишне впечатляться пафосом ближневосточных руководителей. Можно вспомнить, как в 2010 году израильские военные захватили суда «Флотилии свободы» (одним из организаторов которой была турецкая неправительственная организация), везущие гуманитарный груз в сектор Газа без согласия Тель-Авива. Во время штурма погибли девять участников флотилии, 30 получили ранения. Эрдоган описал произошедшее как «штурм против гуманности вопреки международным законам» и разорвал дипломатические отношения с Израилем — но уже в 2016 году восстановил их.

Двумя годами позже ХАМАС объявил о «Великом марше возвращения» — попытке вернуть захваченные Израилем палестинские территории. Израильских солдат на границе сектора Газа забросали камнями и бутылками с зажигательной смесью. В ответ ЦАХАЛ открыл огонь на поражение, убив, по разным

оценкам от 50 до 120 человек и ранив несколько тысяч палестинцев.

Тогда Эрдоган назвал происходящее геноцидом, Израиль — «террористическим государством» и отозвал послов не только из Тель-Авива, но и из Вашингтона. Однако прошло время, все забылось, и в 2022 году турки восстановили дипломатические отношения с ближневосточным соседом.

Примечательно, что жертвы среди палестинцев в 2018 году не вызвали в мире



Кто бы ни нанес удар по  
больнице АльАхли и вне  
зависимости от того, было  
это сделано специаль-  
но или нечаянно, он явно  
сорвал миротворческую  
миссию Джо Байдена

такой яркой реакции — судя по всему, это и заставило ХАМАС сделать далеко идущие выводы и предопределило жестокость их нападения 7 октября.

### Высокие арабские отношения

Несколько десятилетий большинство стран Ближнего Востока отказывались устанавливать с Израилем дипломатические отношения, требуя решения палестинского вопроса — согласия Тель-Авива на создание полноценного государства Палестина и освобождения оккупированных территорий. Однако процесс с места не двигался, и в последние несколько лет, при активном участии США, в регионе решили, что лучше синица в руке.

В рамках «Соглашений Авраама» Израиль нормализовал отношения с ОАЭ,



Бахрейном, Марокко, Египтом, Иорданией, Суданом и Турцией; Саудовская Аравия готовилась со дня на день заключить с Израилем серию межправительственных договоров.

Хотя Белый дом так и не решился, несмотря на обещания Байдена, вернуться к «ядерной сделке» с Ираном, он пошел на определенные уступки, организовав обмен заключенными и разблокировав принадлежащие Тегерану 6 млрд долларов.

чества, в которую входят 57 стран (Африка, Ближний Восток и Азия), осудившее действия Израиля.

Помимо прочего арабские державы опасаются и «окончательного решения палестинского вопроса» в случае оккупации Газы и появления миллионов беженцев. Король Иордании Абдалла II в ходе совместной пресс-конференции с канцлером ФРГ Олафом Шольцем, отвечая на вопрос о возможном приеме беженцев, заявил: «Это красная линия.

рованных боевиков могут разрушить политическую стабильность в Египте.

Тель-Авив последние 70 лет постепенно отбирает у палестинцев все новые территории, предлагая недовольным поискать счастья за границей. Этот план решил бы многие проблемы для Израиля. А неизбирательные бомбардировки сектора Газа вкупе с перекрытием поставок в анклав воды, электричества и гуманитарной помощи представляются удобным инструментом для его реализации. Это же объясняет упорство, с которым Израиль отказывается признавать государство Палестина с четкими границами: в таком случае палестинцы получат статус беженцев, а захваченные под еврейские поселения территории придется возвращать.

Конечно, державы Ближнего Востока сейчас решают и целый ряд других проблем, среди которых палестинский вопрос явно не главный. Но история показывает, что, прикрываясь заботой о палестинцах, арабы способны объединяться и добиваться вполне осязаемых материальных благ.

Например, в августе 1971 года США отказались от «золотого стандарта» — обязательств по обмену своей валюты по фиксированному курсу 35 долларов за унцию (28,3 грамма). В условиях бурного роста товарного предложения невозможность проведения эмиссии (без соответствующего роста запасов золота) неизбежно привела бы к дефляционному кризису. Однако лидеры ближневосточных стран, всегда имевшие слабость к золоту, быстро поняли, что проблемы мировой экономики решаются за их счет. И спустя два года, воспользовавшись войной Судного дня как удобным поводом, объявили Западу нефтяное эмбарго. В итоге нефть подорожала в четыре раза — с 3 до 12 долларов за баррель. Тогда арабские страны посчитали, что «Израиль достаточно сильно наказан», и вновь забыли о палестинцах.

На сегодняшний день у Ирана, Турции, Катара, Саудовской Аравии, ОАЭ, Египта и ряда других ближневосточных стран накопилось множество претензий к Западу, а нынешний палестинско-израильский кризис грозит стать триггером для попытки решить проблемы силовым путем. В конце концов, доля США в мировой экономике за последние 70 лет снизилась практически вдвое. Ближний Восток считает, что давно пора предложить Вашингтону занять соответствующее место и в мировой политике.

### Проблемы Байдена

Причем время для этого самое удачное. США уже начали испытывать трудности в вопросе помощи Украине, а тут еще



Последствия удара во дворе больницы Аль-Ахли

Атака ХАМАС на Израиль и последовавшие жесткие действия ЦАХАЛ в отношении сектора Газа перечеркнули этот процесс. В мировую повестку вновь вернулся вопрос о создании государства Палестина, о чем заявили официальные представители России, Китая, Турции, Саудовской Аравии и Ирана. На этом фоне молчаливое согласие с происходящим руководства остальных арабских стран стало попросту невозможным, поскольку грозило взорвать «улицу» и духовенство.

Саудовская Аравия, в свою очередь, очень боится потерять имидж лидера мусульманского мира, на укрепление которого было потрачено столько денег. В Эр-Рияде прошло экстренное заседание Организации исламского сотрудни-

Никаких больше палестинских беженцев — ни в Иордании, ни в Египте. Эту проблему надо решать внутри сектора Газа и палестинских территорий на Западном берегу, не нужно перекладывать ее на плечи других государств». В Иордании уже проживают около 2,4 млн палестинцев, что составляет около трети населения страны, и монарх явно не желает видеть их большинством.

Каир также опасается социально-экономических и политических последствий возможного наплыва беженцев. Египетские власти совсем недавно с большим трудом справились с движением «Братья-мусульмане» (запрещено в России), из которого фактически и вырос палестинский ХАМАС. Сотни тысяч молодых, озлобленных и очень мотиви-





Джо Байден во время визита в Израиль

возникла необходимость срочно поддерживать Израиль.

«Ради бога, мы ведь США — самая могущественная страна за всю историю человечества. Не во всем мире, а за всю историю. Мы можем позаботиться об обеих странах и при этом поддерживать нашу обороноспособность на международной арене», — сказал Байден. Однако факты противоречат его оптимистичным заявлениям.

По данным издания Axios, которое ссылается на израильских чиновников, Пентагон планирует отправить в Израиль десятки тысяч 155-миллиметровых артиллерийских снарядов, которые ранее планировал отдать Украине. Кроме того, США уже в экстренном порядке перебросили в Тель-Авив средства ПВО и бронев автомобили, о поставке которых также просил Киев.

Накануне войны в Израиле Белый дом планировал запросить у Конгресса 100 млрд долларов на поддержку Украины, которых должно было хватить до инаугурации следующего американского президента в январе 2025 года. Сегодня, по сообщениям американских СМИ, эти 100 млрд уже планируется разделить: Украине выделить не более 60 млрд, а остальные распределить между Израилем, Тайванем и организациями, занимающимися укреплением американо-мексиканской

границы, которую штурмуют толпы нелегалов.

Речь Байдена в ходе специального телеобращения имела все признаки предвыборной агитации: глава Белого дома похвалил себя за визиты в воюющие Израиль и Украину (в феврале этого года), напомнив, что он стал первым американским президентом, отправившимся в зону боевых действий. Затем Байден поставил в один ряд ХАМАС, Россию и Иран (обойдя полным молчанием Китай), заявив о существующих у США экзистенциальных противоречиях с этими странами.

Глава Белого дома намекнул, что нынешнее положение дел на Украине уже можно считать его победой, но на всякий случай уточнил, что сохранение Польши и стран Балтии в нынешних границах тоже будет большим достижением. А разгром ХАМАС, который, в отличие от победы над Россией, теоретически возможен, не подлежит обсуждению.

Байден подтвердил, что палестинский народ «имеет право на достоинство и самоопределение», таким образом обойдя вопрос о государственности Палестины. Гибель жителей в результате падения ракеты на больницу назвал трагедией, случившейся не по вине Израиля. Другие удары по мирному населению Газы у президента сочувствия не вызвали. А значит, США готовы и далее закрыть

глаза на любые действия ЦАХАЛ в секторе.

Ситуация осложняется тем, что работа нижней палаты Конгресса парализована из-за отсутствия спикера, а когда он появится, республиканское большинство, вероятнее всего, умерит аппетиты президента. И дело тут не только в политической борьбе двух партий перед выборами хозяина Белого дома. Проблема американского госдолга начала принимать угрожающий характер. И вопрос не только в его величине, приближающейся к 34 трлн долларов (четверть миллиона на каждого налогоплательщика), но и в стоимости обслуживания, которая сегодня составляет около 1 трлн долларов в год.

Помимо возможной неплатежеспособности у США появились все признаки морального банкротства. Financial Times приводит мнение ряда неназванных западных чиновников и дипломатов, заявивших, что реакция Америки на атаки ХАМАС и израильский ответ свели на нет многомесячную работу, направленную на то, чтобы выставить Россию мировым изгоем. США и ЕС теперь обвиняются в лицемерии, считают они.

«Мы, безусловно, проиграли битву за глобальный Юг. Вся работа, которую мы провели со странами глобального Юга по Украине, была утрачена... Нас больше никогда не будут слушать», — заявил изданию один из высокопоставленных дипломатов G7.

Если страны Ближнего Востока осознают, что США и Израиль слабы как никогда, а Китай подаст сигнал о готовности их поддержать, это может послужить основанием для передела сфер влияния на Ближнем Востоке.

Естественно, ни одна из стран региона не бросит прямого военного вызова Вашингтону и Тель-Авиву, обладающим ядерным оружием, но иранские прокси вполне способны попробовать на прочность их вооруженные силы. При этом США и Израиль не будут сидеть сложа руки, наблюдая, как формально нейтральные страны снабжают боевиков оружием и деньгами, что может привести к началу большой ближневосточной войны.

Следует учитывать, что на Востоке умеют не только произносить громкие речи, но и годами ждать верного шанса для мести за прошлые обиды и унижения. Не так давно Турция и Азербайджан продемонстрировали пример успешной долгосрочной стратегии, полностью разгромив в Карабахе Армению. Причем Тель-Авив привлекли в качестве поставщика передовых военных технологий.

Против кого будут выстраиваться точные союзы завтра? ■





CROCUS CITY HALL

6.12  
С.-ПЕТЕРБУРГ

ANDRU

7.12  
МОСКВА

DONALDS\*



Энигма\*

ЗОЛОТОЙ ГОЛОС ПРОЕКТА

\* ЭНДРЮ ДОНАЛЬДС / ЭНИГМА

CROCUS-HALL.RU | +7 (499) 55 000 55

ВСЕ БИЛЕТЫ  KASSIR.RU



ФИЛИАЛ «КРОКУС СИТИ ХОЛЛ» АО «КРОКУС», Г. КРАСНОГОРСК, УЛ. МЕЖДУНАРОДНАЯ, Д. 18, ОГРН 1027700257023  
ООО «КАССИР РУ», 199178, Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, 15 ЛИНИЯ В.О., Д 76, ЛИТ. Е, ПОМ. 27-Н, ОФИС 12, ОГРН 1037800028970  
ООО «КОНЦЕРТНЫЕ ПЛОЩАДКИ» 109147 Г. МОСКВА, УЛ. ВОРОНЦОВСКАЯ, ДОМ 1\3, СТР. 2, ПОМ. 2, ЭТАЖ 2, ОГРН 1171690022162

РЕКЛАМА



## Елена Горбачева Бедная Газа

Как живет сектор Газа до и после теракта 7 октября



Детские игры на улицах Газы

ZUMA PRESS

**Г**оспиталь Аль-Ахли, по которому был нанесен ракетный удар вечером 17 октября, — одна из 20 больниц на севере сектора Газа, которые получили приказ об эвакуации от израильских военных. ЦАХАЛ готовит наземную операцию и планирует выселить на юг анклава как минимум 600 тыс. человек. По мнению ООН и Всемирной организации здравоохранения, это неминуемо приведет к гуманитарной катастрофе. Впрочем, она уже происходит.

Передвигаться по территории сектора тоже небезопасно. Тринадцатого октября ЦАХАЛ выпустил несколько ракет по трем автоколоннам палестинских беженцев. Погибли 70 человек.

Население пытается укрыться в социально защищенных, как им кажется, местах — храмах, больницах, школах. Это

не спасает. По данным ООН, за первые 12 дней конфликта в Газе зафиксирована 51 атака на медицинские учреждения. Некоторые из них больше не функционируют, остальные переполнены. Люди спят на матрацах прямо на территории госпиталей, ожидая хоть какой-нибудь помощи. Именно поэтому во дворе больницы Аль-Ахли, принявшем на себя удар, погибло столько палестинцев.

В медучреждениях заканчиваются лекарства и средства первой помощи. Ситуация станет хуже, когда подойдут к концу запасы топлива: с 9 октября сектор находится в полной блокаде со стороны Израиля, прекращены поставки воды и электричества. Пока что спасают генераторы. Когда они отключатся, в больницах перестанут работать системы жизнеобеспечения для тяжелых больных, а ведь ежедневно поступают сотни новых пострадавших.

Свыше девяти тысяч жителей Газы больны раком. Единственная действующая онкологическая Больница турецко-палестинской дружбы уже приостановила оказание профильных услуг: химиотерапию, радиологию и диагностику. Когда закончится топливо для единственного в районе генератора, придется закрыть отделение интенсивной терапии.

Офис премьер-министра Израиля **Биньямина Нетаньяху** заявляет, что любые поставки, поступающие в сектор Газа, будут блокироваться, так как есть риск, что они попадут в руки ХАМАС.

### В больницу по заявке

Надо сказать, что трудности с доступом к квалифицированной медицинской помощи были у местных жителей едва ли не всегда. Израиль ввел блокаду сектора, когда в 2006 году на местных





В больницах Газы заканчиваются медикаменты

МОХАММЕД ТАЛЕНГОРА

выборах к власти пришли представители радикального Исламского движения сопротивления, известного как ХАМАС. Главное место в его идеологии отводится уничтожению Израиля, который, по мнению лидеров движения, является препятствием для построения халифата на территории Палестины. В качестве единственного средства борьбы с сионистами ХАМАС рассматривает вооруженный джихад. Сами исламисты считают джихад против Израиля «оборонительным».

Стремясь снизить число атак и обезопасить свою территорию, Израиль 17 лет назад заблокировал границу с Газой, оставив фактически лишь один работающий КПП и жестко фиксируя все перемещения людей и товаров. К блокаде присоединился и Египет, опасавшийся неконтролируемого потока как беженцев, так и боевиков. Сектор Газа оказался полностью отрезан от внешнего мира.

Площадь анклава — всего 365 квадратных километров, почти в три раза меньше, чем площадь Москвы в пределах МКАД. Численность населения (около 2,4 млн человек) и небольшой размер делают эту территорию одной из самых густонаселенных в мире.

Со стороны Египта Газу ограничивает бетонная стена. Есть некоторое количество подземных тоннелей, через которые на протяжении долгого времени шел поток контрабанды, и пункт пропуска «Рафах». Со стороны Израиля установлен разделительный забор

с единственным КПП «Эрез», он же «Бейт-Ханун». На западе простирается Средиземное море.

До нынешнего обострения органы здравоохранения сектора каждый месяц подавали прошение на две тысячи палестинцев, которые нуждаются в квалифицированной помощи за пределами анклава. Для разрешения на выезд нужно доказать, что человек не имеет возможности лечиться на территории Газы, а также что он не террорист, стремящийся совершить преступление в Израиле.

Пациентам приходится собирать огромное количество бумаг: медицинские заключения, запросы от лечащего врача, документы от международных правозащитных организаций и разрешения от служб безопасности Израиля. Все это необходимо подать в Департамент по гражданским делам и ждать. Иногда месяцы.

По данным Палестинской администрации, с 2008 по 2022 год треть всех заявок на получение таких разрешений, то есть более 70 тыс., были отложены или отклонены. Пациенты умирали, не дождавшись ответа.

Журналистка «Аль-Джазиры» **Марьям Хумайд**, проживающая в Газе, столкнулась с этим, когда пыталась помочь своей матери покинуть сектор. После перенесенного COVID-19 состояние пожилой женщины начало ухудшаться, и врачи Газы с их ограниченными ресурсами и ветхой системой здравоохранения оказались бессильны.

После нескольких недель ожидания одна из израильских больниц одобрила заявку на лечение. Но служба безопасности отказалась пропустить женщину через КПП «Эрез» без объяснения причин. Покинуть сектор палестинке удалось через границу с Египтом, после 20 часов ожидания в очереди на КПП. В конце концов, рассказывает Марьям, ее мать добралась до Турции, где осознала, какой может быть жизнь за пределами анклава: «В видеозвонках она выражала сожаление по поводу своих детей, молодых людей, которым придется пережить то, что она назвала “кладбищем” в секторе Газы».

Для жителей Газы, вне зависимости от их политических предпочтений, блокада — это не просто унижение человеческого достоинства, это война против всех палестинцев.

### Повседневные трудности

Жизнь в секторе Газы и для здоровых людей не особо комфортна.

Взять хотя бы воду, которую можно пить — и то лишь условно, — подавалась через водопроводы один-два раза в неделю с территории Израиля. Когда-то водопроводов было три, но в последнее время работал лишь один. Та вода, что добывается на территории анклава из колодцев, для питья непригодна: она слишком грязная и соленая.

До конфликта среднее потребление воды в секторе составляло около 84 литров на человека в сутки, из которых только 27 считались пригодными для

употребления. В настоящее время, по оценкам ВОЗ, этот показатель сократился до трех литров. Норма же — 100: для питья, мытья, приготовления пищи.

Еще у палестинцев есть море. Пить из него, конечно, невозможно. Зато раньше море кормило. До 7 октября палестинские рыбаки могли выходить на своих лодках на промысел, пусть даже всего на несколько километров. Теперь вдоль берега жужжат израильские беспилотники, а в море дежурят патрульные катера, с которых военнослужащие открывают огонь на поражение по любому объекту. Полная военно-морская

достигает 70%) и постоянно растущее население, лишенное перспектив и возможности куда-либо уехать, — все это питательная среда для вербовки будущих экстремистов.

Раньше палестинцы могли рассчитывать на работу вне анклава. Как правило, неквалифицированную и низкооплачиваемую, без надлежащих условий труда и соцзащиты — и по заявке в израильские ведомства. По оценкам Международной организации труда, разрешительная система приводила к эксплуатации выходцев из Газы брокерами и работодателями.

организации Mercy Corps и получивший финансирование в том числе от Google. В этом центре молодые палестинцы могут получить поддержку для своих стартапов, работать над программами и искать инвесторов по всему миру. Сюда также приезжают иностранные эксперты и проводят учебные курсы. Ежедневно приходят учиться около 150 человек. Количество желающих велико: аудитории переполнены, и многим абитуриентам отказывают.

В 2015 году глава Ближневосточного агентства ООН для помощи палестинским беженцам и организации работ



На границе Египта с Газой скапливаются грузовики с гуманитарной помощью

блокада — наказание за то, что ХАМАС запускает с воды воздушные шары со взрывными устройствами в сторону Израиля.

Между тем пустынные земли средиземноморского побережья почти не пригодны для ведения сельского хозяйства, а Израиль вдобавок создал буферную зону, простирающуюся на 300–1500 метров от забора, который отделяет Газу от территории страны. Зона занимает примерно 17% общей площади сектора и не позволяет возделывать более 35% его сельскохозяйственных земель. Для и без того небольшого анклава в 12 км шириной это очень много.

Центральное статистическое бюро Палестины утверждает, что население Газы — одно из самых молодых в мире: половине местных жителей нет и 19 лет. При этом более 80% палестинцев живет в нищете. Низкие доходы, высокая безработица (по информации МВФ, она составляет 45%, а среди молодежи

После начала блокады в 2007 году право на работу на территории Израиля жители сектора фактически потеряли: разрешения выдаются крайне редко. Для того чтобы хоть как-то помочь палестинцам, международные организации наладили их удаленный рекрутинг в иностранные компании. Это шанс для десятков человек на сотни тысяч.

Несмотря на длительные экономические трудности, в Газе по-прежнему можно получить действительно неплохое образование, чему способствуют самые разные международные программы. В 2021 году уровень грамотности среди молодых палестинцев в возрасте от 15 до 19 лет составил 98%.

По данным газеты Times of Israel, сотрудников из сектора приглашали международные IT-компании и компьютерные гиганты, в частности Nvidia. В анклавe функционирует Gaza Sky Geeks — технологический центр, созданный при поддержке американской

(БАПОР) Пьер Кренбюль назвал блокаду сектора одной из причин того, что отчаяние и нищета стали каждодневной реальностью жителей Газы. По его словам, из-за регулярных войн многие палестинцы живут с физической и психологической болью, тысячи на всю жизнь остаются инвалидами, около 73% населения сектора сталкиваются с нехваткой продовольствия, а примерно 80% нуждаются в международной гуманитарной помощи.

Нетрудно понять, почему ХАМАС легко находит сторонников среди молодого и крайне озлобленного населения — хотя именно непримиримый радикализм ХАМАС и стал в определенный период главной причиной блокады анклава.

### Кто дает деньги палестинцам

По данным МВФ, с начала блокады в 2007 году реальный ВВП на душу населения в секторе Газа падал в среднем



на 2,5% в год. Как подчеркивалось в докладе ООН о помощи палестинскому народу в 2022 году, оккупация со стороны Израиля вносит перекося в палестинскую экономику, приводя к деаграризации и деиндустриализации. В документе указано, что разрушение производственной базы усилило и без того значительную зависимость сектора от денег БАПОР.

Газа попала в замкнутый круг: помощь палестинского правительства, международного сообщества и доноров, как правило, ограничивается самыми насущными гуманитарными и реабилитационными потребностями, а на преодоление структурных недостатков и долгосрочные потребности развития остается слишком мало ресурсов. В то же время усилиям по реабилитации и восстановлению экономики сектора препятствуют ограничения на ввоз средств производства и технологий, то есть блокада со стороны Тель-Авива.

Основной донор анклава — Европа: в год ЕС выделял жителям Газы около 25 млн евро. После обострения конфликта Еврокомиссия решила увеличить объем гуманитарной помощи втрое, до 75 млн.

Примечательно, что европейские государства, сами столкнувшиеся с исламистским терроризмом, готовы перечислять немалые суммы в Газу, контролируемую исламистской группировкой. При этом большинство правительств стран Запада после атаки ХАМАС 7 октября формально поддержало Израиль.

Впрочем, полярные мнения относительно конфликта нельзя назвать чем-то неожиданным. Традиция поддерживать угнетенные народы укоренилась в левых политических кругах еще со времен деколонизации и борьбы с апартеидом. При этом американские евреи, что удивительно, также нередко поддерживают Палестину: именно представители движения «Еврейский голос за мир» ворвались 18 октября в вашингтонский Капитолий, требуя прекращения огня между Израилем и ХАМАС.

Но вернемся к деньгам. По подсчетам, на 2023 год финансирование 209 проектов для удовлетворения потребностей 1,6 млн нуждающихся жителей Газы должно было составлять около 502 млн долларов, которые планировалось потратить преимущественно на еду и медикаменты. Спонсоры — пул благотворительных и коммерческих организаций со всего мира, в том числе 78 американских компаний. Например, БАПОР полностью оплачивало Израилю поставки воды и электричества в

сектор, причем по не самым скромным тарифам.

В последние годы ситуация с оказанием гуманитарной помощи ухудшилась. Свой вклад внесли эпидемия COVID-19, боевые действия на Украине, а также предыдущее обострение арабско-израильского конфликта, которое случилось в 2021 году.

Примечательно, что потоки помощи палестинцам разделены. Непосредственно деньги от мирового сообщества поступают по официальным каналам на Западный берег реки Иордан, то есть на палестинскую террито-

**У палестинцев никогда не было ни друзей, ни союзников, ни партнеров. Их неизменно использовали в узких конъюнктурных целях и на Западе, и на Востоке. Наблюдавшему за этим лицемерием Израилю было сложно найти мотивацию и предложить выселенному народу полноценное государство**

рию, контролируемую ФАТХ. В Газу же направляется гуманитарная помощь. А средства для ХАМАС на содержание подконтрольной территории выделяет Катар. В 2020 году помощь сектору со стороны монархии составляла 240 млн долларов, а в 2021-м уже 360 млн.

Кроме того, власти Катара периодически предоставляли ХАМАС миллионы долларов наличными на покупку топлива для электростанции, выплату зарплат госслужащим и оказание помощи десяткам тысяч бедных семей. Сколько из переданных средств пошло на покупку оружия, неизвестно. Но осуществлялись эти трансферты по соглашению с Израилем, даже несмотря на то что официальные отношения между странами отсутствуют.

Другой источник существования ХАМАС — Иран. Причем, как заявлял в 2012 году один из членов руководства ХАМАС **Иззат аль-Решек**, Тегеран является основным спонсором группировки

в секторе Газы. Так как ХАМАС официально признан в США и многих странах ЕС террористической организацией, помощь идет через теневые структуры и определить ее размер крайне затруднительно; по оценкам США она может достигать 100 млн долларов в год.

Восьмого октября 2023 года, уже после атаки на Израиль, госсекретарь США **Энтони Блинкен** заявил, что между Ираном и ХАМАС имеются давние отношения и без многолетней поддержки аятолл палестинских боевиков в нынешнем виде не было бы. Иран, в свою очередь, масштабную помощь ХАМАС отрицает, говоря о гуманитарном характере сотрудничества.

Вносит свой вклад и Турция. Соединенные Штаты не единожды обвиняли **Реджепа Эрдогана** в финансировании военной деятельности ХАМАС, в том числе за счет помощи, направленной через Турецкое агентство сотрудничества и координации. В Турции существует также Фонд защиты прав и свобод человека и гуманитарной помощи (ИНН). Эта консервативная некоммерческая организация на деле, как считают США, выступает в роли одного из главных сборщиков средств для ХАМАС в стране. По мнению американских экспертов, в 2000 году фонд вошел в состав глобальной сети, объединяющей исламские организации, часть из которых минфин США рассматривает как террористические группировки.

В целом и ФАТХ в Палестине, и ХАМАС в Газе за минувшие почти два десятилетия получили от мирового сообщества, Востока и Запада, сотни миллионов или даже миллиарды долларов, при этом жизнь обычных граждан здесь становилась все тяжелее, палестинских бюрократов — сытнее, а экстремисты в конечном счете приобрели и неофитов, и арсеналы. Никому не было дела до того, как и на что уходят выделяемые деньги: большинство стран просто откупалось от многолетней проблемы, другие же вскармливали здесь волков, мечтая натравить их на своего злейшего врага — Израиль.

Говоря откровенно, у палестинцев никогда не было ни друзей, ни союзников, ни партнеров. Их неизменно использовали в узких конъюнктурных целях и на Западе, и на Востоке. Наблюдавшему за этим лицемерием и предательством Израилю было сложно найти мотивацию и предложить выселенному народу полноценное государство. Проще было обнести анклав стеной и ждать, когда о палестинцах все забудут. Либо нового террористического акта ХАМАС. ■

Вячеслав Суриков

# «Анатомия падения»: гендерная сегрегация на рынке труда как повод для сюжета

Обладатель каннской Золотой пальмовой ветви выходит в российский прокат



Жанр фильма «Анатомия падения» — судебная драма

Ф

ильм Жюстин Трие изобилует недомолвками. Как будто режиссеру на стадии монтажа пришлось отказаться от части сцен, ради того чтобы вместить фильм в комфортный для проката двухчасовой хронометраж. Например, зритель вынужден лишь догадываться о том, что за авария произошла в прошлом, в результате которой сын главных героев — семейной пары — остался слепым и кто в ней виноват. Из первой сцены зрителю становится понятно: главная героиня — писательница. Уже во второй половине фильма выяснится, что во Франции она находится вопреки своим предпочтениям, чувствуя себя здесь чужой. Но ее карьере это не мешает. Возможно, здесь особенность современного повествования: связный сюжет не так важен, как эффектные сцены. Сюжет зритель выстраивает по большей части с помощью собственной фантазии. Ему нужно дать только героев и опорные точки. В «Анатомии падения» такой точкой становится

труп мужчины, выпавшего из окна в момент, когда зритель наблюдал за тем, как журналистка интервьюировала его жену, а та с ней флиртвала.

Фильм с трудом поддается жанровому определению. Он начинается как детектив, затем превращается в судебную драму и заканчивается как драма психологическая. Самым подходящим местом для того, чтобы разобрать семейную жизнь двух людей, оказывается суд. Но автору сценария, чтобы начать описывать судебное разбирательство, приходится пожертвовать жизнью одного из супругов. Суд должен выяснить, по какой причине тот погиб. Первой попадает под подозрение жена. Она не просто находилась поблизости во время убийства — у нее еще и больше всего мотивов. И в этот момент создатели фильма наводят зрителя на ложный след. Ему словно подкидывают ожидаемый сюжетный ход: не исключено, что она и в самом деле убийца, и все же истинный преступник тот, кто спровоцировал ее на преступление. Но во всплывающих флешбеках подро-

ностях семейной жизни мы обнаруживаем, что ее муж менее всего похож на преступника. Да, он импульсивен, но этого недостаточно, чтобы его в чем-либо обвинить.

Все время мужчины поглощено заботами о доме и об их сыне, из-за чего он не успевает реализовать себя на писательском поприще. В ответ на его упреки жена предлагает ему более разумно распоряжаться своим временем и все успевать. Но тот чувствует себя обязанным сыну (причина этого, так до конца и не прояснившаяся, скрыта в истории с аварией) и посвящает большую часть своего времени ему. Это заставляет его чувствовать себя и счастливым, и обделенным одновременно. Создателям фильма удастся удерживать интригу до конца, расставляя на каждом повороте сюжета ловушки, в которые зритель легко попадается. Одновременно они предлагают ему выбрать из двух героев: кому из них больше симпатизирует, с кем готов себя отождествить?

В главной женской роли — немецкая актриса Сандра Хюллер. Ее персонаж





Жюстин Трие и Сандра Хиллер на Каннском фестивале

нарочито асексуален. В семейной паре у нее позиция, которую чаще всего занимает мужчина. Поглощена своей писательской карьерой, легко вступает в отношения с другими мужчинами. Успешна. В роли ее мужа (появляется всего в двух сценах) — Сэмюел Тейс, на ранних этапах карьеры безукоризненно вписывавшийся в стереотип героя-любовника. Актер создает образ мужчины в мире матриархата. Он добровольно выбирает домашнее заторничество и заботу о ребенке. Но ни то ни другое не приносит ему удовлетворения. С одной стороны, этот образ — протест против навязывания мужчинам до сих пор не самых привычных им социальных ролей, с другой — в монологах мужчины прорывается голос женщин, запертых в стенах дома и перегруженных домашней работой.

«Анатомия падения» по-своему рассказывает про гендерную сегрегацию на рынке труда — о том же, о чем и тексты Клаудии Голдин, лауреата Нобелевской премии по экономике.

Главному герою не просто не хватает времени написать книгу, он еще и вынужден наблюдать со стороны, как его мечты реализует жена. К тому же она использует придуманный им сюжет. Это еще один повод для конфликтов и взаимных упреков. Домашний труд, не приносящий ни доходов, ни продвижения в социуме, становится проклятием и веским поводом для самоубийства. И все же авторы воздерживаются от того, чтобы объяснить зрителю, что произошло и кто виноват. Недосказанность, двусмысленность, а вместе с ними и возможность вместить в себя противоречащие друг другу смыслы и

есть основные черты «Анатомии падения». Жюстин Трие удалось и решить производственную проблему (в одном интервью она сетовала на то, что в первоначальном виде читка сценария заняла три с половиной часа), и сделать недостаток фильма его художественным достоинством.

«Анатомия падения» — это история семьи, в которой каждый из супругов вынужден идти на жертвы, далеко не всегда для них приемлемые. Оба испытывают сильнейший дискомфорт, у каждого свои поводы для обвинений. В какой-то момент напряжение достигает такой силы, что единственным выходом из него становится смерть одной из конфликтующих сторон. То, что оба героя — писатели, определяет еще один аспект разворачивающегося на экране сюжета. Для обоих жизнь — предпосылка к созданию художественного произведения, что еще больше запутывает ситуацию: когда они скандалят, то и в самом деле выясняют между собой отношения или вместе пишут сцены для своих книг? И это еще одно достижение Жюстин Трие. Она смогла передать в своем фильме многомерность жизни современного человека. Важно не то, что в ней происходит, а то, как это отражается в общественном сознании. Важно не само событие, а его интерпретация. Важен не столько сам человек, сколько его репутация. Парадоксально, что и интерпретация, и репутация, суммируясь друг с другом, могут дать неожиданный эффект. Непредсказуемость жизни — и об этом тоже повествует «Анатомия падения».



Главную роль в «Анатомии падения» сыграла Сандра Хиллер



## «Процесс» в Еврейском музее и центре толерантности



В проекте приняли участие Эрмитаж, Музей имени А. С. Пушкина, Русский музей, Третьяковская галерея и другие музейные и частные собрания

В Еврейском музее и центре толерантности состоялось открытие выставки «Процесс. Франц Кафка и искусство XX века». Экспозиция прослеживает параллели между литературными произведениями Франца Кафки и знаковыми художественными явлениями прошлого столетия.

Архитектурное решение выставки предполагает два маршрута, построенных вокруг повести «Превращение» и романа «Процесс». Оба пути ведут к центру экспозиции, сформирован-

ному как аллюзия на роман «Замок». На выставке представлено более ста работ, среди них произведения Казимира Малевича, Эгона Шиле, Эмиля Нольде, Бориса Иофана, Джорджо де Кирико, Ильи Кабакова и других знаменитых художников XX века, отсылающие к главным темам литературы Франца Кафки: одиночеству и абсурду. Завершает экспозицию пространство, в котором на протяжении работы всей выставки будут проходить перформансы.

ЕВРЕЙСКИЙ МУЗЕЙ И ЦЕНТР ТОЛЕРАНТНОСТИ

## «Между двух миров» в Московском театре эстрады



Спектакль по этой пьесе, поставленный Евгением Вахтанговым в 1922 году в студии «Габима», не сходил со сцены более 40 лет

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД «СТАБИ

25 октября Московский театр эстрады откроется после завершения комплексной реставрации. Первым на обновленной сцене зрители увидят еврейский мистический мюзикл о трагической любви «Между двух миров», показы которого пройдут 25 и 26 октября.

В ходе реставрации Московского государственного театра эстрады, проходившей в течение трех лет, специалисты восстановили историческую планировку и интерьеры: зрительный

зал, фойе с его деревянным паркетом и мраморные лестницы. Сцену оснастили высокотехнологичным световым и звуковым оборудованием. Над сценой отреставрировали красочное панно, созданное в технике темперной живописи и издали напоминающее мозаику. В легендарный Дом на набережной Театр эстрады, созданный в 1954 году, переехал в феврале 1961 года, заняв площадь бывшего клуба ВЦИК. С тех пор капитальный ремонт помещений театра не проводили ни разу.

## «Наташа» на Малой сцене Театра Наций



К премьере будет развернута экспозиция, рассказывающая о том, какой женский тип открывают писатели и драматурги, называя своих героинь Наташами

ПРЕСС-СЛУЖБА ТЕАТРА НАЦИЙ

25–27 октября на Малой сцене Театра Наций состоится премьера спектакля Светланы Земляковой «Наташа» по пьесе московского драматурга Марины Крапивинной. Это история о том, как в жизнь интеллигентной столичной семьи Кирилловых — высокомерной, пассивной и непрактичной — врывается Наташа, витальная молодая провинциалка с тяжелым прошлым.

Помимо явных пересечений с чеховскими «Тремя сестрами» и

лесковской «Леди Макбет Мценского уезда» в «Наташе» много юмора и элементов абсурда, что продиктовало режиссеру Светлане Земляковой балаганную эстетику постановки.

Специально для Театра Наций Крапивина сделала новую редакцию пьесы и дала ей название «Абулия». Этот медицинский термин означает синдром отсутствия воли и описывает всё, что происходит с семьей Кирилловых под натиском Наташи.

## «Музей духовного авангарда» в Центре Вознесенского



Задача проекта — артикулировать духовно-исторический контекст, в котором (и благодаря которому) развивалось христоцентричное искусство середины XX века

ПРЕСС-СЛУЖБА ЦЕНТРА ВОЗНЕСЕНСКОГО

1 ноября Центр Вознесенского открывает проект «Музей духовного авангарда». Религиозные поиски творческой интеллигенции в СССР 1930-х — 50-х гг., посвященные феномену христоцентричного искусства в контексте атеистической политики СССР. Кураторы выставки — религиовед и культуролог Роман Багдасаров, куратор и художник Дмитрий Хворостов. Выставка реконструирует modus vivendi

знаковых фигур, действовавших внутри советской культуры 1930–1950-х, осознавших свою роль в искусстве как христианскую миссию и создавших очаг культурного авангарда, спрятанного под покровом советского официоза. Герои выставки реализовали себя в разных областях культуры, сформировав эмбрион нового христианского искусства, но открытого научной мысли атомного века.

Полосу подготовил Вячеслав Суриков



## «Моня Цацкес — знаменосец» в театре «Маска»



«Шалом» — единственный в России профессиональный еврейский театр и продолжатель традиций, заложенных Алексеем Грановским и Соломоном Михозлсом

20 и 21 октября на сцене театра «Маска» впервые показали постановку Олега Липовецкого «Моня Цацкес — знаменосец» по роману Эфраима Севелы. Показы спектаклей на сцене театра «Маска» станут началом долгосрочного сотрудничества «Шалом» и агентства «Арт-Партнер».

«Моня Цацкес — знаменосец» — флагманская постановка театра «Шалом» по одноименной повести Эфраима Севелы. Главный герой литовский

еврей Моня Цацкес не умел и не хотел воевать, но прошел всю Великую Отечественную. Страшные и трагические дни войны показаны глазами человека, который сохранил, несмотря на чудовищную жестокость того времени, веру, любовь и дружбу. Спектакль Олега Липовецкого создан в жанре, который соединяет в себе площадной театр и сторителлинг и предлагает зрителю быть не просто наблюдателем, но участником спектакля.

## «Двадцать третий» в «Мастерской Петра Фоменко»

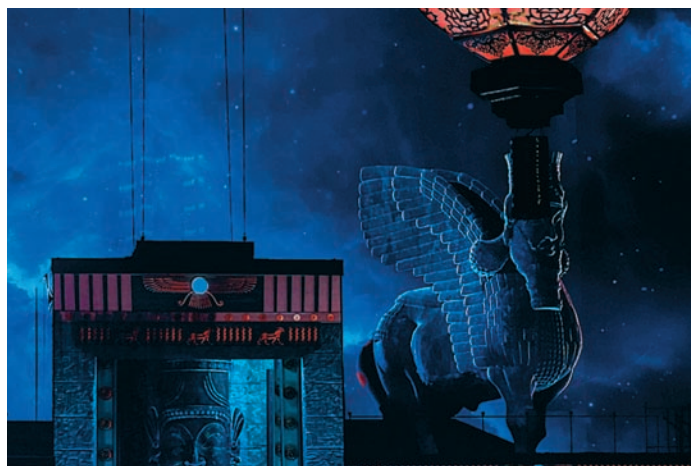


Главный романтик «потерянного поколения» Эрих Мария Ремарк о своих современниках — поколении немцев, зажатых между двумя войнами

8 и 20 ноября в «Мастерской Петра Фоменко» — премьерные показы спектакля Евгения Каменьковича «Двадцать третий» по роману Эриха Марии Ремарка «Черный обелиск». Это история-воспоминание о запоздалой молодости; история человека, который в ситуации расшатанного мира, несмотря ни на что, старается не терять человеческого облика, сомневается и пытается верить. Это история поиска себя и смысла существования.

Юношеский максимализм главного героя окрашивает воспоминания в яркие контрастные цвета. Здесь нет полутонов. Только черный цвет похоронной конторы, болезненно-желтый — клиники для душевнобольных и кричаще-красный — ночного клуба «Красная мельница» (художник-постановщик Александр Боровский). Исчезают мелочи, детали. Остается строгая графика, сохраняющая прошлое в памяти, подобно застывшему дагерротипу.

## «История любви Шахерезады» в «Юбилейном»



Вокальные партии персонажей шоу исполняют Филипп Киркоров, Ани Лорак, Жасмин, Алексей Чумаков, Валерия, Тимур Родригез

С 27 декабря по 7 января в СК «Юбилейный» в Санкт-Петербурге пройдут гастроли ледового представления «История любви Шахерезады». Созданная по мотивам арабских сказок и новелл «Тысячи и одна ночь» история любви персидского царя Шахрияра и сказительницы Шахерезады предстанет перед зрителями в форме красочного музыкально-театрального шоу на льду.

Главными действующими лицами нового года шоу Татьяны Навки

в Санкт-Петербурге станут Камила Валиева и Анна Щербакова. Вместе с олимпийскими чемпионками Пекина на лед выйдут трехкратные чемпионы России, многократные призеры чемпионатов Европы и мира, двукратные серебряные призеры Олимпийских игр Евгения Тарасова и Владимир Морозов, чемпионка России, чемпионка Европы, двукратная чемпионка мира Елизавета Туктамышева и другие спортсмены.

## «Щелкунчик. История, которую ты не знал»



В новой постановке зрители могут самостоятельно перемещаться между этажами и открывать любые двери

9 ноября в Особняке Дашков, 5 в центре Москвы состоится премьера семейного танцевального иммерсивного шоу «Щелкунчик. История, которую ты не знал». Спектакль поставлен по мотивам произведения Эрнста Теодора Амадея Гофмана, которое впервые представит перед зрителями в иммерсивном формате. Гостями волшебного царства смогут стать как взрослые, так

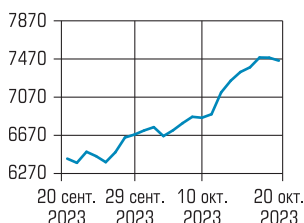
и дети с восьми лет в сопровождении родителей.

Режиссерами проекта выступили Алексей Карпенко и Гарик Рудник — режиссеры и хореографы многочисленных российских и международных проектов на телевидении, в театре, кино и музыкальной индустрии, известные широкой аудитории как ведущие хореографы шоу «Танцы на ТНТ» и наставники проекта «Новые танцы» на ТНТ.

Полосу подготовил Вячеслав Суриков

## АКЦИИ: РОССИЯ

## Акции ЛУКОЙЛа



руб.

Источник: finam.ru

## АКЦИИ «ЛУКОЙЛА» ОБНОВИЛИ ИСТОРИЧЕСКИЙ МАКСИМУМ

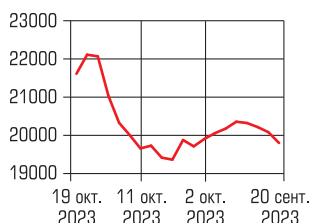
Акции нефтяной компании «ЛУКОЙЛ» на прошлой неделе обновили исторический рекорд на фоне новости о том, что 26 октября совет директоров обсудит вопрос выплаты дивидендов за девять месяцев 2023 года.

На выплату промежуточных и финальных дивидендов «ЛУКОЙЛ», согласно дивидендной политике, направляет не менее 100% скорректированного свободного денежного потока. Получается, он может выплатить промежуточные дивиденды по 570 рублей на акцию, что соответствует доходности примерно в 7%, прогнозируют аналитики Промсвязьбанка. Высокие ожидания рынка связаны с высокими ценами на нефть в рублевом выражении. На этом фоне суммарные дивиденды за год могут превысить 1000 рублей, что дает доходность около 13%.

«Дополнительным фактором привлекательности акций считается ожидаемый выкуп бумаг у нерезидентов с дисконтом. На этом фоне мы верим, что акции «ЛУКОЙЛА» могут подняться к «круглому» уровню в восемь тысяч рублей», — подчеркнули в Промсвязьбанке. Аналитики SberCIB, «ВТБ Инвестиций» и «Финама» назвали акции «ЛУКОЙЛА» фаворитом среди нефтяных компаний на российском рынке. ■

## АКЦИИ: МИР

## Индекс EGX 30



пункты

Источник: investing.com

## ИНВЕСТОРЫ ЕГИПТА ИЩУТ В АКЦИЯХ СПАСЕНИЕ ОТ ИНФЛЯЦИИ

Акции Египта подорожали до рекордных значений, несмотря на геополитическую напряженность на Ближнем Востоке. По динамике в местной валюте местный индекс EGX 30 занимает второе место в этом году среди 92 страновых индексов, в долларовом выражении египетский рынок вырос примерно на 21%. Рост акций обусловлен паническими покупками с целью защититься от очередной девальвации египетского фунта и рекордной инфляции.

С 2022 года Египет трижды девальвировал национальную валюту, в результате чего курс доллара по отношению к египетскому фунту вырос почти на 100%. В сентябре рост потребительских цен в стране превысил ожидания и достиг рекордных за всю историю 38%. Если на конец февраля 2022 года один доллар стоил на рынке форекс 15,66 египетского фунта, то сейчас курс находится около отметки 30,9 фунта за доллар.

Главную роль на фондовом рынке Египта играют местные инвесторы и трейдеры, они чаще всего инвестируют в недвижимость и акции компаний с долларовой выручкой, сообщили эксперты Daman Investments. ■

## СТАВКИ

## Высокодоходные облигации



Источники: БКС, Мосбиржа

## КОЛЛЕКТОР ВЫШЕЛ НА РЫНОК С ОБЛИГАЦИЯМИ ПОД 16%

Коллекторская компания «АйДи Коллект» (бренд ID Collect) на прошлой неделе разместила выпуск трехлетних облигаций объемом 900 млн рублей со ставкой купона 16% годовых, с ежемесячными выплатами и офертой через 12 месяцев. Бумаги доступны только квалифицированным инвесторам. Привлеченные средства компания планирует направить на погашение портфелей задолженности и развитие региональной сети.

По итогам первого полугодия 2023 года компания стала лидером по объему покупки на рынке цессии, выручка выросла на 85% год к году и превысила 2 млрд рублей, чистая прибыль по МСФО увеличилась на 84% и достигла 834 млн. До конца года компания планирует привлечь дополнительно до 2,5 млрд рублей на покупку новых портфелей задолженности.

«АйДи Коллект» занял относительно дешево: недавно Агентство судебного взыскания, компания со схожим бизнесом, зарегистрировало дебютную программу облигаций на 3 млрд рублей. Первое размещение трехлетних бумаг в рамках этой программы объемом 200 млн прошло под 17%. ■

## НЕДВИЖИМОСТЬ

## Соотношение ипотечного платежа к арендному



Источник: ЦИАН

## ИПОТЕКА В МЕГАПОЛИСАХ ПОЧТИ ВДВОЕ ДОРОЖЕ АРЕНДЫ

Средний ежемесячный платеж по ипотеке в городах-миллионниках для однокомнатной квартиры на вторичном рынке жилья в 1,8 раза больше, чем плата за аренду аналогичной квартиры. Год назад ипотека была в полтора раза дороже аренды, согласно исследованию ЦИАН.

Аналитики отметили, что во всех мегаполисах ипотека дороже аренды, причем разрыв растет. В 2022 году средний платеж по ипотеке (37,7 тыс. рублей) был в 1,55 раза больше арендной платы (24,3 тыс.), а в этом году уже в 1,87 раза (48,3 и 25,9 тыс. рублей в месяц соответственно).

«Цифры поменялись; так, при стагнации цен на вторичке заметно подорожала ипотека (более чем на три процентных пункта по сравнению с прошлогодними расчетами) и на 17 процентов выросли ставки аренды», — пояснил руководитель «Циан.Аналитики» Алексей Попов.

Для расчета была взята средняя стоимость однокомнатной квартиры на вторичном рынке и средняя ставка ее аренды по состоянию на октябрь 2023 года. Расчет платежей по ипотеке основан на учете первоначального взноса в размере 20%, среднего срока кредита в 25 лет и ставки в 14,5% годовых. ■



## ВАЛЮТЫ

Курс доллара к шекелю



шекели

Источник: investing.com

## ИЗРАИЛЬСКИЙ ШЕКЕЛЬ ОБВАЛИЛСЯ

Курс израильского шекеля к доллару обрушился до минимума с апреля 2015 года: за неделю израильская валюта потеряла более 3% на фоне эскалации конфликта на Ближнем Востоке. При этом с начала 2023 года шекель уже упал к доллару примерно на 12%, в том числе из-за плана правительства Израиля реформировать судебную систему, что резко сократило приток иностранных инвестиций.

Банк Израиля планирует продать до 30 млрд долларов на открытом рынке для стабилизации курса. На конец августа валютные резервы страны составляли почти 203 млрд долларов. «Банк будет работать на рынке, чтобы смягчить волатильность обменного курса шекеля и обеспечить необходимую для дальнейшего надлежащего функционирования рынков ликвидность», — говорилось в заявлении израильского регулятора.

«Мы ожидаем, что шекель скорее всего продолжит снижаться из-за текущей неопределенности, даже если темпы потенциального обесценивания будут ограничены Банком Израиля», — предупредили стратеги Citigroup Луис Коста и Бхумика Гупта. ■

## ТОВАРЫ

Фьючерс на золото



долл. за унцию

Источник: investing.com

## ИНВЕСТОРЫ СТРАХУЮТСЯ ЗОЛОТОМ ОТ РИСКОВ НА БЛИЖНЕМ ВОСТОКЕ

На фоне конфликта на Ближнем Востоке цена декабрьского контракта на золото выросла почти на 100 долларов. В цене заложена премия за геополитический риск, технический импульс после прорыва выше ключевых уровней, а также за риск стагнации в мировой экономике из-за высоких цен на нефть.

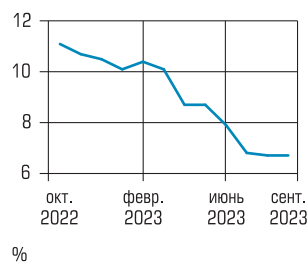
«Это происходит на фоне высокого спроса на физическом рынке, как со стороны центральных банков, так и со стороны потребителей золота в Индии и Китае», — отметили эксперты ANZ Banking Group. Рост спроса на защитные активы остается главным катализатором цен на золото, подтвердил рыночный стратег IG Йип Джун Ронг. По его словам, риск дальнейшей эскалации конфликта может оказать поддержку ценам на золото, спрос на которое растет во время политической и финансовой неопределенности.

Котируются желтого металла также получили импульс для роста, после того как экономика Китая, крупного покупателя золота, выросла в третьем квартале выше ожиданий экономистов.

В Commerzbank прогнозируют цену на золото на уровне 1900 долларов за унцию на конец декабря 2023 года и 2100 долларов за унцию на конец 2024 года. ■

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Инфляция в Великобритании



%

Источник: tradingeconomics.com

## ИНФЛЯЦИЯ В ВЕЛИКОБРИТАНИИ НЕ СНИЖАЕТСЯ

Инфляция в Великобритании в сентябре осталась на уровне 6,7% в годовом выражении. В августе был зафиксирован такой же уровень. Это оказалось хуже ожиданий: консенсус-прогноз аналитиков предсказывал замедление годовой инфляции до 6,6% в сентябре. При этом целевой показатель инфляции Банка Англии составляет 2%.

Годовая инфляция составила 6,8% в июле, 7,9% в июне и 8,7% в апреле и мае, однако в сентябре тренд на снижение показателя прервался. Рекорд индекс потребительских цен Великобритании установил в октябре 2022 года, когда достиг отметки 11,1% впервые с тех пор, как в январе 1997-го начали ежемесячно измерять годовую инфляцию по действующей методологии.

Рост цен на продукты питания замедлился в сентябре до 12,2% против 13,6% в августе, однако этот дезинфляционный эффект был компенсирован ростом цен на топливо.

Банк Англии агрессивно ужесточает свою денежно-кредитную политику с 16 декабря 2021 года после рекордно низкого уровня процентной ставки — 0,1%. Его текущая базовая ставка составляет 5,25% — это максимум за 15 лет. ■

## ЦИФРА НЕДЕЛИ

# 4,8

трлн рублей

дивидендов заплатят российские компании в 2024 году.

За 2024 год российские компании выплатят дивиденды на общую сумму 4,8 трлн рублей, что на 85% выше прогноза на 2023 год — 2,6 трлн, считают аналитики Газпромбанка Андрей Полищук и Жонибек Исомиддинов.

«Это произойдет главным образом за счет увеличения прибылей экспортеров на фоне подешевевшего рубля и возобновления выплат металлургами», — указали аналитики.

В Газпромбанке ожидают, что дивидендные выплаты поддержат рынок акций, так как большая часть этих средств будет реинвестирована. По их прогнозу, в следующем году обратно в рынок вернутся дивиденды на сумму 1,6 трлн рублей, на 700 млрд больше, чем в 2023-м.

Лидером по общему объему дивидендов в следующем году снова станет нефтегазовый сектор, который может выплатить акционерам почти 3 трлн рублей против 1,7 трлн в текущем году. Драйверами роста могут стать рост цен на нефть, ослабление российской валюты, а также выплата «Газпромом» дивидендов по итогам 2023 года. В текущем году компания не делилась прибылью с акционерами и выплатила промежуточные дивиденды только за первую половину 2022 года. ■

## Инфляция взобралась на уровень 10–12% годовых

### Кредитный рынок охладить не удается

### Кадровый дефицит в обрабатывающей промышленности обостряется

Судя по оперативным данным, в сентябре российская экономика получила новый импульс роста. Продолжается активное расширение корпоративного и розничного кредитования, которое дополнительно разогревает внутренний спрос. ЦБ констатирует, что произошло дальнейшее усиление роста устойчивых компонентов ценовой динамики и потребительских цен в целом. Аккуратные расчеты фактической актуальной потребительской инфляции, произведенные **Владимиром Бессоновым** из института «Центр развития» НИУ ВШЭ, свидетельствуют о том, что истинные темпы роста цен сейчас находятся в диапазоне 10–12% годовых, а не 6,4%, как указывают в традиционной метрике «к соответствующему периоду прошлого года» МЭР и ЦБ.

Кривая доходности ОФЗ приняла необычный вид: она инвертирована на значительном интервале сроков обращения (за исключением самых коротких). Это означает, что рыночные игроки ожидают дальнейшего повышения ключевой ставки, которое может последовать уже на ближайшем плановом заседании совета директоров

регулятора по ставке 27 октября. «Бычий» настрой рынка подтвердил и аукцион по размещению ОФЗ 18 октября, по итогам которого Минфин был вынужден зафиксировать средневзвешенную доходность в размере 12,34% годовых, что на 51 базовый пункт выше результата размещения месячной давности.

В сентябре банки сохранили значительную кредитную активность: новых корпоративных кредитов предоставлено на сумму 1,4 трлн рублей, на 1,7% больше, чем в августе. Около 15% прироста пришлось на проектное финансирование строительства жилья. Кроме того, банковскими займами профинансированы отдельные крупные сделки по покупке бизнеса у иностранных компаний, уходящих с российского рынка.

Росли только кредиты в рублях (+1483 млрд рублей, +2,6%). Валютные кредиты незначительно снизились (–82 млрд рублей в рублевом эквиваленте, –0,9 млрд долларов), в том числе из-за продолжающихся конвертаций кредитов из «токсичных» валют в рубли.

По предварительным данным ЦБ, ипотека в сентябре

снова побил рекорд. Прирост портфеля за месяц составил 4,2% (+3,7% в августе), выдано новых кредитов на 955 млрд рублей, на 12% больше, чем в августе. Ажиотаж связан со стремлением людей взять ипотеку до повышения первоначального взноса по льготным программам, а также с опасением дальнейшего роста цен на квартиры на фоне ослабления курса рубля. Кроме того, банки стремились успеть выдать кредиты до ужесточения макроprudенциального регулирования с 1 октября, которое предусматривает запретительные макронадбавки по наиболее рискованным кредитам.

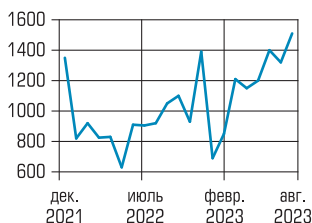
Прирост средств населения в банках в сентябре незначительно ускорился по сравнению с августом — до 1,0% с 0,8%. Росли только остатки в рублях: +488 млрд рублей, +1,3%, — при этом продолжился переток средств с текущих счетов на срочные вклады, которые увеличились за месяц на 959 млрд рублей. Привлекательность срочных вкладов сохранялась из-за роста ставок (до 10,19% в конце сентября против 9,66% в конце августа) после очередного раунда повышения ключевой

ставки. Средства населения в валюте продолжали снижаться — на 0,9 млрд долларов: это могло быть вызвано стремлением конвертировать валюту в рубли по высокому курсу.

Оценки изменения инвестиционной активности в третьем квартале по сравнению со вторым кварталом 2023 года снизились, при этом ее уровень соответствовал значениям 2021 года, следует из октябрьского материала ЦБ «Мониторинг предприятий» по результатам регулярного опроса более 14 тыс. предприятий ключевых видов экономической деятельности. Замедление инвестиционной активности отмечалось предприятиями впервые с момента последовательного роста, начавшегося в третьем квартале 2022 года. При этом в период с четвертого квартала 2022-го по первый квартал 2023 года инвестиционная активность расширялась наиболее заметно. В ряде отраслей — в обрабатывающих производствах и электроэнергетике — инвестиционная активность фиксируется на максимумах с 2017 года.

По оценкам предприятий, в третьем квартале 2023 года проблема нехватки персонала усилилась по сравнению с предыдущим кварталом как в целом по экономике, так и во всех основных отраслях. Наиболее остро дефицит кадров продолжали испытывать предприятия обрабатывающих производств.

Кредитование МСП в августе 2023 года вышло на рекордный уровень



объем предоставленных за месяц кредитов, млрд руб.

Источник: Банк России

Отраслевая структура кредитов МСП, выданных в августе 2023 года



Источник: Банк России

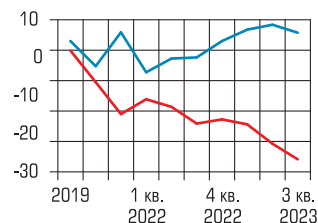
Значительное увеличение инфляции и ключевой ставки уже заложено в доходности ОФЗ



15 сент. 18 окт.

Источник: Банк России по данным АО «Московская биржа»

Инвестиционная активность чуть снизилась на фоне резкого обострения проблемы кадров



баланс ответов, пунктов

Инвестиционная активность  
Обеспеченность работниками

Источники: Мониторинг предприятий, № 10, октябрь 2023, Банк России