РУССКИЙ БИЗНЕС
Хакеры освоились на маркетплейсах

РУССКИЙ БИЗНЕС
Интервью с президентом Российского союза химиков Виктором Ивановым

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС
Как примирить ТЭК и климат?

Эксперт

общенациональный деловой журнал с 1995 года

ISSN 1812-1896

16–22 ОКТЯБРЯ 2023 № 42 (1316)

WWW.EXPERT.RU

ПОДПИСНЫЕ ИНДЕКСЫ: П6238, П6239, 72550, 48332

ВЕТХОЗАВЕТНЫЙ МРАК

стр. 11

Есть ли решение палестино-израильского конфликта

НИЧЕГО ЛИЧНОГО, ТОЛЬКО БИЗНЕС

Читайте специальные доклады в журналах «Эксперт»

35
КУДА ИНВЕСТИРУЕТ РОССИЙСКИЙ УГЛЕПРОМ

Российский углепром, несмотря на санкции и европейское эмбарго, в прошлом году смог быстро «пересобраться». Компании нашли новые рынки сбыта, выстроили логистические схемы и неплохо заработали.

44
КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ

На рынке кибербезопасности произошел тектонический сдвиг.

58

Изменят ли НОЦ ситуацию с развитием хайтек-отраслей и дефицитом квалифицированных специалистов в регионах.

50

Чтобы инвестировать в свое профессиональное будущее, современные топ-менеджеры и собственники бизнеса получают дополнительное образование.

55

Запуск цифрового рубля произойдет в скором времени. С его помощью регулятор сократит влияние коммерческих банков и получит контроль над транзакциями.

38
ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ И ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ

В связи с новыми вызовами, страна стремится нарастить импортозамещение, в том числе путем создания и поддержки производств на таких инвестиционных площадках, как индустриальные парки.

РЕЙТИНГ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АПК

Проект призван выявить реальные изменения в секторе и основные тренды, проанализировать движение оборотов и прибыли компаний, изменения в таблице лидеров, выявить основные точки роста.

40

РЕКЛАМА

ПОДПИСКА: EXPERT.RU/SUBSCRIBE/ **ПО E-MAIL:** PODPISKA@EXPERT.RU

ПО ТЕЛ.: 8 (800) 200-80-10 или 8 (495) 789-44-67

ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЭКСПЕРТ». 123007, Г. МОСКВА, ВН. ТЕР. Г. МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ОКРУГ ХОРОШЕВСКИЙ, УЛ. 5-Я МАГИСТРАЛЬНАЯ, Д. 20, ЭТАЖ/ПОМЕЩ. 1/I, КОМ./ОФИС 1/А9Т. ОГРН 1217700159951

Содержание

ОБЛОЖКА: КОНСТАНТИН РОМАНОВ; ФОТО: ТАСС

ПОВЕСТКА ДНЯ 4

разное

США БЛИЗКИ К ФИНАЛУ 9

ТЕМА НЕДЕЛИ

редакционная статья 11

ШАНС НА БУДУЩЕЕ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА

АСИММЕТРИЧНЫЙ УДАР ПО ИЗРАИЛЮ 13
Двухмерный порядок шахматных фигур, хитро расставленных на ближневосточной доске, сметен жестоким ударом палестинских террористов. Это взорвало регион и может стать триггером для большой войны, но вряд ли принесет мир и разрешение палестино-израильского конфликта

РУССКИЙ БИЗНЕС

ХАКЕРЫ ВЫСТАВЛЯЮТ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ ЛОВУШКИ 22
Продавцы Wildberries и Ozon жалуются на массовые взломы их личных кабинетов неизвестными хакерами. Бизнесмены теряют миллионы рублей, но сделать ничего не могут

«С НАШИМИ РОБОСИСТЕМАМИ МИР ТАКИМ, КАК РАНЬШЕ, УЖЕ НЕ БУДЕТ» 26
Компания «Технорэд» нашла способ сделать промышленных роботов доступными для средних и малых предприятий и организовала серийный выпуск универсальных робосистем

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ УСКОРЯЕТ ПРОИЗВОДСТВО ЛЕКАРСТВ 31
Компания «Герофарм» начала разработку лекарств с помощью искусственного интеллекта. Это позволит снизить затраты на создание препаратов на десятки процентов

КОГДА ДУСТ НЕ ПАХНЕТ 32
Глава Российского союза химиков Виктор Иванов — о прошлом и будущем российской химической промышленности

«ПСК ФАРМА» УВЕДЕТ РОССИЙСКИЙ РЫНОК В СВОЮ ОБОЛОЧКУ 40
Один из крупнейших игроков российского фармацевтического рынка, «ПСК Фарма», инвестирует в импортозамещающее производство желатиновых оболочек для лекарств. Главный расчет сейчас на правило «второй лишний»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

НЕФТЕГАЗ ПОМОЖЕТ КЛИМАТУ 42
Соотношение между возобновляемыми и невозобновляемыми источниками энергии в энергобалансе должно определяться рынком в конкуренции между обезуглероженными ископаемыми топливами и ВИЭ

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

ЛЬГОТЫ ПРИКРУТЯТ 46
Минфин предлагает ужесточить критерии получения ряда налоговых льгот для бизнеса, в том числе для дальневосточных и арктических территорий опережающего развития, Крыма и СПИКов

ШТРАФ ЗА ДОМОВИТОСТЬ 50
Гендерное неравенство имеет более глубокие институциональные и культурные корни, нежели шовинизм мужчин-работодателей. Оно диктуется различиями в социальных ролях мужчин и женщин в семье и обществе, показали работы нобелевского лауреата по экономике Клаудии Голдин

НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ

КУДА ИДУТ РОБОТЫ 54
На базе разработок МГУ будет создано первое в России коммерческое производство шагающих робособак. О том, как делают железных «друзей человека», — в интервью с инженером Антоном Рогачевым

ОБЩЕСТВО

ЭКОЛОГИЯ ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА 58
Экология стала основой мировой дипломатии и конкуренции. Западные страны предлагают весьма противоречивый, но уже во многом внедренный на уровне международных институтов концепт борьбы с изменением климата. Российские эксперты и экологи предлагают противопоставить этому российскую экологическую концепцию, закрепленную в Стратегии экологической безопасности

КУЛЬТУРА

ВЕНКО АНДОНОВСКИЙ: «МЫ УИК-ЭНД-ПИСАТЕЛИ» 60
Македонский писатель — о том, когда он успевает писать, какими тиражами расходятся его книги, почему он до сих пор пишет от руки и о своем первом литературном опыте

5 ноября в особняке «Дашков, 5» состоятся показы первого в мире иммерсивного танцевального спектакля с участием детей «Девочка со спичками. В Театре на Таганке — премьера спектакля «Фигаро» по мотивам пьесы «Безумный день, или Женитьба Фигаро» Пьера Бомарше. В России в 23-й раз пройдет международный музыкальный фестиваль ArsLonga. В «Современнике» — премьера спектакля Сергея Тонышева «Чагин», поставленного по роману Евгения Водолазкина 64

ИНДИКАТОРЫ 66

EXPERTPODCAST
ЭКСПЕРТПОДКАСТ
ЭКОНОМИКА
ПОЛИТИКА
ТЕХНОЛОГИИ
КУЛЬТУРА

НОВЫЙ ФОРМАТ:
подкаст журнала «Эксперт» *каждую неделю.*
На 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.

DPA/PICTURE-ALLIANCE

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 ФЕОКТИСТОВ/ТАСС

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

ЛЮДИ НОМЕРА

ОЛЕГ СЕРДЕЧНИКОВ

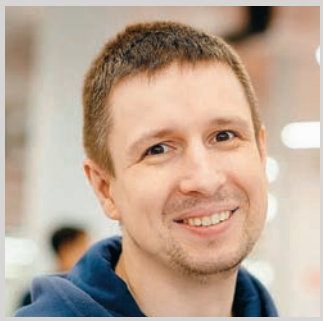
ВИКТОР ИВАНОВ
«Что нам нужно, чтобы делать самим? Берем лист бумаги и пишем… Есть технология? Мы говорим: нет. Есть оборудование? Мы говорим: нет. Что для этого надо? Пять лет, чтобы разработать технологию, подключив Академию наук, и так далее и так далее… А продукт нужен сегодня!»

32

ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ «ТЕХНОРЭД»

АРТЕМ ЛУКИН
«Я хочу, чтобы наша компания к 2030 году вышла на IPO и чтобы Россия была не технологически отсталой державой, у которой степень роботизации предприятий колеблется в пределах одного процента, а обладала технологическим суверенитетом, находилась в числе лидеров».

26



АНТОН РОГАЧЕВ
«Совершенства не бывает, есть только прикладной результат. Если робот выполняет свою задачу и делает это лучше и эффективнее человека, то он имеет право на существование. Пока шагающие машины накапливают потенциал для реального применения».

54

ПРОГНОЗЫ НОМЕРА

На ВИЭ приходится почти 40% глобальных инвестиций в чистую энергетику — График 3

Источник: IEA

В 2023 году глобальные инвестиции только в добычу ископаемых топлив вырастут на 7% и превысят 500 млрд долларов. Инвестиции компаний Big Oil в ВИЭ при этом составляют только 5% от инвестиций в невозобновляемые источники энергии.

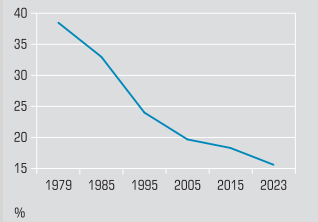
42

EPA/MOHAMMED SABER

Древнее противостояние на Ближнем Востоке может прекратиться лишь с созданием палестинского государства. Это не только вопрос справедливости — это шанс на мирное будущее израильского народа.

13

Гендерный разрыв в оплате труда в США за последние 45 лет сократился в 2,5 раза — График 2



Источник: US Bureau of Labor Statistics

Исследования подтвердили, что материнство на сегодня является главной причиной гендерного неравенства в оплате труда. Снижение неустойки за материнство постепенно происходит в тех секторах, где изменения форм организации производства и оплаты труда нацелены на повышение гибкости рабочих мест.

50

ГЛАВНОЕ В АУДИОВЕРСИИ ЖУРНАЛА «ЭКСПЕРТ»

Слушайте на сайте expert.ru

- Самые интересные материалы в удобном формате
- Без скачивания, рекламы и регистрации
- Слушайте и занимайтесь своими делами

Доступна на платформах Apple Podcasts и «Яндекс.Музыка»

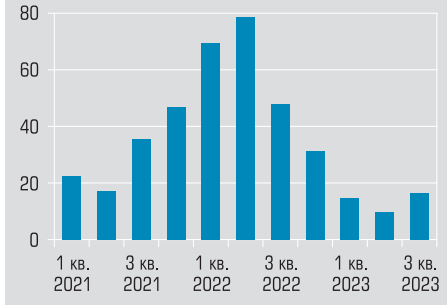
РЕКЛАМА. АНО «ТВОРЧЕСКИЙ КОЛЛЕКТИВ ЭКСПЕРТ» 127055, Г. МОСКВА, УГЛОВОЙ ПЕР., Д. 2, ОФИС 1011. ОГРН 1157700018288

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

ГЛАВНАЯ НОВОСТЬ

Репатриация валюты поддержит рубль, но не сильно

Профицит счета текущих операций восстанавливается, хотя все еще несопоставим с пиками 2022 года — График 1



Источник: ЦБ РФ

Обязательная продажа валютной выручки опустила доллар и юань с психологических высот — График 2

Источник: investing.com

Причина девальвации все же была не в «плохом» соотношении экспорта и импорта, а в проблемах с притоком валюты в страну. Так, в последние месяцы профицит счета текущих операций вырос почти вдвое: в третьем квартале 2023 года он достиг 16,6 млрд долларов против 9,6 млрд кварталом ранее (см. график 1), а за девять месяцев 2023 года составил 40,9 млрд.

Более того, из месяца в месяц растет стоимостной объем нашего экспорта: в сентябре 38,2 млрд долларов против 36,4 млрд в августе и 31,5 млрд в июле. «Главным фактором стало повышение мировых цен на нефть в сентябре до рекордных значений с начала года и сокращение ценового дисконта российской экспортной нефти до минимума с вступления в силу потолка цен. По данным Минфина России, средняя цена нефти Urals в сентябре превысила 83 доллара за баррель. Объемы импорта товаров относительно стабильны и держатся около отметки 25 миллиардов долларов в месяц», — рассказывает **Ольга Беленькая**, руководитель отдела макроэкономического анализа ФГ «Финам».

Банк России практически в каждом своем аналитическом отчете указывает, что все проблемы рубля связаны с торговым балансом. Но последний прекратил падать, чего нельзя сказать про российский рубль.

На самом деле проблема рубля кроется в дефиците валюты на внутреннем рынке, о чем «Эксперт» писал еще в августе (см. «Кто подставил и спас рубль», № 34 за этот год). Действительно, экспорт товаров стабилен: он вырос на 2,2 млрд долларов с первого по третий квартал 2023 года. Сейчас он составляет 106,1 млрд долларов. При этом экономист **Дмитрий Полевой** указывает, что соотношение продаж валюты экспортерами и валютной части экспорта упало с 55–75% во втором полугодии 2022 года примерно до 35–45% в 2023-м.

Почему так получается, ведь ЦБ говорит, что продается более 80% валютной выручки? Все так, но есть несколько нюансов. Во-первых, дедолларизация и перевод части расчетов на рубли или на дружественные валюты и даже на бартерные схемы. Во-вторых, продажи в долг: есть дебиторская задолженность, а самой валютной выручки нет. В-третьих, многочисленные технические сложности с конвертацией локальных валют, платежами и переводами. В-четвертых, часть валюты остается за границей для импорта.

Тот факт, что проблема кроется в поступлениях валюты, подтверждает и новый указ об обязательной продаже выручки в иностранной валюте, который 11 октября подписал **Владимир Путин**. По новым правилам 43 группы компаний топливно-энергетического комплекса, металлургии, химической и лесной промышленности, а также зернового хозяйства должны будут в течение следующих шести месяцев репатриировать валютную выручку. Окончательный список компаний не разглашается. Более того, компании будут сдавать в Росфинмониторинг индикативные планы покупки и продажи валюты на внутреннем рынке.

Напомним, что 28 февраля 2022 года Минфин обязал экспортеров продавать 80% валютной выручки. Позже, в мае, когда курс стабилизировался, требование об обязательной продаже валютной выручки экспортеров было изменено: экспортеров обязали продавать лишь 50%, а в июле репатриация стала необязательной. Ограничения отменили, чтобы справиться с проблемой колоссального переукрепления рубля, которая сформировалась у нас в середине прошлого года (см. «Капитальный контроль понарошку», «Эксперт» № 13 за этот год). И вот теперь ситуация развернулась на 180 градусов: рубль добрался до психологически важной отметки 100 рублей за доллар, и его пора спасать. Девальвация разгоняет рост цен, справиться с которым ЦБ не в состоянии: повышение ставки слабо влияет на «импортируемую» инфляцию.

Новый указ улучшит предложение валюты на рынке. Валютные торги на Мосбирже утром в четверг 12 октября после выхода новости об указе открылись трехпроцентным гэпом вниз по паре доллар/рубль расчетами «завтра». Но дальше рубль пока не укрепляется: видимо, игроки на валютном рынке понимают, что в новой реальности даже обязательная продажа валютной выручки хотя и поддержит рубль, но не сильно. ■

«Русатом Хэлскеа» утроит производство радиопрепаратов

В Обнинске уже в следующем году появится крупнейший в Европе завод по производству радиофармпрепаратов (РФП) стоимостью 12 млрд рублей и мощностью 89 тыс. кюри в соответствии со специальным инвестиционным контрактом (СПИК), который подписали на форуме «Биотехмед-2023» АО «Русатом Хэлскеа» госкорпорации «Росатом», Минпромторг России, правительство Калужской области и администрация Обнинска. «Русатом Хэлскеа» будет выпускать там 25 новых наименований РФП, увеличив таким образом свой портфель втрое с нынешних 11.

Возможность заключить СПИК единственный в стране производитель изотопов и РФП «Русатом Хэлскеа» получил в 2021 году, когда правительство расширило перечень технологий, для производства которых компании могут заключить такой контракт. Он предполагает налоговые льготы, неизменные ставки налогов на все время действия (от 15 до 20 лет), а также преференции при проведении госзакупок и аренде земельных участков. Со своей стороны, «Русатом Хэлскеа» обязался организовать в Обнинске выпуск широкой номенклатуры РФП и активных фармацевтических субстанций, включая наиболее востре- ▼

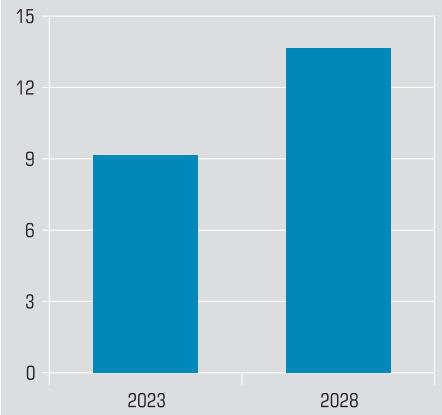
ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

коротко

▶ бованные продукты на основе изотопов йода-131, самария-153, молибдена-99. Завод также представит перспективные активные радиофармацевтические субстанции и РФП на основе лютеция-177, актиния-225, радия-223 и других изотопов. Ими будут лечить широкий перечень онкологических заболеваний.

Новое предприятие заработает в 2025 году и укрепит положение «Русатома Хэлскеа» на внутреннем и международном рынках, хотя оно, впрочем, и без того неплохое. До марта 2022 года «Русатом Хэлскеа» занимал 95% российского рынка РФП, а с уходом венгерских, французских и польских производителей занял 100%. Кроме того, компания продает изотопы и РФП в 50 стран, занимая пятое место среди основных их экспортеров. «Пока строится завод, мы ведем клинические и доклинические исследования ряда инновационных РФП, которых пока вообще нет в мире, — рассказал "Эксперту" генеральный директор компании **Игорь Обрубов**. — При этом наше преимущество на внешнем рынке будет состоять в наличии своего сырья. Изотопы мы станем выпускать на новом предприятии, но уже не в лабораторных масштабах, а серийно, что снизит их себестоимость, как и условия СПИК». Инновационность препаратов заключается в особой частоте, позволяющей радиоволне воздействовать целевым образом на больные клетки, минимизируя ущерб здоровым.

Объем мирового рынка радиоизотопов ядерной медицины



Источник: Mordor Intellegence

В России компания продает РФП в основном через госзакупки для 170 государственных клиник и центров радиотерапии. Плюс сам дивизион «Русатома Хэлскеа» объединяет 16 предприятий и институтов в области ядерной медицины. Предприятия в контуре «Русатома Хэлскеа» занимаются производством и поставкой изотопной продукции, выпуском медицинского оборудования, а также строят центры ядерной медицины в нескольких регионах России. В настоящее время это новые центры в Липецке, Уфе и Иркутске, где тоже будут широко применять РФП. ■

Лучше рынка

LKOH +30,55%

Акции нефтяной компании «ЛУКойл» за последние три месяца подорожали на 30,55%, до 7178 рубля за бумагу, тогда как индекс Мосбиржи за это время прибавил лишь 10,24%, добравшись до отметки 3181,11 пункта.

А в ходе торгов предыдущей недели бумаги нефтяного гиганта поднялись до уровней начала февраля прошлого года без фундаментальных факторов. Считается, что рост может быть связан со слухами об одобрении обратного выкупа акций компании у нерезидентов. В конце августа вице-премьер **Александр Новак** подтвердил, что представители нефтяной компании обращались к властям с просьбой провести такую сделку.

«ЛУКойл» тоже остается потенциальной дивидендной историей. Уверенность акционеров в вероятности выплат поддерживают высокие цены на нефть на мировом рынке на фоне сокращения мировой добычи. Аналитики Промсвязьбанка ожидают, что дивиденды за год могут превысить 1000 рублей на акцию. Благоприятен для экспортера и слабый курс рубля, что повышает объемы рублевых доходов при конвертации валютной выручки. ■

Динамика акций «ЛУКойла»

Источник: finam.ru

Агропром: Подмосковье резко нарастило молочные мощности

КРИСТИНА БРАЖНИКОВА/ТАСС

Молочные реки потекут в Московской области

Две гигантские молочно-товарные фермы открылись под Москвой. В городском округе Ступино стартовал животноводческий комплекс (ЖК) компании «Эконива» стоимостью свыше 4 млрд рублей. ЖК рассчитан на 8650 голов КРС, его мощность — 34 тыс. тонн сырого молока в год. А в Волоколамске запущена первая очередь проекта, который реализует ООО «Тиэйч-Рус Милк Фуд», подразделение вьетнамской TH Group, общей стоимостью 6,8 млрд рублей. Ферма рассчитана на 6 тыс. фуражных коров и объем производства около 66 тыс. тонн в год. Совокупные мощности двух новых хозяйств составят 13% выпуска сырого молока в Московской области. ■

Нефтехимия: сырье для ПЭТ-бутылок и моторных топлив

Компания «Танеко» (дочернее предприятие «Татнефти») построит в Нижнекамске завод по производству терефталевой кислоты и биокомпонентов моторных топлив. Инвестиции в проект превысят 91 млрд рублей. Терефталевая кислота служит сырьем для производства ПЭТФ — полиэтилентерефталата, из которого, в свою очередь, изготавливают ПЭТ-тару. Сырье необходимо для загрузки завода «Экопэт» в Калининградской области — крупнейшего в мире производителя ПЭТФ мощностью 220 тыс. тонн в год, который «Татнефть» приобрела в 2021 году за 6,5 млрд рублей. Новый завод рассчитан на выпуск 600 тыс. тонн терефталевой кислоты в год. ■

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

Логистика: Казахстан стучит по дереву

Российские деревообрабатывающие предприятия бьют тревогу: Казахстан заблокировал транзитные перевозки плитной продукции (древесно-стружечной плиты, древесно-волокнистой плиты, многослойной древесно-волокнистой плиты и проч.) через свою территорию. Доставка через Казахстан таких российских товаров является важным звеном экспортных поставок. В публичном заявлении Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР) говорится, что до 40% экспорта российских древесных плит идет через территорию этой страны. Но с первых чисел сентября Казахстанские железные дороги (КазЖд) остановили их транзит на юг. Так, один из крупнейших российских производителей древесных плит группа «Свеза» не может получить разрешительную документацию на перевозку около 70 вагонов своей продукции. Череповецкий фанерно-мебельный комбинат сообщает, что не может вывезти 40 вагонов. На остановку грузов жалуются также компания «Плитный мир» (Республика Коми) и другие предприятия.

Представители КазЖд не ответили на запрос «Эксперта» о причинах остановки транзита российских древесных плит. Но участники рынка единодушно связывают этот инцидент со стремлением Казахстана угодить недружественным России странам. В августе нынешнего года Еврокомиссия инициировала специальное расследование об импорте в Европу древесины из Казахстана и Киргизии с подачи польских и прибалтийских производителей древесных плит и фанеры. Они возмутились тем, что после наложения санкций на поставку древесных изделий из России поставки такой продукции из Казахстана и Киргизии в ЕС резко выросли. По данным Евростата, в мае прошлого года объемы импорта в ЕС российской древесины и изделий из нее составляли не больше 1 млн евро в месяц, а к концу прошлого года этот показатель превысил 10 млн евро. Поляки и прибалты заявляют, что среднеазиатские древесные плиты и фанера на самом деле являются российскими и таким образом обходятся санкции.

Чиновники ЕС, без сомнения, донесли эти претензии до руководства Казахстана, заигрывающего с ЕС. В последнее время руководство страны ведет плотные переговоры с главами европейских стран. Президент Казахстана **Касым-Жомарт Токаев** в сентябре встречался с канцлером Германии **Олафом Шольцем**. А в октябре в Астане состоялись переговоры с президентом Европейского совета **Шарлем Мишелем**, и в ходе этих встреч казахстанское руководство заявляло о поддержке санкций ЕС против России. Так что демарш с блокировкой древесных грузов можно рассматривать как реверанс в сторону антироссийской коалиции.

TASS

Транспортный коридор через Казахстан важен российским деревообработчикам

Российские деревообрабатывающие предприятия заявляют, что транспортный коридор через Казахстан им важен и что продукция через эту страну поставляется в государства Средней Азии и в Китай. В АМДПР даже утверждают, что из-за транспортной блокады российские заводы встанут. Но не стоит драматизировать: логистические цепочки через Казахстан важны, но у них есть альтернатива. В частности, широко обсуждается развитие Южного транспортного коридора в обход Казахстана из Астрахани через Каспийское море и далее в сторону Китая через Туркменистан, Узбекистан и Киргизию.

Не подтверждаются и сообщения о том, что в Казахстане блокируется транзит других товаров, хотя трудности есть. «Информация поступает противоречивая, — говорит **Владимир Иевлев**, соучредитель Сервисной логистической компании. — В целом грузы проходят без проблем. Но некоторые перевозчики жалуются на трудности, возникающие на границе с товарами определенных позиций. Перечень этих товаров указан в специальном письме министерства индустрии и инфраструктурного развития Казахстана, и в нем содержатся прежде всего подпавшие под санкции электроника и оборудование. При доставке данных товаров могут возникнуть задержки при оформлении транзита, а могут назначить таможенный досмотр и прочие процедуры. Причем на проведение процедур, как правило, отправляют на соседние с погранпереходом склады временного хранения, в связи с чем на груз приходится оформлять двойной транзит, что требует дополнительных денег и времени». ■

В Словакии сформировано новое правительство

В Словакии партия «Курс — социальная демократия», победившая на парламентских выборах, сформировала правящую коалицию с двумя другими прошедшими в парламент политическими силами: партией «Голос» и Словацкой национальной партией. В итоге лидер партии «Курс — социальная демократия» **Роберт Фицо** снова займет пост премьера (он уже дважды возглавлял правительство страны: с 2006 года по 2010-й и с 2012-го по 2018-й).

Парламентские выборы в Словакии наделали в ЕС немало шума, поскольку политик позволил себе «неполиткорректные» высказывания. В частности, Фицо пообещал приостановить военную помощь Украине, поскольку у Словакии имеются более важные проблемы. Кроме того, подверг критике режим санкций по отношению к России. При этом он выступает за сохранение членства Словакии в ЕС и НАТО, но при «уважении» суверенитета страны, таким образом отвечая на запрос как сторонников этих организаций, так и их противников.

Другой член правящей коалиции, Словацкая национальная партия, имеет имидж еще более пророссийской и антиамериканской политической силы, нежели партия Фицо, а ее лидер **Андрей Данко** даже присутствовал в 2019 году на параде Победы в Москве. Коалиция сложилась не случайно: опросы общественного мнения показывают, что симпатии словаков с ▼

EPA/JAKUB GAVLAK

Партия Роберта Фицо получила 23% голосов на парламентских выборах

▶ большим перевесом находятся на стороне России.

На фоне подобного настроя избирателей президент Словакии **Зузана Чапутова** одернула министерство обороны, рассматривавшее вопрос о выделении Киеву очередного пакета военной помощи. Она заявила, что выступает за немедленное прекращение военной помощи Украине. По словам Чапутовой, нужно уважать результаты парламентских выборов, а раз победившая на них партия обещала избирателям прекратить эту помощь, то у действующего правительства нет морального права продолжать ее оказывать.

По странному стечению обстоятельств в тот день, когда в Словакии сформировали правящую коалицию, произошли еще два незаметных для мира, но символичных события в политической жизни страны. Премьер-министр Украины **Денис Шмыгаль** написал в социальной сети X о том, что он обсудил с премьер-министром Словакии **Людовитом Одором** (уходящим со дня на день в отставку) транзит украинской аграрной продукции. Быть может, глава украинского правительства не знал о прошедших в Словакии выборах, а словацкий премьер просто очень общителен.

В тот же день судили экс-президента Словакии **Андрея Киску**, занимавшего пост главы государства с 2014 по 2019 год. Киску признали виновным в мошенничестве, совершенном в ходе президентской избирательной кампании в 2014 году. Тогда кандидат в президенты долларовый миллионер Андрей Киска украл из казны государства 155 тыс. евро, незаконно включив налоговые поступления от президентской кампании в бухгалтерские отчеты своей частной компании KTAG. За это суд приговорил политика к двум годам лишения свободы условно и штрафу в размере 15 тыс. евро. На посту президента Словакии Киска запомнился острой критикой России, ярой поддержкой ЛГБТ и настоятельными уговорами признать независимость Косова. ■

Первая русская школа в Эр-Рияде

В Эр-Рияде открыли первую русскую школу: заработали начальные классы и детский сад. Школа — филиал сети российских частных школ ONE! International School. Обучение в школе планируют вести по авторскому стандарту, основанному на российском ФГОС и методиках международного бакалавриата: International Baccalaureate (IB). Уроки будут проходить на русском языке по российским учебникам, дополнительно станут преподавать английский и арабский языки. Уже с первого курса ученики получат доступ к курсу предпринимательства.

На территории школы есть спортивные комплексы, современная библиотека, научные лаборатории. Старшие классы разделят на мужские и женские. В классах для мальчиков преподавать смогут только мужчины, а в классах для девочек — женщины. Дети в школе будут носить форму, напоминающую традиционную для исламского мира одежду и не противоречащую действующим в стране правилам относительно внешнего вида: локти и колени прикрыты. Форма для девочек предусматривает платье в пол.

Проектная мощность учебного заведения — 500 детей, в открытых начальных классах по 20 учеников. По окончании школы выпускники получат аттестаты о среднем общем российском и арабском образовании. Глобальная миссия школы — обеспечить успешное поступление учащихся в топ-100 университетов мира.

Школа в Эр-Рияде будет способствовать популяризации и продвижению российского образования на мировом рынке

Основатель ONE! International School **Максим Натапов** считает, что школа в Эр-Рияде будет способствовать популяризации и продвижению российского образования на мировом рынке. Несмотря на культурные, страновые и языковые различия, между идеей и запуском пилотных классов прошло всего девять месяцев. «В начале года мы предложили нашу идею в МИД, в июне состоялся первый визит в Саудовскую Аравию, а 8 октября уже прошли первые уроки», — рассказал Натапов.

Обучение будет дешевле, чем в России, на 17%. «Стоимость обучения мы рассчитываем в местной валюте, и, таким образом, один год обучения в начальной школе в Саудовской Аравии составляет 37 179 риалов, а в России 1,15 миллиона рублей. По текущему курсу это примерно 9,9 и 11,6 тысячи долларов», — говорит основатель сети. Этому есть объяснение. Сейчас действует стартовый дисконт — в честь запуска учреждения. Второе: в местных школах нет культуры питания. «Из-за климатических условий трудно организовать питание учащихся в соответствии с нормами, — поясняет Максим Натапов, — поэтому родители сами заботятся об обедах и о перекусах, они не входят в стоимость обучения». И еще один нюанс — школа в Эр-Рияде заканчивает работу в 13:40, что также влияет на себестоимость: в России популярна программа обучения до вечера.

В перспективе стоимость увеличат на 10–15%. «Но она все равно останется на конкурентном уровне, — объясняет Натапов. — Для сравнения: год обучения в аравийских топовых частных международных школах составляет 16–25 тысяч долларов. Мы поставили перед собой задачу стать лучшей частной школой в регионе по показателю Net Promoter Score и сделать это к 2025 учебному году». Net Promoter Score — индекс, отражающий готовность клиента рекомендовать компанию окружению. Соответственно чем он выше, тем лояльнее клиент.

На кого рассчитана школа? В Саудовской Аравии проживает много экспатов. Запрос на российскую школу регулярно поступал от семей, где родители работают в IT-компаниях и корпорациях «большой аудиторской четверки». Есть также спрос на качественное российское образование у смешанных семей и у местных.

Запуску новой школы способствовала поддержка Торгового представительства РФ в Саудовской Аравии и местных частных учебных заведений. Торгпред России в Саудовской Аравии **Станислав Янковец** отмечает: «Российское образование, базирующееся на высоких стандартах и традиционных ценностях, пользуется большим авторитетом в арабском мире и в Саудовской Аравии в частности».

Локальный партнер — Global Line Academy. Компания построила кампус на три тысячи учащихся, в котором отвела полтысячи мест для русской школы и тысячу — под международный бакалавриат. Инвестиции в возведение и оборудование кампуса составили 25 млн долларов, из них миллион вложила российская сторона. Оборудовать один класс стоит 10 тыс. долларов, одну группу детского сада — 7 тыс.

ONE! International School — небольшая сеть, состоящая из четырех детских садов, трех школ, двух центров исследований и разработки, а также двух предпринимательских лагерей на курорте Роза Хутор. В планах ONE! International School — развиваться за рубежом: предполагается открыть пять кампусов до 2030 года. ■

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

«Мурманский СПГ»: туман рассеивается

В ходе Российской экономической недели стали известны важные подробности крупного заполярного проекта «НоваТЭКа» по сжижению газа — «Мурманского СПГ». В кулуарах форума глава компании **Леонид Михельсон** сообщил журналистам, что питающий завод 1300-километровый газопровод Волхов — Мурманск — Белокаменка будет строить не «Газпром», а «НоваТЭК». Кроме того, изначально планировавшуюся мощность трубы в 30 млрд кубометров метана в год увеличат до 40 млрд кубометров с учетом задачи газификации Мурманской области и севера Карелии.

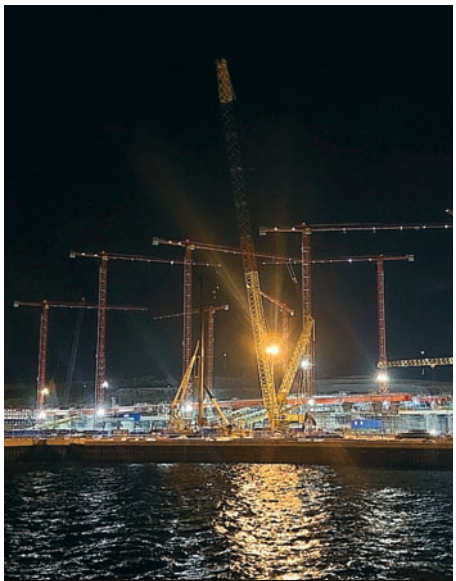
Но более всего интригует другое обстоятельство. Согласно данным источников газеты «Коммерсант», по завершении строительства газопровода он будет продан в рассрочку «Газпрому», так что последний сохранит монопольное владение магистральной газотранспортной инфраструктурой, а в придачу еще получит от «НоваТЭКа» доход от прокачки газа до завода.

«Эксперт» не ошибся, предположив, что минимально необходимая мощность трубопровода должна составлять 38 млрд кубометров (см. «“Мурманский СПГ”: заполярный матч со многими неизвестными», «Эксперт» № 38 за 2023 год), но вот предположить, что именно такой окажется изложенная схема сооружения и эксплуатации трубопровода (если она действительно такова), мы не сумели, и понятно почему: она прецедентна.

Ситуацию вокруг проекта комментирует директор по исследованиям Института энергетики и финансов **Алексей Белогорьев**.

ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

«Выгода “НоваТЭКа” в том, что он может построить газопровод в нужный ему срок, не завися от инвестиционных планов и ограниченных возможностей “Газпрома”», — считает Алексей Белогорьев



АЛЕКСАНДР ИВАНТЕР

Технологические линии завода «Мурманский СПГ» будут изготавливаться в Центре строительства крупнотоннажных морских сооружений «НоваТЭКа» в Белокаменке. Сейчас здесь идет сооружение второй линии завода «Арктик СПГ — 2» (на фото)

— В ставшей достоянием публики схеме реализации проекта «Мурманский СПГ» никакого компромисса между интересами «Газпрома» и «НоваТЭКа» не просматривается. Все бонусы предприятия достаются «Газпрому». Что позволит сохранить маржинальность проекта для «НоваТЭКа»? Значительные налоговые льготы?

— Продажа, пусть даже в рассрочку, предполагает, вероятно, полную окупаемость инвестиций, хотя «НоваТЭК» может потерять на инфляции: это будет зависеть от сроков рассрочки и ее условий.

Выгода «НоваТЭКа» в том, что он может построить газопровод в нужный ему срок, не завися от инвестиционных планов и ограниченных возможностей «Газпрома». Это позволит ему заработать впоследствии на экспорте СПГ и, вероятно, монетизировать газ собственной добычи. Газопровод только часть, и далеко не самая дорогая, большого проекта в рамках амбициозного расширения бизнеса компании. Не стоит забывать и о том, что поддержание работы такого крупного газопровода — это большие хлопоты и издержки, и «Новатэк», возможно, даже рад, что тот не будет висеть у него на балансе десятилетиями.

— Ранее глава «НоваТЭКа» Леонид Михельсон заявлял, что «Мурманский СПГ» будет запитан газом с месторождений «НоваТЭКа» на полуострове Гыдан. Означает ли это, что компания станет использовать какие-то зачетные схемы с «Газпромом»? Например, сдавать «Газпрому» в Единую систему газоснабжения России определенные объемы гыданского газа и получать взамен эквивалентные объемы метана на Кольском полуострове. Насколько жизнеспособна эта схема?

— Никто не маркирует молекулы газа в Единой системе газоснабжения. «Газпром» получает определенный объем газа на входе в газотранспортную систему и выдает такой же объем на выходе — там, где указывает поставщик. Для «Газпрома» важно, что в долгосрочном балансе за наполнение газом этой трубы (по крайней мере, для поставок на СПГ-завод) будет отвечать «НоваТЭК» своей ресурсной базой. «Газпрому» не нужно ломать голову, откуда брать газ, его дело только транспортировать его от Гыдана до Мурманска. Возможно, «Газпром» был бы не против сам поучаствовать в поставках газа для завода, но это создало было проблему распределения экспортной маржи между компаниями. А так стоимость газа на входе в Белокаменку, грубо говоря, будет равна себестоимости добычи, затратам на транспортировку и величине фискальных платежей.

— В настоящее время «НоваТЭК» не имеет права экспортировать СПГ с мурманского проекта. Каким образом компания планирует преодолеть это нормативное препятствие?

— Не удивлюсь, если в данном случае дело ограничится адресным решением, связанным только с заводом в Белокаменке, что сделает политику в области экспорта газа еще более похожей на лоскутное одеяло.

Более системный и решительный вариант в июне предложил сам «НоваТЭК»: отвязать в Законе об экспорте газа право недропользователя экспортировать СПГ от конкретного месторождения, лицензированного под этот экспорт. Рано или поздно это все равно придется сделать, особенно если рассуждать с точки зрения развития экспорта средне- и малотоннажных СПГ-заводов, который во многом буксует именно из-за монополии «Газпром экспорта». Контраргумент «Газпрома» такой: на экспорт в этом случае может пойти неконтролируемо много газа, не обеспеченного ресурсной базой, что может привести к дефициту на внутреннем рынке и (или) к росту внутренних цен. Но довод, мне кажется, не вполне убедителен: во-первых, перспективных заводов все-таки не настолько много, чтобы такой дисбаланс нельзя было предусмотреть, а во-вторых, не совсем понятно, в чем принципиальное отличие этой ситуации от экспорта трубопроводного газа, для которого «Газпром» тоже нередко использовал газ без привязки к конкретному месторождению. В целом невозможно бесконечно изолировать производство СПГ от внутреннего рынка газа. Да и не очевидно, нужно ли. ■

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

Евгений Огородников

США близки к финалу

Тридцатилетняя американская расписка номиналом один доллар торгуется по 25 центов. Десятилетний долг дает 5% годовых, впервые с 2007 года. Американский долговой рынок переживает шок, потащив за собой долговые рынки Европы, Австралии, Японии. С ковидных пиков тридцатилетние долги США упали в цене вдвое. Падение долговой пирамиды — событие, по мнению аналитиков западных финансовых СМИ, сугубо монетарное: в борьбе с инфляцией ФРС будет вынуждена еще как минимум один раз поднять ставку, задавая тем самым ориентир стоимости денег во всем мире.

Параллельно с этим происходит еще один процесс. Китай рекордными темпами распродает американский долг, уменьшив кредит Казначейству США. КНР сократила свои запасы казначейских облигаций США до самого низкого с 2009 года уровня — 822 млрд долларов. С пиков 2021 года Китай уже слил более 300 млрд долларов US Treasures, при этом еще несколько лет назад он уступил лидерство крупнейшего зарубежного кредитора Штатов Японии. И конечно, два события — падение стоимости американского долга и его распродажа Китаем — по мнению западных аналитиков, точно никак не связаны.

Китай, распродавая долг США, несет убытки, так как сейчас цены облигаций на минимумах за последние 15 лет. Однако даже несмотря на это, в последние месяцы темпы продаж ускорились. И вроде бы и в этом нет ничего странного: Народный банк Китая вынужден бороться с падающим курсом юаня, который достиг отметки 7,3–7,4 юаня за доллар, минимальный курс с 2007 года. Для этого банку нужна живая валюта. Но в то же время он продолжает скупать золото, замещая в резервах высокодоходные в моменте облигации желтым металлом, требующим больших расходов на хранение и охрану. Скупка золота идет ежемесячно на протяжении последнего года. Поэтому версия с нехваткой доллара у финансового сектора КНР звучит как хороший, благовидный предлог для выхода из американского долга, а не как способ реального пополнения платежного баланса страны.

Выход КНР из американского госдолга происходит в момент, когда долларовый пылесос (механизм привлечения внешнего капитала за счет резкого роста ставки ФРС и повышения привлекательности вложений в доллар) включен на максимум, то есть Вашингтону как никогда нужен приток внешнего финансирования. При этом привлечь на помощь долларовую типографию монетарные власти Штатов в моменте не могут — инфляция остается на неприемлемо высоком уровне. Включение печатного станка сейчас — это новый виток инфляции, новый виток обесценения долгов и разрушение мировой (и в первую очередь американской) финансовой системы из-за возникновения дыр в балансах банков. Уже сейчас накопленные убытки банковской системы США по портфелям US Treasures превысили 600 млрд долларов, и это не считая ипотечных портфелей и растущих проблем в портфелях кредитных карт и автокредитов.

Американский истеблишмент даже не скрывает, что готовится к войне с КНР, поэтому нет ничего удивительного в том, что китайцы идут по стопам русских, методично избавляясь от американских долговых расписок в ожидании санкций со стороны Штатов по иранскому и русскому сценариям — с заморозкой ЗВР и расчетов в долларах. Но играя на понижение облигаций, Китай в числе прочих вынуждает Казначейство США наращивать новый долг по рекордно высоким ставкам. Сократить расходы минфин США в предвыборный год не может: из года в год дефицит бюджета страны растет — это один из важнейших стимулов роста американской экономики. Да и резать американский федеральный бюджет — это удар по гегемонии: одна из основных статей затрат — национальная безопасность. Кто рискнет это сделать, когда демократия опять в опасности?

Даже если бы в США была политическая воля привести финансы страны в порядок, сделать это в настоящий момент невозможно. Из-за падения стоимости облигаций стоимость обслуживания долга для США резко выросла, превысив триллион долларов в год. Величина сама по себе колоссальная, в следующем году она превысит 4% ВВП: последний раз так много на обслуживание своего долга США тратили в 1980-е годы, переживая острый кризис.

Однако важно другое. Второй раз со времен Второй мировой войны, то есть с момента установления гегемонии доллара, расходы на обслуживание долга США догнали оборонный бюджет. Эти возросшие расходы на обслуживание госдолга сильно ограничивают возможности США по наращиванию оборонных расходов, а значит, ограничивают возможности американцев для новой военной авантюры. Говоря проще, для выхода на прямое противостояние с КНР (к чему так упорно готовится страна со времен президентства Дональда Трампа) США необходимо зарыть затянувшийся и очень ресурсоемкий «проект Украина», а кроме того, замирить Ближний Восток. Ни то ни другое без сдачи «национальных интересов» сделать невозможно.

Американскую гегемонию проверяют на прочность и возможность противостоять атакам сразу на нескольких фронтах и уровнях. Комбинация, разыгрываемая Китаем, Ираном и Россией против США, уникальна. Россия оттягивает на Украину гигантские военные силы, ликвидные резервы, внимание и ресурсы. Иран, в свою очередь, «поджигает» Ближний Восток, растягивая военную машину НАТО и США на шпагат. При поддержке Саудовской Аравии идет мощная атака на нефтедоллар. Любая война на Ближнем Востоке — это дорогая нефть, то есть повышенная инфляция и невозможность запустить печатный станок. В свою очередь, Китай (осознанно или нет) лишает американскую финансовую систему возможности резко нарастить американский госдолг и совершить силовой маневр на Тайване — и даже помочь Южной Корее или Японии в случае эскалации конфликта там. Борьба против американской гегемонии входит в свой финальный этап. ■

Эксперт

общенациональный деловой журнал с 1995 года

Главный редактор Татьяна Гурова

Первый заместитель главного редактора Александр Ивантер

Заместители главного редактора Михаил Рогожников, Петр Скоробогатый, Николай Ульянов

Выпускающий редактор Гелена Сает

Арт-директор Кирилл Рубцов

Ответственный секретарь Елена Платонова

Редакторы отделов Лина Калянина (конъюнктура), Вера Краснова (менеджмент), Виталий Лейбин (наука и технологии), Евгения Обухова (экономика), Петр Скоробогатый (политика), Вячеслав Суриков (культура), Николай Ульянов (промышленность) /

Обозреватели Наталья Быкова, Алексей Грамматчиков, Александр Механик, Евгений Огородников /

Специальные корреспонденты Елена Горбачева, Алексей Долженков, Ирина В. Кириченко, Сергей Кудияров, Александр Лабыкин, Татьяна Одинцова, Вадим Попов, Алексей Щукин /

Корреспонденты Виктория Безуглова, Иван Коновалов, Александр Столяров, Александр Турунцев /

Креативный директор Константин Романов /

Художник Игорь Шапошников /

Директор фотослужбы Александр Сидоров / **Фотокорреспондент** Олег Сердечников /

Производственно-издательский отдел Андрей Коробко, Ольга Теплова /

Сканирование Константин Кудрявцев /

Верстка Наталья Стародубова, Людмила Хлопкова /

Литературное редактирование Дарья Балтрушайтис, Татьяна Левицкая /

Корректура Маргарита Быкова, Любовь Штаханова /

При подготовке блоков новостей использованы материалы агентств: АК&М, «Интерфакс», «МФД-Инфоцентр», «АЗИ «ПРАЙМ», «Росбизнесконсалтинг», «Финмаркет», Associated Press. Тираж сертифицирован Национальной тиражной службой / Телефон отдела рекламы журнала «Эксперт»: (495) 510 5645 / Размещение рекламы в региональных изданиях журнала «Эксперт»: (495) 510 5645 / Размещение рекламы на сайте: (495) 510 5645 / Отдел исследований и конференций (495) 510 5645 / Адрес редакции: 125866 Москва, ул. Правды, д. 24 (НГК), 6-й этаж / Для писем: 127137 Москва а/я 33. E-mail: ask@expert.ru / Адрес web-сайта: www.expert.ru / Секретариат редакции — (495) 789 4465, факс (495) 228 0078, главный редактор, генеральный директор, арт-директор, заместители главного редактора, научный редактор. Отделы редакции: экономики, политики, международный, компаний и менеджмента, конъюнктуры, инноваций, культуры и общества, информационная служба, промышленности, редакция региональных приложений, верстка, рерайт, фотоархив, художники, печать — (495) 789 4465. Административные отделы: маркетинга, кадров, юридический — (495) 789 4465 информационных технологий — (495) 228 0080, бухгалтерия — (495) 609 6625 /По вопросам подписки — 8 800 200 80 10 (бесплатная линия для жителей РФ) или (495) 789 4467. e-mail: podpiska@expert.ru. О случаях отказа в приеме подписки, отсутствии в продаже журнала «Эксперт», нарушениях сроков доставки, о других недостатках в нашей работе звоните, пожалуйста, по бесплатному телефону 8 800 200 8010.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях и сообщениях информационных агентств. Редакция не предоставляет справочной информации. Перепечатка материалов из журнала «Эксперт» только по согласованию с редакцией. Подписной индекс по каталогу Агентства «Роспечать» 72550. Учредитель ЗАО «Медиахолдинг "Эксперт"». Зарегистрировано в Россвязькомнадзоре РФ, ПИ № ФС77-35211 от 06 февраля 2009 г. Издатель ООО «Издательство "Эксперт"». ISSN: 1812-1896

Отпечатано в Акционерном обществе «Можайский полиграфический комбинат» 143200, Россия, г. Можайск, ул. Мира, 93. www.oaompk.ru, тел.: (49638) 20-685

Тираж 92 000 экз.
Цена свободная. © ООО «Издательство "Эксперт"», 2023 г.

Исполнительный директор Дмитрий Васильев

Издатель Александр Попцов

Директор розничного распространения
Елена Другуш

Директор по производству Владимир Котов

Коммерческий департамент:
Коммерческий директор Ирина Пшеничникова

Коммерческий отдел
тел. (495) 510 56 45 adv@expert.ru:
Елена Левакова, Анастасия Откидач,
Анна Хороманская, Анна Чернышева

Руководитель группы дизайна Елена Другуш

Директор по маркетингу Олег Хинкис

Директор по персоналу Елена Рудакова

«Эксперт Online»
Главный редактор редакции «Эксперт Online»
Михаил Рогожников
Редакционный директор Дмитрий Авдиенко

Группа региональных, отраслевых и международных проектов
тел.(495) 637 94 72, maslov@expert.ru
Руководитель Сергей Маслов

Аналитический центр «Эксперт»
8 800 222 40 01
acexpert@acexpert.ru
Директор Дмитрий Толмачев

«Эксперт Северо-Запад» (Санкт-Петербург)
8 800 707 1189
Генеральный директор Кристина Муравьева
Главный редактор Дмитрий Глумсков

«Эксперт Урал» (Екатеринбург)
(343) 345 0342; (343) 345 0372
Генеральный директор Дмитрий Толмачев
Главный редактор Павел Кобер

«Эксперт Юг» (Ростов-на-Дону)
(863) 322 6282
Генеральный директор Владимир Козлов
Главный редактор Евгений Ракуль

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

Редакционная статья

Шанс на будущее Ближнего Востока

Израильтянам должно быть очень обидно. Случись нападение боевиков ХАМАС в любой другой стране Запада, сочувствия жертвам было бы через край, а военная коалиция под эгидой очень оборонительного альянса НАТО наверняка нашла бы повод вторгнуться в пару арабских стран, укрывающих террористов. Но мир быстро вспомнил о подоплеке истории и раскололся в своей поддержке, а Израиль подтвердил неоднозначность ситуации, стирая в пыль многоэтажки в Газе.

Это несправедливо как минимум по отношению к жертвам чудовищного теракта 7 октября, совершенного, надо отметить, не одним экстремистом или группой, а полутора тысячами боевиков, ведомых ветхозаветной дикостью и пещерной жестокостью. Не нам, пережившим Беслан и Дубровку, забывать об ужасах терроризма и пытаться искать ему оправдание в национальных устремлениях или борьбе за самоопределение. Израиль имеет право на самооборону и на месть, имеет право найти виновных и покарать их, тем более если виновна целая организация, не скрывающая своей цели — уничтожение еврейского государства через террор и убийства мирных жителей.

Суть лишь в выборе метода для наказания и определения ответственных. Сильнейшие неизбирательные удары по городским кварталам сектора Газа выглядят не менее жестоко, чем диверсионный рейд ХАМАС по мирным кибуцам. ЦАХАЛ справедливо опасается чрезмерных потерь при проведении наземной операции, а потому готовит для пехотинцев удобный ландшафт, в котором не стреляют с каждого балкона, а подвалы завалены обломками. Но почему целый народ назначен искупать грехи своих радикальных собратьев, коих среди палестинцев около десятой доли процента?

Впрочем, жестокость израильского ответа может удивлять лишь тех, кто плохо знаком с многолетней историей этого конфликта. Исключительность силового подавления всегда была догмой еврейского государства, выросшего в окружении миллионов арабов вопреки естественному ходу истории. Нас всегда будут ненавидеть, рассуждали отцы-основатели Израиля, а значит, пусть боятся до оторопи, чтобы и не думали нападать или претендовать на свои прежние земли. Тем и страшен теракт ХАМАС: он лишил Израиль мифа о своей исключительной силовой эффективности, и потому Тель-Авив стремится восстановить статус-кво такими дикими методами. А все остальные даже не заикаются о нарушении Женевских конвенций.

Второй фактор — предубеждения израильтян в отношении арабского населения. Их корни уходят вглубь правого националистического проекта, который лег в основу еврейского государства, расизма и шовинизма британцев, управлявших подмандатной территорией после Первой мировой войны, и, наконец, многочисленных войн Израиля с соседями. Отсюда представления об арабах как о народе, неспособном к созданию нации, кропотливой работе, интеллектуальному труду, плодящим лишь нищету, жестокость и терроризм.

Все это в конечном счете привело к тому, что Израиль десятилетиями не давал шанса на образование полноценного палестинского государства. Отдельные уступки и соглашение в Осло, ставшее первым шагом на пути признания прав палестинцев на самоопределение, не помогали разрешению принципиальных вопросов, таких как возвращение беженцев, статус Иерусалима, проблема еврейских поселений на Западном берегу реки Иордан. Уход сектора Газа под власть ХАМАС в 2007 году был для Тель-Авива хорошим поводом свернуть дипломатию и поместить палестинцев в резервации, где невозможно ни развитие, ни экономический рост.

Можно сказать, что у палестинцев был шанс самим построить дееспособное государство, они же вместо этого выбрали развращенную западными грантами бюрократию и экстремистов, не желающих мириться с оккупацией своей земли. Здесь есть толика лицемерия. Никогда не имевших ни опыта построения государства, ни национальных корней палестинцев надо было за руку вести по этому непростому пути. Запад же предпочел ограничиться многомиллионными подачками, которые в итоге осели в карманах элиты и террористов.

Кажется, что окно для разрешения палестинского вопроса закрылось. С одной стороны, усугубились демографические и социальные проблемы палестинской улицы, бороться с ними сейчас слишком дорого. С другой — в мире и в помине нет того единства и целостности, какие были еще двадцать лет назад.

Древнее противостояние на Ближнем Востоке может прекратиться лишь с созданием палестинского государства. Это не только вопрос справедливости — это шанс на мирное будущее израильского народа. ■

EPA/MOHAMMED SABER

محمد رسول الله
القسام

Александр Смирнов

Асимметричный удар по Израилю

Двухмерный порядок шахматных фигур, хитро расставленных на ближневосточной доске, сметен жестоким ударом палестинских террористов. Это взорвало регион и может стать триггером для большой войны, но вряд ли принесет мир и разрешение палестино-израильского конфликта

Члены военного крыла исламистской организации ХАМАС в Газе

Ashraf Amra/APA Images via ZUMA

Концепция «конца истории», довольно долго популярная на Западе, отвечала его надеждам на сохранение доминирующего положения в мире и успокаивала потаенные страхи перед возможными глобальными геополитическими изменениями. Играя на этих вполне понятных чувствах своей аудитории, **Фрэнсис Фукуяма** сделал ей дурное одолжение: Запад уверился в собственном мессианстве и оказался не готов к неизбежным переменам, сделался недоговороспособным и невнимательным к скрытым угрозам. В итоге просыпающийся глобальный Юг посылал любые компромиссные предложения в пустоту, в лучшем случае получая в ответ лишь обещания и дипломатические уловки.

Израиль, как часть коллективного Запада, исповедовал ту же идеологию. Последние десятилетия ему казалось, что он одержал окончательную победу над палестинцами, и он даже не допускал мысли, что придется идти на какие-то уступки перед «поверженными соседями».

Сложившееся положение дел на Ближнем Востоке не предусматривало мирного решения палестино-израильского конфликта с учетом интересов обеих сторон. Единственным способом противодействия израильтянам, силой оружия и экономического давления загнавшим палестинцев в резервации без намеков на признание какой-либо государственности, оставалось насилие — испытанное веками средство решения проблем на этой земле.

При этом у палестинцев отсутствовали средства для ведения симметричной войны с оснащенной всеми передовыми системами вооружений израильской армией — войны, итогом которой могло бы стать освобождение территорий, которые палестинцы считают оккупированными. Единичными и бессмысленными актами силового сопротивления со стороны палестинцев давно стали теракты на территории Израиля или обстрелы неуправляемыми ракетами кустарного производства, большая часть которых сбивалась системой ПВО «Железный купол» или падала в пустынной местности.

Израиль всегда отвечал еще более сильным ударом по палестинским территориям, проводя сухопутные операции или просто уничтожая жилые кварталы с воздуха. Это приводило только к большей ненависти палестинцев, новому потоку мучеников и смертников в ряды местных террористических ячеек.

Кризис, который мы наблюдаем сегодня, в этом смысле не принес нового знания о подоплеке и сущности конфликта, о решениях и реакции сторон: именно так евреи с арабами резали друг друга десятилетиями. Многочисленные попытки найти решения натыкались на нежелание экстремистов делить Палестину с израильтянами и неготовность израильтян признавать полноценное палестинское государство. В Израиле считают, что арабы никогда не изменятся и всегда будут выбирать бомбу вместо мотыги. В Палестине, вероятно, и готовы отделить «агнцев от волков», то есть террористов от дипломатов, но ужасающая бедность и бесперспективность зажатых Израилем территорий просто уничтожают представление об альтернативе.

В конце концов в Тель-Авиве уверовали, что рано или поздно все разрешится само собой, тем более что экстремисты довольно давно не подавали голос, а с отдельными всплесками насилия удалось легко справляться полицейскими рейдами. Но в октябре 2023 года ХАМАС преподнес ужасающий сюрприз.

Крушение мифов

Диверсионно-террористический рейд на близлежащие к Газе еврейские территории вряд ли можно считать верхом военного искусства — типичный набег с неизбирательными жертвами, заложниками и предельным ужасом на атакуемой стороне. Палестинские боевики явно не собирались удерживать захваченные территории, то есть акция изначально задумывалась как операция по нанесению единоразового материального и морального ущерба.

Пока остается открытым главный вопрос, является ли вылазка ХАМАС самодостаточной акцией, своеобразным жестом отчаяния или она стала лишь первым этапом сложного плана, имеющего конечной целью обеспечение победы над Израилем путем втягивания его в изнурительную асимметричную войну на истощение, учитывая готовность союзных палестинцам группировок в Ливане, Сирии, Ираке, Иордании и т. д. присоединиться к атакам на израильтян.

Возможен и третий вариант, при котором действия ХАМАС не были согласованы с его союзниками, но неожиданно поставили Израиль в положение цугцванга, чем не преминут воспользоваться его враги.

Даже если рейд палестинцев был акцией мести, в любом случае он был на удивление эффективным: Израиль получил ряд болезненных ударов, невиданных за всю его историю. Помимо единовременной гибели более тысячи сограждан израильтяне столкнулись с крушением мифов о непобедимости ЦАХАЛ, о необычайной эффективности своих спецслужб, а «Железный купол» продемонстрировал свою уязвимость. В итоге враги Израиля получили подтверждение, что еврейское государство можно побеждать, даже используя незначительные человеческие и материальные ресурсы.

Вслед за атакой ХАМАС уже разворачивается военная эскалация на северных границах Израиля: из Сирии и Ливана начались обстрелы израильской территории. ЦАХАЛ нанес ответные удары, в том числе в который раз ударив ракетами по суверенной территории соседнего государства — по сирийским Дамаску и Алеппо. Здесь также ярко проступает подход Израиля к обеспечению своей безопасности: с ним борются исламские группировки, которые не контролируются сирийскими и ливанскими властями, однако проблема атак на сопредельные страны Тель-Авив не волнует.

В итоге Израиль рискует получить множество неуловимых противников, которые не имеют больших воинских подразделений, тяжелой техники и военной инфраструктуры. Это будет асимметричная война, в ходе которой дорогостоящая израильская техника будет уничтожаться с применением гражданских дронов, а массовые пуски дешевых ракет, сделанных из водопроводных труб, будут истощать дорогостоящие средства израильской ПВО.

AL-QUDS BRIGADES MEDIA OFFICE/APA

Во время атаки на музыкальный фестиваль Nature Party в кибуце Реим погибли не менее 260 человек

EPA/ATEF SAFADI

Палестинцы и израильтяне не готовы к компромиссу, а следовательно, недоговороспособны. Оба враждующих лагеря пока продолжают делать ставку на силовое разрешение конфликта

При этом попытка оккупировать южные районы Сирии и Ливана, не говоря о штурме Газы, приведет к значительным потерям в израильской армии, но может не принести желаемого результата — боевики просто сменят места дислокации.

В том случае, если Израиль будет вынужден месяцами вести боевые действия, а его города при этом будут подвергаться постоянным ракетным ударам, это неизбежно пошатнет экономику страны — можно будет забыть об иностранных инвестициях, а многие обеспеченные израильтяне и конкурентноспособные фирмы со временем начнут искать более спокойное место в мире.

Длительная война на истощение, при которой ЦАХАЛ вынужден будет тратить на порядок больше ресурсов, чем его противники, но не будет способен нанести врагу смертельный удар, грозит поражением, даже несмотря на помощь со стороны США.

Вашингтон уже выразил готовность помогать Тель-Авиву оружием и послал к его берегам авианосцы, но явно не намерен применять свою армию для уничтожения враждебных Израилю группировок и их спонсоров, к которым можно отнести Иран и Катар, а возможно, и Турцию.

В любом случае атака ХАМАС уже привела в движение тектонические плиты мировой геополитики, и казавшиеся незыблемыми военно-политические позиции Израиля вдруг резко ухудшились. Теперь ряд ведущих мировых держав не просто просят учитывать интересы палестинцев, а требуют создания полноценного государства Палестины.

Операция «Буря Аль-Аксы»

Нападение боевиков ХАМАС на Израиль началось рано утром в субботу 7 октября — в 50-ю годовщину начала так называемой Войны Судного дня, во время которой на Израиль напали Египет и Сирия (пытавшиеся вернуть себе территории, утраченные по итогам войны 1967 года). К слову, она тогда тоже стала неожиданностью для Тель-Авива.

На этот раз день начался не со вторжения механизированных колонн противника, а с массированного обстрела израильской территории ракетами (по разным оценкам, в этот день было выпущено от двух до пяти тысяч ракет) и атаки легко вооруженных полутора тысяч боевиков, вторгшихся с территории сектора Газа.

Оказалось, что оба средства эффективны и способны разрушить израильскую оборону. Миф о непобедимости ЦАХАЛ и необычайной эффективности Моссада культивировался Израилем с практической целью — запугать противника и лишить его воли к сопротивлению. Однако произошел обратный эффект: израильтяне уверовали в собственную защищенность и потеряли бдительность.

Винить Моссад (внешнюю разведку) в этом провале было бы неправильным, поскольку другая спецслужба — Шабак — несет ответственность за внутреннюю безопасность Израиля — как раз в ее ведении находится контроль за обстановкой в секторе Газа и на Западном берегу

реки Иордан. Судя по всему, ХАМАС смог обмануть израильскую разведку.

Очень сложная автоматическая система фиксации любого движения на хорошо укрепленной границе с сектором Газа, замечающая даже пролет птиц (после чего по тревоге поднимались израильские военные подразделения), вероятно, была выведена из строя хакерской атакой.

Массовый ракетный удар заставил израильских военных, расположенных рядом с сектором Газа и не подозревающих о вторжении противника, спуститься в бомбоубежища, что дало боевикам полную свободу действий.

Забор на границе сектора Газа часть боевиков перелетела на мотопарапланах, а местами защитная стена была взорвана и хамасовцы проникли сквозь образовавшиеся проломы.

Боевики атаковали израильскую территорию по ширине всей 40-километровой границы с сектором Газа. Выйдя на оперативный простор, они захватывали военные базы с десятками единиц бронетехники, врывались в незащищенные ничем и никем поселки и города.

Некоторые танки, вышедшие из своих баз навстречу вторжению, подбивались гражданскими дронами с помощью сброса зажигательных боеприпасов на боевые машины. В итоге «Меркава» стоимостью четыре миллиона долларов оказался беззащитным перед дроном за тысячу долларов с простеньким боеприпасом.

Журналистам Wall Street Journal удалось ознакомиться с документами, которые имели при себе боевики ХАМАС. Оказалось, они были прекрасно осведомлены о системах безопасности атакуемых объектов, в том числе военных баз. «Предыдущие операции ХАМАС даже не приближались к такому уровню планирования», — прокомментировал изданию содержание этих документов бывший сотрудник израильской разведки **Майкл Мильштейн**.

Впрочем, об общем порядке, царящем в Армии обороны Израиля, может косвенно свидетельствовать инцидент, произошедший 20 сентября этого года, в ходе которого с тренировочной базы ЦАХАЛ был украден танк и сдан на металлолом. Хотя этот танк использовался лишь для учений и его удалось найти и вернуть на место, стоит ли удивляться проникновению на военную базу боевиков, если с нее можно незаметно украсть танк?

Боевики ХАМАС напали на участников музыкального фестиваля в кибуце Реим, проходившего неподалеку от стены с сектором Газа. Часть участников фестиваля была взята в качестве заложников и увезена в сектор Газа, а около 250 человек были убиты на месте.

Президент Палестины Махмуд Аббас на заседании Совбеза ООН в 2020 году

AP PHOTO/SETH WENIG

Аналогичным образом боевики вели себя и в других захваченных населенных пунктах. Всего за 7 октября палестинцы взяли в заложники как минимум более ста жителей Израиля, очевидно с целью их последующего обмена на палестинцев, сидящих в израильских тюрьмах за совершение терактов. А число убитых израильтян приближается к тысяче, что стало самой массовой единовременной гибелью жителей страны за ее всю историю.

Месть или провокация

Что могло стать причиной такой предельной жестокости? Пропалестинские комментаторы пытаются убедить, что лишь такая же жестокость со стороны израильтян.

Общеизвестна практика израильского правосудия, когда лишь только подозреваемые в экстремизме палестинцы могут годами содержаться в тюрьмах без суда и следствия. Речь идет в том числе о сотнях женщин и десятках детей.

Частые полицейские рейды на палестинские территории никогда не отличались сдержанностью и избирательностью. Например, в мае прошлого года в ходе операции израильских военных на Западном берегу реки Иордан была убита журналистка катарского телеканала «Аль-Джазира», она была застрелена в упор, несмотря на бронежилет с надписью PRESS. Менее именитых жертв израильских солдат автоматически записывают в число ликвидированных террористов.

Порой не менее жестко вели себя и израильские гражданские лица. В мае этого года группа израильских поселенцев решила пасти свой скот около деревни Бурка, на полях, принадлежавших палестинцам. Конфликт перерос в потасовку, в ходе которой один из израильтян застрелил палестинца. Комментируя произошедшее, министр национальной безопасности Израиля **Итамар Бен-Гвир** заявил, что стрелок должен был получить «почетную медаль». А с точки зрения палестинцев, их пришли грабить, а при попытке оказать сопротивление начали убивать.

Отношения между палестинцами и израильскими поселенцами, живущими на оккупированных территориях, давно накалены до предела, а убийства оппонентов стали ужасной обыденностью. Обе стороны палестино-израильского конфликта считают нахождение на этой земле своих оппонентов трагической ошибкой, которую можно исправить только силой.

Операция ХАМАС не случайно получила название «Буря Аль-Аксы». В апреле этого года, во время священного для мусульман месяца Рамадан израильские военизированные подразделения ворвались в мечеть Аль-Акса (третья по значимости святыня ислама после мечети Аль-Харам в Мекке и мечети пророка Мухаммада в Медине), расположенную на Храмовой горе, и задержали находящихся там верующих. Штурм проходил в максимально жесткой форме: против прихожан применяли слезоточивый газ и резиновые пули, а лежащих на полу силовики избивали резиновыми дубинками, задержав в итоге около 350 человек.

По официальной версии, силовики хотели обеспечить безопасность верующих и предотвратить беспорядки. Можно было предположить, что произошла трагическая ошибка, но на следующий день штурм мечети и задержание верующих повторились — стало очевидно, что израильские силовики сознательно нанесли мусульманам тяжелейшее оскорбление.

Атака ХАМАС уже сдвинула тектонические плиты мировой геополитики. Теперь ряд ведущих мировых держав не просто просят учитывать интересы палестинцев, а требуют создания полноценного государства Палестины

Премьер-министр Израиля Биньямин Нетаньяху во время выступления на 78-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН в 2023 году

EPA

Есть и конспирологическая версия. Израильские власти могли спровоцировать палестинцев на конфликт, чтобы найти выход из острого внутриполитического кризиса, вызванного попыткой правительства **Биньямина Нетаньяху** провести судебную реформу. Оппозиция регулярно выводила на улицы израильских городов сотни тысяч протестующих. По их мнению, реформа, призванная ограничить полномочия Верховного суда, поставила бы крест на принципе разделения властей и изменила светский характер государства.

Кроме того, многие подозревали, что Нетаньяху, ранее выступавший против судебной реформы, изменил свое мнение из-за личной заинтересованности: против него продолжается судебное рассмотрение нескольких дел по обвинению в коррупции. Затем в израильский внутриполитический конфликт вмешались США, прямо заявив о необходимости приостановить судебную реформу.

Нетаньяху оказался в безвыходной ситуации, грозящей в случае непринятия судебной реформы развалом правящей коалиции и, возможно, длительным сроком тюремного заключения. А продавливание реформы могло взорвать страну изнутри и грозило неприятностями из Вашингтона.

Таким образом, внешняя угроза сыграла бы на руку действующему правительству.

Израильская газета «Едиот ахронот» утверждает, что руководитель Службы общей разведки Египта **Аббас Камиль** предупреждал Биньямина Нетаньяху о готовящейся «ужасной операции» ХАМАС. Аналогичными данными со ссылкой на неназванных представителей египетской разведки поделились Reuters и Associated Press.

Однако произошедшая атака ХАМАС явно вышла за границы любых возможных сценариев «управляемого конфликта» и больно ударила по имиджу правительства Нетаньяху, не сумевшему должным образом отреагировать на это нападение.

Опрос общественного мнения израильтян, проведенный центром «Диалог», показал, что 80% граждан считают правительство и премьер-министра Нетаньяху виновными в проникновении ХАМАС в Израиль. А 56% респондентов заявили, что Нетаньяху должен уйти в отставку после окончания боевых действий.

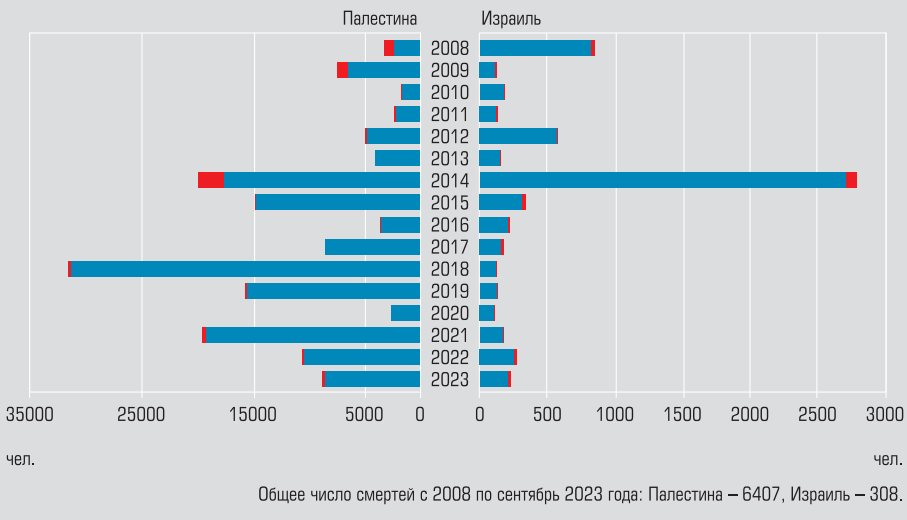
Операция «Железные мечи»

Сектор Газа, контролируемый ХАМАС, представляет собой небольшой клочок земли площадью 260 квадратных километров (в семь раз меньше площади Москвы), почти полностью застроенный зданиями и зажатый между Израилем, Египтом и Средиземным морем, на котором проживает около двух с половиной миллионов человек. Таким образом, находящийся в блокаде, сектор Газа больше напоминает концентрационный лагерь, нежели «палестинскую автономию».

Со стороны Египта — бетонная стена и некоторое количество подземных тоннелей, через которые традиционно шел поток контрабанды. Со стороны Израиля — разделительный забор с единственным контрольно-пропускным пунктом Эрез. Он закрыт. А КПП на границе с Египтом работает только на выезд и лишь по спискам, которые подаются за несколько месяцев.

В 2015 году глава Ближневосточного агентства ООН для помощи палестинским беженцам **Пьер Кренбюль** называл блокаду сектора одной из причин

Жертвы палестино-израильского конфликта



Источник: ООН

того, что отчаяние и нищета стали каждодневной реальностью жителей Газы. Регулярно наблюдаются проблемы с топливом, электричеством, водой и продовольствием. Высокая безработица (45%, по данным МВФ, при этом среди молодежи безработица выше — до 70%) и постоянно растущее население, лишенное перспектив.

По словам Кренбюля, из-за регулярных войн многие палестинцы живут с физической и психологической болью, тысячи на всю жизнь остались инвалидами, около 73% всего населения сектора сталкиваются с нехваткой продовольствия, а примерно 80% жителей Газы нуждаются в международной гуманитарной помощи.

Нетрудно представить, почему даже самые радикальные действия ХАМАС находят своих сторонников среди молодого, голодного и крайне озлобленного населения — даже при условии, что именно непримиримый радикализм ХАМАС и стал в определенный период главной причиной блокады эксклава.

Но именно Газа и в основном мирное население расплачивается за грехи экстремистов.

Ответ Израиля на террористический рейд ХАМАС не заставил себя ждать: ЦАХАЛ в рамках операции «Железные мечи» начал методично наносить ракетно-бомбовые и артиллерийские удары по зданиям в секторе Газа. Кроме того, Израиль перекрыл поставки в Газу продуктов питания, медикаментов, воды и электричества.

Правительство Израиля посоветовало мирным жителям покинуть Газу, но не рассказало, в каком направлении. Египет не желает принимать у себя сторонников ХАМАС, выросшего из движения «Братья мусульмане» (признанного в России террористическим), с которым египетские власти едва только сами справились, а в Израиле тем более не ждут палестинцев.

Спустя пять дней ЦАХАЛ заявил о необходимости в течение 24 часов перемещения всех жителей Сектора Газа на юг анклава «для их безопасности», хотя непонятно, где там должны разместиться почти полтора миллиона человек и как они должны выживать без воды и продовольствия.

Удары по жилым зданиям Газы не наносят особого урона военному потенциалу ХАМАС, который давно обустроил себе сеть поземных сооружений (наверняка с запасами продовольствия и воды). В них боевики производят и хранят тысячи ракет, которыми затем обстреливают территорию Израиля.

Чем террор, осуществляемый Израилем в отношении мирного населения Газы, лучше террора, устроенного боевиками ХАМАС, трудно сказать. Число жертв среди мирного населения в секторе Газа уже превысило число погибших в Израиле, но конца «антитеррористической» операции пока не видно.

Нанести ущерб военному потенциалу ХАМАС израильская армия могла бы лишь при проведении наземной операции в Газе. Тогда появится шанс обнаружить и уничтожить подземные заводы по производству ракет. Однако такая операция чревата большими потерями и новой интифадой на Западном берегу реки Иордан и в Восточном Иерусалиме, где пока сохраняется относительное спокойствие.

Кроме того, Израиль опасается, что пока его армия увязнет в наземной операция в Газе, он получит полноценный второй фронт на севере страны. Глава МИД Ирана **Хосейн Амир Абдоллахиан** заявил, что «в свете продолжения агрессии, военных преступлений и блокады Газы открытие новых фронтов остается вероятным».

Очевидно, что сам Тегеран не объявит войну Израилю, рискуя получить ядерный удар по своей территории, но иранские прокси наверняка могут принять участие в открытии «новых фронтов». Ливанская «Хезболла», близкая к Ирану, уже пообещала, что вступит в войну против Израиля в случае его наземного вторжения в Газу. Примеру «Хезболлы» могут последовать и проиранские военные формирования в Сирии и Ираке.

Есть вероятность, что протурецкие военизированные группировки на севере Сирии также могут забыть свои старые обиды на президента страны **Башара Асада** и присоединиться к антиизраильской коалиции. Степень накала эмоций в турецком руководстве выразил заместитель министра образования Турции **Назиф Йылмаз**, пообещавший Беньямину Нетаньяху насильственную смерть от

Обстрел города Газа, 2023 год

огнестрельного оружия, после того как израильский премьер разместил в социальной сети видео бомбардировок Газы и сопроводил его призывом «Продолжайте изо всех сил».

Взорванный регион

Атака ХАМАС на Израиль произошла как раз в тот момент, когда начинало казаться, что арабский мир окончательно смирился с текущим положением палестинцев и готов нормализовать отношения с Израилем. Три года назад при активном посредничестве США в рамках «соглашений Авраама» Израиль нормализовал свои отношения с ОАЭ, Бахрейном, Марокко, Египтом, Иорданией и Суданом.

В 2022 году Турция восстановила дипломатические отношения с Израилем. А со дня на день Саудовская Аравия готовилась установить с Израилем дипломатические отношения и заключить серию межправительственных договоров, потребовав взамен (прежде всего чтобы сохранить свой имидж лидера мусульманского мира) каких-то символических уступок по отношению к палестинцам.

Президент США **Джо Байден** по итогам саммита G20, прошедшего в сентябре в Нью-Дели, объявил о планах грандиозного инфраструктурного проекта — сухопутного транспортного пути, соединяющего Индию и ЕС, который должен был пройти через территорию Саудовской Аравии, ОАЭ, Израиля и Иордании.

С экономической точки зрения сухопутный транспортный коридор, построенный вдоль существующего морского коридора, — полная бессмыслица. Однако план Байдена был призван убить сразу двух «геополитических зайцев» — сделать неприятное Китаю, вызвав у него ревность по отношению к его «Поясу и пути», и укрепить мир на Ближнем Востоке, поставив вчерашних врагов перед необходимостью осуществлять экономическое взаимодействие.

Чем террор, осуществляемый Израилем в отношении мирного населения Газы, лучше террора, устроенного боевиками ХАМАСа, трудно сказать. Число жертв среди мирного населения в Секторе Газа уже превысило число погибших в Израиле, но конца «антитеррористической» операции пока не видно

EPA/MOHAMMED SABER

Администрация Байдена очень долго и упорно работала над повышением уровня стабильности на Ближнем Востоке. Ради этого Вашингтон, например, отказался от давления на Эр-Рияд, не только по морально обязующему поводу — убийству журналиста **Джамаля Хашогги**, но и по действительно важному для Соединенных Штатов и лично Байдена вопросу увеличения добычи нефти Саудовской Аравией.

В Сирии и Ираке США фактически предали своих бывших прокси — курдские вооруженные формирования, подставив их под удары со стороны Турции, считающей всех вооруженных курдов террористами. Ради повышения стабильности на Ближнем Востоке США даже пошли на уступки Ирану, разблокировав ранее замороженные ими шесть миллиардов долларов, принадлежавшие официальному Тегерану.

За неделю до вторжения боевиков ХАМАС советник США по национальной безопасности **Джейк Салливан** заявил, что в регионе Ближнего Востока «сейчас спокойнее, чем за последние два десятилетия». Вылазка боевиков ХАМАС в одночасье перечеркнула все эти многолетние усилия американской дипломатии.

Еще одной сильно пострадавшей от набега ХАМАС на Израиль страной стала Украина. У Киева еще до обострения ситуации на Ближнем Востоке начались проблемы с финансированием со стороны Вашингтона. А после начала войны в Израиле под сомнением уже обещанные

EPA/MOHAMMED SABER9

Запуск ракет из сектора Газа по территории Израиля, 2023 год

США поставки вооружений, которые теперь нужнее Тель-Авиву. Ранее американцы передавали Украине боеприпасы со складов, расположенных в Израиле и созданных США на случай большой ближневосточной войны. А сегодня и Израиль, и Украина требуют у США одинаковую номенклатуру вооружений — снаряды, ракеты, высокоточные бомбы и средства ПВО. Нетрудно предположить, что, выбирая между интересами Тель-Авива и Киева, Вашингтон предпочтет помочь первому.

Координатор Совета национальной безопасности по стратегическим коммуникациям **Джон Кирби**, выступая 12 октября на брифинге в Белом доме, заявил: «Что касается финансирования Украины, то мы приближаемся к концу веревки», явно забыв упомянуть про мыло.

Будет ли решение палестинского вопроса

Сегодня задача Запада, и США в первую очередь, — предотвратить большую войну и возможность вступления в конфликт третьих игроков.

Несмотря на все старания Израиля обвинить Иран в организации нападения ХАМАС и тем самым спровоцировать США на военную интервенцию против Исламской республики, Вашингтон ответил резким отказом, заявив, что не располагает доказательствами участия Тегерана в террористической вылазке. США всячески избегают прямого военного столкновения с Ираном, потому что это будет означать для Вашингтона войну на два фронта (как известно, первый проходит на Украине).

В этом случае и Китай может задуматься об установлении контроля над Тайванем, что будет фронтом третьим и точно неподъемным для Вашингтона.

Евросоюз, никогда не имевший единого мнения ни по одному важному вопросу, раскололся и на этот раз, делая противоположные заявления. Сначала ЕС заявил о приостановке финансовой помощи Палестине, а через несколько часов выступил с опровержением этого заявления.

Проведение акций в поддержку Израиля ни у кого в ЕС возражений не вызывала, разве что у находящейся с ним в натянутых отношениях Польши. Но их немного, а теперь куда больше людей выходят в поддержку Палестины, где тоже гибнут мирные люди. Эти акции уже были запрещены во Франции и подавлены полицией. Таким образом, официальный Париж противопоставил себя проживающим в стране арабам, рискуя вызвать у них ответную реакцию. А разрешенная акция в поддержку Палестины, прошедшая в более либеральном, нежели Париж, Берлине, встретила резкое осуждение бывшего госсекретаря США **Генри Киссинджера**.

«Было серьезной ошибкой принимать так много людей совершенно разных культур, религий и взглядов», — заявил мудрый ветеран американской дипломатии, недавно отметивший свой столетний юбилей. Плохо лишь то, что эти слова были созвучны с мнением одного австрийского политика (правда, сказанные в адрес другого народа), начавшего свою политическую карьеру, когда Киссинджер только родился.

Но главным геополитическим последствием рейда боевиков ХАМАС и ответных бомбардировок Израилем Газы стало возвращение, казалось бы, навсегда забытого вопроса о необходимости создания палестинского государства в повестку мировой геополитики.

Президент России **Владимир Путин** напомнил, что, когда в ООН в 1947 году принималось решение о создании государства Израиль, было одновременно принято решение и о создании государства Палестина. Но в итоге шанс реализовал лишь еврейский народ.

«Более того, часть земель, которые палестинцы считают, считали всегда частью исконно палестинских, занята Израилем — в разное время и разными

Последствия авиаударов Израиля по лагерю беженцев Джебалия, 2023 год

EPA/MOHAMMED SABER8

способами, но в основном, конечно, с помощью военной силы… Соединенные Штаты в последние годы ставку сделали на то, чтобы удовлетворить материальные потребности населения, проживающего на палестинских территориях. По сути, попытались подменить решение фундаментальных политических проблем какими-то материальными подачками. Конечно, это очень важно для людей, которые имеют низкий жизненный уровень, важно решать социально-экономические вопросы. Но мы всегда говорили о том, что этого будет недостаточно: без решения фундаментальных политических вопросов, главным из которых является создание суверенного палестинского государства со столицей в Восточном Иерусалиме, невозможно решить проблему в целом», — сказал Путин.

Кроме России за создание государства Палестина как за способ решения палестинско-израильского конфликта высказались также Китай, Турция и Иран. Таким образом, статичная политическая ситуация в палестинско-израильских отношениях, существовавшая последние полвека, ценой больших человеческих жертв пришла в движение.

Правда, приходится с сожалением признать, что шансов признать независимость Палестины и вернуть ей оккупированные территории нет ни у одного израильского лидера — он будет либо моментально отправлен в отставку, либо убит правыми радикалами, как, например, в 1995 году был застрелен премьер-министр Израиля **Ицхак Рабин**, лишь попытавшийся нормализовать отношения с палестинцами.

Многие израильтяне с большим трудом переносят даже сегодняшнее положение дел, когда на Богом данной им земле все еще ютятся палестинцы. Для них Храмовая гора — это святыня, а расположенная на ней мечеть Аль-Акса — святотатство, мешающее возрождению Храма Соломона и приходу долгожданного мессии.

Представители крайне правых израильских партий считают, что любое правительство страны слишком мягко обходится с палестинцами-террористами, и желают наведения порядка железной рукой. Для них Иерусалим — это столица как древнего, так и современного Израиля, и они не хотят слышать о разделении города между евреями и арабами.

Но даже израильтяне, являющиеся носителями светских и либеральных ценностей, уже не могут себе представить, как их страна вернется в границы 1947 года, без чего невозможно создание полноценного палестинского государства.

Для этого Израилю необходимо отказаться от половины территорий своей сегодняшней страны, которую с таким трудом, поливая потом и кровью (иногда своей, а иногда чужой), обустраивали и защищали предыдущие три поколения. Израильские поселенцы, живущие на оккупированных палестинских территориях, как правило, придерживаются крайне правых взглядов и готовы с оружием в руках защищать свои права. То есть попытка израильских властей вернуться к границам 1947 года грозит обернуться для Израиля гражданской войной.

При попытке понять мотивацию каждой из сторон конфликта, погружаясь в историю каждого народа, в меру сил изучая его религию, пытаясь понять его сегодняшнее мировоззрение с целью определить, кто же из враждующих сторон прав, приходишь к неутешительному выводу, что правы обе стороны.

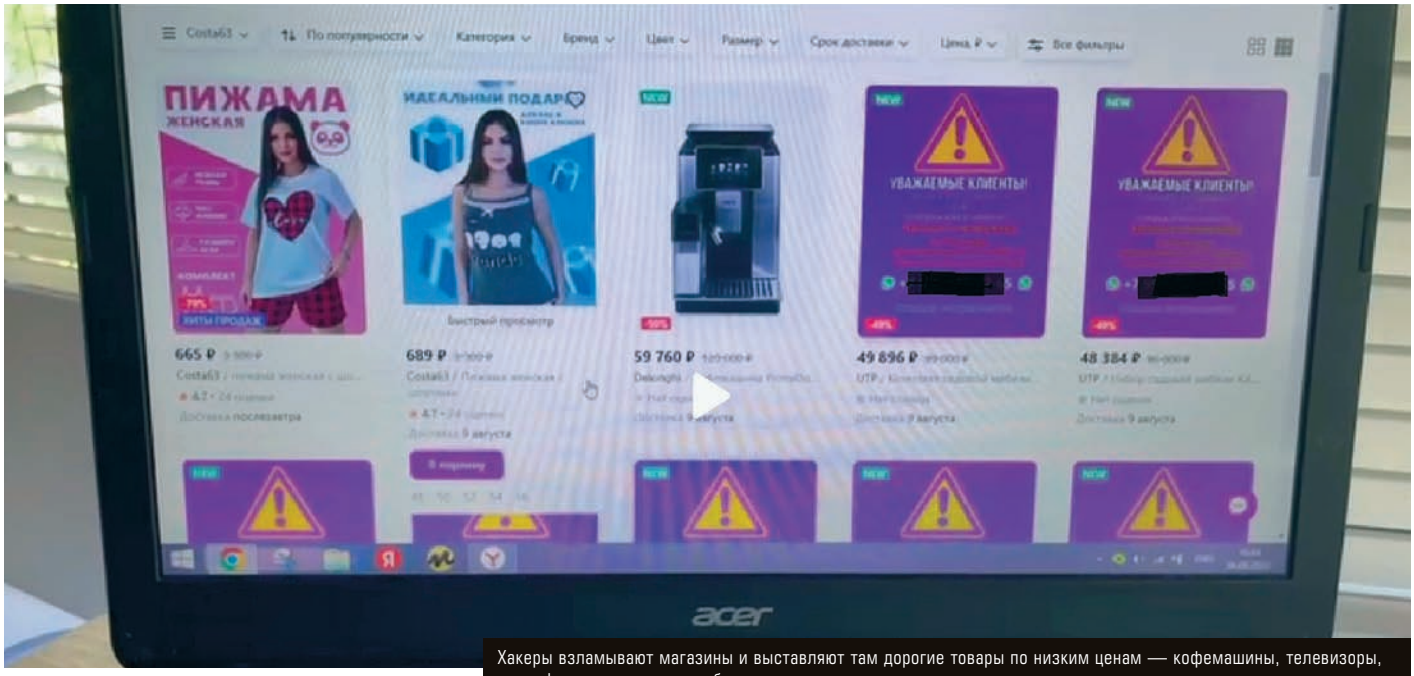
Можно лишь констатировать: палестинцы и израильтяне не готовы к компромиссу, а следовательно, недоговороспособны. Оба враждующих лагеря пока продолжают делать ставку на силовое разрешение конфликта, фактически на войну, которая должна решить, кому из двух народов достанется вся эта спорная древняя земля. ■

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

Александр Столяров

Хакеры выставляют на маркетплейсах ловушки

Продавцы Wildberries и Ozon жалуются на массовые взломы их личных кабинетов неизвестными хакерами. Бизнесмены теряют миллионы рублей, но сделать ничего не могут



Хакеры взламывают магазины и выставляют там дорогие товары по низким ценам — кофемашины, телевизоры, смартфоны, — а потом требуют у продавцов выкуп за восстановление доступа

«Шок и безмерная волна удивления. Больше я не чувствовала ничего, когда вошла в свой личный кабинет продавца», — рассказывает «Эксперту» Мила, владелец одного из магазинов с одеждой на Wildberries (его название она раскрывать отказалась).

Мила заметила странности в личном кабинете 16 июля. Баланс на ее счете внезапно начал быстро увеличиваться, а от покупателей появилось множество вопросов об оригинальности ее товаров. «Я не понимала ничего. Но через какое-то время увидела, что у меня появились новые карточки с очень дорогими товарами и с очень низкими ценами. Я сама их не выставляла, доступ к личному кабинету был еще только у одного человека, моего коллеги. Было ощущение, что какой-то злой волшебник решил над нами пошутить», — говорит предпринимательница.

Мила стала жертвой хакеров, которые все активнее совершают атаки на продавцов крупнейших российских маркетплейсов. О массовых взломах личных кабинетов продавцов стало известно в начале сентября, когда об этом начали писать СМИ. В тематических группах в соцсетях и чатах в Telegram висят десятки объявлений от селлеров, жалующихся на подобный взлом и спрашивающих совета.

Злоумышленники взламывают аккаунты и выставляют в чужих магазинах дорогие товары по бросовым ценам — плазменные телевизоры, кофемашины, каркасные бассейны, электросамокаты. Всего этого у бизнесменов на складах нет. Однако отказаться от поставок не так-то просто, продавцы вынуждены заплатить маркетплейсам за отмены заказов заоблачные штрафы.

Страдают и покупатели маркетплейсов. Для них хакеры заготовили отдельный сюрприз: во взломанных магазинах появляются карточки товаров, которых якобы нет на складах Wildberries или Ozon. Зато на карточках указаны контакты, ведущие покупателей на сторонние сайты. Такие «покупки» грозят потерей денег.

В Wildberries официально заявляют, что никаких массовых атак на самом деле нет, Ozon подтверждает, что отдельные инциденты имеют место, но о массовом характере речи не идет.

Утомленные маркетплейсами

Хозяйка магазина одежды Мила, увидев странности в личном кабинете, вначале подумала, что это сбой на Wildberries и к ней в магазин попали чужие товары со склада маркетплейса. Она обратилась в техподдержку, но результата это не дало. «Нам сказали, что мы якобы кому-то еще дали доступ. Но это, конечно же, было не так: посторонних мы в личный кабинет не пускали, никому никакие коды не передавали. Как произошел взлом, мы так и не смогли понять», — отмечает Мила.

Ситуация ухудшалась с каждым часом. «За сутки нам поступили заказы на несуществующие товары на один миллион рублей, — рассказывает Мила. — У нас хотели купить дорогие электросамокаты, каркасные бассейны, кофемашины, садовые качели. Средняя цена за такие товары была 80 тысяч рублей. Мы же “продавали” их за 40 тысяч рублей. Мы удалили все не наши карточки, удалили склады, которые подгрузили к нам в личный кабинет хакеры, — на этих складах якобы хранилась вся эта продукция. Но заказы продолжали приходить. Ночью кто-то опять зашел в наш кабинет и снова добавил несуществующие товары. Всего было добавлено 40–50 видов товаров. За двое суток заказов было на полтора миллиона рублей. Это была катастрофа».

Когда через магазин Милы было «продано» определенное количество

товаров, хакеры попытались совершить еще одну атаку. Они написали на некоторых карточках товаров, что такая продукция на складах Wildberries закончилась, но она осталась на складах Ozon. Мошенники оставили на карточках телефон, по которому обещали проконсультировать покупателей, как заказать дефицитный товар. «Я написала по указанному номеру. Меня попросили оставить почту и пообещали прислать туда ссылку. Ее действительно прислали. Я прошла по ней и оказалась на странице, визуально очень похожей на Ozon. Но это был не он, мошенники перенаправили меня на сайт-подделку. Хакеры просили оплатить товары на нем, там надо было вводить данные банковской карты. Если бы вы их ввели, доступ к вашему счету оказался бы в их руках. Таким образом, эта вторая атака была уже совершена против наших покупателей», — говорит Мила.

Вычислить хакеров не удалось. Мила проанализировала упоминания о заходах в личном кабинете, там были отмечены незнакомые IP-адреса. Как оказалось, кто-то заходил туда с мобильного телефона, оператором был «Мегафон». Вход был произведен из Подольска.

Продавец рассказала, что после атаки наткнулась на Wildberries еще на один взломанный магазин — в нем были точно такие же карточки, с теми же дорогими товарами, которые загрузили и ей. «Это не разовая история, таких случаев много», — утверждает Мила.

После того как она отказалась продавать товары, ей пришли штрафы. Вначале они составляли 540 тыс. рублей, но потом маркетплейс уменьшил сумму до 432 тыс. рублей. «Все время поддержка Wildberries молчала, никаких инструкций нам не присылала, все мои просьбы остались без ответа. И после этого не постеснялась наложить на нас штраф», — возмущается Мила.

Мила написала о ситуации в тематических чатах в Телеграме, и на нее начали выходить неизвестные «решалы». Они предлагали заплатить им 20–30 тыс. рублей, за эти деньги они обещали аннулировать выписанные маркетплейсом штрафы.

Мила написала заявление в полицию в Москве только в начале августа, раньше она сделать это не смогла, так как была в отпуске. Пока никаких известий о действиях полиции нет. Она также написала возражение о штрафах в Wildberries. Деньги с маркетплейса Мила вывести не может, так как вся прибыль от проданных товаров там автоматически идет на погашение выписанного Wildberries штрафа. В ближайшее время она собирается подавать иск в суд.

Между тем Мила считает, что отделалась еще легко. У некоторых ее знакомых продавцов, которые сразу не среагировали, штрафы от маркетплейса достигают пяти миллионов рублей.

Случай Милы не единственный. Ведущий юрист компании «Правовая помощь» **Александр Тарасенко**, оказывающий правовую поддержку взломанным продавцам, подтвердил «Эксперту», что таких случаев действительно много. Юрист рассказал об одном из его клиентов, столкнувшихся с похожей ситуацией.

Это случилось еще раньше массовых атак, о которых писали в сентябре. «В феврале текущего года на магазин женской одежды на Wildberries напали хакеры. Продавцы этого магазина общались до атаки в официальном чате Wildberries с представителями маркетплейса и задали поддержке вопросы о габаритах товара. Позже продавцам написали в Телеграм с аккаунта, графически в точности похожего на аккаунт специалиста поддержки Wildberries. Бизнесменам сказали, что проводится проверка их обращения. Якобы габариты их товара рассчитаны неверно. Очевидно, хакеры тоже были как-то подключены к официальному чату и узнали всю информацию оттуда», — отметил Тарасенко.

Дальше атака происходила по следующей схеме. Мошенники попросили у продавцов для проверки ряд сведений, в том числе секретный код, который приходит на телефон и нужен для захода в личный кабинет. После этого они получили доступ в него. Хакеры сразу же резко снизили цены на все товары магазина — до одного рубля. Но владельцам магазина сразу же удалось заблокировать продажи, они не стали ничего отгружать. Тарасенко рассказывает, что дело закончилось для продавцов хорошо, они оперативно среагировали, написали Wildberries претензию о том, что их поддержка на ситуацию оперативно не отреагировала. В результате все штрафы, выписанные бизнесменам за отказ продавать товары, были списаны, до суда дело не дошло.

Продавец рассказала, что после атаки наткнулась на Wildberries еще на один взломанный магазин — в нем были точно такие же карточки, с теми же дорогими товарами, которые загрузили и ей. «Это не разовая история, таких случаев много», — утверждает Мила

С атаками сталкиваются и продавцы другого крупнейшего маркетплейса — Ozon. Youtube-блогер **Николай Шапкин**, создатель одноименного канала на 50 тыс. подписчиков, посвященного торговле на маркетплейсах, рассказал «Эксперту», что одна из его подписчиц стала жертвой хакеров.

У женщины магазин на Ozon. «На этом маркетплейсе есть фишка: любой клиент может написать напрямую продавцу. Ей написали с неизвестного аккаунта, представившись службой поддержки. «Сотрудники поддержки» прислали ссылку и попросили пройти по ней. После этого женщина потеряла доступ к аккаунту. В ее магазин подгрузили карточки со стиральными машинами и супердорогими телевизорами — все это продавали по грошовым ценам», — отметил блогер.

Владелица магазина не могла написать в поддержку и попросила Шапкина и еще нескольких знакомых сделать это за нее. После этого удалось восстановить доступ к аккаунту.

«Простая и глупая ситуация. Проверяйте по сто раз, что за поддержка вам пишет», — резюмировал блогер.

Продавцы могут потерять доступ к аккаунтам и другими способами, рассказывает Александр Тарасенко. «Например, были случаи, когда они забывали поменять пароли в аккаунте и доступ оставался у их бывших сотрудников, которые были уволены. У последних оставалась обида, и они специально старались совершить какие-то действия, чтобы насолить бывшему работодателю», — приводит пример юрист.

Потерять аккаунт можно во время сбоя на маркетплейсах. По словам Тарасенко, Wildberries такие сбои, как правило, не признает. Сбои могут происходить не обязательно при хакерских атаках, а, например, при обновлении приложения. «Во время сбоя человек может загружать товар, и цены у него отобразятся неверно. Такой случай произошел с одним из моих клиентов в июне. Продавец выложил товар со скидкой. Из-за технической ошибки ночью эта скидка применилась еще

раз, то есть цены товара уменьшились на две скидки. Мы подготовили судебную претензию к Wildberries. Маркетплейс посчитал, что это ошибка продавца. Тогда мы пошли в суд, передали ему сведения о том, что во время изменения цен продавец не входил в личный кабинет. Суд встал на нашу сторону», — рассказывает эксперт.

Старый «добрый» фишинг

Официально маркетплейсы стараются не признавать проблемы. Wildberries, например, ранее заявлял, что информация о массовых взломах личных кабинетов продавцов не соответствует действительности. Компания сообщила, что тщательно расследовала каждый случай и ни один из них не подтвердился.

Корреспондент «Эксперта» направил запросы в Wildberries с просьбой рассказать в целом, какие случаи взломов были на маркетплейсе, и о том, как расследовались не подтвердившиеся последние атаки на продавцов. Однако ответа на запросы не последовало.

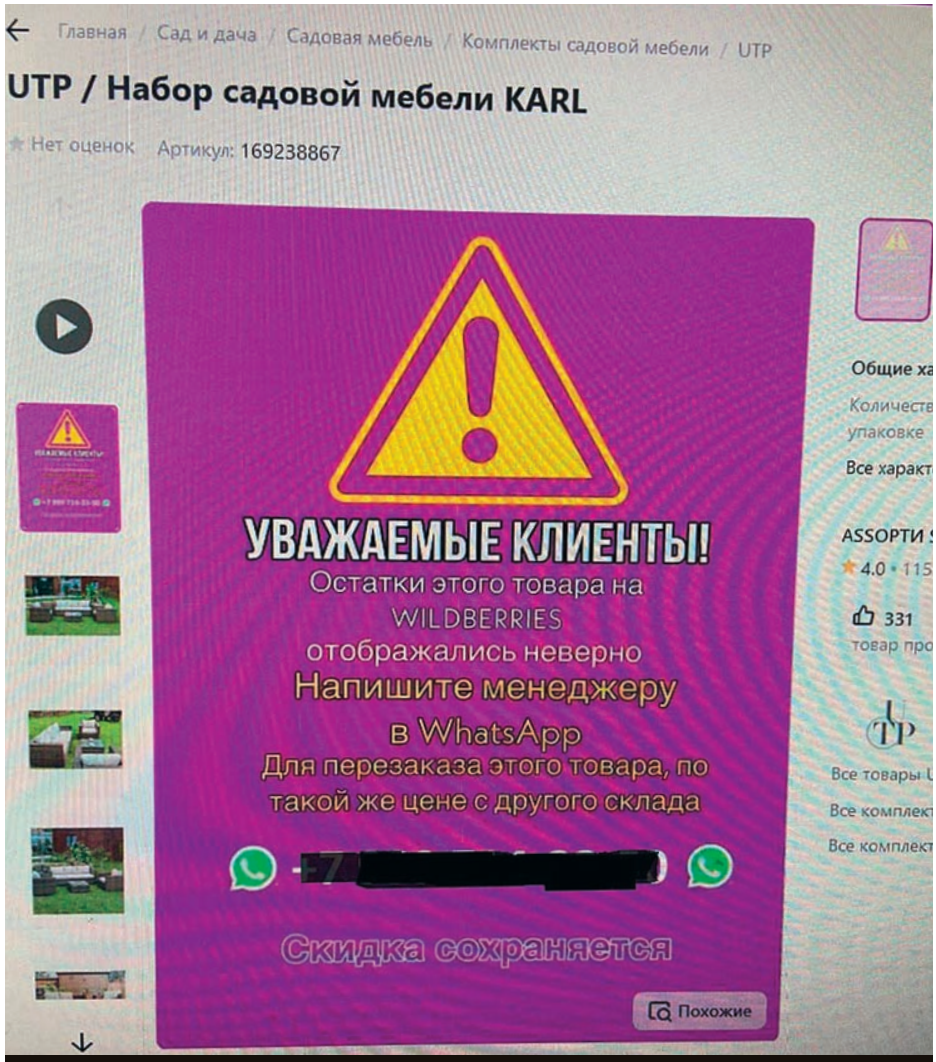
В пресс-службе Ozon заявили, что массовых жалоб от продавцов о взломе личных кабинетов к компании не поступало. «Ozon принимает дополнительные меры безопасности, которые затрудняют работу мошенников в этом направлении», — рассказали в компании.

Между тем жалобы на маркетплейсы множатся. Атакуют не только продавцов, но и сами технические системы компаний. В мае этого года стало известно о якобы произведенном взломе Wildberries. Как писали в телеграм-канале Mash, на компьютеры сотрудников компании могло попасть вредоносное ПО. Оно привело к сбоям в работе системы: посылки не отслеживались, а у клиентов не было возможности оформить заказ.

Пресс-служба маркетплейса эту информацию также опровергла, заявив, что «никаких атак хакеров и инопланетян на платформу не было».

В марте текущего года Wildberries мог стать жертвой еще одной атаки: платформу мог заразить вирус-шифровальщик, об этом сообщил «Коммерсантъ». Тогда в приложении были замечены ошибки, многие пользователи столкнулись со сложностями при входе в личные кабинеты. Специалисты по киберзащите утверждали, что взлом мог быть совершен изнутри, так как компания относилась к защите довольно серьезно. Хакеры добрались даже до резервных копий платформ и вывели их из строя. В самом Wildberries по традиции не признали и этот взлом. В пресс-службе тогда лишь заявили, что все ошибки были чисто техническими.

С проблемами сталкивался и Ozon. Например, в конце прошлого года произошел сбой, в результате которого в личных кабинетах покупателей пропали данные обо всех заказах. С чем связан этот сбой, компания не сообщила. Одна из версий произошедшего — имела место атака на серверы каким-то вирусом. В 2019 году у Ozon произошла крупнейшая утечка данных клиентов и продавцов. Базы данных с логинами и паролями 450 тыс. пользователей начали продаваться в сети. Ozon вначале умалчивал об утечке, но потом признал ее и начал информировать пользователей о том, как им стоит себя вести.



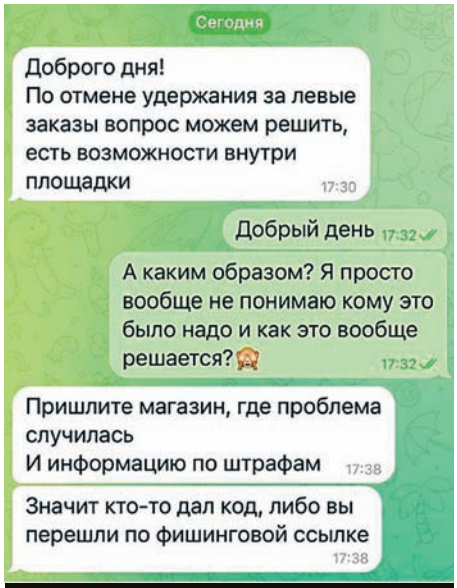
Еще одна популярная схема, направленная уже на покупателей: продавцы выкладывают во взломанном магазине карточки с якобы закончившемся товаром и предлагают перейти по фишинговым ссылкам, якобы ведущим в магазины, где эти товары есть

Несмотря на все это, опрошенные «Экспертом» специалисты по кибербезопасности считают, что аккаунты клиентов и продавцов маркетплейсов достаточно хорошо защищены. Они объясняют, что такие же атаки совершаются и против других компаний — банков, технологических платформ и т. п. Стандартных видов кибератак два: фишинг или заражение устройств клиентов вредоносными программами. Клиенты маркетплейсов могут пострадать от этого с той же вероятностью, что и клиенты других крупных платформ или банков.

По словам эксперта по кибербезопасности «Лаборатории Касперского» **Леонида Безвершенко**, хакеры создают фишинговые страницы и заманивают туда продавцов. Там они применяют стандартные методы социальной инженерии — к примеру, предлагают привлекательные для владельцев магазинов акции или бонусы, вынуждая пользователя ввести данные. Часто фишинговые ссылки отправляются продавцам и на почту.

Вредоносные программы устанавливаются на компьютер или смартфон владельца магазина. Это может быть троян или стилер (виды ПО), собирающий конфиденциальные данные.

Еще одной серьезной угрозой стало возникшее в последнее время изобилие на российском рынке разных сервисов-помощников и ботов для продавцов маркетплейсов. Все эти проекты созданы непонятно кем, при этом они получают доступ к данным продавцов. Во время аутентификации в личном кабинете маркетплейсов вредное ПО может получать доступ к cookies пользователей, считывать оттуда данные и передавать злоумышлен-



В Telegram взломанным продавцам пишут «решалы», предлагающие за деньги договориться с хакерами и вернуть доступ к магазину

никам. А последние, получая пароли и логины, заходят в личные кабинеты вместо продавца.

Именно поэтому сами маркетплейсы рекомендуют заходить в личные кабинеты не с помощью пароля, а с помощью СМС с кодом. Ведущий инженер CorpSoft24 **Михаил Сергеев** говорит, что рекомендуется также использовать при входе в аккаунт двухфакторную авторизацию, она позволяет предотвратить получение контроля над учетной записью даже в случае утечки пароля.

Дополнительную защиту должен вводить и сам маркетплейс. Если, например, человек всегда заходит в свой аккаунт из РФ, то было бы логично препятствовать заходу в этот же аккаунт из другой страны, требуя дополнительных подтверждений. Кажется правильным, что вызывать подозрения маркетплейса должна и резкая смена географии: например, человек, все время заказывавший товары в одном регионе, вдруг делает крупный заказ в пункт выдачи на другом конце страны (такие случае тоже описаны в сети — люди вынуждены платить крупные суммы за отказ от товаров, которые за них заказал злоумышленник).

Маркетплейсы все же и сами совершенствуют свои системы защиты, отмечают специалисты по кибербезопасности.

В пресс-службе Ozon подтвердили, что их команды по информационной безопасности и противодействию мошенничеству внедряют дополнительные меры по защите личных данных клиентов и продавцов. «Например, мы уведомляем письмом на электронную почту о каждом входе с нового устройства. Для таких пользователей также ограничен функционал по изменениям в личном кабинете — с нового устройства не получится завершить сессии для других устройств, сменить номер телефона или другие чувствительные данные», — отмечают в пресс-службе.

Весь новый контент, который добавляет продавец, включая изображения или текстовые описания в карточке товара, проходят через модерацию перед публикацией, отмечают в Ozon. «Для этого мы используем модели машинного обучения, которые определяют QR-код или призывы переходить на сторонний ресурс — если модель обнаружит такой контент, то удалит его, так как это противоречит правилам площадки», — говорят в пресс-службе компании.

В Ozon также заявили, что вместе с ведущими компаниями в сфере кибербезопасности оперативно находят и блокируют фишинговые сайты и сообщения в каналах и соцсетях, которые распространяют контент злоумышленников.

Стоит отметить, что от взломов личных кабинетов страдают и продавцы западных маркетплейсов. Например, Amazon. Еще в далеком 2017 году Wall Street Journal писала о продажах баз данных этого маркетплейса в сети. В результате десятки продавцов потеряли доступ к личным кабинетам, так как их данные были украдены и использованы хакерами. Потери от действий хакеров у продавцов тогда составляли от 15 тыс. до 100 тыс. долларов.

Взломы аккаунтов продавцов Amazon происходят регулярно. Схемы атак стандартные. Это все те же фишинговые атаки, когда продавцам предлагают пройти по внешним ссылкам или атаки с помощью «кейлоггеров» — специальных программ-шпионов, фиксирующих все, что вы набираете на своей клавиатуре.

Защити себя сам

Если атака на продавца уже совершена, потребуется уже правовая защита. Юристы советуют максимально подробно документировать все, что происходит на взломанных аккаунтах.

Партнер юридической фирмы «Тимофеев, Гусев и партнеры» **Антон Гусев** отмечает, что чем больше документов и сведений, подтверждающих признаки преступления, будет представлено, тем подробнее и быстрее компетентные сотрудники маркетплейсов представят подробные объяснения произошедшего.

По словам адвоката, партнера Criminal Defense Firm **Анны Голуб**, первое, что нужно сделать, — не выходить из аккаунта: так вы сможете увидеть данные, которые уже успели поменять мошенники. Это может быть другой почтовый адрес, или расчетный счет, или иные данные.

Далее следует обратиться в техническую поддержку. Хотя она и не всегда своевременно сможет помочь. Но все равно важно оперативно отреагировать, добавляет Александр Тарасенко. «Пишите в техподдержку, что вас взломали и вы просите заблокировать все действия в вашем личном кабинете с такой-то даты. И действия с такой-то даты просите отменить. Если вы написали письмо в Wildberries и рассказали о ситуации, мяч перешел на сторону маркетплейса. Теперь он должен откликнуться на вашу заявку и совершить какие-то действия», — отмечает юрист.

В этот же день надо написать заявление в полицию, добавляет Тарасенко. «Сделать это можно через Госуслуги. В заявлении пишем, что неизвестный злоумышленник взломал вас, и рассказываем, как именно он это сделал. Даже если пока вам не начислили штрафы, можно написать, что вы стали жертвой преступления. И впоследствии это преступление приведет к тому, что вы получите ущерб деловой репутации, будете вынуждены удалить товар и так далее», — перечисляет Тарасенко. Но Анна Голуб добавляет, что при этом не стоит рассчитывать на правоохранителей: скорее всего, мошенников они не найдут.

«Ситуация осложнена тем, что мошенники разбираются в информационных технологиях, используют VPN, прокси-серверы, чтобы скрыть свое местоположение, а также одноразовые сим-карты и банковские счета, хранят свои деньги в криптовалюте. Найти мошенников можно, однако возможность их задержать и привлечь к ответственности сводится к минимуму, поскольку находиться они могут в том числе за рубежом. Другая проблема — отсутствие специалистов по расследованию киберпреступлений в правоохранительных органах», — говорит Анна Голуб.

Между тем написанное заявление понадобится в суде. По словам Тарасенко, суд первым делом спросит, обращались ли вы в полицию. «Если вы заявление в полицию не писали, суд посчитает, что взлома не было», — уточняет юрист. Тарасенко добавляет, что самое худшее — потерять время и оперативно не среагировать на взлом. «Ко мне также часто обращаются люди, чьи аккаунты были взломаны давно. Им тоже можно помочь, но сделать это уже намного сложнее. Например, если человек даже не уведомил техническую поддержку маркетплейса, то мы бессильны. Если же он просто не написал заявление в полицию, то можно попробовать найти основания, почему он этого не сделал. Ясно, что маркетплейс уже не будет пересматривать штрафы в досудебном порядке. Поэтому, даже если затянули историю всего на месяц, придется идти в суд. Это дорого, долго — судебный процесс может растянуться на полгода, — но шансы у вас есть», — заключил юрист. ■

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

Виктория Безуглова

«С нашими робосистемами мир таким, как раньше, уже не будет»

Компания «Технорэд» нашла способ сделать промышленных роботов доступными для средних и малых предприятий и организовала серийный выпуск универсальных робосистем

Внедрение на производстве универсальной роботизированной сварочной системы Redweld Pro 10 Cobot Laser занимает до трех дней. Быстрая и простая переналадка под задачи происходит за счет интуитивно понятного интерфейса

Недавно **Артем Лукин**, директор и основатель столичной компании по разработке и изготовлению роботизированных промышленных систем под маркой «Технорэд», вернулся с выставки робототехники, проходившей в Китае. Там он, прогуливаясь между стендами, с удовлетворением отмечал, что многие зарубежные компании сделали разворот в направлении, которое его команда придумала, запустила и осваивает уже четвертый год, — серийное производство роботизированных систем, доступных для широкого круга предприятий. Еще два года назад здесь же «Технорэд» была практически пионером в этом тренде, а теперь ее путь копируют, представляют для ознакомления аналогичные продукты, которые, однако, в том же Китае еще не запущены в серию.

Но самый большой фурор Артем Лукин рассчитывает произвести на предстоящей промышленной выставке Hannover Messe, крупнейшей в мире, которая пройдет в апреле 2024 года. Буквально на днях «Технорэд» продала одну свою робосистему в Германию, и выставка, по мысли Лукина, должна закрепить успех, открыв для российского продукта экспортное направление в Европу. А пока суд да дело, к концу текущего года в компании планируют выпустить порядка 300 роботизированных систем, тогда как классические интеграторы делают не более десяти в год. При этом выручку относительно прошлого года «Технорэд» увеличит в четыре раза, до миллиарда рублей.

О своем удивительном продукте и о том, почему в настоящем и будущем человеку без умных роботов на производстве не обойтись, Артем Лукин рассказал «Эксперту.

— В 2018 году компания стартовала как официальный дистрибутор датского производителя небольших роботов-манипуляторов Universal Robots. Зачем «Технорэд» стала сама выпускать роботизированные системы и как удалось осуществить такой кульбит за короткий срок?

— В промышленности я работаю всю жизнь, прошел все ступени — от слесаря механосборочных работ на заводе, куда устроился сразу после школы, до директора нескольких промышленных предприятий. Так что я очень хорошо понимаю, какие есть проблемы в промышленности и, как следствие, в стране. Потому что промышленность — база любой экономики и драйвер ее развития, основа роста ВВП. Нет промышленности — нет ничего. И я точно знаю, какие существуют возможности в промышленности, для того чтобы сделать наши производственные предприятия более производительными, конкурентоспособными, поднять качество выпускаемой продукции, а главное — как сделать жизнь людей на этих заводах более счастливой. Для этого и создавалась «Технорэд» — чтобы облегчить тяжелый физический труд людей и одновременно решить проблему нехватки квалифицированных кадров на предприятиях.

О том, что кадры являются проблемой номер один в мире и в России в том числе, говорят сейчас многие. Вот недавно бизнес-

омбудсмен Борис Титов предложил упростить механизм трудовой миграции для жителей Юго-Восточной Азии и завозить их в страну самолетами, так как о дефиците кадров заявляют почти 54 процента предпринимателей страны. И это вместо того, чтобы реально повышать конкурентоспособность наших предприятий путем внедрения новых технологий, разработки роботов, обучения наших людей и, в конце концов, повышения рождаемости. А мы будем везти в страну азиатов — ну окей, просто очередная заплатка в экономике, не более того.

Проблему кадров я, как предприниматель, увидел давно, поэтому перед «Технорэд» были поставлены задачи сделать продукт, который повысит производительность заводов и одновременно снизит травматизм людей. При этом роботизированные системы нового поколения должны уметь не только увеличивать рентабельность, но и сохранять гибкость в производстве, легко перенастраиваться, чтобы выпускать широкую линейку продукции, как это делают люди. Требование гибкости было принципиально важным и нужным для продвижения на рынок, так как классические роботы используются в мировой промышленности давно, но их можно увидеть только на крупнейших заводах по выпуску автомобилей, электроники, телевизоров, то есть там, где продукция выпускается серийно и в больших объемах. Роботы предыдущего поколения были рассчитаны на выпуск одной и той же продукции, например кузова автомобиля, который они штамповали много лет подряд. Смена номенклатуры делала такой робот практически непригодным к дальнейшей эксплуатации. Плюс его высокая цена — в среднем 40 миллионов рублей и длительные сроки поставки — 12–18 месяцев, что с сегодняшним темпом жизни даже представить себе страшно: сделать предоплату в такую сумму и полтора года ждать свой роботизированный комплекс!

Конечно, при таких ценах и ограниченных возможностях роботы в другие виды бизнеса в принципе не поставлялись, никакой средний и малый бизнес даже не мечтал о них. Я рассуждал так: ситуацию переломить можно, но для этого надо снизить стоимость роботизированной системы хотя бы до пяти миллионов рублей, срок поставки и внедрения сократить до одного месяца, а главное — научить робота делать не только серийную продукцию, но и единичную. Вот тогда все у нас получится! А если эту систему еще смогут настраивать люди не с высшим техническим образованием, а обычные, умеющие пользоваться смартфоном, то это точно успех и путь к доступной роботизации.

— Вы знали о подобных примерах в мировой практике, кого-то копировали?

— Нет! В семнадцать лет я отрезал себе мизинец левой руки лазерным станком, когда загружал в него очередную партию деталей, я точно побыл в шкуре людей, которые изо дня в день выполняют тяжелую, вредную, монотонную работу, и мне было понятно, что без технологических реформ достигать классных результатов и конкурировать в разных направлениях промышленности будет все сложнее.

Когда создали «Технорэд», у меня не было ни большой суммы денег, ни опыта в робототехнике, поэтому на первом этапе лучшим решением было запартнериться с крупной международной компанией, которая могла бы давать какие-то компоненты, технологии. Поэтому я и выбрал одного из лидеров отрасли — датскую компанию Universal Robots, стал их дистрибутором в России, чтобы начать с чего-то базового, с купли-продажи.

Компания «Технорэд» создана в 2018 году в Москве. Специализируется в разработке и изготовлении роботизированных промышленных систем. Производство расположено в Северо-Западном административном округе Москвы на площади 1500 кв. м.

Выручка — 1 млрд рублей (прогноз на 2023 год).

Число сотрудников — 100 человек.

Артем Лукин, основатель Technored: «По своей сути робот — это как двигатель автомобиля, сам по себе он никому не нужен, людям нужен автомобиль, на котором можно ездить, нужна машина с капотом, сиденьями, музыкой и так далее»

— Как скоро вам удалось переквалифицироваться из продажников в производителей робосистем? Ведь для этого надо иметь много компетенций, конструкторский отдел, собственные технологии.

— Начинали работу, как в лучших стартаперских историях, в маленьком офисе на чердаке в подмосковной Щербинке, с моим партнером Артемом Ширинкиным. Как только получили статус дилеров, начали обзванивать свою телефонную книгу из друзей и партнеров, и благодаря хорошим контактам и связям первые продажи сделали на заводах, с которыми ранее сотрудничали. Просто убедили их внедрить у себя на производстве роботов, с нашими консультациями и помощью, конечно. А когда пошла первая выручка, начали формировать команду, к которой на первом этапе подключались наши друзья и бывшие коллеги, знавшие нас и верившие в проект. Через какое-то время начали появляться первые сервисные инженеры, с которыми мы стали делать первые шаги в разработку и интеграцию.

Тут важно понять, чем именно мы занимаемся. Мы пока еще не делаем самих роботов, их выпускают десятки компаний в мире, лидеры среди них — KUKA, Fanuc, AUBO, Yaskawa и другие. Так вот, мировой рынок устроен так, что есть производители роботов, а есть интеграторы, которые этих роботов покупают и интегрируют под интересы определенных заказчиков. Казалось бы, почему нельзя напрямую купить робота? Потому что по своей сути робот — это как двигатель автомобиля, сам по себе он никому не нужен, людям нужен автомобиль, на котором можно ездить, нужна машина с капотом, сиденьями, музыкой и так далее. Вот и предприятиям нужна роботизированная система, настроенная под выполнение конкретных задач производства.

Производителей роботов в мире много, но интеграторы — это миллионы разных конторок, которые ищут заказчиков и говорят: «Ребята, давайте создадим для вас что-то эксклюзивное, уникальное». И они находят таких клиентов, в основном из числа крупного бизнеса. Еще зачастую такие компании,

как КамАЗ, «Норникель» и им подобные, создают собственные компании или команды интеграторов для решения своих узких задач, потому что, если ты создаешь что-то уникальное, это много исследований, тестов, прототипирование, и это, в конце концов, не может стоить дешево.

— Каков стандартный объем инвестиций в робосистему и сколько в этой сумме приходится на робота как такового?

— Стоимость таких проектов исчисляется десятками миллионов рублей — от 25 миллионов до бесконечности, где стоимость самого робота зачастую не превышает пяти-десяти миллионов рублей, а все остальное — это R&D, компоненты, команда, прототипы, маржа. Ведь если ты делаешь три-пять проектов в год, именно с них ты должен окупить все свои затраты. А разработчики, программисты, робототехники стоят сегодня дороже, чем управленцы высокого уровня.

В России по состоянию на 2020 год таких компаний-интеграторов было 160 штук, из которых половина не делала даже одного проекта в год, а лучшие — до десяти проектов. Так вот, когда мы зашли на этот рынок в роли классических интеграторов, то уперлись в собственный потолок — это 8–12 проектов в год. И поняли, что с классическим подходом невозможно делать больше. Невозможно изобретать одновременно и машину, и самолет, и велосипед. Вернее, можно, но все будет или очень дорого стоить, или попросту не взлетит.

Мы понимали потенциал рынка, знали, что хотим сделать роботизацию доступной, и точно не хотели становиться очередной, 161-й компанией-интегратором. И когда мы окончательно осознали, что в тупике, то стали искать новую бизнес-модель, придумывать новые подходы, задавать себе такие вопросы: а как делать не восемь проектов в год, а 80 в месяц? А что можно предпринять, чтобы нашими клиентами были не только компании уровня «Газпрома», а обычные ребята — ипэшники, малый бизнес? Ответ появился: нам нужно не следовать пожеланиям каждого клиента и не пытаться каждый раз изобретать новый велосипед, нам нужно самим понять, какой продукт будет отвечать большинству запросов заказчиков, сделать наши роботизированные системы универсальными и типовыми и поставить их на серийное производство.

Пошли по пути Генри Форда

— Но как можно выходить на серию в робосистемах, если у всех компаний разные задачи?

— Вот клиенты нам говорили то же самое, настаивая на том, что они особенные, нуждаются в индивидуальном подходе. А мы начали делать исследования рынка, смотреть, какие задачи чаще всего повторяются на предприятиях, думать, как их можно систематизировать. Чтобы не каждый раз изобретать велосипед под нового заказчика, а создать продукт, который удовлетворит требования одних, вторых, третьих. Собственно, мы этим успешно занимаемся до сих пор, предлагая рынку готовый продукт, наши универсальные роботизированные системы. «Сел и поехал».

— Так в чем секрет оказался, как вы цели достигли?

— Да нет никакого секрета. Мы просто пошли другим путем, избрав в качестве целевой аудитории микро-мало-средний бизнес, для которого сами изобрели нужные продукты, сами их вывели на рынок. Вот если бы Генри Форд у людей своего времени стал спрашивать: «А что вы хотите, чтобы передвигаться быстрее и комфортнее?» — люди бы ему сказали, что нужны более выносливые лошади, быстрые кареты. Но он их не спрашивал, он нашел свое решение, сделал автомобиль и вывел его на рынок. Мы поступили так же. Мы мечтали стать первыми и стали ими. И я горжусь тем, что тренд на доступную роботизацию создали мы здесь, в России, а теперь весь мир начинает делать разворот в этом направлении. Подсмотреть эту

Сварочная система Redweld 2000-6axis MIG на базе двухметрового робота позволяет обрабатывать габаритные детали, а благодаря позиционеру с двумя осями решение становится более функциональным и может сваривать детали с разным пространственным положением швов

идею было не у кого, мы действовали по наитию, по собственным убеждениям, как должно быть. И знали, каким должен получиться продукт, вот он и получился. Теперь я точно могу сказать, что с нашими робосистемами мир таким, как раньше, уже не будет. И это хорошо.

— А вы патентуете свои изобретения? И что будет, если ваши идеи украдут?

— Конечно украдут, скопируют. Нет ничего постоянного в мире, и ничто невозможно защитить на сто процентов. Конечно, мы патентуем разработки и изобретения, свою интеллектуальную собственность и софт. Вот мы запустили онлайн-академию роботизации, образовательную площадку совместно с ведущими вузами России, которую тоже запатентовали. Но я нормально отношусь к тому, что нас копируют, объясню почему. Мир огромный, но то, с чем все сегодня сталкиваются, просто беспрецедентно: трудоспособных людей становится меньше. Да, на планете уже восемь миллиардов человек, но не потому, что рождаемость высокая, а потому, что люди стали дольше жить и все меньше тех, кто хотел бы заниматься грязной, сложной работой. К примеру, сидит взрослый мужик и сварочным электродом сваривает железо, вдыхает ядовитые пары — но это же дичь, он убивает себя, он гарантированно проживет на десятки лет меньше! Поэтому чем больше у людей будет роботизированных помощников, тем лучше. Пусть копируют вволю, наша задача — просто быть на несколько шагов впереди, что мы и делаем.

— Каких результатов вы достигли сегодня?

— Мы вышли на производительность в 30 проектов в месяц, а средняя стоимость наших решений составляет не 40 миллионов рублей и даже не пять миллионов, а всего три с половиной миллиона рублей. Это первая революция. Далее, сроки поставок и внедрения у нас теперь составляют не 18 месяцев, а восемь рабочих дней. И при этом, уточняю, мы разрабатываем

не роботов, а «готовые автомобили», то есть роботизированные системы для разных отраслей промышленности, под разные задачи. И заказчику очень просто определиться с тем, что он хочет получить. К примеру, кто-то занимается металлообработкой, он открывает наш каталог, выбирает готовое решение по сварке или по загрузке деталей в станок, по шлифовке и полировке изделий. Он видит характеристики нашего оборудования, знает, какие задачи оно сможет выполнять, видит стоимость и может быстро рассчитать окупаемость и знает, что через восемь дней эта система будет у него уже работать, выпускать не только серийные детали, но и мелкосерийные, единичные.

— Каким образом обычный робот у вас учится делать единичные изделия?

— За счет универсальности системы, ее модульного строения, за счет нашего доступного и понятного софта и, конечно, за счет наших программ обучения. Путь от продукта до клиента максимально сокращен, и задача доступной роботизации решена. Подтверждением этому сотни, а скоро и тысячи проектов за год, и 80 процентов наших заказчиков — это микро- и малый бизнес с годовой выручкой 100–500 миллионов рублей. Мы ставили задачу, чтобы наша система окупалась у клиента за год, а на практике узнаём, что она окупается за шесть-восемь месяцев.

— Как вы проверяете надежность ваших роботизированных систем? Ведь любая технология нуждается в обкатке, и на это требуется время…

— На вывод нового серийного продукта у нас уходит от девяти до двенадцати месяцев. К примеру, в феврале 2022 года мы приняли решение о создании роботизированного паллетайзера и только в мае 2023-го смогли его презентовать на выставке, начали продажи и до сих пор продолжаем его доработку и совершенствование. Наш паллетайзер востребован на любых предприятиях, где выпускают продукцию, в том числе пищевую, и где есть конвейер. Он способен заменить людей, которые стоят у этого конвейера, снимают продукцию и упаковывают в коробки. Представьте, к примеру, цех по производству сливочного масла в брикетах, конвейер, в конце которого стоят четыре угрюмых человека, которые всю смену напрягают руки и спину, укладывая масло в коробки. Так вот, на этом участке труда всегда будет текучка, потому что люди устают, у них развиваются профессиональные патологии, начинают болеть плечи, суставы. Паллетайзер же может работать круглосуточно, под него не надо перестраивать завод и что-то усовершенствовать, система просто приезжает на двух паллетах, подключается к конвейеру и заменяет четырех несчастных.

— Можете «на пальцах» объяснить, из чего состоит эта система: что тут делает робот и в чем заключается ваше решение?

— Паллетайзер — это полностью наш продукт и наше решение, которое разработано, запатентовано и произведено в России. Оно состоит из коллаборативного робота (коллаборативный робот обычно подразумевает его работу в паре с человеком. — **«Эксперт»**) и программы, благодаря которой робот может брать и перемещать грузы с места на место без участия человека, с помощью присосок. Система имеет разные опции, в зависимости от тяжести груза или возможной смены тяжестей от партии к партии, использования или неиспользования паллеты и так далее. И этот робот занимает места в цехе не больше, чем обычный рабочий.

У робосистем широкий фронт работ

— Что представляет собой ваша ассортиментная матрица, где черпаете идеи для новинок?

— У нас 25 моделей, все являются эксклюзивными разработками «Технорэд». Если условно разделить по направлениям, то это роботизированные системы для машиностроения, пищевой промышленности и фармацевтики. Самая большая линейка — это десять готовых решений для машиностроения, включая системы по загрузке станков, сварке, шлифовке. Все свои идеи мы берем с рынка, потому что хорошо его знаем, общаемся с заказчиками, узнаём, какие у них есть боли, потребности. А дальше уже создаем продукт, приходим и говорим: «Вот то, что тебе нужно!» И, как правило, угадываем, точнее угадываем всегда, у нас пока не было мертворожденных продуктов.

Вдогонку к понятию доступности: наши роботизированные системы доступны не только в цене, но и в эксплуатации. Любой школьник, студент, человек, умеющий пользоваться смартфоном, может подойти к нашей робосистеме и начать с ней взаимодействовать, пройдя удобное онлайн-обучение на нашей платформе.

— Какие модели пользуются наибольшим спросом и почему?

— Наши бестселлеры – роботизированный оператор станка и роботизированная сварочная система. Это первые продукты «Технорэд», которые хорошо себя зарекомендовали, и мы их продаем каждый день. К примеру, роботизированный оператор станка — уникальный продукт, это очень гибкая платформа, которую можно подключить к любому токарному, фрезерному, листогибочному станку за двадцать минут, быстро переналадить с одной детали на другую. Причем не имеет значения, российский это станок, европейский или китайский. Эта система эффективна не только для предприятий, которые выпускают серийную продукцию, но и для производителей единичной и мелкосерийной продукции. Система способна обслуживать сразу два–четыре станка, имеет понятный и удобный интерфейс, то есть нацелена на максимальное удобство пользователей, и сегодня она стоит уже на сотнях предприятий России, от малого бизнеса до крупнейших корпораций.

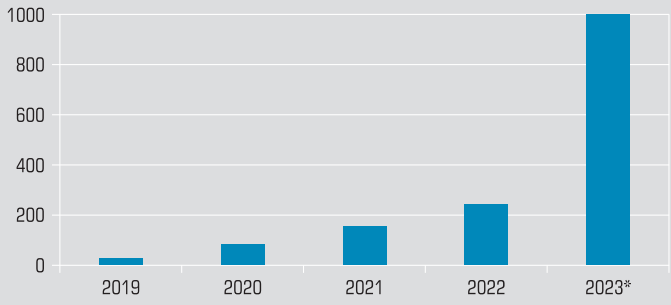
А роботизированные сварочные системы у нас есть для лазерной сварки, плазменной, сварки MIG-MAG (полуавтоматическая сварка электродной проволокой в среде инертного газа. — **«Эксперт»**). Одна такая система по производительности эффективнее четырех специалистов. То есть если раньше сварщик за смену делал, условно, десять деталей, то с робопомощником делает сорок, в четыре раза больше.

— Кстати, я читала про ваш совместный проект с «Северсталью» по выпуску сварочной проволоки. Вы решили для своих робосварщиков самостоятельно выпускать проволоку?

— После того как наша страна попала под беспрецедентные санкции и крупные поставщики высококачественной проволоки из США и Европы ушли с рынка, мы поняли, что либо мы сами займемся производством проволоки, либо у нас и у наших клиентов будут большие проблемы. Драматизм ситуации состоял в том, что у нас в стране прекрасная металлургия, но за предшествующие двадцать лет мы так и не научились делать специальные сплавы определенной прочности, вязкости. Наши судостроители, мостостроители, комбинаты, которые сваривают ответственные металлоконструкции, много лет закупали проволоку за рубежом, и всех это устраивало, так было проще. А после начала СВО проволока сначала поднялась в цене со 150 до 500 рублей за килограмм, а потом и вовсе оказалась в дефиците. Да, в партнерстве с «Северсталью» мы начали искать химию, технологию, ресурсы, разрабатывать технологический процесс для выпуска высококачественной проволоки, которая заменит иностранные аналоги. И уложились в довольно сжатые сроки — год, при том что в некоторых европейских странах на это уходили десятилетия.

Пока не буду раскрывать детали, но мы нашли способ производить этот продукт много и быстро и в следующем году планируем запустить партнерское производство — выйти на

За четыре года проект «Технорэда» превратился из стартапа в полноценый бизнес



динамика выручки, млн рублей

*Прогноз.

Источники: СПАРК-Интерфакс, данные компании

объемы в 300–400 тонн в месяц. Если в сегменте премиальной проволоки в стране сможем занять 60 процентов, это будет классно.

— Какова глубина локализации ваших робосистем?

— По-разному, от 60 до 80 процентов как в натуральном выражении, так и в деньгах. Все зависит от модели, есть продукты, где степень локализации низкая, допустим 10 процентов, но это значит, что в данный момент для нас нецелесообразно ее повышать. К примеру, сами роботоманипуляторы, то есть двигатели робосистем, мы пока производим эксклюзивно под своей СТМ и со своими доработками в Юго-Восточной Азии. Это единственный компонент, который мы пока берем за рубежом, но с 2025 года планируем локализовать и этот узел в России. Во-первых, сами намерены этим заняться, а во-вторых, у нас появились хорошие партнеры, к примеру отечественная компания «Иннодрайв», разработчик и производитель линейки высокоточных сервоприводов, а также поставщик миниатюрных двигателей, редукторов и приводов на их основе. Мы уже сотрудничаем с ними.

— Почему, если вы закупаете за рубежом только двигатели, у вас разная степень локализации от модели к модели?

— Потому что в разных системах конструктивный «вес» манипулятора и нашего решения различный, где-то робот «весит» 90 процентов, а наш захват — 10 процентов, но в большинстве случаев манипулятор — это малая часть всего проекта, 20–30 процентов.

— Сколько вы инвестируете в разработки?

— Сегодня мы инвестируем в исследования и развитие всю прибыль и собственные средства учредителей, так как наша задача — чтобы в 2027 году на каждом втором предприятии России стояли наши решения. Объем инвестиций — сотни миллионов рублей в год, но, конечно, в сравнении с возможностями мировых гигантов это копейки. Ведь нас периодически хотят купить разные корпорации, как российские, так и иностранные. Мы показываем свою финмодель, все свои показатели, они кивают и говорят: «Все понятно, только у вас здесь ошибка, так как компании, которые занимаются робототехникой, не бывают прибыльными». То есть и здесь мы выбиваемся из привычных стандартов, потому что все подразделения в составе холдингов или самостоятельные исследовательские центры, которые занимаются роботами, существуют на субсидии, дотации либо высасывают из основного бизнеса огромные суммы, иногда в миллиардах рублей. Так что относительно других игроков рынка мы инвестируем скромно.

— За счет чего вам удается экономить в НИОКР — за счет низких зарплат или небольшого штата разработчиков?

— Мы не распыляемся на сотни проектов, контролируем каждую копейку, правильно мотивируем людей на результат. Делаем только продукт под задачу. А не продукт ради продукта. Тем не менее наши расходы тоже растут. У нас есть партнеры-инвесторы, наши соучредители, а с этого года, возможно, начнем использовать заемное финансирование.

Пусть все учатся обращаться с роботами

— Вы сказали, что создали свою онлайн-академию роботизации. Что она вам дает?

— Мы первые, кто запустили подобный проект, аналогов нет. В Академии роботизации представлены как собственные уникальные программы, где преподают эксперты из нашей компании, из Сколково и других организаций, так и партнерские программы с Экономическим университетом имени Плеханова, с Техническим университетом имени Баумана. Скоро, в октябре, запускаем большую лабораторию робототехники в РЭУ имени Плеханова. Академия помогает пользователям наших систем обучиться и понять, как эти технологии надо внедрять и использовать на производстве. А самое важное — Академия дает независимость заказчикам от нас. Ведь как работают все классические компании? Поставляют своих роботов, якобы обучают персонал, а потом за каждый чих берут деньги. Нужна консультация, надо что-то перенастроить, отремонтировать — платите, мы приедем. Но мы поломали этот подход — открыли полностью технологию, создали площадку, где каждый заказчик может найти ответы на свои вопросы, и если у него даже ушла вся команда с завода, он даст доступ в Академию новым сотрудникам, и они научатся эффективно работать.

Некоторые говорят: «Ребята, вы сумасшедшие, отказались от таких легких денег, весь мир на этом зарабатывает!» Но, с другой стороны, мы облегчили себе жизнь: ведь если мы будем постоянно ездить и заново обучать людей пользоваться роботами, то заводы и фабрики не будут так быстро развиваться, как нужно нам. Они будут заложниками нашей компании, а мы хотим, чтобы заказчики быстро внедряли новые и новые робосистемы.

— И все-таки робосистема, как любое изделие, имеет свойство ломаться, не все проблемы можно решить удаленно. Есть ли у вас сервисное обслуживание?

— Если базово, то наша система необслуживаемая, то есть десять лет в режиме 24/7 она должна работать без вмешательств, поломки бывают крайне редко. Но уж если такое случается, то у нас есть техническая служба, которая круглосуточно отвечает на вопросы, и при необходимости специалист выезжает на место. Центральный сервис находится в Москве, кроме того, у нас в городах-миллионниках есть обученные сертифицированные инженеры-робототехники, которые чаще всего находятся на запусках продукта, но если нужна диагностика и помощь, то выезжают к заказчикам. Кроме того, согласно законодательству РФ мы даем гарантию на год, за доплату ее можно продлить.

— Скажите, Артем, к чему вы стремитесь, какие у вас стратегические цели?

— Я хочу, чтобы наша компания к 2030 году вышла на IPO и чтобы Россия была не технологически отсталой державой, у которой степень роботизации предприятий колеблется в пределах одного процента, а обладала технологическим суверенитетом, находилась в числе лидеров. Пути достижения целей нам понятны: надо вырасти кратно, надо наращивать производственные мощности, привлекать инвестиции. В этом году мы планируем преодолеть отметку в один миллиард, а в следующем уже хотелось бы сделать два-три миллиарда. У нас все для этого есть, кроме одного: упираемся в оборотный капитал, его не хватает. Вот эту задачу сейчас решаем.

■ Фотографии предоставлены компанией «Технорэд»

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

Александр Лабыкин

Искусственный интеллект ускоряет производство лекарств

Компания «Герофарм» начала разработку лекарств с помощью искусственного интеллекта. Это позволит снизить затраты на создание препаратов на десятки процентов

Крупнейший в России и СНГ производитель инсулинов ГК «Герофарм» приступила к созданию новых фармпрепаратов с помощью искусственного интеллекта — об этом на форуме «Биотехмед-2023» рассказал директор R&D-подразделения компании **Роман Драй**. По его словам, после доработки и дальнейшего обучения ИИ позволит сократить сроки вывода инновационных лекарств на рынок в среднем с нынешних 36 месяцев до 11, а затраты снизить на 80% за счет подбора и синтеза наиболее вероятных кандидатов на будущий препарат.

Изначальный алгоритм ИИ «Герофарму» предоставил Сбер. «На основе данных о свойствах молекул мы обучили алгоритм определять кандидатные, — рассказывает Роман Драй. — Теперь ИИ анализирует молекулы (строение, состав, химические и клинические свойства), находит нужные закономерности и на основе таких групп кандидатов синтезирует (точнее, моделирует синтез) новую молекулу с заданными свойствами. Она и становится наиболее вероятным кандидатом на препарат». Какое именно лекарство сейчас изобретается с помощью ИИ, компания не раскрывает, но известно, что всего у «Герофарма» в разработке порядка 20 действующих веществ, и не только инсулины — в портфель входят эндокринологические, неврологические и другие препараты. Создание нового препарата планируют завершить в 2028–2030 годах.

Это только первые шаги — в дальнейшем алгоритм будет намного быстрее справляться с выбором кандидата. Сейчас химикам и биотехнологам приходится перебирать около 10 тыс. молекул в поисках кандидатов, тратя на опыты от года до трех лет. Из этих тысяч лишь сотни попадают в доклинические испытания на животных и всего четыре доходят до стадии клинических испытаний. И только одна потом допускается к регистрации. По словам Романа Драя, им уже удалось сократить за счет ИИ время на поиск кандидата: алгоритм исследовал данные о миллионах, а не тысячах молекул — из большего объема легче подобрать нужного кандидата. «В итоге найдено всего 50 кандидатов, а не 250, как могло быть в обычном случае, — поясняет Роман Драй. — Это позволит при доклинических исследованиях сократить время отбора наиболее вероятных претендентов на клинические испытания».

АЛЕКСАНДР ДЕМЬЯНЧУК/ТАСС

Инженеры «Герофарм»: «Сейчас фармпрепараты создают уже не химики и биотехнологи, а математики»

У компании уже есть опыт сокращения времени на разработку препарата путем математического моделирования результатов «доклиники». «Модель показывает, как поведет себя та или иная молекула на животных, помогая отсекать лишние варианты, — говорит Роман Драй. — В итоге на испытания отправились не 50 кандидатов, а меньше. Мы только на этом сэкономили несколько месяцев и 20 миллионов рублей».

Создавать препараты с помощью ИИ «Герофарм» мог бы быстрее, если бы у специалистов имелся доступ к данным других компаний о свойствах молекул и результатах опытов. «Сейчас фармпредприятия неохотно делятся научными данными, но мы понимаем, что рано или поздно они тоже начнут создавать препараты с помощью ИИ, — говорит Роман Драй. — А к чем большему объему данных у него будет доступ, тем быстрее алгоритм станет моделировать новые эффективные молекулы. Такое моделирование снизит затраты как времени, так и денег». По словам эксперта, Минздраву пора задуматься над изменением законов, чтобы результаты работы ИИ признавались при регистрации препарата. Пока этого нет. ■

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

Виктор Иванов возглавляет Российский союз химиков с 1997 года

ОЛЕГ СЕРДЕЧНИКОВ

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

Николай Ульянов

Когда дуст не пахнет

Глава Российского союза химиков Виктор Иванов — о прошлом и будущем российской химической промышленности

Химический комплекс включен в число мегапроектов, реализация которых призвана изменить ландшафт российской промышленности.

Придание статуса мегапроекта позволит обеспечить приоритетное финансирование отрасли, с тем чтобы обеспечить технологический суверенитет в химическом комплексе.

Деятельное участие в разработке мегапроектов, которую ведет Минэкономразвития, принимает Российский союз химиков во главе с его бессменным президентом **Виктором Ивановым** — без преувеличения, патриархом российской химии.

Мы посчитали интересным обсудить с ним возможные варианты развития химпрома, те стратегические развилки, перед которыми стоит отрасль. Надо сказать, что разговор получился довольно-таки полемичным и непростым, но учитывая, что на кону будущее одной из ключевых отраслей промышленности, мы считаем, что такого рода дискуссии необходимы.

Но начали мы с того, что было раньше.

Что было

— Каковы, на ваш взгляд, особенности развития химической индустрии в постсоветский период? Что мы нашли, что потеряли, в чем отличие в подходах, в стратегии развития отрасли?

— Прежде чем говорить о том, что у нас произошло в постсоветский период, надо знать, а что было в советский период. В советский период в течение двадцати лет была создана вторая в мире химическая промышленность. А по минеральным удобрениям первая!

Импорта практически не было, за редким исключением каких-то тонкостей, которые и не следовало производить самим, когда можно купить.

Когда началась приватизация, появились новые собственники. Собственники провели ревизию, и производство химических продуктов, которые выпускались на этих площадках и не были рентабельны, они закрыли. А нерентабельны они были по той простой причине, что химическая промышленность никогда не работала сама на себя. Химическая промышленность работает на народное хозяйство, на все отрасли.

И если эти отрасли не работают, то не работает и химическая промышленность. К примеру, текстильная промышленность. В 1990-х она чудовищно просела. И мы потеряли около 30 заводов, которые выпускали химическое волокно. Машиностроение в самом широком смысле, для которого мы поставляли широкую номенклатуру полимеров и композитных материалов, резко сократилось. Новые собственники не рискнули держать эти производства и пытаться, наоборот, нарастить мощности и выйти с ними не только на внутренний рынок, но за рубеж.

На плаву остались удобрения, полимеры, выпуск которых стали наращивать, потому что есть собственное сырье и рынок сбыта неплохой. Сейчас, когда народное хозяйство восстанавливается и есть спрос, оказалось, что мы не готовы делать многие продукты, особенно в области малотоннажной химии.

Когда мы начинаем говорить: «Господа, давайте пытаться сделать эти продукты на территории России, на ваших площадках» (приведу в пример компанию «Сибур», великолепная компания), — то они грамотно подходят к этому вопросу, изучают проблемы, технологии, оборудование и говорят: «Петрович, невыгодно. Сбыта нет».

Внутренний рынок очень узкий. За рубежом никто не ждет — там многие рынки заняты и никто не хочет толкаться.

— Китайцев тоже никто не ждал, но они протолкались…

— Я думаю, что они протолкались в первую очередь за счет нас.

— Мы ушли, они пришли?

— Мы потеряли собственный рынок, они пришли на наш рынок. Они повторили то, что было у нас: мы с 1965 до 1985 года создали громадную химическую промышленность, а они это сделали с 1995-го по 2005-й. Всё!

Если сегодня Китай лишить российского рынка, они упадут. Сегодня многие наши химические предприятия выживают за счет импорта из Китайской Народной Республики. До определенного времени, когда не было серьезных санкций, мы завозили химическую продукцию из Европы, Америки. И всегда импорт превышал экспорт. Ненамного, но превышал. Мы об этом говорили, шумели, и, конечно, я думаю, это привело к тому, что президент по итогам совещания в Тобольске в конце 2020 года дал задание Минпромторгу и Минэнерго развивать малотоннажную и среднетоннажную химию. Согласно поручению президента, к 2025 году уровень выпуска малотоннажной и среднетоннажной химии должен быть повышен на 30 процентов относительно 2020 года. А к 2030 году — на 70 процентов. По данным Минпромторга, процентов 18 роста у нас уже есть.

Что будет

— На ваш взгляд, поставленные цели достаточны? Они выведут нашу химическую промышленность на тот уровень, когда нам не придется зависеть от поставок по импорту?

— Есть отрасли, для которых нам желательно все делать самим, чтобы никакие санкции не могли нам помешать. Это оборонная промышленность, медицина и то, что связано с продовольственной безопасностью.

— То есть выходить на полное самообеспечение не надо?

— Не надо. Если мне нужно всего 50 килограммов какой-то продукции, то производить столько — вы извините — себестоимость будет зашкаливать. Конечно, если это нужно для обороны, то да, надо выпускать, но государство тогда должно доплачивать производителю хотя бы до уровня себестоимости выпускаемой продукции.

Речи о запрете импорта не должно идти и близко. А если мы говорим о малотоннажной химии, мы должны делать то, что мы можем, умеем и должны сделать. А 50 килограммов можно купить в Китае или в Америке, где угодно… Невыгодно делать

Виктор Иванов — советский и российский государственный деятель, кандидат технических наук, почетный профессор РХТУ им. Д. И. Менделеева, заслуженный химик России, президент Российского союза химиков.

В 1967 г. окончил Томский политехнический институт им. С. М. Кирова, специальность — инженер-химик-технолог.

В 1985 г. окончил Академию народного хозяйства при Совете Министров СССР.

Трудовую деятельность начал на Сибирском химическом комбинате (Минсредмаш, Томская область).

С 1971 г. прошел путь от начальника цеха до генерального директора ПО «Титан» (сейчас — «Крымский титан»).

В 1988–1992 гг. — заместитель министра химической промышленности СССР.

В 1992–1996 гг. — председатель Комитета по химической и нефтехимической промышленности РФ.

В 1996–1998 гг. — заместитель министра промышленности РФ.

В 1997 г. основал отраслевое некоммерческое объединение «Российский союз химиков», который под его руководством превратился в крупнейшее отраслевое объединение. РСХ объединяет более 350 предприятий и организаций, научных учреждений, на которых трудятся свыше 1,5 млн человек, вырабатывается более 70% продукции химического комплекса страны.

Участвовал в разработке Стратегии развития химического и нефтехимического комплекса РФ на период до 2030 года. В настоящее время активно участвует в ее реализации и корректировке с учетом необходимости ускоренного развития производств мало- и среднетоннажной химии, химических волокон специального назначения, программы импортозамещения.

В марте 2022 г. возглавил созданный по его личной инициативе оперативный штаб Союза химиков по антикризисным мерам, организовал системный мониторинг ситуации, что позволяет своевременно выявлять сдерживающие факторы и принимать совместно с Минпромторгом России и другими федеральными органами власти оперативные решения по противодействию санкциям США и ЕС.

Виктор Иванов имеет государственные и ведомственные награды. В том числе: 1972 г. — медаль «За трудовую доблесть»; 1981 г. — орден Трудового Красного Знамени; 1993 г. — звание «Заслуженный химик Российской Федерации»; 2017 г. — медаль В. В. Бахирева.

За многолетнюю трудовую деятельность и значительный личный вклад в развитие химической промышленности Российской Федерации в 2023 г. награжден орденом Дружбы.

самим, если на рынке цена сто долларов, а у нас себестоимость производства — пятьсот, потому что мощность этого производства маленькая.

— Почему мы не можем делать много за сто долларов и продавать по всему миру? Почему мы все время говорим, что наш рынок маленький, себестоимость большая и надо покупать не внешних рынках? Давайте делать много и продавать всем!

— Вы повторяете мои слова. Я тоже иногда так говорю, но я говорю со злости…

— И я!..

— Что нам нужно, чтобы делать самим? Берем лист бумаги и пишем… (*Щелкает ручкой и пишет.*) Есть технология? Мы говорим: нет. Есть оборудование? Мы говорим: нет. Что для этого надо? Пять лет, чтобы разработать технологию, подключив Академию наук, и так далее и так далее… А продукт нужен сегодня!

— Но он и завтра будет нужен. И почему бы не начать разрабатывать технологию и оборудование уже сейчас? И через пять лет начать делать свое и продавать на весь мир?

— Согласен. Во многих случаях так, может, и будет. Но не сегодня. Почему? Потому что сегодня мы по некоторым продуктам просто не можем конкурировать с Китаем. Для такой работы нужны свободные средства и серьезный запас прочности, а им обладают единицы. Мне говорят: понимаете, Виктор Петрович, там продукт дешевле, а наш — дороже. Я говорю: ничего страшного. Ничего страшного, сегодня делайте так, получайте качество и перебивайте китайцев. И некоторые наши предприятия следуют этим советам. К примеру, в Тобольске открыли линии и продукты теперь прилично дешевле, чем в Китае. Есть такое, есть. И будет.

— То есть вы считаете, что все идет нормально, постепенно и никакой условный план ГОЭЛРО в химической промышленности не нужен?

— План ГОЭЛРО, конечно, не помешал бы. Хотя бы с той точки зрения, что следует все грамотно систематизировать. Лет пять назад были разработаны хорошие стратегии. Но видите, как жизнь повернулась… Все быстро и непредсказуемо меняется. Понимаете? И с другой стороны, нам нужно менять не только подходы к развитию химической промышленности, нам надо еще менять мышление многих наших производителей. Когда в 2022 году началась специальная военная операция и обрубили поставки по импорту, все забегали: давайте, помогайте с отечественным сырьем, оборудованием, расходными материалами.

Но ведь когда после развала химической промышленности, в первую очередь малотоннажной химии, в начале 2000-х потребители ее продуктов начали оживать, они не стали вкладываться в развитие химической промышленности, а поехали и купили то, что им было нужно, за границей. А когда им там все перекрыли, мы говорим: ребят, давайте — вот на таком-то предприятии можно организовать производство отбеливателей, например, для бумаги. Вы тоже вкладывайтесь…

— Это вы про потребителей?

— Конечно. В советские времена, когда нужно было что-то срочно сделать, другие промышленные отрасли всегда приходили на помощь, вкладывались в химические производства, строили предприятия.

А сейчас — что вы думаете — прошло три месяца, и как-то все рассосалось. Я спрашиваю: мы же договаривались вот это сделать и это, а вы куда пропали? А коллеги побежали опять по всему миру рыскать и искать сырье, вместо того чтобы заниматься здесь, в своей стране. Нашли в Китае, в Иране, в Азии. И успокоились.

Слава богу, сегодня у нас есть главное преимущество: собственное углеводородное сырье. У нас в моменте совсем другое отношение — внимательное и чуткое — к химической промышленности правительства и Минпромторга. В кои-то веки у нас даже заместитель министра появился, настоящий химик. До этого нас, химическую промышленность, курировал кто угодно, но не химики.

Часто говорят: давайте заниматься химией. Давайте. А с чего начнем? А давайте создадим установку по производству аммиака.

— Свою, безлицензионную?

— Безлицензионную. Вот как Китай делает. Купил и передрал спокойно. Наши дергались-дергались… Не можем!

А в советское время мы построили 35 установок. Собственных! У нас был Государственный институт азотной промышленности, где работало около десяти тысяч человек, которые занимались всем, начиная с аммиака и заканчивая водородом и космосом. Сегодня там осталось человек пятьсот, и ему уже многое не по плечу. А кто сегодня построит, кто сделает колонну, компрессор и так далее? Не стало в России химического машиностроения. Нет теперь такого слова! А ведь это системная ошибка.

В советское время было Министерство химического машиностроения. Работало больше сотни предприятий, которые занимались только химическим оборудованием. Хотя проблемы были. Химики всегда страдали из-за оборудования: нам надо, а оборудования нет. И сейчас нас это будет тормозить. По

малотоннажке не так сильно, а по крупным проектам очень серьезно. Вопросами химического машиностроения нужно было заниматься еще вчера, а не откладывать их до лучших времен. Иначе эти времена вообще рискуют не наступить.

Президент дал поручение развивать химическое производство в городе Усолье-Сибирское. Когда-то там было предприятие, которое производило каустическую соду, правда, по ртутной технологии, и теперь надо площадку реабилитировать, эпихлоргидрин, из которого делали эпоксидные смолы, и так далее. Сегодня комбинат — банкрот. И проект восстановления производства требует многомиллиардных затрат. Занимаемся. Но кто нам сделает оборудование? Сейчас надо искать, кто будет делать.

И таких проектов много, около десятка.

Хорошо работает в этом плане «Сибур». Они уже решили очень многие проблемы.

— Решили, да. Но на тот же Амурский газохимический комплекс, который «Сибур» строит, он заказывает оборудование в Китае, а не в России. Хотя есть российская компания, которая его делает, она подает заявку на конкурс, но выбирают китайцев. Почему так?

— Я не в курсе этого вопроса, но предположительно могу сказать. «Сибур» строит газохимический комплекс вместе с китайцами. Вы это знаете. Значит, что-то там не устроило… Это нормально.

— И как же мы тогда разовьем наше химическое машиностроение, если наши компании не дают им заказы, а ищут оборудование за границей?

— Тоже вопрос есть в этом. Но только я не знаю: к кому бежать за химическим оборудованием? Теперь не к кому. Кроме Китая.

— Есть предприятия. «Криогенмаш», например.

— «Криогенмаш»? Хорошее предприятие было. Они, кажется, работали вместе с ГИАПом (Научно-исследовательский и проектный институт азотной промышленности и продуктов органического синтеза. — «**Эксперт**»). Еще по советскому периоду помню. Не знаю, что от них осталось, правда, но если работать по таким делам, как водород, то, конечно, «Криогенмаш» — это солидное предприятие.

— «Криогенмаш» — это то, что мне сходу вспомнилось. Есть и еще. Просто, как представляется, политика того же Минпромторга должна состоять в том, чтобы у российских предприятий были преференции. Или нет?

— Опять вы меня уводите в сторону от экономики. Сегодня рыночная экономика. Вы же не купите товар с лейблом «Россия», если рядом стоят с лейблом «Бельгия» или «Китай» и они дешевле и лучше.

Если я умею что-то делать лучше всех в мире, я должен это делать. Если не умею — должен стремиться учиться у сильнейших и потом делать. Понимаете? А когда это стремление дойдет до апогея, я не знаю.

— Так, может быть, стоит поддержать тех, кто стремится?

— А вы думаете, не поддерживают? Больше всех в Фонде развития промышленности проектов, связанных с химией. За прошлый год около сорока. Если говорить о выделении

«Запсибнефтехим» — нефтехимический комбинат группы «Сибур», расположенный в Тобольске. Крупнейший в современной России проект по переработке углеводородов. Мощность производства — более 2 млн тонн базовых полимеров

ФОТО «СИБУР»

денег на научные разработки, то здесь около шести миллиардов. Поддержка идет. И идет дотация проектов, которые уже внедрены.

Мы впервые — в советское время этого не было — делаем все полимеры. Это достижение за последние десять лет. По всем видам полимеров. Хотя нам потребители говорят: отдельные марки вы не делаете. Но, значит, их время еще не пришло. Ведь когда у меня мощность сто тысяч тонн, а мне говорят, там надо двести тонн… Всегда будут нюансы — цена, качество. Но это нормально, рабочие моменты.

— По поводу цены. Я общался с предпринимателем, который хотел купить полиэтилен для выпуска продукции из него. И разговаривал, соответственно, с производителем полиэтилена. И тот его спрашивает: а какая у вас будет маржа при продаже своей продукции, — имея в виду, что если у этого предпринимателя будет высокая маржа, то и цену на полиэтилен ему установят повыше. Разве это правильно — продавать сырье по более высокой цене, потому что кто-то на нем, видите ли, много заработает?

— Секунду, секунду. Он, значит, имеет прибыль на моем сырье в 30–40 процентов, а я работаю за пять процентов?!

— Вы приходите в магазин, там лежит хлеб. У вас зарплата, условно, сто тысяч, а у меня десять. Вам продают булку хлеба за сто рублей, а мне за десять. Это справедливо?

— Я за десять куплю тоже.

— Как вы купите, если вам не продают? Предпринимателю, о котором я рассказал, не продают за десять, ему говорят: за сто покупай, у тебя же высокая маржа.

— Пусть найдет, где можно купить дешевле.

— Так он и найдет. Он так и сказал: я за границей куплю, мне дешевле выйдет даже с учетом логистики. Но проблема в том, что с такой политикой крупных производителей мы не разовьем внутренних потребителей продуктов химической промышленности.

— Проблема есть. Но несмотря на все это, мы закрыли потребности в базовых полимерах. Слава богу, решили две задачи: на триста процентов закрылись по удобрениям и на сто — по полимерам, каучукам, шинам… А то, о чем вы говорите, это будет.

Вот вам пример. Есть запрос на хороший объем поставок двуокиси титана. Мы говорим: надо такое-то количество двуокиси титана. Сейчас заработал «Крымский титан», поставляет. Все сложилось. А мне говорят: Виктор Петрович, а Китай дешевле продает. Начинаем смотреть, оказывается, у Китая покупают по одной цене, на таможне проводят по другой цене и вообще по другим кодам. Спекуляции будут всегда, как и недобросовестные игроки рынка. И не надо на это внимания обращать.

Если мы хотим, чтобы малотоннажная химия выросла на 70 процентов к 2030 году, надо вкладываться в науку, поддерживать ее всеми возможным способами. Вы правильно говорите: есть такие вещи, которые стыдно нам самим не делать, потому что у нас есть углеводородное сырье. Вот мы должны этот фактор использовать на сто процентов.

— «Газпром» в этом году на 100–120 миллиардов кубометров меньше газа добудет, потому что нет экспорта в Европу, а сами мы такой объем газа переработать не можем. Углеводородное сырье как бы есть — и его как бы нет.

— С точки зрения морали и этики вы правы. С рыночной точки зрения не очень.

Мы помним, как все ратовали за то, что рынок открыт, зачем нам что-то делать. Я помню, как Гайдар говорил, что мы все купим. Это все оттуда пришло. И сегодня, когда мы начинаем это ломать, это очень трудно ломать.

И иногда я категорически против, чтобы мы рассматривали возможность все продукты, около тысячи наименований, делать в России. Это невозможно сейчас. И не нужно это делать сейчас. Ну пройдет еще год, пять, десять лет, но все равно мы вернемся к международной кооперации, никуда мы не денемся. Еще раз говорю: мы должны на сто процентов закрыть все то, что касается оборонной промышленности, здоровья людей и сельского хозяйства. Все остальное мы должны смотреть — выгодно это сегодня делать или нет.

Я помню, хороший разговор у меня был с BASF. Я спрашиваю: сколько продуктов делаете? Мне говорят: больше двухсот. И что, все прибыльные? В основном да, отвечают, но каждый год пять-десять продуктов убыточные. Я говорю: а зачем же вы их делаете? А мне: как только мы их не будем делать, этот рынок займет кто-то другой.

У нас в советское время было так. Вот предприятие в Новомосковске. Все думают, что оно выпускало только удобрения, аммиак и метанол. Нет, оно выпускало и изоцианаты, и другие продукты, которые всегда были убыточные, потому что мощности были небольшие. Но за счет других продуктов у предприятия была всегда прибыль. Но это было государственное управление, ни вправо ни влево: убыточно — не убыточно, обязаны сделать.

— У BASF же нет государственного управления, но они делают убыточные для себя продукты. Вы, Виктор Петрович, сами себе противоречите. Вы говорите, что нужно только на экономику опираться, а оказывается, нет. То есть с дальним прицелом мы должны сегодня делать то, что будет убыточным.

— С удовольствием. И надо делать. Только кто это будет делать? Назовите мне хоть одно предприятие. Вы сейчас скажете: они же не государственные. Я вам привел пример государственного предприятия…

— Так BASF не государственное предприятие.

— Да, но BASF сегодня — это компания, которая выпускает продукции ровно столько, сколько вся Россия.

— BASF — компания, которая покупала у нас сырье. И которая развивалась за счет этого и развилась до того, что выпускает продукции больше, чем вся Россия.

— Мы не развили BASF. Если вы были на BASF, то видели, что перед заводоуправлением стоит колонна. Такая кривая (*показывает рукой*), вот так покосилась. Это первая колонна производства аммиака из угля.

Так что история BASF уходит туда, где мы с вами в России еще не знали, что такое аммиак. Поэтому сегодня можно говорить, что нужно и что не нужно делать, но я считаю, что должна быть определенная стратегия, четкое понимание должно быть, что мы можем сделать сегодня, четкое понимание, сколько мы должны вложить в технологию, четкое понимание, что мы должны сделать с химическим машиностроением.

— У нас этого сейчас нет?

— У нас это есть, я еще раз говорю, у нас это есть. Я же вам сказал, что стратегия разработана и мы ее выполняем, но

ФОТО «СИБУР»

Амурский газохимический комплекс — совместный проект «Сибура» и китайской Sinopec. Запуск производства запланирован на 2024 год. По объемам производства АГХК превзойдет «Запсибнефтехим»

идут коррективы постоянные, это же не догма. Коррективы вносят не только сами предприятия, но и жизнь. Разве мы когда-то думали, что произойдет в 2022 году?

Мы развили отрасль минеральных удобрений за счет построения новых мощностей.

А кто сегодня сделает запасное оборудование для них? Все на импортном оборудовании! А возьмите Тобольск. Тоже импортное оборудование. А завтра, что случись, кто сделает оборудование для них? Этим надо заниматься сейчас. И занимаются уже добрые и порядочные люди.

В пятницу здесь допоздна сидели, приезжали представители двух заводов из Нижнего Новгорода и Дзержинска, предлагали свои услуги по производству оборудования.

Но опять же, все предлагают только отдельные виды оборудования, а нужна комплектная поставка. Мы и раньше могли до 50 процентов оборудования для установок делать сами. Но иностранные компании говорили: нет, вы покупайте все у нас, в комплекте, а если ставите часть оборудования своего, то мы гарантию не дадим.

> «И иногда я категорически против, чтобы мы рассматривали возможность все продукты делать в России. Пройдет еще год, пять, десять лет, но все равно мы вернемся к международной кооперации, никуда мы не денемся»

И покупали у них. Деньги были. Они и сейчас есть, но купить уже нельзя.

Поэтому правильно делает Минпромторг, что корректирует стратегию. И уже обозначено даже, что это будет мегапроект по развитию химической промышленности. Я думаю, что в этом году он появится.

— Новая стратегия появится? Предыдущая была принята в 2016 году…

— Стратегия не догма. По многим моментам я вообще даже не верил в нее. Потому что можно, конечно, опросить предприятия, спросить, что они планируют на пятилетку, и все скажут: да, вот это сделаем. А потом окажется, что они расхотели это делать. Почему? А потому, что, когда они вникнут в проблемы, окажется, что нет технологии, оборудования и вообще это не очень выгодно и рынок тяжелый. То есть иногда мы идем по пути собирания хотелок так называемых. Поэтому та стратегия не всегда была реалистична.

— А «хотелки» предприятий или государства?

— Государство как раз собирает данные от предприятий.

— То есть с его стороны их нет. А мне представляется, что должны были бы быть.

— Вы правы. Но если со стороны государства есть «хотелка», то оно должно и участвовать в ее реализации. Одна из причин того, что у нас нет некоторых производств, в том, что четко не прописано государственно-частное партнерство.

Если вы приходите ко мне и говорите: я государство, и я хочу сделать, предположим, изоцианаты, которые на слуху у всех. Я говорю: а сколько готовы дать? Ну, 15 процентов дадим. Тогда я начинаю думать и смотреть.

Мы говорим, что малотоннажную химию надо развивать, но прежде надо развить крупнотоннажную.

— Так вроде развили. Или мало?

— Конечно. Я вам назову изоцианаты, эпоксидные смолы, которые мы ввозим. А эпоксидные смолы — это самолеты, вертолеты и так далее. А эпоксидки у нас нет. Вот когда построим в Усолье-Сибирском завод для производства эпихлоргидрина, то по этой же цепочке начнем работать над выпуском эпоксидных смол. На полученной базе будут рождаться малые предприятия по малотоннажной химии.

Таких предприятий нужно много. Вот я, будучи студентом, красил белую рубашку в черный цвет, потому что черное было в моде. В тазике, анилиновым красителем. Но сейчас у нас нет даже производства анилина. И мы сейчас решаем вместе с Минпромторгом, на какой базе строить производство анилина.

— Кто строить будет?

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

ОЛЕГ СЕРДЕЧНИКОВ

Виктор Иванов уверен, что развитие мало- и среднетоннажной химии способно дать ощутимый прирост ВВП страны

— Частные инвесторы. Есть люди, которые готовы вложить. Но не на всю мощность, а до 30 процентов от объема инвестиций, потому что они импортируют 30 тысяч тонн анилина.

— А остальное кто? Государство?

— Я думаю, государство вообще никак не вложится. А инвесторы имеются.

— И сколько будут выпускать?

— Пятьдесят тысяч тонн для начала.

— И это насколько закроет нашу потребность в анилине?

— Полностью. Хотя я бы делал 100 тысяч тонн. С прицелом на экспорт.

— Производство 50 тысяч тонн будет рентабельно?

— Минимально. На минимум до пяти процентов рентабельности они выйдут. А если будет 100 тысяч тонн, то рентабельность будет 10–15 процентов. На установке и на 50, и на 100 тысяч тонн один аппаратчик нужен, слесарь, начальник и так далее.

Чем сердце успокоится

— Я некоторое время назад разговаривал с Ильей Воротынцевым, ректором РХТУ, и он рассказывал, что мы закупаем монохлоруксусной кислоты семь тонн для производства каких-то продуктов. (См. «Нужно больше заводов», «Эксперт» № 48 за 2022 год.) ***И делать ее в таком количестве экономически невыгодно. Но при этом закупаем продуктов, сделанных на основе этой кислоты, столько, что если бы мы их производили сами, то для этого нам нужно было бы выпускать 40 тысяч тонн монохлоруксусной кислоты. И производство такого ее количества было бы рентабельным. Много у нас таких примеров, когда можно было бы организовать производство каких-то химических веществ для использования их при выпуске продукции следующих переделов?***

— Очень много. Но все это непросто. Надо создать какой-то продукт. Хорошо. Но для этого надо сделать еще десять видов продукции.

Вот мы говорим о монохлоруксусной кислоте. А уксусной кислоты хватит для нее? Значит, надо добавить в линейку уксусную кислоту. А где делается уксусная кислота? Только в одном месте — в Невинномысске, Ставропольский край. И как по логистике сложится ее доставка до Усолья-Сибирского в Иркутской области? А может, легче купить в Китае, который рядом?

— Опять в Китае купить…

— Я к примеру, мы же в рыночной экономике живем…

— Санкции показали, что нет.

— Мы все одинаковые: покупаем там, где выгоднее, где дешевле. Вы можете человеку что угодно впихивать в голову, что он должен быть сознательным, патриотом и так далее и тому подобное.

— Я разговаривал с предприятиями, которые покупают станки. «Мы покупаем немецкие станки, потому что они лучше и дешевле, чем российские», — говорят они. Иду к производителям станков. Они говорят: «Конечно, в Германии предприятия получают кредит под два процента, а мы под двадцать, в Германии есть поддержка экспорта со стороны правительства». Рассказы про рынок, они, сдается, немного лукавые, потому что страны поддерживают своих производителей.

— Ну правильно все. Но мы в такой ситуации оказались. И как бы мы ни хотели, получилось так, как получилось.

Опять же, государство делает громаднейшие послабления: специальные инвестиционные контракты, Фонд развития промышленности… Но мы говорим: маленький фонд, давайте раз в двадцать увеличим его. И Владимир Владимирович говорит: да, я согласен, где там Силуанов? Сколько можно добавить в этом году? Два миллиарда. Это слезы! И так далее, и так далее, и так далее. Еще в прошлом году можно было деньги под четыре-пять процентов взять, а сегодня, когда ключевая ставка поднялась до 13 процентов, что делать?

— Виктор Петрович, как вы оцениваете перспективу микрофлюидной технологии в химии? (Подробнее о микрофлюидных технологиях см. «Зачем России микрофлюидика», «Эксперт» № 39 за этот год.)

— Проводником этой технологии у нас выступает Михаил Сутягинский, основатель ГК «Титан». С помощью этой технологии можно получить очень многие продукты. И дешевле. Но пока это все на уровне пропаганды и агитации. Вкладываться в нее нужно предприятиям. 99,9 процента химической промышленности России в частных руках. Выгодно — будут делать, если государство поможет деньгами, будут делать, а в убыток себе работать не будут.

Микрофлюидная технология — это технология сама по себе. А если мы говорим о какой-то продукции, то под ее выпуск нужно разработать конкретную микрофлюидную технологию и под нее еще создать оборудование.

— Эта технология больше подходит для малотоннажной химии?

— Да. Недавно один коллега поднял вопрос о микротоннажной химии. Что это такое? Какого-то продукта нужно всего одну тонну. Я говорю: можно купить. Но можно и попробовать делать продукты на базе научных подразделений Академии наук и высших учебных заведений.

И сегодня Академия наук уже опросила свои институты, и они дали названия продуктов, которые они могут сделать. Сейчас прорабатывается — вопрос уперся в финансирование, — чтобы наши институты разработали технологии.

Второе: лет пять-шесть назад у меня была идея, поддержанная президентом, создать на базе РХТУ опытный центр развития химической промышленности, где можно было бы отрабатывать те или иные технологии. Это претворилось в жизнь так называемой Долиной Менделеева, где можно сделать опытно-промышленные установки и отработать ту или иную продукцию.

Еще одна идея: есть ряд технологий, которые можно использовать в одной установке попеременно. То есть сегодня ты выпускаешь один продукт, завтра — другой, послезавтра — третий. И тогда ты не будешь убыточным.

— Малотоннажная химия — это выгодное дело?

— Конечно.

— А почему крупные компании типа «Сибура» туда не идут?

— Я же уже начинал об этом говорить…

— Вы сказали, что они считают и говорят, что невыгодно…

— Выгодно — это теория. Из одной тонны нефти, скажем, можно сделать 20 переделов. Первый передел тонны нефти будет стоить, условно, сто долларов, а на выходе — тысячу долларов, когда из нее будут получены прогрессивные синтетические нити, из которых можно изготовить, к примеру, качественные женские колготки и многое, многое другое. Но это значит, что вы как предприниматель должны взять эту нефть, ее переработать, пройти по всей цепочке и в каждом звене нарастить мощность до такой степени, чтобы это было выгодно.

— Но кто-то же прошел по всей цепочке и производит.

— На примере «Куйбышевазота» можно показать вот то самое движение по цепочке от сырья до готовой продукции. На этом предприятии производится сырье в виде высококачественного капролактама, а из него вырабатываются технические волокна и нити, пригодные для изготовления технических тканей и домашнего текстиля. В свою очередь, есть и яркий пример ОЭЗ «Алабуга», где налажено производство волокон и нитей специального назначения. По-прежнему в приоритете запуск отечественных производств самых прогрессивных полиэфирных волокон и нитей, начиная с сырья в виде ПЭТФ текстильного назначения до получения волокон и нитей и изделий из них в самом широком ассортименте.

Конечно, в малотоннажной химии мы можем получить громаднейший прирост, ощутимый даже на уровне ВВП. Сейчас все силы брошены на развитие малой и среднетоннажной химии. Но для этого мы должны иметь хорошие технологии. Многие советские уже потеряны безвозвратно. У нас было несколько десятков институтов, которые занимались их разработкой. Сейчас таких НИИ — ноль!

Нет ни одного проектного института, который решился бы на сколько-нибудь возможный в текущих условиях крупный проект. Оборудования тоже нет. Поэтому идем через пень-колоду, где-то что-то выхватываем и что-то делаем. Потихонечку начинаем восстанавливать и наращивать мощности. И начинаем убеждать, что наше не хуже.

По технологиям некоторые как делают: нанимают людей из-за рубежа, приезжают один-два человека, индусы, получают десять тысяч долларов в месяц, за два-три месяца вытаскивают технологию, и все, до свидания. И на это идут, чтобы только нарастить мощности.

Сегодня красители, которые делает тамбовский «Пигмент», на мировом уровне. Мы и не думали, что это возможно.

— Разработали технологию?

— Технология была наша, ее только довели до ума.

— Как я вас понял, есть довольно много продуктов, технологии производства которых у нас были и есть. Просто мы их не производим.

— Есть, но если мы начнем к ним возвращаться, то увидим, что мир-то уже ушел далеко вперед давно. То, что было в свое время в Советском Союзе, давным-давно устарело. Если сегодня начинать по той технологии работать, то ничего хорошего мы не получим. Поэтому речь идет о том, что надо не только пытаться возобновить технологию, которая была, а обновить ее. Многие продукты, сделанные по старым технологиям, Росприроднадзор просто не пропустит. Нельзя же возвращаться и делать дуст по старой технологии, который отравлял все вокруг. Я сейчас купил дуст, а он без запаха. Дуст — и без запаха! Время идет, все меняется.

— По поводу разработки технологий. Есть конкурс «Промтех», всероссийский. Его цель — восстановление и совершенствование производственных цепочек в химической промышленности.

— Да, это идея руководителей Владимирского химического завода — объявить конкурс на проекты в области химии и потом на своей площадке какие-то из них реализовать. На конкурс прислали более 300 всевозможных проектов. Из них отобрали 50 и отдали нам на экспертизу, чтобы мы оценили, какие из них могут в дальнейшем пойти в реальное производство. Я считаю, что это блестящая идея. Думаю, они на этом не остановятся. Это, знаете, японский метод, когда японцы скупали патенты, часть у себя внедряли, а потом перепродавали.

Теперь мы должны отобрать и предложить эти проекты нашим предприятиям. Все подряд же нельзя, если кто-то специализируется на химии реактивов, а мы подсунем полимерную тематику, будет совсем неправильно. ■

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

Три производственные линии строящегося в Дубне предприятия «ПСК Фарма» потенциально могут обеспечить капсулами всех российских, и не только, фармпроизводителей

Александр Лабыкин

«ПСК Фарма» уведет российский рынок в свою оболочку

Один из крупнейших игроков российского фармацевтического рынка, «ПСК Фарма», инвестирует в импортозамещающее производство желатиновых оболочек для лекарств. Главный расчет сейчас на правило «второй лишний»

Быстрорастущая фармкомпания «ПСК Фарма» бросает вызов китайским изготовителям капсульных оболочек, планируя самостоятельно обеспечить ими всех производителей лекарственных препаратов на постсоветском пространстве. Для этого в особой экономической зоне «Дубна» сейчас строится третий корпус завода, где разместятся три автоматические линии по производству желатиновых капсул. Инвестиции в проект составят около 5 млрд рублей поэтапно. «Наше решение было принято еще в пандемию, когда границы были закрыты и возникли проблемы с ввозом как субстанций, так и вспомогательных веществ, — рассказала “Эксперту” на форуме “Биотехмед” генеральный директор “ПСК Фарма” **Евгения Шапиро**. — После этого некоторые фармкомпании, и мы в том числе, начали пробовать сами выпускать некоторые субстанции, но вот по таким сопутствующим материалам, как капсулы, мы зависим от поставок из Индии и Китая. Сложности с логистикой базового сырья, используемого всеми предприятиями, натолкнули нас на мысль попробовать заместить и капсулы. Просчитали проект, изучили рынок, технологии и решили создать новое производство».

«ПСК Фарма» входит в группу компаний Rus Biopharm (президент **Сатия Карм Пуния**), всего за три года она увеличила свой оборот с 700 млн до 5,9 млрд в 2022-м, войдя в топ-5 крупнейших фармпроизводителей. В 2023 году компания планирует довести этот показатель до 10 млрд. «ПСК Фарма» продает фармпрепараты в основном через госзакупки, где освободились ниши после ухода некоторых иностранных компаний, что и обеспечило резкий рост продаж в последние два года. Например, в прошлом году доля компании только на рынке пульмонологических препаратов (в ее линейке 23 наименования) составляла 29,2% в рублях и 21% в натуральном выражении. Всего в портфеле «ПСК Фарма» более 65 средств, в том числе пять новых биопрепаратов для лечения сложных заболеваний (онкология, ревматология, офтальмология, гемофилия), которые также показали кратное повышение продаж после ухода ряда зарубежных компаний. Кроме того, 15 препаратов впервые были произведены российским предприятием в стране, а это считается гарантированным приоритетом при госзакупках.

Рост продаж обусловлен в числе прочего и введенными в 2020 году производственными мощностями на 15 тыс. квадратных метров в ОЭЗ «Дубна». Сегодня на предприятии работает свыше 500 специалистов, которые разрабатывают десятки новых фармпрепаратов и субстанций к ним. Под будущие лекарства компания построила в Дубне несколько производственных корпусов и продолжает расширяться: в одном здании сегодня выпускают химические лекарственные препараты и синтезируют субстанции для них, во втором изготавливают биотехнологические продукты и АФС к ним. Последний проект по биотеху реализуется при поддержке Фонда развития промышленности РФ и правительства Московской области, инвестиции составили 1 млрд рублей. С 2017 года «ПСК Фарма» вложила в свое развитие более 5 млрд и в ближайшие два года планирует потратить на новое производство еще 7 млрд рублей.

К созданию линии для изготовления желатиновых капсул приступили лишь недавно. По оценкам специалистов, потребность российских фармкомпаний в

капсулах составляет около 10 млрд штук в год, в других странах СНГ — около 1 млрд штук в год. И «ПСК Фарма» намерена полностью занять эти ниши. «Мы удвоили инвестиции в проект, чтобы сразу вывести на рынки большие объемы для более конкурентной себестоимости, — говорит Евгения Шапиро. — На первом этапе мы планируем занять 30 процентов рынка капсул, а далее за счет масштабирования производства и остальную часть». Предполагаемые вложения на второй стадии составят 2 млрд рублей.

Хотя организовать выпуск капсул технологически несложно, пока их на пространстве СНГ не делает никто: фармкомпаниям приходится закупать нужные объемы в Китае и Индии — мировых фабриках по изготовлению фармсубстанций, интермедиантов к ним, а также вспомогательных веществ. Из-за гигантских масштабов производства у азиатских препаратов низкая себестоимость, и российским фармпредприятиям было невыгодно обзаводиться гораздо более дорогими собственными линиями. «Только теперь все осознали риски того, что границы могут быть закрыты, а поставки из Китая могут серьезно вырасти в цене. Поэтому мы рассчитываем, что наши фармпроизводители станут закупать капсулы в России, — говорит Евгения Шапиро. — Отечественные капсулы не будут дешевле китайских и индийских, но они будут конкурентоспособными. То есть при высоком качестве капсул затраты на их доставку окажутся ниже, к тому же мы гарантируем надежность поставок, обеспечим сервис, поможем наладить производство по наполнению капсул препаратами».

Генеральный директор Ассоциации российских фармпроизводителей **Виктор Дмитриев** полагает, что даже если на первом этапе капсулы «ПСК Фарма» будут дороже китайских, при масштабировании производства цена станет сопоставимой с импортными аналогами или опустится ниже их уровня. «Но, думаю, основная идея в том, чтобы за счет перехода на полный цикл получить большие объемы госзаказа на лекарства в новой оболочке, — отмечает Виктор Дмитриев. — Наращивание госпитального сектора закупок перекроет часть затрат на импортозамещение. А далее, по мере увеличения объема производства капсул, будет снижаться и их себестоимость. На начальном этапе их продукцию даже при цене выше китайской могут выбирать из соображений надежности поставок и экономии на логистике. И главное — компания обещает обеспечить сервис при использовании их оболочек».

Генеральный директор «ПСК Фарма» Евгения Шапиро

Хотя организовать выпуск капсул технологически несложно, пока их на пространстве СНГ не производит никто: фармпроизводители закупают их в Китае и Индии

Под господдержкой понимаются субсидированные кредиты на открытие новых предприятий, СПИК, кредиты Фонда развития промышленности для тех, кто добавляет новые переделы в свои производства, то есть переходит к полному циклу. Эти меры уже действуют. Например, на строительство второго и третьего комплексов «ПСК Фарма» привлекла 500 млн в виде кредита ФРП под 1%.

Теперь рынок ожидает начала действия правила «второй лишний», которое, вероятно, заработает к концу этого года или в следующем. Оно является логическим продолжением введенного в 2015 году правила «третий лишний», согласно которому госзакупка иностранного товара не рассматривается, если среди заявок есть два отечественных препарата. Тогда такая новация стала мощным стимулом для углубления иностранными фармкомпаниями локализации производства в России. Концепция «второй лишний» предполагает отдавать при госзакупках предпочтение тем лекарствам, которые сделаны из выпущенных в России субстанций или с использованием собственных вспомогательных веществ (таких, как та же капсульная оболочка). Участникам рынка это всегда интересно, поскольку Минздрав ежегодно тратит на госзакупки в сфере медицины до триллиона рублей и каждая компания, попав на торги, может сбыть кратно больше препаратов, чем обычно. Пока к переходу на полный цикл приступили лишь единичные фармпредприятия из тысяч работающих в стране, в основном это флагманы отрасли: «Фармасинтез», «Промомед», курганский «Синтез» («Биннофарм Групп»), Сибирский химический завод, ГК «Бион», СПК «Технология» и «Активный компонент». Предполагается, что правило «второй лишний» мотивирует фармкомпании запустить малотоннажное производство своих субстанций или вспомогательных веществ и заняться их разработкой. Поскольку обычно субстанции собственного изготовления обходятся предприятиям дороже импортных, государство решило поддержать их деньгами и увеличением объемов госзакупок. «Да, мы участвуем в программе перехода к полному циклу, но введение концепции “второго лишнего” должно быть аккуратным, постепенным. Иначе это приведет к монополии и исчезновению малых и средних фармпроизводителей, которые не смогут конкурировать на государственных торгах при росте стоимости субстанций, сделанных на территории России», — объясняет Евгения Шапиро.

Теперь многое зависит от скорости внедрения государством системы отслеживания производства лекарств, без которой спасительное для импортозамещения правило «второй лишний» попросту не заработает. Дело в том, что ряд фармпроизводителей выдают купленные за рубежом и очищенные в России субстанции и вспомогательные вещества за собственные, рассчитывая получить преференции на торгах. Специальная платформа позволит выявить такие компании и отсечь их от госзакупок. С прозрачной системой преференций предприятия смогут быстрее окупать свои проекты по переходу на полный цикл производства за счет продажи государству больших объемов препаратов.

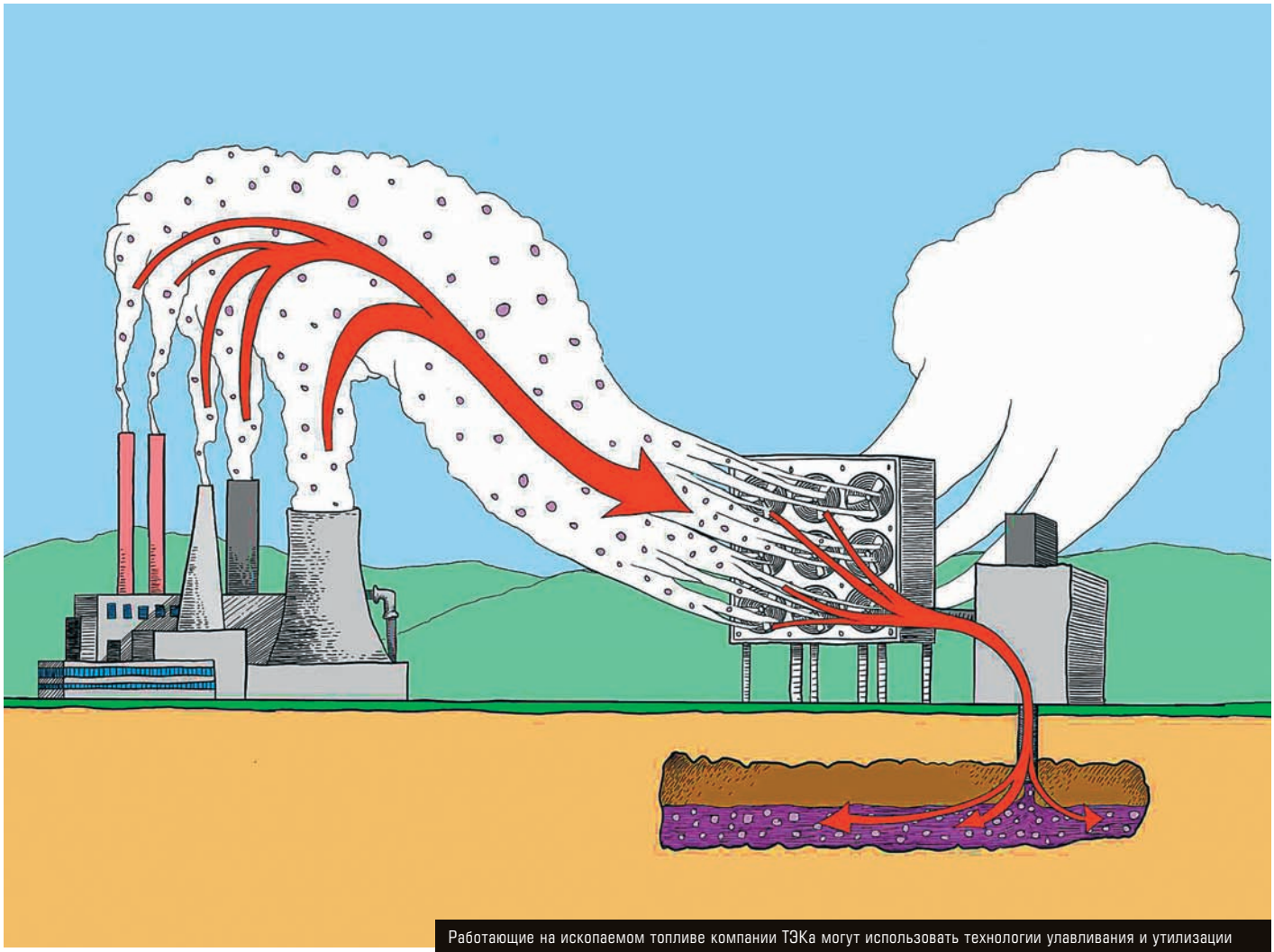
■ Фотографии предоставлены «ПСК Фарма»

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

Сергей Сергеев*

Нефтегаз поможет климату

Соотношение между возобновляемыми и невозобновляемыми источниками энергии в энергобалансе должно определяться рынком в конкуренции между обезуглероженными ископаемыми видами топлива и ВИЭ



Работающие на ископаемом топливе компании ТЭКа могут использовать технологии улавливания и утилизации углекислого газа для повышения отдачи разрабатываемых месторождений

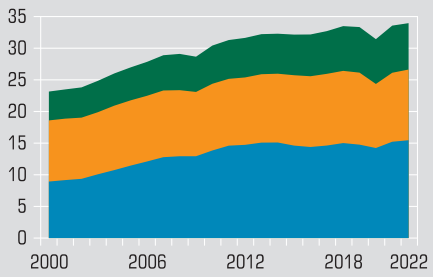
В сентябре 2023 года Международное энергетическое агентство (МЭА) обнародовало обновленный сценарий Net Zero Pathway (NZP, «Путь к нулевым нетто-выбросам») — единственный из трех его сценариев, реализация которого позволит, по версии агентства, рассчитывать на то, что в 2100 году температура на планете не поднимется выше чем на 1,5 градуса от доиндустриального уровня.

До последнего момента оставалась надежда, хоть и слабая, что события, произошедшие после появления первой версии сценария NZP в мае 2021 года, заставят МЭА внести в него серьезные коррективы. Поводом для таких надежд послужило признание агентством своей ошибки. Вопреки его прогнозу за последние два года эмиссия парниковых газов, связанная с энергетикой, не снизилась, а напротив, упрямо продолжает расти. Она достигла нового пика в 37 млрд тонн, что на 1% выше уровня 2019 года. Глава МЭА **Фатих Бироль** в конце 2022 года констатировал: «Без рывка во вложениях в чистые энергии объемы инвестиций в традиционные энергетические проекты также рискуют оказаться недостаточными для удовлетворения потенциального роста спроса».

Однако никаких принципиальных корректировок сценария NZP не произошло. Новый сценарий МЭА повторяет нарратив прежнего, суть которого заключается в установке на последовательное уничтожение мировой нефтегазовой промышленности. Единственным отличием обновленного сценария от первой его версии стал отказ от требования прекратить инвестиции в любые новые проекты, связанные с ископаемыми видами топлива, кроме тех, которые были начаты в 2021 году. В новом сценарии содержится более мягкая формулировка. Такие инвестиции допускаются, но избегать предлагается проектов с длинным циклом окупаемости. А много ли

**Независимый эксперт, кандидат экономических наук.*

После пандемийного провала из-за локдаунов в 2021–2022 годы глобальные выбросы CO_2 в энергетике возобновили рост — График 1

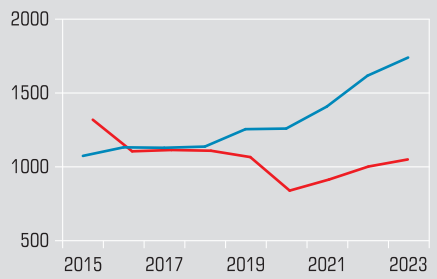


выбросы двуокиси углерода от энергетических источников в разрезе видов топлива, гигатонн CO_2-эквивалента

Уголь Нефть Газ

Источник: IEA

Инвестиции в зеленую энергетику быстро растут, опережая вложения в традиционный ТЭК, которые еще не вернулись на уровень 2018 года — График 2

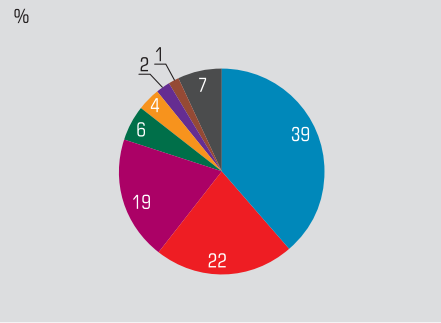


млрд долл. в ценах 2022 г.

Чистая энергетика
Энергетика на ископаемом топливе

Источник: IEA

На ВИЭ приходится почти 40% глобальных инвестиций в чистую энергетику — График 3



Возобновляемая энергетика
Энергоэффективность
Сети
Электромобили
Атомная энергетика
Аккумуляторы
Низкоэмиссионное топливо и CCS
Прочее конечное использование

Источник: IEA

найдется проектов с коротким циклом в нефтегазе?

Досрочный отказ от углеводородов контрпродуктивен

Попытка ускорить процесс замещения невозобновляемых видов топлива возобновляемыми путем искусственного ограничения притока инвестиций в них уже привела к результатам, прямо противоположным ожидаемым.

Итогом почти семи лет системного недофинансирования нефтегазового сектора стал мировой энергетический кризис. Чтобы смягчить последствия скачка цен на энергоносители с середины 2021 года, потребовались колоссальные по объему компенсации из государственных бюджетов. Так, согласно заключению аналитического центра Международного института устойчивого развития (IISD), в 2022 году страны G20 вложили рекордный объем бюджетных средств в ископаемое топливо — 1,4 млрд долларов. В эту сумму вошли как субсидии потребителям, так и государственные инвестиции, а также кредиты нефтегазовым компаниям. Не вызывает сомнения, что эти средства, которые, по оценке МЭА, почти сравнялись с инвестициями в энергопереход в том же году, могли бы найти более достойное применение с точки зрения климатической повестки, например в виде удвоения инвестиций в ВИЭ или помощи развивающимся странам в деле декарбонизации их экономик.

Иными словами, попытка решения климатической проблемы неверными средствами — путем создания барьеров для инвестиций в нефтегазовый сектор — отбросила человечество назад в его движении к углеродной нейтральности. Прямое изъятие денег из нефтегазовых проектов фактически привело к изъятию денег из проектов ВИЭ, а глобальные выбросы тем временем продолжали расти.

Вывод, который в сложившейся ситуации напрашивается сам собой: следуя только логике борьбы с ископаемыми видами топлива, невозможно гармонично, то есть без кризисов и возвратных движений, обеспечить желаемое замещение этих видов топлива возобновляемыми. Бесперебойное снабжение мирового рынка нефтью и газом требует непрерывного потока инвестиций в новые нефтегазовые проекты с длительным сроком окупаемости и государственным участием в них: субсидирование геологоразведки, решение инфраструктурных и регуляторных вопросов.

Однако эти инвестиции оказались несовместимы с идеологией обновленного сценария NZP. Их априорная несовместимость с обязательствами по Парижскому соглашению ставит и крест на нефтегазовых проектах в развивающихся странах, дающих им нередко единственный шанс вырваться из энергетической бедности.

Возвратное движение маятника

На различных уровнях — международные организации, правительства, исследовательские институты, корпорации — можно заметить попытки переосмысления роли нефтегазовой отрасли в процессе декарбонизации с целью предотвращения ее неконтролируемой деградации как минимум на переходный период до достижения углеродной нейтральности в 2050 году.

Президент США **Джо Байден** пришел к власти на обещаниях полностью прекратить бурение новых скважин нефти и газа на государственных землях и продолжает настаивать на том, что миру необходимо срочно отказаться от ископаемого топлива. Однако в конце сентября 2023 года он, ко всеобщему удивлению, одобрил три аукциона на нефтеносные участки в Мексиканском заливе.

Премьер-министр Великобритании **Риши Сунак** обещал ускорить переход к зеленой энергетике, но это не помешало ему в сентябре этого года распечатать запасы Rosebank — одного из крупнейших нетронутых месторождений нефти и газа в стране.

О пересмотре своих инвестиционных планов в 2023 году заявили в компаниях Big Oil. Не отзывая обязательств по достижению энергетической нейтральности к 2050 году, крупные нефтегазовые компании начинают активно приобретать добывающие активы.

Примечателен в этом смысле пример нидерландско-британской Shell. Новое руководство компании в лице **Ваэля Савана** объявило в августе 2023 года, что отказывается от планов сокращения добычи нефти на 1–2% в год к 2030 году, одобренных прежним руководством. Shell, таким образом, несмотря на сопротивление радикально настроенных акционеров, планирует наращивать долю нефти в своем портфеле вместо доли в зеленой генерации.

Возвращение к традиционным для нефтегазовой отрасли видам деятельности происходит и в другом мейджоре — BP. Здесь перемены связывают с уходом со своего поста главы компании **Бернарда Луни**, который руководил перестройкой BP в направлении возобновляемых энергий последние четыре года. Под его началом был запущен процесс сокращения инвестиций в геологоразведку и постановку новых запасов нефти и газа на баланс компании.

По оценке МЭА, в 2023 году глобальные инвестиции только в добычу ископаемых топлив вырастут на 7% и превысят 500 млрд долларов. Инвестиции компаний Big Oil в ВИЭ при этом составляют только 5% от инвестиций в невозобновляемые источники энергии.

EPA/MARK R. CRISTINO

Новый глава Shell Ваэль Саван отказался от планов сокращения добычи нефти, одобренных прежним руководством компании

EPA/STEPHANIE LECOCQ

Руководитель МЭА Фатих Бироль: «Без рывка во вложениях в чистые энергии объемы инвестиций в традиционные энергетические проекты рискуют оказаться недостаточными для удовлетворения потенциального спроса»

Нефтегазовые мейджоры — союзники энергоперехода

Повторения в будущем кризисов, подобных тому, который уже имел место, можно избежать если системно переосмыслить роль нефтегазовых компаний в энергопереходе. Это переосмысление должно заключаться в позиционировании их в качестве не противников, а союзников энергоперехода. Естественно, союзниками в борьбе с изменениями климата могут стать только те нефтегазовые компании, которые целенаправленно и последовательно нейтрализуют углеродный след поставляемых ими энергоресурсов.

Способы достижения углеродной нейтральности ископаемых топлив многообразны, начиная со снижения эмиссии по всей цепочке от их производства до конечного потребителя и заканчивая компенсацией остаточных выбросов парниковых газов с помощью углеродных офсетов. Офсеты представляют собой объемы выбросов CO_2, которые улавливаются на объектах промышленности, транспорта и быта и (или) напрямую из атмосферы с последующим их захоронением. Офсеты включают в себя также объемы эмиссии CO_2, которые поглощаются посредством разведения лесов.

Деятельностью по улавливанию и захоронению выбросов CO_2, известной по аббревиатуре CCS (carbon capture and storage), занимаются как независимые предприятия, так и нефтегазовые компании. Последние могут сочетать эту деятельность с утилизацией двуокиси углерода путем обратной закачки ее в пласт для увеличения отдачи.

Исключительно важную роль в реализации климатической повестки может сыграть газовая промышленность как поставщик голубого водорода, который производится методом парового риформинга метана с использованием CCS. Страны, обладающие стратегическими запасами природного газа, способны производить водород с существенно более низкими издержками, чем электролизный водород из зеленого электричества, на который делает ставку МЭА. По мнению аналитиков McKinsey, все виды низкоэмиссионного водорода способны к 2050 году ежегодно замещать 7 млрд тонн выбросов CO_2, или около 20% всех его глобальных антропогенных выбросов.

Коль скоро ископаемые топлива посредством офсетов и CCS могут быть декарбонизированы, в том числе до состояния отрицательного углеродного следа, они в результате таких преобразований из предполагаемой причины возникновения климатических проблем превращаются в средство их решения.

В таком преобразованном виде углеводороды могут занять достойное место в мировом энергобалансе и после 2050 года. Ставка на обезуглероженные ископаемые источники энергии не приведет к деградации связанных с ними отраслей. А ведь такая деградация неизбежна в обновленном сценарии NZP МЭА, который предполагает, что в сравнении с 2022 годом потребление нефти в мире в 2050 году должно упасть в четыре раза, газа — в пять раз, угля — в 11 раз.

Человечество нуждается в ином, альтернативном NZP сценарии, в котором не было бы прописано преднамеренное «убийство» нефтегазовой отрасли. Соотношение между возобновляемыми и невозобновляемыми источниками энергии в энергобалансе должно определяться рынком в конкуренции между обезуглероженными ископаемыми топливами и ВИЭ.

Замещение первых вторыми будет происходить по мере создания объективных экономических условий для этого процесса, что исключит возможность возникновения неконтролируемого дефицита энергоресурсов. Вместе с тем трансформация нефтегазовой отрасли в углеродно нейтральную потребует инвестиций в ускоренное развитие отрасли по улавливанию, захоронению и утилизации парниковых газов с одновременным строительством заводов по паровому риформингу метана.

Такой приближенный к реальности альтернативный сценарий NZP предпочтительней пустой риторики, которую транслирует, например, генеральный секретарь ООН **Антониу Гутерриш**. Недавно он заявил, что человечество «открыло врата ада» из-за «неприкрытой жадности» групп, чьи интересы связаны с ископаемыми видами топлива.

Высказывания Гутерриша и ему подобных наносят значительный имиджевый вред нефтегазовым компаниям, служат моральным оправданием для действий экоактивистов с целью «засудить» эти компании. В сентябре американский штат Калифорния подал в суд на ряд крупнейших нефтекомпаний мира, обвинив их в провоцировании климатического кризиса. Ответчиками выступают пять компаний: BP, Chevron, Exxon Mobil, Shell, ConocoPhillips, а также Американский институт нефти. Штат обвиняет их в многолетней практике обмана общественности относительно климатических рисков углеводородного топлива.

Более изощренные попытки борьбы с нефтегазом предлагают борцы с так называемым гринвошингом, которые занимаются дискредитацией реноме зеленых офсетов нефтегазовых компаний путем разжигания скандалов вокруг «низкого качества» таких инструментов. Цель таких явно заказных разоблачений — заблокировать все возможные пути продвижения нефтегазовых компаний в направлении углеродной нейтральности. Экоактивисты ставят под сомнение и развитие отрасли CCS, рассматривая ее исключительно как лазейку для продления жизни «убийцам планеты».

Зеленые инвестиции ТЭК

Каким образом нефтегазовые компании оказываются в состоянии совместить несовместимое: углеводороды с обязательствами стать углеродно нейтральными в ближайшие 30–40 лет?

Глобальные нефтегазовые компании на практике демонстрируют возможности выживания в условиях жестких требований климатической повестки без

увода инвестиций из самой отрасли в ветряные парки и солнечные модули.

Что касается индустрии по улавливанию и захоронению парниковых газов, то, как правило, в CCS географическом кластере присутствует якорный инвестор, который берет на себя издержки по строительству газосборной и транспортной инфраструктуры для CO_2. Он также отвечает за подготовку и эксплуатацию геологического резервуара. Другие участники проекта берут на себя строительство установок по улавливанию углерода на своих производственных площадках, обеспечивают подключение к CCS-инфраструктуре. Нефтегазовые компании благодаря синергии с голубым водородом в большей степени, чем кто-либо, подходят на роль таких якорных инвесторов.

Например, американский энергетический гигант ExxonMobil в апреле 2023 года обнародовал стратегию декарбонизации, которая не предполагает смену базового профиля деятельности компании. Одновременно в трех локациях на побережье Мексиканского залива ExxonMobil инициирует проекты по созданию кластеров для утилизации и захоронения углекислого газа с расчетом на то, что эти хранилища позволят не только нарастить собственное производство голубого водорода, но и предоставить на платной основе услуги по декарбонизации третьим сторонам. С этой целью ExxonMobil ищет компаньонов для создания хаба в районе Хьюстонского судового канала, где планирует создать CCS общего пользования мощностью 50 млн тонн в год в 2030 году и 100 млн тонн в год в 2040-м.

По данным BloombergNEF, правительства и глобальные нефтегазовые компании уже вложили в проекты CCS более 83 млрд долларов и не собираются на этом останавливаться.

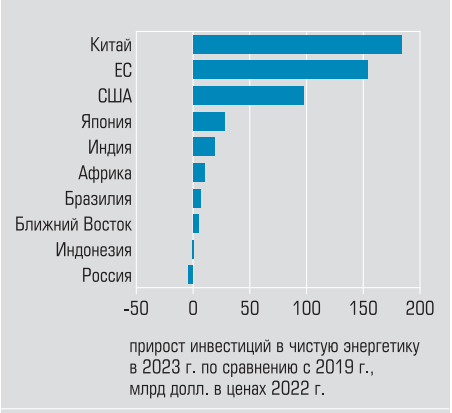
Не только США, но и Саудовская Аравия, ОАЭ, Великобритания и Австралия планируют в ближайшие несколько лет запустить производство голубого водорода. По оценке Deloitte, мировое производство голубого водорода составит в 2030 году 57 млн тонн, 99 млн тонн в 2035 году и достигнет своего пика в 125 млн тонн в 2040 году. По нашей оценке, при достижении этого пика в низкоэмиссионный продукт может быть переработано около 700 млрд кубометров природного газа.

Откуда ждать альтернативу?

Ожидать появления такого спасительного для человечества сценария в мейнстриме экологической мысли коллективного Запада не приходится. Настораживает прежде всего то, что при анализе трудностей замещения невозобновляемых источников энергии возобновляемыми западные исследователи подменяют исследование объективных причин этих трудностей безосновательными ссылками на «агрессию России против Украины».

В последние четыре года Китай наиболее масштабно наращивает инвестиции в чистую энергетику

График 4



Не только США, но и Саудовская Аравия, ОАЭ, Великобритания и Австралия планируют в ближайшие несколько лет запустить производство голубого водорода

Если проблемы климатической повестки подменяются одной надуманной причиной, то не приходится ожидать от такой аналитики и серьезного переосмысления роли ископаемых топлив в достижении целей Парижского соглашения. К данному случаю применимо утверждение: если представления о реальности не соответствуют ей, тем хуже для этой реальности, в нашем случае — делу борьбы с изменениями климата.

В обновленной версии сценария NZP2023 года МЭА не пошло по пути придания дополнительного веса углеродно нейтральным ископаемым топливам в мировом энергобалансе. В недавнем интервью Фатих Бироль в очередной раз заявил, что золотой век ископаемых видов топлива закончился и они безвозвратно уходят в историю.

Прогноз МЭА по спросу на ископаемое топливо, согласно которому его пик будет пройден до 2030 года, был подвергнут резкой критике со стороны ОПЕК. Организация заявила, что подобные прогнозы безответственны и очень опасны, так как сопровождаются призывами отказаться от жизненно важных нефтегазовых проектов.

ОПЕК рассматривает технологические инновации в качестве ключевого направления деятельности нефтегазовых компаний, которые вкладывают значительные средства в водородные проекты, объекты по захвату и хранению углерода, циркулярную углеродную экономику.

Тем не менее, несмотря на очевидно непредвзятое отношение к ископаемым топливам, ОПЕК проявляет пассивность в вопросе подготовки собственного сценария NPZ, который мог бы предложить иной, чем у МЭА, конкурентный концепт перехода к углеродно нейтральной экономике с более значительным весом обезуглероженных нефти и газа, CCS и голубого водорода.

Форум стран — экспортеров газа (GECF) мог бы стать еще одной площадкой для подготовки собственного NPZ с включением природного газа в решение вопросов климатической повестки, что позволило бы избежать недоинвестирования этого сектора.

Важную роль в подготовке альтернативного сценария могли бы сыграть и исследовательские структуры стран БРИКС, специализирующиеся на вопросах борьбы с изменениями климата, которые к тому же отказываются и от дискриминации в отношении к нефти и газа российского происхождения. Для стран БРИКС судьбы нефтегазовой промышленности имеют огромное значение. Расширение объединения с включением в него таких крупнейших производителей нефти, как Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты и Иран, привело к тому, что совокупная добыча сырой нефти странами БРИКС составила около 40% от общемирового уровня.

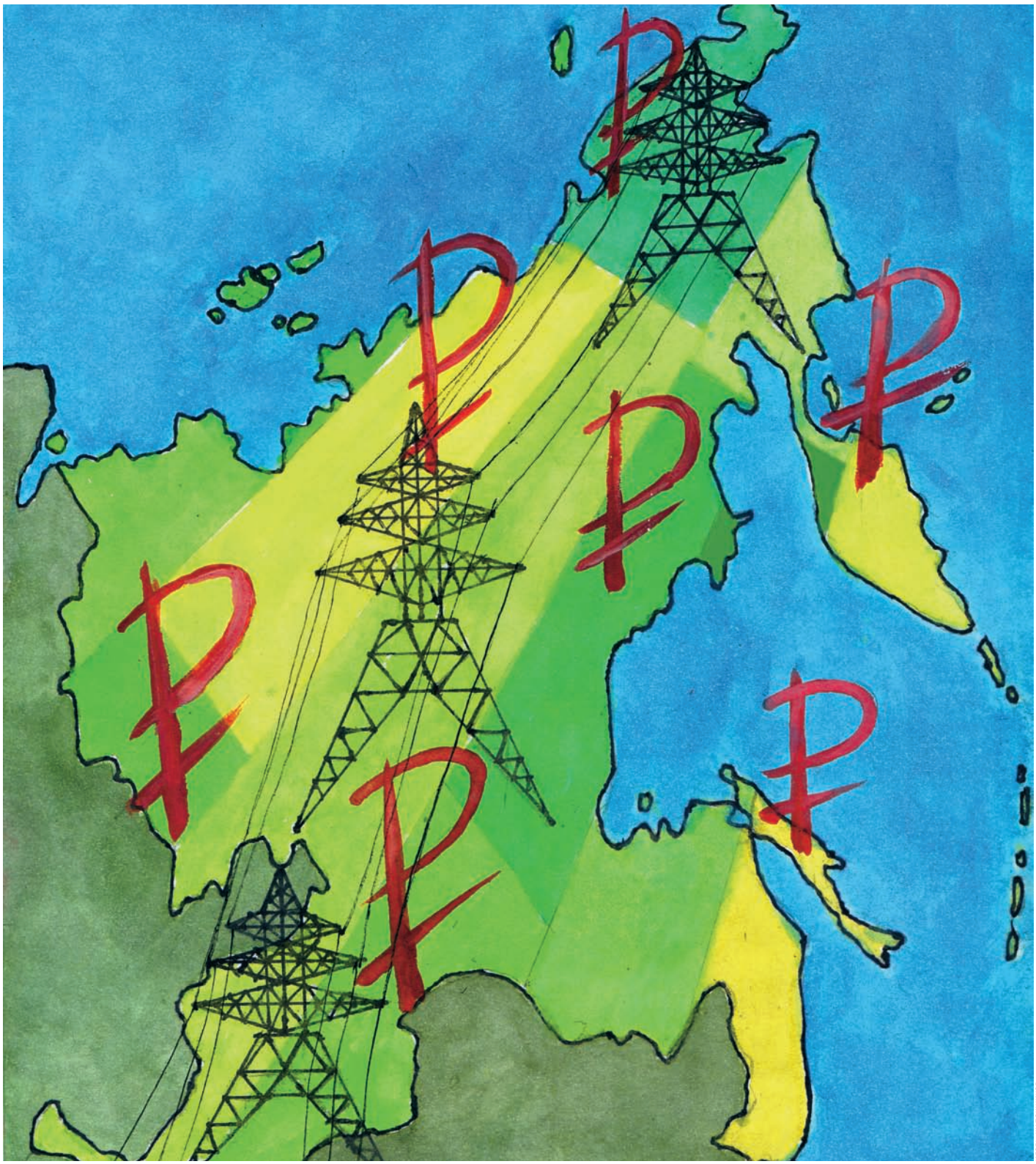
Формирующиеся центры многополярного мира в сложившейся ситуации призваны взять на себя миссию создания реализуемой на практике модели перехода к углеродной нейтральности с учетом уже сделанных ошибок и переосмысления места ископаемых топлив в этом переходе. ■

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

Евгения Обухова, Александр Столяров

Льготы прикрутят

Минфин предлагает ужесточить критерии получения ряда налоговых льгот для бизнеса, в том числе для дальневосточных и арктических территорий опережающего развития, Крыма и СПИКов



ИГОРЬ ШАПОШНИКОВ

Минфин недоволен тем, как работают 12 льготных налоговых (преференциальных) режимов: по его мнению, у слишком большого числа компаний в итоге «формируется сверхдоходность» по выручке. Поэтому министерство предлагает «донастройку» — ужесточение требований к новым получателям льгот. Соответствующие предложения ведомства содержатся в «Основных направлениях бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2024–2026 годы» и касаются таких режимов, как особые экономические зоны (ОЭЗ), специальный инвестиционный контракт (СПИК), инвестиционный налоговый вычет, территории опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке (включая свободный порт Владивосток) и в моногородах, свободная экономическая зона в Крыму и Арктическая зона.

Любители арифметики

Сейчас в стране действует порядка 35 инвестиционных налоговых льгот и преференциальных налоговых режимов. По расчетам Минфина, из-за этого за последние шесть лет бюджеты всех уровней лишились значительных сумм: в 2017 году было недополучено 0,7 трлн рублей, а в 2022-м — 2,8 трлн (порядка 34% от ожидаемой величины общих налоговых расходов бюджета), в том числе 2,7 трлн составили непосредственно налоговые льготы. Сразу отметим: значительная часть выпадающих доходов — это налог на дополнительный доход (НДД), который платит нефтяная отрасль. Этот вопрос в силу его специфичности мы рассматривать не будем, сосредоточившись на остальных льготных режимах, которые должны были стимулировать инвестиции в различных сферах. Что касается СПИКов, ОЭЗ и других режимов, которые Минфин считает нужным донастроить, то по ним недополученные доходы бюджета не выглядят слишком большими (см. таблицу).

Не обошлось и без цифровизации: в прошлом году министерство разработало автоматизированную систему «Эффективность льгот», в которую загрузили данные по 6000 налогоплательщиков, применяющих инвестиционные налоговые льготы в 530 отраслях экономики. Однако анализ выглядит весьма примитивным: фактически Минфин просто сравнил выручку компаний — получателей льгот со среднеотраслевым значением выручки и выделил те отрасли и компании, финансовые показатели которых сильно превышают средний уровень, — это, по мнению Минфина, и есть «сверхдоходность». Ведомство также говорит о высокой или низкой инвестиционной активности предприятий — получателей льгот, но из документа неясно, какой смысл вкладывается в данные понятия. Скорее всего, речь идет о динамике инвестиций: предполагается, что у пользователей льготных режимов инвестиции должны все время увеличиваться, и Минфин в анализе делает акцент на случаи, когда число занятых в компаниях растет, а вложения — нет. Хотя логично было бы наоборот: сначала выделяются средства (тратятся деньги), потом создаются рабочие места и лишь потом набираются люди.

АС «Эффективность льгот» присваивает компаниям, а потом и всей льготе, которую они получают, в целом либо зеленый, либо красный статус. Зеленый цвет означает, что применение льгот не приводит к формированию сверхдоходов у налогоплательщика (по показателям «доходность активов» и «операционная рентабельность») либо отмечается высокий уровень инвестиционной активности, прирост числа сотрудников и увеличение расходов на оплату труда и НИОКР. Красный статус означает, что ни одно из перечисленных условий не выполнено либо компания в последний год анализируемого периода вошла в зону высокого налогового риска. Для проверки последнего к АС «Эффективность льгот» подключили данные из АИС «Налог-3» о результатах налоговых проверок (например, наличии фирм-однодневок).

Не обошлось без цифровизации: в Минфине в прошлом году разработали автоматизированную систему «Эффективность льгот», в которую загрузили данные по 6000 налогоплательщиков

Дальше все совсем просто. Если доля выручки «красных» налогоплательщиков по конкретной льготе превышает 70% в целом или по отдельным отраслям, значит, этот налоговый режим требует донастройки.

Под донастройкой подразумевается ограничение льгот суммой фактически осуществленных расходов на капитальные вложения и (или) НИОКР, обязательное требование о формировании и сдаче годовой бухгалтерской отчетности в ФНС России в электронной форме и установление «контролируемых показателей» для получателей льгот.

Соответствующие предложения о внесении изменений в Налоговый кодекс у Минфина уже готовы.

Статистика, а не аналитика

По словам эксперта Института налогового менеджмента и экономики недвижимости НИУ ВШЭ, директора Ассоциации налоговых консультантов **Владимира Саськова**, Минфин ежегодно в период обсуждения бюджета выступает с инициативой наведения порядка в сфере налоговых льгот. Де-факто этими инициативами ведомство признает льготы несбалансированными: их получателями зачастую выступают структуры, которым такая поддержка не нужна. Для начала Саськов предлагает сформировать матрицу налоговых льгот, отказавшись от дублирующих.

Но при всех возможных недостатках нынешней системы методика Минфина вызывает недоумение. При анализе эффективности не сделано даже попытки подсчитать общий эффект применения преференциальных режимов для бюджета: уплаченный НДС по производимой предприятиями продукции, НДФЛ и страховые взносы за сотрудников. Стоило бы оценить и косвенные результаты: создание и развитие смежных производств, сферы услуг вокруг предприятий и т. д. Они тоже платят налоги. Более того, создаваемое производство работает на перспективу: когда льготный режим перестанет действовать, оно продолжит работать и наполнять бюджет. И по цепочке потянет за собой новые предприятия — возможно, в других регионах. Но ничего этого в анализе министерства нет.

Преференциальные режимы и потери бюджета

Режим	Число резидентов	Объем инвестиций в 2022 году (млрд руб.)	Выручка по всем резидентам в 2022 году (млрд руб.)	Число занятых (тыс. чел.)	Объем выпадающих доходов бюджета в 2022 году (млрд руб.)	Отрасль со сверхдоходностью, по оценке Минфина
ТОСЭР в ДФО	743	530	500	58	56,4	Добыча и обогащение угля и антрацита
ТОР в моногородах и ЗАТО	1372	35	350	80	14	Производство чугуна, стали и ферросплавов
ОЭЗ	1361	100	700	85	31	Производство лекарств
СЭЗ Крыма	2072	35	500	115	16,3	Деятельность в области инженерных изысканий, инженерно-технического проектирования, управления проектами строительства, выполнения строительного контроля и авторского надзора, предоставления технических консультаций в этих областях
СПИК	65	237	2800	150	33	Производство удобрений и азотных соединений
Режим для резидентов Арктической зоны Российской Федерации	452	35	300	21	1,44	Добыча и обогащение железных руд
Инвестиционный налоговый вычет	480	380	5000	320	60	Производство удобрений и азотных соединений

Источник: Минфин

«Два года назад на Международном московском финансовом форуме (опять-таки в преддверии принятия бюджета) тема эффективности налоговых льгот была вынесена на отдельную дискуссионную панель, — напоминает Владимир Саськов. — К разочарованию ряда экспертов, Минфин фактически сообщил, что внедрил систему мониторинга и обладает информацией о каждом получателе льгот и их объеме. Но это статистика. Никакой аналитики, к сожалению, по-прежнему нет, хотя ведомство обязано в рамках бюджетного процесса предоставлять отчет об эффективности налоговых льгот. Сейчас мы снова входим в поток обсуждений и рассмотрения предложений в большей степени административного характера».

По словам Саськова, одними из важнейших критериев на определенном отрезке времени вполне могли бы стать доля чистой прибыли, направленной на капитальные вложения, динамика локализации производства и динамика доли продукции с установленным критерием добавленной стоимости. Но главное — четко выяснить, на что направлены льготы: на модернизацию и обновление производственных фондов, строительство новых предприятий или на сохранение показателя чистой прибыли, впоследствии растворяющейся на зарубежных счетах акционеров. «Проблема баланса “дивиденды—инвестиции” присутствует. И нам представляется, что внедрение качественных показателей способно адресно отсечь от налоговой поддержки бизнес-структуры, пытающиеся “приватизировать прибыль и национализировать убытки”», — говорит Владимир Саськов.

Заведующий кафедрой финансового и налогового менеджмента Уральского федерального университета **Игорь Майбуров** объясняет: рассчитать эффективность подобных льгот очень сложно. В 1972 году европейские страны стали выделять налоговые расходы в отдельное направление. С тех пор вот уже полвека делаются попытки оценивать их результативность, и нельзя сказать, чтобы кто-то добился убедительного успеха, констатирует ученый. «Мы взяли курс на анализ эффективности лишь пять лет назад, — напоминает Майбуров, — и движемся очень быстро, в частности создали и запустили в эксплуатацию АС “Эффективность льгот”. Да, Минфин, возможно, использует упрощенные механизмы, но надо понимать, что льгот много и оценка результативности каждой из них требует отдельной методики и соответствующей статистической информации. Поэтому министерство использует то, что давно считается: показатели предприятий. На данном этапе нет ничего страшного в том, чтобы анализировать средние показатели».

Дальше можно взять пул компаний, получающих льготы, и пул компаний, не получающих их, и сравнить между собой, рассуждает Майбуров. Но тут все равно возникает множество вопросов: как быть, если предприятие применяет, скажем, сразу три льготы, — какая именно дала результат? Как выделить ее влияние? С косвенными эффектами еще тяжелее: чтобы их выявить, экономисты работают годами.

Слишком трудный вопрос

Если задача оценки совокупных эффектов от налоговых режимов слишком сложна, можно было бы оттолкнуться от исходных целей того или иного льготного режима. Необходимо учитывать, ради чего он вводился, какую региональную или технологическую проблему должен был решить, комментирует директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН **Александр Широв**. Диапазон здесь довольно широкий: иногда нужно создать предприятие, чтобы решить вопрос внутри ОЭЗ — например, замкнуть конкретную производственную цепочку. Иногда требуемый результат — это занятость в конкретном регионе или муниципалитете, что, в свою очередь, влияет на уровень оплаты труда и на сферы, связанные с человеческим капиталом, такие как здравоохранение и образование.

«Значительное количество льгот работает на то, чтобы предприятие в данном регионе или в данном месте в принципе существовало, — подчеркивает Александр Широв. — Иными словами, обычно преференциальный режим помогает бизнесу принять решение развивать то или иное производство. Поэтому сами по себе финансово-экономические по-

казатели компаний, получающих льготы, мало о чем говорят: возможно, без поддержки итоговая продукция вообще не было бы выпущена. Недаром правительство ведет речь о том, что от оценки экономической эффективности пора перейти к оценке эффективности социально-экономической».

Ведущий эксперт ЦМАКП **Роман Волков** приводит в пример территории опережающего развития — в последние годы они служат для поддержки социально-экономического развития отдельных территорий, прежде всего моногородов (более 90 ТОР) и регионов российского Дальнего Востока (около 20 ТОР, включая «Столицу Арктики» в Мурманской области).

«В этом качестве ТОР смогли дополнить особые экономические зоны, — рассказывает Волков. — С тем основным отличием, что ТОР создавались под конкретные инвестиционные проекты крупных компаний с предоставлением различных налоговых льгот, а также административной (режим свободной таможенной зоны, привлечение иностранной рабочей силы вне квот и так далее) и инфраструктурной (подключение к энергетическим сетям и прочее) поддержки. Тем самым решалась основная задача ТОР — обеспечение ускоренного социально-экономического развития соответствующей территории». По словам Романа Волкова, поставленная задача в целом выполняется. Однако стоит отметить и другой эффект ТОР: их создание и функционирование в регионах Дальнего Востока заметно расширило возможности торгово-экономического сотрудничества с азиатскими странами, что особенно актуально для российской внешнеэкономической политики в данный момент.

По словам независимого экономиста **Андрея Бархоты**, анализировать эффективность налоговых льгот можно с помощью нескольких индикаторов. Первый должен отражать расширение производства и увеличение рабочих мест. В случае достижения первоначальных целей при реализации проектов можно приступить к повышению налогооблагаемой базы. Сейчас же эффективность стимулов оценивается Минфином скорее на основе бухгалтерских, нежели экономических критериев, что мешает определить целесообразность трансформации госпрограмм с учетом стадии экономического цикла.

Андрей Бархота также рассказал, что в целом режимы СПИК и ОЭЗ прекрасно работают в регионах, где бюджетное планирование ориентировано не на нулевой дефицит (как федеральный бюджет), а на масштабные вложения и столь же масштабную отдачу. «Здесь на первое место выходит не контрольная функция (контроль расходов), а инвестиционная. Складывается парадоксальная ситуация: ОЭЗ, СПИК и прочие прекрасно показывают себя в таких агломерациях, как Москва и Казань, благодаря финансовой автономности. А в масштабе всей страны данные инструменты демонстрируют слабость, потому что действует рамочная бюджетная дисциплина и превалирует бухгалтерский подход», — резюмирует экономист.

ТОР «Забайкалье»

Сами по себе финансово-экономические показатели предприятий, получающих льготы, мало о чем говорят: возможно, без поддержки таких предприятий вообще бы не было

Завлабораторией анализа институтов и финансовых рынков РАНХиГС **Александр Абрамов** и вовсе убежден, что определить критерии эффективности каких-либо налоговых льгот невозможно, поскольку любые показатели имеют ограниченную природу. И диверсифицировать, к примеру, налоговые ставки в зависимости от каких-то показателей нельзя. Такое нигде не применяется. Можно, конечно, подсчитать, как растет число выданных кредитов для компаний в зоне с налоговыми льготами, оценить финансирование, но это все отдельные показатели — в целом результативность налогового режима с их помощью не понять.

По словам Абрамова, в китайской практике есть стратегия анализа налоговых льгот, которые в КНР предоставляются стратегическим компаниям, разрабатывающим электромобили, чипы и другие важные для государства отрасли. Есть система «Светофор», которая показывает, какие отрасли пользуются самым большим числом льгот, — для них горит зеленый свет. Меньше поддержки — желтый цвет. У некоторых компаний вообще льгот нет, они отмечены красным. Однако эта система никак не связана с анализом показателей эффективности. Она просто позволяет учитывать, достаточное ли число льгот дается для конкретных отраслей.

По мнению Абрамова, в России надо прежде всего составить список приоритетных сфер с максимальной поддержкой, например на основе совокупного факторного анализа. Хотя для изучения холдинговых компаний и такой анализ применять будет сложно. ■

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

Георгий Трофимов*

Штраф за домовитость

Гендерное неравенство имеет более глубокие институциональные и культурные корни, нежели шовинизм мужчин-работодателей. Оно диктуется различиями в социальных ролях мужчин и женщин в семье и обществе, показали работы нобелевского лауреата по экономике Клаудии Голдин

Премия шведского Риксбанка памяти Альфреда Нобеля по экономике 2023 года присуждена американскому экономисту **Клаудии Голдин** «за раскрытие ключевых причин гендерных различий на рынке труда».

Более чем за полвека существования премии (учреждена в 1969 году) профессор Голдин стала третьей женщиной-лауреатом и первой, кто получил ее единолично, тем самым невольно став удачным примером борьбы с дискриминацией слабого пола.

Между тем нобелевский «знак качества», которого удостоены исследования и результаты Клаудии Голдин, вовсе не дань гендерной политкорректности, захлестнувшей западный мир. Это действительно во многом пионерные работы, расширившие представления об эволюции места женщин не только на рынке труда, но также в семье и на всем жизненном треке.

Голдин в своих исследованиях дала ответы на вопросы, по каким причинам гендерное неравенство существует, благодаря чему оно изменяется и почему сохраняется. Ее подход как экономического историка основан на синтезе исторических исследований и эконометрического анализа, опирающегося на микроэкономические основания.

Нелинейный прогресс

Традиция анализа возникающих на рынке труда искажений и несправедливостей имеет далекие корни. Пионером можно считать **Карла Маркса**, посвятившего первый том «Капитала» обоснованию закона прибавочной стоимости, объяснявшего беспощадную эксплуатацию рабочего класса капиталистами. Однако во времена Маркса было не так важно, что рынок труда несправедлив также в гендерном плане, поскольку, как тогда казалось, мужчины имеют естественные преимущества перед женщинами.

Нобелевский лауреат по экономике 2023 года профессор Гарвардского университета Клаудия Голдин

AP/TASS

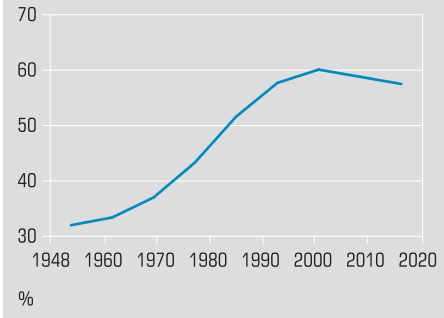
В течение XX века гендерное неравенство на рынке труда постепенно устранялось, хотя процесс шел медленными темпами, что показывает динамика уровня участия в производстве женщин в США, застрявшего ниже планки 60% после 2000 года (см. график 1). Разрыв в оплате труда мужчин и женщин тоже снижается, хотя с явным замедлением в последние десятилетия: с 1995 по 2022 год этот показатель снизился лишь на 7 процентных пунктов, с 24 до 17% (см. график 2). Гендерный разрыв в оплате труда сохраняется для всех богатых стран (см. график 3), варьируя от 5,7% для Италии до 31,2% для Южной Кореи. Наиболее болезненным вопросом является не сам по себе разрыв в оплате труда, а гендерная дискриминация — когда наблюдаемые различия в зарплате не связаны с такими объективными факторами, как производительность труда и уровень образования.

Теоретический анализ и основные эмпирические результаты были изложены Голдин в капитальном труде «Понимание гендерного разрыва: экономическая история американских женщин», опубликованном в 1990 году, и в ряде журнальных статей, вышедших как до, так и после основной монографии. Историческое исследование рынка труда США охватывает двухсотлетний период с конца XVIII века и опровергает доминировавшую до того точку зрения, что гендерный разрыв должен нивелироваться по мере экономического развития страны.

Официальные данные о рынке труда США на первый взгляд подтверждали мейнстримный тезис. Например, в книге **Ричарда Истерли** 1968 года изучалась динамика женской занятости для периода 1900–1960-х годов и демонстрировался устойчивый рост уровня участия в рынке труда женщин для возрастных групп в трудоспособном возрасте. Кропотливый труд Голдин по анализу переписей населения, социологических обследований, обзоров отраслей промышленности и

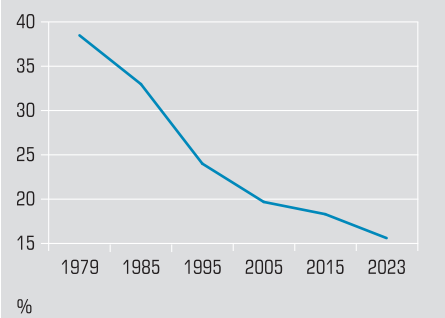
* *Главный научный сотрудник Лаборатории современных финансовых исследований.*

Уровень участия женщин на рынке труда в США достиг пика в начале XXI века, после чего плавно снижается График 1



Источник: US Bureau of Labor Statistics

Гендерный разрыв в оплате труда в США за последние 45 лет сократился в 2,5 раза График 2



Источник: US Bureau of Labor Statistics

Среди стран ОЭСР наибольший гендерный разрыв в оплате труда показывает Южная Корея График 3

Источник: ОЭСР

других архивных источников позволил исправить и дополнить статданные, захватив ретроспективу всего XIX и конца XVIII века, воссоздав тем самым двухсотлетнюю историю участия американских женщин в общественном производстве.

Женская занятость до XX века оказалась в разы выше по сравнению с разрозненными данными официальной статистики, причем расхождение увеличивалось по мере углубления ретроспективы. Причина в том, что ведение женщинами домашнего хозяйства в доиндустриальную эпоху совмещалось с надомным производством или работой в семейном бизнесе, которые не принимались во внимание в предшествующих работах. Анализ данных о 12 тыс. домохозяйств Пенсильвании показал, что женщины нередко были вынуждены осваивать далеко не женские производства (обувь, скобяные изделия и проч.), унаследованные после смерти супруга.

С учетом этих фактов индустриализация в США неоднозначно повлияла на женскую занятость. Развитие фабричного производства в первой половине XIX века увеличило спрос на рабочую силу, но привело к сокращению менее эффективного надомного производства. Рост американской промышленности в значительной мере обеспечивался вовлечением в производство молодых незамужних женщин, ставших наряду с детьми источником дешевой рабочей силы. По данным Голдин и **Кеннета Соколоффа** из их статьи 1984 года, доля девочек и молодых женщин в возрасте от 10 до 29 лет, привлеченных в фабричное производство в северо-восточных штатах, выросла за период 1810–1832 годов с нуля до величин, варьировавших в интервале 10–30% в зависимости от конкретной местности.

Гендерный разрыв в оплате труда в промышленности был изначально предопределен трудовыми расценками в сельском хозяйстве, где традиционно мужской труд оценивался значительно выше женского. Причиной такого разрыва было естественное преимущество мужчин, наиболее важное в сельском хозяйстве того времени: грубая физическая сила. С расширением масштабов промышленного производства и ростом продуктивности этот разрыв постепенно сокращался, что отражалось воссозданными Голдин данными об оплате труда за период 1820–1850 годов.

В статье 1995 года Голдин изучала зависимость женской занятости от уровня экономического развития стран. В ретроспективе двухсот лет эта зависимость для США оказалась не монотонной, а U-образной: уровень занятости женщин снижался до конца XIX века, а затем началось его повышение, отраженное официальной статистикой. Таким образом, вовлечение женщин в производство не следовало автоматически за экономическим ростом, а подчинялось специфическим закономерностям, обусловленным, помимо технического прогресса, изменениями социально-экономического статуса женщин. Голдин выявила U-образную кривую женской занятости не только для США в долговременной ретроспективе, но и для перекрестной пространственной выборки (по данным за 1985 год) для 150 стран, отражающей зависимость женской занятости от среднедушевых доходов.

Основным структурным сдвигом на грани XIX и XX веков, положительно повлиявшим на женскую занятость, было развитие сферы услуг, в широком смысле включавшей делопроизводство в бурно развивавшемся корпоративном секторе. Уровень участия женщин в этой сфере вырос за период 1890–1920 годов троекратно: с 15 до 48% (см. график 4). В этом сегменте действовали два фактора: технический прогресс, расширивший возможности женского труда, например изобретение печатных машинок и кассовых аппаратов, и повышение уровня образования женщин как результат их движения за свои права. По данным Голдин и ее мужа и соавтора ряда работ **Лоуренса Катца**, доля 15–18-летних девушек, учившихся в средних школах США, выросла с 19% в 1910 году до 73% в 1940-м, опередив аналогичную долю для юношей. Образовательный прогресс внес вклад в сокращение разрыва в оплате труда в период 1890–1930 годов. Тем не менее женские рабочие места в сфере услуг создавались в основном за счет промышленности, тогда как общий уровень женской занятости менялся крайне медленно.

Причина была в том, что занятость женщин в качестве «белых воротничков» натолкнулась на мощное сопротивление социальной среды. Если до XX века женщины, как правило, прекращали работу, выходя замуж, то под влиянием феминизма эта традиция начала ослабевать. Мерой противодействия стало распространение в США в начале XX века практики профессиональных запретов на брак (marriage bars), касавшихся в первую очередь женщин-учителей и офисных работниц. Система была жесткой: если женщина решала выйти замуж, то она автоматически теряла работу. Безработица времен Великой депрессии еще более усугубила гендерные противоречия на американском рынке труда и способствовала расширению практики таких запретов. По оценке Голдин, данной в статье 1988 года, запреты на брак, вводимые по усмотрению школьных советов и компаний, охватывали до 75% школ и 50% офисов. Принцип «замужество или профессия» действовал в США и в ряде европейских стран многие десятилетия, в отдельных случаях до 1970-х годов. В США этот пережиток гендерного неравенства был искоренен после Второй мировой войны, повлекшей за собой приток женщин в производство в невиданных ранее масштабах.

Развитие сферы услуг способствовало вовлечению женщин в производство и

сокращению, хотя и медленному, гендерного разрыва в оплате, но при этом усилило гендерную дискриминацию в оплате труда. Причиной такого парадоксального явления был переход к системе повременной оплаты «белых воротничков», распространившейся с конца XIX века. По оценке Голдин, показатель гендерной дискриминации для США, измеряемый как доля разрыва в зарплате, не зависящего от различий в производительности труда и уровне образования, вырос в связи с переходом к повременной оплате с 20 до 55% за период 1900–1940 годов. При сдельной же оплате, действовавшей в промышленности, вознаграждение зависело от фактической производительности работника, что затрудняло гендерную дискриминацию. Напротив, трудовые контракты с повременной оплатой позволяли дифференцировать зарплату в соответствии с оценками работодателем перспектив непрерывной работы. Для незамужних женщин такие возможности были заведомо хуже из-за вероятного будущего замужества и рождения детей.

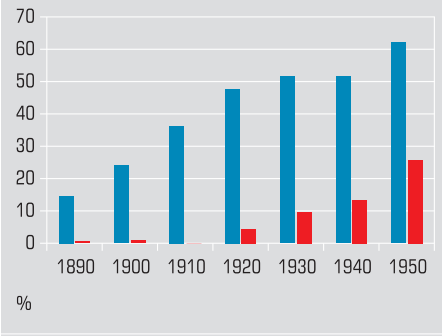
Выбор поколений

Тенденции гендерного неравенства проявились по-разному не только для замужних и незамужних женщин, но и для представительниц различных возрастных групп. Неоклассическая экономическая теория объясняет изменения в участии женщин в производстве неоднозначным взаимодействием эффектов дохода и замещения на рынке труда с учетом ценности свободного времени работника. Согласно модели, предложенной **Якобом Минсером** в 1962 году, повышение реальной зарплаты ведет к увеличению предложения труда, так как стоимость свободного времени повышается, однако рост реальных доходов домохозяйств позволяет увеличить свободное время, что приводит к снижению предложения труда.

Голдин дополнила эту статическую теорию, разработав альтернативный подход с учетом структурной динамики рынка труда. Она рассмотрела последовательность перекрывающихся поколений, в которой представительница каждого нового поколения принимает решения об образовании, замужестве и трудовой активности с учетом опыта предыдущих поколений. Согласно динамической теории, предложенной Голдин, участницы принимают решения в рамках жизненного цикла в условиях ограничений, обусловленных социальными и правовыми нормами. Если, к примеру, перспектива карьерного роста ограничена лишь несколькими годами до замужества или возможна работа

График 4

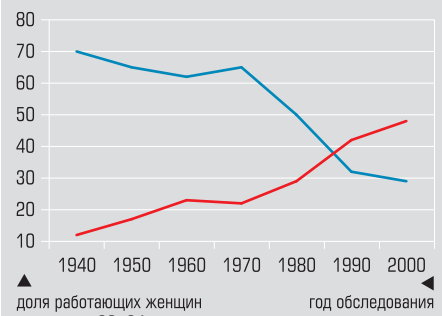
Уровень участия женщин на рынке наемного труда в сфере услуг в США значительно вырос в первой половине XX века



Источник: Goldin C. The U-shaped Female Labor Force Function (1995), table 4, p. 85

График 5

Во второй половине XX века существенно изменилось место женщин на рынке труда



Источник: Claudia Goldin. From the Valley to the Summit. A Brief History of the Quiet revolution that Transformed Women's Work. Regional Review, 2005, Q1

лишь в тех отраслях, где требования к квалификации женского труда невысоки, то нет смысла серьезно вкладываться в образование.

На основе такого подхода Голдин исследовала феномен активизации замужних женщин в послевоенный период. Ранее они, как правило, уходили с рынка труда с началом замужества — либо в силу традиции, либо из-за практики запретов на брак. Поэтому на рынке присутствовали в основном незамужние женщины — как белые, так и черные (занятость последних была относительно высокой в силу традиции, унаследованной от рабовладения в США).

После войны ситуация изменилась: на рынок труда начали возвращаться замужние женщины, чьи дети становились взрослыми. Например, для трех последовательных возрастных когорт с медианным возрастом 50 лет, достигнутым в 1940, 1950 и 1960 годах, уровень участия на рынке труда составлял примерно 10, 20 и 40% соответственно, то есть удваивался с каждой новой когортой. Основной причиной возвращения старших возрастных групп на рынок стала полная отмена запретов на брак после войны и широкое распространение бытовой техники, экономящей и облегчающей домашний труд.

Подход, основанный на изучении поведения поколений, позволил Голдин объяснить замедления в динамике уровня женской занятости и гендерных разрывов в зарплате. За исключением уникальной ситуации с возвратом на рынок труда замужних женщин возможности, предоставляемые технологическими и социальными инновациями, используются в первую очередь представительницами новых поколений, планирующими жизненный цикл. Смена поколений происходит в течение десятилетий, поэтому сокращение гендерного неравенства осуществляется постепенно, что отражается в долговременных данных.

Карьеристки против «наседок»

В конце 1960-х — начале 1970-х годов в сфере женской занятости в США произошел радикальный сдвиг, который Голдин назвала «тихой революцией». Этот сдвиг имел долговременные последствия для рынка труда и привел к трансформации социальных структур и демографических тенденций. В статье 2006 года, опубликованной в American Economic Review, Голдин дала подробное описание этого сдвига, во многом предопределившего изменение роли женщин в современном западном обществе.

Индикатором произошедшего сдвига стала выявленная задним числом ошибка долговременных ожиданий для поколения женщин, рожденных на стыке 1940-х и 1950-х. В 1968 году при поддержке Бюро статистики труда США был проведен опрос молодых женщин в возрасте от 14 лет до 21 года на предмет будущих планов. Лишь 30% респонденток ожидали продолжать работать по найму в возрасте 35 лет. Как оказалось, они собирались следовать по стопам своих матерей, возраст которых на момент опроса варьировал от 39 до 46 лет, а уровень участия на рынке труда составил близкие цифры: 30–35%. Но по факту по достижении 35 лет из участвовавших в опросе молодых женщин работали 65 а не 30%. Аналогичные опросы для тех же возрастных групп, проведенные в 1975 году, показали ожидаемый уровень участия 65%, то есть уже соответствовавший фактическому значению.

Это означает, что американские женщины, рожденные в конце 1950-х и позд-

нее, радикально изменили свои планы на жизнь. В течение десятилетия 1970-х у них сформировались новые целевые установки, для которых карьера, самореализация в качестве работника заняла основное место. Стереотипом при выборе профессий оказалась ориентация на карьерный рост, а образование средних и высших ступеней стало рассматриваться как инвестиции — усилий, времени и денежных средств — в этот рост.

На смену традиционным женским занятиям, таким как учительницы, нянечки, библиотекари, секретарши, пришли более технологичные профессии: менеджеры, юристы, врачи, профессора и т. д. (см. график 5). На первый план вышло стремление занять руководящие позиции, особенно в бизнес-сферах, и в этом отношении поведение женщин копировало поведение мужчин.

По мнению Голдин, истоки «тихой революции», произошедшей не очень заметно для современников, лежали в событиях 1960-х — начала 1970-х годов. В законодательство о гражданских правах в 1964 году были внесены изменения, запрещавшие дискриминацию женщин при приеме на работу и продвижении по службе. В 1972-м был принят закон об образовании, установивший гендерное равенство в образовательных программах университетов и колледжей. На «тихую революцию» повлияла также новая волна феминизма, порожденная движением за гражданские права и массовыми антивоенными протестами второй половины 1960-х — начала 1970-х.

Но наиболее значимым катализатором этой революции, по мнению Голдин, оказался «технологический» фактор: в начале 1960-х широким массам в США стали доступны оральные контрацептивы. Благодаря этой новации женщины оказались более свободны в своем сексуальном поведении. Противозачаточные таблетки обеспечили контроль над фертильностью, позволив сдвигать сроки замужества и обеспечив возможности планирования семьи. Голдин и Катц в статье 2002 года показали, что применение таблеток стимулировало инвестиции женщин в образование, так как снижало риски, связанные с вынужденным прерыванием карьеры. В штатах, остававшихся верными патриархальным традициям, некоторое время действовали ограничения на использование этих средств: требовалось достичь совершеннолетия или получить согласие родителей. Однако к концу 1960-х под давлением феминистского движения все ограничения были сняты. Голдин и Катц выявили положительный эффект отмены этих ограничений на инвестиции в образование и отсрочку замужества.

Неустойка за материнство

Ориентация женщин на карьерный успех дала мощный импульс росту их образовательного уровня. По показателям высшего образования женщины уже оставили позади мужчин не только в США, но и в совокупности стран ОЭСР, причем отрыв наиболее высок для молодых поколений из возрастной группы 25–34 года. В данной когорте доля женщин с высшим образованием превышает 50% и опережает долю мужчин из аналогичной когорты на 10–12 процентных пунктов. Это значит, что, хотя различия в человеческом капитале могут варьировать в зависимости от профессии, они перестают быть значимым фактором дифференциации оплаты на агрегированном уровне.

Как показала Голдин с соавторами в статье 2010 года, основной фактор гендерного неравенства в богатых странах — это разрыв в зарплате в рамках одной и той же профессии, а его главной причиной является выполнение родительских обязанностей. Они сделали такой вывод на основе ретроспективных обследований выпускников бизнес-школы Чикагского университета, окончивших ее в 1990–2006 годах. Гендерные различия при поступлении выпускников на работу были незначительными, однако спустя десять лет оказались существенными. По прошествии этого срока кумулятивная длительность рабочего времени, пропущенного женщинами, составила один год, тогда как для мужчин всего лишь полтора месяца. Если до рождения первого ребенка мужчины и женщины находятся в равном положении, то после именно мать претерпевает существенное снижение оплаты труда, поскольку, как правило, она в большей мере, чем отец, берет на себя выполнение родительских обязанностей. Аналогичные исследования, проведенные в других странах с высокими доходами, подтвердили, что материнство на сегодняшний день является главной причиной гендерного неравенства в оплате труда.

Размер неустойки за материнство (motherhood penalty) зависит от специфики конкретных сфер деятельности — например, насколько в них допустимы гибкие формы занятости, включающие неполный рабочий день и гибкие рабочие графики. Возможности использования таких форм зависят от необходимости для работника быть на месте в течение всего рабочего дня или от надобности личных контактов «офлайн» для встреч с клиентами, совещаний с руководством и т. д.

Голдин в статье 2014 года рассмотрела гибкость рабочего места как фактор, имеющий ценность для женщин, воспитывающих детей. Снижение неустойки за материнство, а как следствие, гендерного неравенства в оплате постепенно происходит в тех секторах, где изменения форм организации производства и оплаты труда нацелены на повышение гибкости рабочих мест.

Проблема ценностей

В своих работах Голдин за редкими исключениями избегает нормативных выводов, ограничиваясь измерениями гендерного неравенства и объяснениями его причин и следствий и, таким образом, оставаясь в рамках чисто академического подхода. Тем не менее в ее содержательных обсуждениях иногда просвечивает идеология феминизма, суть которой в том, что женщины должны быть подобны мужчинам, а еще лучше — сильнее и успешнее сильного пола. Целевая установка этой идеологии не только в том, чтобы достичь гендерного равенства, но по возможности превзойти мужчин, что уже отчасти реализовано в странах Запада, согласно упомянутым выше статистическим данным о сравнительном уровне высшего образования.

Цель нередко оправдывает средства, из которых наиболее эффективным, как показало исследование Голдин, оказались противозачаточные таблетки. Они начали широко применяться в США как раз в то время, когда резко активизировалась борьба за ослабления ограничений на аборты, увенчавшаяся успехом в 1973 году с принятием Конституционным судом исторического решения по делу «Роу против Уэйда». При этом побочные эффекты от применения оральных контрацептивов для женского организма, вызванные шоковым воздействием на гормональную систему, остаются, по большому счету, закрытой и сильно недоисследованной темой.

Отрадно, что Нобелевский комитет пока еще не отказывается именовать женщин женщинами (заявление писательницы Джоан Роулинг, что «женщины — это женщины, а мужчины — это мужчины», было крайне негативно воспринято мейнстримом). Однако в популярной презентации Нобелевского комитета важность темы гендерного неравенства увязывается с эффективным использованием ресурсов общества и созданием для женщин стимулов к успешной карьере. Другими словами, семья и дети, будучи на сегодняшний день основной причиной гендерного неравенства в богатых странах, представляют собой ограничения «в достижении эффективного распределения трудовых ресурсов и успешной карьеры женщины». А не может ли быть так, что распределение ресурсов общества и успешная карьера женщины — это всего лишь средства, а семья и дети — это главная цель? ■

Антон Рогачев видит задачей робототехники создание машин для помощи человеку, таких же полезных, как робот-пылесос

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

Наталья Быкова

Куда идут роботы

На базе разработок МГУ будет создано первое в России коммерческое производство шагающих робособак. О том, как делают железных «друзей человека», — в интервью с инженером Антоном Рогачевым

«…Вдруг к ней бросилось странное существо — это был пушистый красный шар, который бегал на палочках, как будто на паучьих ножках. Вдогонку за шариком быстро ползла двухголовая змея.

Красный шар подбежал к Алисе, прижался к ее ногам и стал ярко-желтым.

— Что это такое? — спросил Селезнев у змеи.

— Это индикатор, — ответила змея. — У нас их на планете пруд пруди…»

Полвека назад, когда была написана повесть **Кира Булычева** «Путешествие Алисы», странное существо на ножках, которое следовало за хозяином и обменивалось с ним эмоциями, считалось фантастикой. А теперь это реальность. Роботизированные четвероногие компаньоны скоро начнут сходить с конвейеров технологичных производств в разных частях планеты. Создать такую конструкцию оказалось невероятно сложно: на разработку первых прототипов ушли десятки лет. Правда, реальные робопитомцы выглядят не как ходячие шарики, а скорее как параллелепипеды на ножках из мультфильма «Тайна третьей планеты»; наиболее продвинутые из них по форме напоминают собак. Но смысл в них заложен примерно тот же, что и в научной фантастике: ходить за человеком, прыгать, подавать лапу, выполнять простейшие команды — в общем, развлекать. Шагающие роботы уже есть в США, Японии и Китае и вот теперь появились в России. Отечественный робопес, в отличие от заграничных коллег, задуман не только для забавы, но и для обучения студентов сложнейшей инженерии, электронике, программированию. Это единственная платформа такого рода с открытой архитектурой, на которой можно отрабатывать различные алгоритмы управления.

О том, как создавался первый в России шагающий робот, а также о полезных перспективах этого направления робототехники «Эксперт» расспросил руководителя проекта «Братья Вольт» (проект в области развития инженерного образования), ведущего инженера НИИ механики МГУ им. М. В. Ломоносова **Антона Рогачева**.

— Мода на шагающих роботов пришла в 1990-е годы — тогда была основана американская компания Boston Dynamics, которая начала активно работать в этом направлении и первой создала демонстрационную модель. С тех пор появилось несколько стартапов, удививших мир своими робособаками. Но, насколько известно, до сих пор нет ни одного успешного коммерческого продукта. Зачем же это нужно?

— На самом деле мода возникла еще раньше, в 1970–1980-е годы, — именно тогда и НИИ механики, и зарубежные институты начали конструировать шагающих роботов. Это была захватывающая история по мотивам фантастических фильмов, в которых антропоморфные роботы сосуществовали с людьми. Тогда многие ученые были вдохновлены идеей создать из железа существо, которое как минимум повторяло бы движения человека. Но выяснилось, что это невероятно сложная задача и с точки зрения инженерии, и с точки зрения электроники. За несколько прошедших десятилетий в мире появилось всего несколько моделей, как правило четвероногих, повторяющих движения собак. Пока все они такого уровня, что закрепились только в одной нише — развлечений. Устройства демонстрируют туристам и участникам деловых мероприятий, связанных с технологиями, с ними снимают ролики в соцсетях. Какого-либо сервисного коммерческого успеха шагающие роботы действительно до сих пор не получили.

— А какова была цель вашего проекта?

— Нашей целью было попробовать выйти на тот уровень технологий, который сейчас считается передовым. Речь идет о создании шагающих роботов на бесколлекторных приводах с высоким моментом и низким коэффициентом редукции. Такие двигатели имеют более высокую точность управления, а низкий коэффициент редукции делает процесс шагания обратимым, благодаря чему робот может адаптироваться к поверхности, по которой перемещается, и к другим внешним воздействиям. Кроме того, роботы данного типа имеют более быструю реакцию за счет отличных динамических характеристик двигателей.

— По какой передовой технологии вы создавали свою модель?

— Сам принцип был разработан в MIT. Согласно ему, робот на 12 бесколлекторных моторах может развивать высокую скорость, ходить по лестнице, выполнять сальто и делать много интересного. Наш робопес пока умеет ходить, принимать разные позы и давать лапу. Но у нас и цель была другая: мы создавали устройство для образования и науки. По сути, это платформа с открытой архитектурой, на которой ученые могут применять собственные алгоритмы и таким образом развивать свои компетенции в шагающей робототехнике. Это уникальный проект, позволяющий ученым получить доступ к «мозгу» железной собаки.

— Что представляет собой тот программный стек, который вы изначально заложили в робота? Насколько он сложный?

— В нем есть математика, аналитические решения, применяется искусственный интеллект. Это достаточно сложные алгоритмы. Базой является алгоритм, отслеживающий положение динамического центра тяжести (ZMP) робопса и стремящийся перемещать его вдоль опорного отрезка, чтобы конструкция не опрокинулась. Само положение ZMP рассчитывается на основе метода прямой кинематики и модели линейного обратного маятника. Причем для того, чтобы движения были более плавными, мы на каждом временном этапе стремимся предсказать два будущих шага робота. Компьютер определяет нужное положение корпуса, затем оно преобразуется в желаемые углы в сочленениях с помощью алгоритма обратной задачи кинематики.

Все алгоритмы управления движением роботом, взаимодействия с ним контролируются с помощью ROS (операционная система для роботов. — **«Эксперт»**). Программные модули

написаны на двух языках — частично на Python, частично на C++. Координация с ROS-модулями происходит при помощи стандартных сообщений, благодаря чему стороннему разработчику будет нетрудно интегрировать свою программу.

— Как устроена приводная система? Каким образом передается энергия механизму, как робот приходит в движение?

— После того как реализована математическая часть, начинается создание системы управления приводами. Основными требованиями к приводу шагающего робота являются высокое быстродействие и точность удержания позиции, скорости, усилия. Чтобы добиться этого, мы реализовали векторное управление мотором. Угловой датчик, работающий на основе эффекта Холла, и датчики фазных токов мотора позволяют регулятору контролировать усилие на выходном валу привода. Регулируя уставку усилия (значение величины, по достижении которого состояние системы меняется. — «**Эксперт**»), мы можем заставить привод поддерживать желаемую позицию и скорость. Важным отличием бесколлекторного варианта от сервоприводов на коллекторных моторах является его способность безболезненно переносить воздействие любых внешних сил на выходном валу: ударные нагрузки при контакте ног робота с поверхностью быстро сломают редуктор коллекторного сервопривода, в то время как наша модель при превышении максимального усилия удержания просто провернется. Внешне этот эффект проявляется в некоторой «эластичности» робота, словно мотор связан с валом привода через пружину.

— В какой момент в игру вступает искусственный интеллект? И что под ним в данном случае понимается?

— Искусственный интеллект необходим для генерации походки. Под ним понимаются модели «обучение с подкреплением», «эволюционные стратегии» и так далее. В дальнейшем сюда же можно будет отнести работу с компьютерным зрением и ориентацией робота в окружающей среде. Более того, ИИ помогает выбирать тип походки, частоту и длину шага, соотношение фазы опоры и фазы переноса в зависимости от желаемой скорости устройства и вида поверхности. Существуют методы определения соприкосновения ступни с землей без использования датчиков силы.

— Расскажите об электронной начинке робота. Вы ее тоже сами создавали или купили в Китае?

— Условно электронные системы нашего пса можно разделить на несколько групп: система управления приводом, система электропитания и система передачи информации между «железом» и бортовым компьютером. Все они разработаны нашей командой. Про управление приводом я уже говорил. Система электропитания рассчитана на входное напряжение до 50 вольт и ток потребления до 40 ампер — это обеспечивает ограничение стартового тока, защиту от переполюсовки и короткого замыкания на выходных шинах.

При работе моторов в режиме генерации энергии избыточный ток сливается в батарею. Реализована также поддержка hot-swap, то есть робот может быть подсоединен к трем источникам питания одновременно. При разрядке выбранного источника происходит автоматическое переключение на запасной, что позволяет менять батареи без необходимости выключения и перезагрузки устройства. За связь между бортовым компьютером и аппаратными средствами отвечает мост Ethernet-FDCAN нашей разработки. Передача сообщения из программы на бортовом компьютере в привод и обратно занимает около 400 микросекунд. В качестве такого компьютера мы использовали китайскую машину Beelink на восьмиядерном процессоре Intel N305. Высокая мощность процессора позволяет реализовывать вычислительно сложные алгоритмы управления на «медленных» языка типа Python, что значительно ускоряет создание

Российский проект — платформа с открытой архитектурой, на которой ученые могут применять собственные алгоритмы. Ее главная ценность в том, что она открывает доступ ко всем «внутренностям» шагающего робота

ПО высокого уровня. Архитектура робота дает возможность использовать в качестве бортового любой компьютер с портом Ethernet.

— Сколько всего деталей в вашей железной собаке, из чего и где они изготовлены?

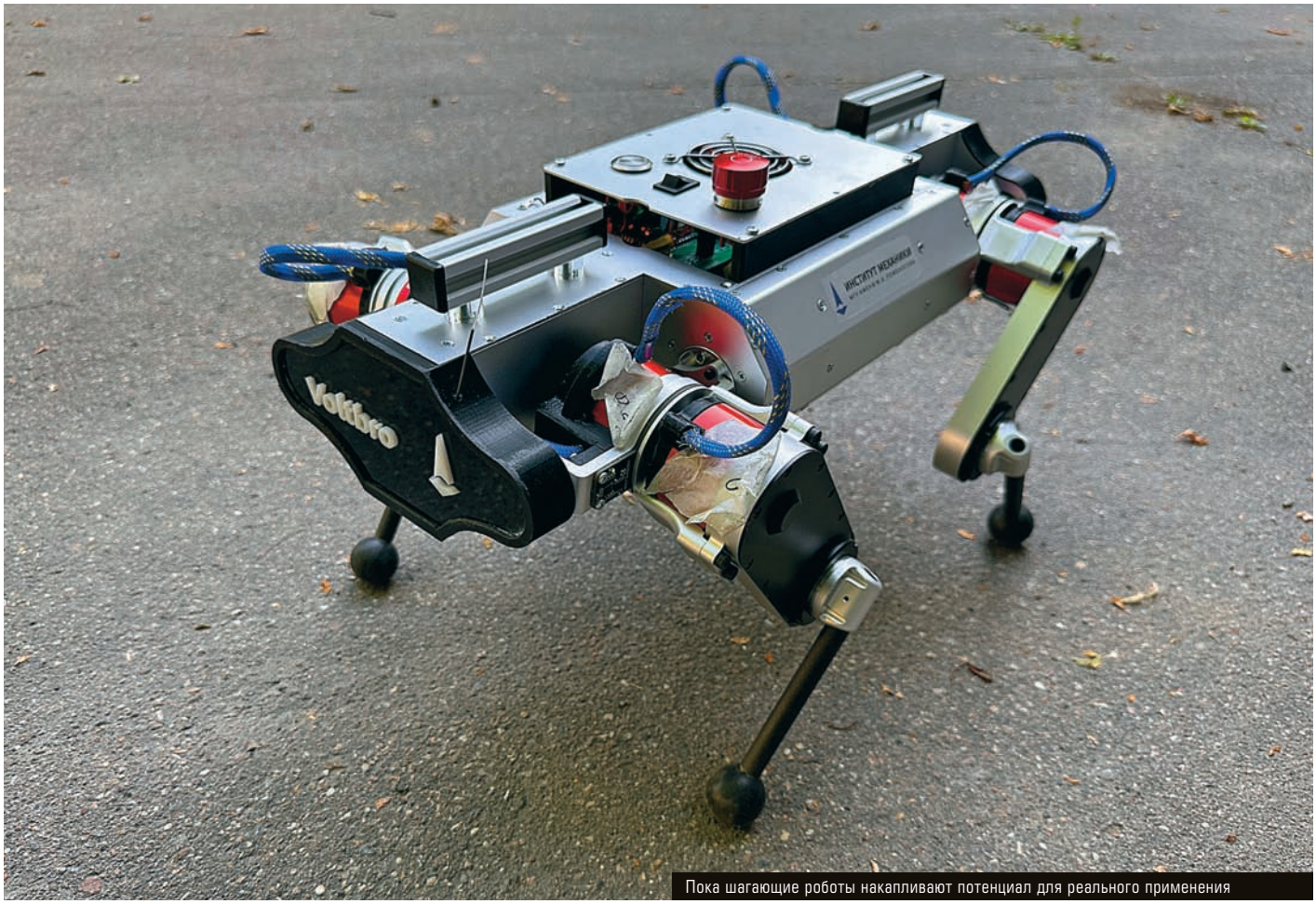
— В конструкции робота около 60 деталей (но разных всего 18), в основном из алюминия. Между ними нет никаких сварных, клеевых и подобных соединений, устройство можно легко разобрать и собрать заново. Это важно для научных групп, которые будут работать с нашим робопсом.

Сложнее всего было спроектировать все детали относительно легкими и при этом жесткими: мы изначально стремились к тому, чтобы робот был как можно более «настольным». Здесь используются достаточно небольшие приводы по сравнению с другими роботами: уменьшение массы для нас также было чрезвычайно важно.

Практически все детали робота изготовлены фрезеровкой. В одной из тестовых версий было принято решение обеспечить легкий доступ к бортовому компьютеру пса и вынести необходимые для подключения внешних устройств разъемы в этот же отсек. Для этого нам пришлось переделать основную часть корпуса таким образом, чтобы верхняя половина перестала быть несущей частью конструкции и свободно открывалась.

— Какие задачи при создании робота оказались наиболее сложными?

— Были большие проблемы с созданием собственных редукторов. Кроме того, идентичные на первый взгляд компоненты на деле могли вести себя по-разному. Однако выделить какие-то общие сложности трудно — по сути, в каждом узле робота было множество своих маленьких задач, для которых приходилось искать компромиссные решения. Ну и конечно, очень тяжело заставить все элементы устройства работать вместе как на программном, так и на аппаратном уровне.



Пока шагающие роботы накапливают потенциал для реального применения

Но, наверное, самой неожиданной оказалась ситуация, когда уборщица выбросила коробку с только что изготовленной электроникой. Пришлось делать все заново.

— Как вы испытывали свою железную собаку? Что она показала, сразу ли оправдала ваши ожидания?

— Мы испытывали устройство в лаборатории без больших нагрузок. Ключевые умения пса на сегодняшний день — стабильно включаться и ходить. Мы отладили его походку, прикрепили к корпусу лидар, чтобы бортовой компьютер мог вычислять координаты и строить карту; привили минимальную базу — подавать лапу, поскольку робот сделан по образу и подобию собаки. Грузоподъемность у него небольшая, не более одного килограмма, и сам он довольно маленький, размером с кошку. Двигается робопес со скоростью порядка трех с половиной километров в час, способен работать около часа. Питание — батарея напряжением 25,2 вольта.

— Если сравнивать с похожими зарубежными разработками, это не самые выдающиеся достижения для шагающего робота. Занесенное в Книгу рекордов Гиннесса китайское творение способно пройти без остановки более 134 километров за 54 часа. Правда, непонятно, есть ли смысл устраивать гонку за рекордами…

— Смысл, конечно, есть, чтобы понимать, какие предельные значения существуют для робота, но все зависит от целеполагания. Есть устройства, которые могут тащить за собой самолет, есть такие, которые умеют перелезать через забор, — все это очень полезно и интересно.

— Что вообще при создании шагающих роботов считается результатом, к которому следует стремиться, — скорость этих четвероногих машин, способность преодолевать препятствия, грузоподъемность? И что нужно, чтобы приблизиться к совершенству?

— Совершенства не бывает, есть только прикладной результат. Если робот выполняет свою задачу и делает это лучше и эффективнее человека, то он имеет право на существование. Пока шагающие машины накапливают потенциал для реального применения.

— Если я пойду в поход с вашим робопсом, надеясь, что он будет помогать в пути, к чему мне надо быть готовой? Может ли эта игрушка действительно стать полезной?

— К сожалению, когда батарея робота разрядится, вам придется нести еще и его. Питание — критическая часть любой машины. В управлении проблем не будет, здесь простой алгоритм — чтобы железный пес всюду следовал за вами. Но могут возникнуть трудности с преодолением препятствий, если вы решите идти по песку, по лесу, через канаву, через упавшее дерево и так далее. Это уже сложные алгоритмы.

— А в чем их сложность? Живые собаки легко справляются со всеми перечисленными задачами…

— В нашем роботе таких алгоритмов пока нет, и это задача для тех научных групп, которые будут дорабатывать модель. Сложность как раз в написании алгоритмов, потому что есть особенности механики, электроники, вычислительных мощностей и накладывающейся сверху математики.

— Какие научные задачи сегодня стоят перед робототехникой в широком смысле и конкретно перед вашей командой?

— Задача робототехники — создавать машины для помощи человеку, такие же полезные, как робот-пылесос — пока единственный коммерчески удачный пример сервисного устройства. А наша команда будет растить профессионалов, которые станут строить собственные, более совершенные устройства, способные стать массовым, востребованным продуктом в своих рыночных нишах и значительно облегчить быт людей. ■

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

Евгений Огородников

Экология для человека

Экология стала основой мировой дипломатии и конкуренции. Западные страны предлагают весьма противоречивый, но уже во многом внедренный на уровне международных институтов концепт борьбы с изменением климата. Российские эксперты и экологи предлагают противопоставить этому российскую экологическую концепцию, закрепленную в Стратегии экологической безопасности

Глава Совета при президенте России по развитию гражданского общества и правам человека Валерий Фадеев на международном форуме «Эко Алтай. Нить природы»

Разработать новую Стратегию экологической безопасности России призвал советник президента РФ, глава Совета при президенте России по развитию гражданского общества и правам человека **Валерий Фадеев**. «Буду настаивать на том, что надо как можно скорее приступить к созданию новой Стратегии экологической безопасности и попробовать как можно дальше ее продлить, может быть, до 2050 года», — отметил он, выступая на международном форуме «Эко Алтай. Нить природы», прошедшем в поселке Манжерок Республики Алтай в конце сентября.

Ключевая тема форума в этом году — экологический суверенитет, так что деловая программа была посвящена обсуждению и выработке предложений по ключевым стратегическим ориентирам экологической политики страны. В форуме приняли участие представители 11 стран, в том числе делегации из Индии, Республики Беларусь, Монголии, Киргизии, а в формате конференц-связи — представители Италии, Молдовы, Чили, США, Кении и ЦАР. Организаторами мероприятия выступили правительство Республики Алтай, фонд «Росконгресс» и АНО «Центр развития Республики Алтай».

«Экология на наших глазах стремительно становится краеугольным камнем глобальных политических и экономических трендов. Поэтому экологический суверенитет как способность страны проводить курс устойчивого и экологического развития приобретает совершенно особую ценность, особенно для России. И этой тематике посвящен форум в этом году», — заявил глава Республики Алтай **Олег Хорохордин**, открывая мероприятие.

Дискриминация стандартов

Россия заявила, что будет противостоять плану постепенного отказа от ископаемого топлива в своем обращении к климатическому органу ООН: «Мы выступаем против любых положений или результатов, которые каким-либо образом дискриминируют или призывают к постепенному отказу от какого-либо конкретного источника энергии или вида ископаемого топлива».

Позиция Москвы резко отличается от позиции США и европейских стран, которые заявляют о необходимости быстрого сокращения выбросов от ископаемого топлива. Это противоречие прекрасно подсвечивает диаметрально противоположные взгляды на дальнейшее развитие человечества на десятилетия вперед.

Поэтому проблема суверенитета и стратегирования в экологии действительно важна. Сегодня это способ международной дипломатии, и западные страны через ESG-повестку, «углеродный след» и борьбу с глобальным потеплением навязывают всему миру свою волю, стандарты ведения бизнеса, протекционистские меры, определяют направление приоритетных инвестиций, условия конкуренции. То есть сегодня западная экологическая повестка — мощнейший инструмент влияния, или мягкой силы.

По словам заместителя начальника Контрольного управления президента РФ **Валентина Летуновского**, экологическая повестка была создана прежде

всего западной экономической мыслью в связи с тем, что их финансово промышленные группы «подзавяли» и стали уступать конкурентной борьбе на мировом рынке, прежде всего большому фабричному соседу — Китаю. Последний, в свою очередь, со временем заявил, что является не менее важным игроком.

Поэтому были приняты новые экологические стандарты, переводящие всю западную экономику на новый экономический уклад. «Условно его можно назвать "электроэкономический уклад". Это в основном переход к электротяге, к электродвигателям и так далее. Создав такие стандарты, они (западные страны. — **"Эксперт"**) стали навязывать их миру», — рассуждает Летуновский. По его словам, это ввело дискриминационное отношение к другим странам, не обладающим возможностями быстро перейти в «электроэкономику». Это прежде всего страны Южной Америки, Африки и так далее. «Побудить через новые стандарты переходить к новым экономическим укладам — принцип неплохой, но он должен быть недискриминационным», — говорит Валентин Летуновский.

Новые показатели — новая философия

«Мы должны предложить миру новую стратегию экономической безопасности. Вы спросите: а почему мы? Ответ очень простой: больше некому. В этом отношении именно Россия обязана, если хотите, стать лидером. Это наша с вами задача», — заявил Валерий Фадеев. Это необходимо, чтобы противопоставить западному тренду свою экологическую стратегию, направленную на более взвешенный подход, на действительное сохранение природы.

Новая стратегия должна прийти на замену предыдущей Стратегии экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 года. Этот основополагающий для экологии страны документ был принят в 2017 году. Он оказал значительное влияние на политику России, в том числе внедрив такие понятия, как наилучшие доступные технологии, стимулировал многие крупные предприятия страны заняться вопросами выбросов и очистки сточных вод. Кроме того, стратегия уделяет особое внимание развитию системы эффективного обращения с отходами производства и потребления, созданию индустрии утилизации отходов и их повторного применения.

Новая стратегия экологической безопасности должна оказаться шире и концептуальнее и не ограничиваться территорией России.

На первом этапе необходимо создать свой набор показателей, которые будут отображать реальное состояние окружающей среды и качество взаимодействия человека и природы. «Создание такой качественной навигационной системы — это минимум, необходимый, чтобы получать адекватную и точную обратную связь от окружающей среды и принимать правильные решения», — отметил председатель правления Сбербанка **Герман Греф**. По его словам, человечество осознало истоки экологического кризиса и пытается найти новые способы гармонизации взаимоотношений с природой. Греф отметил, что «природа должна признаваться в качестве актива, который будет поддерживаться и управляться на горизонте столетий».

«У нас есть на кого опереться в создании стратегии экологической безопасности: российская наука весьма сильна», — говорит Фадеев. При этом важнейший аспект, на котором акцентировал внимание глава СПЧ, — новая стратегия должна обсуждаться с общественными институтами.

А после нашу программу надо предъявить миру: для обсуждения экологических проблем нужно создавать новые площадки, и одной из них может стать саммит БРИКС, который пройдет в 2024 году в Казани.

Есть у Фадеева и концептуальные идеи для новой стратегии. Первая — органическая еда для всех россиян. В частности, расчеты показывают, что российские сельхозпроизводители способны накормить всю страну органической пищей.

Второе концептуальное направление — долговременное использование автомобилей и других товаров долговременного пользования. По мнению главы СПЧ, ни одна мера не даст заметных результатов, если общество не пересмотрит свой подход к материальным благам — не научится заново использовать их в соответствии со сроком эксплуатации. Необходимо исключить чрезмерное потребление, а для этого важно менять мышление на более экологичное, уверен Валерий Фадеев. Однако во многом проблема не только на стороне потребителей, но и на стороне производителей, заинтересованных в как можно более частой смене товаров. Поэтому нередко они искусственно ограничивают срок службы товаров долговременного использования.

Безопасно и сбалансированно

Экологическая безопасность — многогранный термин, имеющий с десяток определений в зависимости от угла зрения на проблематику. В частности, экологи вкладывают в это понятие природоцентричный подход — когда любая хозяйственная деятельность ведется в гармонии с природой и сопровождается механизмами, компенсирующими воздействие на нее. Существует экологическая безопасность корпораций — это система кодексов, стимулов и штрафов. Можно выделить государственный подход, он в первую очередь ориентирован на регулирование и установление норм и правил. Валерий Фадеев предлагает гуманистический подход, в центре которого находится человек и его отношения с природой.

В то же время любая экологическая стратегия — это дилемма, которую описал исполняющий обязанности заведующего кафедрой философии и методологии науки философского факультета МГУ им. М. В. Ломоносова **Тарас Вархотов**. «Охраняя, не трогая природу, мы буквально отказываемся от движения, от жизни, от преобразования, с которого началась наша культура, — рассуждает Вархотов. — Другая предлагаемая альтернатива — "грабить природу"». Нужно потихонечку выходить за границы этой какой-то, извините за сленг, уголовной парадигмы. Это ужасный выбор — либо грабить, либо охранять. Обе альтернативы жуткие, обе альтернативы ведут совершенно не туда». Есть третий вариант — попытаться гармонизировать развитие и экологию. «Та культура, которая сумеет осознать, что экология — это ее судьба и, шире, судьба человечества, наверное, получит глобальные перспективы в будущем», — говорит Вархотов.

В последнее время формируется новая философия жизни, которая предполагает переход от технологического уклада к экосоциальному. «На смену модели потребления приходит модель сбережения. Это касается всего — населения, экологии, благополучия территории и, конечно, ее будущего», — отметил председатель комитета Государственной думы по экологии, природным ресурсам и охране окружающей среды **Дмитрий Кобылкин**.

Согласен с человекоцентричным подходом и Валентин Летуновский. «Экология — это прежде социальные эффекты. В этом документе (новой стратегии. — **"Эксперт"**) должна быть экономика, конечно, но потом и ответ на вопрос: какой социальный эффект мы хотим получить? Какой природный эффект? причем в привязке к конкретной территории».

Россия, становясь одним из лидеров многополярного мира, в этом качестве вынуждена задавать свою, прагматичную, взвешенную, но амбициозную программу развития. Стратегия экологической безопасности — один из важнейших элементов устойчивого развития не только нашей страны, но и всего мира.

■ Манжерок, Алтай — Москва

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

Вячеслав Суриков

Венко Андоновский: «Мы уик-энд-писатели»

Македонский писатель — о том, когда он успевает писать, какими тиражами расходятся его книги, почему он до сих пор пишет от руки и о своем первом литературном опыте

Лауреатами литературной премии «Ясная Поляна», учрежденной Музеем-усадьбой Л. Н. Толстого и компанией Samsung Electronics, в номинации «Иностранная литература» стали **Венко Андоновский** и переводчик его романа «Пуп света» на русский язык **Ольга Панькина**. Приз в этой номинации (1,2 млн рублей писателю и 500 тыс. рублей переводчику) вручается за значимую зарубежную книгу XXI века и ее перевод. Среди тех, кто становился лауреатами премии в разные годы, Орхан Памук и Аполлинария Аврутина, Марио Варгас Льоса и Кирилл Корконосенко, Джулиан Барнс, Дмитрий Симановский и Сергей Полотовский.

Последние двадцать лет писатель и драматург Венко Андоновский — самый популярный македонский автор. «Эксперт» поговорил с ним сразу после вручения премии. Переводила интервью Ольга Панькина — филолог-славист, автор более 60 переводов книг с различных славянских языков на русский.

— Что представляет собой образ жизни македонского писателя?

— Балканские писатели не являются профессионалами в том смысле, что они не могут обеспечить себя писательским трудом. Я часто говорю, что мы уик-энд-писатели. С понедельника по пятницу мы работаем как преподаватели, библиотекари, журналисты, врачи. У меня есть знакомый писатель, который работает в аэропорту, а он очень хороший поэт. Все они с понедельника по пятницу занимаются чем-то другим, а в выходные пишут. Но живут за счет того, что получают зарплату на своих основных рабочих местах. Гонорары за книги очень малы. Я знаю, что писатели в Германии или Англии, издав роман, могут на полученный гонорар жить безбедно три года. Балканские писатели могут легко потратить свой гонорар в течение трех месяцев.

Я работаю в Скопье в местном университете на филологическом факультете. Но живу в Караговице, потому что там живет моя семья. Я постоянно на колесах: езжу из Караговицы в Скопье и обратно. Жизнь в Караговице имеет свои преимущества. Моя семья сначала жила в Скопье, потом переехала в Белград, потом в Караговицу. Это средний город по местным масштабам. Он тихий, спокойный, и мне это очень подходит. Там я хорошо пишу. Такие мегаполисы, как Белград или Скопье, мне не очень нравятся, потому что здесь вам, если нужно сделать какое-то дело, со всеми разъездами понадобится целый день. Свой последний роман я написал в Караговице за месяц. Конечно, этому предшествовала длительная подготовка, но финальная стадия заняла у меня месяц. В маленьких городах время течет намного медленнее.

— Какое у вас расписание? Сколько времени в день у вас занимает писательство?

— У меня необычный распорядок дня, поскольку у меня в семье есть маленькие дети: семи и пяти лет. Я рано ложусь, в четыре часа уже встаю и до семи пишу. Потом отвожу детей в детский сад. Потом занимаюсь спортом. Поскольку моя жена работает полный рабочий день, до четырех, в дневное

ПРЕСС-СЛУЖБА ПРЕМИИ «ЯСНАЯ ПОЛЯНА»

Венко Андоновски, лауреат премии «Ясная Поляна» в номинации «Иностранная литература»

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

ПРЕСС-СЛУЖБА ПРЕМИИ «ЯСНАЯ ПОЛЯНА»

Лауреаты премии «Ясная Поляна» в номинации «Иностранная литература»: македонский писатель Венко Андоновски и переводчик его романа «Пуп света» Ольга Пронькина (перевела с македонского произведения более 270 писателей)

время я наслаждаюсь приготовлением пищи на кухне. Потом веду детей на спорт. Потом наступает вечер. Так что я утренняя птица.

— Этот режим вы соблюдаете на протяжении всего периода создания литературного произведения? Вы пишете непрерывно или у вас возникает какая-то идея и вы ее реализуете?

— Конечно, не всегда все происходит именно так. Написание книги — это как рождение ребенка. Когда у вас начинаются предродовые боли, ритм написания текста меняется. Когда текст почти готов, я еду в деревню. Там я работаю с семи утра до позднего вечера. Деревенский день вмещает в себя два городских дня. Там есть время для всего. А когда я писал последний роман, то уезжал в монастырь к своему другу священнику. Там у меня есть келья, и в ней я пишу в тишине в полной изоляции от мира.

— На компьютере или от руки?

— Пока я собираю материалы, я пишу от руки. Это какие-то диалоги и фрагменты текста. Так может продолжаться год или два. А потом я начинаю работать на компьютере. Без компьютера невозможно обойтись, но я не могу обойтись и без того, чтобы писать в тетради рукой. Когда я служил в армии, то переписывался со своей девушкой. И вот настал момент, когда она мне написала, что нашла другого парня. И в ответном письме я написал: «Нормально. Понимаю. У тебя другой парень. Ты его любишь. Я за тебя рад». Пишу и плачу. Мои слезы падают на бумагу. Чернила расплываются. Я сложил листок в конверт и отправил его. Содержание письма было храбрым, но предательские слезы выдали меня. Прочитав это письмо, она поняла, что я плакал. А что было бы, если бы я переписывался с ней по электронной почте? Мои слезы падали бы на клавиатуру, и она никогда бы о них не узнала. Поэтому я люблю писать рукой на бумаге. По почерку можно понять, в каком состоянии человек писал этот текст. А когда вы пишете на клавиатуре, все буквы одинаковые.

— Как вам пришла идея стать писателем? В какой момент это произошло?

— В пять лет я любил рассматривать книги и играть с ними. У нас были энциклопедии, мне особенно нравилась та, что была посвящена зоологии. Однажды я ее вытаскивал с полки, и вместе с ней выпала какая-то тетрадка. Но тогда я считал, что это тоже такая книга. Я открыл ее и увидел, что там совсем другие буквы. А это была рукопись. В ней буква А представляла собой красивую девушку с длинными

вьющимися волосами, стоящую с руками, перекрещенными на груди. Я не понимал, что это буква, я думал, что это девушка. На другой странице я увидел букву Ш, которая выглядела как трехглавый дракон. Латинская буква S походила на змею. Еще одна буква — К — выглядела как наездник, сидящий на коне, вставшем на дыбы. Я был уверен, что это сказка, и сам стал придумывать ее сюжет. Дракон Ш украдет букву А, а всадник К должен ее спасти. Но сначала ему придется убить змею S. Это и был мой первый опыт придумывания истории.

Потом я пошел в школу. Научился читать. И я снова нашел эту тетрадку. Открыл ее и пережил огромное разочарование. Там было написано, что если вы хотите, чтобы хлеб сохранялся как можно дольше, вы должны хранить его там-то. С буквы Ш начиналась запись о том, как использовать шестьсот граммов муки. Это была книга рецептов, которые записывала моя бабушка Слободка. В Штипе (город в Северной Македонии, входит в состав Сербии. — **«Эксперт»**) она была одной из первых женщин, научившихся писать. У нее был талант делать это красиво, а манеру превращать заглавные буквы в художественные образы она подсмотрела в церковной Библии. Она превратила обычный рецепт в произведение искусства. Это навело меня на мысль, что искусство можно делать из всего, даже из самых обычных вещей.

— Каков общественный статус писателя в Македонии? Насколько это значимые фигуры? Как часто медиа берут у них интервью, чтобы узнать их мнение по тому или иному поводу?

— В Македонии принято считать, что при социализме, и так было на самом деле, правители, прежде чем принять важное решение, советовались с писателями, а если к ним приезжали иностранные гости, то на встречу с ними приглашали цвет македонской литературы. Сейчас нас никто ни о чем не спрашивает. Мне кажется, что мы им мешаем, потому что наше мнение не совпадает с принятой ими линией. За это нас, писателей, не любят. К сожалению, есть писатели, которые идут в политику, чтобы получить какие-то привилегии. Я не отношусь к ним с уважением. Я считаю, что литератор, художник не должен быть политиком. Он может давать советы. Он может быть другом политика. Но быть слугой политика для него неприемлемо.

— Российские писатели во многом сами популяризируют свои книги — таковы правила местного издательского бизнеса. В какой степени вам приходится заниматься собственным продвижением?

— Мне не свойственно заниматься популяризацией своих книг. Я этим не занимаюсь и даже не беспокоюсь по этому поводу. После того как я напишу книгу, я не могу ее предлагать читателям, «пускать в оборот». У меня даже нет своего литературного агента. Но у меня есть много друзей, таких как Ольга [Панькина], которые переводят мои книги по собственной инициативе. Все переводы моих книг сделаны по инициативе моих друзей. Я даже не пользуюсь Facebook (социальная сеть, принадлежащая компании Meta, признанная в России экстремистской. — **«Эксперт»**). Я не стремлюсь общаться со своими читателями.

Но несмотря на то, что я нисколько об этом не забочусь, на встречу со мной в Скопье в одном из местных кинозалов по поводу выхода моего нового романа собралось шестьсот человек. Зал был полон. На эту встречу пришел весь Скопье. И это при том, что приглашения не рассылались. Было сделано объявление в местной газете. Женщина, которая продает билеты в кинотеатре, сказала мне: «Я не читала ни одной из ваших книг. Но здесь неделю назад была премьера фильма Милчо Манчевского (всемирно известный македонский режиссер. — **«Эксперт»**), и зал был заполнен всего лишь наполовину. Теперь я должна прочитать то, что вы пишете». Возможно, на мою популярность влияет то, что в местной газете я на протяжении тридцати трех лет веду колонку. Там я пишу о каждодневных проблемах. Возможно, эти колонки и есть мои лучшие агенты.

— Как вы выбираете темы для колонок?

— Я избегаю писать о самом главном событии недели. Например, одно время все обсуждали возможность вступления Македонии в Евросоюз при выполнении некоторых условий. А я высмотрел небольшую новость о том, что рядом с городом Велес загорелся поезд и его машинист смог своими силами справиться с пожаром, рискуя при этом жизнью. Об этом герое было написано всего пять строчек, в то время как политикам, не знающим, чего они хотят, были посвящены целые полосы. И я посвятил ему колонку «Герой из Велеса». Там я сформулировал такой вопрос: «Господин премьер, вы заявили, что мы живем в исторические времена, вы принимаете исторические решения и этим оправдываете повышение зарплаты своим депутатам на семьдесят процентов. Является ли в таком случае решение анонимного машиниста, который был готов пожертвовать своей жизнью, чтобы спасти поезд, историческим? А если оно историческое, то, может быть, и ему стоит повысить зарплату на семьдесят-восемьдесят процентов?» Покритиковал я и медиа: «Стыдно, что никто из вас не сделал репортаж об этом человеке! Вы даже не написали, как его зовут!»

Потом мне позвонил этот машинист и сказал, что никто и никогда ничего не сделал лучше для него. Я сказал ему, что, к сожалению, не знал даже его имени. Он ответил: «Это вообще не важно». Я пишу о вещах на первый взгляд не важных, о людях незнаменитых, но на самом деле они все-таки значимы.

— Ваша аудитория — все страны бывшей Югославии?

— Конечно, мои основные читатели живут в Македонии, Сербии, Хорватии, Словении. У меня есть читатели в Болгарии. Мое творчество лучше принимается в славянских странах. Прекрасно обстоит дело в России. Я переведен на английский, но не могу сказать, что в Великобритании мои книги вызвали какой-то интерес. Во Франции был хорошо принят мой роман «Ведьма», но главными для меня остаются Балканы и Россия.

— Какие книги сейчас больше всего популярны в Македонии?

— Наибольший интерес вызывают книги, обучающие ведению бизнеса. Следом за ним идут книги по лайфкоучингу: «Как стать успешным», «Как быть счастливым», «Как быть позитивным». На мой взгляд, это глупость, потому что у каждого человека своя формула счастья. На третьем месте беллетристика. В этой области доминируют иностранные авторы, пишущие легкие любовные романы. На четвертом месте македонские писатели. Их читают. Но если бизнес-книги выходят тиражом двадцать тысяч экземпляров, то книги македонских писателей — тиражом две-три тысячи экземпляров. Мой роман «Пуп земли», который вызвал читательский бум на Балканах и получил премию «Балканика», разошелся тиражом в двадцать одну тысячу экземпляров.

— Насколько заметна в Македонии русская литература? Это только классики или и современники тоже?

— Что касается русской классики — Толстой, Достоевский, Чехов, — она в Македонии есть везде. Ее читали всегда и продолжают читать. Что касается современных писателей, то их книг, к сожалению, выходит не так много: переведены три романа Евгения Водолазкина, переведен роман Алексея Варламова, вышел перевод текстов Венедикта Ерофеева. Было бы неплохо что-то придумать. Может быть, обмен книгами, как это иногда случается в экономике: мы вам нефть, а вы нам железо. ■

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

«Девочка со спичками» в особняке «Дашков, 5»

ПРЕСС-СЛУЖБА СПЕКТАКЛЯ «ДЕВОЧКА СО СПИЧКАМИ»

Звуковое оформление переносит зрителя во времена Советского Союза середины 1950-х годов

5 ноября в особняке «Дашков, 5» состоятся показы первого в мире иммерсивного танцевального спектакля с участием детей «Девочка со спичками» по мотивам одноименной сказки Ханса Кристиана Андерсена. Создатели шоу — Мигель и лауреат премии «Золотая маска» Ксения Михеева. «Девочка со спичками» — это спектакль от создателей легендарных иммерсивных шоу «Вернувшиеся» (2016, номинант на театральную премию «Золотая маска — 2019»), «Безликие» (2017), «Превращение» (2021) и «Вернувшиеся: Иная реальность» (2022). Впервые в постановке иммерсивного жанра главными героями станут дети в возрасте от 8 до 14 лет, работающие в уникальной пластической технике.

Ксения Михеева, хореограф-постановщик спектакля, рассказывает: «Дети — это самый честный зритель, они никогда не будут смотреть то, что им неинтересно. Они как никто другой считывают все искусственное и пресное. Создание живой, волнующей и увлекательной истории и было нашей главной задачей». ■

«Фигаро» в Театре на Таганке

ПРЕСС-СЛУЖБА ТЕАТРА НА ТАГАНКЕ

В спектакле участвуют Ирина Апексимова, Роман Колотухин, Анастасия Лазукина, Игорь Ларин, Лариса Долина и другие актеры

На Основной сцене Театра на Таганке — премьера спектакля «Фигаро» по мотивам пьесы «Безумный день, или Женитьба Фигаро» Пьера Бомарше. Режиссер Денис Бокурадзе, чьи постановки не раз были отмечены высшей театральной наградой «Золотая маска», видоизменил некоторые поэтические сцены в «Фигаро»: автором новых стихов стал заслуженный артист РФ Николай Денисов (его песни исполняют Лариса Долина, Валерий Леонтьев и другие звезды). Вся музыка в спектакле написана композитором Арсением Плаксиным. Помимо живого оркестра на сцене появятся авторские рисунки многократного лауреата премии «Золотая маска» Виктора Никоненко. «Это актерский спектакль, — говорит Денис Бокурадзе. — Именно актеры здесь решают всё. Практически нет никаких эффектов, ничего тут не летает, не падает, не взрывается. Мне очень важно не прикрывать актеров, а достать их и показать. Насколько они талантливы, настолько и будет хорошо идти спектакль». ■

ArsLonga в «Зарядье» и в Консерватории

ПРЕСС-СЛУЖБА ФЕСТИВАЛЯ ARSLONGA

В этом году ежегодный музыкальный марафон, как и основная программа, будет посвящен музыке Рахманинова

В России в 23-й раз пройдет международный музыкальный фестиваль ArsLonga. Столичная программа будет представлена с 11 октября по 19 ноября сразу на нескольких площадках, включая зал «Зарядье» и Консерваторию имени П. И. Чайковского; региональная программа продлится до апреля 2024 года. Фестиваль откроется 11 октября концертом в Большом зале Консерватории: в исполнении Московского государственного симфонического оркестра под управлением Дмитрия Юровского прозвучит Первая симфония Сергея Рахманинова, открывающая цикл «Рахманинов. Все симфонии». Концерты в Консерватории пройдут 11, 15, 19 и 25 октября, в зале «Зарядье» — 18 и 19 ноября. ■

«Чагин» в «Современнике»

ПРЕСС-СЛУЖБА ТЕАТРА «СОВРЕМЕННИК»

В спектакле заняты Семен Шомин, Евгений Шишкин, Анастасия Кутявина, Вероника Амирханова, Ефим Белосорочка, Иван Новиков и другие актеры

В «Современнике» — премьера спектакля Сергея Тонышева «Чагин», поставленного по роману Евгения Водолазкина. Наделенный способностью запоминать абсолютно всё, главный герой Исидор Чагин невольно оказывается заложником собственной памяти. «Евгений Германович взял тип “маленького человека” из нашей литературы, — рассказывает Сергей Тонышев, — и поместил в сегодняшние события — не буквально, но в абсолютно понятные нам обстоятельства. Мы видим путь героя, который барахтается, как в стиральной машинке, и пытается вообще остаться человеком». ■

Полосу подготовил Вячеслав Суриков

TCI ПРЕДСТАВЛЯЕТ

STADIUM 10 НОЯБРЯ

АНТОН БЕЛЯЕВ

THERE MAIL 2

БОЛЬШОЙ КОНЦЕРТ С ОРКЕСТРОМ И ХОРОМ

Реклама

TCI БИЛЕТЫ НА САЙТЕ: WWW.TCI.RU 12+

TCI 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

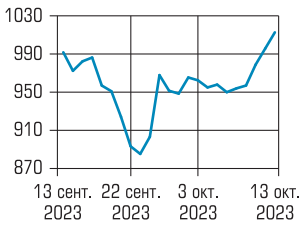
ИНТЕРСТЕЛЛАР / ДЮНА / ГЛАДИАТОР / ТЕМНЫЙ РЫЦАРЬ / КОРОЛЬ ЛЕВ

Реклама

TCI ZIMMER.SHOW ВСЕ БИЛЕТЫ KASSIR.RU 6+

АКЦИИ: РОССИЯ

Акции «Инарктики»

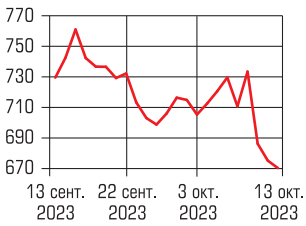


руб.

Источник: finam.ru

АКЦИИ: МИР

Moet Hennessy Louis Vuitton



евро

Источник: investing.com

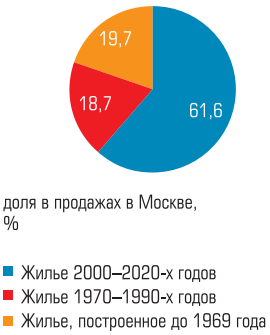
СТАВКИ

Инверсия в ОФЗ, доходности выше 12%

Источник: Банк России

НЕДВИЖИМОСТЬ

В Москве на вторичке продаются в основном новые квартиры



Источник: Сбербанк

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ЛОСОСЯ «ИНАРКТИКА» ПРИВЛЕК ИНТЕРЕС ИНВЕСТОРОВ

Котировки «Инарктики», крупнейшего в России производителя лосося, выросли одновременно с сообщением о том, что Московская биржа изменила уровень листинга ценных бумаг компании. Бумаги будут переведены из раздела «Второй уровень» в раздел «Первый уровень» списка допущенных к торгам ценных бумаг с 16 октября.

Также «Инарктика» впервые за полтора года опубликовала финансовые показатели по МСФО. Оказалось, что выручка и прибыль за это время увеличились более чем на 40%, а прибыль в первом полугодии обновила рекорд, составив 8,638 млрд рублей. Кроме того, рынок лососевых в прошлом году составил 70 млрд, а за последние полгода уже достиг 40 млрд. Компания планирует увеличить свою долю рынка с 21 до 27%.

Также акции «Инарктики» поддержит обратный выкуп собственных акций на открытом рынке, рассказали аналитики «Альфа-Инвестиций». Сейчас на выкуп бумаг компания потратила около 52 млн рублей, а планирует выкупить акции на сумму до 1 млрд. ■

АКЦИИ LVMH ПАДАЮТ НА ФОНЕ СНИЖЕНИЯ СПРОСА НА ЛЮКСОВЫЕ ТОВАРЫ

Акции Moet Hennessy Louis Vuitton (LVMH) упали до минимума с декабря 2022 года, поскольку компания сообщила о резком замедлении роста продаж в третьем квартале из-за слабого спроса на азиатском рынке. Продажи в регионе выросли на 11% в годовом выражении против роста на 23% в первом полугодии 2023 года.

Слабый спрос на люксовые товары в КНР продолжит давить на результаты компании, и аналитики ожидают, что негативная динамика в бумагах LVMH сохранится. Акции снижаются уже четвертый месяц подряд, и со своего майского пика котировки упали более чем на 20%. Ухудшению настроений способствовало также падение продаж в США.

В третьем квартале выручка группы без учета валютного фактора и покупки новых бизнесов выросла на 9% год к году и составила 19,96 млрд евро. При этом аналитики ожидали, что LVMH увеличит доходы примерно на 11%. Выручка за девять месяцев 2023 года увеличилась на 14% против роста на 20% за аналогичный период 2022 года. ■

РОССИЙСКИЕ ИНВЕСТОРЫ РАСПРОБОВАЛИ ОБЛИГАЦИИ

Чистый приток средств розничных инвесторов в облигации на Мосбирже в сентябре вырос на 25% и составил 273 млрд рублей, что стало рекордом в истории российского долгового рынка. С начала 2023 года объем вложений физических лиц в российский долговой рынок вплотную приблизился к 1 трлн рублей. Из них на инвестиции в корпоративные облигации приходится 850,5 млрд, в ОФЗ — 145,1 млрд, в региональные облигации — 2,1 млрд. Приток денег частных инвесторов в акции и паи инвестиционных фондов за девять месяцев этого года был почти в пять раз меньше, чем в облигации: 224 млрд рублей.

Частные инвесторы действуют вполне рационально: покупают в момент, когда облигации дают высокую доходность, а цены на них упали до минимумов с начала года. Так, средняя доходность корпоративных облигаций к 10 октября составляет 13,5%, для ОФЗ — 11,8–12,8%. Для сравнения: максимальная прибыльность рублевых вкладов в топ-10 банков в конце сентября оказалась на уровне 10,2%. ■

ВТОРИЧКА В МОСКВЕ — ЭТО ТОЖЕ НОВОСТРОЙКИ

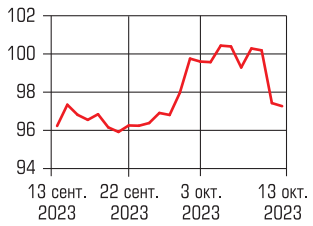
Старое жилье чаще всего выставляют на продажу в восточных, юго-западных и центральных районах столицы, а новое — в районах Новой Москвы, на западе и юге столицы, выяснил аналитический центр «Домклик» Сбербанка. Эксперты также отмечают рост доли квартир в домах, построенных до конца 1950-х, а кроме того, в домах постройки 2010–2020-х годов.

Наибольший процент нового жилья в предложении на вторичном рынке наблюдается в таких округах, как Новомосковский (92% объявлений в округе), Троицкий (68%), Северо-Западный (62%) и Западный (55%). В Юго-Восточном и Южном округах ровно 50% предложения относится к жилью 2010–2020-х годов. Таким образом, продажа квартир в новостройках наиболее распространена в Новой Москве, а также в западной и южной частях столицы.

При этом на конец сентября 2023 года практически в каждом округе бóльшая часть предложения относится к новому жилью постройки 2010 года и позднее. А вот в Восточном и Юго-Западном округах основной объем предложения составляет жилье советских годов: 67 и 55% соответственно. ■

ВАЛЮТЫ

Курс доллара к рублю



руб. за доллар

Источник: finam.ru

РУБЛЬ УКРЕПИЛСЯ БЛАГОДАРЯ ПРИНУДИТЕЛЬНОЙ ПРОДАЖЕ ВАЛЮТНОЙ ВЫРУЧКИ

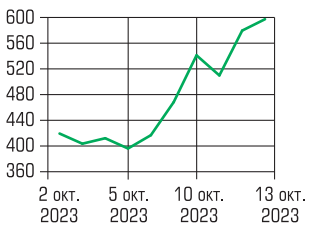
Курс доллара к рублю находится под давлением, после того как президент РФ **Владимир Путин** 11 октября подписал указ об обязательной репатриации и продаже валютной выручки крупнейшими экспортерами. Под указ подпадают 43 группы компаний, которые относятся к черной и цветной металлургии, зерновому производству, лесной и химической промышленности, а также к отраслям топливно-энергетического комплекса.

Экспортеры должны будут возвращать в страну не менее 80% валютной выручки, а 90% из поступившей на российские счета валюты — продавать. Власти объясняют эти меры необходимостью повысить прозрачность и предсказуемость валютного рынка. Мера будет действовать в течение шести месяцев.

Экономист **Дмитрий Полевой** сообщил, что курс доллара в результате этих мер может упасть ниже 90 рублей. «Если взять прогноз на четвертый квартал 2023 года с ростом экспорта, снижением импорта (реакция на курс и ужесточение политики ЦБ / снижение спроса) и оттоком капитала в размере около 15–18 млрд долларов за квартал, то получим диапазон в 83–86 рублей за доллар», — считает он. ■

ТОВАРЫ

Цена ноябрьского фьючерса на газ в Европе



долл. за 1 тыс. куб. м

Источник: ICE Futures

ГАЗ В ЕВРОПЕ СТРЕМИТЕЛЬНО ДОРОЖАЕТ ИЗ-ЗА ПРОБЛЕМ С ПОСТАВКАМИ

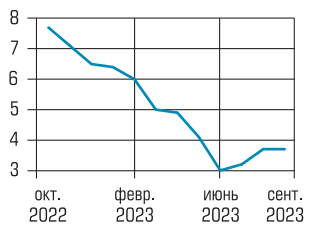
Биржевая цена ноябрьского фьючерса на газ на хабе TTF в Нидерландах поднялась более чем на 10%. Цены на газ на бирже в Европе растут на фоне приближения отопительного сезона, аварии на газопроводе Balticconnector, остановки добычи на месторождении в Израиле и угрозы начала забастовок на СПГ-заводах Chevron. Спрос на газ также повысился на фоне прогнозов более холодной погоды.

На прошлой неделе Израиль временно остановил добычу на ключевом газовом месторождении Тамар из-за эскалации конфликта на Ближнем Востоке. Часть газа с этого месторождения экспортируется в Египет, который, в свою очередь, поставляет СПГ в Европу. Теперь поставки израильского газа в Египет упали на 20%, или на 18,4 млн кубометров в день.

Повреждение газопровода Balticconnector на этой неделе из-за возможной диверсии также ставит под сомнение безопасность ключевых энергетических инфраструктур Европы, считает аналитик шведской компании SEB **Оле Хвалби**. На ремонт газопровода понадобятся месяцы, он может продлиться до конца зимы. ■

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Инфляция в США перестала снижаться



%

Источник: tradingeconomics.com

ИНФЛЯЦИЯ В США НЕ ИЗМЕНИЛАСЬ В СЕНТЯБРЕ

В сентябре 2023 года потребительские цены в США выросли на 3,7% в годовом исчислении, сообщило министерство труда страны. Инфляция осталась на августовском уровне. Консенсус-прогноз предполагал замедление индекса до 3,6%.

Энергоносители в сентябре подешевели на 0,5% в годовом выражении (после падения на 3,6% в августе). Цены на продукты питания увеличились на 3,7% (на 4,3%), на новые автомобили — на 2,5% (на 2,9%). Транспортные услуги подорожали на 9,1% (на 10,3%).

Потребительские цены без учета стоимости продуктов питания и энергоносителей (индекс Core CPI) повысились на 4,1% в годовом выражении и на 0,3% — в помесячном, тогда как в августе они увеличились на 4,3% за год и на 0,3% — за месяц.

Продолжающееся замедление темпов роста индекса Core CPI в сочетании с некоторым ослаблением подъема заработной платы и скачком доходности американских гособлигаций может убедить ФРС в том, что в дальнейшем повышении процентных ставок в этом году нет необходимости. Но может и не убедить. Сейчас диапазон базовой ставки составляет 5,25–5,50% и находится на самом высоком за 22 года уровне. ■

ЦИФРА НЕДЕЛИ

25%

доходности может принести российский рынок акций за год.

Доходность рынка акций составит около 25% в течение ближайших 12 месяцев, считают эксперты брокера «ВТБ Мои инвестиции». Индекс Мосбиржи на текущий момент с начала года показывает доходность на уровне 45%, а с учетом дивидендов — около 50%, при этом за последние 12 месяцев, то есть с октября прошлого года, индекс полной доходности достигает 80%, отметил инвестиционный стратег брокера Алексей Корнилов.

Рост поддержит восстановление экономики, он позволяет компаниям наращивать выручку и прибыль. Однако также налицо разогрев инфляции и рост ключевой ставки, а соответственно и более дорогое кредитование. «Индекс Мосбиржи лег в боковик и находится в процессе консолидации. Но накопленный прирост достаточно велик, в каком-то периоде эта консолидация совсем не страшна. Восстановительный рост индекса может составить еще десять процентов», — отметил **Алексей Корнилов**.

Потенциальная совокупная доходность российского рынка акций к октябрю 2024 года может составить 25,6%. «Ожидаемая дивидендная доходность до конца года оценивается в 10,3 процента. Индекс Мосбиржи на горизонте года, к октябрю 2024-го, прогнозируется на уровне 3483 пунктов», — добавили в ВТБ. ■

ЭКСПЕРТ № 42 16–22 ОКТЯБРЯ 2023

Растущая экономика вытянула бюджет в плюс

Торговый баланс улучшился, но не поддержал рубль

Инфляция разгоняется

По итогам девяти месяцев текущего года дефицит федерального бюджета сократился до 1,7 трлн рублей (1% ВВП), сообщил Минфин.

Начиная с августа фиксируется стремительный рост нефтегазовых доходов. Сыграли два фактора: формирование растущего тренда цен на нефть на мировом рынке и девальвация рубля. В результате рентные доходы в третьем квартале достигли 2,19 трлн рублей — на четверть больше, чем кварталом ранее.

Ненефтегазовые доходы в июле—сентябре увеличились скромнее, всего на 4% — до 5,16 трлн рублей, тем не менее по итогам девяти месяцев совокупные доходы составили 19,7 трлн и впервые в этом году сравнялись (по номиналу) с прошлогодними. Неожиданный — для экономических ведомств и ЦБ — экономический рост стал главным локомотивом бюджетных доходов. Сборы НДС (на производство и импорт) повысились за девять месяцев на 24%, до 8,5 трлн рублей, еще 1,4 трлн принесли сборы налога на прибыль. На два этих налога пришлось чуть больше половины всех доходов федерального бюджета.

В то же время расходы в минувшем квартале уменьшились на 4%, до 6,7 трлн рублей, в результате профицит казны по итогам июля—сентября превысил 650 млрд, в том числе в сентябре он составил 429 млрд.

По предварительной оценке Банка России, профицит текущего счета платежного баланса в январе—сентябре 2023 года сложился на уровне 40,9 млрд долларов. Это почти впятеро меньше, чем за девять месяцев прошлого года (196,0 млрд), которые характеризовались феноменальным скачком цен на энергию и сырье, доминирующие в нашем экспорте. Хорошая новость состоит в том, что в третьем квартале 2023 года сальдо текущего счета платежного баланса выросло впервые за последние 15 месяцев, достигнув 16,7 млрд долларов. Главная причина позитива — улучшившийся баланс товарной торговли.

Внешнеторговые «ножницы» перестали сжиматься: в августе и сентябре 2023 года торговый баланс укреплялся. Товарный экспорт, оттолкнувшись от локального июльского дна (31,5 млрд долларов), увеличился до 36,4 млрд долларов в августе и, по предварительной оценке ЦБ, 38,2 млрд в сентябре. А вот импорт, напротив, начал плавно снижаться: после 25,5 млрд долларов в июле товаров в РФ в августе было ввезено на сумму 25,4 млрд, в сентябре — на 25,1 млрд.

В результате сальдо торгового баланса в первый месяц осени выросло до 13,1 млрд долларов после тревожных июльских 6,1 млрд (хуже показатель был только в разгар пандемийных локаутов по всему миру — например, в августе 2020 года он опускался до 3,3 млрд).

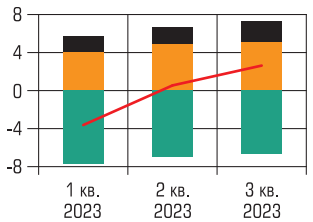
В сентябре падение рубля приостановилось. Курс бивалютной корзины (доллар США, евро) к рублю почти не изменился, увеличившись за месяц всего на 0,7% и составив на 30 сентября 100,4 рубля. Сказалась поддержка ЦБ: резкий рост объемов продажи валюты в период с 14 по 22 сентября для погашения валютных еврооблигаций.

В то же время влияние привычных фундаментальных макрофакторов на курс ослаблено. Так, нефть марки Urals подорожала с середины текущего года уже в полтора раза, до 83,1 доллара за баррель в сентябре, а ее дисконт к Brent к концу прошедшего месяца снизился до 16 долларов за баррель, тогда как в начале года превышал 30. Между тем рубль продолжает падать: за июль—сентябрь национальная валюта подешевела к доллару США на 11% в номинальном выражении.

Дело в том, что на курс влияет не торговый баланс, а соотношение между экспортной выручкой в токсичных валютах (долларах и евро, поступивших в Россию) и спросом на них для оплаты импорта. Доля токсичных валют в экспортной выручке снизилась сильнее, чем в структуре импортных платежей, в результате превышение предложения над спросом на внутреннем валютном рынке в июле (по которому есть последние публичные данные) упало до мизерных 0,9 млрд долларов (против 9,9 млрд еще в декабре 2022 года), что и стало причиной повышенной волатильности обменного курса.

Уровень инфляции бьет рекорд за рекордом и с конца лета устойчиво превышает средние значения за много лет. В сентябре этот показатель составил 0,87% (6,0% к сентябрю прошлого года). В октябре, по оперативной информации, — порядка 1,1%, что соответствует почти 7% в годовом выражении. Текущие прогнозы Банка России и Минэкономразвития об уровне потребительской инфляции в 2023 году в формате «декабрь к декабрю прошлого года» в размере 6–7 и 7,2% соответственно, очевидно, будут значительно превышены. ■

Растущая экономика вытянула бюджет в плюс

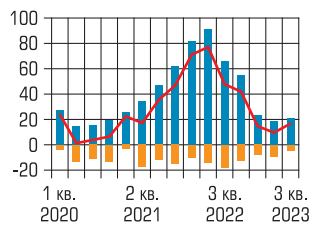


трлн руб.

- Нефтегазовые доходы
- Ненефтегазовые доходы
- Расходы
- Сальдо

Источник: расчеты «Эксперта» по данным Минфина и Федерального казначейства

В третьем квартале 2023 года сальдо текущего счета платежного баланса выросло впервые за последние 15 месяцев

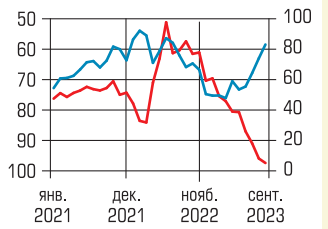


млрд долл.

- Торговый баланс (товары и услуги)
- Баланс первичных и вторичных доходов
- Счет текущих операций

Источник: Банк России

Рубль не слушается нефти: в 2023 году он ослабевает и на дорожающей Urals

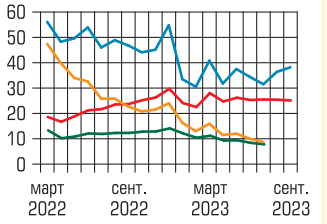


руб./долл. долл./барр.

- Курс рубля к доллару
- Цена нефти сорта Urals (правая шкала)

Источники: Минфин, Банк России

Резкое ослабление рубля в третьем квартале 2023 года было обусловлено дефицитом токсичных валют на внутреннем рынке



млрд долл.

- Экспорт
- Импорт
- Выручка от экспорта в токсичных валютах
- Спрос на токсичную валюту для оплаты импорта

Источники: Банк России, расчеты «Эксперта»

CROCUS CITY HALL

20 ОКТЯБРЯ

РОМАНТИКА РОМАНСА

ГАЛА-КОНЦЕРТ

ВЕДУЩИЕ

Екатерина **ГУСЕВА** Аглая **ШИЛОВСКАЯ**

Евгений **КУНГУРОВ** Дмитрий **ХАРАТЬЯН**

Леонид **СЕРЕБРЕННИКОВ** • Этери **БЕРИАШВИЛИ** • Дмитрий **ПЕВЦОВ** • Сергей **ВОЛЧКОВ** • Олег **ПОГУДИН**
Андрей **ЛЕФЛЕР** • Нина **ШАЦКАЯ** • Алексей **ТИХОМИРОВ** • Ирина **КЛИМОВА** • Нонна **ГРИШАЕВА**
Глеб **МАТВЕЙЧУК** • Агунда **КУЛАЕВА** • Александр **КАЗЬМИН** и другие.*

В СОПРОВОЖДЕНИИ СИМФОНИЧЕСКОГО ОРКЕСТРА «КРОКУС СИТИ ХОЛЛ»

* В ПРОГРАММЕ ВОЗМОЖНЫ ИЗМЕНЕНИЯ.

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

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

РЕКЛАМА

6+

6 НОЯБРЯ
19:00

CROCUS CITY HALL

DABRO

«ЮНОСТЬ»
«НА ЧАСАХ НОЛЬ-НОЛЬ»
И ДРУГИЕ ХИТЫ

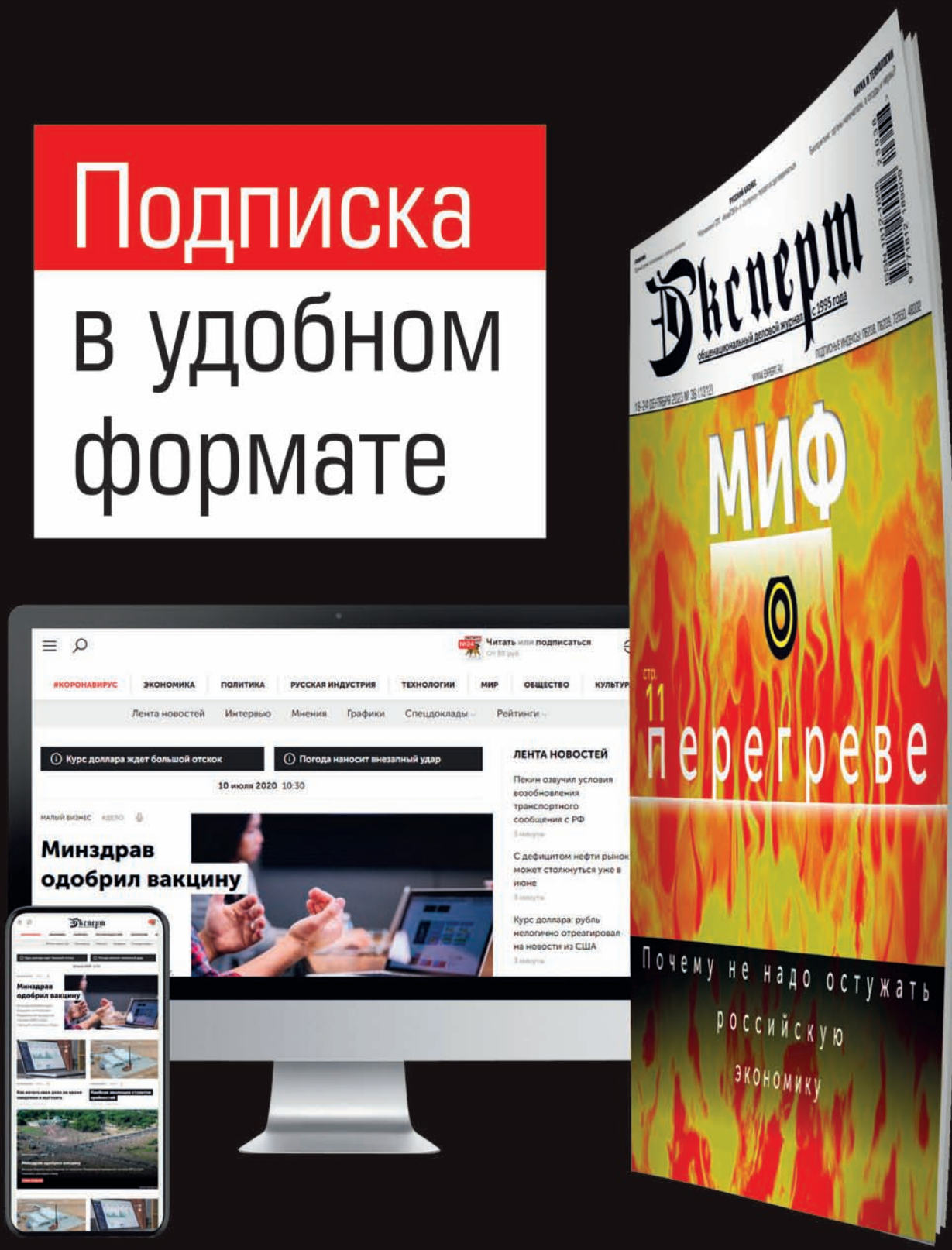
crocus-hall.ru | +7 (499) 55 000 55

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

РЕКЛАМА

0+

Подписка в удобном формате



Подписку можно оформить

НА САЙТЕ: EXPERT.RU/SUBSCRIBE/
ПО E-MAIL: PODPISKA@EXPERT.RU
ПО ТЕЛ.: 8 (800) 200-80-10 или 8 (495) 789-44-67

РЕКЛАМА

ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЭКСПЕРТ». 123007, г. Москва, 5-я Магистральная ул., дом 20, офис ЭТАЖ/помещ. 1/I КОМ./ОФИС 1/А9Т. ОГРН 1217700159951