

НКС ООН РАН
Научно-консультативный совет
по правовым, психологическим и социально-экономическим
проблемам общества
Отделения общественных наук РАН

АРБ
Ассоциация российских банков

НИИ ДДиП
Национальный исследовательский институт
Доверия, Достоинства и Права

Тема 1. Санкции

Тема 2. Перспективы экспорта российских нефти и газа в условиях санкционного давления

Тема 3. Интернет-торговля: текущая ситуация и перспективы

Материалы заседаний 11 и 25 июня 2022 года

Под общей редакцией
академика РАН
Тосуняна Г.А.

Москва
2022

УДК [341.655:[339.564:665.6/.7](470+571)](063)
ББК 65.305.143(2Рос)я431+67.910.7я431
С18

1. Санкции. 2. Перспективы экспорта российских нефти и газа в условиях санкционного давления. 3. Интернет-торговля: текущая ситуация и перспективы. Материалы совместных заседаний НКС ООН РАН и НИИ ДДиП 11 и 25 июня 2022 года. / Научно-консультативный совет по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества Отделения общественных наук Российской академии наук, Ассоциация российских банков, Национальный исследовательский институт Доверия, Достоинства и Права; [под общ. ред. академика РАН Тосуняна Г.А.]. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 242 с. ISBN 978-5-6047557-9-2

В сборнике содержатся материалы по итогам обсуждения санкционной политики и ее последствий для нашей экономики. По мнению ряда экспертов, санкции могут отбросить страну на 10 и более лет назад. Прогнозируется снижение ВВП на 10 %. Как этому противостоять? Что зависит от властей, что от участников рынка, а что от каждого из нас? В докладах, публикуемых в сборнике, нет готовых ответов, так как санкции носят беспрецедентный характер, но есть предложения, рекомендации, мнения как смягчить негативное влияние санкций на экономику.

УДК [341.655:[339.564:665.6/.7](470+571)](063)
ББК 65.305.143(2Рос)я431+67.910.7я431

Охраняется в соответствии с международным правом и российским законодательством об авторском праве.

ISBN 978-5-6047557-9-2

© Тосунян Г.А., составление, 2022

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| Состав научно-консультативного совета по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества (НКС ППСЭПО) ООН РАН | 6 |
| Справка | 10 |

1. Санкции

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

| | |
|---|-----|
| <i>ак. ТОСУНЯН Г.А.</i> | 15 |
| Доклад 1 АЗИМОВ А.С. | 19 |
| КРИВОВ В.Д. – АЗИМОВ А.С. | 31 |
| УГРЮМОВ М.В. – АЗИМОВ А.С. | 32 |
| АЗИМОВ А.С. | 34 |
| <i>д. э. н., профессор МЕДВЕДЕВ П.А.</i> | 39 |
| ТЕДЕЕВ А.А. – АЗИМОВ А.С. | 40 |
| АЗИМОВ А.С. | 41 |
| <i>ак. ТОСУНЯН Г.А.</i> | 43 |
| МИРКИН Я.М. – АЗИМОВ А.С. | 44 |
| ОГАНОВ А.Р. – АЗИМОВ А.С. | 45 |
| <i>ак. ТОСУНЯН Г.А.</i> | 47 |
| Доклад 2 <i>д. и. н. КАРАГАНОВ С.А.</i> | 49 |
| МИРКИН Я.М. – КАРАГАНОВ С.А. | 60 |
| МЕДВЕДЕВ П.А. – КАРАГАНОВ С.А. | 63 |
| ОГАНОВ А.Р. – КАРАГАНОВ С.А. | 64 |
| ПЕТРЕНКО В.Ф. – КАРАГАНОВ С.А. | 65 |
| ЧЕРНЫШ М.Ф. – КАРАГАНОВ С.А. | 67 |
| <i>д. и. н. КАРАГАНОВ С.А.</i> | 68 |
| Доклад 3 <i>к. полит. н. ЛИХАЧЕВА А.Б.</i> | 74 |
| САФИУЛИН М.Ш. | 84 |
| МИРКИН Я.М. – ЛИХАЧЕВА А.Б. | 85 |
| САННИКОВА Л.В. – ЛИХАЧЕВА А.Б. | 86 |
| Доклад 4 <i>к. полит. н. ТИМОФЕЕВ И.Н.</i> | 89 |
| <i>ак. УГРЮМОВ М.В.</i> | 97 |
| <i>чл.-к. ЧЕРНЫШ М.Ф.</i> | 102 |

| | |
|---|-----|
| МАМОНТОВ А.Н..... | 107 |
| АЗИМОВ А.С. | 109 |
| <i>д. и. н.</i> КАРАГАНОВ С.А. | 110 |
| ШИШОВ Д.В..... | 112 |
| <i>д. э. н., профессор</i> МИРКИН Я.М. | 116 |
| <i>чл.-к.</i> ГРИНБЕРГ Р.С. | 118 |
| ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ СЛОВА | |
| <i>к. полит. н.</i> ЛИХАЧЕВА А.Б. | 120 |
| АЗИМОВ А.С. | 122 |
| <i>д. и. н.</i> КАРАГАНОВ С.А. | 123 |
| <i>ак.</i> ГУСЕЙНОВ А.А. | 125 |
| <i>д. и. н.</i> КАРАГАНОВ С.А. | 130 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | |
| <i>ак.</i> ТОСУНЯН Г.А..... | 131 |
| 2. Перспективы экспорта российских нефти и газа в условиях санкционного давления | |
| ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО | |
| <i>ак.</i> ТОСУНЯН Г.А..... | 141 |
| Доклад <i>к. э. н.</i> САЛИХОВ М.Р. | 145 |
| МИРКИН Я.М. – САЛИХОВ М.Р. | 156 |
| ГРОМОВА Н.В. – САЛИХОВ М.Р. | 160 |
| СЕНАТОРОВ М.Ю. – САЛИХОВ М.Р. | 163 |
| <i>ак.</i> ТОСУНЯН Г.А..... | 166 |
| ГРИНБЕРГ Р.С. – САЛИХОВ М.Р. | 167 |
| МИРКИН Я.М. – САЛИХОВ М.Р. | 169 |
| СИНЕЛЬНИКОВ А.М. – САЛИХОВ М.Р. | 170 |
| САРКИСЯН Т.С. – САЛИХОВ М.Р. | 172 |
| <i>ак.</i> ТОСУНЯН Г.А..... | 173 |
| 3. Интернет-торговля: текущая ситуация и перспективы | |
| Доклад СОКОЛОВ А.В..... | 177 |
| <i>д. э. н., профессор</i> МЕДВЕДЕВ П.А. | 199 |
| СОКОЛОВ А.В. | 203 |

| | |
|--|------------|
| БЕЛЯЕВА Л.С. – СОКОЛОВ А.В. | 207 |
| МИРКИН Я.М. – СОКОЛОВ А.В. | 211 |
| САЛИХОВ М.Р. – СОКОЛОВ А.В. | 212 |
| ГРИНБЕРГ Р.С. – СОКОЛОВ А.В. | 215 |
| к. э. н. САРКИСЯН Т.С. | 216 |
| д. т. н., профессор, СЕНАТОРОВ М.Ю. | 218 |
| ЛОГИНОВ И.Э. – СОКОЛОВ А.В. | 219 |
| ак. ТОСУНЯН Г.А. | 223 |
| к. т. н. СИНЕЛЬНИКОВ А.М. | 225 |
| МАМОНТОВ А.Н. | 229 |
| ак. ТОСУНЯН Г.А. | 231 |
| к. т. н. СИНЕЛЬНИКОВ А.М. | 234 |
| МЕДВЕДЕВ П.А., ТОСУНЯН Г.А., СИНЕЛЬНИКОВ А.Н. ... | 235 |
| ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО | |
| ак. ТОСУНЯН Г.А. | 239 |

**Состав научно-консультативного совета по
правовым, психологическим и социально-эко-
номическим проблемам общества (НКС
ППСЭПО) ООН РАН**

СОПРЕДСЕДАТЕЛИ:

**ГУСЕЙНОВ
АБДУСАЛАМ
АБДУЛКЕРИМОВИЧ**

академик, д. филос. н., научный руководи-
тель Института философии РАН

**КОКОШИН
АНДРЕЙ
АФАНАСЬЕВИЧ**

академик, д. и. н., директор Центра перспек-
тивных исследований национальной без-
опасности России Экспертного института
НИУ ВШЭ

**ТОСУНЯ
ГАРЕГИН
АШОТОВИЧ**

академик, д. ю. н., президент Ассоциации
российских банков

УЧЕНЫЙ СЕКРЕТАРЬ:

**РЕДЬКО
НИКОЛАЙ
ВИТАЛЬЕВИЧ**

к. э. н., эксперт Национального исследова-
тельского института доверия, достоинства и
права

ЧЛЕНЫ НАУЧНОГО СОВЕТА:

**АВETИСЯН
АРУТЮН
ИШХАНОВИЧ**

академик, д. ф.-м. н., директор Института си-
стемного программирования им. В.П. Иван-
никова РАН

**АГАНБЕГЯН
АБЕЛ
ГЕЗЕВИЧ**

академик, д. э. н., профессор, заведующий
кафедрой экономической теории и политики
Российской академии народного хозяйства и
государственной службы при
Президенте РФ

**АПОЛИХИН
ОЛЕГ
ИВАНОВИЧ**

чл.-к., д. м. н., директор НИИ урологии и ин-
тервенционной радиологии им. Н.А. Лопат-
кина (филиал ФГБУ "НМИЦ радиологии"
Минздрава России)

АУЗАН
АЛЕКСАНДР
АЛЕКСАНДРОВИЧ

д. э. н., декан экономического факультета
МГУ им. М.В. Ломоносова

БАТУРИН
ЮРИЙ
МИХАЙЛОВИЧ

чл.-к., д. ю. н., главный научный сотрудник
отдела методологических и междисципли-
нарных проблем развития науки Института
истории естествознания и техники им. С.И.
Вавилова РАН

БУЗНИК
ВЯЧЕСЛАВ
МИХАЙЛОВИЧ

академик, д. х. н., заместитель академика-
секретаря ОХНМ РАН, начальник лаборатори-
и Всероссийского НИИ авиационных мате-
риалов

ГОРШКОВ
МИХАИЛ
КОНСТАНТИНОВИЧ

академик, д. филос. н., директор Института
социологии ФНИСЦ РАН

ГРАЧЕВА
ЕЛЕНА
ЮРЬЕВНА

д. ю. н., профессор, первый проректор
ФГБОУ ВО "Московский государственный
юридический университет им. О.Е. Кута-
фина" (МГЮА)"

ГРИНБЕРГ
РУСЛАН
СЕМЕНОВИЧ

чл.-к., д. э. н., научный руководитель Инсти-
тута экономики РАН

ДАНИЛОВ-ДАНИЛЬЯН
АНТОН
ВИКТОРОВИЧ

к. э. н., сопредседатель Общероссийской об-
щественной организации "Деловая Россия"

ЖУРАВЛЕВ
АНАТОЛИЙ
ЛАКТИОНОВИЧ

академик, д. п. н., научный руководитель Ин-
ститута психологии РАН

ИВАНОВ
ВИЛЕН
НИКОЛАЕВИЧ

чл.-к., д. филос. н., главный научный сотруд-
ник Института социально-политических ис-
следований ФНИСЦ РАН

КАСАВИН
ИЛЬЯ
ТЕОДОРОВИЧ

чл.-к., д. филос. н., руководитель сектора со-
циальной эпистомологии Института филосо-
фии РАН

КЛЕПАЧ
АНДРЕЙ
НИКОЛАЕВИЧ

к. э. н., главный экономист ВЭБ.РФ

ЛЕКТОРСКИЙ
ВЛАДИСЛАВ
АЛЕКСАНДРОВИЧ

академик, д. филос. н., главный научный сотрудник Института философии РАН

МЕДВЕДЕВ
ПАВЕЛ
АЛЕКСЕЕВИЧ

д. э. н., профессор

МИРКИН
ЯКОВ
МОИСЕЕВИЧ

д. э. н., профессор, руководитель отдела международных рынков капитала Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН

НЕСТИК
ТИМОФЕЙ
АЛЕКСАНДРОВИЧ

д. п. н., профессор РАН, зав. лабораторией социальной и экономической психологии Института психологии РАН

НИГМАТУЛИН
РОБЕРТ
ИСКАНДРОВИЧ

академик, д. ф.-м. н., научный руководитель Института океанологии им. П.П. Ширшова РАН

ПЕТРЕНКО
ВИКТОР
ФЕДОРОВИЧ

чл.-к., д. п. н., заведующий лабораторией психологии общения факультета психологии МГУ им. М.В. Ломоносова

САВЕНКОВ
АЛЕКСАНДР
НИКОЛАЕВИЧ

чл.-к., д. ю. н., директор Института государства и права РАН

САННИКОВА
ЛАРИСА
ВЛАДИМИРОВНА

д. ю. н., профессор РАН, руководитель Центра правовых исследований цифровых технологий Государственного академического университета гуманитарных наук

САРКИСЯН
ТИГРАН
СУРЕНОВИЧ

к. э. н., заместитель председателя правления Евразийского банка развития

СМИРНОВ
АНДРЕЙ
ВАДИМОВИЧ

академик, д. филос. н., директор Института философии РАН

СОЛОДКОВ
ВАСИЛИЙ
МИХАЙЛОВИЧ

к. э. н., директор Банковского института
НИУ ВШЭ

ТИХОМИРОВ
ЮРИЙ
АЛЕКСАНДРОВИЧ

д. ю. н., заместитель заведующего Центра
публично-правовых исследований Инсти-
тута законодательства и сравнительного пра-
воведения при Правительстве России

ТОРШИН
АЛЕКСАНДР
ПОРФИРЬЕВИЧ

к. ю. н., действительный государственный
советник РФ I класса

ТОЩЕНКО
ЖАН
ТЕРЕНТЬЕВИЧ

чл.-к., д. филос. н., профессор, главный науч-
ный сотрудник Института социологии
ФНИСЦ РАН

УГРЮМОВ
МИХАИЛ
ВЕНИАМИНОВИЧ

академик, д. б. н., заведующий лабораторией
нервных и нейроэндокринных регуляций
Института биологического развития им. Н.К.
Кольцова РАН

УШАКОВ
ДМИТРИЙ
ВИКТОРОВИЧ

академик, д. п. н., директор Института пси-
хологии РАН

ХАБРИЕВА
ТАЛИЯ
ЯРУЛЛОВНА

академик, д. ю. н., директор Института зако-
нодательства и сравнительного правоведе-
ния при Правительстве России

ЧЕРЕШНЦЕВ
ВАЛЕРИЙ
АЛЕКСАНДРОВИЧ

академик, д. м. н., научный руководитель
Института иммунологии и физиологии
Уральского отделения РАН

ЧЕХОНИН
ВЛАДИМИР
ПАВЛОВИЧ

академик, д. м. н., вице-президент РАН, заве-
дующий кафедрой медицинских нанотехно-
логий медико-биологического факультета
Российского государственного медицин-
ского университета им. Н.И. Пирогова

ЭКМАЛЯН
АШОТ
МАМИКОНОВИЧ

д. филос. н., профессор

ЮРЕВИЧ
АНДРЕЙ
ВЛАДИСЛАВОВИЧ

чл.-к., д. п. н., заместитель директора по
научной работе Института психологии РАН

Справка

о **НКС ООН РАН** (Научно-консультативном совете по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества Отделения общественных наук),
о **НИИ ДДиП** (Национальном исследовательском институте Доверия, Достоинства и Права),
о проекте **«Открытые дискуссии президента АРБ»**,
о **«Рабочем завтраке у Тосуняна»**
и об этом издании

1. НКС ООН РАН был создан в 2012 году как Совет по правовым, экономическим, социально-политическим и психологическим аспектам финансово-кредитной системы.

Заседания Совета проводились в Отделении общественных наук РАН два раза в год.

В феврале 2020 года члены НКС приняли решение расширить компетенцию Совета, перейдя от рассмотрения вопросов развития финансового рынка к более широкому кругу проблем развития общества, поставив во главу угла своих исследований и дискуссий вопросы:

«В каком обществе мы живем? Какое общество мы хотели бы оставить своим потомкам в наследство?»

И в сентябре 2021 года постановлением Президиума РАН Совет был преобразован в Научно-консультативный совет по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества ООН РАН.

Сопредседателями Совета стали академики РАН А.А. Гусейнов, А.А. Кокошин и Г.А. Тосунян.

2. С середины 90-х годов по субботам раз в две-три недели проходят рабочие завтраки представителей Ассоциации российских банков (АРБ), в которых принимали и принимают участие банкиры, представители ЦБ,

Госдумы, Совета Федерации, различных ведомств, академической науки, вузов, эксперты по финансово-банковскому профилю.

Каждый рабочий завтрак проходит по заранее согласованной повестке дня и с заявленными докладчиками.

На них до недавнего времени обсуждались преимущественно проблемы экономики, финансовой сферы, нормативно-правовые акты, регулирующие эту сферу. Но в ряде случаев и другие вопросы развития общества.

В последние годы спектр вопросов, рассматриваемых на рабочих завтраках, и круг экспертов заметно расширились.

Этому во многом способствовало участие в них известных ученых.

Характерной особенностью этих рабочих завтраков было и остается то, что они проходят с завидной регулярностью по субботам в 9.00 утра и зимой, и летом, и даже 31 декабря. Их продолжительность примерно 3–4 часа.

3. В конце 2019 года был учрежден Национальный исследовательский институт Доверия, Достоинства и Права (НИИ ДДиП).

Это частный институт, целью которого, если вкратце, является многогранное изучение вопросов человеческой жизнедеятельности и общественных процессов, которые наибольшим образом влияют на развитие доверия в обществе, повышение чувства собственного достоинства у граждан страны и на формирование уважения друг к другу.

Институт приступил к работе в начале 2020 года в формате научных заседаний с коллегами, интересующимися

проблемами доверия и достоинства, их правового обеспечения и стимулирования.

Иначе говоря, институт пригласил на общественных началах работать на его площадке всех, кто желает внести свою лепту в изменение **траектории движения общества «войны всех против всех» в сторону общества «доверия, достоинства и уважения друг к другу»!**

4. В конце марта 2020 года был объявлен локдаун.

Встал вопрос: заморозить на какое-то время работу НКС ООН, НИИ ДДиП, АРБ и рабочие завтраки?

Или искать какое-то другое решение?

Тогда же возникла идея, что заседания НКС ООН, НИИ ДДиП и рабочие завтраки можно объединить, используя онлайн-формат.

Проанализировав практику последних лет, мы с коллегами пришли к выводу, что довольно часто и на заседаниях НКС, и на рабочих завтраках, и на заседаниях Института мы поднимаем и обсуждаем схожие вопросы.

Было принято решение начать проводить совместные заседания.

За прошедшее с апреля 2020 года время было проведено около 50 рабочих завтраков у Тосуняна, из которых более 10 прошло в очно-заочной форме.

Примерно 20 человек лично присутствовали на завтраках, а остальные, от 50 до 100 участников, принимали участие в режиме Zoom, видя, слыша «живых» участников и докладчиков и сами участвуя в дискуссии.

В последующем по видеозаписи каждое заседание стенографировалось с тем, чтобы можно было издать материалы этих дискуссий.

В настоящее время накопился огромный объем материалов для публикаций, и мы начали их издание в виде представленных вашему вниманию сборников.

5. С 2013 года Ассоциация российских банков ведет проект «Открытые дискуссии президента АРБ».

Проект направлен на обсуждение широкого круга экономических, правовых, философских, социально-психологических и других актуальных проблем развития нашего общества и на развитие культуры дискуссии в целом.

Спикерами «Открытых дискуссий...» выступают известные ученые, общественные деятели и представители бизнеса.

Вузами-партнерами проекта являются **более 80 российских вузов**, расположенных на территории всей России – от Владивостока до Калининграда.

Как правило, в каждой дискуссии дистанционно участвуют от 40 до 60 вузов. Численность интернет-аудитории «Открытой дискуссии...» в среднем составляет около **2 тыс. человек**.

Последние два года проводится одна «Открытая дискуссия...» в месяц.

За 9 лет состоялось 68 дискуссий.

С информацией о прошедших дискуссиях, презентационными материалами спикеров и видеозаписями можно ознакомиться на сайте arb.ru в разделе «Открытые дискуссии...».

Г.А. ТОСУНЯН, академик РАН,
президент Ассоциации российских банков

1. Санкции

Материалы заседания НКС ООН РАН и НИИ ДДиП
11 июня 2022 года.

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

ТОСУНЯН Г.А.
ак. РАН

Доброе утро, коллеги.

Рад всех приветствовать на нашем очередном рабочем завтраке, на заседании нашего Научно-консультативного совета Отделения общественных наук РАН и НИИ Доверия, достоинства и права.

Повестка дня сегодня: «О санкционной политике и ее последствиях для экономики нашей страны».

Тема сложная, повестка объемная.

И, тем не менее, надеюсь, постараемся в наши 3 часа уложиться.

Очень яркий состав докладчиков.

Несколько слов хотел бы сказать по поводу нашей сложной темы.

Мы ее интенсивно обсуждаем в разных форматах, понимая, что страна находится в сложных условиях беспрецедентных санкций и морально-психологического состояния.

10 дней назад, на открытой дискуссии, которую мы проводим по четвергам раз в месяц для ВУЗов, мы обсуждали с 55 ВУЗами санкции, применяемые мировым сообществом к Ирану на протяжении нескольких десятков лет.

Я думаю, что все понимают, насколько несоизмерим масштаб санкций в отношении нашей страны и в целом ситуация, в которой мы находимся по сравнению с Ираном.

По мнению ряда экспертов, санкции могут отбросить нашу страну на 10 и более лет назад.

С другой стороны, как этому противостоять?

Нужно очень серьезно поработать над этим.

Экономисты прогнозируют сокращение ВВП на 10% за год, что соответствует росту нашей экономики за последние 9 лет.

И это потому, что мы уже много лет находимся в состоянии стагнации, которая началась еще до санкций.

Такой наглядный пример.

Ряд производителей автомобилей (ВАЗ, Камаз) заявили о возврате к экологическому стандарту Евро-2.

Это тоже показатель движения в обратном направлении.

Стандарт Евро-2 в Европе применялся с 1995 по 1999 год.

В России он начал применяться с 2005 по 2008 год.

И возврат к этому стандарту не лучшим образом характеризует состояние нашей экономики.

По сути санкции имеют задачу лишить нашу страну современных технологических достижений.

Это комплекс мер, тщательно разработанный и продуманный, который очень серьезно и поэтапно вводится.

Вопрос в том, какова наша способность к масштабному и быстрому импортозамещению, в том числе высокотехнологической продукции.

Если не заниматься шапкозакидательством, то надо очень серьезно оценивать эти риски и угрозы.

Поэтому, полагаю, следует обсуждать это, серьезно анализируя сложившуюся ситуацию, в то же время, не впадая в панику, но и не вводя себя в неоправданную эйфорию, уверяя всех, что нам море по колено.

Эти вызовы, хотелось бы думать, открывают окно возможностей, поскольку стресс всегда стимулирует организм сконцентрироваться, найти резервы, найти пути преодоления тех угроз, которые возникли.

Это правило действует и для организма, и для общества, и для страны.

Положа руку на сердце, надо признать, что мы находились в состоянии длительной стагнации отнюдь не по причине санкций, а в силу ряда внутренних проблем управления.

Так что, эта ситуация должна, и надеюсь, заставит нас серьезно заняться самоанализом, осмыслить, кто мы есть как общество, и к чему стремимся, чего добиваемся.

Ситуация заставит нас осмыслить и трезво оценить реальные, а не надуманные внешние и внутренние угрозы и способы противодействия им.

Я уверен, что эти проблемы интересуют большинство думающих наших граждан, наших коллег, в том числе и в науке, и в бизнесе.

Полагаю, многие поймут, что живешь ты не только в рамках своей семьи, своего коллектива.

Но, живя в обществе, в стране, ты живешь и в международном сообществе.

Ты живешь и сильно зависишь от всего, что происходит в мире, а не только от того, что происходит в твоём ограниченном круге общения.

И это осмысление себя частью глобального социума заставляет, подталкивает тебя к более стратегическому мышлению, а не только к решению текущих бытовых задач.

Оно сдерживает тебя от того, чтобы не скатиться к потребительскому прожиганию жизни, оправдываясь тем, что от тебя мало что зависит, что ты и так уже много сделал, теперь пусть поработают другие...

Так что, наверное, эти испытания Господь Бог посылает нам для того, чтобы мы осмыслили и свой быт, и свою философию жизни, и свое понимание того, что является истинными ценностями, истинными приоритетами, а что

является довольно вторичными вопросами, которыми мы слишком увлекаемся, когда все вокруг хорошо и благостно.

Вот эта благостность осталась позади.

Хочу подчеркнуть, уверен, сегодняшнее обсуждение будет очень глубоким, содержательным, потому что собрался очень высокий состав участников.

Начну с представления нашего первого докладчика, с Анвара Сарваровича Азимова – чрезвычайного уполномоченного посла РФ.

Человека очень яркого по всем показателям (и по человеческим, и по интеллектуальным, и по статусным).

Не могу не похвастаться нашей многолетней дружбой.

Мы более 10 лет проводили в Хорватии восточноевропейскую финансово-банковскую конференцию.

Анвар Сарварович последние 6 лет, до прошлого года, был Чрезвычайным и Полномочным Послом России в Хорватии и активно поддерживал наши конференции.

Первым сегодня выступит Азимов Анвар Сарварович.

Его доклад называется «Санкционные политики коллективного запада», потом мы перейдем к Сергею Александровичу Караганову.

ДОКЛАД 1

АЗИМОВ А.С.

Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации

Спасибо, дорогой Гарегин Ашотович.

Уважаемые друзья, коллеги, для меня, безусловно, большая честь выступать на мероприятии с участием таких видных, авторитетных ученых, политологов, представителей бизнеса.

Тема как справедливо сказал Гарегин Ашотович, достаточно сложная, острая, чувствительная для нас.

И для нашей страны, для Советского Союза, как предшественника России, отнюдь не новая.

Вы все прекрасно знаете, что с момента Октябрьской революции санкции постоянно сопровождали историю Советского Союза и России.

Хотя нынешние санкции, на мой взгляд, гораздо более масштабные, более чувствительные и предметные, нежели те санкции, которые существовали в годы холодной мировой войны.

И с точки зрения интересов западников по отношению к России не было, наверное, такой сплоченности, коллективизма.

Мы все прекрасно помним голосование в ООН по резолюции, связанной с Украиной, когда 35 государств все-таки воздержались.

На них оказывалось колоссальное давление.

Наверное, число было бы больше, но американская и ЕЭС-овская дипломатия разговаривала плотно и конкретно, работала с представителями различных стран.

Тем не менее, с нами в известной мере Китай и Индия, которая занимает позитивно-нейтральную позицию.

Сам я очень люблю эту страну.

Из своей 50-летней МИДовской карьеры 15 лет я отдал работе в нашем посольстве в Дели.

На Индию оказывается мощнейшее давление со стороны американцев и западников, но Индия держится и будет продолжать держаться.

В этом я абсолютно уверен, поскольку курс на развитие и углубление отношений с Россией остается одним из краеугольных камней внешней политики этой страны.

Поэтому в Индии, как и в Китае, я ни в коей мере не сомневаюсь.

Пакистан, который находится рядом с Индией, несмотря на внутривнутриполитические перипетии в стране, также с пониманием отнесся к нашей военной операции на Украине.

Большая часть стран Латинской Америки, фактически весь африканский континент, большинство ближневосточных стран занимают более или менее нейтральную позицию и не торопятся присоединиться к санкциям против России.

Сложнее обстоит дело в Европе.

О позиции Турции мы знаем.

И причины для этого нам тоже хорошо известны.

Это и торгово-экономические отношения между Россией и Турцией, строительство атомной электростанции, «Турецкий поток», заинтересованность наших турецких коллег в российских туристах, а также в экспорте своей сельхозпродукции в нашу страну.

Другой практически единственной европейской страной, которая пока держится и не примыкает к санкциям, является Сербия.

Для руководства страны это тоже очень тяжелое испытание, на него оказывается массированное воздействие.

Но Сербия сделала свой выбор, она, как и другие балканские государства, однозначно выбрала путь в сторону евроинтеграции, и ожидает, что начнется предметный

диалог по присоединению Сербии к числу кандидатов в члены ЕС.

Я отдал региону Балкан многие годы.

Был нашим представителем в такой очень сложной организации как «Аппарат высокого представителя в Боснии и Герцеговине» – своеобразном международном посольстве, которое в соответствии с Дейтоном управляло и продолжает управлять, несмотря на наши возражения, Боснией и Герцеговиной.

И последние 5 лет работал в Хорватии.

Мы в принципе исходили из того, что балканские государства могли бы стать своего рода нейтральным мостом между Западом и Востоком.

Конечно, мы хотели, чтобы эти государства оставались вне Евро-Атлантической интеграции, но могу сказать, к сожалению, все государства однозначно встали на путь евроинтеграции, Евро-Атлантической интеграции.

Держится только Сербия.

Позиция Сербии однозначная: она готова вступать и вести диалог по вступлению в ЕС, но одновременно сохранять и развивать добрые отношения стратегического партнерства с Россией.

В перспективе усидеть на двух стульях будет крайне сложно, но сербские руководители, наверное, намерены придерживаться этого курса.

Еще одно европейское государство, которое за санкции, но в то же время сохраняет известный нейтралитет – это Босния и Герцеговина.

Главным образом это связано с тем, что в государстве есть Республика Сербская.

Вы знаете, что Босния и Герцеговина – это государства из двух энтитетов¹ – федерация и Республика Сербская, с тремя государствообразующими народами: сербами, босняками и хорватами.

Позиция Милорада Додика и Республики Сербской – против вступления Боснии и Герцеговины в НАТО и против поддержки Боснией и Герцеговиной санкционных мер Запада против России.

Тем не менее, еще раз отмечу, что уровень такой консолидации очень большой.

Для меня, конечно, было большим ударом, когда два балканских государства: Словения и Хорватия приняли подобное решение.

Дело в том, что на фоне наших добрых отношений с Сербией два государства, с которыми у нас действительно были последние годы продвинутое отношения – это Словения и Хорватия.

Развивались торгово-экономические связи, инвестиционное и культурное сотрудничество.

Из всех балканских государств за последние 5–6 лет, когда в наших отношениях была определенная пауза, помимо Сербии было сильнейшее продвижение нашего сотрудничества с этими государствами – со Словенией и Хорватией.

Поэтому западники прежде всего ударили по нашей позиции в этих странах.

Вы знаете, что из Словении было выслано более 30 дипломатов и представителей технического состава.

¹ Энтитеты (entité нем. целостность) – составные части федерации Боснии и Герцеговины, представленные сербами и мусульмано-хорватами.

Из Загреба – 24.

Существенно ослабили позиции наших посольств.

И это, собственно говоря, был не столько выбор Любляны или Загреба, сколько результат Евро-Атлантической солидарности, давление на Люблянину и Загреб со стороны Вашингтона и Брюсселя с тем, чтобы они далее не продвигались в направлении расширения связей с Россией.

Почему эти санкции приобрели столь масштабный характер помимо санкций личных, физических, персональных, предметных?

Надо отдать должное, они достаточно продуманные, поскольку, хотим мы или не хотим, бьют по нашим интересам, по нашей экономике, хотя, конечно, в известной мере западники стреляют и себе в ногу.

Тем не менее, за этими санкциями стоят продуманные шаги, направленные прежде всего на сдерживание и ослабление России.

Собственно говоря, это основная причина спецсанкций.

И мы чувствовали, что такой санкционный период начнется еще до украинских событий.

С 2010 по 2015 год я был послом по особым поручениям, главным переговорщиком в нашем диалоге по введению безвизового режима с ЕС.

И уже в конце 2013 года мы чувствовали определенное охлаждение ЕС, хотя до этого провели почти 32 саммита (это дважды в год) между Россией и ЕС, считали ЕС нашим важным стратегическим партнером.

Теперь, можно сказать, как мы заблуждались и переоценивали свои возможности, хотя ставилась задача создания единого экономического и гуманитарного пространства между Россией и ЕС.

К сожалению, уже с конца 2013 года и особенно с начала 2014 года, после украинских событий, была очевидна тенденция подчинения ЕС внешнеполитическим интересам США.

Ну, не нужна им самостоятельная, мощная Россия, которая выступает за многополюсный мир.

Да, был Советский Союз, и были Штаты, был мир двухполюсный, двухполярный.

К сожалению, в связи с распадом Советского Союза (а я считаю, что это великая трагедия для народов, населяющих бывший Советский Союз), исчезла великая держава.

Россия, особенно в первые десятилетия своего существования, не могла играть роль второго полюса.

В мире воцарилось однополюсное мироустройство с доминирующим влиянием США.

Конечно, они бы хотели продолжать данную игру, чтобы все государства, включая Россию, Китай, играли по правилам западников, под натиском западных государств, прежде всего США.

Поэтому они в известной мере наказывают Россию, чтобы Россия не возникала, в том числе с многополюсным мироустройством.

Хотя мы уже давно пришли к выводу, что и система международных отношений, и сам миропорядок качественно меняются, уже изменились.

Помимо США и России, существуют такие важнейшие центры, как сам ЕС, Китай, Индия, другие государства.

Тем не менее, нежелание, прежде всего США вкупе с ЕС мириться с ролью России, с ее независимой, самостоятельной внешней политикой, стремлением к созданию многополюсного мироустройства и подтолкнуло их к этим санкциям, к этой фактической войне против нашей страны.

Понятно, что Украина – это всего лишь предлог, которым воспользовались.

Если бы не было Украины, я уверен, что был бы придуман какой-либо другой повод для того, чтобы предпринять максимум усилий для сдерживания нашего развития и ослабления.

Они хотят, чтобы Россия не возникала на мировой международной арене.

Для нас, конечно, не было, наверное, неожиданным, что ЕС полностью лег под США.

Хотя 2000-ые годы, начало 2000-ых все-таки Германия, Франция, в известной мере Италия пытались сохранить определенную самостоятельную роль ЕС.

Сейчас практически все это сведено на нет.

Это печально, поскольку в любом случае, я уверен, что рано или поздно украинские дела все-таки будут урегулированы.

Конечно, хотелось бы раньше, чем позже.

Неизбежен в любом случае переговорный процесс с украинскими коллегами, достижение политических договоренностей как с ними, так и с западниками по окончательному урегулированию политической ситуации с уважением интересов России и Донбасса.

Этот путь в любом случае неизбежен, к этому мы придем.

И тогда, естественно, возникнет вопрос санкций.

Да, мы негативно относимся к санкциям, не признаем их легитимность.

Мы признаем только легитимность санкций Совета безопасности ООН.

Но в то же время – это реальность, поскольку санкции осуществляются на основе местных законодательств различных государств.

Собственно говоря, и мы тоже предпринимаем ответные ограничительные меры.

Мы не называем их санкциями, тем не менее они существуют.

В любом случае нужно думать о том, как нам все-таки вернуться к нормальному развитию наших отношений и с США, и с ЕС.

Естественно, после урегулирования ситуации по Украине, будет сложно разорвать эту цепочку между ЕС и США.

Поскольку я занимался вопросами ЕС, могу сказать откровенно: в 2000-ые годы, когда мы наращивали наше сотрудничество с ЕС, вы помните, товарооборот превышал 420 млрд долларов.

ЕС был одним из наших важнейших торговых партнеров, до 44%.

Мы и тогда не мыслили такими категориями, как оторвать ЕС от США.

Мы просто исходили из того, что Россия и ЕС – естественные близкие географические партнеры, которые могли развивать сотрудничество по различным направлениям в интересах создания общего экономического и гуманитарного пространства.

Вы помните, что у нас были широкие диалоговые площадки – мы работали по 21 направлению.

Сейчас наше сотрудничество с Евросоюзом в плане диалога ограничивается фактически консультациями по вопросам международного терроризма, новых вызовов и угроз.

Будущее, на мой взгляд, после урегулирования ситуации – за нормализацией наших отношений с Евросоюзом.

Тяжелее всего будет с Соединенными Штатами Америки, поскольку с Байденом, думаю, нам вряд ли удастся вывести наши отношения на прежний уровень.

Но, собственно говоря, вполне предсказуемы результаты следующих президентских выборов; и там, очевидно, нам тоже не светит ничего хорошего.

Хотя мы прекрасно понимаем, что без диалога с США, без урегулирования наших отношений с американцами мы не сможем продвинуться, в том числе и в направлении нормализации наших отношений с Евросоюзом.

Но тем не менее, на мой взгляд, в перспективе мы все-таки должны думать о том, чтобы идти в направлении восстановления отношений с Евросоюзом, в направлении создания, строительства общего экономического и гуманитарного пространства.

Да, ситуация беспрецедентная, масштабы санкций колоссальные.

Еще раз повторяю, они бьют как по нашим интересам, так и по интересам наших партнеров, но мы все прекрасно осознаем, что это путь в никуда, и в любом случае в перспективе нам нужно будет освободиться от этой санкционной войны с тем, чтобы вывести мировое сообщество на новый виток сотрудничества, взаимодействия.

Хотелось бы, конечно, чтобы с точки зрения поддержки позиции России в этой санкционной войне мы сохраняли поддержку таких государств, как Китай, Индия, на латиноамериканском континенте – это Бразилия, Мексика, Венесуэла, Никарагуа; и в африканских и ближневосточных странах очень много людей, которые не хотят примыкать к этим санкциям.

Но нам очень важно, чтобы у нас был достаточный уровень солидарности в рамках ОДКБ.

Собственно говоря, Белоруссия вроде бы относится с пониманием и поддерживает нас, но, к сожалению, практически ни одно другое государство ОДКБ открыто не выступило в поддержку.

Это, безусловно, наша недоработка, поскольку солидарность в рамках ОДКБ является исключительно важным для нас.

Да, нам пришлось, в том числе и из-за различных санкционных мер, из-за нагнетания русофобских настроений выйти из Совета Европы.

Мы пока сохраняем наше участие в такой важной международной площадке как ОБСЕ.

Я сам был постпредом в этой организации.

Абсолютно уверен, что нам не нужно выходить из этой организации, поскольку она осталась одной из немногих площадок, где мы имеем возможность и отстаивать нашу позицию, и высказывать нашу точку зрения по тем или иным событиям.

Да, нам сложно в ОБСЕ, но необходимо продолжать работать в этом направлении.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Анвар Сарварович.

Вы человек очень искренний, откровенный, честный.

И я понимаю, что каждому из нас сейчас довольно не просто в полном объеме раскрыть свой откровенный взгляд на проблемы, возникающие в современных условиях.

Если есть вопросы к Анвару Сарваровичу, задавайте их.

Пока аудитория созревает, я задам первый вопрос.

Нынешняя санкционная политика в отношении нашей страны вызывает массу негативных эмоции.

Конечно, огромный вред наносится нашей экономике, и мы этот вред уже ощущаем и в последующем будем ощущать еще острее.

Как Вы считаете, Анвар Сарварович, и другие коллеги, кто готов ответить, в какой пропорции можно оценить экономические проблемы для нашей экономики, которые возникают в результате санкционной политики, и проблемы, которые являются результатом проведения нашей внутренней экономической политики за последние годы, десятилетия?

Тот удар, который нанесен сейчас нашему финансовому рынку ни с чем несоизмерим.

Или соизмерим?

Каково соотношение?

Напомню, банковская система сократилась за последние десять лет более чем в 3 раза.

На территориях половины регионов почти не осталось банков.

Высокая концентрация капитала, активов и клиентов в нескольких крупнейших финансовых организациях сделала нашу систему сильно уязвимой.

Вот такой вопрос, Анвар Сарварович.

Как гласит поговорка – «Кто о чем, а вшивый про баню...».

Поэтому не удивительно, что мои вопросы все равно сводятся к проблемам банковской системы.

КРИВОВ В.Д. – АЗИМОВ А.С.

КРИВОВ В.Д.

д. э. н., заведующий кафедрой социологии и менеджмента
общественных процессов Высшей школы современных
социальных наук МГУ им. М.В. Ломоносова

Спасибо, уважаемый Гарегин Ашотович.

Спасибо, уважаемый Анвар Сарварович, Ваше выступление было очень интересным.

Коллеги, хочу обратить внимание, что сейчас мы как раз встречаемся накануне очередной годовщины юридического решения о разрушении Советского Союза, празднования этой годовщины.

И у меня такой вопрос к Анвару Сарваровичу: выход России из Совета Европы выглядит таким образом, что причиной тому является то, что в Совете Европы не участвуют Соединенные Штаты Америки, или есть какие-то другие причины?

Спасибо.

УГРЮМОВ М.В. – АЗИМОВ А.С.

УГРЮМОВ М.В.

ак. РАН, д. б. н., заведующий лабораторией Института биологии развития им. Н.К. Кольцова РАН, профессор Высшей школы экономики

Спасибо большое.

Мне тоже очень понравилось Ваше сообщение, поскольку оно ставит глобальный вопрос: но все-таки, почему мы оказались в полной изоляции или почти в полной изоляции, по крайней мере, от развитых стран?

Я не беру развивающиеся страны.

И вот здесь можно подойти с двух сторон.

Со времен Антанты все нас ненавидят и хотят физически уничтожить.

А можно посмотреть с другой стороны, где все мы находимся в системе открытого рынка, где идет экономическая борьба и экономическая конкуренция.

И поэтому если кто-то дружит с кем-то, то они дружат не друг с другом, а против кого-то.

Яркий пример того, что Евросоюз образовался не потому, что они любят Америку или Японию, а наоборот, чтобы стать конкурентоспособными в этой экономической борьбе именно с Соединенными Штатами и с Японией.

Поэтому говорить о том, что кто-то объединяется против нас, потому что мы слишком успешные и т. д., наверное, вряд ли можно.

Но что произошло?

Распался Советский Союз.

У нас была система СЭВ, и почему-то эти страны Восточной Европы ушли в Западную Европу, несмотря на то, что многие из этих стран экономически сильно пострадали.

В советские времена мне приходилось работать в Венгрии.

Потом я вернулся в Венгрию уже, наверное, 20–30 лет спустя после перестройки, и увидел, как Венгрия обнищала.

Но, тем не менее, и до сих пор ее экономический уровень и состояние людей, наверное, намного ниже, чем это было во времена Советского Союза.

Но все же Венгрия примкнула к Евросоюзу.

Мало того, Вы подчеркиваете, что происходит процесс, когда от нас отделяются и уходят все дальше и дальше страны постсоветского пространства, что у нас нет полной поддержки со стороны ОДКБ и т. д.

Тогда встает такой вопрос: ведь Вы понимаете, что в условиях жесткой экономической конкуренции отдельные страны, в первую очередь, выбирают экономически эффективных союзников.

И поэтому у меня очень конкретный вопрос: какие наиболее привлекательные стороны нашей системы – политической и экономической?

Вы могли бы их назвать?

И наоборот, каковы наименее привлекательные стороны нашей системы?

Ответы на эти вопросы позволят понять, почему центробежные силы в наших отношениях с другими странами сильнее центростремительных.

Я думаю, если на этих вопросах всерьез сосредоточиться, то будет понятно, что мы не имеем дело с какой-то предвзятой изоляцией нашей страны.

Я подчеркиваю еще раз, что каждая страна старается создать оптимальную для себя модель экономического и политического развития и, исходя из этого, подыскивает себе стратегических партнеров.

АЗИМОВ А.С.

Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации

Как бы мы негативно не относились к санкциям, санкционному режиму, все-таки давайте признаем, что санкции западников в отношении России имеют достаточно высокую эффективность.

Они продуманы, точечны, предметны, и эти санкции все-таки сумели объединить большинство европейских государств.

Да, как сказал Гарегин Ашотович, санкции сильно ударили по нашей экономике, по инфляционным процессам, по банковской системе.

И я думаю, что основные проблемы, с которыми будем сталкиваться, еще впереди.

С точки зрения политики, конечно, задача заключалась в том, чтобы вызвать недовольство российского народа нынешним правлением нашего президента, вызвать недовольство, чтобы стимулировать развитие различных сил, которые были бы не согласны с политикой нынешнего руководства.

Мне кажется, что в политическом плане санкции все-таки не добились никаких конкретных результатов; и в том числе, с учетом опросов общественного мнения мы видим, что общество у нас консолидировано.

Конечно, есть несогласные, но, тем не менее, вопроса о недовольстве линией нашего руководства, мне кажется, нет.

Мы много говорим о том, что санкции контрпродуктивны, они в первую очередь бьют по энергетическим, экономическим интересам, ведут к усилению инфляционных процессов на Западе.

В то же время не надо приуменьшать и крайне негативное воздействие санкций на развитие нашей экономики.

Еще раз хочу отметить: мне кажется, что не все на поверхности, многие причины имеют углубленный характер, но очевидно, что санкции в известной мере результативны и сильно влияют на наше социально-экономическое развитие.

По поводу Совета Европы: нет, мы вышли оттуда не потому, что там не было Соединенных Штатов Америки.

Там 48 государств, Соединенные Штаты Америки не являются членами.

Просто Совет Европы превратился в такой резкий, широкий русофобский клуб, где, по существу, нашим парламентариям из Госдумы и Совета Федерации не давали возможность выступать, работать, была фактическая дискриминация.

И это нас, конечно, надоело; тем более, что мы являемся основными налогоплательщиками в этой организации.

Мне кажется, выход вполне оправдан, поскольку нам не давали работать, и в то же время мы оплачивали антиросийские, русофобские выступления.

Хотя я не исключаю, что в перспективе, когда ситуация рано или поздно все равно нормализуется, мы еще сможем вернуться в Совет Европы, хотя мои коллеги из МИДа считают, что это невозможно.

Тем не менее, надо отдать должное, что Совет Европы наряду с рядом негативных моментов, с которыми мы не согласны, имеет очень большую позитивную корзину, особенно в области прав человека, поддержания законности.

Поэтому наш выход был мотивирован, прежде всего, открытой русофобской позицией Совета Европы.

Да, восточно-европейские государства мы однозначно потеряли, согласен; для них более привлекательна была модель экономического развития западных стран.

Хотя, наверное, уважаемые коллеги согласятся со мной, что в конце 80-ых годов было допущено очень много ошибок со стороны прежнего руководства.

Да и в начале 90-ых годов тоже было допущено много ошибок, когда мы, на мой взгляд, поторопились с воссоединением двух Германий.

Можно было бы побороться.

С ликвидацией Берлинской стены тоже вопрос неоднозначный, равно как и с выводом наших войск с территории Германии.

Я не хочу сказать, что нам удалось бы сохранить и СЭВ, и Варшавский договор, но, по сути, конечно, Россия лишилась многих своих союзников, партнеров.

Хотя даже и при той ситуации с Варшавским договором у нас было очень много проблем и с Польшей, и с Чехословакией, и с другими.

Кстати, по нашим отношениям с Евросоюзом несколько слов по нашему безвизовому диалогу с Евросоюзом.

Дело в том, что к моменту украинских событий (февраль 2014 года), мы на 95% согласовали все вопросы с нашими партнерами по введению безвизового режима между Россией и Евросоюзом, приступали уже непосредственно к подготовке проекта соглашения о введении безвизового режима, и думали, что мы эту задачу сможем решить в 2015–2016 годы.

Почему я затронул этот вопрос?

Диалоги с Евросоюзом и в том числе с учетом моего опыта в ОБСЕ – наиболее сложная проблема, с которой мы сталкиваемся: это – помимо трех прибалтийских государств, поляки, чехи.

Далее, конечно, для нас была очень проблематичной страной Хорватия.

Но нам все-таки удалось в известной мере приблизить Хорватию путем расширения наших двусторонних отношений в различных областях.

Конечно, многим не нравится сильная Россия и наша социально-политическая система.

Запад рассматривает нас как угрозу его интересам.

Понятно, что рыночная экономика приближает нас в известной мере к тем стандартам, которые существуют в Европе.

Но все равно мы никогда не будем одинаковыми с европейскими государствами, и в любом случае они всегда будут исходить из того, что Россия – изгой, с которым надо бороться.

На разных этапах исторического развития санкционные меры могут предприниматься, как они сейчас достигли своего апогея, но, мне кажется, стратегическая задача российской внешней политики – найти компромиссные пути выхода из создавшейся кризисной ситуации.

Россия никогда в своей внешней политике не сталкивалась с такими проблемами, с которыми она сталкивается сейчас.

Фактически произошел своего рода надлом системы международных отношений и управления миропорядком.

Конечно, эту ситуацию нужно поправлять, и ее возможно поправить только на основе принципа взаимного доверия, которое, к сожалению, отсутствует.

Еще раз отмечу, что все-таки я оптимистически смотрю на будущее.

Найдем мы, уверен, необходимые развязки по Украине.

Сложнее будет найти развязки с точки зрения нормализации наших отношений с США и Евросоюзом.

Но другого пути нет, если мы хотим выжить, если мы хотим создать действительно архитектуру безопасности, основанную на принципах равной и неделимой безопасности с тем, чтобы мы восстановили партнерскую атмосферу в наших взаимоотношениях с другими государствами, прежде всего с Евросоюзом.

Абсолютно уверен, что Россия и Евросоюз все-таки смогут найти пути восстановления своего взаимовыгодного сотрудничества и взаимодействия.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Кстати, Анвар Сарварович, работая в Хорватии, удостоился многих высших наград Хорватии.

Посол Российской Федерации был удостоен высших наград Хорватии.

Это уникальный случай, но он сделал очень много для сближения нашей страны с Хорватией, и Хорватия это оценила самым высоким образом.

Так же дипломат Азимов проявил себя и в других странах, в которых он работал.

Это и есть высшая дипломатия – завоевывать союзников и друзей, а не плодить оппонентов и недоброжелателей.

Это особая способность Анвара Сарваровича, которой можно позавидовать и учиться.

МЕДВЕДЕВ П.А.

д. э. н., профессор

Я хотел бы дать короткую справку Михаилу Вениаминовичу: по паритету покупательной способности на душу населения ВВП в 1989 году в Венгрии был 10 952 доллара, а в 2019 – 34 344 доллара.

Тосунян Г.А.: Хорошо.

Астамур Анатолевич, пожалуйста, вам слово.

Профессор Тедеев, кстати, баллотировался в членкорры на прошедших на прошлой неделе выборах в Академии наук.

Думаю, мы в «Разном» потом дадим информацию о прошедших выборах в Российскую академию наук.

А.А. ТЕДЕЕВ – АЗИМОВ А.С.

ТЕДЕЕВ А.А.

д. ю. н., к. э. н., профессор, заместитель декана Высшей школы государственного аудита (факультет) МГУ

им. М.В. Ломоносова

В первую очередь, я бы хотел присоединиться к словам благодарности по этому докладу и ответам на вопросы.

Действительно, очень интересно!

И хотел бы задать Анвару Сарваровичу, наверное, не очень приятный вопрос.

Я являюсь профессором не только МГУ, но и университета в Шэньчжэне.

И в последнее время при общей позиции большой симпатии к нашей стране у народа Китайской Народной Республики, и экспертного сообщества, тем не менее, существует не очень приятная мысль.

Позиция о том, что в данном случае Российская Федерация была спровоцирована на определенную систему действий и оказалась заложником ситуации, не распознав эту игру западных сил.

Они смогли заманить Российскую Федерацию в ловушку, последовательно понудив совершить действия, которые позволили в дальнейшем завести ситуацию так далеко, что дало возможность на самом высоком международно-правовом уровне осудить позицию Российской Федерации в институтах ООН, и ввести соответствующие санкции.

Есть ли в таком подходе, который существует у экспертного сообщества Китайской Народной Республики, по вашему мнению, какое-то рациональное зерно?

АЗИМОВ А.С.

Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации

Да, лично я в известной мере разделяю подобную точку зрения.

Я считаю, что игра с Украиной и игра с вовлечением именно России в украинские события была очень хорошо организована.

В известной мере я не хочу сказать, что нас как бы соблазнили и заманили, но, видимо, определенные планы выстраивались.

Не то, что была ловушка.

Но планы выстраивались с тем, чтобы Россия была самым широким образом вовлечена в украинские дела, с тем чтобы эти военные действия имели затяжной, продолжительный характер.

Чтобы они продолжали изматывать помимо Украины и саму Россию, чтобы авторитет России на международной арене продолжал падать.

Сложно сказать, какие были пути развязки этой ситуации.

Но, думаю, уважаемые коллеги понимают, что, наверное, имелись альтернативные варианты разрешения этой ситуации.

Но коль уж мы в это дело ввязались, то нужно теперь, конечно, идти, на мой взгляд, до конца.

Хотя еще раз подчеркну, я в известной мере солидаризируюсь с точкой зрения некоторых наших китайских политологов о том, что существовали определенные планы с тем, чтобы заманить нас в украинские дела.

Но в настоящее время вы прекрасно понимаете, что у нас другого выхода, кроме создания определенной зоны

безопасности для Донбасса не существует, особенно с учетом того, что в случае поставок новых систем западного оружия с дальностью 500 и свыше километров, районы Донбасса будут подвергаться постоянной опасности.

Мне кажется, сейчас планы немножко корректируются, и зона безопасности Донбасса, наверное, будет расширяться.

Но однозначно, конечно, нужно сказать о том, что украинские события внесли очень существенную трещину в наши взаимоотношения, прежде всего, со странами Евросоюза, НАТО, с Соединенными Штатами Америки.

И подчеркну еще и еще раз, что эта ситуация не может существовать постоянно, необходим путь нахождения компромиссных развязок.

Я считаю, что переговоры нужно проводить.

Я понимаю, что президент Украины сейчас не готов на переговоры, но этот процесс неизбежен.

Нужны политические переговоры для того, чтобы найти политические развязки, потому что война не может продолжаться бесконечно, и мы это прекрасно понимаем.

И все-таки будущее после развязки украинской ситуации – за поиском выправления наших отношений с основными стратегическими бывшими партнерами.

Коллеги, я напомним, в позапрошлый раз, когда выступал академик Арбатов, я просил и, в общем-то мы всегда умеем выдерживать определенную тональность нашего обсуждения, чтобы не провоцировать наших выступающих какими-то суждениями и вопросами, которые им создавали бы дискомфорт.

В этом смысле я еще раз подчеркиваю высочайшую степень честности Анвара Сарваровича, его искренности.

И вместе с тем напоминаю, что у нас научно-консультативный совет, отделение общественных наук по социально-экономическим, философским и правовым вопросам.

Поэтому мы стараемся настолько, насколько возможно, больший акцент делать именно на социально-экономические проблемы.

И это правильно, наверное, в данной ситуации по множеству причин.

Может быть, требует специального обсуждения вопрос, почему именно такой ракурс мы берем для себя?

Потому что здесь мы достаточно компетентны, и можем быть искренними.

Когда же мы залезаем в политику, тем более в условиях такой санкционной войны, то мы ставим немного в сложное положение наших выступающих.

Прошу это учесть.

МИРКИН Я.М.

д.э.н., профессор, руководитель отдела международных рынков капитала Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений
им. Е.М.Примакова РАН

Стандартно еще с советских времен наша позиция такова – мы всегда правы, мы эффективны и против нас идет игра с теми или иными основаниями.

Вопрос в связи с этим: а в чем проблемы российской дипломатии, в чем ее недоработки?

Есть ли какая-то вина, которая лежит на российской дипломатии в течение этих 30 лет?

То есть наш собственный вклад, я говорю сейчас именно не об экономике, не об обществе, не о политической системе, я говорю о сложной отрасли российского общества – о российской дипломатии.

Тосунян Г.А.: Понятно.

То есть вопрос, который я по поводу экономики задавал, вы сформулировали применительно к дипломатии.

Миркин Я.М.: Да, конечно.

Тосунян Г.А.: Хорошо, еще Артема Ромаевича тоже вопрос послушаем и Анвар Сарварович постарается ответить.

ОГАНОВ А.Р. – АЗИМОВ А.С.

ОГАНОВ А.Р.

д. ф.-м. н., профессор РАН, российский кристаллограф, профессор Сколтеха, зав. кафедрой в МИСиС, член Европейской Академии, почетный член (Fellow) Королевского Химического общества, Американского Физического общества, Минералогического общества Америки

Мой вопрос Анвару Сарваровичу вот какой.

Понятно, что ситуация беспрецедентная, поэтому опираться на предыдущий опыт довольно сложно, но тем не менее, ваша профессиональная интуиция что Вам подсказывает, как долго этот кризис продлится?

Сколько лет?

Азимов А.С.: Если вы обратили внимание, даже не смотря на то, что я всю свою сознательную карьерную жизнь был частью системы, и мои ответы и рассуждения все-таки были отнюдь неоднозначны, с некоторыми моментами я, может быть, не соглашался.

Что касается, в том числе мнения, как нас заманили на Украину и заманили ли нас на Украину, либо это все-таки был наш собственный план поддержки русскоязычного населения этого государства я уже ответил.

Российская дипломатия всегда сталкивалась со сложнейшими проблемами на протяжении многих десятилетий.

Наверное, мы переоценили наше партнерство с Евросоюзом.

Мы все-таки недооценили евро-атлантическую связку и блоковую солидарность Соединенных Штатов с Евросоюзом.

Пожалуй, в начале 2000-ых годов, когда на пике было развитие наших отношений с Евросоюзом, мы немножко заблуждались в перспективах такого сотрудничества.

В отношении других партнеров все-таки вы, думаю, согласитесь со мной, что и создание ШОС, и создание БРИКС – это, конечно, большие завоевания, и то, что нам удалось сохранить наши стратегические отношения и с Китаем, и с Индией – это большое достижение российской внешней политики.

За внешнюю политику у нас отвечает Президент, хотя непосредственно проводит его МИД, но задачи и основные приоритеты ставятся нашим Президентом.

Мне кажется, что в нынешних условиях основная задача российской дипломатии – поиск пути выхода из этой, скажем откровенно, политической, дипломатической изоляции России.

Для этого, конечно, необходимо завершать украинскую операцию после достижения поставленных целей и задач.

Сложно сказать по срокам, никто не может сказать.

Конфликт может иметь краткосрочный характер или более затяжной.

Но ясно одно: чем дольше будет длиться эта операция, с тем большими проблемами будем сталкиваться, как в области внутренней, так и внешней политики.

Но интересы России превыше всего и поставленные цели надо достичь.

ТОСУНЯН Г.А.
ак. РАН

Давайте еще поблагодарим раз Анвара Сарваровича за огромную работу, которую он проводил и проводит сейчас. Коллеги, пойдем дальше.

Вторая часть первого вопроса звучит следующим образом: «Санкции как часть большой войны».

Сергей Александрович Караганов так назвал свой доклад, и я вкратце представлю нашего коллегу.

Сергей Александрович был одним из главных инициаторов создания Совета по внешней оборонной политике СВОП.

Сейчас он Почетный президент, 2–3 года назад он перешел в этот статус.

Президентом является Федор Лукьянов.

Заседания проходят регулярно каждый год.

В прошлом году мы отмечали 30-летие СВОПа.

Это уникальная организация.

В ней представлен очень широкий спектр общественных и политических деятелей, которые имеют высокий авторитет в обществе.

В то же время члены организации представляют очень широкий спектр мнений, иногда даже противоположных.

И тем не менее, благодаря усилиям Сергея Александровича, на одной площадке они умудряются обсуждать многие проблемы и выработать даже какие-то коллективные решения.

В общем, СВОП имеет большой авторитет в нашей стране и каждый год проходят его годовые заседания.

На заседания всегда приезжает Министр иностранных дел, делает довольно обстоятельный доклад в

неформальной, дискуссионной обстановке, обсуждает проблемы с членами СВОП.

Представляете, насколько сложной была эта встреча в прошедшем мае.

Сергей Александрович имеет очень много титулов и заслуг.

Он – профессор Высшей школы экономики, научный руководитель Факультета мировой экономики и мировой политики Высшей школы экономики.

ДОКЛАД 2

КАРАГАНОВ С.А.

д. и. н., научный руководитель Факультета мировой экономики и мировой политики ВШЭ

Я являюсь научным руководителем изумительного факультета, считаю, что он по всем показателям лучший в стране и один из лучших в мире, а его непосредственным руководителем является Анастасия Борисовна Лихачева.

Долгие годы я мечтал стать научным руководителем, но все время не получалось – кризис за кризисом.

Мы снова вместе со всем нашим огромным факультетом, коллективом СВОПа.

Большинство идей, касающихся российской политики, внешней и внешнеэкономической, были рождены у нас, включая когда-то союз с Европой, но это было довольно давно.

Это была, к сожалению, провальная идея.

Это был поворот на восток, это была Большая Евразия – неважно.

А теперь я перейду, собственно, к выступлению.

Я с глубоким пиететом отношусь к Анвару Сарваровичу.

Я знаю его огромные достижения в области дипломатии, это действительно человек-глыба.

Но сегодня я на 120 градусов с ним не согласен.

Более того, я считаю, что если мы примем предлагаемую философию, то мы довольно быстро обречены на катастрофическое поражение.

Но мы – свои люди, поэтому нужно говорить прямо.

Если мы попытаемся снова вернуться в ту систему отношений, которая, во-первых, рушится сама по себе, я об этом скажу.

Во-вторых, в которую мы уже пытались войти, но неудачно.

Потому что мы странная, совершенно не похожая на рядовые европейские страны, особая и при этом нормальная.

Мы хотим быть интеллектуально, морально, геополитически суверенными.

У нас впереди очень тяжелый длинный период.

Я его оцениваю в 5 лет очень острого, 10–15 лет среднеострого кризиса, при условии, если не будет войны, настоящей, большой, ядерной.

Если мы, люди бизнеса, ученые будем исходить из того, что можно быстро что-то вообще переналадить, тогда мы точно обречены.

Никаких шансов я вам не даю.

Быть может, 1 из 100.

Надо понимать, что сейчас происходит.

Это война.

Такое уже было в нашей истории – в 1910-ые годы прошлого века, в начале 1920-ых годов такое было во времена Великой Отечественной войны.

Это война.

Мы ее предсказывали около 15 лет.

Мы в СВОПе перелом заметили еще в 2006, в 2007–2008 годах.

В 2011–2012 он уже совершенно оформился.

Я помню, что тогда коллеги по моей просьбе сделали контент-анализ западной прессы: вообще ни одной позитивной статьи.

Так началась война.

Почему?

Есть немалое количество причин.

Главная причина заключалась в том, что Россия не приняла тех правил, условий, которые ей навязывали.

Это первое.

Второе, Россия еще до того (это произошло где-то в середине 2000-ых годов) восстановила свой стратегический потенциал, возобновив подрыв военного превосходства – фундамента: экономического, финансового, политического, культурного доминирования Запада.

Мы делали это не для того, чтобы подрвать Запад.

Но для того, чтобы обеспечить свою безопасность, у нас так получилось.

Вот это дикое раздражение, которое мы начали вызывать, было связано в том числе и в первую даже очередь с тем, что мы подрвали возможность Запада перекачивать ВВП в свою пользу: через финансовые институты, через ту систему, которая была создана на основе почти пятисотлетнего доминирования.

До того был прямой колониализм, непрямой глобализм.

В последние годы это была система тех институтов и правил, которые были созданы Западом, и к которым мы пытались приспособиться.

У нас не пошло.

Можно завести дискуссию, почему не пошло, но мне это достаточно очевидно.

А дальше есть другая проблема, которую мы не хотим обсуждать.

Проблема не в нас, хотя и в нас тоже, как я только что сказал.

Проблема в том, что небольшая группа стран, которая в прошлом доминировала в мировой экономике и политике и создала правила, начала быстро терять свои позиции.

Плюс там развернулись очень сложные процессы.

У них не решаются крупные проблемы типа экологии и всего остального – один только шум.

Налицо и огромный рост социального неравенства, который, впрочем, к нам тоже относится.

Могу назвать еще 5–6 системных проблем, которые я сведу к одной: современная система капитализма, т. е. та экономическая система, в которую мы пытались войти, сама вошла в системный кризис.

Мы были на излете, когда дали ей укол адреналина, открыли рынки, и политически провалившись, к ней прикнули.

А она посыпалась, потому что была основана на бесконечном росте потребления и утратила этические корни.

Она противоречит базовым интересам выживания человечества.

Я могу еще рассказать об абсолютном сокращении среднего класса, то самое неравенство.

Нынешние западные элиты выросли на очень благоприятном фоне с конца 1980-ых годов.

Те из нас, кто застал эти времена, помним, что в 1970-ых, включая большую часть 1980-ых были гигантские проблемы, схожие с современными.

Сейчас эти элиты проигрывают.

Они цепляются за власть, потому что для того чтобы приспособиться к новому миру и реальным вызовам, они должны уступить эту власть.

Они провалились.

И тут стоит Россия, которая, во-первых, отрицает очень многие главные постулаты этого мира, во-вторых, своей военной мощью перекрыла дыхание.

Теперь вернусь к одному из вопросов, который был поставлен ранее.

Украинская проблема обострилась где-то в середине 2000-ых годов, в тот момент, когда наши лидеры, В.В. Путин и еще несколько выдающихся лидеров европейских стран, начали договариваться о создании общего пространства.

Вот тогда США и ориентирующиеся на них силы, начали раскачивать Украину.

Сейчас идет мировая война.

Мы находимся только в начале ее острой стадии.

Она продолжится очень долго.

Повторю: минимум 10–15 лет, пока не установится новый баланс сил: экономических, политических, военных.

Может быть, и 20–25 лет.

Из этого и надо исходить.

Я могу по деталям рассказывать, почему мы пришли к этому состоянию.

Мы предсказывали такое развитие событий с конца 2000-ых годов.

Теперь, собственно говоря, про санкции.

Гарегин Ашотович, я понимаю, что вы хотите нас сдвинуть к приоритету экономических интересов.

Но, во-первых, и марксисты, и либералы исходили из того, что экономические интересы превалят.

Мы сначала были марксистами, потом незаметно для себя из-за нехватки продуктов в магазинах перебрались под либералов.

Но история – гораздо более сложный процесс, в котором моральные, военные, политические, географические факторы играют роль.

Я бы даже сказал, что в каких-то отношениях экономика является условием для продвижения своих интересов, ценностей во всех других областях.

Теперь про санкции.

Санкции – это война.

Они направлены на уничтожение нашего государства и планировались довольно давно, поэтому сейчас все изумляются, когда видят, какие замечательные пакеты нам выкатились.

Некоторые коллеги знают, что мы предсказывали, предвидели такую войну уже несколько лет.

Я думал, что она начнется в 2019-ом году, но ковид сыграл как маленькая война, отвлек.

Теперь все это началось.

Правильно или неправильно мы сделали, начав именно сейчас.

Это довольно сложный вопрос, который уж точно не относится к компетенции нашего собрания.

И дальше есть очень простая вещь: это растянулось на десятилетие или даже на десятилетия.

Если кто-то собирается снова договориться с нашими западными партнерами и попробует обратно войти в ту систему, из которой мы вышли, это абсолютно обречено на поражение, на поражение всех – и экономических, и политических, и военных.

Поэтому маленькие истории, типа ОБСЕ – это была одна из многих ошибок российской внешней политики.

Мы цеплялись за умирающие, но созданные другими странами, другими интересами, другими ценностями организации.

Если мы так продолжим, то, безусловно, поражение будет чудовищным.

Мы можем снова потерять страну, но на этот раз, в отличие от 1990–91-ых годов, нас будут добивать.

Гарегин Ашотович, Вы, может быть, помните, когда мы работали в СВОПе в начале 1990-ых годов, то говорили друг другу: ребята, нас могут добить, давайте улыбаться.

Мы улыбались.

Вот сейчас наши улыбки не помогут – будут добивать.

Поэтому есть специалисты по санкциям, среди которых я вижу Анастасию Борисовну Лихачеву.

По сути, о санкциях я говорить не буду, хотя очень многие вещи понятны.

Что является выводом из моего выступления?

Первое,

Нам нужно приспособиться, делать это как можно быстрее, 2–3 года, с огромными потерями, безусловно.

Потому что нужно будет жить в мире вне Запада, вне его экономической системы, но, естественно, сотрудничать там, где это возможно и необходимо.

Никто же не будет заниматься чистым самоубийством – т.е. самоизоляцией.

Это означает выход из политической системы, в которую мы попытались внедриться: все эти ОБСЕ, Россия–НАТО.

Задавали вопрос об ошибках российской дипломатии.

Их было очень много.

Главная из них заключалась в том, что мы пытались внедриться в систему, в которой мы не могли жить, которая могла бы принять нас только как подчинявшихся.

Поэтому мы задержались в ОБСЕ, в Совете Россия–НАТО, в Совете Европы, во многих других учреждениях.

Нужно из них спокойно выходить, без скандала.

Конечно, нужно выходить из ВТО, потому что эта система все равно рушится, как и остальные системы.

Но забрав себе выгоды.

Потому что ВТО оказалось полезным для развития нашей экономики, для многих сфер.

Это первое.

Второе.

Это конечно, коренная переориентация на другие рынки.

Если ее не видеть, то уверяю вас, что мы тоже потерпим поражение.

В первую очередь, это, конечно, Китай, где есть огромные возможности.

Китай, Индия, и другие страны Юго-Восточной Азии.

К тому же с Кореей у нас неплохие отношения.

Третье.

Нужна концепция крепости «Россия».

Чтобы заниматься, в первую очередь, своими собственными делами, внутренним экономическим развитием, развитием собственного рынка.

Хотя это будет экономически относительно неэффективно.

Банковское сообщество, которое вы представляете, может сыграть в этом существенную роль.

Сейчас проявляются огромные возможности для того, чтобы развивать конкретные отрасли промышленности, осуществлять на деле поворот к Азии, к Латинской Америке, частично к Африке.

Это и интеллектуальный поворот от того, к чему мы привыкли.

Мы были марксистами.

А потом подползли под другую лженауку в экономике, в социологии, в политике, во всем другом – под либерал-демократию.

Придется теперь жить своим собственным умом, естественно, не отвергая ни марксизм, в котором были очень сильные стороны, ни некоторые либеральные теории.

Но понимая, что практически все теории, в том числе экономические, финансовые сделаны для того, чтобы служить (в широком смысле этого слова) производителям этих теорий, этих взглядов.

Поэтому 3–4 года потерь, жесткого приспособления, внутренней и внешней перестройки, перестройки элиты, и, возможно, перестройки вашего сообщества.

И затем выход на другие параметры развития – экономического, социального, военно-политического, морального.

Забудьте, господа, о том, что мы пытались стать частью Запада.

Во-первых, этого не получилось, в силу целого ряда причин.

Во-вторых, теперь тот Запад, в который мы хотели войти, может быть, он был слишком идеализирован – его больше нет.

азве мы хотим войти в тот Запад, который там есть?

Кроме, естественно, накопленного у них экономического, финансового и другого потенциала, мы хотим просто войти в тот Запад, который начинает сыпаться?

Хотя мы можем посыпаться раньше, если будем продолжать попытки вернуться туда.

Поэтому, коллеги, будут потери, к сожалению.

Крепости «Россия», безусловно, нужен поворот на Восток и другие рынки.

Сейчас мы, кстати говоря, занимаемся этими вопросами и в Высшей школе экономики, и в других организациях, создав Консорциум по координации российско-китайских отношений, проводим работу для создания консультативных групп для взаимопроникновения бизнеса.

Безусловно, необходимо создание новой стратегии для России.

К слову, этой темой я занимался в 1990-ые годы, потом в начале двухтысячных, в начале 2010-ых.

Последняя попытка оказалась не очень удачной, потому что она совпала с 2014 годом.

Так вот, этим мы и будем заниматься, но если мы попытаемся сохранить status quo ante или попытаемся вклиниться снова на каких-то условиях, то мы обречены.

Это не значит, что не надо разговаривать, не надо договариваться, но возможно только перемирие.

Мира не будет, пока наши западные партнеры не поймут, что возвращение привилегированных позиций в мировой системе невозможно.

Это понимание, с моей точки зрения, займет поколение или два.

МИРКИН Я.М. – КАРАГАНОВ С.А.

МИРКИН Я.М.

д. э. н., профессор

Сергей Александрович, два коротких вопроса: когда и кто впервые в России произнес: «С нами идет война»; кто является автором этой идеи, которая сейчас широко присутствует в общественном сознании?

Это первое.

Второй вопрос: почему было произнесено именно «война»?

Почему не было произнесено «конкуренция»?

Общества и экономики жестко конкурируют друг с другом, нам всем это понятно.

Если конкуренция – это переводит нас в область развития, если война – то это может приводить нас в область уничтожения.

Два вопроса.

Ответьте, пожалуйста.

Караганов С.А.: Спасибо большое, яркие вопросы.

Кто впервые произнес слово «война», я не знаю, но главное, наверное, ответить на второй вопрос.

Официальной и неофициальной политикой Запада, я повторяю, официальной, является разрушение нашего общества, в том числе, кстати говоря, нас втянули в эту украинскую войну, хотя она была абсолютно практически неизбежна в ситуации, когда все эти противоречия накапливались.

Разрушение общества – это цель войны, надо прекрасно понимать, это уже не конкуренция.

Раньше была еще конкуренция.

Раньше была недобросовестная конкуренция.

Эти санкции нацелены на разрушение общества с тем, чтобы подорвать, конечно, государственную власть, и мы должны прекрасно это понимать.

Миркин Я.М.: Я имел в виду в самой первой временной точке, когда еще никаких санкций не было в начале 2000-ых годов.

Почему произошел именно такой поворот в сторону: «С нами идет война».

Почему не: «С нами идет конкуренция, в которой мы понимаем, как участвовать, как играть на опережение, как развиваться»?

Караганов С.А.: Во-первых, Вы считали, что была конкуренция, а те люди, которые занимаются немного другими вопросами, увидели, что там нарастают элементы войны.

Более того, много раз мы предсказывали, предвидели публично и непублично, что дело идет к большой войне.

Причем не только из-за отношений России и Запада, но и из-за тех огромных противоречий нерешаемых, которые существуют внутри современного мира.

Нам сейчас объявлена война, тут никаких сомнений нет, поскольку целью санкций является разрушение общества.

Если бы у нас не было ядерного оружия, то было бы применено ядерное оружие.

Сейчас пытаются истощить украинской ситуацией, плюс вот этими убийными санкциями.

Это война, и если мы не относимся к ней, как к войне, а считаем, что это конкуренция, то мы проиграем точно.

Даже нет никаких сомнений – это война.

Повторяю, я говорю об этом, естественно, с известной горечью, поскольку я 25 лет говорил, что если мы не остановим расширение всех западных союзов НАТО и ЕС, будет война, с 1987 года, когда мы в слабости и глупости подписали основополагающий акт «Россия–НАТО».

Тосунян Г.А.: Яков Моисеевич, ответ на твой вопрос – будем считать, что Караганов первый произнес, что это война, а не конкуренция.

С его слов 25 лет назад, он об этом начал заявлять; и мы имеем дело с самореализуемым прогнозом.

Тоже бывает, почему с прогнозами надо быть очень осторожными!

Миркин Я.М.: Но на это, я так понимаю, сослаться нельзя?

Тосунян Г.А.: Нельзя, нет.

Это моя трактовка с некоторой долей иронии, надеюсь, не в обиду никому...

Миркин Я.М.: Нельзя говорить, что Сергей Александрович первый...

Тосунян Г.А.: Нет, не надо.

Это мой друг, поэтому, пожалуйста, не надо этого делать.

Так, Павел Алексеевич, коллеги, уже пять поднятых рук, поэтому краткие вопросы.

Сергей Александрович, я всем дам возможность сформулировать вопросы, а потом Вам – обобщенно ответь.

Пожалуйста, Павел Алексеевич.

МЕДВЕДЕВ П.А. – КАРАГАНОВ С.А.

МЕДВЕДЕВ П.А.

д. э. н., профессор

Сергей Александрович, спасибо за доклад. Если я правильно Вас понял, то Вы сказали, что мы пресекли возможность перекачивать ВВП в пользу западных стран.

Скажите, пожалуйста, в чем это проявилось? 10–15 лет тому назад наш ВВП составлял приблизительно 3,5% мирового, а сейчас 1,5% и продолжает падать.

Тосунян Г.А.: Ну, вот видите, и перекачали эти 2%, туда и перекачали.

Пожалуйста, академик Угрюмов Михаил Вениаминович.

Угрюмов М.В.: Вы знаете, мне очень нравится, что здесь высказываются разные точки зрения, которые прямо связаны с экономической политикой и просто с политикой, хотя дорогие наши участники не хотят, чтобы это слово звучало.

Мне казалось, что профессор Караганов высказал такую радикальную позицию, которая полностью укладывается в тренд общей политики государства.

Вы знаете, я хотел бы, конечно, дать собственный комментарий...

Тосунян Г.А.: Потом дадите.

Пока вопросы, а потом дадите.

Когда вопросы закончатся всем четверым выступающим, я вам дам слово.

Угрюмов М.В.: Давайте так, у меня тогда не вопрос, у меня обсуждение будет, когда вы дадите.

Тосунян Г.А.: Хорошо, договорились.

Артем, пожалуйста, профессор Оганов.

ОГАНОВ А.Р. – КАРАГАНОВ С.А.

ОГАНОВ А.Р.
профессор РАН

Хоть и очень мрачный прогноз от Вас прозвучал, он кажется абсолютно логичным, и я давно с огромным интересом слежу за Вашими выступлениями и статьями.

Мне они очень импонируют интеллектуально.

В связи с тем, что сейчас происходит, у меня есть такая аналогия, я не знаю, согласитесь вы или нет: мы наблюдаем боксерский вечер – начинается все с выступления легковесов, а самый главный бой в конце.

То есть происходящее между Россией и Украиной – это некоторая разминка, а бой чемпионов-тяжеловесов, очевидно, США и Китая, будет в самом конце.

Согласны ли вы с этим или нет?

Второе.

Можно ли было России не являться на этот «разогревочный бой» с Украиной?

Так ли это было обязательно и неизбежно?

Я хотел бы разобраться в этом вопросе – подозреваю, что это было неизбежно на самом деле, но это мое интуитивное ощущение, а мне хотелось бы услышать рациональный аргумент.

Последнее.

Кто будет главным бенефициаром в этой мировой войне?

В прошлых войнах бенефициарами были, как правило, те, кто в них не вполне участвовал – страны вроде Швейцарии и США.

Как будет в этот раз, на ваш взгляд?

ПЕТРЕНКО В.Ф. – КАРАГАНОВ С.А.

ПЕТРЕНКО В.Ф.

чл.-к. РАН, д. п. н, заведующий лабораторией
психологии общения факультета психологии
МГУ им. М.В. Ломоносова

Благодарю за крайне глубокий и интересный доклад профессора Караганова.

Я хочу задать вопрос, может быть, частный.

В свое время Россия потрясла мир через идеологию – идея бесклассового общества и всемирной Европы.

Как вы думаете, какие идеологические, возможно, привлекательные идеи может дать Россия не только в экономике?

В свое время христианство победило, можно сказать, мир идейно.

То же самое потом произошло с буддизмом и исламом.

Можете ли предложить идеологическую модель?

Создатель и декан и факультета психологии МГУ академик РАО А.Н. Леонтьев определил смысл как «отношение мотива деятельности к цели, ради которого эта деятельность осуществляется», иллюстрировав эту мысль притчей «о строителях Руанского собора».

Трех рабочих, занятых на строительстве спросили, чем они занимаются.

Один ответил: «таскаю камни для стройки»; другой ответил, что зарабатывает деньги для своей семьи; и только третий гордо заявил: строю Руанский собор.

Как видим одна и та же деятельность может иметь различные личностные смыслы для разных людей, в зависимости от системы ценностей человека, от уровня его рефлексии, образования, когнитивной сложности, системы ценности и религии.

Так лидерами в опросах «о качестве жизни» и «осмысленности бытия» стали отнюдь не страны «общества потребления», а небольшие бедные буддийские государства, ориентированные на поиск смысла собственного существования.

Люди античной цивилизации (древние греки, римляне) не считали осмысленными такие работы как земледелие или кулинарию так как это повторяющиеся события, не вносящие в мир ничего уникального.

Современный вариант – таксист.

Осмыслены лишь уникальные поступки свободного человека.

Типа: «Пришел, увидел, победил», но для современного общества нужны не агрессивные идеи, например, занятие наукой.

Жизнь человека слишком скоротечна и в конце ее, человеку важно понять для чего он жил, привнес ли что-либо в глобальную эволюцию Земли, Человеческой цивилизации и даже Глобального Космоса.

ЧЕРНЫШ М.Ф. – КАРАГАНОВ С.А.

ЧЕРНЫШ М.Ф.

чл.-к. РАН, д. социол. н., директор ФНИСЦ РАН

Сергей Александрович, всегда с удовольствием Вас слушал и всегда сожалел, что не мог задать Вам один вопрос.

Скажите, пожалуйста: как может выглядеть поражение России в этом столкновении?

Что такое поражение России, как оно могло бы выглядеть?

На самом деле поражение – это идеологический конструкт, содержание которого по-разному трактуется разными сторонами.

Один и тот же исход может одной стороной рассматриваться как победа, а другой как поражение.

Иногда поражение становится поворотным пунктом, обозначающим новый этап развития.

Так было после Крымской войны, когда Россия смогла мобилизоваться и выйти на дорогу развития.

Потерпевшая поражение во Второй мировой войне Япония не распалась, не исчезла с карты мира, а стала его третьей экономикой.

Разгромленная во Второй мировой войне Германия восстановила контроль над Европой.

Ее нынешнее состояние иногда называют «четвертым рейхом».

Как может выглядеть поражение России, об угрозе которого вы нас предупреждаете?

КАРАГАНОВ С.А.

д. и. н.

Давайте сначала ответу на вопросы академика Черныша.

Да, возможно поражение, но проблема заключается в том, что на 20–30 лет мы будем разваливаться и, скорее всего, прекратим существование как страны.

Нет надежды, что нас не оккупируют, потому что мы не японцы и не немцы, а если мы питаем такие надежды, то это смешно и неправильно.

Если будет большое недовольство в обществе, страна развалится.

Главное, конечно же, если будут расколоты элиты, и если будем расколоты мы с вами.

Если мы допустим этот раскол, то мы получим февраль 1917 года, который был прелюдией октября 1917 года.

И мы получим либо гибель вообще, потому что было не предопределено, что Россия выживет после 1917 года, либо огромное количество войн.

Через 20–30 лет на других основах через жесточайшие репрессии режима мы, возможно как-то восстановимся.

Но при этом, простите, как мы можем восстановиться на основах западного либерализма?

Мне кажется, это сама по себе идея даже немного смешная.

Виктор Федорович попросил меня задаться вопросом об идеологии.

Одна из самых слабых сторон российской политики – государственной и общественной заключается в том, что мы не смогли выработать и навязать обществу достаточно понятную идеологию.

В первую очередь для себя, но и для них.

Этому многие из нас сопротивлялись и сопротивляются до сих пор.

Я вас уверяю, что во-первых, если мы вырабатываем более-менее понятную идеологическую конструкцию, мы начинаем себе напоминать Советский Союз, который на идеологической конструкции и накрылся, когда она выдохлась.

У нас такая сейчас форма.

Но никогда ни при каких обстоятельствах большие страны и великие державы, которой мы являемся де-факто, и у которых нет государственной идеологии, не выживали после такого давления.

Весь мир усыпан могилами или тенями великих держав, которые потеряли идеологический стержень.

Что можно сделать в качестве идеологии?

Я вам быстро опишу в рамках нашего проекта стратегии для России.

Первое – суверенитет; свобода культурного выбора, геополитического и иного развития; семья, общество и государство, общество и страна – главные ценности.

Я могу быстро продолжить еще 10–15 таких лозунгов.

Совершенно понятно, что это абсолютно антилиберальная идеология, которая соответствует интересам и ценностям подавляющей части человечества.

Просто эта подавляющая часть человечества долгие годы находилась в русле идеологии т. н. «либерализма», который, кстати говоря, и не либерализм, а обычная тоталитарная идеология.

Если Вы хотите, я Вам потом пришлю мои соответствующие работы и работы других коллег, мы будем этим заниматься, с удовольствием Вас привлечем.

Значит, кто выиграет?

Скорее всего, это будет Китай.

Совершенно очевидно, что США не выиграют, хотя они сейчас много под себя подтянули, просто потому что у них разделенное общество, а у них единая идеология рассыпается.

А у Китая есть общество, есть идеология, и они выиграют эту условную «войну», что создаст новые проблемы.

Но это вопросы уже для следующей дискуссии.

Могла ли Россия не участвовать?

Нет. Вопрос стоял: «когда и на каких условиях?»

Мне очень не понравилось, как мы это делаем, но это было неизбежно.

Лучше это было сделать пораньше, может быть, немного позже, немного по-другому, но это уже означает мои интеллектуальные истории.

Про ВВП.

Павел Алексеевич, Вы чудесным образом ответили на мою постановку вопроса, которая никоим образом не касалась нашего ВВП.

На основе военного превосходства Запада, которое, кстати говоря, когда-то было и нашим военным

превосходством, помню, как мы завоевывали Сибирь, благодаря хорошей военной организации – пищалями² и пушкой.

Запад в течение 500 лет перекачивал ВВП в свою пользу сначала прямым грабежом, потом колониализмом, потом неоколониализмом, а потом Бреттон-Вудской системой – сейчас этому пришел конец.

Другое дело, что мы не очень хорошо вовлечены в этот процесс – это уже следующий вопрос.

Но посмотрите на цифры сокращения стран Запада в мировом ВВП.

Это первое.

Второе – посмотрите, пожалуйста, на распад той глобалистской системы, которая была создана в последние 25–30 лет, на которой основывалось благосостояние Запада, и которая сейчас рушится.

Это уже наши проблемы.

Это относится к вам и ко мне, естественно, как к активным участникам нашей истории последних тридцати лет.

Тосунян Г.А.: Это их заслуги или наша недоработка? Вопрос Павла Алексеевича в этом.

Такая их заслуга или наша недоработка, что они научились и умеют перекачивать чужое 500 лет или последние 50 лет?

А мы свое богатство не научились эффективно использовать во благо общества, а не только во благо

² Пищаль – общее название ранних образцов средне- и длинноствольного огнестрельного оружия прицельной стрельбы.

номенклатуры – в советский период и олигархической элиты – в постсоветский период?

Спрашивается, почему не мы перекачиваем в свою – общественную пользу?

Караганов С.А.: Это очень интересный вопрос.

Мы перекачивали в свою пользу, причем довольно долго.

Я вам напоминаю, что со времен Ивана III, особенно с Ивана IV, после завоевания Сибири и ее «мягкой» колонизации мы массово перекачивали себе мировой ВВП в свою пользу и на этой основе, в значительной степени, стали великой державой.

Затем был социалистический эксперимент, когда мы забыли о необходимости перекачивать ВВП в свою пользу, но это уже следующий вопрос.

Сейчас мы пока находимся в подвешенном состоянии.

Но злость на нас за то, что мы перекрыли им дорогу, очень сильна.

И главное, коллеги, мы должны понимать (это уже профессиональная оценка) – такие колебания последние 15 лет были все время.

Кого бить первым – Китай или Россию?

Сначала они пытались вместе, делали чудовищные ошибки.

Сейчас решение принято – пока бить Россию, чтобы лишить Китай стратегического тыла.

Мы в не меньшей, а, может быть, даже в большей степени полезны Китаю сейчас как стратегический тыл, чем Китай нам.

Хотя значение Китая для нас будет возрастать по мере наших экономических трудностей.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Коллеги, я сейчас попрошу включиться в работу Анастасию Борисовну Лихачеву.

Ее третий доклад по первой части мы послушаем.

Потом слушаем Тимофеева, и потом мы перейдем к обсуждению всех докладов вместе.

Правда, у нас времени не очень много остается, но мы, тем не менее, не будем жертвовать временем.

СВОП, кстати, собирается обычно на целый день, правда, раз в году.

Мы-то каждые две недели собираемся.

Он раз в году собирается на целый день, и то времени не хватает.

Анастасия Борисовна – руководитель, декан факультета мировой экономики и мировой политики Высшей школы экономики.

Скажите, пожалуйста, Анастасия Борисовна, Вы, если не ошибаюсь, на СВОПе выступали, там мы с Вами познакомились, или я путаю?

Лихачева А.Б.: Вы не путаете, совершенно верно.

Тосунян Г.А.: Молодая руководитель факультета, она на меня произвела очень-очень приятное впечатление, и я предложил на нашем Рабочем завтраке выступить.

А дальше уже Игорь Логинов отработал эту нашу договоренность, и я очень рад представить Анастасию Лихачеву.

Пожалуйста, Вам слово.

ДОКЛАД 3

ЛИХАЧЕВА А.Б.

к. полит. н., декан Факультета мировой экономики
и мировой политики ВШЭ

Я в своем сообщении постараюсь сконцентрироваться всё-таки на довольно узком сюжете, связанном с международным сотрудничеством в условиях санкций и том, как эти два сюжета стыкуются или пока плохо стыкуются.

Наверное, прежде всего на чём мне хотелось бы остановиться – это внешние условия, в которых мы будем осуществлять свое международное сотрудничество, во многом направленное на преодоление негативных эффектов санкций.

Первое – это то, что мы уже наблюдаем потихонечку: фрагментация глобальной экономики и глобальных систем.

Но здесь важный момент: это происходит не только и не столько из-за нас, из-за тех санкций, которые введены против нас и их вторичных эффектов, сколько из-за субъективной оценки рисков Китаем, Индией, арабскими странами в первую очередь.

Это важно для того, что мы можем предлагать нашим партнерам для новых форматов сотрудничества.

Второе – это множественность кризиса.

Был чудесный американский роман «Повсюду тлеют пожары», сейчас они уже не совсем тлеют – они уже начали гореть.

По Южной Азии сейчас серия таких вспышек; вероятно, будет несколько историй на Ближнем Востоке.

Здесь смесь и энергетических кризисов, и продовольственных.

Самое главное, что их объединяет – конвертация этих негативных экономических шоков в социальные проявления, причём достаточно жесткие.

Не забываем про два года пандемии.

Здесь, даже при общении с нашими китайскими коллегами в последние две недели довольно интенсивном, очень заметно, насколько у нас переживания, дискурс и оценки ковида ушли в прошлое, особенно после 24 февраля.

Поскольку Китай по-прежнему очень глубоко находится в этой повестке, видно, насколько она определяет многие вопросы и оценки внутренних вызовов и внутреннего развития.

Таким образом, мы будем осуществлять международное сотрудничество и пытаться развиваться в условиях санкций.

Где-то пытаться устоять в условиях санкций, в расплывающихся системах, в менее прозрачных правилах и в условиях, когда части игроков будет не до правил, не до систем из-за очень сильных внутренних кризисов.

Следующая специфика, которая мне кажется важной, проявляется в последний месяц – наше эффективное международное сотрудничество будет все менее публичным и не будет соотноситься с теми пиар-стандартами, к которым в каком-то смысле мы успели привыкнуть за последние 15–20 лет.

И чем менее оно будет публичным, тем выше его эффективность, и в частности, в вопросах обхода санкций.

Последние 1,5–2 месяца у нас очень часто в медийном поле мелькает то, что я бы назвала обидой на заявления представителей ряда вполне дружественных государств, будь то Китай, Казахстан.

Они почему-то не готовы в своей публичной позиции открыто встать с нами плечом к плечу и заявить: «Да, мы

дадим бой санкциям, мы их не признаем, наши компании их соблюдать не будут.

Да здравствует параллельный импорт и серый импорт в Россию!»

Отсутствие таких заявлений сопровождается рядом очень злых комментариев в нашей прессе и даже среди экспертов.

Мне кажется, что такой подход – довольно тупиковый в ближайшие годы.

Серьезного ресурса заставить наших важных партнёров открыто обходить санкции, нарушать американское санкционное законодательство, европейское у нас нет.

Поэтому здесь, мне кажется, нам очень важно меньше обижаться, меньше реагировать на пиар-составляющую.

Тем более, по опыту последних трех месяцев, чем громче представители, например, Казахстана или Китая говорят о том, что они категорически (обычно, общаясь с партнерами на европейских или на американских площадках) уважают международное право, что они не готовы нарушать правила США и ЕС, тем больше отдельных примеров мы фиксируем, когда это происходит.

Поэтому здесь, думаю, нам важно несколько перестроить своё сознание и уйти от мысленных рейтингов друзей по их публичной активности: чем меньше её будет, тем лучше.

Что касается ряда санкционных ограничений, о которых вы тоже сегодня коротко упомянули?

Здесь важно признать, что мы не можем преодолеть их быстро в течение нескольких лет, если мы исходим из опоры только на собственные силы и исходим из

неизменности того или иного санкционного ограничения, что создает новый тип рисков внутри.

Мы, в общем-то, с 2014 года свыклись с тем, что есть негативные экономические эффекты санкций, технологические сложности.

Мы рискуем столкнуться с серьезными социальными эффектами.

Речь не о массовом недовольстве населения из-за падения/роста курса валюты.

Это как раз точечная история, которую важно отслеживать.

Самый очевидный пример – авиаотрасль.

Это вопрос связанности страны, вопрос отношения живущих на Дальнем Востоке и в Сибири к тому, в каких связях они находятся с центром.

И даже до последних санкций по дальневосточной авиакомпании вопросы поднимались на каждом форуме, на всех крупных площадках и совещаниях.

В общем-то, и так не очень получалось, сейчас официально объявили, что не будет.

А в Сибири между крупными городами зачастую проще и дешевле летать через Москву.

На фоне ограничений, с которыми столкнется авиаотрасль уже осенью, это может быть большой социальной проблемой, **потому что дискурс «Москва нас бросила» очень силён с 90-ых годов.**

Он периодически всплывал и в 2000-ые, и в 2010-ые, и когда мы обсуждали с коллегами с Дальнего Востока поворот на Восток.

И это будет очень сильный триггер.

Второй, более понятный пример, здесь скорее опыт Ирана очень наглядный – то, что связано с определёнными видами лекарств, особенно для социально-чувствительных категорий.

Есть исследования, вполне открытые, о том, как санкции 2013–2015 годов повлияли на детскую смертность от онкологических заболеваний в Иране, например.

Там очень печальные цифры, при этом никто не запрещал поставлять лекарства; гуманитарные исключения, конечно, работают.

Не было возможности за них заплатить, такая вот оказия, поэтому их нельзя было поставить.

И такие санкции с точечным, но ярким социальным эффектом, мне кажется, очень важно отслеживать.

Это в определённом смысле не масштабная история, но эффект от них может быть сильный, а пока у нас опыта управления таким риском не было, и придется его приобретать в ускоренном режиме.

Не могу не прореагировать на дискуссию, которая уже сегодня звучала, о том, насколько санкции гармонизированы и продуманы или нет.

На мой взгляд, санкции действительно очень масштабные, то, что такие пакеты продумывались до 24 февраля – безусловно.

Просто в силу бюрократической инерции их практически нельзя подготовить столь быстро.

И, собственно, последний пакет – шестой европейский, который обсуждался больше месяца, и сложность его обсуждения показывают, что это требует большой подготовительной работы.

Но с точки зрения эффективности и с точки зрения продуманности, какой эффект санкции принесут и к каким целям приведут?

Здесь, мне кажется, мы имеем дело как раз с непродуманным подходом, хотя бы потому что они уже создали целый ряд проблем, к которым ни европейская, ни американская модели пока не готовы.

Не значит, что это приведёт к коллапсу и краху – нет. Но то, что это приведёт к серьёзным кризисным явлениям – да.

Более того, вся предыдущая санкционная модель американская и особенно европейская не предполагала серьёзные риски, серьёзный урон для санкционера даже тактически, не говоря о стратегических последствиях.

Нынешний масштаб санкций, в общем-то, очень сильно девальвировал ту модель глобализации, которая была представлена последние 50 лет и которую во многом Запад продавал странам Азии, Ближнему Востоку (я не говорю про Африку).

И мы это видим по реакции Индии, арабских стран; у Китая понятно – своя специфика, в принципе, сотни китайских компаний уже под санкциями, не буду в это детально уходить.

Думаю, здесь есть две развилки, за которыми мы можем следить, когда определяем то, насколько сильным будет санкционное давление.

Я не считаю, что потенциал новых санкций уже полностью исчерпан.

Он ограничен, очень многое уже действительно введено, но возможности сильно ухудшить нашу жизнь в отдельных аспектах ещё есть.

В первую очередь, это связано с тем, как введенные санкции будут исполняться.

Тем не менее, уже можно определить процессы, которые будут усиливать изоляцию, или ухудшать внешние условия, и есть те процессы, которые будут расширять спектр возможностей России для международного взаимодействия.

Что же нам может помешать?

Здесь особой эксклюзивности России нет.

Это касалось бы практически любой страны, которая попадала бы под санкции.

Эксклюзив как раз касается того, что нам может помочь.

И здесь мы отличаемся от Ирана, Северной Кореи, Никарагуа и других стран.

Что нам может помешать?

В целом, это гармонизация санкционного давления среди тех, кто его вводит, или, называя на занудном языке, единство коалиции среди недружественных стран.

Это не инновация последних лет, даже во времена холодной войны огромные усилия США были направлены на то, чтобы Япония и ФРГ меньше помогали странам соцлагеря и нейтральным странам обходить санкции.

Япония и ФРГ были основными чемпионами по нарушениям санкционного режима США.

С Ираном все строилось ровно по тому же принципу – чем более консолидирована коалиция, тем сложнее санкции обходить.

Есть вполне понятные маркеры, как это отслеживать: гармонизация санкционных списков, секторальных санкций, превращение указов исполнительной власти в законы.

Второе, очень важное для нас на ближайшие год-два – это интенсивность давления на третьи страны по соблюдению экстерриториальных санкций.

То есть, практики инфорсмента или практики принуждения третьих стран, которые вообще не хотели бы соблюдать эти санкции, их соблюдать.

Здесь пока очень серьезные развилки: весь предыдущий опыт и консультации с нашими коллегами сейчас показывают, что в своей политике принуждения или инфорсмента.

Вашингтон действует максимально жёстко, в режиме, если можно сказать, «ковровых бомбардировок», в том числе и людьми.

Это бесконечная череда визитов, контактов на всех уровнях, то есть министр-министр в стране-визави, начальник отдела в том или ином министерстве – начальник отдела.

Это постоянные гастроли с откровенным шантажом, что «санкции нужно соблюдать или...».

И вот это «или» совершенно выходит за рамки какого бы ни было законодательства о санкциях, оно касается совершенно других вещей и предполагает весь спектр инструментов давления, которые доступны стране-санкционеру (США или Европейский Союз).

Европейский Союз сейчас это откровенно демонстрирует в отношении Сербии, не далее, как вчера, заявив, что все, кто хотят в Европейский Союз, уже должны принять санкции и следовать правилам, даже не вступив в него.

Это довольно демонстративный вид, а бывает и вполне кулуарный, и жесткий.

Очень важно здесь то, что практики принуждения очень ресурсоёмкие, кадровоёмкие: огромное количество людей везде ездит и со всеми общается, и всех пытается принуждать.

В этой связи противодействие этой политике, как бы мы ни хотели, будет ещё более ресурсоёмким.

И это неизбежно потребует, во-первых, концентрации усилий, потому что мы не можем везде, на всех рынках, со всеми партнерами обеспечить такую контраргументацию, контрпредложение.

Но точно определить список, где это необходимо.

И не жалеть человеческих и прочих ресурсов на бесконечные гастроли, убеждения и предложения будет необходимо.

Следует учитывать, что это процесс динамический, раз и навсегда договориться невозможно.

По тому же Ирану американцы волны своих гастролей-инфорсменты проводят регулярно, и это важная часть политики санкций.

Они не столь публичные, но для наших возможностей по развитию, по преодолению негативных санкционных эффектов, на мой взгляд, развилка здесь будет иметь куда большее влияние, чем непосредственно тот или иной санкционный инструментарий, который в 6–7 пакете может быть введен.

То есть, он будет иметь эффект, но именно роль третьих стран будет ключевая.

Это будет определяться в ближайшие год-два.

Потому что если за год-два не получится обеспечить серьезное принуждение по контуру ключевых партнеров, и еще если мы сумеем оставить себе точно несколько небольших, но очень полезных логистических, небольших финансовых хабов, то это уже понятная система координат на следующие 5–7 лет.

Если здесь будет существенный успех тех, кто санкции вводит, то наше положение будет куда более сложным.

Безусловно, то, что может изолировать нас еще сильнее и усложнять нашу жизнь – это применение неформальных, некодифицированных санкций, то есть, что называется «токсичность юрисдикции».

Это вообще не требует никаких законов, это мы активно наблюдаем последние три месяца на фоне медиа-истории, кампании.

И это вообще не связано непосредственно с ситуацией на Украине.

Это связано в целом с тем, как, например, США объявляет, что будут сдерживать российское влияние в Африке.

Там, где можно сдерживать, нас будут пытаться сдерживать.

Это требует от нас понимания, что с инерционным сотрудничеством в тех регионах, где раньше оно неплохо шло, сейчас дело будет обстоять сложнее, потому что условия для этого сотрудничества будут сильно усложняться.

Если говорить о том, что мне кажется важным, что может мешать изоляции, здесь несколько параметров.

Мы это можем отслеживать и либо тихо радоваться, либо предлагать что-то свое.

Первое, это интенсивность санкционного давления на Китай: чем оно будет сильнее, тем быстрее будет идти фрагментация международных систем не из-за нас и не из-за Китая, просто слишком много стран и компаний будут завязаны тогда на вторичные санкции.

В целом для нас фрагментация этих международных систем, конечно, крайне полезна, я хочу подчеркнуть, что речь именно о системах.

Мне кажется, главным условием нашего международного сотрудничества в условиях санкций на ближайшие годы взаимодействия должен быть переход от модели один к одному: Россия – Китай, Россия – Индия, Россия – Оман; к России хотя бы 2 плюс 1.

Т. е. нам нужны пусть маленькие, но подсистемы, иначе мы окажемся в куда менее выигрышном положении.

Площадки для таких подсистем даже сейчас есть.

За последние два месяца на всех площадках, где я была: БРИКС, ШОС, – сопряжение ЕАЭС-Китай произносится через запятую примерно одними и теми же словами: категорически за всё хорошее, радикально за всё плохое.

Нам нужно чётко определить, что мы можем сделать на каждой из площадок, с кем, и почему это может быть интересно нашим партнёрам, где предлагать эти новые форматы.

САФИУЛИН М.Ш.

управляющий Федеральным фондом по защите прав вкладчиков
и акционеров

Боюсь, что санкции с нами надолго.

Здесь я не открою большой истины, скажу только то, что нам придется жить с санкциями.

И самый правильный вопрос в этом случае: а что делать?

Во-первых, я вижу, что у нас отсутствует единая информационная политика банков.

В значительной степени это дезориентирует клиентов, они становятся восприимчивыми к альтернативным предложениям, и эти альтернативные предложения не всегда являются добросовестными.

Поэтому в отношении, допустим, Банка России, в отношении банковского сообщества я бы все-таки видел правильный посыл – усиление информационных каналов: мы должны говорить потребителям как можно больше, как им быть в этой ситуации.

Миркин Я. М. – Лихачева А.Б.

Если идет война с Россией, тем более, если идет третья мировая война, то неизбежно возникает мобилизационная модель экономики.

У меня два вопроса: что такое в Вашем понимании мобилизационная модель экономики России, как это устроено, как это будет устроено?

Второй вопрос, если у вас есть возможность ответить: что такое банки в этой ситуации?

Здесь очень много банкиров.

Что такое банки, что такое банковская система в мобилизационной экономике России, если война будет продолжаться 10–15 лет?

САННИКОВА Л.В. – ЛИХАЧЕВА А.Б.

САННИКОВА Л.В.

д. ю. н., профессор РАН, руководитель Центра правовых исследований цифровых технологий Государственного академического университета гуманитарных наук

Санникова Л.В.: Здравствуйте, уважаемые коллеги.
У меня такой вопрос.

Санкции надолго, но при этом я хотела бы уточнить: в социо-гуманитарной сфере, в научной сфере насколько долго будет держаться это противостояние?

Или все-таки мы можем рассчитывать, как и в советский период, что какие-то межкультурные взаимодействия у нас продолжатся, научное сотрудничество, по крайней мере, в гуманитарной сфере?

В технической – это понятно, сложно.

Лихачева А.Б.: Мне кажется, вопрос о том, как должна, может выглядеть мобилизационная экономика России в ближайшие 10–15 лет – тема огромного, очень интересного обсуждения.

Если кратко, здесь фундаментальный момент, что долгосрочный характер этого противостояния определяет не столько военная ситуация – она определяет, но идет своим чередом, грубо говоря, – сколько как раз противостояние в экономике и инструментарии экономико-технологического сдерживания.

Соответственно, мобилизационная модель, если мы хотим действительно такую модель противостояния выигрывать, при обеспечении тех ресурсов для военных действий, которые необходимы (я не военный эксперт, не могу их оценить), должна быть направлена именно на экономическую устойчивость сохранения элементов и точек развития и технологических каналов.

То есть это не мобилизационная экономика в формате, условно, Второй мировой войны, потому что все для фронта, все для победы, но фронт сейчас многослойный.

Долгосрочные слои 10–15 лет – это как раз экономика и технологии.

Миркин Я.М.: Как может быть «обычная жизнь», особенно в Москве, если идет «мировая война» на 10–15 лет вперед.

Она невозможна без мобилизационной экономики, когда государство централизует управление ресурсами?

Как Вы это себе представляете?

Лихачева А.Б.: Я себе это представляю так.

Как минимум, важный маркер того, что может быть, это то, что у нас появится очень существенная доля серой экономики.

Если она не появится, то с возможностями эффективного противостояния тому, что назовем санкционными вызовами, то есть всему комплексу мер невоенного принуждения дискриминационного характера, у нас не получится справляться.

Пока ни у одной страны не получилось обходить санкции даже куда менее масштабные только за счет «единого оператора по обходу санкций».

Поэтому я представляю себе, что это будет действительно другой тип мобилизационной экономики, не полностью централизованной.

Говоря о роли банков, как раз мне видится здесь, что роль банков даже как институтов или мини-институтов развития будет куда выше и ценнее в ближайшие годы.

Третий вопрос о санкциях в социо-гуманитарной, в научной сфере.

То, что это противостояние есть, что довольно экзотично для санкционных ограничений – да.

То, что уже сейчас мы видим признаки того, что в отношении очень умных и ярких ученых будут потихоньку не пытаться восстановить связи, а просто будут переманивать ученых и команды.

Я думаю, что где-то осенью мы увидим первые меры по облегчению визового режима для определенных категорий ученых.

Что касается возможности поддерживать контакты, мне кажется, здесь важно отношение к этим контактам.

COVID-19 за два года показал, что можно очень много чего делать с точки зрения поддержания связей, а не развития.

А поддерживать связи онлайн возможно, если группы уже сформированы, есть сеть профессиональных связей.

Я думаю, это будет происходить.

Фанфар по этому поводу будет меньше, будет гораздо меньше академического туризма и использования научных ресурсов разных программ, по сути, просто для мягкой силы это будет.

Но то, что этого не будет именно в один день, это точно.

ДОКЛАД 4

ТИМОФЕЕВ И.Н.

к. полит. н., программный директор Российского совета
по международным делам

Гарегин Ашотович, большое спасибо за приглашение.
Я постараюсь максимально кратко и четко изложить
основные тезисы.

Первое.

Санкции не привязаны к направлению и ходу военных
действий напрямую.

Понятно, что они с нами надолго; есть надежда, что
рано или поздно будет достигнуто некое перемирие или
прекращение огня.

Есть надежда, сразу скажу, иллюзорная, где-то лож-
ная, что в случае перемирия санкционное давление на Рос-
сию ослабнет.

Это не так.

Возможно, произойдут какие-то эпизодические по-
движки, но они будут неустойчивыми.

Об этом хорошо говорит опыт Ирана, когда даже такая
масштабная и абсолютно легитимная с точки зрения между-
народного права сделка, как СВПД, т. е. соглашение о ядер-
ной программе Ирана – совместный план действий, даже
она в 2018 году была нарушена американцами в односто-
роннем порядке.

Поэтому независимо от того, как будут развиваться
военные события, ожидать сколько-нибудь существенного
ослабления санкционного режима не приходится.

Далее.

У нас в прессе часто появляются весьма иллюзорные
тезисы о том, что якобы закончились санкции.

Вот самые ужасные уже введены, и все – больше ни-
чего серьезного придумать нельзя.

Это не так.

Действительно, психологически эффект от новых санкций уже не такой острый, каким он был в феврале.

Я помню, в январе, в декабре, когда появлялись санкционные законопроекты, грозящие России ограничениями в случае начала операции на Украине, они производили информационный эффект; понятно, что в феврале и в марте нас будоражили эти новости.

В апреле они стали уже менее резонансными, в мае мы к ним уже почти привыкли.

Но это не значит, что ущерб от них небольшой, он достаточно существенный, мы не должны здесь воспринимать психологическую остроту восприятия эквивалентно тому ущербу, который может наноситься российской экономике.

Единственно, что сейчас сдерживает инициаторов санкций – это встречный ущерб им, это издержки, которые они будут нести.

Например, запрет по импорту российской нефти растянут во времени.

Если вы посмотрите 833 Регламент Европейского Союза, его новую редакцию от 3 июня, там эти ограничения по текущим контрактам откладываются до следующего года.

Да, разрешена поставка трубопроводной нефти, но, тем не менее, это не значит, что ЕС отказывается от своего курса, он только ограничивается тем ущербом, который они встречно могут получить.

Очевидно, что здесь политика поглощает экономику, этот курс будет продолжаться.

Одно из направлений в дальнейшем расширении санкций: блокирование российских университетов, внесение их в списки заблокированных лиц.

Такие предложения появляются.

Или расширение санкций на компании энергетического сектора.

Сейчас запрещен, например, импорт российского ископаемого топлива в США.

Как я уже сказал, ограничения могут расширяться к Европейскому Союзу, но большинство энергетических компаний пока не заблокировано, они могут довольно свободно вести операции не с западными клиентами, поставлять свою продукцию в Китай и т. д.

Если будут блокирующие санкции США в их отношении, эти операции будут намного более сложными.

То есть говорить об исчерпании пока рано.

Как мы понимаем эффективность санкций?

Есть три концепции эффективности, которые мы выделяем.

Первая – классическая эффективность с точки зрения смены курса страны-цели, страны-мишени.

То есть ввели санкции, сменила Россия свой политический курс или не сменила?

С этой точки зрения санкции не эффективны и эффективными не будут, поскольку Россия свой политический курс не меняет и менять не собирается.

Я соглашусь с мнением Сергея Александровича, что здесь мы оказались в ситуации велосипеда: остановка будет означать падение, причем падение болезненное, если не смертельное.

Кстати, литература показывает, что еще в конце 90-ых годов в исследованиях Дэниеля Дрезнера, нашего американского коллеги, выявлена интересная закономерность – санкции против крупных соперников и против соперников в целом с точки зрения смены курса не работают.

Санкции против союзников, а их вводится достаточно много, как раз работают.

Но есть другие концепции: санкции, эффективные с точки зрения ущерба, объема ущерба.

С одной стороны, инициаторам не удалось добиться крушения российской экономики отчасти благодаря тому, что загодя была проведена, что называется, домашняя работа нашими финансовыми властями.

Их сейчас все ругают за резервы, которые заморозили в Евросоюзе.

Но не нужно этого делать, потому что, например, была создана суверенная система обмена финансовыми сообщениями, система быстрых платежей, система национальных платежных карт и так далее, которые в том числе позволили сохранить финансовую стабильность здесь в первые недели санкций.

Однако сам по себе объем ущерба экономики будет очень большим и в плане замедления развития целого ряда наших отраслей, которые базировались на международной кооперации, из-за экспортного контроля пострадает промышленность.

Он, я напомним, сегодня расширяется не только на высокотехнологичные товары (чипы, лазеры, сенсоры), но и выходит на менее емкие с точки зрения технологии промышленные товары, такие как подшипники, станки, локомотивы, грузовики, промышленные лезвия, ножи, бумагу и т. д.

Здесь об эффективности можно говорить с точки зрения высокого ущерба, но не с точки зрения сокрушения российской экономики.

Сокрушить ее не удалось.

Думаю, что у России все-таки получится адаптироваться хотя бы на каких-то минимальных уровнях даже к такому сильному давлению.

Но есть третья концепция эффективности – с точки зрения поведения бизнеса в работе со страной под санкциями.

Здесь санкции эффективны, потому что бизнес боится принудительных мер уголовного и административного характера со стороны, прежде всего, американцев, они эту систему наладили очень серьезно.

Бизнес боится вторичных санкций, т. е. блокировки за взаимодействие с уже заблокированными лицами.

Здесь мы наблюдаем следующий парадокс.

Я начну с третьей иллюзии, которая существует у нас о том, что западные страны не присоединились к режиму санкций, вот как это хорошо, как это замечательно.

Действительно, с политической точки зрения это не плохо, что Пекин, Дели и другие наши друзья, партнеры не присоединяются к санкциям, но посмотрим на поведение их бизнеса.

А вот их бизнес как раз крайне осторожно относится к взаимодействию с Россией, **особенно если речь идет о бизнесе, который ведет международные транзакции, активно пользуется долларами, имеет рынки в Европейском Союзе или в США.**

Здесь бизнес проявляет очень большую осторожность, нам к этому нужно относиться нормально с пониманием, потому что мы в РСД очень подробно изучали кейсы уголовного преследования, административного преследования, например, китайского бизнеса за взаимодействие с лицами под санкциями в Иране.

В отношении финансового директора компании Huawei было возбуждено уголовное дело, ее задержали в Канаде, она там просидела под домашним арестом почти три года.

Компания ZTE, которая поставляла в Иран через компанию-посредника товары с американскими компонентами в нарушение экспортного контроля в США, заплатила более миллиарда долларов штрафа, это самый большой штраф за историю США.

Я уже не говорю про европейские компании, они вообще complains, подчиняются американским законам не потому, что они любят США, что они вассалы и идут на поклон к сюзерену. Нет, просто у них есть опыт десятков компаний, которые заплатили более 5 миллиардов долларов штрафов за последние 10 лет.

Для компании это не так мало, особенно здесь уязвимы банки. На все это смотрят банки не западных стран, в том числе китайские, делают выводы.

Такая осторожность в связи с угрозой американских вторичных санкций или уголовного преследования, административного преследования проявлялась еще до 24 февраля, эта проблема была в Российско-Китайских отношениях.

Следовательно, с этой точки зрения есть большая проблема.

Что делать?

Самое главное – в наших отношениях с Китаем.

А Китай – безальтернативный партнер, самый главный партнер для нас на перспективу ближайших лет, если не десятилетий, потому что китайский рынок достаточно диверсифицирован, на нем есть, по большому счету, все, что нам надо, или большая часть того, что нам надо.

Нам нужен механизм безопасных и надежных финансовых транзакций с Китайской Народной Республикой.

На самом деле пространство, сотрудничество России и Китая даже с учетом санкций очень большое.

Мы спокойно можем закупать китайские товары и технологии там, где нет американских компонентов или европейских компонентов ЕЭС-овских, либо лицензионных соглашений с Китаем, но нам нужна надежная финансовая система.

Сейчас идет процесс подключения российских банков к китайской системе передачи финансовых сообщений, у нас есть своя.

Ряд банков активно внедряет сейчас механизмы транзакций в юанях.

Эта задача решаемая и должна решаться максимально быстро.

Самый последний тезис, о котором я хочу сказать, более миро-политический: для Китая это очень серьезная возможность в связи с развитием этой финансовой системы.

Одно дело – обеспечить транзакциями Российско-Китайскую торговлю, но, если Китай сможет обеспечить транзакции в юанях России с третьими странами, это будет колоссальный рывок вперед в плане финансовой мощи Китая, его репутации как альтернативного финансового центра.

Если такая достаточно крупная держава как Россия будет использовать юань в своих международных транзакциях с третьими странами, роль Китая на долгосрочную перспективу как конкурента американской финансовой монополии существенно укрепитя.

Тосунян Г.А.: Да, это, безусловно, в интересах Китая.

Другое дело, как он воспользуется этой возможностью с учетом того, что эта возможность будет оцениваться и нашими оппонентами, поэтому блокироваться также будет, поскольку блокировать они умеют, умеют это делать достаточно системно и комплексно.

И еще хотел сделать два комментария.

Первый - по поводу езды на двухколесном велосипеде и риска упасть, если перестать крутить педали.

Замечу, еще опаснее увлекаться и ради самоутверждения ездить на одном колесе!

Мудрость политики и дипломатии в том и заключается, чтобы ездить на трех, а еще лучше – на многоколесных, более устойчивых агрегатах, имея большое количество союзников – колес, а не только оппонентов, обложивших шипами все дороги.

В противном случае и самозабвенное кручение колес не поможет...

И второй – по поводу санкций в кругу друзей и союзников.

Абсолютно прав Дэниел Дрезнер.

В кругу союзников разговор всегда идет на одном всем понятном языке.

И санкциям в кругу друзей обязательно предшествует аргументация, также понятная всем участникам этого диалога.

Поэтому они работают.

Совсем другое дело, когда соседи перестают и не хотят друг друга слышать и понимать, и разговор проходит уже на «пацанском» языке аргументов – кто «круче»...

Тогда, чтобы доказать семье соседа, что он виноват в конфликте, а ты сильнее, его детей лишают туалетной бумаги, запирают в туалете и выключают свет, думая, что в результате таких действий семья и дети возненавидят главу семейства.

Но парадокс, действительно, в том, что возненавидят с большей вероятностью тех, кто запер и выключил свет, а не главу семейства, даже если он совершенно не прав.

Так и будет накапливаться взаимная «пацанская» ненависть между соседями!

Поэтому любителям санкций и других агрессивных действий надо серьезно задумываться над долгосрочными последствиями своего поведения, а не увлекаться сиюминутным эффектом.

Эти последствия могут иметь диаметрально противоположный эффект!

Спасибо большое за Ваше сообщение и за то, что уложились в регламент.

Коллеги, теперь мы переходим к вопросам Ивану Николаевичу, к обсуждению по всему блоку первого вопроса, который был представлен столь яркими докладчиками.

УГРЮМОВ М.В.

ак. РАН

Мне сразу хотелось бы прокомментировать все, что я сегодня услышал, поскольку более актуальную тему придумать невозможно.

Я выскажу свое общее впечатление, которое никого ни к чему не обязывает.

Первое.

У меня сложилось впечатление, что есть две категории сообщений: одна из них рассматривает санкции как болезнь нашего государства и как неизбежность, что требует симптоматического лечения для смягчения санкций.

Никто из докладчиков не говорил о причинах, потому что на самом деле болезнь можно радикально вылечить, только воздействуя на причину.

Я думаю, что здесь сыграл свою роль Гарегин Ашотович, он говорил, что чем больше говорить о причине, тем больше у вас будет проблем, и у семинара тоже.

Это первое.

Был один человек, который начал говорить о причинах.

Тосунян Г.А.: Прошу прощения, Михаил Вениаминович!

Вы меня, видимо, не совсем правильно поняли.

Я никого не пугаю разговорами о проблемах, тем более на наших заседаниях.

Я просто говорил о соблюдении корректности.

Угрюмов М.В.: Гарегин Ашотович, я считаю, что тут собрались умные люди, они могут понять и между строк.

Мне кажется, единственный доклад, который резко отличался от остальных – это выступление профессора Караганова.

Профессор Караганов как раз нас уверял в том, что причина есть, что эта причина, говоря медицинским языком, предетерминирована генетически.

Что это значит?

Что бы вы ни делали, изменить генетическую программу возникновения и развития заболевания невозможно.

Конкретный диагноз этого заболевания и ее причина – это постоянная война с Россией, которая во все исторические периоды находится в полной изоляции и вынуждена все время сопротивляться и отстаивать свои позиции.

Эта концепция мне мало импонирует.

Мне, кажется, что для ее оценки можно привлечь комментарии Ивана Петровича Павлова, нашего Нобелевского лауреата по физиологии из выступлений, сделанных им в лекциях «Об уме вообще и о русском уме в особенности».

Он говорил: «Возьмите вы наших славянофилов.

Что в то время Россия сделала для культуры?

Какие образцы она показала миру?

А ведь люди верили, что Россия протрет глаза гнилому Западу.

Откуда эта гордость и уверенность?

И вы думаете, что жизнь изменила наши взгляды?

Нисколько! Разве мы теперь не читаем чуть ли не каждый день, что мы авангард человечества!

И не свидетельствует ли это, до какой степени мы не знаем действительности, до какой степени мы живем фантастически!»

И последнее:

«Если такой народ вообразит себя вождем человечества и начнет поставлять для других народов образцы новых культурных форм жизни, то мы стоим тогда перед прискорбными, роковыми событиями, которые могут угрожать данному народу потерей его политической независимости».

Я не знаю, может быть, кто-то найдет аналогию.

Я нашел.

Это первое, что я хотел сказать.

Теперь второй момент, который я хотел бы прокомментировать – это наше сотрудничество с Евросоюзом.

Многие годы мне приходилось участвовать в формировании Российско-Европейского сотрудничества в области науки и образования.

Должен подчеркнуть, что Евросоюз возлагал большие надежды на это сотрудничество с Россией.

Почему?

Потому что Евросоюз, как я уже говорил, образовался с целью повышения конкурентоспособности в экономике, в науке, в чем угодно – в соперничестве с США и с Японией.

Тогда еще не было речи о Китае.

Поскольку по разным причинам конкурентоспособность Евросоюза со временем не возрастала, а снижалась, у них была надежда, что, присоединив Россию с мощным интеллектуальным и ресурсным потенциалом, они смогут увеличить конкурентоспособность.

Эти попытки продолжались примерно до конца первого десятилетия этого века.

Чем это закончилось?

К сожалению, Евросоюз, в конце концов, посчитал Россию непрогнозируемой страной и поэтому ненадежным стратегическим партнером.

Я не знаю, у кого-то будет желание поспорить с этим?

У меня нет, это второй момент.

Третий момент.

Это то, что здесь был задан вопрос, на который ответа не последовало: распространяются ли санкции на науку, образование и спорт?

Должно ли это быть?

Конечно, этого быть не должно.

Знаменательно то, что даже во времена древней Греции войны прекращались, когда начинались Олимпийские игры.

Что такое прервать научную интеграцию, например, в медицине?

Это значит потерять время, упустить время для разработки новых технологий, лечения людей, это значит потерять огромное количество людей.

Я нередко заканчиваю свои лекции, в том числе и за рубежом словами, что у врача и больного нет национальности.

Теперь дальше. Проявляется это на самом деле или нет?

Я только вчера почувствовал, что проявляется.

В последнее время было все хорошо: статьи принимаются в престижные международные журналы, поступают импортное оборудование и реактивы.

Мои западные партнеры и друзья пишут: «Не волнуйся, все как было, так и останется между нами».

Однако последний случай все-таки показал политизированность научной сферы в западных странах.

Будучи членом Французской академии фармации, я получил предложение выступить на общем собрании этой академии с докладом.

Однако незадолго до этого я получил письмо о том, что они очень сожалеют, но в связи со сложившимися обстоятельствами вынуждены перенести мой доклад на неопределенное время.

И это, несмотря на то, что недавно я получил от Макрона Орден за заслуги.

Я не с придыханием отношусь к Европе, есть все признаки того, что Европа тоже претерпевает деградацию.

Эта деградация идет от бюрократизации со стороны Брюсселя, охватывающей все сферы жизни, включая науку и образование.

ЧЕРНЫШ М.Ф.

чл.-к. РАН

Уважаемые коллеги, спасибо всем за очень интересные доклады, которые побуждают к комментариям и к размышлениям.

Совсем недавно я перебирал свои старые журналы, надо было почистить библиотеку, и нашел старый журнал «Атлантик» 2001 года.

Главная тема номера была «Russia Is Finished» – «России конец».

Я стал перечитывать статьи, которые там были, и там, прямо скажем, было немало попаданий в точку.

Они на самом деле кое-что предвидели на основе долгосрочных тенденций, которые уже тогда заявляли о себе в российской общественной жизни.

По своей специфике я все-таки занимаюсь больше Россией, чем за границей и международными отношениями, поэтому для меня очень важно то, с какими ресурсами мы вступили в war of attrition (война на истощение), которая, как сказал Сергей Александрович, может длиться и пять, и десять лет.

Какие у нас ресурсы и в чем наши уязвимости? Первая из них – демографический фактор.

В той статье, которую я упомянул, этот фактор значился одним из главных.

Это так и есть – у нас плохая демография, население сокращается быстрыми темпами.

В России есть только два региона с позитивными показателями рождаемости.

У нас за пределами высокая смертность, что показала эпидемия ковида.

По смертности мы превысили многие другие страны, даже те страны, которые оказались также неподготовленными к этой эпидемии, как и мы.

Второе. У нас в стране, в обществе высочайший уровень неравенства, неравенство – это наша колоссальная проблема.

Росстат говорит о том, что коэффициент Джинни в России равен 0,4, и это высокое значение.

Однако это – приглашенная цифра, на самом деле.

По другим расчетам, в частности, по расчетам Томаса Пикетти, который написал доклад о неравенстве в России, используя другие данные, привлекая базы данных налоговых инспекций, отражающие, в том числе, доходы верхней прослойки населения, коэффициент Джинни у нас равен 0,54.

Нужно ли говорить, что это очень плохо, это очень тяжелое доходное неравенство.

Подобный уровень доходного неравенства практически обрекает общество столкнуться с серьезными социальными и политическими проблемами.

Наше неравенство распространяется не только на доходную шкалу, не только на разницу в доходах, но и на различия между регионами.

Мы знаем, что у нас процветает Москва и еще пара тройка регионов, а в остальных ситуация гораздо хуже.

При этом различия между регионами растут, социологические исследования показывают, что Москва постепенно «отплывает» от России, от средних показателей России, она становится каким-то отдельным регионом, отдельной страной.

Третье.

У нас плохая социальная структура, социопрофессиональная структура.

В какой-то момент мы провозгласили строительство «экономики впечатлений».

Этот одиозный термин просто плохой перевод английского концепта experience economy.

Дали ошибочный перевод, а потом вставили его в программу 2020.

В результате «экономика впечатлений» стала для нас «самосбывающейся» реальностью.

Мы создали экономику сервис-сектора, сектора услуг, которая не занимается производством, а специализируется дистрибуцией тех товаров, которые произведены за пределами РФ.

Возникает вопрос – сможем ли мы восстановить в России производство, причем, сложные технологичные, которые потребуют квалифицированного рабочего класса, который у нас был, но который мы весь разогнали, не весь, конечно, но значительную его часть.

Где мы возьмем среднее звено производящих коллективов – мастеров?

Изучая результаты исследований, я наблюдал с горечью как у нас убывала прослойка мастеров на предприятиях, а это – самая квалифицированная часть рабочего класса.

Данные показывали, как у нас на протяжении трех десятилетий деградировал инженерный корпус, а как мы теперь, в новой реальности будем обходиться без инженеров?

Мы пока сами не можем сделать, ни одного пассажирского самолета, потому что Суперджет – это вполне себе импортный самолет.

МС-21 – это машины, у которой есть немало проблем, связанных с импортозамещением.

Нам предстоит 10 лет борьбы, в которые мы должны делать свои самолеты и еще очень много чего мы должны делать.

У нас угроблено станкостроение.

Да и гвозди, как говорила Валентина Ивановна Матвиенко, мы производим тоже в недостаточном количестве.

С учетом этого каковы наши шансы в борьбе на изнеможение?

Важный момент – у нас слабое социальное государство.

Социальное государство в условиях, когда нам предстоит безработица, в условиях застойной экономики, в условиях, когда многие люди относятся к категории малообеспеченных.

Нам нужно сильное социальное государство.

У нас социальное государство слабое, трансфер и распределение у нас недостаточное, гораздо меньше, чем, например, в Евросоюзе.

Евросоюз в этом смысле гораздо более успешен, а мы гораздо более либеральны в этом смысле.

Рассчитывать на то, что наше государство неожиданно изменится и станет вести сильную социальную политику, не приходится.

Для этого надо радикально менять политику распределения, вводить прогрессивную шкалу налогов и еще очень много чего надо делать.

В этой точке встает ключевой вопрос, который я обращаю к самому себе и к здесь присутствующим: кто может быть субъектом вот таких радикальных преобразований внутренней жизни, которые бы соответствовали тому состоянию конфликта на внешних рубежах, в которой мы сейчас находимся?

Как правило, в России таким субъектом была бюрократия, ее разумная и честная часть – государственники.

Где у нас эта часть бюрократии?

В какой степени мы готовы осуществить тот переход к политической мобилизации, о котором говорил Сергей Александрович?

Эти вопросы очень важные, с этим надо что-то делать, они требуют колоссальных изменений во внутренней жизни, политической воли.

Готовы ли мы к этому?

А если мы не готовы к этому, то нам надо предусмотреть какие-то другие сценарии, кроме полной победы над той мощной коалицией, которая нам противостоит.

Нам нужна политика контроля возможных исходов – своего рода damage control policy, промежуточный вариант, при котором мы все-таки будем иметь возможность сохранить нашу страну, нашу культуру и сохранить ее в будущем.

МАМОНТОВ А.Н.

президент Московской международной валютной ассоциации

Добрый день, коллеги!

Были очень интересные доклады, и самое главное – обсуждение этих докладов.

Мне хотелось бы понять, насколько, вообще говоря, все участники сегодняшней дискуссии и выступающие оценивают – системна ли та стратегия, которая выбрана нами сегодня?

Очевидно, все говорили, что стратегия есть, она как бы уже начинает реализовываться.

Насколько она системна?

И насколько она персонифицирована?

Я хотел бы обратить внимание, как ни странно, но и на Западе, и на Востоке наш выбор нынешнего противостояния, нынешней стратегии во многом связывают с определенным именем и с определенным узким кругом элиты вокруг этого имени.

Соответственно, с надеждой, которая порождает такой взгляд на то, что с уходом этого человека и с уходом этой элиты все переменится.

Их вдохновляет, наверное, в том числе и наша новейшая и прежняя история в России.

Здесь уже было сказано кем-то из участников дискуссии, что у нас непредсказуемая страна.

В частности, ее непредсказуемость связана с ее очень сильной централизацией, в том числе в сфере принятия решений.

Мы с вами сегодня обсуждаем все эти риски, все эти угрозы, продвигаем рубежи этих угроз на 5–10 лет вперед и так далее.

Можем ли мы все здесь быть уверены в том, что если произойдет термидор, условно говоря, то после такого термидора все категорически переменится?

И расчет идет именно на это и у нас, и у ближайших соседей.

Кстати, опасение, о котором говорила Анастасия Лихачева, ссылаясь на то, что наши партнеры стратегические, вроде бы, продекларировавшие себя такими партнерами – Казахстан, Китай, Индия – свое партнерство показывают без огонька.

И это не только потому, что велики опасности столкновения с мировым центром принятий решений.

Дело в том, что даже у нас самих нет уверенности в том, что вещи, которые мы сейчас делаем – это действительно наш выбор, и мы «зарядились» им вне зависимости от персонафикации на ближайшие 15–20 лет.

А если это переменится в ближайшее время?

Мы сегодня говорим, потом, наверное, будем со смехом вспоминать это через 1–2 года.

Ведь действительно накануне 24 февраля, такого в своем роде февральского термидора, действительно ли кто-то из нас реально предполагал, что это произойдет?

Скорее всего, мы Новый год встречали с совсем другими планами и надеждами. И здесь то же самое.

Мы сейчас обсуждаем, но у меня такое ощущение, что я пока точно не понял, может быть, меня сможет кто-то переубедить, действительно ли мы находимся в начале какого-то большого пути, а не просто пребываем в некоем девиационном состоянии, когда мы просто чуть-чуть отклонились?

Нас поправят, или мы сами себя поправим в случае, если центр принятия решений изменится в связи с уходом прежних людей или прежних идей.

Тем более, здесь говорилось, что элита – это очень узенькие расслоения, расклассификация общества огромная.

Проблемы, стоящие перед нами, внутренние проблемы в обществе – гигантские, угрозы распада этого общества сохраняются.

Действительно ли эта мобилизация общества вокруг настолько высока, что она позволит нам планировать нашу деятельность, нашу жизнь на ближайшие 15–20 лет?

АЗИМОВ А.С.

Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации

Я согласен с утверждением о взаимосвязи эскалации санкций против России с украинской операцией.

Продолжение, затягивание украинской операции не отвечает нашим национальным интересам, а отвечает прежде всего интересам западников с тем, чтобы продолжать нас завязывать на украинский сюжет.

Поэтому необходимо в сжатые сроки все-таки завершить эту операцию, выйти достойно.

Я абсолютно не согласен с тем, что Россия не выйдет победителем.

Россия обречена победить в этой операции, достойно выйти, в дальнейшем, как мне представляется, роль и вес России как самодостаточного мощного государства будет только укрепляться.

Говорилось о том, можем ли мы жить без Запада или нет?

Однозначно не можем.

Да, Восток для нас важен: Китай и Индия для нас важны, хотя неплохо было бы, чтобы там были еще Япония и Южная Корея, этого нет, к сожалению, они участники санкций.

Для нас важен и Запад, поэтому после завершения украинской операции очень важно будет восстановить прежний климат взаимоотношений.

Мы за мирное существование, за решение всех проблем и за постепенное налаживание отношений как с Евросоюзом, так и США.

Выход из ВТО ошибочен, мы долго шли по этому пути, это был бы еще один шаг в пользу изоляции России, равно как и выход из ОБСЕ я считаю абсолютно неправильным.

Да, вредная, сложная, мучительная для нас организация, как и Совет Европы, но это важная для нас дискуссионная и позиционная площадка, где мы можем продвигать нашу правду.

КАРАГАНОВ С.А.

д. и. н.

С Анваром Сарваровичем мы поспорим.

Я тоже когда-то был скептически, но все же позитивно настроен на ОБСЕ.

Потом я стал членом «Совета мудрецов» и просто озверел.

Это ужасная, вредная, бессмысленная организация.

Я сейчас говорю про ВТО, и про все остальные организации, которые продлевали и проецировали западное влияние, полученное в начале 90-ых годов.

Но это отдельный вопрос.

Теперь по сути обсуждаемых проблем.

Друзья и коллеги, в большинстве своем мои друзья. Мы одного возраста со многими из вас, к счастью, у нас есть и молодые.

Если мы будем надеяться, что вернемся к status quo ante, а я вижу, что надежда такая преобладает в нашей компании, это значит, что нас вынесут вперед ногами и справедливо.

Другое дело, что мы самые квалифицированные люди, и поэтому, когда нас вынесут вперед ногами, наша страна много чего потеряет.

Но если мы будем цепляться за то, что у нас было в 80-ые, в 90-ые годы, в 2000-ые, надеяться будто что-то изменит, я верю, что подобного не случится.

Я всегда предвидел то, что произошло в 90-ые годы, когда был абсолютно очевиден жесткий или другой поворот, более авторитарный.

Сейчас еще более авторитарный.

Кто-то из вас ранее упоминал, что нам нужно использование инструмента демократии.

Демократия – способ управления, но один из самых неэффективных, всегда погибавший в трудные исторические моменты.

Не было исключения, когда бы демократия выжила, кроме одного – это Америка, которая была защищена.

И немного Британия, которую защитила в какой-то момент Америка, и чудовищными жертвами Советский Союз.

Демократия всегда терпела поражение.

Если мы не перестроимся ментально, то нас сметет.

Все равно, что случится с нами, но мы потеряем страну!

Повторяю, это уже будет не 1990 год, 1980, 1991, 1993.

Сметет уже по-настоящему с элементами гражданской войны, с уничтожением фрустраций, с уничтожением всех более-менее умных, тем более, вас, друзья мои, поскольку вы умные и интеллигентные.

Если мы хотим выжить, нам нужно очень быстро переходить на военные рельсы и понимать, что мы должны выиграть эти 10–15 лет.

Я могу дать 25 технических советов, которые даже больше относятся к вашей работе, потому что банковская система может сыграть в этой борьбе очень существенную роль, но не ту, которую она играла в 90-ые или в 2000-ые годы, это совершенно очевидно.

Вы должны переменить свой фокус.

ШИШОВ Д.В.

руководитель департамента Компании БКС

Коллеги, добрый день.

Я из Новосибирска.

У вас в первый раз.

Хотел дать маленький комментарий.

Возможно, кого-то он удивит.

Я все-таки представляю бизнес.

Мы – люди, работающие «в полях», смотрим на все немного по-другому.

Я поддерживаю всех, кто выступал с докладом, потому что все абсолютно верно.

Даже те радикальные вещи, которые здесь говорят про слово «война», они тоже употребимы.

Для меня лично все равно, как это называть: жесткая конкуренция, конкуренция или война – не суть.

Все развивается быстро, интенсивно, и нам как-то нужно в этом течении плыть.

Я бы хотел немного подсветить эту историю с другой стороны.

В социальных сетях, особенно для молодых людей, которые сейчас подрастают, нашего и чуть ранее возраста, есть такое понятие как лидер мнения.

Если это перенести на страны, то здесь и есть та самая проблема, которую мы, как страна, никаким образом не хотим решать, как бы мы не пытались.

Лидеры мнения сейчас – это США, в каком-то смысле Европа, потому что она все-таки объединенная, Япония, Южная Корея.

Китай сегодня становится лидером мнения по очень многим направлениям.

А мы, как страна, не являемся лидером мнения ни в чем, кроме нефти и газа.

Мы даже для себя, для внутреннего населения нашей страны тоже не являемся лидером мнений.

Я думаю, вы прекрасно знаете, о чем говорят опросы населения.

Если мы опросим 100 более-менее думающих людей, они вам нарисуют «картину маслом».

Она будет такая весьма непонятная – у людей очень много претензий к тому, как мы вообще здесь существуем, что у нас происходит.

Это значит, что пока мы не решим проблемы внутри страны, пока мы для своего собственного населения не станем лидером мнений, нам претендовать на что-то вовне и периодически посыпать себя пеплом бессмысленно.

Европа объединилась против нас и не хочет с нами иметь дел, а хочет нас уничтожить, США против нас...

За нами никто не пойдет, пока мы не начнем предлагать что-то интересное.

В первую очередь, это все сводится к двум основным вещам: первое – это технологии, второе – это социальное устройство или определенный уровень жизни.

Почему ту же Украину сильно привлекает западное направление?

Понятно, что они сами ничего сделать не могут, ведь после развала Союза они потеряли все, что им осталось, но ничего нового не приобрели.

Теперь они видят последнюю соломинку в том, чтобы зацепиться за Европу, чтобы те им помогли хоть как-то более-менее существовать.

Мы никому не предлагаем такую соломинку, потому что мы свои проблемы решить не можем.

Я сейчас спущусь до самого простого уровня, чтобы вам были понятны масштабы проблем обыкновенных людей.

Я с вами сейчас нахожусь 1,5–2 часа, сегодня суббота. Из центра Новосибирска я ехал в Академгородок, в город ученых.

Здесь ехать всего лишь 34 км, я все время был с вами на связи, двигаясь по основной трассе Новосибирского шоссе.

На протяжении моего короткого путешествия у меня 5 раз пропадал мобильный Интернет у МТС, пропадал не просто на какие-то секунды, он пропадал до 5–7 минут.

Мы ничего не производим, у нас даже нефть и газ, которые являются основными источниками дохода, добываются на привозном оборудовании.

Schlumberger обслуживает наши станции.

Повторюсь. В этом проблема.

Нам сначала нужно навести порядок внутри своего дома, а потом уже все это экспортировать.

Тогда как бы к нам не относились, с нами будут работать, потому что технологии – это все, это будущее.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Дмитрий.

Может, это санкции блокировали Вашу мобильную связь, нашу мобильную связь?

Происки империализма, происки американцев?

Мы в этом году проводили съезд АРБ 5 апреля в смешанном формате: 40 человек в зале и более 150 в Зуме.

В 11 часов начался Совет АРБ, по окончании которого в 12 должен был начаться съезд.

В 11:58 ровно за 2 минуты до начала съезда вырубается свет, соответственно – вырубилось ZOOM сообщение внешней аудитории с сидящими в зале АРБ.

Я был абсолютно уверен, что это санкция против Ассоциации.

Но потом оказалось, что во всем квартале нет электричества.

Мне принесли компьютер на батарееке.

Я сделал доклад, зал в АРБ слушал меня с голоса, аудитория в Зуме – с компьютера.

По окончании моего доклада свет включили.

Мы продолжили съезд.

Нервы потратили, но времени практически не потеряли!

Аудитории не только не разошлись, но даже были как-то дополнительно заинтригованы, за что им отдельное спасибо!

Так бывает!

МИРКИН Я.М.

д. э. н., профессор

У нас сегодня происходит конкуренция идей, даже война идей, прежде всего вокруг концепции либерализма.

И сегодня часть обсуждения была посвящена этому вопросу.

Мы все понимаем, что базовый тренд, который мы наблюдаем больше 10 лет, это продвижение нас ко все более авторитарной, закрытой, огосударственной модели экономики, которая находится в противостоянии со всем миром.

Гарегин Ашотович, можем ли мы одно из будущих заседаний посвятить еще раз проблемам идеологии, модели экономики общества?

Мы говорим «либерализм», но мы должны понимать, что есть социальная рыночная экономика, есть англо-саксонская модель, есть азиатская, что фундаментальные ценности: семья и прочее, это как раз укладывается в модель социальной рыночной экономики, в так называемую континентальную модель.

Есть смысл поговорить об идеях еще раз, потому что мы являемся свидетелями того, как идеи, которые являлись крайностями, резко усилились и подвигли нас к совершенно другой организации общества и экономики.

Это первое.

Теперь второе.

Очень правильно говорил Дмитрий Шишов, мы часто рассуждаем о санкциях как бы с высоты полета.

Нам очень важно разобраться во влиянии санкций по отдельным отраслям.

Было очень хорошее выступление по автомобильной промышленности, мы видим, что сейчас там происходит.

Мы все помним, наверное, Приказ Минпромторга начала 2015 года об импортозамещении.

Когда информация еще была открыта, по сотням позиций по продукции, по средствам производства, по отдельным продуктам по сотням позиций была раскрыта степень импортозависимости с постановкой задач, хотя, конечно, и не на уровне узлов и комплектующих, как было замечено.

Типичный уровень зависимости – до 80–100%.

По моим наблюдениям, в импортозамещении после 2014–2015 гг. мы продвинулись максимум на 5–10% процентных пунктов.

Это отдельная тема, она сегодня затрагивалась Анастасией Лихачевой.

На каких самолетах будем летать через 2–3 года?

Если вспоминать иранскую модель, то первые 5–7 лет было заметное число авиакатастроф.

Кстати, Иран – это прекрасный пример того, что с нами может происходить в закрытой экономике.

Или станки.

В 2014 году мы производили до 180–200 токарных станков в месяц.

Сегодня мы производим 350–400 станков в месяц, что все равно является малой долей потребности в них.

Было бы очень интересно разобраться в санкциях на уровне ключевых отраслей или подотраслей.

О микроэлектронике все знают.

Я, например, не очень понимаю влияние санкций на банки с точки зрения банковских технологий, с точки зрения тех автоматизированных систем и их материальной основы, «железа», на которых построена вся банковская система России.

Что с ней будет происходить через год-полтора-два?

Это весьма предметные вопросы, ответы на которые надо найти, чтобы понять, как жить.

ГРИНБЕРГ Р.С.

чл.-к. РАН, д. э. н., научный руководитель
Института экономики РАН

Сегодня очень интересное обсуждение.

Я думаю, образовались два подхода.

Они определяют мышление политической элиты России.

Хочу сразу сказать, что хорошо знаю Сергея Александровича, менее хорошо знаю Анвара Сарваровича.

Я очень надеюсь, что большинство пойдет за Анваром Сарваровичем, поскольку то, что предлагает Сергей Александрович, в моем представлении, это тотальная изоляция.

Тотальная изоляция, она ни к чему не ведет.

Даже легко себе представить, к чему она ведет.

Речь идет о том, что в той ситуации, которая сейчас сложилась, во многом виноваты западные страны, их оберлерер, как немцы говорят, их высокомерие после нашего идеологического поражения.

Они неправы, когда они говорят, что они выиграли холодную войну, это ненормально.

Холодную войну выиграли обе стороны мира: США и СССР, а потом это изменилось.

А дальше одно и то же – наше инфантильное утопическое мышление привело к тому, что мы никак не можем наладить нормальные отношения с Западом.

Только связанные форматы – любовь и ненависть, была любовь короткая, а теперь ненависть, которая ведет в никуда.

Сергей Александрович – очень умный человек – полностью демонстрирует эту линию.

Я думаю, Анвар Сарварович представляет все-таки, если мы сравним, сопоставим полемику славянофилов и западников, он все-таки на стороне западников.

Здесь важно понимать, не то, что кто-то прав, а кто-то нет.

А надо ясно отдавать себе отчет в том, что есть общечеловеческие ценности, универсальные ценности?

К сожалению, они рождены на Западе.

В этом наша проблема, хотя хотелось бы, чтобы они были рождены у нас.

Но универсальные ценности, сменяемость власти, свобода или либерализм сейчас ругают потому, что это – западные ценности.

Но это ценности общечеловеческие, а не западные или восточные, и мне кажется, они незаменимы для нормального человеческого существования.

В этом смысле его призыв к изменению нашей ментальности – мы должны изменить нашу ментальность, чтобы 10–15 лет еще воевать?

Полный абсурд.

В какую сторону мы должны измениться?

Что, есть ценности в Китае?

Ценности людей в Тайване и ценности людей в Континентальном Китае одинаковые?

Какие лучше?

Абсолютно очевидно.

Я думаю, что нам надо ясно понимать, что есть базовые универсальные ценности.

Единственное, я не очень согласен с Анваром Сарваровичем, что мы должны выиграть эту войну.

Думаю, было бы хорошо, чтобы была ничья, больше шансов для того, чтобы вернуться к европейским ценностям.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ СЛОВА

ЛИХАЧЕВА А.Б.

к. полит. н.

Я хотела бы коротко прокомментировать на примере самолетов.

Мне кажется, это очень хороший пример того, как долгие вызовы у нас сейчас будут сталкиваться с совершенно насущными проблемами.

Да, это не корень проблемы, мы его отдельно не затронули.

Но этот симптом очень важный, здесь есть не так много вариантов.

Первое, что мы можем – максимально гибко скупать те запчасти, которые нам нужны, везде, где только можно за рубежом.

Это сложно, неудобно, это не соответствует нашим привычкам, статусу компании Аэрофлот, но это все равно нужно делать.

Второе.

Мы традиционно всегда работали в жестком паритете, что во внутренние наши перевозки, иностранцев мы не пускаем, коридоры у нас только по определенным условиям и т. д.

Сейчас от этого тоже придется уходить, потому что мы не сможем сделать самолет в ближайшие 2–3 года.

Про это открыто говорят конструкторы, Минпромторг.

Даже официальные оценки на этот счет весьма пессимистичны.

Это означает, что нам нужно предлагать компаниям, которые работают в Азии, другие условия работы на нашем

рынке, параллельно делая свой самолет и пытаясь купить все, что можно.

Это многослойное давление, борясь только конкретно с санкциями, переломить его будет невозможно, это очень некомфортно.

Мы не привыкли к тому, что мы где-то работаем не на паритете, что мы просим, особенно внешних партнеров, особенно в Азии.

Но это нужно будет делать, при этом, естественно, не перекидывая с одной зависимости на другую по тем же перевозкам.

Это частный пример того, что нам будет очень некомфортно.

Но надо будет пробовать сейчас все способы, в том числе те, которые несколько неприятны для нашего эго.

АЗИМОВ А.С.

Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации

Спасибо всем участникам дискуссии.

Мне кажется, она у нас все-таки удалась, была интересной, полемичной, полезной.

Как бы мы с определенными нюансами не относились к нынешней политике России применительно к Украине, применительно к нашим отношениям к санкциям, к коллективному Западу, все-таки лейтмотив нашей дискуссии состоит в том, что мы верим в то, что Россия справится с ситуацией, в том числе в Украине, в выгодном нам направлении.

Справимся с санкциями, будем более самодостаточными.

В конечном счете, утвердим Россию в качестве мощной глобальной державы, призванной обеспечить стабильность и безопасность.

КАРАГАНОВ С.А.

д. и. н.

Коллеги, я повторю, если мы сейчас не перестроим свое мышление от нового политического мышления, которое было прекрасной идеей типа коммунизма, суперлиберализма, я тоже был один из ее проповедников – мы погибнем.

В настоящее время, в мире его нет.

Есть очень жесткая конкуренция и новое политическое мышление, которое нас подорвало, хотя я его разделял и разделяю.

Это первое.

Второе.

Надо перестраиваться.

Надо уступить более молодым. Или другим.

Третье, конечно же, во всей нашей дискуссии не прозвучало ни одного предложения, в том числе по банковской системе, как перестраиваться на обслуживание российской экономики.

Это меня удручает.

Если мы будем с вами еще некоторое время беседовать, то не будет российских банков и системы даже в ее усеченном варианте, в том виде, в котором мы пытаемся ее сохранить.

Тосунян Г.А.: Прозвучало.

Прозвучало по поводу юаней, с одной стороны.

С другой стороны, проблемы настолько глобальные, что мы еще в себя до конца не пришли, регуляторы пока не могут понять, что к чему.

Караганов С.А.: Помню, что Гарегин Ашотович когда-то яростно выступал против политики регуляторов, которая не соответствовала действительности.

Тосунян Г.А.: Я и сейчас ее не особо поддерживаю.

Караганов С.А.: Она вялая.

Если вы не захватите инициативу, вас вынесет и нас всех вынесет.

Регулятор потихонечку перестроится, поскольку это ключевой элемент государства, пока его будут сохранять.

Тосунян Г.А.: Я на Совете ассоциации поставлю вопрос о том, чтобы роль мегарегулятора перешла в руки АРБ, но, боюсь, меня не поддержат даже мои коллеги.

Сейчас Абдусалам Абдулкеримович скажет свое мнение о состоявшейся дискуссии, я тоже потом позволю себе завершить сегодняшнее обсуждение.

ГУСЕЙНОВ А.А.

ак. РАН, д. филос. н., научный руководитель
Института философии РАН

Уважаемые коллеги, я согласен, что западная политика санкционного удушения России является для нас историческим вызовом.

Представленные доклады дают свои ответы. Они едины и точны в констатации того, что благодаря санкциям мы оказались в совершенной новой исторической ситуации, когда требуется новая стратегия. Однако предлагаемые ими решения различны, я бы сказал до противоположности различны. И в этом смысле мы столкнулись с настоящей ошибкой идей.

Здесь даны две перспективы.

Одну сформулировал Анвар Сарварович, он согласен, что ситуация очень тяжелая, тяжелая и экономически, и политически, и дипломатически, но он не ставит под сомнение нашу предыдущую линию развития, её общую стратегию.

Нам нужно, как он выразился, думать о том, что будет после нормализации, после преодоления той кризисной ситуации, в которой мы оказались, как выстраивать отношения с Евросоюзом, поддерживать ОБСЕ и так далее.

Мы ведь никуда из Европы не денемся. И не только в географическом плане. Как сказал Руслан Семёнович, выражая солидарность с таким взглядом, речь идёт о системе западных ценностей, западного мышления.

Это та линия, по которой мы шли.

Вторая точка зрения, Сергея Александровича. Она состоит в том, что нам надо научиться жить вне Запада, без Запада.

Это не просто желание, это вопрос жизни и смерти страны. Вот как это обозначено.

Это не просто две разные точки зрения двух интеллектуалов, хотя это разные точки зрения, разные интеллектуальные позиции.

Но важно, что за ними стоит и они выражают некий глубокий раскол в нашем обществе, разные и достаточно явно обозначенные ментальные установки нашего сегодняшнего российского общественного сознания.

Ясно, что точка зрения Анвара Сарваровича выражает то, чего мы все или большинство хотели бы, может быть, даже Сергей Александрович этого хотел бы – остаться в семье и в русле европейского развития, в котором шла наша страна уже более 300 лет.

Точка зрения Сергея Александровича – это мнение интеллектуала, который просто жёстко фиксирует объективную логику развития событий.

Не знаю, насколько он субъективно этого желает, но он не может сделать другого вывода.

Это не только различие между трезвым и жёстким умственным обобщением, с одной стороны, и выражением наших желаний, стремлений, с другой стороны.

Я повторяю, это так же выражение раскола, который существует внутри общества.

Я не знаю, как его точно выразить, но это раскол между властью и между той либеральной частью, которая убежала. Между теми, кто себя не мыслят вне европейского дома в ментальном отношении и в фактическом жизненном плане.

И между той Россией, которая несмотря ни на что, выражает какую-то поддержку политике, несмотря на то, что она обернулось необходимостью крахом ожиданий и привела к тому, что нас обложили санкциями и наше вчерашние партнёры стремятся изолировать нас в мире.

Это первое, что я хотел сказать.

Это аргументированные позиции, за которыми стоят психологические основания.

Самое главное, за ними стоит некая человеческая социальная реальность нашей страны, это более основательные вещи, чем просто различие мнений в рамках нашего дискуссионного сообщества.

Второе.

Не буду говорить о том, как санкции ввелись, какова была роль дипломатии в том, что мы оказались в той ситуации, в которой мы оказались.

В чём состоит ситуация?

Надо её ясно осознать. Резолюция против Украины, которая называется «Агрессия против Украины» в ООН, против этой резолюции было 5 стран, включая нашу страну.

Все остальные страны были или прямо, или стыдливо («воздержались») за эту резолюцию, которая называет действия России в Украине после 24 февраля агрессией. Вот какова ситуация, в которой мы оказались.

Это та организация – ООН, которая нами самими признаётся в качестве единственной стабилизирующей основы современного миропорядка.

Мы оказались внутри неё практически полностью изолированы.

Никогда такого не было, помыслить не могли даже в самые трудные периоды противостояния, во время Холодной войны.

И это не самое главное.

Самое главное то, что это является результатом не то, чтобы политических решений, которые принимал Ельцин, Путин, Медведев, они могли быть более обоснованными, менее обоснованными, это уже другой вопрос, это более конкретный анализ.

Двумя общими фразами об этом не скажешь.

Но этот результат является итогом той общей стратегии, по которой развивалась наша страна последние 30 с лишним лет, а именно наше желание войти в Европейское сообщество, подключиться к этой магистральной линии развития.

К этой системе тех самых универсальных ценностей, о которых говорил Руслан Семёнович.

Эта линия завершилась вот таким итогом, это не то, что кто-то ошибся, не то, что какие-то не те руководители на Западе стали.

Нет, это результат 30-летнего развития.

Это можно считать объективной оценкой этой стратегии развития.

Сама дорога, по которой мы шли с развёрнутыми знамёнами в постсоветские годы, привела нас к этому итогу.

В результате санкционной политики мы оказались в очень тяжёлом положении, у нас нет станкостроения и многого другого, без чего невозможна наше хозяйство и наш образ жизни на современном уровне импортозамещения, и все это составляет для нас сложнейшую проблему.

И это результат той политики, того управленческого механизма, которые культивировались на протяжении всех этих 30-ти лет.

А именно механизма, при котором руководство специалистов, руководителей и инженеров, знающих свое дело, было заменено каким-то вариантом комиссарского управления.

Тем новым вариантом менеджерского бюрократизма, который у нас сложился.

Мы в Академии очень чётко его ощущаем и сами стали жертвами.

Академия оказалась фактически разрушенной, вроде бы исходя из самых благих намерений, исходя из каких-то

формальных критериев, из желания наладить более эффективную систему управления.

Бюрократия взяла на себя бразды управления, отодвинув в сторону людей, которые реально понимают в этом деле, которые посвятили этому свои жизни.

Действительно, тот анализ, который нам представили сегодня наши докладчики (и мы должны поблагодарить их за ясно выраженные позиции), является, к сожалению, очень точным.

Похоже, мы находимся в ситуации, когда надо выбирать.

Конечно, вернуться в Европу – это возможно, она примет нас, но в этом случае надо понимать, она нас примет точно так же, как она приняла Польшу, Чехословакию, как она приняла прибалтийские страны, Грузию.

Пожалуйста, приходите в качестве рядовой скромной страны, которая имеет какие-то свои возможности.

Но не в качестве силы, которая имеет свой голос и свой проект исторического развития, которая не стоит на точке зрения суверенности своего развития – нет.

А если в той конфигурации, которая сложилась – пожалуйста, она хотела нас принять такими.

Сколько раз нас пускали, выпускали в «семёрку», Ельцина, потом Путина.

Пожалуйста, приходите в «семёрку», но, как кто-то выразился, в качестве шестёрки.

Не хотите, тогда получайте то, что вы получили сейчас.

Это суровый анализ, но это реальный анализ. В этих контурах нам придётся дальше мыслить и жить.

КАРАГАНОВ С.А.

д. и. н.

Гарегин Ашотович, во-первых, хочу поблагодарить Вас за организацию очень показательной дискуссии.

Во-вторых, было очень много ярких выступлений.

Я не изменил свою точку зрения, даже ее усилил.

Дальше нужно абсолютно четко понимать, что мы должны не ссориться, не разделяться, а искать консолидацию.

Если у нас не будет консолидации, мы погибнем.

Что было самое приятное во время сегодняшней фантастически интересной дискуссии?

Это выступление Абдусалама Абдулкеримовича.

Он сформулировал новую идеологию.

Даже если было бы только его выступление, я был бы уже счастлив и доволен.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ТОСУНЯН Г.А.

ак. РАН

Подводя итоги нашей дискуссии, хотел бы сделать акцент на некоторые ключевые мысли и слова.

Начну с выступления Сергея Александровича.

Он говорил, что в своё время был сделан коллективный анализ и прогноз, который отчасти и реализовался.

Первое.

Надо быть очень осторожными в прогнозах, потому что есть опасность самореализуемости тех негативных прогнозов, на которые с особым удовольствием мы делаем упор, особенно, когда они основаны на недоверии и провоцируют тебя и других на недружественные шаги...

Может быть, этим можно объяснить такое количество стран-оппонентов.

Второе.

Я больше помню как раз призыв к тому, что надо улыбаться и надо выстраивать отношения.

Все верно, но выстраивая эти отношения мы сами позволили Западу настроить их в свою пользу.

Конечно, было бы разумнее наши богатства в свою пользу использовать и распределять не среди узкого круга олигархов, а в интересах общества и государства!

Кто нам мешал?

Внешний страшный враг?

Злое мировое правительство?

Или:

Собственное разгильдяйство?

Отсутствие институтов, сдерживающих алчных и нечистых на руку чиновников, но стимулирующих эффективное развитие бизнеса?

И многое другое, имеющее внутреннюю природу?

Сергей Александрович ссылался на разные периоды.

И нам все время мешали внешние силы?

И только!

Кто же тот злой гений, который все время нам мешал сделать богатейшую страну еще и с эффективной экономикой и социально уравновешенную?

Ресурсы природные есть, слава Богу, отношение к нам было достаточно доброжелательным.

То, что ОБСЕ – доминирующая, используемая другими странами, организация, а мы своими улыбками не смогли застолбить в ней свою должную роль, свидетельствует о том, что недостаточно было только улыбаться.

При наличии такой многофакторной мощи и ресурсов, которые есть у нашей страны, нам надо уметь занимать более значимые позиции в международных организациях, чтобы защищать свои интересы более эффективно, комплексно и системно.

Третье.

«Элита Запада теряет власть, поэтому они за неё цепляются», – цитирую Сергея Александровича.

Наверное, цепляться за власть – это широко распространённая проблема в мире, но чаще в менее цивилизованных странах.

Для Запада – она вряд ли слишком значимая.

У них есть надёжные институциональные ограничители, которыми сложно пренебречь, и политическая культура – тоже выступает в роли дополнительного ограничителя.

Далее: «Санкции направлены на уничтожение нашего государства».

Увы, действительно это очень серьёзно и очень опасно.

Позволить никак нельзя.

Но до этого и доводить было нельзя!

Жить в мире вне Запада, призывает Сергей Александрович, предлагая изменить ментальность и ориентироваться на Восток, на другие рынки.

Мудро!

Но вот незадача!

Другие рынки и многие страны на Востоке также сильно замкнуты на Запад, но не очень хотят обособляться, поскольку являются частью единого мирового рынка, и их это вполне устраивает.

Они не делят мир на Запад, Восток, Север, Юг!

Они, в том числе и Китай, и Индия, понимают, что Мир един!

Если и есть отличия, то не столько географические, сколько экономические, политические и культурологические.

«Продвинутые» страны стремятся к глобализации и международному разделению труда.

И, наоборот, «закрытые» страны, чаще экономически не самые развитые – к сепаратизму.

Если мы говорим, что мы вне Запада, то так можно оказаться и вне Востока и прийти к тому, что нам придётся выбрать для жизни Марс или Луну.

Можно успокоить себя тем, что программы миграции людей на эти планеты уже имеются...

Живя на Земле, надо учитывать – этот мир очень компактный, очень ограниченный.

Экономическое, финансовое пространство, особенно при всей своей взаимопроницаемости, как-то не очень позволяет быть вне этого единства.

Особо хочу отметить место финансового рынка, который выполняет роль единой кровеносной системы, обеспечивающей финансово-экономическую взаимосвязь между экономиками отдельных государств и регионов.

Любые ограничения, в том числе и особенно «санкционные», на этом пути вредны и даже могут быть губительны не только для отдельного государства, но для всех участников единого рынка.

Это совершенно неприемлемый язык межгосударственных, тем более межкорпоративных отношений!

Сейчас, вопреки здравому смыслу, приходится работать в «новой данности».

Поэтому несколько слов о внутренних проблемах.

В апреле АРБ провела очередной съезд, на котором обсуждались перспективы выживания в этих непростых условиях.

Нами были предложены конкретные идеи, что именно необходимо предпринять, чтобы финансовая система поддерживала другие отрасли в этой ситуации.

Михаил Федорович сегодня сказал, что Москва «уплывает» от остальной страны.

Банковская система этим особенно страдает.

А именно, группа банков «отплыла» от всей банковской системы и от экономики страны, в том числе.

А регионы остались фактически в состоянии хронического дефицита «финансовой крови».

В таком состоянии экономика не может развиваться эффективно.

Поэтому она стагнирует более девяти лет.

Ещё в 2006 году на съезде АРБ была принята «Программа банкизации страны», которая одними из наиболее значимых считала риски, связанные с монополизацией банковской системы.

Мы не были услышаны.

И, надо полагать, что многолетняя стагнация – это один из значимых её (монополизации) итогов.

А санкционные удары – это ещё один из рисков, которых мы не предполагали даже в кошмарном сне.

Но очевидно, что по монополизированной системе легче наносить удары с максимально разрушительными последствиями.

Поэтому монополия плоха не только с точки зрения экономической неэффективности, но и с точки зрения «обороноспособности»!

«...Восстанавливаться, основываясь на принципах западной цивилизации, было неправильно заданным вектором...», – примерно так звучала мысль Сергея Александровича, на которой он сделал особый акцент и стал перечислять её изъяны.

Западная цивилизация, конечно, имеет множество своих изъянов и недостатков.

Безусловно, восстанавливаться надо, не выбирая в качестве точки опоры их «изъяны», а выбирая то позитивное, что есть и у западной, и у восточной цивилизаций!

На каком-то своём комплексе идей!

Но воздерживаясь от тотально обвинительных приговоров другим цивилизациям!

В последнее время стало модным только негативными цветами рисовать западную цивилизацию, равно как и в некоторых соседних странах – бывших союзниках – клеймить нашу страну.

Я думаю, что это не самый эффективный способ сплочения нации.

С другой стороны, не могу не согласиться, что (цитирую Сергея Александровича), «...без государственной идеологии ни одна страна не выживет!».

Суверенитет, свобода выбора, семья – разве эти элементы исключены из идеологии Западной цивилизации?

То, что избыточное культивирование идей ЛГБТ разрушительно влияет на базовые семейные ценности – это факт.

Но не надо переоценивать число последователей этого движения и его влияние.

Это «маятниковый эффект», кидание какой-то части общества то в одну, то в другую крайность.

Примерно как в США!

Скоро, как многие предполагают, придётся защищать белых от расовой дискриминации.

Потому что это – противоположный край маятника, качнувшегося, правда, с меньшей амплитудой в другую сторону в отместку за существовавшую в своё время унизительную дискриминацию чернокожих!

Маятник стратегических целей и ценностей человеческой цивилизации в конечном итоге должен найти во многих вопросах свою близкую к равновесию точку!

Но в Западной цивилизации, всё-таки в своей основе, базовые принципы никто не отменял.

По крайней мере, внутри себя.

Вопросы суверенитета там никто не отменял, свободы выбора никто не отменял.

Проблемы семьи с некоторыми, на мой взгляд, уродливыми модификациями всё-таки остаются в приоритете, по крайней мере, в большинстве стран.

Некоторые элементы санкций, особенно против физических лиц, их собственности, их права на передвижение, или закрытие воздушного пространства и многое другое – это скорее, пусть и вопиющее, но исключение из общего правила.

Поэтому, когда мы критикуем, надо быть чуть более объективными и чуть чаще подходить к зеркалу...

Абдусалам Абдулкеримович сказал, что входить в «семёрку» на правах «шестёрки» – это унижительно.

Конечно унижительно!

Абсолютно согласен, но с некоторыми дополнениями.

Куда бы ты ни входил – на Востоке этому правилу учат с детства – заходи и веди себя так, чтобы тебя не могли поставить в положение «шестёрки».

И это определяется не столько «бицепсами», сколько головой.

На бытовом уровне это определяется поведенчески – собственным достоинством, уважением к окружающим, к старшим, но без шума и показухи.

На международном уровне это обеспечивается дипломатией и своими грамотно преподносимыми достижениями в экономике, в науке, в современных технологиях, в вооружении, в социальной сфере.

Отстаивать свою позицию не «шестёрки», а влиятельного участника международных процессов надо:

– используя дипломатию как инструмент завоевания союзников, а не плодя бесконечное количество оппонентов;

- развивая экономику, в первую очередь, повышая уровень жизни своих сограждан;
- совершенствуя модель управления государством, которое будет способно работать на общество, а не на чиновничество и олигархию;
- развивая институты гражданского общества, которые будут повышать уровень доверия и устойчивость общества;
- развивая инфраструктуру и социальную сферу, науку, технологи, здравоохранение и культуру.

То есть не просто требовать – вот я зашел, вы должны со мной считаться все, даже если я зашел со своими 3% или 2% ВВП, и с ощущением своего величия.

Нет, ты заходишь, а потом используешь свой потенциал, свои способности, свои возможности, чтобы нарастить свою долю до 20% и выше.

И с тобой начнут по-другому разговаривать.

Наглядный пример отношения всего мира к Китаю за последние 40 лет,

И ты даешь понять, что знаете, коллеги, я вас всех уважаю, но и со мной неплохо бы считаться, а не пренебрегать, похлопывая свысока по плечу!

У меня растет не только военный потенциал и ресурсы, но также растут уровень жизни и гражданские и бизнесовые свободы.

Тогда это будет очень привлекательно и для инвесторов, и для туристов, и для граждан всех стран.

Все тогда захотят переехать жить в России или присоединиться к ней.

Тогда никто не будет рассматривать тебя «шестеркой» ни в семерке, ни в двадцатке, ни в тройке...

Руслан Семёнович заметил, что западные ценности универсальны.

Я с ним во многом согласен.

Но с оговоркой.

Не надо абсолютизировать!

Не все западные ценности универсальны, особенно с учётом последних новелл в вопросах семьи, в отношении к гендерным отличиям.

Идеализировать не стоит.

Но и чужими недостатками себя убаюкивать не надо.

Надо уметь самим влиять на выработку общечеловеческих ценностей и по всему миру их продвигать, в том числе с Евросоюзом, в том числе, если возможно, с Китаем и с Америкой.

А чтобы продвигать что-то своё, что основано на твоём видении мира, надо это своё выработать, не унижая других.

И продвигать надо очень ненавязчиво, не вызывая отторжения, не заставляя всех считать верной только твою позицию, а тех, кто её не принимает – считать врагом...

Это ювелирная работа – убедить мир (не силовыми аргументами), что ты за свободу, за равенство, за справедливость, за демократию (но не только для избранных), за мир, за развитие, за прогресс, за то, чтобы не было бедных и голодных, сначала в твоей стране, а потом и во всём мире!

И нашей стране, надеюсь, это под силу, если именно на это направить наш гигантский ресурс!

Действительно надо консолидироваться, надо уметь слышать, учитывать разные позиции.

Спасибо всем.

2. Перспективы экспорта российских нефти и газа в усло- виях санкционного давления

Материалы заседания НКС ООН РАН и НИИ ДДиП
25 июня 2022 года.

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

ТОСУНЯН Г.А.
ак. РАН

Рад вас всех видеть, сегодня такое летнее утро, у нас 30 с лишним участников в ZOOM и 15 человек присутствуют очно.

Пользуясь возможностями погоды, пользуясь тем, что мы давно хотели встретиться очно, мы сегодня здесь под этим куполом, под которым мы уже не один год, не один раз проводили заседания.

Тем, кто в ZOOM, рекомендуем нам завидовать тихо, можно и не тихо завидовать.

Хочу начать с того, что у нас сегодня принимающая сторона Галина Юрьевна Фомина, чувство ответственности у женщины какое-то особо повышенное, она уже год с лишним хотела быть принимающей стороной, все как-то не получалось, были другие претенденты и желающие.

Когда она наконец добилась своего, оказалось, что ей утром надо быть в Твери.

Галина Юрьевна все организовала, все обеспечила, сказала, что управляет процессом дистанционно.

За такую высочайшую ответственность, не говоря уже о ее очаровании, обаянии, ей огромная благодарность.

Повестка дня у вас перед глазами.

Вы помните, что в прошлый раз у нас получилась накладка – второго докладчика мы вынужденно попросили перенести свой доклад на следующий раз.

Марсель Робертович Салихов согласился на перенос, сегодня его доклад будет первым.

Речь о перспективах экспорта нефти и газа в условиях санкционного давления.

Вторым докладом будет «Интернет-торговля, текущая ситуация и перспективы», с этим докладом выступит Соколов Артем Вячеславович.

Но перед докладами есть не менее важные дела.

У Алексея Львовича Саватюгина у нашего коллеги и активного участника наших заседаний, сегодня день рождения.

Человек неординарного мышления, человек порядочный, человек комфортный в общении даже когда мы друг друга критикуем, потому что наше преимущество в том, что мы умеем слушать и слышать друг друга на языке аргументов, критиковать, спорить.

С Алексеем всегда интересно, поэтому, дай Бог, здоровья, удачи, умения отстаивать так же, как и раньше свою позицию.

С днем рождения!

За Алексея!

Саватюгин А.Л.: Спасибо, Гарегин Ашотович, спасибо, друзья, спасибо всем.

Тосунян Г.А.:

Что-то я не вижу водки.

Вы знаете старый анекдот, который я много раз рассказывал.

Когда «Титаник» тонет.

Отец с сыном с трудом схватились за бревно, и сын спрашивает отца: «Отец, у тебя был когда-нибудь более тяжелый момент в жизни, чем этот?»

Он говорит: «Представь себе, сынок, был!

Однажды я пришел на хаш и к хашу не дали водки».

Так вот, я не знаю, насколько грешно, когда хаша нет, водку с утра пить?

Думаю, что небольшой грех.
Даже наоборот за день рождения без водки – это грех!
Уж лучше мы в этом будем грешить, чем в чем-то другом.

Предлагаем присоединиться всем к этой традиции.
Коллеги, если переходить к повестке дня, у нас здесь уже 39 участников в ZOOMе.

Переходим к повестке дня.

Я уже говорил, что сегодня мы будем говорить о ситуации, которая складывается в связи с санкциями.

Одной из непростых тем остается вопрос о перспективах экспорта наших энергоресурсов в Европу.

Значительная неопределенность связана с проблемами в части оплаты газа зарубежными потребителями.

Вот эта схема оплаты в рублях тоже требует некоторого анализа.

Эта схема сегодня выглядит так: покупатели газа должны открыть специальные счета в Газпромбанке, переводить на них валюту, а Газпромбанк на Мосбирже должен конвертировать эту валюту в рубли.

И потом осуществлять перевод рублей на счет Газпрома.

Мы, кажется, из-за этой ситуации вспомнили о том, что в принципе для любой страны хорошо, когда устойчивая национальная валюта и по крайней мере ее не столько нужно опускать, сколько укреплять.

В долгосрочной перспективе набирает обороты тренд на отказ стран от наших энергоресурсов.

Но он появился еще до февраля.

Он связан со многими факторами, в том числе, и с экологическими.

Еще в 18-ом году в директиве ЕС о стимулировании использования возобновляемой энергии были обозначены цели – добиться независимости Европы от углеводородного сырья к 50 году.

Россия обеспечивает 40–45% потребностей Евросоюза в газе, 45% угля, 25% нефти.

От таких объемов отказаться в одночасье человечеству, или отдельной стране в принципе невозможно.

Наши поставки не обнулятся одномоментно, но в перспективе в ближайшие 5–10 лет, наверное, могут существенно снизиться, особенно если учитывать такой негативный геополитический фон.

Какие возможны для нас альтернативы, для нашей страны – это переориентация газа на восток, на китайский рынок.

Но сможет ли увеличение поставок в Китай возобновить потери от сокращения спроса на Запад, вопрос баланса, как этот вопрос будет решаться, жизнь покажет.

При сохранении высоких цен вполне возможно, что будет какой-то равнозначный эквивалент.

На этот счет наверняка есть прогнозы и оценки экспертов, на что мы рассчитываем.

И поэтому я сейчас попрошу Марселя Салихова выступить с этой темой, которую я уже объявил: «Перспективы экспорта российской нефти газа в условиях санкционного давления».

Итак, Салихов Марсель Робертович – президент института энергетики и финансов, главный директор по экономическому направлению, кандидат экономических наук, другие регалии у него тоже есть.

Пожалуйста, Марсель, Вам слово.

ДОКЛАД

САЛИХОВ М.Р.

к. э. н., президент Института энергетики и финансов, Главный директор по экономическому направлению

Меня зовут Салихов Марсель.

Я работаю в Институте энергетики и финансов и Высшей школе экономики.

Мы занимаемся разными отраслями, и в частности, нефтью, газом.

Нефть и газ – это ключевые отрасли, которые обеспечивают большую часть стоимости экспорта и имеют большое значение для российской экономики.

Это понимают и западные страны, которые вводят санкции, и соответственно именно ограничения в части нефти и газа стали обыденностью в рамках разных санкционных пакетов, разных ограничений, как формальных, так и самоограничений со стороны отдельных компаний.

А ситуация в нефтегазовой промышленности довольно сильно изменилась за последний месяц.

С конца февраля прошло почти четыре месяца, и у нас есть возможность, во-первых, понимать, что происходит, во-вторых, делать какие-то уже более обоснованные предположения о том, как ситуация будет развиваться дальше.

Мы более подробно поговорим про конкретные детали, касающиеся нефти и газа.

Мне кажется, и в будущем динамика и перспективы этих секторов – довольно разные.

В чем проявляется особенность текущей ситуации с точки зрения того, как санкции влияют на эти отрасли?

В материалах презентации представлена доля России на глобальном энергетическом рынке по основным ресурсам: нефть, нефтепродукты, трубопроводный газ и СПГ вместе и уголь.

Доля экспорта России в международной торговле – 17–20%.

Это говорит о том, что Россия занимает достаточно высокую позицию, 20% – очень много для всей международной торговли этими ресурсами.

Важно смотреть не на общее потребление, потому что значительная часть энергоресурсов где-то производится и потребляется, а именно на ту часть, которая торгуется, потому что она имеет очень важное значение.

Второй фактор – это то, что на всех, по сути, на всех ключевых рынках энергоресурсов доля России очень высокая.

Соответственно, обычно происходит замещение одного ресурса другим, т. е. газ против угля или наоборот.

Сейчас подобные возможности замещения очень ограничены.

Потому что если вводится эмбарго по углю, то невозможно перейти в большей степени на газ, потому что газ тоже в значительной степени поставляется Россией.

И это с точки зрения западных стран, которые вводят санкции, представляет сложность.

Если подумать, то в чем в общих чертах некоторая особенность?

Если вводятся какие-то ограничения на физические объемы, и если мировая цена вырастает больше, чем сокращаются объемы, то с точки зрения стоимости ничего не меняется.

Или, наоборот, даже получается, что стоимостные объемы увеличиваются, по крайней мере, в ближайшее время.

Подобную ситуацию мы в принципе наблюдаем за последние месяцы.

Она характеризуется тем, что в значительной степени большие санкции по эмбарго и другие со стороны многих западных стран оказали вначале в первые месяцы какое-то

существенное влияние, но уже в мае–июне нефтяная промышленность, в частности, в значительной степени адаптировалась.

Есть также данные по последнему шестому пакету санкций, который вводит ограничения и фактический запрет на импорт российской нефти и нефтепродуктов к концу 2022 года – началу 2023 года.

Понятно, что Россия является или являлась ключевым поставщиком этих энергоресурсов на европейский рынок, но эта ситуация изменится.

И в чем еще некоторая особенность, которая будет наблюдаться в ближайшее время?

В том, что часто европейские энергетические компании отказывались от покупок российской нефти не в рамках санкционного ограничения, а в рамках собственных корпоративных решений.

Когда приняли шестой пакет санкций...

Тосунян Г.А.: Но с чем связаны эти собственные корпоративные решения?

Салихов М.Р.: Это, видимо, общественное давление, политический фактор, который оказывает...

Тосунян Г.А.: Значит, все-таки политический?

Салихов М.Р.: Конечно, т. е. по экономике я еще покажу, почему, к этому еще вернемся.

Но в чем особенность?

В том, что фактически ожидалось, будто шестой пакет окажется гораздо хуже с точки зрения российских компаний, потому что сейчас это означает, что к концу 2022 года – началу 2023 года необходимо отказаться от большей части поставок нефти из России, но с другой стороны, нет установленного графика снижения поставок.

Соответственно, вполне возможно, что в ближайшие месяцы будет наоборот происходить рост экспорта нефти из России, потому что есть некая формальная юридическая процедура, которая дает основание для того, чтобы сейчас завозить больше нефти в расчете на то, что потом придется в конце года отказаться.

Остаются поставки по нефтепроводу «Дружба».

Он состоит из двух частей: по северной части, которая уходит на Польшу и Германию, обе страны на собственном уровне уже приняли решение отказаться от поставок нефти; по южной части нефтепровода будут сохраняться поставки «Дружба», но в целом это достаточно небольшие объемы.

Сейчас, к сожалению, у нас достаточно ограничены данные и понимание того, что происходит, потому что многие статистические показатели, в частности показатели внешней торговли, не публикуются, поэтому есть определенный дефицит информации по поводу происходящего.

Тем не менее, если ориентироваться на оценки, которые строятся по данным танкерных отгрузок и по зеркальной статистике, то экспорт нефти и нефтепродуктов в России значительно пострадал в марте, апреле, но в мае уже восстановился.

Что явилось основным инструментом, почему рынок достаточно быстро адаптировался?

Основная причина чисто экономическая – это огромная скидка, которая сейчас предоставляется покупателям.

Те компании и трейдеры, которые готовы покупать российскую нефть, зарабатывают очень много.

Скидка по URALS, BRENT достигала 30–35 \$ за баррель в апреле–мае.

За последние недели эта скидка стала гораздо меньше.

То есть это показывает, что рынок в какой-то степени адаптировался, переориентировался, и скидка уменьшается, хотя она все равно большая.

Соответственно, подобная скидка означает перераспределение большей части финансового ресурса к нефтепереработке и трейдерам, которые готовы работать с российской нефтью.

И это как раз чисто экономический инструмент: если предоставляешь скидку потребителю, потребитель готов покупать, готов идти на определенные риски для себя.

В частности, Индия практически не покупала российскую нефть, а сейчас стала одним из крупнейших потребителей.

В ближайшее время мы будем наблюдать подобную картину.

В значительной степени российские поставки нефти будут уходить на азиатские рынки, за счет скидки будут конкурировать с традиционными поставщиками, соответственно нефть с Ближнего Востока в значительной степени будет замещать российские поставки в Европе.

Эта ситуация, на мой взгляд, абсолютно нормальная, т. е. со стороны других стран ОПЕК не стоит ожидать, что они будут идти на какие-то уступки.

Это – чисто рынок, это – чисто бизнес.

Когда вводили санкции против Ирана, Россия так же замещала Иран на европейском рынке.

Сейчас Иран, Ирак, другие ближневосточные производители будут замещать Россию в Европе.

Поэтому в текущей ситуации, в ближайшие месяцы этого года я бы сказал, ситуация выглядит довольно оптимистично.

Российские компании быстро адаптировались, нашли новые для себя рынки, и за счет скидки в целом ситуация стала достаточно стабильная.

Но если мы подумаем о том, что будет дальше на перспективу уже ближайших 3–5 лет, то понятно, что это все равно очень большой стресс для промышленности с точки зрения добычи и того, что же делать дальше.

Мы думаем, что все равно часть добычи будет структурно потеряна из-за введенных и возможно будущих санкционных ограничений.

Есть разные оценки по поводу того, что будет происходить с добычей.

Думаю, если ориентироваться на то, что происходило с другими производителями, которые находились под санкциями, все равно часть производства будет потеряна, но возможно, это даже является вполне оптимальным сценарием.

Потому что из-за того, что сейчас также действуют ограничения на ввоз оборудования, на предоставление услуг нефтесервисными западными компаниями, развивать новые сложные, тяжелые проекты достаточно тяжело.

Поэтому структурная потеря части добычи как раз дает возможность отказаться от поставок ряда оборудования, от поставок сервиса со стороны западных компаний.

Нами сделан текущий прогноз до 2026 года по добыче нефти: считаем, что она снизится до уровня 470–480 миллионов тонн против 525 миллионов тонн в прошлом году.

И будет оставаться примерно на подобном уровне, т. е. произойдет структурная потеря.

У нас в целом и по газу, и по нефти официальный нарратив заключается в том, что западные страны не выдержат энергетического кризиса.

У них слишком дорогой бензин, слишком высокие цены на электричество, поэтому что-то рано или поздно произойдет, и они вернутся.

Мне кажется, что это возможный, но маловероятный сценарий.

Более вероятным является сценарий, что произойдет «развод» и в ближайшие годы рассчитывать на то, что ситуация кардинально изменится, не стоит.

Поэтому принципиальным является то, что необходимо искать альтернативы и развивать поставки именно на другие рынки.

Для нефти важно, чтобы был расширен нефтепровод ВСТО, который является ключевым с точки зрения поставок на азиатские рынки.

Сейчас есть определенная возможность увеличивать поставки, и это происходило.

Необходимо снизить риски поставки танкерами, поскольку она может в какой-то степени быть под риском из-за вторичных санкций.

В такой ситуации свой нефтепровод означает уменьшение риска, следовательно необходимо достаточно быстро принимать решение о расширении мощностей.

Много говорится о том, кто является этими альтернативными рынками.

Индия наращивала объемы покупок российской нефти, Китай – в меньшей степени, частные компании тоже выступали покупателями.

Но проблема с точки зрения России заключается в том, что она и так уже занимает высокую долю в поставках в Китае и Индии.

Обе страны тоже придерживаются стратегии диверсификации.

Понятно, когда скидка очень большая, то индийские заводы даже не выходили сейчас в плановые ремонты, просто чтобы побольше переработать российской нефти, заработать на этом.

Но в долгосрочном плане обе стороны будут придерживаться осторожного подхода, потому что они также диверсифицируют свои поставки и не хотят слишком сильно зависеть от одного поставщика.

А другая проблема заключается в том, что и Китай, и Индия сами имеют сильную переработку.

Россия экспортирует много сырой нефти и нефтепродуктов.

Нефтепродукты, в первую очередь: дизель и мазут, шли на европейский рынок.

Китай и Индия в значительной степени готовы покупать именно сырую нефть и в меньшей степени готовы покупать нефтепродукты, потому что есть своя переработка, они сами готовы перерабатывать нефть.

В текущей ситуации российская нефтепереработка будет находиться под большим давлением, и нефтеперерабатывающие заводы, особенно независимые, будут находиться в более тяжелой ситуации по сравнению с экспортом сырой нефти с ВИНКами.

Это вкратце, если говорить про нефть.

По газу ситуация довольно сильно отличается.

Сейчас из-за того, что есть проблемы с газоперекачивающими агрегатами Siemens, поставки по газопроводу «Северный поток-1» сократились на две трети.

Общий экспорт России в Европейский союз сократился примерно на 45%, т. е. те объемы, которые сейчас идут в Европу на годовом уровне – это порядка 46 млрд кубометров газа, а в прошлом году поставили 135 млрд.

Фактически по текущим месяцам это минус 100 млрд, которые сейчас не поступают из России в Европу.

К чему это привело?

TTF, Европейский Benchmark по газу: цены выросли, но в марте они находились на гораздо более высоком уровне.

Были скачки до 2 500 долларов, сейчас цена – порядка 1 500 долларов за 1000 кубометров.

Есть много разных рассуждений о том, что это означает.

Это Газпром что-то специально делает, чтобы насолить Европе или это как раз санкции, которые ввели сами западные страны, и сейчас страдают из-за этого, и т. д.

Здесь могут быть разные интерпретации, но мне кажется, что какой-то общий вывод, который следует сделать из всего этого, заключается в следующем.

Сценарий, когда Европейский рынок полностью отказывается от поставок газа из России, и когда Газпром уже будет находиться в ситуации отсутствия у него Европейского экспорта.

Даже специалисты и эксперты оценивали, что это произойдет через 5 лет.

И подобный сценарий становится все ближе и ближе.

Вполне возможно, что это произойдет очень скоро, гораздо быстрее, чем мы на это рассчитывали.

Что касается расчетов за газ в рублях.

Действует новая схема. 31 марта был подписан указ, потом была некая история про то, как разные европейские компании на это реагировали.

Если сейчас сделать выводы по тому, что происходило в мае, и какие компании, какие страны согласились на эти условия, а какие страны – нет, то большая часть компаний приняла эти условия.

Посмотрим по долгосрочным контрактам: была такая ситуация, что около 40 млрд кубометров приходились на те контакты и компании, которые отказались от предложенной системы.

Практически 90 млрд кубометров приходилось на те компании, которые согласились открыть счет в Газпромбанке и использовать предложенную схему.

Но сейчас дополнительно со стороны России поставки сокращаются, что является новым фактором.

Это приводит к тому, что газа поставляется еще меньше, и действует не только фактор, что какие-то страны, какие-то компании отказались от этих условий, но и то, что Россия сама тоже ограничивает поставки из-за проблем со своими газопроводами.

О чем, мне кажется, стоит подумать?

Как и по нефти, нужно искать какие-то альтернативные варианты монетизации свободных ресурсов газа.

Если мы предполагаем, что Европейский рынок будет закрыт по разным причинам для российского экспорта, то в России возникают свободные объемы – тот газ, который может добываться, но который сейчас не очень понятно кому продавать.

Поэтому есть определенные возможности для того, чтобы найти дополнительный спрос уже у тех потребителей, для которых есть инфраструктура.

Есть, в частности, Турция – растущий рынок, и можно туда увеличивать поставки; другой вариант – это Центральная Азия, потому что есть инфраструктура поставки газа по Центральной Азии, какие-то дополнительные возможности там есть.

А третий вариант, который тоже широко обсуждается – это строительство следующего газопровода «Сила Сибири–2».

В чем заключается проблема с «Силой Сибири–1»?

В том, что там два месторождения, которые являются ресурсной базой этого газопровода, по сути, не подключены к единой системе газоснабжения.

Перекинуть объемы газа с Ямала в «Силу Сибири–1» невозможно.

Только Чаяндинское и Ковыктинское месторождения, «Сила Сибири–1».

Чтобы поставить побольше газа в Китай, необходимо строить другой газопровод, который будет подключен к ЕСГ и т. д., но для этого нужно договориться с Китаем о долгосрочном контракте.

Об этом пока не было каких-то публичных новостей.

При этом надо понимать, что поставки газа в Китай скорее всего будут менее выгодны, чем поставки в Европу, потому что цены, по которым Газпром продает в Китай, сильно ниже европейских.

Вариант, связанный с СПГ, сейчас тоже находится под большим давлением, потому что заводы, которые действуют в России: Ямальский, Сахалинский – работают на западном оборудовании.

И компании, которые поставляли оборудование, отказались работать на российских проектах.

Соответственно, проекты Новатэка, в первую очередь Арктик-2, по крайней мере, будут отложены, произойдет сдвигка по срокам.

Сейчас Новатэк делает ставку на российские технологии.

В России есть производители, но, во-первых, не было реально действующих заводов такой мощности.

Линия единичная, она меньше, в принципе менее производительна, но в текущих условиях, скорее всего, каких-то серьезных альтернатив нет.

Однако сейчас невозможно рассчитывать, что мы можем монетизировать газ и сказать, что построим 2–3 новых крупных завода, которые позволят продавать газ.

Мне кажется, что имеет смысл еще думать в части газохимии, в частности, относительно аммиака, метанола.

Это более простые производства, и с точки зрения производителя оборудования, технологический задел гораздо лучше, чем по СПГ.

И транспортировка химии более простая и доступная, чем транспортировка СПГ, который требует сжижения.

Поэтому основные приоритеты должны выстраиваться с точки зрения развития инфраструктуры и поиска новых источников монетизации свободных ресурсов как по нефти, так и по газу.

Спасибо большое за очень подробную и, главное, статистически фондированную презентацию.

У меня два вопроса.

Первый вопрос: насколько ниже по ценам наши поставки в Китай или в целом в азиатском направлении?

Вы об этом сказали «сильно ниже», а можно ли дать количественное измерение – 30%, 40%, 20% и т. д.

Какие оценки отдельно по нефти и отдельно по Китаю?

Второй вопрос.

Вы очень хорошо ответили на вопрос «кто заместит российскую нефть?».

Но можете ли вы дать оценку, кто заместит российский газ, кто может быть ключевыми поставщиками и, самое главное, есть ли для этого инфраструктура?

С 2014 года Европейский союз провозглашал создание инфраструктуры, которая позволит достать другим газом страны Центральной и Восточной Европы. Создана ли она?

Спасибо.

Салихов М.Р.: Вопрос по поводу SPO URALS. У нас два основных сорта нефти URALS, которые продаются с большими скидками.

Нефть, которая поступает по ВСТО – это другой сорт нефти.

Там такая была ситуация: скидки предоставлялись, т. е., спреда ESPO дубайской нефти увеличились, но они были гораздо меньше.

Если я правильно помню, порядка 3–5 долларов за баррель; по сути, с нулевой или даже с премией в предыдущий месяц.

Поэтому если азиатские покупатели готовы брать нефть, то это просто некая дополнительная санкционная премия за риск.

URALS продается с большой скидкой.

Продавался по 30 долларов, сейчас где-то 20–25 долларов, за последнюю неделю произошло сокращение спредов.

По газу ситуация гораздо сложнее, чем по нефти.

Потому что, как Вы сказали, инфраструктура здесь имеет гораздо большее значение, поскольку нужно либо иметь газопровод, либо иметь СПГ.

Те два завода, которые есть в России, я имею в виду крупнотоннажные, они загружены полностью, и через них поставлять что-то дополнительное невозможно.

Поэтому, думаю, из-за того, что сейчас очень резко и быстро сокращаются поставки в Европу.

Будет такая ситуация, что определенные объемы, может быть, в следующем году или еще год-два и будет невозможно куда-то пристроить, продать.

Потому что нет дополнительной инфраструктуры, которая позволит перекинуть все эти объемы, которые сейчас не поставляются на Европейский рынок.

А есть какие-то, как я говорил про Турцию, Центральную Азию.

Это некий объем, но полностью, как происходит по нефти, переориентировать поставки невозможно.

По газу ситуация такая, что сейчас европейские цены на газ выше, чем в Азии.

Это как раз необходимо для того, чтобы свободные СПГ переориентировались в первую очередь в Европу, а не в Азию.

Необходимы более высокие цены.

Мы наблюдали подобную ситуацию, и как раз последние месяцы импорт в Европу СПГ увеличивался, а Китай

снижал импорт, т. е. те танкеры, которые шли в Китай или на другие азиатские рынки, перенаправлялись в Европу.

Сейчас ситуация будет усложняться по двум причинам: первая – из-за того, что Россия сейчас стала меньше поставлять.

Вторая причина состоит в том, что в Азии традиционно импорт СПГ увеличивается в летние месяцы, т. е. весной он находится на достаточно низком уровне, а летом – вырастает, соответственно, конкуренция будет усиливаться за свободный объем.

Европе необходимо будет предлагать еще более высокие цены в условиях роста спроса со стороны азиатских рынков.

Миркин Я.М.: Вопрос был о том, насколько готова инфраструктура в Европе для того, чтобы заместить российский газ и довести его до Центральной и Восточной Европы.

Вот насколько она готова?

Кто будет замещать российский газ в Чехии, Польше, Прибалтике и т. д.?

Салихов М.Р.: Там ситуация сложная.

Были разные проекты, которые со стороны Европейской Комиссии поддерживались, по поводу строительства разных коннекторов и т. д.

Поставки все равно будут продолжаться, в первую очередь ориентированные как раз на Центральную и Восточную Европу.

И сейчас в рамках плана Re-Power Europe, который приняли 18 мая, если посмотреть, о чем там говорится – это как раз строительство дополнительной инфраструктуры, интерконнекторов, которые именно в Центральной и Восточной Европе сделают эту транспортную систему гораздо более связанной, чтобы перекидывать свободный объем.

Во-вторых, предполагается, что будут строиться дополнительные либо терминалы по приему СПГ, либо плавучие терминалы СПГ, как раз для замещения.

Плюс по Центральной Европе планируется увеличивать поставки газа из Азербайджана в Южную Европу.

Там есть разные варианты, если мы говорим о какой-то долгосрочной перспективе: из Северной Африки, Турции.

Она, скорее всего, все больше сейчас будет становиться хабом, отчасти, для российского газа.

Президент Турции заявлял о том, что Турция готова увеличивать поставки собственного газа в Европу, хотя текущие объемы очень небольшие.

И даже с новыми месторождениями они никак не позволяют обеспечить внутренний рынок, но вполне возможно, Турция будет увеличивать покупки российского газа и потом продавать его в Европу.

Миркин Я.М.: Решения о строительстве интерконнекторов и станций для приема сжиженного СПГ – это решение 2014 года.

С тех пор они ничего не построили?

В Польшу, в Чехию и т. д.?

Салихов М.Р.: Построили достаточно много: тот же терминал в Польше, в Хорватии.

Построили и будут строить еще больше.

Сейчас – на уровне Европейской Комиссии, но это, видимо, будет поддерживаться дополнительными финансовыми инструментами и т. д.

В плане Re-Power достаточно много конкретных проектов, которые в ближайшие 5 лет Европа будет дополнительно строить, для сокращения зависимости, чтобы можно было больше доставлять СПГ в те страны, у которых сейчас ограниченные возможности по его доставке.

ГРОМОВА Н.В. – САЛИХОВ М.Р.

ГРОМОВА Н.В.

преподаватель РАНХиГС при Президенте РФ

Что меня больше удивило, знаете, мы действительно сейчас лишены возможности видеть статистические данные в том разрезе, к которому привыкли, многое от нас сокрыто.

Однако Ваши цифры очень хорошо согласуются с одним последним отчетом.

Есть такая организация, Вы наверняка знаете, ICIS – Independent Commodity Intelligence Services, которая находится в Лондоне.

Это аналитики, которые анализируют разные рынки: алкогольные, товарные и, в том числе, сырьевые.

Недавно они опубликовали доклад, в котором сделали выводы, так похожие на Ваши, потому что у них общем-то нет закрытой информации, для них это очевидно.

Проведя анализ зависимости Европы от российского газа, они увидели, что в 2021 году Европа потребила 155 млрд кубометров российского газа, и посмотрели, что можно сделать, как можно Европе сократить этот объем, если она заменит на СПГ российский газ, частично будет использовать уголь там, где раньше не использовала, и другие возможности, вплоть до экономии электроэнергии и прочих вещей.

Максимально Европа, по их расчетам, может сократиться на 72 млрд кубометров – это 45%, то есть больше концу 2023 года у Европы возможности сократить потребление российского газа нет.

Второе, что мы сейчас наблюдаем на рынке: у нас очень сильно выросли цены на газ.

И Миллер выступал, и не так давно агентство Bloomberg написало, что выручка российская, именно денежные потоки остались те же, т. е. 105 млн евро в день приходит в Россию ежедневно от экспорта газа в Европу.

Зная эти цифры, можете ли Вы предположить, нужно ли нам наращивать объемы производства, добычи и поставок в

Азию, или в Европе будет эта ситуация настолько длительная, что можно остаться с тем, что есть и, так сказать, не третиловать недра?

Или это все-таки необходимо?

Потому что я, как экономист, исхожу не из объемов добычи, а из объемов поступлений от экспорта.

Как Вы считаете, будут они сокращаться через 6–8 месяцев, если не делать ничего и остаться с тем, что есть, или не будут, или цены такие высокие будут долго держаться?

Салихов М.Р.: Я думаю, важно разделять краткосрочный аспект и долгосрочный.

Сейчас, в моменте цены, действительно, высокие и в значительной степени позволяют компенсировать сокращение объемов.

В этом году выручка Газпрома, по всей видимости, не пострадает.

Вопрос возникает о том, что будет дальше и почему сейчас такое происходит?

Происходит это по одной простой причине – да, действительно, на рынке нет свободного использования, купить большие объемы сейчас невозможно, можно только перекупать у кого-то другого.

А в этом году, в следующем году не будет происходить каких-то новых вводов крупных мощностей, которые позволят увеличить предложение на рынке.

И в текущей ситуации понятно, что возможности ограничены.

Поэтому Европа сейчас будет снова вводить в эксплуатацию угольные станции, которые были выключены, использовать все возможные рычаги.

Но давайте подумаем о том, что будет происходить дальше.

Германия обсуждает с Катаром долгосрочный контракт.

Катар требует двадцатилетний, Германия не хочет двадцатилетний контракт и т. д.

Но, наверное, Германия согласится на двадцатилетний долгосрочный контракт. Что это будет означать для России?

Даже если изменится политическая ситуация через 5 лет или еще что-то произойдет, то часть рынка, которая была российской, будет уже потеряна.

Тот же план Re-Power Europe предполагает, что в этом году Европа должна сократить 150 млрд кубометров газа.

Может быть, так и произойдет, хотя и выглядит радикально.

А до 2027 года они планируют полностью отказаться от поставок российского газа.

То, о чем Яков Моисеевич спрашивал: построят они интерконнекторы, построят дополнительные терминалы по приему СПГ, заключат новый контракт с Катаром, с американскими компаниями; американские компании построят новые заводы на побережье Мексиканского залива, начнут перевозить СПГ в Европу.

И те 40, 50, 60 млрд, которые еще будут, возможно, в следующем году, в 2027 году, скорее всего, их уже не будет.

Поэтому вот эти 155 млрд (труба плюс СПГ), которые поставлялись в прошлом году в Европу, все равно находятся под угрозой.

Тот объем, который в принципе сейчас добывается, на него пока не найден новый покупатель.

Следует исходить из того, что недра нужно оберегать, но, с другой стороны, какие-то понесенные издержки уже есть.

Инфраструктура уже есть, но она не будет, на мой взгляд, приносить меньше экономической стоимости на горизонте следующих лет.

Вполне возможно, что в этом и в следующем году стоимость будет выше.

Мне кажется, что эти сверхдоходы, которые сейчас получает Газпром, необходимо активно использовать для того, чтобы развивать новую инфраструктуру.

СЕНАТОРОВ М.Ю. – САЛИХОВ М.Р.

СЕНАТОРОВ М.Ю.

д. т. н., профессор, член Экспертного совета по научно-технологическому развитию и интеллектуальной собственности при Комитете Государственной думы РФ по образованию и науке

У меня такой вопрос Марселю Робертовичу: не приведет ли в перспективе снижение добычи нефти и снижение доходов от продажи нефти к тому, что будут сокращать инвестиции в геологоразведку?

Потому что инвестиции в геологоразведку – это стратегические инвестиции.

Нарастить добычу нефти, когда будет такая потребность без знания о запасах, которые имеются будет практически невозможно. Поэтому, затронет ли это такие инвестиции?

Есть какие-то по этому поводу данные, рассуждения?

Второй вопрос относительно «Северного потока – 2».

Труба проложена в сторону северо-запада, там есть газ, сейчас идет разговор о том, чтобы развивать газохимию в районе северо-запада, предоставлять газ домохозяйствам на внутренний рынок.

То есть внутренний рынок тоже должен оттянуть определенную потребность на себя.

Есть еще Мурманский регион, где вообще газа нет и ничего не газифицировано.

Еще один момент, который есть по СПГ: крупнотоннажная СПГ – это западная технология, а малотоннажная СПГ, по тем данным, которые есть, мы сами умеем ее производить.

Малотоннажная СПГ очень хорошо заменяет внутренний трубопровод, потому что население России расположено неравномерно.

Есть некие очаговые поселения, куда для прокладки трубопровода требуются сотни километров.

Малотоннажная СПГ может заменить эти трубопроводы?

Какие относительно этого есть мысли и информация?

Салихов М.Р.: Спасибо большое за вопросы.

Первый вопрос был по геологоразведочным работам.

Мне кажется, если исходить из того, что добыча все равно будет стагнировать, это означает, что сейчас нет особой потребности, по крайней мере, в таких крупных геологоразведочных работах.

Поэтому все будет зависеть от того, какие приоритеты будут у государства.

Геологоразведка у Росгеологии финансируется за счет бюджета и, соответственно, финансовые возможности связаны с общей ситуацией в сфере государственных финансов.

Компании же, я думаю, будут сокращать геологоразведку, потому что для них это рациональное поведение.

По вопросу, связанному с малотоннажным СПГ, «Северным потоком – 2» и т. д.

Мне кажется, что «Северный поток – 2» (хотя Алексей Борисович Миллер говорил о том, что готов его запустить хоть завтра) для Европы является политически неприемлемым вариантом, судя по тому, что говорят европейские политики и эксперты.

В Европе никто серьезно не обсуждает эти наши предложения.

Более того, Германия собирается национализировать часть «Северного потока – 2», но видимо, для того чтобы как раз использовать его, например, для подвозки плавучего терминала под СПГ и для других целей.

Что касается малотоннажного СПГ, я полностью с вами согласен.

Вы же прекрасно помните, что все эти разговоры про использование малотоннажного СПГ для газификации идут уже очень давно.

У Газпрома были разные проекты, связанные с «малотоннажкой».

Есть производители, был пилотный проект в Пермском крае, в Ленинградской области, но чтобы это стало массовым явлением – такого не происходило.

В последние годы Газпром стал активно вкладываться в дополнительную газификацию и, соответственно, там не было каких-то больших планов и промышленных решений о том, что будем газифицировать удаленные населенные пункты с помощью малотоннажного СПГ.

Мне кажется, это тоже имеет большой экономический смысл.

С экономической точки зрения это более выгодно, но по факту, если мы посмотрим, что происходило, такого не было.

Думаю, сейчас довольно сильно будет меняться и внутренний рынок газа, потому что у Газпрома с государством был некий контракт, согласно которому Газпром получает сверхдоходы от экспорта и частично использует для того, чтобы газифицировать, удерживать внутренние цены на низком уровне.

Сейчас, если в какой-то перспективе лет у Газпрома будут снижаться эти экспортные доходы, будет возникать вопрос: откуда брать ресурсы на дополнительную газификацию?

Заявлены планы ежегодно вкладываться в газификацию в размере 150–200 млрд рублей.

Если зарабатывали на Европе – это один разговор, если на Европе уже не получается столько зарабатывать – это другой разговор.

Я думаю, что будут усиливаться разговоры по поводу уровня внутренних цен на газ, т. е., как они будут определяться, будут ли использоваться те же принципы ценообразования.

Мы повышаем уровень инфляции, сдерживаем внутренние цены.

Внутренний рынок тоже должен становиться финансово привлекательным.

Думаю, что внутренний рынок из-за всей этой ситуации будет довольно сильно меняться в ближайшие годы.

ТОСУНЯН Г.А.

ак. РАН

Спасибо!

Коллеги, я вижу поднятые руки и желающих задать вопросы.

Предлагаю, сначала поздравить нашу Седу Саркисовну с медалью, которая ей была вручена в четверг в Армянском посольстве Лазаревского института.

Был вечер, специально посвященный Седе Саркисовне, декану Факультета финансов и банковского дела РАНХиГС.

Седа Саркисовна всегда с нами, правда, большей частью дистанционно.

Она сегодня с нами.

Давайте ее поздравим.

И воспользовавшись случаем, особо хочу отметить, как активны сегодня наши женщины.

Галина Фомина организовала рабочий завтрак, даже несмотря на то, что важное заседание вынудило ее уехать в Тверь.

Здоровья вам, удачи, успехов!

ГРИНБЕРГ Р.С. – САЛИХОВ М.Р.

ГРИНБЕРГ Р.С.
чл.-к. РАН

Марсель Робертович, я вас так понял, что экспортные доходы России – священные, на них основывается и политика, и экономика, и что хотите, и это не сильно изменится в краткосрочной перспективе.

Можно говорить, что даже при тотальном эмбарго Россия в краткосрочной перспективе справится.

В этом смысле можно говорить о провале санкций.

Я так думаю, что именно нефть и газ, нефтепродукты – это решающие ресурсы во всем мире, или я ошибаюсь?

Салихов М.Р.: Спасибо, Руслан Семенович.

Мне кажется, при текущем оптимизме, который мы видим, нужно понимать следующие вещи.

Первое.

Пока не вводились вторичные санкции, фактически западные страны не вводили никаких санкций за операции с российской нефтью против судоходных компаний.

Такая опция всегда есть, она будет влиять на поведение.

Гринберг Р.С.: Опция существует в пакете?

Салихов М.Р.: Конечно!

Я думаю, что, условно говоря, это ситуация будет развиваться.

Западные страны, если они видят, что экспорт российской нефти не страдает, они могут попробовать ввести вторичные санкции.

Они будут реагировать на то, как будет развиваться ситуация.

Это вполне логично.

Второй аспект связан с тем, что на западе обсуждаются разные варианты, какие вводить ограничения.

Вводили эмбарго, полный запрет, но есть вариант и введения пошлины специальной и т.д.

Потому что эта скидка, которая сейчас там есть, 20–30 долларов за баррель, по сути она переходит в карман переработки и трейдерам.

Вполне логично, что европейские страны скажут «окей, давайте введем специальную импортную пошлину в размере 20%».

Соответственно, по сути, мы заберем эту маржу от трейдеров, которые сейчас зарабатывают слишком много для того, чтобы использовать эти деньги на снижение цены для потребителей.

Мне кажется, этого не происходит из-за того, что с экономической точки зрения это возможно инструмент более эффективный, но с политической точки зрения объяснить это сложно.

Когда ты говоришь, что мы сейчас откажемся просто от российской нефти, мы не будем с ними иметь никаких дел, это понятно.

А когда ты говоришь, что сейчас у нас тут появится пошлина, мы вроде что-то вводим, объяснять это избирателям, простым людям – сложно, поэтому не происходит, но возможно, они тоже будут менять свои подходы.

Миркин Я.М. – Салихов М.Р.

Миркин Я.М.

д. э. н., профессор

Простой вопрос, если есть такая информация: какая доля поставок газа сейчас идет через Украину?

Салихов М.Р.: Да, конечно, есть.

Сейчас поставляется, если брать и поставки через Турецкий поток, то где-то 127 млн кубометров газа ежедневно.

Из них где-то 40 млн кубометров идет через Украину, 37 млн, если быть точнее.

Миркин Я.М.: То есть одна треть поставок идет через Украину?

Салихов М.Р.: Да, примерно так.

Миркин Я.М.: Спасибо!

СИНЕЛЬНИКОВ А.М. – САЛИХОВ М.Р.

СИНЕЛЬНИКОВ А.М.

к. т. н., финансовый аналитик

Марсель Робертович, на Петербургском форуме из уст председателя Центробанка Эльвиры Набиуллиной для меня прозвучало очень интересное заявление.

Что в связи с санкциями, которые наложены не только на энергетическую сферу, но прежде всего, на финансовую сферу, для нас свободно конвертируемые валюты, в которых мы получаем расчеты по энергоносителям, стали ограниченно конвертируемыми.

То есть мы не можем закупить то, что мы хотели бы закупить, прежде всего, в Европе.

Таким образом получается, что мы отгружаем наши ресурсы, наши материальные блага, а получаем взамен обязательства, которые имеют ограниченную оборотоспособность.

Не находимся ли мы на пороге нового указа нашего Президента, что расчеты за газ будут происходить в товарной форме, то есть по бартеру?

Из вашего доклада следует, что Газпром резко сократил поставки.

Может быть, это идет подготовка к новому экономическому сотрудничеству с Европой, а именно к расчетам по бартеру?

Салихов М.Р.: История с Газпромом, с текущими поставками как раз заключается в том, что не привезли ГПА Сименс из Канады (действуют разные санкции) и возникает коллизия.

Канада ввела против Газпрома блокирующие санкции, а ЕС – нет.

Поэтому с точки зрения Канады нужно все запрещать, с точки зрения Евросоюза запрещать не нужно.

Газпром фактически говорит, что «давайте, ребята, вы там договоритесь между собой», таким образом, используя этот инструмент в качестве определенного давления.

И, возможно, Россия будет предлагать подобные инструменты: мы поставляем газ, вы нам не платите в валюте, но предоставляете ряд продукции, которая нам необходима.

Мне кажется, из-за того, что это в любом случае потребует времени на согласования, Европа все равно будет уходить.

В этом году они не уйдут, но через 3–5 лет они уйдут.

Может быть, это краткосрочно будут какие-то контракты, проекты.

Допустим, Газпрому поставим ГПА Сименс.

В принципе из режима санкций всегда есть исключения.

Это стандартная практика американская, европейская – при необходимости всегда можно дать исключения под какой-то конкретный проект, под какую-то конкретную поставку.

У них и сейчас есть такая возможность.

Они этого не используют, видимо здесь основной фактор – политический.

Я не думаю, что это станет прямо какой-то основой для нового экономического сотрудничества.

Закарян Г.Т.: Я предлагаю отдавать газ, а брать Channel, например, Louis Vuitton.

Тосунян Г.А.: Причем в равных объемах!

Закарян Г.Т.: А то потом как мы будем дарить подарки на 8 марта, что мы будем дарить?

Тосунян Г.А.: Бочки и канистры бензина.

САРКИСЯН Т.С. – САЛИХОВ М.Р.

САРКИСЯН Т.С.

к.э.н., заместитель председателя правления
Евразийского банка развития

У меня следующий вопрос Марселю Робертовичу.

Мы знаем, что был создан консорциум, который финансировал «Северный поток – 2», туда были вложены огромные деньги.

Кто и какие убытки понесет, в том числе, какой удельный вес Газпрома в этих капитальных инвестициях.

Как будут списываться эти инвестиции, если никакого дохода от деятельности они не получают?

Салихов М.Р.: Информация такая: стоимость «Северного потока – 2» по публичным данным составляет 11 миллиардов евро.

Половина из них – это Газпром, остальная половина 5 европейских компаний, включая Engie (Франция), OMV (Австрия) и т. д.

Они финансировали, затем предоставили долг компании Nord Stream–2 AG, которая стала банкротом.

После этого европейские компании, которые давали в долг, уже начали признавать в своей отчетности, что они взяли на себя эти убытки.

Остальная часть в Газпроме, но Газпром пока не отражал эти убытки у себя, возможно, придется.

ТОСУНЯН Г.А.
ак. РАН

Давайте перейдем ко второму вопросу: «Интернет-торговля, текущая ситуация и перспективы».

Я уже анонсировал, что докладчик Артем Вячеславович Соколов, президент Ассоциации компании интернет-торговли.

Тема актуальная, интересная.

Уже остро стоят вопросы поставок, вопросы осуществления расчетов.

В какой степени страдает наша трансграничная интернет-торговля?

Сейчас ее спад оценивается в 30–35%, каким он будет дальше?

Не исключено, что дальше будет больше.

Я лично оптимист, но считаю, что мы находимся в состоянии болезни роста.

Потому что мировая интеграция неизбежна, как неизбежно мировое разделение труда, если человечество не хочет закончить свою историю суицидом.

Но «болезнь роста» у такого сложного организма, как «человечество» протекает в очень тяжелой форме.

Мы сейчас в пике этой болезни!

Но то, что происходит сейчас, еще раз повторяю, **это болезнь роста на пути к интеграции.**

Тезисы о том, что нам надо порвать с Западом, и «уехать» на Восток.

В прошлый раз была такая полемика с Карагановым.

Я предлагал тогда порвать и с Западом, и с Востоком, который очень тесно связан с Западом и улететь на Луну, на Марс, на Венеру, куда угодно.

Очень опасно не понимать, что Мир становится и уже в определенной степени стал единым организмом.

Поэтому наивно думать, что можно, исходя из собственных амбиций, безболезненно рвать этот единый организм на куски по географическим или идеологическим критериям.

По мере развития технологий и финансового рынка человечество действительно стало превращаться в единый социально-экономический организм, поскольку его нормальная жизнь обеспечивается:

- почти единой «кровеносной системой» в лице финансово-банковской системы со всеми ее изъятиями, интеграциями и конкуренциями валют;

- почти единой «нервной системой» в лице всеохватывающего информационного поля, включающего в себя интернет, телевидение, соцсети и далее по списку;

- и практическими решениями общих экологических и многих других объединяющих человечество проблем.

То обострение, которое сейчас происходит, видимо, есть реакция на эту болезнь роста – на ту интеграцию, которая слишком быстрыми темпами шла последние десятилетия.

В этом смысле, когда организм растущий, в нем происходит очень много проявлений болезни, и очень важно грамотно их диагностировать, и вовремя урегулировать, чтобы не доводить организм до разрушения.

Это можно наблюдать и на примере детей-подростков, а человечество по своему развитию, видимо, только-только достигает своего подросткового возраста.

Поэтому и надо быть очень бдительными, чтобы эти опасения не реализовались.

Видимо, политики не сумели предусмотреть многие опасности глобализации и интеграции.

Где-то слишком рьяно бросались в объятия друг к другу.

Слишком рьяно стали развивать ли какие-то «потоки» в одну, в другую, в третью сторону, недостаточно оценив, что они должны сопровождаться не только соответствующими формальными договоренностями на международном уровне, но и культурологическими факторами.

Сейчас мы возвращаемся к проблеме интернет-торговли, на примере которой проявляются многие проблемы.

Я все равно остаюсь оптимистом, считаю, что мудрости хватит у всех стран, у всех руководителей, и мы, в конце концов, эту болезнь роста преодолеем.

3. Интернет-торговля: текущая ситуация и перспективы

Материалы заседания НКС ООН РАН и НИИ ДДиП
25 июня 2022 года.

ДОКЛАД

СОКОЛОВ А.В.

президент Ассоциации интернет-торговли

Все, что мы сейчас обсуждали по части нефтегаза, пробудило во мне определенные чувства, несмотря на то, что я человек из e-commerce и всю жизнь занимаюсь торговлей.

У нас большая семья, мне довелось общаться с уникальным человеком, профессором Губкинского института, Университета нефти и газа, одновременно членкором РАН, академиком РАЕН Левинбуком Михаилом Исааковичем.

К сожалению, в 2020 году у нас его забрал COVID-19, это была очень серьезная утрата для всей нашей семьи.

Я начну доклад о e-commerce, и уверен, что Михаилу Исааковичу было бы очень приятно присоединиться к этой дискуссии.

Он еще 15 лет назад говорил, что нужно развивать водородную энергию, нефтехимию.

Уверен, ему было бы с нами сейчас очень интересно особенно с учетом тех событий, которые происходят.

А теперь к e-commerce сфере, которая сейчас наиболее активно развивается в нашей стране и не только у нас, а во всем мире.

Мне часто задают вопрос, насколько вообще наш e-commerce по отношению к другим странам более или менее технологичен, насколько наша страна ушла вперед или, наоборот – догоняет или копирует то, что было сделано давно в других странах.

Сейчас мы, ответив на все эти вопросы, пойдем, какие тренды есть в интернет-торговле, чем она живет, какие у нее проблемы.

Несколько слов о том, как и чем сейчас представлена интернет-торговля в нашей стране.

У нас есть 4 бизнес-формата – это такие устоявшиеся бизнес-модели, которые функционируют в нашей отрасли.

Одна из этих бизнес-моделей – это маркетплейсы, известные вам площадки: Wildberries, Ozon, Lamoda.

Как правило, компании используют не чистую модель маркетплейса, а комбинированную, т. е. у них есть товар, который туда предоставляют поставщики, а они выступают в роли витрины.

Есть товары, которые лежат на складах у поставщиков, а витрина просто делает лидо-генерацию, предоставляя им клиентов, по сути, генерируя продажи.

Могут быть и собственные товары, когда сама площадка выступает в качестве продавца.

Можно сказать, что не осталось ни одной модели в чистом виде, они в последнее время становятся универсальными, комбинированными, все эти бизнес-форматы друг в друга плавно перетекают.

Что касается других бизнес-форматов, это классические интернет-магазины, которые торгуют только своим товаром, здесь хороший пример «Ситилинк».

Это не маркетплейс, он продает только свой товар, но в то же время у него нет магазинов физической розницы, у него только шоурумы, в которые можно прийти и забрать свой заказ.

Есть омниканальные компании – это наша классическая розница, у которой в дополнение к обычным магазинам есть еще онлайн-канал продаж.

Надо сказать, они довольно серьезно преуспевают в онлайне.

У лидеров рынка – это «М-Видео», DNS, «Детский мир», «Спортмастер» – хорошие, яркие представители омниканальных компаний.

У них объем e-commerce продаж по линии электроники и бытовой техники составляет около 50% от общего

объема выручки, по линии детских товаров, спорттоваров – доходит до 30% выручки.

Это достаточно серьезный онлайн-оборот.

Последние – это трансграничные компании, мы их тоже учитываем в объеме нашего рынка.

Это компании, которые находятся за пределами Евразийского Союза: AliExpress, eBay, Amazon, Rakuten, любые другие трансграничные интернет-площадки, которые торгуют и работают с нашими клиентами из-за рубежа, здесь не находясь.

Вот так выглядит наш рынок.

На протяжении последних 12 лет мы видим, как стремительно он растет, особенно последние несколько лет.

Как вы видите, 2020 год очень серьезно повлиял на развитие e-commerce, в первую очередь, из-за ограничений, связанных с COVID-19, после которых удвоился наш внутренний рынок.

В общем и целом, если посмотреть на общий оборот интернет-торговли с января по май – это будет 1,9 триллионов рублей, из которых 88 миллиардов рублей приходится на трансграничные продажи, 1,8 триллионов – внутренний рынок.

В общей сложности, если сравнить с 2021 годом, это плюс 52% к тому, что было в этот период в прошлом году.

Колоссальный рывок вперед, это очередной исторический максимум, таких продаж у нас не было никогда.

Вот так мы выглядим на фоне других государств.

Возвращаясь к вопросу, насколько e-commerce развит в нашей стране, насколько он развит в других странах – приведу доли за 2021 год от розничного оборота.

Условно, доли онлайн-канала от всей розничной торговли, посчитаны только В2С товары: Великобритания 29,6%, КНР 24,5%, Россия 9,2%.

Несмотря на то, что по онлайн-продажам нас довольно серьезно опережают Великобритания и Китай, сейчас по итогам пяти месяцев доля e-commerce в России уже не 9,2%, а 11,8%, показатели выросли.

Более того, несмотря на то, что в этих странах довольно высокие продажи через онлайн-канал с точки зрения розницы, там очень много идет на экспорт.

У нас экспорт – фактически ноль.

Сейчас в e-commerce это очень небольшие цифры, буквально несколько миллиардов рублей: порядка 10 миллиардов по ЕАЭС, около 30 миллиардов – все страны ЕАЭС, а все, что за пределами евразийского союза – 4 миллиарда, совсем чуть-чуть.

В то же время у наших коллег, у наших партнеров, как любят называть китайцев, наоборот, эта цифра практически сложена из экспорта. 24% онлайн-продаж – это практически экспортный поток в любые страны всего земного шара.

В Великобритании тоже очень много экспорта.

Поэтому нам совершенно точно есть куда стремиться, есть колоссальный потенциал для роста, я уверен, что в ближайшие 3–5 лет мы достигнем планки в 30%.

Если все будет идти примерно так же, как и сейчас, хотя очень сложно прогнозировать в постоянно изменяющихся экономических условиях, которые меняются каждый день.

Мы с утра просыпаемся, а нас уже ждет какое-то новое решение, которое в любом случае будет влиять на экономику, на продажи.

Но я уверен, за 3–5 лет у нас в России будет 30%-ая доля рынка в e-commerce.

Обратите внимание, у нас e-commerce характеризуется тем, что самые горячие месяцы продаж всегда – это ноябрь и декабрь.

Вы помните, в ноябре начинаются «Черные пятницы», распродажи, сезон горячих покупок, предновогодние распродажи.

Это всегда самый большой оборот, некоторые компании делают до 30–40% годовой выручки именно в эти 2 месяца.

Что мы видим в марте 2022-го?

Мы сделали продаж больше, чем перед Новым годом, это уникальный случай, такого тоже никогда не было.

Вообще этот период был характерен тем, что в какой-то момент буквально 25 или 26 февраля на нас обрушилось огромное количество заказов со стороны, в первую очередь, тех, кто хотел приобрести продукты питания.

Очередь на доставку растянулась на 2 недели вперед.

С электроникой и бытовой техникой та же история – выкупили абсолютно все, появился серьезный дефицит в этой товарной категории, целый ряд товарных позиций просто исчез с рынка, их не было в силу того, что закончились поставки, а те, что остались были единичны.

Любой дефицит порождает довольно серьезный рост ценового предложения.

Если посмотреть сейчас на то, как выглядит апрель и май, это, по сути, уровень января, то есть спрос немного выровнялся, уже того ажиотажа, который был в марте, нет.

В то же время мы видим, что клиенты, которые приобрели онлайн, никуда не делись.

Более того, это уже больше 60 миллионов человек постоянной активной аудитории, а больше 70 миллионов человек – это те, кто хотя бы раз в год покупали или заказывали что-то в интернете.

Те привычки, паттерны поведения, которые заложились в 2020 году, в ковидное время, они сохранились.

Более того, люди почувствовали удобство сервиса, им понравилось пользоваться интернет-магазинами, они сохранили эти привычки и сейчас, продолжили заказы.

Если схематично изобразить 2020 год – время локдауна в COVID-19, график покупок выглядел бы так же, как в Новый год.

Что покупают в онлайн, на что наши клиенты тратят деньги?

В первую очередь, это цифровая бытовая техника.

Данная категория уже практически прописалась в онлайн.

Не ошибусь, если скажу, что больше четвертой части всех продаж этого сегмента уже идет через онлайн-канал.

Была очень серьезные проблемы, связанные с параллельным импортом.

На втором месте по популярности у нас мебель и товары для дома, категория, которая раньше вообще не индексировалась в онлайн и которой попросту не существовало.

Буквально за последние 3 года она нарастила колоссальные обороты благодаря нескольким игрокам нашей страны, которые эти обороты генерируют.

Более того, стали появляться новые сервисы.

Приведу пример: «Кухни Мария», которые позволяют сгенерировать на сайте кухонный гарнитур, нажать на кнопку «Заказать», там же оплатить.

Через 2 месяца вам привезут и установят все в размер.

Вот такого рода сервисы у нас сейчас развиваются, генерируют очень неплохой оборот.

На третьем месте – продукты питания, наверное, это ни у кого не вызовет удивления, потому что, **то количество сервисов, которое у нас сейчас развивается в этом направлении, позволяет удовлетворить любые запросы клиентов.**

Здесь два основных направления: экспресс-доставка еды, в том числе готовых блюд – это очень быстро, буквально прямо к столу, и закупка продуктов впрок – срок доставки может быть на следующий день или еще через какой-то промежуток времени.

Эта скорость доставки компенсируется ассортиментом: чем быстрее доставка, тем меньше ассортимент, чем доставка дольше, тем больший ассортимент может быть предложен клиенту.

В этой категории сервисов сейчас у нас все активно развивается и предложения здесь на любой вкус и цвет.

Дальше красота и здоровье, автозапчасти и аксессуары, товары для детей и ряд товарных категорий, которые пользуются в онлайн довольно высокой популярностью.

С точки зрения трансграничного рынка очень похожее распределение.

Клиент удовлетворяет те же самые потребности, только приобретает эти товары за рубежом, предпочитая зарубежные интернет-магазины либо бренды, которые здесь по какой-то причине не представлены либо в силу выбора по цене.

Если посмотреть на региональное распределение нашего рынка, оно тоже примечательно тем, что Москва, Московская область и Санкт-Петербург сегодня делают около 21%, 10% и 7,5% соответственно – это совокупно больше 38% оборота.

Раньше все было по-другому, еще 5 лет назад Москва, Питер и область генерировали около 80% оборота, в регионах e-commerce отсутствовал в принципе.

Сейчас динамика очень сильно поменялась, доля двух федеральных центров снижается, а в регионах обороты e-commerce растут, мы видим там серьезный платежеспособный спрос.

Причем, в первую очередь, это Краснодарский край.

У них, несмотря на количество населения, которое там проживает, генерируется достаточно серьезный оборот в плане заказов.

Мы учитываем именно заказы – то, на какую сумму приобрели товары в интернете жители Краснодара.

Свердловская область, Ростовская область, Нижегородская, Самарская, Татарстан, Башкортостан – это все регионы, которые сейчас входят в наш софт и демонстрируют хорошую платежеспособность.

Практически аналогичная ситуация сложилась на трансграничных площадках, там аудитория тех же регионов является пользователями зарубежных интернет-магазинов.

Важно отметить отрасль и с точки зрения занятости.

Буквально за последние 2 года мы стали главным генератором рабочих мест.

Сейчас это уже 350 000 курьеров, большая часть которых самозанятые, это более 11 000 IT-специалистов, которые самостоятельно пишут ПО.

Сейчас большая проблема с импортозамещением программного обеспечения, с тем, что у многих были достаточно серьезные инсталляции зарубежного софта в ERP-системах, CRM-системах, в ряде других систем, которыми пользуется ритейл.

E-commerce в этом плане себя застраховал, все решения, которые в e-commerce сейчас существуют, написаны нами самостоятельно, нашими специалистами.

Это собственные разработки, собственное ПО, которому аналогов в мире нет.

Возвращаюсь к миру.

Когда мы выступаем на конференциях в Европе, в Великобритании, в Бельгии, в других странах, и рассказываем, что у нас задача составляет сделать доставку на следующий час или в течение 15 минут, или сделать так, чтобы совместить потребительскую корзину одну с другой – они не понимают, о чем мы говорим.

Судя по выражению их лиц, им, наверное, кажется, что мы говорим про какой-то сюр, про фантастику, о том, чего вообще не существует.

Они так аккуратно тянут руки, спрашивают:

«А что, у вас реально в течение 5 минут привозят?» – «Да».

«Прямо реально вот это все работает?» – «Реально работает».

Оказалось, что в Европе наше технологическое развитие – это то, чего там вообще нет.

Более того, доставки делают в разных странах по-разному, приведу несколько примеров, чтобы не обобщать всю Европу.

К примеру, есть страны, в которых доставка только до 6 вечера, после 6 у всех тихий час, я не знаю, как его правильно назвать – никто не работает, сиеста.

Есть страны, в которых доставка в выходные не осуществляется, для нас это нонсенс!

Доставка не осуществляется в выходные или после шести?

Для нас это самый пик доставок.

Особенно в тот момент, когда люди идут с работы домой, забирают свои заказы в пунктах выдачи заказов.

В других странах они закрываются, или вообще, в принципе, даже не существует, как отдельного класса, пунктов выдачи заказов.

В то же время наша география пунктов выдачи заказов – это более 300 000 ПВЗ по всей стране.

Еще 4 года назад их было совсем немного. 300 000 ПВЗ – это колоссальный рывок вперед, отрыв от других стран.

Все это влечет за собой развитие складской инфраструктуры.

В этом году у нас уже будет больше 3 миллионов квадратных метров – это только та логистика, которая выстраивается в российских регионах и в Подмоскowie.

Очень большие инвестиции сейчас делаются именно в региональные распределительные центры, потому что там

сейчас зреет хороший спрос, к этому спросу, к его удовлетворению, мы активно готовимся.

Теперь к юридическим лицам, которые сейчас задействованы в e-commerce.

Мы определяем их количество по кассовым аппаратам: при регистрации кассы есть специальное поле для заполнения, которое показывает, в какой сфере этот аппарат используется, например, имеет отношение к e-commerce и интернет-магазину, т. е. продажи идут онлайн.

У нас среди таких юрлиц уже 31 000 индивидуальных предпринимателей, 25 000 обществ с ограниченной ответственностью – это абсолютно разного размера бизнесы, но, так или иначе, это практически 60 000 интернет-магазинов, которые сейчас работают в нашей стране.

Их становится больше, все большее количество предпринимателей открывает для себя онлайн-канал.

С начала этого года мы посчитали количество новых зарегистрированных юрлиц для e-commerce: это около 3 000, даже 3 600 новых юрлиц, которые тоже пошли в интернет-торговлю.

Теперь несколько слов о том, что вообще у нас происходило, возвращаясь к тем вопросам, которые Гарегин Ашотович сейчас озвучил: поехал параллельный импорт или не поехал, как e-commerce с параллельным импортом связан, вообще, что с ассортиментом и т. д.

На самом деле, как любая розница e-commerce здесь просто канал продаж, независимо от способа реализации товара, ввоз все равно осуществляется через границу.

Где этот товар будет продаваться дальше, не имеет значения.

В этом плане ключевыми стали несколько решений, которые были приняты Правительством, за что мы им очень благодарны.

В первую очередь, это решение, которое касалось параллельного импорта, и которое позволило без согласия правообладателя завозить товары.

Если посмотреть на структуру параллельного импорта товаров, которые въехали к нам в страну за последнее время, она выглядела следующим образом:

31% – это мелкая бытовая техника,

22% – это одежда и косметика, еще

15% – это автомобили и специальное оборудование,

7% – оставшиеся товарные категории.

Это то, что было завезено в рамках упрощенных процедур, которые очень серьезным образом повлияли на импорт.

Если раньше нужно было потратить минимум месяц на оформление документов, чтобы ввезти товары, сейчас достаточно одного дня:

– декларация в очень простой форме, регистрируется за 1 минуту,

– а объем документов, который сопровождает эту декларацию, представляет собой набор некой доказательной базы, подтверждающей, что товар качественный.

По сути, сейчас не применяется та система сертификации, которая у нас работала в стране последние десятилетия: бизнесу дали право и возможность воспользоваться документами, подтверждающими качество товаров, которые есть у производителя либо у зарубежного партнера.

Это может быть все, что угодно: зарубежный сертификат, это может быть протокол испытаний на любом языке мира, хоть на индийском, хоть на китайском, хоть на английском, хотя английский стал не модным.

Так или иначе, все это позволяет сейчас оперативно оформить грузы на таможне и доставить товар сюда.

Сейчас в июне пришли те поставки, о которых договорились в марте и апреле.

Весь март и апрель наши байеры были и сейчас находятся во всех странах мира в поиске новых партнеров, новых контактов, новых логистических маршрутов, новых решений, ассортимента и брендов.

Сейчас стало очень сложно собрать большую партию, ее глубина имеет большое значение.

Чтобы собрать маломальскую партию из 10 000 пар обуви, нужно проехать не одну точку, не один город, не одну страну, потому что удастся покупать только небольшие остатки.

Вплоть до того, что 30 кроссовок берут в одном месте, 20 кроссовок в другом месте, еще 100 кроссовок в третьем.

Все это довольно серьезно удорожает процесс сам по себе, потому что он требует консолидации и времени, товар должен где-то находиться, чтобы потом его отправить дальше.

Хотя с этим наши коллеги довольно успешно справляются, мы видим, что ассортимент появился, какая-то часть товарных позиций уже появилась в мелкой рознице, практически весь ассортимент есть в электронике.

У меня всегда есть такой индикатор, лакмусовая бумажка – это малый бизнес, который быстрее всех адаптируется к новым реалиям.

Если посмотреть «Горбушку» и ассортимент, который там представлен – нет никаких проблем с ассортиментом, вы можете найти там абсолютно все: любая техника любых брендов там будет представлена.

С точки зрения ценников, что меня всегда интересует: она там дороже или дешевле – да, она дороже, в первую очередь, по той причине, что логистика сложная.

Более того, у нас есть серьезные проблемы, связанные с Китаем.

Казалось бы, практически все, что мы с вами потребляем в плане электроники, производится в Китае.

Даже несмотря на крупные европейские и американские бренды – они также производятся в Китае.

Сейчас есть такая сложность: Китай не продает товары, когда видит, что конечным получателем является российское юридическое лицо.

Если речь идет о какой-то крупной партии, то китайская компания отказывается грузить на российское юрлицо, боясь попасть под санкции.

Это в очередной раз усложняет процесс, потому что приходится искать компанию-партнера, которая что-то приобретет у этой крупной компании.

А дальше эта компания выступает как «прокладка», которая распределяет товар внутри Китая по другим компаниям и только после этого из маленьких организаций его отправят в Россию.

Понятно, что все это очень серьезно увеличивает расходы на закупку таких товаров.

В то же время я могу сказать, что эти товары поехали в нашу страну – буквально недавно нам удалось завезти первую партию серверов, причем, приличную, и несколько партий крупных процессоров, по которым сейчас жесточайший дефицит.

Надеюсь, что в этом плане отношения восстановятся.

Да, они стали сложнее, но торговля – это самое древнее ремесло, поэтому торговлю остановить невозможно, особенно взаимную между странами.

С точки зрения других моментов, речь шла о том, стоит ли регулировать e-commerce или не стоит, нужно ли закладывать сразу какие-то параметры для того, чтобы эта отрасль развивалась по определенным правилам или стандартам или нет.

Дело в том, что e-commerce сейчас проходит процесс своего становления.

Сейчас те правила и те нормы поведения, которые существуют у нас, это все то, что мы генерируем как крупнейшие участники рынка, и как, в первую очередь, добросовестные участники рынка.

Мы сами являемся теми, кто закладывает эти стандарты: стандарты поведения, отношения между мерчандайзерами и поставщиками, отношения между клиентами и интернет-магазинами или интернет-площадками.

Эти нормы поведения, эти правила еще не устоялись, они постоянно меняются в зависимости от конъюнктуры сегодняшнего дня, от государственных и бизнес-решений.

Вряд ли можно сказать, что есть какой-то набор объективных рецептов, которые можно было бы использовать навечно.

Скорее нет.

В то же время, несмотря на эту молодость отрасли, сейчас мы пришли к саморегулированию в целом ряде моментов: у нас есть стандарты отношений между интернет-магазинами и потребителями, мы специально даем более высокие гарантии клиентам – даже больше, чем заложено в Законе о защите прав потребителей.

Буквально 2 недели назад мы подписали соглашение с большим количеством поставщиков, которые работают сейчас на площадке.

У нас на площадке сейчас больше 750 000 представителей малого бизнеса, 750 000 поставщиков – это те, кто сейчас продает свои товары через Wildberries, Ozon, Lamoda и другие маркетплейсы нашей страны.

В настоящее время маркетплейсов стало много.

Это такая конкурентная среда, которая постоянно развивается, конкурирует между собой за поставщиков и старается улучшать качество своего сервиса.

Да, есть серьезные нарекания в их работе, но нет нареканий у тех, кто ничего не делает.

К тому, кто что-то делает, всегда нарекания есть и будут, это абсолютно нормальный процесс.

Сбер с нами вместе прекрасно развивает свой сервис, у нас представлен как СберМегаМаркет, так и СберМаркет.

Пока по оборотам они не такие большие, у нас есть более крупные участники рынка.

Приятно то, что наш рынок высококонкурентный – это самое главное, это заставляет его динамически развиваться в конкуренции, благодаря чему мы получаем те качественные сервисы и услуги, которые представляют наши коллеги.

Что бы хотелось и что можно сделать для e-commerce с точки зрения таргета?

Есть сейчас ряд вопросов, связанных с налогообложением, с тем, как представлена интернет-торговля в Евразийском пространстве.

Есть конкуренция между зарубежными и отечественными интернет-площадками.

E-commerce – это такая среда, в которой мы конкурируем за клиента с крупнейшими международными гигантами.

Интернет-аудитория доступна нам из любой точки земного шара.

По сути, я являясь пользователем интернета, могу пойти на Amazon, чтобы что-то себе купить, могу пойти на Wildberries, чтобы сделать заказ – мне без разницы.

Я куплю там, где мне предложат лучшую цену, лучшие условия, сделают более комфортное для меня предложение.

Здесь есть целый ряд моментов, которые касаются очень серьезной стороны интернет-торговли, в первую очередь, это пороги беспошлинного ввоза, которые существуют в нашей стране – сейчас это 1 000 евро.

Ни одна зарубежная компания не платит никаких налогов, когда доставляет сюда товар стоимостью до 1 000 евро, при этом до 1 000 евро можно купить любые товары, санкции к этим 1 000 евро не применимы, по сути, через Россию на эту сумму можно доставить любой товар.

Некоторое время был такой коллапс, потому что перестали работать службы экспресс-доставки DHL, UPS.

Сейчас открылся нормальный канал доставки – это Почта России, РЖД, возят из Германии и возят достаточно успешно – буквально несколько дней, и товар у вас.

С точки зрения потребителя и с точки зрения клиентского поведения это прекрасно, можно купить себе товар, воспользоваться низким курсом.

С точки зрения бизнеса это не очень хорошо, потому что позволяет зарубежным компаниям работать в других условиях, сильно отличающихся от тех условий, в которых работает наш российский бизнес.

В то же время, когда наши компании работают с Евразийским Союзом, например, что-то отправляется в Казахстан или в Белоруссию, НДС они платят дважды: сначала российский НДС, потом НДС в Казахстане.

При этом у нас нет возможности даже вычесть или зачесть НДС, нет освобождения от этого налога, потому что Евразийское законодательство очень серьезно отстало от текущих реалий.

Когда мы продаем какой-то товар из России в Казахстан, мы попадаем на двойную оплату плюс отсутствие любых фондов, льгот и так далее.

Даже малый бизнес должен будет оплатить НДС в Казахстане, несмотря на то, что он здесь на «упрощенке» и платит свои 6% от доходов, или 15%, если у него «доходы минус расходы».

Конечно, это формирует серьезную непривлекательность нашего товара по цене и по экономике по отношению к тем товарам, которые дистрибутируются в этих странах на внутренних рынках.

Это главный абсурдный вопрос, который не может решиться уже 1,5 года, хотя об этом все знают.

Евразийская комиссия тоже в курсе, ведет работу по этому направлению, но, к сожалению, эта работа ведется очень медленно.

Я рассчитываю, что в конце года мы придем к какому-то решению, этого очень бы хотелось.

Мы обязательно поинтересуемся у Тиграна Суреновича.

Какие еще моменты?

С точки зрения новых трендов на что сейчас настраивается e-commerce, что мы планируем делать в самое ближайшее время?

Самая главная задача сейчас – сохранить тот уровень сервиса, который доступен гражданам за минимальные деньги.

Мы понимаем, что ни один из клиентов не готов к ухудшению этих сервисов, хотя экономика их такова, что наши внутренние расходы растут в силу целого ряда причин.

В то же время повышать стоимость этого сервиса мы не можем, потому что понимаем, что в таком случае клиенты от нас уйдут.

Представьте себе, что вы всегда заказывали так, что вам за 5 минут привозили товар, и вдруг вам предлагают подождать 5 часов.

Скорее всего, вы скажете: «Что это такое вообще? Не буду пользоваться этим сервисом».

Остывшая пицца тоже никому не нужна, поэтому здесь качество сервиса – это то, что ухудшаться точно не будет, это то, во что сейчас будут инвестировать.

Второй момент, это СТМ: все агрегаторы и ритейл, которые сейчас представлены на рынке, активно инвестируют в развитие собственных торговых марок.

Если вы пользуетесь e-commerce, наверняка обращали внимание, у «Яндекс Лавки» есть целый ассортимент, который называется «Продукция из Лавки» – прямо с таким брендом, у «Ашана» – свои, у «Азбуки вкуса» – свои бренды и так далее.

Причем, свои собственные торговые марки появляются не только в кухне, они появляются в электронике, в бытовой технике, в электроинструментах.

Например, есть торговый знак «Tesla» – это наше производство.

Есть торговый знак Hummer: дрели, перфораторы – это тоже наше производство, и т. д.

Таких вещей становится намного больше, они все больше насыщают рынок, это тоже очень интересный тренд.

Еще такой важный момент – это развитие платформенных компаний, которые позволяют агрегировать предложения разного рода как услуг, так и товаров, разную информацию, предлагать клиенту прямой доступ к производителю этого товара или услуги.

Такое платформенное решение мы называем экономической прямой доступа.

Раньше называли Uber-экономикой, сейчас уходим от зарубежной терминологии.

Такого рода решения повлекут за собой колоссальные изменения в ближайшей перспективе, мы увидим двукратное, может быть, даже трехкратное увеличение количества малого бизнеса, который будет представлен в онлайн.

В ближайшей перспективе, к 2025 году, это уже будет больше 1 600 000 малых предприятий, это огромное количество.

Когда мы делали свои прогнозы, пришли к выводам, что 2025 год нам даст больше 8 миллионов платформенных занятых, это те люди, которые делают какую-то сдельную работу.

Им нет необходимости покидать основную работу.

Если они имеют основную занятость, то смогут получать дополнительный доход за счет т. н. платформенной занятости.

Я сейчас говорю обо всем: начиная от того, что ты мастер на все руки, можешь прийти, починить кому-то кран.

В случае с платформенной занятостью, во-первых, ты полностью обеляешь свои услуги, потому что ты получаешь деньги безналom через платформу, а платформа в любом случае платит с этих денег налоги.

Это еще такой процесс легализации бизнеса, который происходит в целом ряде сфер: в торговле, в общественном питании, в сферах оказания услуг, в сдельной работе, в объявлениях о продаже недвижимости и т. д.

На этом я свой экскурс в онлайн-торговлю завершу.

Тосунян Г.А.: Спасибо!

По поводу заключительной части выступления – это намного лучше, чем когда люди сидят на работе и играют в компьютерные игры, пусть лучше в это время торгуют, параллельно зарабатывают.

Работодателям проще, премировать не надо, соответственно, семье польза.

Так что, в этом смысле параллельные возможности заработка, многократное увеличение малого бизнеса, в том числе, вы говорите о высокой конкурентоспособности рынка e-commerce, это действительно тоже элемент того тренда, к которому движется все общество на пути к глобализации.

Какие бы политические передряги ни происходили, на этом пути остановить товароснабжение и финансовое снабжение всего организма практически, я надеюсь, невозможно.

Поэтому Ваш доклад – большой источник оптимизма.

На самом деле, многие сложности подталкивают к тому, чтобы решать проблемы, которые в «мирное время» решать не удается.

Например, есть надежда, что удастся преодолеть монополизацию финансового рынка?!

Недаром Вам задавали вопрос по поводу некоторых наших монополистов, которые при прочих условиях могли бы весь рынок подчинить себе и подавить любую конкуренцию.

Сейчас такой возможности не будет, потому что эти санкционные тренды тоже имеют основную направленность на монопольных участников, а не на каждого мелкого производителя.

Очень интересные процессы происходят в современных условиях в мире и не только на примере нашей страны.

Радует то, что мы хотя бы в интернет-торговле не только не уступаем, но реально опережаем многие страны по части оперативности, по части спектра услуг доставки.

В этом смысле, как я понял, нас спасает то, что у нас была такая высокая степень бюрократизации и много всякого рода запретов и ограничений, что когда, извините за неакадемическую лексику, «клюнул петух», то пришлось и удалось частично от этого избавиться.

Когда мы хотя бы частично задавим избыточную бюрократию, которая на каждом шагу ставила множество бессмысленных ограничений, то потом уже общество поймет, что эти искусственные ограничения совершенно бессмысленны и с ними можно бороться.

Получается, что не было бы счастья, да несчастье поможет преодолеть эти хронические болезни, которые есть в обществе.

Спасибо за доклад.

Сейчас коллеги своими вопросами и своими комментариями поделятся.

МЕДВЕДЕВ П.А.

д. э. н., профессор

Прежде чем задать вопрос, я расскажу такую историю.

Когда я начинал изучать французский язык в университете, у меня была очень хорошая преподавательница, она посоветовала прочитать французский роман.

По-видимому, правильно подобрала, потому что я, едва начав учиться читать по-французски, понял, что там написано.

А написано там было следующее.

Во Франции одного графа посадили в тюрьму на 25 лет.

Ему ужасно скучно, и чтобы развлечься, он пишет историю Древнего Мира.

Пишет и пишет, пишет и пишет.

Вдруг за окном шум.

Нравы французские ужасные для тюрьмы, прямо страшно сказать – окошечко открывается, можно выглянуть во двор, это такое развлечение.

Он отвлекается от истории Древнего Мира, выглядывает в окошко и видит, что во дворе тюрьмы разгорается ссора сначала на словесном уровне, потом узники начинают лупить друг друга, в драку втягиваются все новые заключенные, потом прибегают надзиратели...

В общем, минут 15 разворачивается некая драма.

Для невольника – развлечение.

Однако все закончилось, всех развели по камерам.

Граф садится за свой стол, чтобы продолжать писать историю Древнего Мира.

Тут входит надзиратель и приносит ему обед.

Заключенный спрашивает: «Вы видели, что во дворе происходило? Как этот Жорж...» – «Какой Жорж? Это же Жак». – «Нет, подождите, я же видел своими глазами» – «И я видел своими глазами».

Оказалось, что событие, которое произошло только что, и продолжалось всего 15 минут, глазами двух разных людей было увидено абсолютно по-разному.

Несчастный граф бросил писать историю Древнего Мира по понятным соображениям – если нельзя описать то, что недавно произошло, так чего же пытаться описывать то, что произошло 3 000 лет назад.

Не знаю, кто из нас заключенный, а кто – надзиратель, но мы совершенно разными глазами смотрим на эту историю.

Я говорю о трансграничной торговле и параллельном импорте.

Я финансовый омбудсмен, я человек, который должен помогать физическим лицам, если они попали в тяжелую историю в финансовой сфере.

Но россияне, конечно, не знают, кому я должен помогать, кому не должен.

Мне жалуются на любую потерю денег, в финансовой или не финансовой сфере она произошла.

Относительно недавно журналисты сообщили мне, что десятки тысяч человек оказались обиженными интернет-магазином Asos.

Знаете, каким образом?

Они заказали товары, оплатили их, товары им не прислали, деньги им не возвращают.

Весь Интернет забит сообщениями о том, какая эта фирма плохая: «Ах, они мерзавцы, они такой бизнес организовали, теперь они получают деньги, а товар не присылают и процветают на этом...».

Я через третье лицо связался с этой фирмой, фирма рыдает: «Мы деньги вернуть не можем, потому что банк-корреспондент, через который надо вернуть деньги, в Россию деньги не пропускает».

Огромное количество жалоб от людей, частных лиц, которые что-нибудь купили по Интернету.

Например, заказали билеты на самолет, а самолет не полетел, потому что запретили.

Авиакомпания пытается вернуть деньги, а деньги не проходят.

Вчера рыдала женщина, она внесла часть предоплаты за домик в Турции, остальную часть собирается перечислить – не перечисляется, предыдущая предоплата пропадает.

Что происходит?

Она платит, банк-корреспондент – Deutsche Bank – честнейший банк на свете, принимает эти деньги, берет комиссию и возвращает их назад.

Это хороший случай, когда возвращает назад, а многие банки не возвращают назад.

Теперь про Китай.

Вы мне рассказали, а у меня уже была информация про то, что делается такая хитрость.

Что у большой фирмы фиктивно покупают мелкие китайские фирмы, а у мелких китайских потом наши перекупают.

Наши мне жалуются, что 2–3 раза этим мелким фирмам можно заплатить.

Китайский банк три раза деньги проводит, на четвертый раз – не проводит.

Аналогичные жалобы на казахские банки: 2–3 раза прошли платежи, на четвертый уже нет.

У меня такое впечатление, что за последний месяц напряжение просто по экспоненте растет.

Месяц тому назад еще что-то получалось: муж в Мексике, его жена в Москве.

Муж посылает деньги, чтобы она здесь расплатилась с долгом, и ее выпустили к любимому мужу в Мексику.

Не выпускают, она должница.

А деньги есть, он ей пересылает, они останавливаются в каком-то промежуточном банке.

Я его учу: пойдите в другой банк, в третий.

Через пятый банк деньги прошли, потому что корреспондентский банк оказался не тот, который уже 2–3 платежа провел, четвертый уже не проводит.

Оптимизм – замечательная вещь, но передо мной стоит просто кошмарная картина.

С этим Asos так и не разобрались.

Если банки не будут пропускать деньги, о какой торговле речь?

Медведев П.А.: Останавливается дело или не останавливается, в этом мой вопрос?

СОКОЛОВ А.В.

президент Ассоциации интернет-торговли

Давайте прокомментирую.

Начну с истории.

Недавно смотрел очень интересный спектакль, где один из героев сцены говорит: «Кто рано встает, тому Бог подает».

Второй у него спрашивает: «Да, и что же нам подает сегодня?»

Мы так каждое утро просыпаемся, а нам что-то новенькое подают: подают ограничения в логистике, подают ограничения в денежных переводах.

Так или иначе, каждое утро у нас связано с каким-то шоковым или предшоковым состоянием, потому что мы можем ждать чего угодно.

Санкций становится все больше, это отражается на экономике.

С точки зрения того позитивного фона, которым, возможно, сопровождалось мое выступление.

Позитивный фон был адресован к внутреннему рынку, не к трансграничному.

Если интерес именно в этом, скажу следующее.

С точки зрения трансграничного, в торговле никакого позитива нет вообще.

По сути, объем продаж сократился в 5 раз.

Раньше ежемесячно он исчислялся в 40–50 миллиардов рублей с зарубежных площадок, сейчас это 10 миллиардов рублей.

За май 11 миллиардов рублей продаж.

Все эти продажи идут только из Китая.

Из других стран торговля практически не работает.

Все, что я говорил про доставку из Европы и открывшийся канал по РЖД, это исключительно сервис дропшипперов.

Что такое дропшипинг, в e-commerce – это распространенная возможность приобрести любой товар в любой точке земного шара, даже если продавец не доставляет в Россию.

А такие продавцы есть, они были и раньше, которые не доставляли в Россию в принципе.

Вот «Amazon» никогда не доставлял в Россию.

Но купить товар там можно.

Если взять сейчас всю трансграничную торговлю, которая есть, то 98% оборота – это Китай, а 2% – тот самый дропшипинг, который делается следующим образом.

Мне предлагается арендовать адрес, реальный физический адрес, место жительства на территории, например, Соединенных Штатов Америки или Европы.

Я получаю название улицы, город, номер квартиры, дом, только номер квартиры, как правило, пятизначный или семизначный, и по сути, моя дверь в квартиру – это ячейка на огромном логистическом складе, куда доставляют мне все заказанные мной товары.

Когда я делаю заказ, указываю этот склад в качестве адреса поставки.

И дальше те люди, которые на этом складе работают, они занимаются консолидацией моих покупок, обрезают ярлычки, собирают в одну большую посылку и отправляют нам сюда.

Естественно, в таких случаях банковские переводы не работают.

Работают электронные деньги нескольких платежных систем.

Сама по себе такая покупка для клиента достаточно сложна, потому что пользовательский опыт в этом плане встречает огромное количество препятствий на пути к этой заветной покупке.

Мне нужно мало того, что получить адрес в Штатах – по сути, прописку в Соединенных Штатах Америки, мне нужно каким-то образом открыть себе электронный кошелек.

Что это будет: WebMoney или еще какая-то платежная система, которая позволяет сделать международную транзакцию или перевод.

Возникает целый ряд сложностей с этим связанный с точки зрения ожидания, потому что даже после того, как все мои товары доедут в эту ячейку, нужно еще время на то, чтобы их консолидировать, отправить сюда.

Сложный процесс, да, но он сейчас только такой.

А если хотите просто, то заказывайте из Китая, с Китаем проблем никаких нет, Китай сейчас доставляет сюда все, что угодно.

Что касается «Asos», действительно раньше он был самым классным зарубежным интернет-магазином, и это компания высокого уровня и качества трансграничного сервиса, которую я всегда приводил в пример.

Это был единственный интернет-магазин, который, не беря никакой предоплаты, позволял вам сделать возврат товара.

Это был единственный интернет-магазин, который очень лояльно относился ко всем клиентам, даже если вы повредили коробку или еще что-то.

То есть там не было никаких проблем ни с деньгами, ни с товарами.

Если что-то не подошло, складываешь в ту же самую упаковку, в которой все это приехало, относишь обратно на почту, все это доставляется в «Asos» и «Asos» возвращает деньги или меняет товар.

«Asos» был большим интернет-магазином, делал оборот около 60 миллиардов рублей в год.

Я лично знаком с владельцами компании.

И что произошло сейчас?

Действительно, те клиенты, которые заказывали в «Asos», не получили свои заказы.

Не получили свои заказы и те, кто на Форбете что-то заказал, и те, кто в принципе предполагал доставку DHL, UPS, любой другой логистической компанией.

Этим клиентам зарубежные компании не смогли вернуть деньги.

Что с этим делать, я не знаю, они вне нашей юрисдикции находятся.

Любой заказ за рубежом – это всегда риск для клиента.

Этим, кстати, отличается трансграничная торговля от нашей внутренней торговли.

Здесь нас защищает закон о защите прав потребителей, клиенту предоставляется целый ряд гарантий.

Как продавцы, мы обязаны сделать обмен товара, вернуть деньги и т. д.

В случае, когда сделка носит трансграничный характер, наше законодательство там не действует и не применяется, потому что эти компании подчиняются своему локальному законодательству, где они аллоцированы.

И об этом любой клиент должен знать, прежде чем этот заказ делать.

Роспотребнадзор сейчас активно занимается просветительской деятельностью касательно того, какие риски возникают у людей, когда они делают трансграничные заказы.

Поэтому если клиент готов на этот риск, он совершает эту сделку.

Если он не готов к этому риску, он ее не совершает.

Все, что я говорю, выглядит, может быть, слегка по-государственному, но объективно это так.

Лично я к этому отношусь вообще совершенно иначе.

Я считаю, что любой сервис вполне в состоянии наладить работу таким образом, чтобы удовлетворить самый взыскательный спрос клиента и сделать сервис таким, чтобы клиенты к нему возвращались.

Ты «кинешь» клиента один раз, второй раз к тебе уже не придет десяток его друзей.

БЕЛЯЕВА Л.С. – СОКОЛОВ А.В.

БЕЛЯЕВА Л.С.

советник экономического Управления надзора за
микрофинансовым рынком Департамента
микрофинансового рынка Банка России

У меня два вопроса.

Первый вопрос касается защиты данных в электронной торговле.

Последние несколько месяцев были утечки данных из фуд-сервисов.

На мой взгляд, очень неприятная ситуация.

И в связи с этим, во-первых, как это повлияло на потребительский спрос, как это в целом отразилось на этих сервисах?

Второй вопрос, как это повлияло на стратегии компании, они как-то усилили все-таки защиту данных или нет?

И вторая тема, по которой есть вопрос, это ограничение эквайринговых ставок.

Ольга Николаевна Скоробогатова на днях дала интервью, где сообщила о том, что ограничения не были эффективными, что банки стали отменять программы лояльности и при этом потребитель пострадал, но не получил какой-то поддержки от торгово-сервисных предприятий, цены не снизились.

Поэтому, в общем-то, Ольга Николаевна анонсировала, что ограничения продлевать не будут.

Я помню, вы давали интервью на этот счет и говорили о том, что стоит ожидать снижения стоимости товаров.

Прокомментируйте как-то вот эту историю.

Соколов А.В.: С точки зрения защиты персональных данных действительно утечки были, и это абсолютно очевидный факт, об этом очень много информации есть в СМИ.

К сожалению, причинами этих утечек являлся человеческий фактор, а не брешь в системе безопасности.

К примеру, когда у вас главный айтишник компании, который имеет доступ ко всему, берет флешку, скачивает данные, а потом отдает на черный рынок, зарабатывая на этом деньги.

Вряд ли этому можно что-то противопоставить или заблокировать его действия.

Не знаю, как это назвать – жажда наживы, отсутствие понимания того, чем это грозит, может быть чувство безнаказанности.

Но, к сожалению, это происходит.

Можно бесконечно совершенствовать системы защиты данных, системы защиты информации.

Но я честно вам скажу, что при желании можно украсть любую информацию, к любым данным можно получить доступ, и все решает, к сожалению, человеческий фактор.

Сейчас серьезно обсуждается ужесточение законодательства на этот счет.

Мы, конечно, не сторонники этих ужесточений.

Мы считаем, что можно сделать выше штрафы, но ни в коем случае не делать их оборотными.

Непонятно от какого оборота считать.

К примеру, оборот всего Сбера должен быть за утечку персональных данных от тысячи клиентов или это должен быть оборот конкретного отделения, в котором эта утечка произошла.

Здесь есть очень важный момент: мы рискуем просто перейти к тому, что в любом случае эти риски будут хеджироваться, будут закладываться в стоимость услуг, в стоимость сервиса и т. д.

Как полностью загасить утечки данных?

Комплаенс, который сейчас существует, с точки зрения служб безопасности, защиты информации выстроен.

Можно бесконечно его совершенствовать, но, повторюсь, это бесконечное совершенствование от человеческого фактора нас, к сожалению, не оградит.

А искусственный интеллект пока не научился это контролировать.

Когда научится, я боюсь самых страшных последствий, которые мы видели в фантастических фильмах.

Это ответ на первый вопрос.

Что касается эквайринговых ставок, ограничения комиссий.

Действительно, такие ограничения были введены.

К сожалению, они вообще никак не затронули интернет-магазины, мы этих льгот не получили.

Среди МСС кодов, которые были выделены, интернет-торговли не было, поэтому мы не являлись получателями этой льготы, как отрасль.

Но сама льгота, когда о ней говорили, и когда ее отдавали рынку, предоставлялась, как было написано в пресс-релизе Банка России, для перестройки процессов, для перестройки логистических цепочек, для поиска новых партнеров, снижения издержек.

То есть льготу по эквайрингу предоставляли для снижения издержек торговых компаний, а оценивают действия льготы по кэшбэкам для клиентов, и по тому, что от этого получили потребители.

Это неправильно.

Если предоставляли льготу для снижения издержек торговых компаний, так и оценивайте, по этому критерию.

Они действительно снизились, более того, снижение этих издержек носило в тот момент критический характер.

Я сейчас говорю про февраль, март и апрель, когда нужно было резко разорвать отношения со своими поставщиками.

Образовалась такая серьезная яма, в которую попали все торговцы, которые были связаны с импортом.

Нужно было резко найти новых партнеров за рубежом, нужно было продолжать платить зарплату людям, которые обеспечивали торговую компанию, но торговая компания при этом не получала выручку, потому что продавать было нечего.

У нас вымылся ассортимент, а новые поставки тогда еще не пошли.

В эти месяцы происходили странные и необычные вещи.

Объем НДС, который надо было заплатить за первый квартал, оказался в 9 раз больше, чем стандартный объем НДС, который мы платили.

Да, НДС – это добавленная стоимость, да, с нее надо платить налог, но из-за того, что входящего НДС, который можно вычесть не было, потому что не было импорта, мы попали в такую чрезвычайную ситуацию.

Предлагаю оценивать последствия снижения ставки не по потребительским показателям, а по тем целям, которые изначально ставились, а это в первую очередь – снижение издержек ритейла.

Миркин Я.М. – Соколов А.В.

А разве в результате санкций вообще нельзя купить по импорту?

Вот какой товар нельзя купить или можно купить все?

Соколов А.В.: Знаете, мне кажется, больше не осталось таких товаров, которые нельзя купить сейчас.

Все можно.

Не осталось у нас проблем никаких.

Тосунян Г.А.: Проблема логистики же остается.

Все-таки это, если отбросить проблему логистики, а с учетом проблем логистики купить можно, а как доставят товар?

Соколов А.В.: Доставляют.

Смотря откуда, если он здесь на территории страны, то проблем нет.

Миркин Я.М.: Темы с микрочипами, с микроэлектроникой нет, вы считаете, такой проблемы нет?

Соколов А.В.: А я уже говорил, мы научились возить их.

И процессоры научились возить.

Да, через три колена, но все получается.

Артем, большое спасибо за интересный доклад.

Мне кажется, тон дискуссий таков, что, с одной стороны, у Вас большой оптимизм, а с другой стороны – у задающих вопросы по этому поводу такой скепсис.

Смотрите, что я думаю по поводу ситуации, которая складывается сейчас в интернет-торговле.

Как Вы сказали, в марте был ажиотажный спрос, цены выросли на 20–30%, и мы знаем, что по большому счету они не снизились.

Курс у нас укрепился на 25–30% по сравнению с тем, что было в феврале.

Таким образом, это означает, что рублевые цены выросли, а импортные цены покупок, потому что у нас все равно импорт, как бы стали доступнее.

И Вы говорили, и многие компании говорят про дорогую логистику, но логистика – это часть цены; даже если она вырастает в 2–3 раза, это не должно прямо окупать 50% такой величины.

И получается, что все любят говорить про свои дополнительные издержки, но мало кто любит говорить про свою маржу, про свою прибыль, которую они, возможно, получают.

Не кажется ли Вам, что как раз надо ставить вопрос о том, чтобы максимально либерализовать импорт?

Потому что тот курс, который мы сейчас наблюдаем, это в значительной степени следствие того, что все равно сложно ввозить, несмотря на какие-то облегчения, о которых

Вы говорили; все равно есть сложности.

И те же лимиты, может, нужно максимально повышать.

Соколов А.В.: Скепсис и пессимизм только по линии трансграничной торговли.

Я просто хочу, чтобы все понимали, что объем трансграничной торговли сейчас – это 2% от всех продаж.

Когда мы говорим про пессимизм, надо понимать, что мы говорим про 2% от оборота, может быть, 3%, но не более того.

По текущей статистике именно так и есть.

Коллега со мной не согласен.

Наверное, есть альтернативное мнение.

И с точки зрения абсолютной либерализации всего, здесь с вами не согласятся производители, которые работают на территории нашей страны, формируют здесь добавленную стоимость, формируют и производят товары, предоставляют услуги; в первую очередь, не согласятся по той причине, что они формируют здесь налоговую базу, платят налоги.

С трансграничных поставок налогов нет, до тысячи евро не платятся ни налоги, ни пошлины, никакого вклада в нашу экономику, кроме широкого ассортимента для клиента, трансграничная торговля не дает, они не оставляют здесь никакую добавленную стоимость.

С точки зрения факторов цены – как правило, в ритейле изменение цен проходит с небольшим запозданием.

Да, вверх это происходит моментально, а при обратной истории где-то два месяца проходит до того, как ценовая политика меняется.

Более того, в первую очередь на это влияет конкуренция.

Как только появится первый iPhone за 50 тысяч рублей, тут же появится второй за 50 тысяч рублей, а потом еще третий, четвертый, десятый и т. д.

Но есть определенное запоздание.

Причем надо сказать, что в трансграничной торговле мы сразу видим это изменение, потому что там курс одно-моментно влияет, а отечественный ритейл все-таки имеет свои складские запасы на территории страны, и пока они есть, будет одна цена.

Сейчас важно брать в расчет еще один момент: каждый сейчас хеджирует риски, не понимая, что будет завтра.

Хеджируются риски для того, чтобы сохранить стабильность и устойчивость своего бизнеса.

Высокая цена позволяет, по сути, эти риски хеджировать.

ГРИНБЕРГ Р.С. – СОКОЛОВ А.В.

Я все-таки удивлен тем, может я неправильно понял, что санкции никак не повлияют на развитие интернет-торговли.

Мне кажется, это очень странно.

Вы действительно настаиваете на том, что никаких опций нет, которые могут повредить развитию интернет-торговли, особенно в нынешних условиях?

Соколов А.В.: Объективно, с точки зрения трансграничной торговли, да, безусловно, санкции влияют, уже повлияли.

Смотрите, у нас в 5 раз снизился объем продаж и еще снизится, если будут усложнять логистику, платежи и прочее.

Но с точки зрения внутреннего рынка, все наоборот: он растет, развивается, ассортимент дает спрос, и этот ассортимент сейчас максимально широкий.

Я хотел дать информацию, т. к. Артем поинтересовался, что сейчас происходит в комиссии по регулированию тех вопросов, которые существуют для облегчения трансграничной торговли.

Так получилось, что прямо на этой неделе Михаил Владимирович Мишустин меня пригласил на заседание межправсовета.

Заседание проходило в Минске в понедельник и во вторник.

Я презентовал новый продукт Фонда цифровых инициатив, который сейчас возглавляю.

Мы запустили новое цифровое приложение по работе в ЕАЭС.

Это для мигрантов, которые могут дистанционно получать услуги, и в том числе государственные услуги и коммерческие.

И на межправсовете в закрытом режиме обсуждался вопрос именно трансграничной торговли, интернет-торговли с точки зрения того, что существуют очень серьезные проблемы по администрированию, в частности и по администрированию НДС.

Решение, к которому мы пришли, заключалось в следующем: премьер-министры, которые участвовали в этом заседании, согласились с тем, что необходимо создавать цифровую платформу по администрированию возврата НДС в рамках Евразийского Союза.

Я бы предложил Артему буквально сейчас войти в рабочую группу.

Она будет сформирована в рамках Евразийского Союза для проработки этого вопроса: как будет работать эта цифровая платформа, как будет осуществляться взаимодействие между соответствующими налоговыми органами

стран с тем, чтобы снять эту проблему и облегчить трансграничную торговлю?

Второй вопрос, конечно же – расчеты в национальных валютах при осуществлении трансграничных торговых операций.

Здесь тоже существует огромное количество проблем.

На сегодняшний день этот вопрос не решен, но такие обсуждения тоже идут в рамках комиссии.

Недавно было заседание уже в Нур-Султане с участием министра финансов Российской Федерации и премьер-министра Казахстана относительно того, какие механизмы надо сегодня внедрять, чтобы расчеты между странами Евразийского Союза осуществлялись в национальных валютах, не используя корсчета третьих стран, а напрямую.

Здесь есть огромное количество еще нерешенных вопросов, которые сейчас тоже интенсивно обсуждаются.

Мне кажется, было бы правильно, если профессиональные участники рынка, которые в этом заинтересованы, в частности Артем, были бы вовлечены в эти дискуссии и принимали активное участие в рабочих группах комиссий.

Соколов А.В.: Тигран Суренович, спасибо большое за приглашение, я с удовольствием присоединюсь к рабочей группе.

Тем более что для нас сейчас это самый важный вопрос.

Платить НДС дважды – это абсурдно.

Когда зарубежные компании не платят ничего, а мы платим дважды, это даже алогично.

СЕНАТОРОВ М.Ю.

д. т. н., профессор

Артем, спасибо за вашу информацию, интересное выступление.

Я хотел сделать одну ремарку по поводу безопасности.

Практика показывает, что любой бизнес, который быстро развивается, имеет очень большие прорехи в безопасности, это объективно.

Потому что нужно быстро делать деньги, а безопасность всегда выступает на втором плане.

У Вас как раз та ситуация и сложилась: довольно быстро растет бизнес, а вопросы безопасности остаются на втором плане.

И поэтому говорить о том, что все связано с человеческим фактором, это неправильно.

Есть масса механизмов, которые изолируют человеческий фактор, и он не работает, но для этого надо достаточно серьезно подходить к вопросам безопасности.

Поскольку у Вас основная задача делать деньги, а не защищать свою информацию и своих клиентов, поэтому эти упущения сейчас и получаются.

ЛОГИНОВ И.Э. – СОКОЛОВ А.В.

И.Э. ЛОГИНОВ

заместитель начальника департамента
Ассоциации российских банков

У меня два небольших вопроса.

Первый – меня всегда удивляло, ты заказываешь что-нибудь на AliExpress за 28 рублей, и тебе доставляют, и доставка бесплатная.

Как это вообще может быть реализовано, вы что-нибудь об этом знаете?

Потому что внутренняя пересылка даже обычного письма по России – это больше 100 рублей, а тут из Китая и как-то едет.

А второй вопрос: вы ощущаете какую-то проблему в отношении торговых платформ и их взаимодействия с субъектами МСП, которые продают на них, т. е. какой-то диктат условий или выкручивание рук.

Соколов А.В.: Значит, первое – по Китаю.

У них давно принята государственная политика, в которой они субсидируют эту доставку, это государственные деньги, т. е. за эту доставку заплатило китайское государство.

Это простой ответ на вопрос.

У нас к моей радости, кстати, тоже государство планирует платить за такие доставки за рубеж, просто нам доставлять сейчас некуда, кроме стран ЕАЭС, в другие страны у нас больше не развивается импорт.

Почта России будет получать эти субсидии.

Но мы с вами компенсируем эти доставки.

Если говорить простым языком, то все сидящие за этим столом вынут из кармана и компенсируют.

В то же время, возможно, это подстегнет какое-то развитие заказов, но я, честно, в это не очень верю.

Не верю в выход на рынки стран Азии.

Европа для нас закрыта сейчас, а Азия заблокирована большими пошлинами.

Если мы хотим что-то продать посылку в Индию, на входе они берут 30%.

Это стартовая пошлина к любому товару, к любой посылке, которая туда поедет.

Если мы хотим продать в Китай что-то из России, это НДС минимум 13% и налог на потребление, который в Китае может доходить до 50%.

Например, если это одежда, то 20%, если товары категории люкс (часы, ювелирные изделия) или косметика – то 50%. Российским интернет-магазинам просто экономически невыгодно отправлять туда что-то в посылках.

Есть, конечно, определенные льготы, но не как у нас: порог беспошлинного ввоза 1000 евро, завози что хочешь, ничего с тебя не возьмут.

У них есть льгота, когда можно заплатить не всю сумму налогов, а 70% от этой суммы.

Там есть такой порог – 5 тысяч юаней.

Если ты в него укладываешься, то платишь не весь объем налогов, не 13% НДС и 50% налога на потребление, а 70% от этой суммы налога. Все равно огромные деньги.

При такой конкуренции на китайском рынке наши товары просто экономически не способны конкурировать с китайскими.

Поэтому в эти рынки я не верю вообще в плане E-commerce и развития именно E-commerce продаж. B2B – да, B2C – нет.

С точки зрения вопроса, который касался напряжения в отношениях поставщиков и площадок, действительно был целый ряд нареканий, и они сохраняются.

У нас вообще сложные отношения с поставщиками. Дело в том, что наш рынок проходит сейчас стадию становления, правила на нем, по сути, только формируются.

И таких существующих стандартов, до нас еще никто не заложил. Мы закладываем их сегодня.

Буквально недавно мы с поставщиками договорились о целом наборе таких условий³, где стороны пошли навстречу друг другу.

Например, чтобы сделать для поставщиков отношения более предсказуемыми для того, чтобы они могли со своей стороны прогнозировать свою операционную деятельность, планировать ее, мы договорились: минимум за 2 недели мы предупреждаем об изменениях в оферте.

Чтобы у нашего клиента, у юрлица, у поставщика была возможность, в случае если эта оферта его не устраивает, забрать все свои товары с нашего склада и уйти на другую площадку.

Благо – их много, их становится все больше в России.

В этом плане у него всегда есть возможность от одного игрока уйти к другому.

В разработанных стандартах есть еще целый ряд таких важных моментов, как, например, запрет на удаление компаний в случае, если они отказались участвовать в акциях.

По работе с контрафактом мы договорились о том, что каждая площадка обязательно выделяет ответственное лицо и дает канал коммуникации – это может быть как личный кабинет правообладателя, так и просто выделенная линия для жалоб на контрафакт для того, чтобы эти позиции можно было легко снимать с продажи.

³ Стандарты по взаимодействию маркетплейсов с продавцами товаров, были подписаны сторонами 7 июня 2022 г.

Заканчивая вопросами, касающимися сроков ответов на претензии: мы установили максимальные сроки, если вдруг вопрос с поставщиком не разрешается за это время, у него появляется право обратиться в т. н. комиссию.

Мы сделали ее буквально недавно, и у поставщиков будет такая возможность.

В этой комиссии представлены все площадки, и представители тех, кто свои продажи ведет на маркетплейсах: и производители, и продавцы; и там можно отстоять свои права.

В общем, пока это очень важный, правильный вопрос, и, по сути, мы находимся в постоянном диалоге с большим количеством компаний, и эту работу с ними выстраиваем.

ТОСУНЯН Г.А.
ак. РАН

Коллеги, тогда давайте еще раз поблагодарим Артема. Действительно, проблема, с одной стороны, есть, с другой стороны, она такая показательная, что не так просто оценить, что очень плохо или очень хорошо.

Все, что в качестве испытания сваливается на наши головы, может дать потом и свой положительный эффект, если грамотно и правильно к этому подойти.

В этом смысле много, конечно, зависит от самих властей, много зависит от участников рынка, много зависит от каждого из нас.

По второму вопросу, я думаю, мы можем подвести черту, и, более того, материалы сегодняшнего заседания присоединить к материалам предыдущего заседания и издать их одним сборником.

Пожалуйста, закажите стенограмму, и мы объединим два наших заседания по санкциям и их последствиям в один сборник.

Сейчас я хотел, чтобы в разном мы все-таки затронули чуть-чуть состояние валютного рынка, тем более что с нами Александр Михайлович.

Он ответственный за валютный рынок, он был ответственный за ослабление рубля. Длительное время мы его критиковали.

Теперь мы можем дать ему определенные призы за укрепление рубля, потому что национальная валюта должна укрепляться, и она должна стабильно укрепляться.

Не так, чтобы скакать как лошадка то в одну, то в другую сторону.

Пусть, во-первых, обоснует, почему он – Александр Михайлович, это делает – так последовательно и упорно укрепляет рубль.

Во-вторых, очень интересно, что сейчас банки и золото в слитках предлагают покупать. Это тоже любимая тема Александра Михайловича.

И НДС снимается с этого, и множество либеральных действий осуществляется со стороны государства в отношении валютного рынка, золотовалютного рынка.

СИНЕЛЬНИКОВ А.М.

к. т. н.

Уважаемые коллеги, 1 июля будет большой праздник – День российского рубля.

Может кто-то забыл, а я помню, что впервые этот праздник был учрежден ровно 30 лет назад, а это уже круглая дата, эпохальная.

30 лет назад в 1992 году 1 июля Центральный банк Российской Федерации отменил множественность курсов.

Тогда, вы помните, был и официальный, и биржевой, и коммерческий, и наличный, и товарный – Бог знает что.

Так вот, прошло 30 лет, а мы все там же. Циклично вернулись к тому, с чего начали, просто больше добавить нечего.

Это то, что касается рубля и праздника, который мы будем все отмечать.

Кстати, могу сделать такой анонс, что в Торгово-промышленной палате будет панельная дискуссия, посвященная этому празднику.

Меня туда пригласили выступить.

Я с благодарностью принял это предложение, потому что хочу высказаться о том, что нужно сделать в этой ситуации, чтобы как-то ее поправить.

Кстати, мы совпали в своем настроении и с Президентом РФ, который на БРИКС предложил изменить что-то в нашем международном валютном «доме терпимости».

Пора поменять не только обои, но и «девочек». Уже есть предложения.

Недавно я делал доклад на нашем завтраке и говорил, что у нас резко разошлись валютные рынки – есть Forex, а есть МОЕХ.

Вот этот наш рынок отличается в моменте до 5% от международного.

Это к вопросу о стоимости товара в Интернет-торговле.

Вообще непонятно, по какому курсу все-таки считать стоимость покупаемых товаров и как их хеджировать?

У нас наблюдается какая-то сезонность, когда мы продаем газ за рубли, хотя я так не считаю, что мы продаем газ за рубли.

Все равно оплата происходит в валюте контракта, мы продаем за условные единицы.

Просто условная единица равна одному евро, дальше это «одно евро» поступает на счет приобретателя и уже Газпромбанк конвертирует и зачисляет на счет поставщика – Газпрома.

Когда поступает эта выручка, то на бирже курс евро резко понижается относительно мирового.

У нас возник валютный арбитраж – совершенно жуткая с точки зрения управления финансами ситуация.

Я полагаю, что некоторые, кто имеет возможность экспортных поставок, вполне могут на этом заработать без самих поставок как таковых.

Это то, что касается рынка валют и их деривативов.

По-прежнему низкая ликвидность, арбитраж, малое количество игроков, и уже совершенно неуправляемая ситуация с точки зрения товарного ценообразования.

То, что касается мирового рынка, там все возвращается к тому, с чего началось 30 лет назад.

Если помните, евро и доллар начинал с паритета – это в далеком 2002 году.

Судя по сегодняшним котировкам на рынке, этот паритет тоже уже близок к тому, чтобы снова повторить круг.

Что еще можно прокомментировать?

Наверное, действительно были правы классики научного коммунизма, что историческое развитие имеет циклический характер.

Только они имели в виду, что эта цикличность идет с трендом к повышению, а тут еще что-то новое, когда этот тренд может еще быть и пониженным.

А если говорить про золото, это действительно то, что должно было давно произойти.

Россия, как известно, очень крупная золотодобывающая страна, и наше законодательство, начиная с начала 1990-ых годов, просто обязывает всех производителей продавать золото государству.

Преимущественное право государства в лице Центрального банка – на приобретение произведенного и аффинированного золота.

После того, как недропользователи сдают золотую шлихту на аффинаж, первое право отказа было у Центрального банка.

Последнее время, наверное, последние 5 лет Центральный банк этим правом не пренебрегал и пополнял свои хранилища, и делал это абсолютно верно, потому что, действительно, золото покупалось за рубли, а рубли обменивались на золото.

Вот сейчас, судя по всему, настал этап, когда можно и нужно обменять обратно по выгодному курсу золото на рубли, и тем самым укрепить нашу валюту и сделать ее более привлекательной, прежде всего, для инвестиций, чем, собственно, все и занялись.

Кстати, я даже интересовался: а чем занимается Сбербанк после того, как его лишили «валютной лицензии»?

А вот этим и занимается – продажей золота, и, более того, во многом выпавшие доходы, которые он имел на экспортно-импортных операциях, валютно-обменных, паспортах сделок, теперь во многом возмещены, если вы посмотрите на отчетность, операциями на внутреннем золотом рынке – очень положительное явление.

Например, возврат к золотому рублю я бы только приветствовал, причем, он наполняется именно золотом, которое мы сами и добываем.

Сюда надо бы, действительно, вложить усилия. Вот был вопрос о геологоразведке.

Геологоразведка благородных металлов – это очень перспективное направление экономики в нынешней ситуации. Понимаете, в ней существует явная необходимость.

Я в свое время занимался этим бизнесом, то есть наш банк финансировал золотодобытчиков, и я побывал во многих местах добычи.

Сейчас есть параллельный импорт, а все это время шла параллельная добыча золота, поэтому ее надо просто узаконить – выдавать лицензии на частную добычу в известных районах, прежде всего, это Якутия, Магаданская область, Иркутская область – там действительно огромные запасы.

Мы могли бы очень серьезно продвинуться в этом направлении.

МАМОНТОВ А.Н.

президент Московской международной валютной ассоциации

Сегодня вся банковская клиентура, я имею в виду участников внешнеэкономической деятельности, занята одной проблемой – как сберечь свои активы в ключевых валютах: в долларах и в евро.

Вы понимаете, о чем идет речь.

Одним из способов решения этой проблемы, нам как раз видится широкое использование обезличенных металлических счетов ОМС.

Но использование таких счетов, которое гарантировало бы сохранность и клиринг клиентских средств, сегодня затруднено, поскольку этому препятствует одна вещь, которую он тут тоже не упомянул, но она очень важная.

Мы недавно по этому поводу как раз направили свои предложения в Центральный Банк Российской Федерации.

Дело вот в чем.

Сегодня, курс покупки на межбанковском рынке слиткового золота на обезличенных металлических счетах происходит по курсу примерно 1% к той цене, которую предлагает Банк России.

А вот продажа этого золота уже происходит с дисконтом 5–10%, поскольку здесь задействуется цена, привязанная к лондонскому фиксингу.

И в результате возникает очень широкий спред на рынке, который доходит до 15–20%, что, по сути, делает для клиентов такие операции заградительными или.

И вот мы в этой связи обратились к Центральному Банку с предложением, чтобы он стал центральным оператором этого рынка с тем, чтобы на этом рынке устанавливались бы курсы, соответственно, со спредом в 0,5% и при покупке, и при продаже этого слиткового золота.

На наш взгляд, в этом есть резон.

Во-первых, это, конечно, гарантирует в значительной степени сохранность средств, потому что золото находится у нас, и оно защищено, поскольку это физическое золото.

Это гарантирует клиентов, предоставляет более широкие возможности банкам и усиливает роль регулятора, кстати говоря.

Ведь сегодня роль регулятора на валютном рынке в значительной степени сузилась.

Это создает и дополнительные стимулы для нашей золотодобывающей отрасли, для аффинажных предприятий, потому что рынок получит дополнительный импульс, и возникнет дополнительный спрос на слитковое золото.

Опять-таки, касаясь этой темы, о которой сейчас говорили Александр и наш президент.

Вы помните, и на БРИКС эта тема затрагивалась, и думаю, она сейчас становится очень серьезной.

Мне кажется, если бы Ассоциация российских банков поддержала бы наше предложение к Банку России по поводу того, чтобы Центральный Банк устанавливал равные спреды на межбанковском рынке и выступал бы центральным контрагентом, это было бы очень полезно.

ТОСУНЯН Г.А.
ак. РАН

Спасибо.

Коллеги, дело в том, что эти вопросы уже находятся за рамками повестки дня.

Чтобы себя не чувствовать нарушителем регламента, я предлагаю уже завершить саму повестку дня.

Если докладчики хотят выступить с заключительным словом, дадим им по две минуты?!

А уже за рамками повестки дня мы можем продолжить дискуссию

У нас есть еще вопросы об Указе президента относительно выплаты валютного долга.

Это интересные темы.

У кого есть время – остаются, у кого нет времени – уходят.

Пожалуйста, есть заключительные слова?

Соколов А.В.: Только слова благодарности за организацию этого завтрака.

Действительно, получил истинное удовольствие от этой дискуссии, поэтому спасибо за то, что пригласили.

Тосунян Г.А.: Спасибо. Марсель, пожалуйста.

Салихов М.Р.: Просто присоединяюсь к Артему.
Спасибо большое.

Тосунян Г.А.: Спасибо. Коллеги, тогда повестка дня у нас полностью исчерпана.

И вне повестки дня мы валютную тему обсудили.
Александр Михайлович, к Вам вопрос.

Вот то, что принят Указ о выплате валютного долга, он будет выплачиваться через рубли по курсу на внутреннем рынке.

Это в значительной степени способствует укреплению рубля.

Выплаты в рублях будут считаться исполненными надлежащим образом, даже если так не считают получатели, но это в пользу рубля по крайней мере.

И в этом смысле мы должны ответить на вопрос – мы уверены, что это продлится длительное время?

Потому что это безусловно стимулирует укрепление рубля, а другие факторы, наоборот, в условиях фактически урезанного валютного рынка, стимулируют снижение курса рубля.

Но, по крайней мере, когда в марте курс взлетел до 120 и выше рублей за доллар, у многих была паника.

В той ситуации были введены ограничительные меры. Помните?

Сначала 5 тысяч в месяц, потом 10 тысяч в месяц, потом 50 тысяч в месяц, сейчас 150 тысяч в месяц.

Правда, эти 150 тысяч упираются в ту же проблему – можете перечислить 150 тысяч, но до адресата они с высокой вероятностью не дойдут.

А ряд санкционных банков просто не могут перечислять валюту...

Снятие ограничений внутренних наталкивается на ограничения внешние.

И я возвращаюсь к основному вопросу.

Я категорический противник волатильности рубля.

Валюта, которая высоко волатильна, не внушает доверия, она не притягивает инвесторов, она привлекает спекулянтов.

А валюта, которая стабильна даже при небольших колебаниях и даже при небольшом ослаблении внушает доверие.

В этом смысле я очень надеюсь, что тренд пойдет на укрепление национальной валюты, насколько это возможно, потому что в значительной степени мы сейчас переходим, действительно, во всем на рублевые платежи, и для экспортеров, и для держателей долга и т. д.

Как вы считаете, к Александру Михайловичу вопрос и к другим коллегам: какова в обозримом будущем перспектива укрепления рубля и его устойчивого состояния на псевдвалютном рынке?

Пожалуйста, Александр Михайлович, Вы готовы прокомментировать?

СИНЕЛЬНИКОВ А.М.

к. т. н.

Да, я хочу не только прокомментировать, наверно, поделиться своей озабоченностью тем, что действительно проанонсировано.

Обслуживание долга, а именно выплата купонных доходов, если это облигации, дивиденды, или погашения, будут осуществляться в рублях.

Куда в рублях-то?

На счета типа «К» – это ограничение использования этих рублей.

Рубль, конечно, будет укрепляться, если им невозможно будет воспользоваться как таковым.

Тосунян Г.А.: Нет, рублем возможно воспользоваться.

Невозможно воспользоваться валютой.

Ну как рублем невозможно воспользоваться?

На внутреннем рынке пользуйтесь сколько угодно.

Синельников А.М.: Нет, если на счетах типа «К», то нет.

Я до конца не разобрался в этой ситуации, но она именно такая, что для нерезидентов ограничение не только валютное, но еще и рублевое в части реинвестирования этих средств.

Пока что разъяснений никаких не дано, и средства заморожены.

Те обязательства, номинированные в валюте, которые якобы будут обслуживаться в рублях.

Нет, в рублях они будут обслуживаться.

Дальше-то что?

Пока ясности нет.

Медведев П.А., Тосунян Г.А., Синельников А.М.

Медведев П.А.: А какая разница сколько стоит доллар, если и доллар, и рубль перестали быть рыночной валютой?

При советской власти была полная устойчивость – 90 копеек и все.

Тосунян Г.А.: Разные были, и 90 было, и 65 было.

Медведев П.А.: Были разные, но все были очень устойчивы.

Если есть препятствие не рыночное для использования того доллара, который у меня кармане, то сколько стоит доллар уже более или менее безразлично.

Тосунян Г.А.: Павел Алексеевич, Ваши сравнения не вполне объективные, потому что ограничения, которые были в Советском Союзе, включали в себя и уголовно-правовые последствия.

А те ограничения, которые есть сегодня, они обходимые, я имею ввиду их возможно обойти без уголовного преследования.

Хотя еще не вечер...

Вы можете купить валюту, вы можете ее переслать, в ограниченных объемах, можете на эту валюту что-то купить, вы можете конвертировать, потом обратно.

Сейчас пытаемся оценить те ограничения, которые есть сегодня на валютном рынке.

Другое дело, что валютный рынок с ограничениями это уже не рынок, я потому и назвал его псевдовалютным рынком.

Но, все-таки, есть достаточная степень свободы, которая в последующем может быть урезана «бешеным

принтером» в считанные дни, вплоть до запрета на хождение валюты.

Сейчас-то эти ограничения вполне мягкие.

Но в этой ситуации, Вы говорите какая разница какой рубль?

Устойчивость национальной валюты, его постепенное укрепление, даже в психологическом плане производит определенное позитивное влияние и на торговцев, и на всех.

Потому что это подтверждает тезис о том, что рубль недооценен.

Явно недооценен, если берем ситуацию годичной давности, пятигодичной давности.

Явно недооцененный рубль, работающий на интересы экспортеров, курс которого определяется чьим-то лоббированием, а не объективной картиной.

Сегодня в сознании людей сокращение этой недооценки рубля играет свою позитивную роль, внушая некий оптимизм, пусть и краткосрочный.

Я считаю, что это важный экономико-политический фактор доверия к национальной валюте, в которой теперь будут проходить все расчеты.

Согласитесь, это более разумный подход, чем когда мы с Китаем торговали в долларах, со всеми торговали в долларах.

А рубль при этом скакал в зависимости от того, какова была конъюнктура на рынке энергоносителей.

Т.е. национальная валюта была вторичной по отношению к энергоносителям!

Это было ненормально, это гораздо более ненормально, чем даже та ситуация, которая сегодня сложилась с неопределенностью валютного курса.

Я думаю, опять же, исходя из своего неизлечимого оптимизма, что эта болезнь роста позволит нашим финансово-экономическим ведомствам понять, что и иностранным партнерам в хорошем смысле можно и нужно стараться навязать торговлю в рублях.

Потом, пожалуйста, конвертируйте.

Но навязывание в рублях будет исходя из того, что вот есть рыночный, достаточно устойчивый валютный курс.

Вы потом по этому курсу покупаете валюту, и делайте, что хотите.

Я бы хотел, чтобы мы из сегодняшней довольно драматичной ситуации извлекли уроки с точки зрения уважения к стабильности рубля.

Может я не прав.

Пожалуйста.

Медведев П.А.: Я думаю, что Газпром с вами не согласится.

Когда 80% надо было продавать валюты, Газпром вынужден был продавать 100%, потому что он должен был делать вид, что ему платят в рублях.

А как ему платили в рублях?

Ему платили не в рублях, а в евро, и 100% обращали в рубли, а можно было только 80% при старых правилах.

А теперь вовсе не обязательно продавать валютную выручку, а бедный Газпром продает 100%, потому что он должен делать вид, что ему платят в рублях.

Это дорогое удовольствие.

Синельников А.М.: Я согласен с Павлом Алексеевичем, что было бы гораздо эффективней торговать в юанях.

Это не шутка, это не ирония.

Коль скоро потребительские закупки идут в юанях, надо и выручку было получать в юанях, и дальше ее беспрепятственно расходовать на закупку по импорту.

А сейчас мы столкнулись с тем, с чем столкнулись – продаем за рубли.

За рубли опять же и за евро ничего не можем купить, поэтому сложилась катастрофическая ситуация с укреплением рубля как такового, и последующими экономическими проблемами, а закупать все равно приходится в юанях.

Вот здесь нужно было решать все-таки более взвешенно.

А теперь по поводу курса советского рубля к доллару я все-таки сделаю ремарку.

Если вы зайдете на сайт центрального Банка, то окажется, что «Жив курилка» советский рубль.

Он котируется к большому моему удивлению.

Котируется хоть сегодня, хоть завтра, там до 5-го знака вообще-то котировка, там 55 копеек за доллар вызывает удивление для начала великое – а зачем это все нужно?

Но потом, если подумать, то у нас по-прежнему есть еще обязательства третьих стран, номинированные в советских рублях, которые они выплачивают в долларах по курсу Центрального Банка.

Этим еще можно воспользоваться и в нынешней ситуации.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

ТОСУНЯН Г.А.
ак. РАН

Так, на этой мажорной ноте можно было бы и закончить столь минорную тему, как санкции.

Если советский рубль по 55 копеек за доллар еще жив, так значит есть к чему стремиться с точки зрения укрепления рубля – нашего российского!

Ну а если серьезно, то, к сожалению, тема санкций не исчерпана.

Нам придется к ней возвращаться.

Сам язык санкций вызывает изжогу, но еще большую изжогу вызывает язык силового воздействия стран друг на друга, поскольку при этом гибнут люди, разрушаются города!

Это большая трагедия, которая, очень хочется верить, скоро закончится!

Тогда и об отмене санкций будет возможность более предметно поговорить, без отлетов на Луну и на Марс...

Еще раз вернусь к теме «болезни роста» человечества!

Когда человечество эту болезнь преодолет (надеюсь, не через столетия, а в ближайшие годы, максимум 5–10 лет), то государства выйдут на иной уровень регулирования международных отношений, на новых принципах равенства, взаимного доверия и сдерживания (без политического и экономического доминирования какой-то одной «особо выдающейся страны»).

Это должно быть институционально очень детально и однозначно прописано и организовано без возможности двойного толкования и неисполнения взятых на себя обязательств, чтобы исключить и силовой, и «санкционный» язык в чьем бы то ни было исполнении.

Важно, чтобы на международном уровне и на уровне, как минимум, развитых стран (развитых не столько в экономическом, сколько в социально-политическом смысле) поняли простую истину – ЧЕЛОВЕЧЕСТВО ЕДИНО!

Земной шар – маленький, любая попытка подмять под себя весь мир, противопоставить одну форму самоутверждения другой – обречена.

Недопустима чья бы то ни была монополия и доминанта в едином организме.

Пример тому – организм человека – сверхсложного творения Бога.

В нём нет доминантного органа.

Если какой-то орган или часть организма заболевает, к примеру, если мизинчик перестаёт снабжаться кровью, гангрена убьёт весь организм, даже при очень здоровых лёгких, сердце и мощных бицепсах.

Болезнь роста обостряется ещё и тем, что не все, кто облечен властью, на ком лежит высочайшая ответственность, умеют просчитывать на несколько ходов вперёд каждый свой шаг, чтобы своими действиями не навредить тому, что называем нашим общим домом.

Поэтому полагаю, что все страны должны и, уверен, на новом уровне без бравады и шапкозакидательства, осмыслят происходящие процессы, в том числе благодаря бурному развитию информационных технологий, углублению горизонтальных связей.

Мир неудержимо становится прозрачным и глобальным, сколько бы границ и санкций ни нагромождали на его плечи!

И нам всем надо научиться общаться на другом уровне – не пытаться диктовать более слабым, а уважать их, находить общие интересы, учитывать мнение носителей разных цивилизаций, государств, конфессий.

Свою идеологию, стиль поведения и образ жизни можно продвигать, лишь наглядно показывая вытекающие из них преимущества для тех, кого хочешь «обратить в свою веру»!

Но не своей «крутизной» и возможностью неограниченных финансовых вливаний (кстати, иной раз за счёт бесконечной эмиссии некоторых уважаемых, но экономически необеспеченных валют...)!

Санкции, как и любая форма силового давления – оружие двустороннее.

Формула жизни такова: когда ты пытаешься кого-то ущемить или наказать, то в итоге наказываешь самого себя.

Даже детей нельзя учить насильно.

Любая попытка учить других против их воли, очень скоро оборачивается ударом по самому себе.

Это, как мне кажется, должны понять все; и американцы, и англичане, и мы, и немцы, и французы, и китайцы, и японцы, и далее по списку.

Кстати, китайцы, кажется, не очень спешат кого-то, кроме самих себя, учить жить.

Но экономические успехи и рост уровня жизни впечатляет и озадачивает даже недоброжелателей и оппонентов их политического устройства!

Всем спасибо!

- 1. Санкции.**
- 2. Перспективы экспорта российских нефти и газа в условиях санкционного давления.**
- 3. Интернет-торговля: текущая ситуация и перспективы**

**Материалы заседаний НКС ООН РАН
и НИИ ДДиП 11 и 25 июня 2022 года**

Выпуск №11

Подписано в печать 19.12.2022

Формат 60x90/16

Цифровая печать

Тираж 500 экз. Заказ № 43

Отпечатано в ООО «НОВЫЕ ПЕЧАТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»
117525, г. Москва, ул. Днепропетровская, д. 3, корп. 5, пом. III