

Коммерсантъ



Пятница 31 мая 2019 №93 (6573 с момента возобновления издания)

Газета издательского дома «Коммерсантъ» Издаётся с 1909 года. С 1917 по 1990 год не выходила по независящим от редакции обстоятельствам. С 1990 года выходит в еженедельном режиме. С 1992 года — в ежедневном.

kommersant.ru | КоммерсантъFM 93,6

мировая политика | **Как старый и новый президенты Украины готовятся к внеочередным выборам в Раду — 5**



новости | **Академикам не понравился новый состав ВАК — 4**

От Российского фонда помощи — 6

Что искусственно, то не безобразно

Как Владимир Путин подменял естественный интеллект искусственным

30 мая президент России Владимир Путин в «Школе 21» встретился с искусственным интеллектом и признал, что тот, кто его обуздает первым, станет властелином мира. Специальный корреспондент «Ъ» Андрей Колесников считает, что, судя по тому, как вел себя Владимир Путин в «Школе», тема ему точно не безразлична и что амбиции в этом смысле у него существуют. А главное, спецкор «Ъ» ловит себя на мысли, что присутствовал при решении судьбы действительно грандиозного проекта.

У входа на выставку президента России должна была встретиться теледива, которая сейчас с интервалом в пять минут произносила один и тот же текст: «Владимир Владимирович! Меня зовут Елена. Я виртуальная ведущая. Так же, как и другие экспонаты выставки, которые мы вам сейчас представим, меня создали технологи искусственного интеллекта. Желаю вам продуктивной работы!»

Так искусственный интеллект с самого начала был противопоставлен естественному, который на выставке призван был воплощать, судя по всему, сам Владимир Путин. Все остальное было бы искусственно.

До этого я изучил книги Библиотеки Сбербанка на полке в одной из аудиторий «Школы 21». Они производили впечатление. То есть одна, например, называлась «Конец традиционной власти», а другая так и просто открыто: «Делайн».

Поэтому к сотрудникам Сбербанка, которые сейчас делали последние приготовления к осмотру выставки, я вышел с некоторым трепетом. Они казались мне теперь мужественными людьми, решившими идти до конца, до самого делайна.

Но все, кажется, было лучше, чем можно было ожидать. Альберт Ефимов, возглавляющий лабораторию робототехники в Сбербанке, рассказал мне, что теледива — образец искусственного интеллекта.

— Но это же ведь не искусственный интеллект, — не удержался я.

— А что же тогда? — искренне изумился Альберт Ефимов.

— Технология, — недальновидно пожал я плечами. — По-моему, записали девушку в формате MP4, перевернули вертикально телевизор и показываете ее.



Искусственный интеллект в «Школе 21» оказался неотделим от естественного. ФОТО ДМИТРИЯ АЗАРОВА

— Да, MP4, — неожиданно согласился Альберт Ефимов. — Но мы обучили искусственную нейросистему! Задаем текст, и актриса произносит его! Она ведь в жизни этих слов не говорила! И не надо тратить

ся на настоящую! Так можно экономить на выпусках теленовостей! Ну все, с тоской подумал я. Вот и профессия телеведущей умерла. — Привет! — вдруг как родной обратился к Елене подошедший

к нам от соседнего стенда Тигран Худавердян, управляющий директор группы компаний «Яндекс». — Шорт поberi! — Тигран, — негромко, но выразительно сказал ему Альберт

Ефимов. — Это другой искусственный интеллект!.. Она не общается ни с кем!

— Да? — озадаченно переспросил господин Худавердян.

Он, конечно, ни в коем случае не хотел подставлять Альберта Ефимова.

— А почему, кстати? — переспросил он тем не менее.

— Такой экземпляр... — по-моему, с тоской произнес Альберт Ефимов.

— Но ведь можно же обучить? — подсказал ему Тигран Худавердян, все еще, видимо, желавший выручить его из неловкого положения, в которое, возможно, против своей воли поставил.

Ведь хотел, может, просто поселиться в ожидании президента.

— Например, — продолжил Тигран Худавердян, — пусть она заговорит, как Алиса! И рассказывает все, когда ее будут спрашивать!

— А кстати... — проговорил Альберт Ефимов, и взор блеснул огнем надежды, и он привстал, и кровь бойца вновь разыгралась в час конца. — Может ведь?!

И он с надеждой посмотрел на своего помощника. Тот кивнул словно даже нехотя: да нечего, мол, делать...

А я подумал, что ведь вот из такого сора в результате у Алисы могут наконец появиться лицо и фигура. На соседнем стенде располагалась глава Cognitive Technologies Ольга Ускова. Ее компания занимается беспилотными автомобилями. Я спросил ее, как идет переход на беспилотники.

— Переход на беспилотники произойдет через трупы, — убежденно произнесла она.

— Да что вы! — ахнул я.

— Да! — подтвердила Ольга Ускова. — Такое уже было. Раньше же конки были, а тротуаров не было, и народ перед ними разбегался. Потом только тротуары появились... И вот в Бристолье произошла авария: одна тетка вышла на дорогу, а на нее со скоростью 12 километров в час мчелся автомобиль! Она сразу села и голову фартовым накрыла. И он ее, конечно, сбил. Так вот, суд признал виновной ее!

С этого момента, как я понял, и началось по-настоящему стремительное развитие автомобилестроения: их уже не сдерживало ничто.

ГОСКOMPАНИИ ОСВОЯТ ГОСЦИФРУ

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ РАСПИСАЛИ ПО ПРОВЕРЕННЫМ ИГРОКАМ

Развитие информационных технологий в рамках нацпрограммы «Цифровая экономика», на которое только из госбюджета планируется потратить 282 млрд руб., закрепят за подконтрольными государству структурами — Сбербанком, ОАО РЖД, «Росатомом», «Ростехом» и «Ростелекомом». Две последние компании для этого объединятся в новый консорциум, который займется подготовкой к разворачиванию в РФ сетей связи пятого поколения. Таким образом, отмечают эксперты, госкомпании смогут не отвлекаться на конкуренцию между собой, при этом именно их менеджеры, а не чиновники фактически будут управлять выделенными на цифровизацию ресурсами.

В июне правительство РФ заключит соглашения о намерениях по поддержке развития высокотехнологичных направлений экономики с рядом крупнейших компаний, заявил вчера вице-премьер

Максим Акимов на совещании по развитию искусственного интеллекта с президентом Владимиром Путиным. В числе компаний, которые готовы его подписать, — «Росатом», РЖД, «Ростех», «Ростелеком» и Сбербанк. Предполагается, что Сбербанк возглавит направление искусственного интеллекта, «Ростех» — развитие квантовых сенсоров, распределенных реестров и нового поколения сетей связи для интернета вещей, «Росатом» — квантовые вычисления и технологии создания новых материалов и веществ, а РЖД — квантовые коммуникации.

Кроме того, консорциум «Ростеха» и «Ростелекома» будет отвечать за развитие беспроводных технологий связи, включая 5G. В каком формате будет создан консорциум, еще будет обсуждаться, уточнили в пресс-службе «Ростелекома». «Это обязательно может быть юридическое лицо. Речь идет об объединении усилий, компетенций, опыта», — уточнил представитель оператора.

Госденьги к госденьгам

Банк России беспокоит прирост кредита в нескольких десятках крупных компаний

К списку трех основных уязвимостей финансовой системы России ЦБ добавляет четвертую: это нарастающая концентрация кредита в сотне крупнейших российских компаний, потенциально угрожающая устойчивости банковской системы. Судя по всему, это двойная уязвимость: кредитование юрлиц крупными банками также растет, с большой вероятностью речь идет об одном и том же процессе. Концентрирующий такие риски конгломерат «госбанки—крупные заемщики» — проблема, которую Банк России намерен пока решать в режиме консультаций и рабочих групп с банками и заемщиками, не исключая в будущем, впрочем, и системных ограничений на такие кредиты.

Банк России опубликовал очередной «Обзор финансовых рисков» — систематизированное описание изменения рисков банковского и небанковского сегмента финсистемы на первый квартал 2019 года. На пресс-конференции первый зампред ЦБ Ксения Юдаева сообщила, что список «уязвимостей» финансовой системы пополнился — к трем ранее описанным трендам, которые при неконтролируемом развитии Банк России отмечал как способные угрожать финансовой стабильности, добавились еще одна.

О первой уязвимости ЦБ говорит уже несколько лет, это очень быстрый прирост кредита физлицам — в основном по линии потребкредита и ипотеки. Вторая появилась недавно, это возможный разворот тренда в валютизации депозитов: в последние месяцы она снова растет. Третья развивается медленно, это сокращение срочности депозитов в банковской системе. Новая же уязвимость — концентрация кредитов в группе крупных заемщиков, официально — «Растущая концентрация кредитного портфеля банков на отдельных крупнейших заемщиках с высокой долговой нагрузкой».

«В последние годы наблюдается рост концентрации кредитов российских банков на крупнейших должниках (с 1 января 2016 года по 1 января 2019-го объем кредитных средств, предоставленных крупнейшим заемщикам, вырос на 68%), — констатирует Банк России. ЦБ в исследовании ранее выделил группу 92 крупных заемщиков — публичных компаний, в которых концентрируются кредитные риски. ЦБ после выпуска посвященного этому «консультативного доклада» создал рабочие группы для консультаций в секторе и «планирует отслеживать позиции крупнейших банков в обязательствах данных компаний в режиме мониторинга».

экономическая политика — с2

Честное дивидендное

«Газпром» пообещал акционерам половину прибыли по МСФО через три года

«Газпром» может ответить на давнюю критику как своего контролирующего акционера, так и миноритариев, и впервые за десять лет пересмотреть дивидендную политику. Компания потенциально готова платить 30–50% от чистой прибыли по МСФО, но не ранее 2022 года, при этом не собираются фиксировать минимальный абсолютный размер дивидендов. Эксперты считают, что выплаты будут напрямую зависеть от размера инвестиций «Газпрома». Между тем на ближайшие годы инвестпрограмма монополии остается традиционно амбициозной.

«Газпром» удивил инвесторов, объявив о намерении уже в этом году утвердить новую дивидендную политику, которая должна сменить документ 2010 года. По словам главы финансового департамента монополии Александра Иванникова, она готова довести уровень выплат до требуемых Минфином 50% чистой прибыли по МСФО, но через два-три года. Топ-менеджер подчеркнул, что уровень в 50% от чистой прибыли будет, скорее всего, верхней планкой выплат, и компания не может гарантировать, что рекордный объем дивидендов, который планируется по итогам 2018 года в 16,61 руб. на акцию, уже по итогам 2019 года не снизится в абсолютном выражении.

Сейчас против «Газпрома» работает эффект высокой базы из-за рекордного экспорта прошлого года, отмечает исполнительный директор Центра энергетике «Сколково» Вячеслав Мищенко. Он сомневается, что в 2019 году компания сохранит объемы экспорта, это может негативно повлиять на размер выплат акционерам.

Текущая дивидендная политика позволяет компании направить на выплату дивидендов от 17,5% до 35% ее чистой прибыли по РСБУ, очищенной от бумажных выплат (это условие сохраняется). Еще 40–75% прибыли монополия резервирует на инвестиции. Сейчас у «Газпрома» пик вложений в крупные экспортные проекты: компания параллельно строит три маршрута — «Турецкий поток» в Турцию, «Северный поток-2» в Германию и «Сила Сибири» в Китай. И еще недавно монополия не собиралась в ближайшие два года увеличивать выплаты своим акционерам, они должны были сохраниться на уровне 8 руб. на акцию. Но на фоне высоких финансовых показателей по итогам 2018 года правление «Газпрома» сначала рекомендовало увеличить размер дивидендов до 10,43 руб. на акцию (в целом — 247 млрд руб.), а затем повысило планку до 16,61 руб. на акцию (393 млрд руб.).

деловые новости — с8

07 **Колесам накрутили ценник**
Производители ЦКК могут поднять стоимость вдвое

07 **Биометрия лицом не вышла**
Минкомсвязь повышает качество собираемых данных

07 **Будущие пенсионеры одолжили государству**
НПФ предпочитают инвестировать в ОФЗ и облигации нефтяных компаний

08 **«Новопорт» готовит посадку в Узбекистане**
Холдинг собирается инвестировать в аэропорты Самарканда, Намангана и Ургенча

08 **Элитное жилье надстроило цены**
По темпам их роста Москва уступает только Берлину

Препарат не местного действия

Bayeet заморозила проект по локализации производства

Скандал вокруг дженериков, которые выводятся на рынок до истечения сроков патентной защиты оригинальных препаратов, привлек к тому, что иностранные фармкомпании приостанавливают локализацию производства своих лекарств в России. Так, немецкий холдинг Bayer заморозила проект по выпуску в Санкт-Петербурге противоопухолевого препарата «Нексавар», так как на госзакупках приобретает его аналог, производимый «Нативой». Отказ зарубежных компаний от размещения своих площадок невыгоден в том числе государству, призываете компании локализовать производство в России.

Bayer заморозила проект по локализации производства противоопухолевого препарата «Нексавар» (сорafenib) в России, рассказали «Ъ» в холдинге. Там пояснили, что приостановка связана с выводом на рынок аналога «Нексавара» от российской компании «Натива» во время действия патентной защиты на оригинальное лекарство. По словам источника «Ъ» на фармрынке, соглашение о локализации производства «Нексавара» в 2016 году Bayer подписала с петербургской «Полисан». На ее заводе уже выпускается антибактериальный препарат Bayer «Авелокс», а также осуществляется локализация противоопухолевого лекарства «Стиварга» и других. По данным источника «Ъ», в проекты по локализации стороны уже вложили 1 млрд руб. Организация производства полного цикла «Нексавара» должна была завершиться в 2019 году. В «Полисане» на запрос «Ъ» не ответили.

По оценке заместителя гендиректора Stada CIS Ивана Глушкова, объем инвестиций в трансфер технологий производства таблеточной формы выпуска, как у «Нексавара», при наличии у партнера готового оборудования не превышает €1–2 млн. Аналог «Нексавара» под брендом «Сорафениб-натив» «Натива» зарегистрировала в 2017 году. В январе 2018 года Bayer, опасаясь вывода дженерика на рынок, подала на «Нативу» в суд с требованием запретить российской компании продавать ее лекарство до истечения действия патента в 2026 году. «Нативе» удалось доказать в двух инстанциях, что при изготовлении «Сорафениб-натива» она использует собственную патентованную формулу. В ноябре Bayer добилась пересмотра своего спора с «Нативой». Суд по интеллектуальным правам отправил дело на повторное рассмотрение.

По данным Bayer, пока идут судебные разбирательства, «Натива» заключила уже 301 госконтракт на поставку своего дженерика.

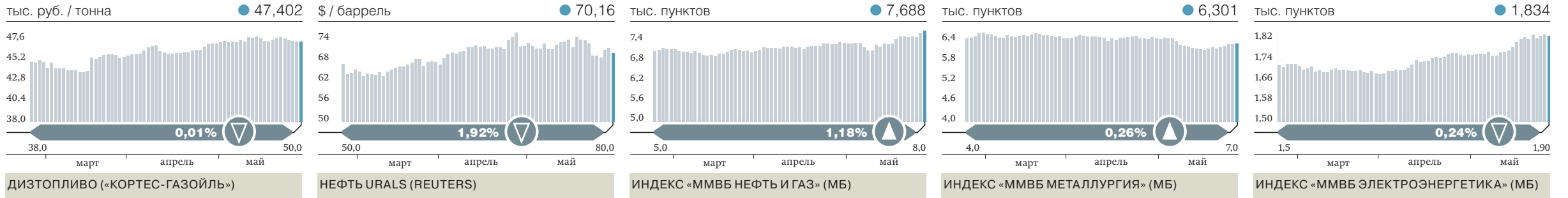
деловые новости — с9

Подписной индекс **50060 П1125**

ИД «Коммерсантъ» выпускает тематические приложения к газете «Коммерсантъ»	ВГ «Экология» «Деньги» «Стиль. Beauty»	18.06.2019 25.06.2019 26.06.2019
---	--	--

по вопросам размещения рекламы: (495) 797 6996, (495) 926 5262

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ



Дальний Восток дозвонился до инвестора

Фонд «Роснано» и РВК вложится в сервис облачной телефонии

Созданный по поручению президента Дальневосточный фонд высоких технологий (ДФВТ) договорился о первой инвестиции. Фонд вложит 75 млн руб. в созданный бывшим топ-менеджером Mail.ru Group сервис облачной телефонии Hotlead. На Дальнем Востоке пока немного стартапов, ориентированных на федеральный уровень, констатируют участники венчурного рынка.

ДФВТ инвестировал 75 млн руб. в сервис облачной телефонии для бизнеса Hotlead, рассказали «Ъ» гендиректор фонда Руслан Саркисов и основатель Hotlead бывший руководитель региональных продаж Mail.ru Group Геннадий Редько. Компания получит средства в виде конвертируемого займа, ДФВТ станет владельцем 5% Hotlead, в зависимости от финансовых показателей разработчика к 2023 году доля фонда вырастет до 40–49,9%. Еще около 5% Hotlead получит фонд Skolkovo Ventures, выступивший консультантом компании. Сделку планируется завершить в течение месяца.

ДФВТ основан в августе 2018 года «Роснано», Фондом развития Дальнего Востока и Байкальского региона и Российской венчурной компанией (РВК) по поручению президента РФ Владимира Путина. Под управлением фонда 5 млрд руб., он планирует инвестировать в робототехнику, биотехнологии, интеллектуальное ПО, промышленный интернет вещей и альтернативную энергетику.

Hotlead — резидент «Сколково» и технопарка «Русский», сервис объединяет IP-телефонию, виртуальную АТС, CRM-систему и маркетинговую аналитику. В компании говорят, что с проектом уже работают правительство Хабаровского края, предприятия Дальнего Востока и госпитали в Южной Корее.

ДФВТ планирует выход из проекта в 2023 году через продажу стратегическому инвестору. К этому времени компания должна занять до 20–30% рынка облачной телефонии в ДФО и до 1,5–2% в России, рассчитывают в фонде. «Мы

считаем, что Hotlead имеет потенциал превратиться в регионального чемпиона в своем секторе в ДФО и стать игроком федерального масштаба», — отметил Руслан Саркисов.

Специфика большинства стартапов Дальнего Востока в том, что они ориентированы на региональный рынок и далеко не всегда выходят на федеральный, говорит руководитель региональных проектов Фонда развития интернет-инициатив Михаил Шатров. «Это связано с удаленностью регионов друг от друга и необходимостью адаптации продукта к новым регионам. Для стартапов это зачастую неподъемные транспортные расходы. Как показывает практика, значительно проще выходить на федеральный уровень из Москвы», — рассуждает он.

Инновационные центры исторически возникают в местах концентрации талантов и капитала, Дальний Восток локально является таким центром, но в сравнении с Москвой это неоспоримые величины, добавляет старший инвестиционный менеджер Runa Capital Константин Виноградов. «На мой взгляд, там нет критической массы топовых вузов и капитала для возникновения второй Кремниевой долины. Создание еще одного государственного фонда эту проблему не решит», — полагает он.

Региональным компаниям сложно привлечь финансирование, но государство как прямой инвестор — это способ потратить деньги налогоплательщиков, скептически управляющий партнер Frontier Ventures Дмитрий Алимов. По мнению инвестора, в российских регионах есть талантливые предприниматели, но строить оттуда международный бизнес сложно в силу «неблагоприятного инвестиционного климата». В качестве примера более эффективного метода государственного участия в инвестициях господин Алимов приводит израильскую модель, когда государство отдает средства в управление частным профессиональным управляющим командам.

Дмитрий Шестоперов

Госкомпании освоят госцифру

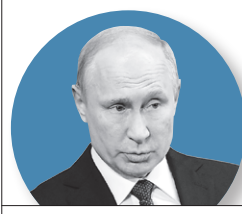
СИ

Развертывание сетей 5G требует объединения усилий операторов связи и промышленности для расчистки частот, а также разработки и внедрения критически важных компонентов, говорил на совещании гендиректор «Ростеха» Сергей Чемезов.

Выбранные компании должны будут разработать «дорожные карты» по развитию каждого из направлений до 2024 года. К их реализации планируется приступить уже в течение 2019 года. Как уточнил «Ъ» представитель Максима Акимова, еще не все направления распределены по компаниям, их список может дополняться. Всего в ходе совещания вице-премьер перечислил более десяти высокотехнологичных отраслей, включая спутниковую связь, новое поколение микроэлектроники и создание электронной компонентной базы, новые источники энергии и их транспортировка, геномные технологии.

Базой для развития направлений, связанных с информационными технологиями, предлагается сделать проект «Цифровые технологии» нацпрограммы «Цифровая экономика», поясняет источник, знакомый с повесткой совещания. На реализацию «Цифровых технологий» в 2019–2024 годах из средств федерального бюджета запланировано выделить 282 млрд руб. Из них 88,5 мл-

ЦИТАТА



Если кто-то сможет обеспечить монополию в сфере искусственного интеллекта, то последствия нам всем понятны — тот станет властелином мира
— Владимир Путин, президент РФ, 30 мая 2019 года

рд руб. должно быть выделено в 2019–2021 годах, а из внебюджетных источников за тот же период планируется привлечь 169,6 млрд руб. В АНО «Цифровая экономика», отвечающей за реализацию нацпрограммы, воздержались от комментариев.

Перечень выбранных правительством компаний нельзя назвать неожиданным, констатирует руководитель технологической практики в риск-консалтинге КПМГ в России и СНГ Николай Легкодимов. «В условиях все более усиливающейся госкапитализации

экономики основные лидеры по технологиям уже заданы. И самые крупные — это компании, близкие к госзаказу», — рассуждает он. Показателем эффективности в данном случае должен стать финансовый результат проектов, который можно будет отделить от органического развития отрасли, считает эксперт.

Рынок перечисленных отраслей и технологий довольно молод, но уже имеет международный масштаб, и выбранные направления требуют существенных инвестиций, отмечает управляющий партнер Strategy& (консалтинговое подразделение РвС) Максим Ермилов. «Принять властями решения позволят сконцентрировать ресурсы госкомпаний не на конкуренции между собой, а на конкуренции с мировыми гигантами», — уверен он.

На конкуренцию внутри отраслей соглашение правительства с корпорациями не повлияет, полагает партнер консалтинговой компании Bright Ллеб Скрыпин. Компании начнут поиск подрядчиков и откроют программы финансирования, закупки соответствующих исследований и разработок, рассуждает он, таким образом, разработчики технологий в любом случае получат ресурсы, просто управлять ими будут не чиновники, а менеджеры компаний.

Юлия Тишина, Денис Скоробогатько, Наталья Скорлыгина

Препарат не местного действия

СИ

Гендиректор DSM Group Сергей Шуляк напоминает, что государство само призывает иностранные компании локализовать внутри страны производство лекарств по полному циклу, предлагая взамен преференции на госзакупках. В то же время власти заинтересованы в приобретении более дешевых лекарств, отмечает господин Шуляк. Цена у «Нативы» — 103,8 тыс. за упаковку, тогда как препарат от Bayer стоит 132,9 тыс. руб. По его мнению, сложившаяся ситуация может отпугнуть и других инвесторов. В «Нативе», в свою очередь, неоднократно подчеркивали, что компания действует в рамках зако-

нодательства, а также в интересах госполитики по импортозамещению и лекарственному обеспечению.

В Минздраве и Минпромторге заявили «Ъ», что министерства не наделены полномочиями в сфере защиты прав интеллектуальной собственности. Но в Минпромторге признают необходимость урегулирования споров патентования в фармацевтике, в связи с чем ведомство планирует внести в стратегию развития фармацевтической промышленности в России до 2030 года вопросы установления дополнительных требований и уточнения критериев патентоспособности.

По мнению Ивана Глушкова, в спорах по поводу интеллектуальной собственности

обе стороны пытаются манипулировать ситуацией. Так, компании-оригинаторы сетуют на то, что государство не защищает их эксклюзивные права, а производители дженериков — на препятствия со стороны чиновников по выводу на рынок более дешевых аналогов и, как следствие, улучшению лекарственной доступности, поясняет господин Глушков. При этом, отмечает он, лазейки в законодательстве находят обе стороны: оригинаторы продлевают действие патентов, а производители дженериков успевают продавать свои аналоги, пока те пытаются доказать в суде их незаконность.

Мария Котова

«КАЗАНЬОРГСИНТЕЗ» НАЧАЛ С НОВЫХ МОЩНОСТЕЙ

Рекордные финансовые показатели позволили предприятию сделать масштабные вложения в модернизацию производства



Новые мощности «Казаньоргсинтеза» в апреле проинспектировало руководство Татарстана во главе с президентом Республики Рустамом Миннихановым

40% В ОБЩЕРОССИЙСКОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Российский рынок полимеров 2018 год закончил существенным ростом объемов производства по некоторым видам пластика. Нефтехимические предприятия на 5,7% больше выпустили поливинилхлорида, на 4,8% увеличилось производство этилена и на 3,3% выпуск бензола. Выросли объемы полиэтилена высокого давления, полиэтилена низкого давления, полипропилена.

Положительной была динамика и на ПАО «Казаньоргсинтез». В 2018 году завод произвел 1,8 млн тонн продукции органического синтеза. Основной продукцией предприятия остаются по-

лимеры и сополимеры этилена и поликарбоната (86,3% в стоимостном выражении). Общий объем производства полиэтиленов — 716 тысяч, что ниже уровня прошлого года на 1,5%. Поликарбоната было произведено 77,7 тыс. тонн, что на 8,7 тыс. тонн (13%) больше прошлого года. При этом на «Казаньоргсинтез» приходится 40% российского производства полимеров и сополимеров этилена.

ОТРАЗИЛИСЬ СКАЧКИ ЦЕН И КУРСОВ ВАЛЮТ

Производственные успехи позволили «Казаньоргсинтезу» на 30,6% увеличить чистую прибыль по стандартам РСБУ относительно 2017 года и до-

вести ее до 19,9 млрд рублей. В 2017 году этот показатель составлял 15,2 млрд рублей. Нового рекорда достигла выручка. Она поднялась на 9,7% относительно 2017 года и составила 79 млрд рублей. «Казаньоргсинтезу» удалось заработать даже на фоне роста себестоимости и падения цен.

Затраты на производство товарной продукции в 2018 году увеличились по сравнению с 2017 годом на 5,7%. Рост в основном связан с увеличением цен на сырье и материалы, а также с ростом тарифов на энергетикку.

Падение цен на продукцию на 6-7% эксперты отмечают с октября прошлого года. Так, по данным Росстата РФ, если в октябре 2018 года полимеры этилена стоили почти 89 тыс. рублей за тонну, то в декабре они упали до 83 тыс. рублей. Достигли рекордно низкого уровня за всю историю цены на полиэтилен низкого давления.

В начале этого года, по данным Росстата РФ, цены продолжили незначительное падение. Это, в совокупности с валютными скачками, сказалось уже на финансовых показателях «Казаньоргсинтеза» в первом квартале, хотя предприятие по-прежнему идет уверенно в плюсе. Темпы прироста выручки снизились. За квартал объем выручки вырос на 1,7% — до 19,9 млрд рублей, а чистая прибыль ПАО «Казаньоргсинтез» по итогам первого квартала составила 4 млрд рублей.

12 МЛРД НА МОДЕРНИЗАЦИЮ

Несмотря на не самую благоприятную конъюнктуру рынка, казанский химический гигант не отказался от масштабной модернизационной программы. На финансирование объектов капитального строительства, а также на замену и обновление оборудования в 2018 году было

направлено 12 млрд рублей. Это в 1,5 раза больше уровня прошлого года. Предприятие обошлось без заемных средств.

Среди крупных завершений в 2018 году проектов — строительство четырех печей пиролиза на заводе этилена взамен 10 устаревших, модернизация реактора «С» с оснащением его системой рекуперации сбросных газов на заводе по производству и переработке полиэтилена низкого давления (ЗППНД), строительство узла по производству черного мастер-батча там же, замена автоклавных реакторов на заводе полиэтилена высокого давления.

Реализация некоторых проектов продолжается и в 2019 году: модернизация части производства этилена с целью увеличения мощностей при замещении этанового сырья пропаном на заводе этилена, модернизация производства кумола с применением цеолитных катализаторов, увеличение производственных мощностей на заводе поликарбоната, реконструкция базисных складов для хранения пропилена и бутилен-бутадиеновой фракции. Работы по другим крупным проектам планируется начать в ближайшее время. Речь идет о реконструкции реактора «В» на ЗППНД с оснащением системой рекуперации сбросных газов, строительстве нового производства сэвиленов взамен морально устаревшего и физического изношенного.

Неоднозначная ситуация на рынке приводит предприятие к поиску новых возможностей. Так, в этом году «Казаньоргсинтез» начал в промышленных масштабах выпускать металлоценовый полиэтилен. Металлоценовый линейный полиэтилен в настоящее время является одним из самых современных и перспективных видов ПЭ.

первые лица

«Производители контента должны жить по нашим правилам»

Президент «ЭР-Телекома» Андрей Кузьев о сетевой нейтральности и умных трубах

Государство продолжает наращивать регуляторную нагрузку на операторов связи: вслед за требованием хранить данные абонентов в рамках «закона Яровой» с ноября вступит в силу закон о «суверенном рунете», предполагающий установку на сетях оборудования для фильтрации трафика. Как участники рынка исполняют это давление в своих целях, „Ъ“ рассказал президент и основной владелец второго по величине в России интернет-провайдера «ЭР-Телеком» (бренд «Дом.ру») Андрей Кузьев.

— В феврале был арестован основатель Baring Vostok Майкл Калви. Baring Vostok — в числе акционеров «ЭР-Телекома». Как ситуация повлияла на компанию?

— Если честно, я испытал чувство радости, когда прочитал, что наконец-то Майкла освободили, изменили ему меру пресечения (11 апреля суд перевел Майкла Калви из СИЗО под домашний арест. — „Ъ“). Baring Vostok вошел в наш капитал в 2010 году, я Майкла знал еще раньше. Раньше я не до конца понимал эту формулировку, но сейчас понимаю: Baring Vostok — это умные деньги. Они принесли не только деньги, но и знания в бизнесе и оказали огромное влияние на «ЭР-Телеком», несмотря на небольшую долю в капитале.

Второе, что я хотел бы сказать: ситуация с Baring Vostok на «ЭР-Телеком», очевидно, никак не повлияла, но негативно влияет в целом на инвестиционный климат. Я надеюсь, что все-таки эта нехорошая традиция хозяйственных вопросов решать путем уголовных разбирательств должна уйти.

— Какова сейчас доля Baring Vostok в «ЭР-Телекоме»?

— Около 15%.

— Когда она увеличилась? Было около 10%.

— В 2016 году мы приобрели «Энфорта» (оператор беспроводной связи. — „Ъ“) — это был обмен акциями. Мы сделали допэмиссию и часть акций отдали.

— Не возникает мысли выкупить долю Baring Vostok из-за ситуации с господином Калви?

— Это решение, которое должен принять сам Baring Vostok, у нас нет соображений на этот счет.

— За четыре года «ЭР-Телеком» показал двукратный рост выручки, но в это время у вас довольно большой долг, который в 2018 году еще увеличился. Каково сейчас соотношение долга к EBITDA?

— В 2015 году мы приняли стратегию, заявив, что двукратно вырастет за пять лет. Мы сделали это за четыре года: по выручке в этом году



Андрей Кузьев

ста в b2c — направление домофони, за счет которого мы сможем получить еще 5% роста. Речь не о тех домофонах, к которым все привыкли, а об «умных домофонах», подключенных к сети, оснащенных камерой видеонаблюдения и большим набором сервисов. В городах нашего присутствия мы хотели бы добиться проникновения в 30–50% на домофонном рынке и стать лидером этого направления в ближайшие четыре-пять лет.

Есть пять-семь регионов, где мы не удовлетворены рыночной позицией, там мы будем расти, но этого роста не хватает, чтобы достигнуть нашего среднего показателя где-то 15% в год по выручке, и поэтому мы при-

не просмотрели отношение к услуге интернета, все разговоры о том, что телеком-компания — это просто «труба», на мой взгляд, преждевременны. Преждевременно превращать телекомы в водокавалы — это «умные трубы», платформы. Мы первые в стране начали строить федеральную сеть на оптических линиях на 100 Мбит/с, и тогда все говорили, что и 100 Мбит никому не надо. Сейчас мы собираемся строить и модернизировать сеть и уже приступили к этому. 1 Гбит/с, 10 Гбит/с — это наша цель на ближайшие три-пять лет.

— Какой бюджет заложен на М & А? — В прошлом году мы инвестировали всего 6 млрд руб. из 17 млрд руб. планируем. Всего за четыре года планировали инвестировать 30–33 млрд руб. в М & А, и инвестировали 15–17 млрд руб. Примерно 45% нашего роста составил органический рост, а 55% — М & А.

Я не говорю о будущих сделках, но они будут, это часть нашей операционной деятельности. Дело в том, что, когда мы говорим о трансформации, диджитализации телеком-отрасли, мы должны понимать, что одним из драйверов процесса является консолидация. Маленькие компании не способны стать драйверами роста.

— Недавно стало известно, что, возможно, «Транстелеком» продаст свой b2c-бизнес. Это интересный для вас актив?

— Если они выйдут на рынок, мы, как всегда, это рассмотрим. Мы не спекулянт, мы пытаемся быть профессионалами, и когда покупаем активы, должны четко представлять, как из одной EBITDA сделать две, то есть повысить эффективность бизнеса. Именно поэтому, вместо того чтобы инвестировать 33 млрд руб., мы пока инвестировали 17 млрд руб. Мы просто не находим активов, которые обеспечивают необходимое качество роста.

— Зачем нужно увеличение скорости сети?

Преждевременно превращать телекомы в водокавалы

— Юг России, Ростов-на-Дону и Краснодар.

— Планируете расти органически или за счет М & А?

— Наша стратегия предусматривает сочетание органического роста и М & А. Мы доказали сами себе в первую очередь, что можем зарабатывать на приобретениях и умеем это делать.

Третий важнейший элемент — модернизация сети. Мы принципиаль-

— Мы планируем, что новые цифровые сервисы будут приносить нам до 15–20% выручки и мы останемся прежде всего инфраструктурной компанией, но ощущаем перемены внутри отрасли. Каждый год трафик у нас растет на 35–40%, а наша сеть сейчас номер два по емкости после «Ростелекома». На рынок выходит большое количество новых сервисов, которые требуют дополнительного трафика и качества сети. Кроме того, чтобы мо-

по дорогам, которые мы построили на свои частные деньги, поэтому должны жить по нашим правилам.

— Есть опасения, что закон о суверенном рунете может повлиять на качество интернет-сервисов. Согласны?

— Мы спокойно относимся к этим процессам. Понятно, что, как любой частный предприниматель, я вздрагиваю каждый раз, когда слышу о новом законопроекте, который регулирует интернет. В то же время я понимаю только часть вопросов, потому что у государства кругозор гораздо шире и другие задачи. Главное, на чем мы настаиваем, — чтобы было взаимодействие, баланс прогресса и безопасности, чтобы регулирование не подорвало суть рынка. И по этой части достаточно большой прогресс.

Раньше, когда обсуждался «закон Яровой», с нами вообще никто особо не хотел разговаривать

Если раньше, когда обсуждался «закон Яровой», с нами вообще никто особо не хотел разговаривать, то когда мы обсуждали закон о суверенном рунете, честно скажу, процентов 75 предложений было услышано.

Мы за безопасный интернет и защиту интересов страны, но хотим сказать, как это сделать, не нанеся ущерб будущему. И сегодня диалог с властями находится на очень высоком уровне. Если раньше государство в основном все расходило, связанные с безопасностью, поручало нести телеком-компаниям, то в этом законе взяло их на себя. Это однозначный прогресс. Думаю, закон может достигнуть целей, не создавая ограничений для нашего развития. Кроме того, я вижу, что государство все же

— Вы разрабатываете тарифы для социальных объектов? Когда они появятся?

— Это вопрос Минцифры, мы находимся в режиме консультации. Сегодня нет однозначности по тому, как все будет происходить. Надеюсь, решения будут приняты, надо спешить, время уходит. Задачи в цифровой экономике стоят огромные: за три года нам надо все это сделать, а уже полгода прошло.

Есть другой принципиальный момент: инфраструктура будет зависеть за государственный счет, и важно законодательно закрепить, что подключение к ней должно быть недискриминационным, чтобы любой телеком-оператор имел возможность подключиться. Пока вопрос висит в воздухе. Нельзя допускать,

Раньше, когда обсуждался «закон Яровой», с нами вообще никто особо не хотел разговаривать

чтобы в каких-то регионах возникали монополии какого-то оператора, нужно, чтобы это была открытая платформа, на которой действуют рыночные законы.

Но в целом я очень позитивно отношусь к этим инициативам государства. Это огромный шанс для телеком-отрасли, и, кроме того, это сотни тысяч рабочих мест. Надо строить, надо прокладывать кабель. Это новые заказы, в том числе отечественного оборудования. Это и для кабельной отрасли очень важный шанс для роста на ближайшие пять лет, существенного увеличения производства кабеля.

— В 2018 году начал действовать «закон Яровой». Вы оценивали свои затраты на него в 36 млрд руб. за пять лет. Поменялись ли оценки?

— 36 млрд руб. — это были оценки в первой редакции, сейчас они скромнее и снижаются. Сейчас главный вопрос, на каком оборудовании все это делать. В принципе в нашей компании на вопросы, связанные с государственной безопасностью и законами о безопасности интернета, мы в год тратим около 1 млрд руб. У этой суммы есть склонность к росту, но в то же время со стороны контролирующих органов есть четкая линия: когда они видят, что есть программа действий, они принимают ее, и мы нормально работаем над реализацией. Но понятно, что 1 млрд руб. — это огромные деньги для нас, это почти 10–15% инвестиций в организационный рост.

— Кто ваш подрядчик по поставке решений для «закона Яровой» и систем оперативной-разыскной деятельности (СОРМ)?

— Мы используем услуги всех компаний в рамках тендеров. Кроме того, есть собственные разработки. Уже более восьми лет мы развиваем проект, связанный с DPI, и сейчас мы, наверное, единственная телеком-сеть в стране, которая имеет стопроцентный контроль трафика с помощью DPI. И это решение отечественного производства. На его базе мы решаем часть задач СОРМ-3 (сбор и долговременное хранение информации со всех видов связи. — „Ъ“) и надеемся, что сможем доказать возможность его использования в новом законодательстве по крайней мере на наших сетях. Это позволит сократить затраты.

— Не придется ставить оборудование DPI, выбранное Роскомнадзором?

— Нет, придется ставить оборудование, просто часть решений мы хотели бы внедрить, используя собственные технологии, а не внешних подрядчиков. Очевидно, потребуются системы хранения, а мы же не производители оборудования — конечно, будем приобретать. А вот управлять трафиком, фильтровать его — в этом у нас достаточно высокая компетенция.

— «ЭР-Телеком» остается крупнейшим оператором WiFi в стране. Как планируете использовать эту сеть?

— Я всегда понимал, что напрямую у нас нет возможности иметь мобильный бизнес, поэтому WiFi — это наша мечта о мобильности, чтобы мы могли нашим клиентам предоставлять услуги за пределами их домов. Сегодня наша сеть насчитывает около 20 тыс. хот-спотов. В части развития этого направления у нас две задачи. Первая — модернизация всех этих роутеров, потому что они устаревают, а вторая — создание принципиально новых сервисов на базе WiFi, например связанных с безопасностью.

— «ЭР-Телеком» остается крупнейшим оператором WiFi в стране. Как планируете использовать эту сеть?

— Я всегда понимал, что напрямую у нас нет возможности иметь мобильный бизнес, поэтому WiFi — это наша мечта о мобильности, чтобы мы могли нашим клиентам предоставлять услуги за пределами их домов. Сегодня наша сеть насчитывает около 20 тыс. хот-спотов. В части развития этого направления у нас две задачи. Первая — модернизация всех этих роутеров, потому что они устаревают, а вторая — создание принципиально новых сервисов на базе WiFi, например связанных с безопасностью.

Интервью взяла Юлия Тишина

ЛИЧНОЕ ДЕЛО

КУЗЬЕВ АНДРЕЙ РАВЕЛЕВИЧ

Родился 6 октября 1965 года в Перми. Окончил Пермский государственный университет (ПГУ) по специальности «планирование промышленности» (1987), аспирантуру кафедры политэкономии МГУ (1993). Работал экономистом на пермском заводе «Коммунар», затем ассистентом кафедры политэкономии ПГУ. С 1991 по 1993 год занимал пост управляющего Пермской товарной биржи. В 1993 году стал президентом ТОО «Универсальный торговый дом». В ноябре 1993 года провел реорганизацию АО «Пермская товарная биржа» в ОАО «Пермская финансово-производственная группа» и стал ее президентом. В декабре 1993 года стал президентом торгово-промышленной компании «Нефтьсинтезмаркет». В 1994 году вошел в координационный совет организации «Круглый стол бизнеса России». С 1996 по 2003 год занимал пост гендиректора ЗАО «СП „ЛУКОЙЛ-Пермь“». В декабре 2000 года стал президентом LUKOIL Overseas Holding Ltd. В сентябре 2003 года возглавил совет директоров ЗАО «ЛУКОЙЛ-Пермь». В 2005 году занял должность вице-президента ЛУКОЙЛа. В 2014 году ушел из компании. С 2015 года — президент и гендиректор АО «ЭР-Телеком Холдинг». Награжден орденом Дружбы. Женат, трое детей.

ДОСЬЕ

АО «ЭР-ТЕЛЕКОМ ХОЛДИНГ»

В 2001 году в Перми было создано ЗАО «ЭР-Телеком». В 2006 году владельцем контрольного пакета компании стала Пермская финансово-производственная группа. В том же году создана управляющая компания ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг» для курирования региональных проектов. Компания предоставляет телекоммуникационные услуги под брендами «Дом.ру», «Дом.ру Бизнес», «Энфорта», «Электронный город» в 567 городах России. В 57 городах работают центры продаж услуг «Дом.ру». В 2010 году холдинг присоединил 14 дочерних компаний в разных регионах. С 2015 года компания приобрела несколько локальных операторов, в том числе АО «Яр-славьтелесеть», АО «Деловая сеть — Иркутск», АО «Мегаполис-Телеком». По собственным оценкам, компания занимает 12% российского рынка широкополосного доступа в интернет и 13% рынка кабельного ТВ. По данным на 31 декабря 2018 года, 100% компании принадлежит кипрской ER-Telecom Holding Ltd. Прогноз компании по выручке за 2019 год — 45 млрд руб., по EBITDA — около 16 млрд руб.

дернизировать нашу сеть, потребуются от трех до пяти лет, и если сейчас кажется, что 1 Гбит/с — излишняя пропускная способность, то через пять лет это станет стандартом.

Проблема сегодня еще и в том, что 90% роутеров наших клиентов не отвечают требованиям по обеспечению качественного интернета. Поэтому это комплексная задача — мы должны не только сеть развивать, но и пользовательские устройства, объяснять людям, почему качественный интернет имеет принципиально новые характеристики и создает новые эффекты потребления.

— Как относитесь к идее отмены принципа сетевой нейтральности?

— Законодательно сетевой нейтральности у нас в стране нет, договоренностей между операторами тоже нет, есть антимонопольное регулирование. Интернет — очень молодой рынок, он еще развивается, а государство активно развивает его регулирование, особенно в части безопасности.

Позиция относительно сетевой нейтральности у меня такая: я вложил свои деньги в строительство этих сетей, они принадлежат моей компании, и я буду делать все, что выгодно для моих клиентов и для меня. Если клиентам будет выгоден какой-то тариф или сервис или мне будет выгодно создать клиенту эксклюзивные условия, я это сделаю. Мне важны выгоды клиента и акционера, а производители контента, поставщики сервисов — они ездят

осторожно подходит к регулированию интернета и телекома, понимая, что это отрасль, которая будет обеспечивать развитие цифровой экономики, на которую выделено более 1 трлн руб. И больше 100 млрд руб. из них будут направлены на устранение цифрового неравенства. Это стимулы, которые мы видим, и они нас очень вдохновляют.

— «ЭР-Телеком» хочет участвовать в программе по устранению цифрового неравенства для социальных объектов. Что она включает?

— По этой программе должно быть подключено около 100 тыс. социальных значимых и государственных объектов: школы, фельдшерские пункты, органы управления. Но идеология программы не только в том, чтобы эти объекты подключить. Государство выявило, что где-то 70% населения имеют широкополосный доступ, а 30% — не имеют, потому что только на коммерческих началах компаниям невыгодно предоставлять там услуги. А невыгодно это, потому что нет инфраструктуры. И эту программу надо рассматривать как возможность часть инвестиций оператора в инфраструктуру компенсировать за счет подключения социальных объектов. А дальше операторы еще и смогут зарабатывать, осваивая те рынки. Речь идет о 30 млн человек, которые сегодня не пользуются интернетом. Мы можем предположить, что 30–40% из них заплатят деньги за подключение к интернету и будут оплачивать тарифы.

Теперь мы будем компанией, которая выходит из больших городов

будет 45 млрд руб., а по EBITDA вырастет вдвое — будет в районе 16 млрд руб. В тот момент, когда приняли решение двукратного роста, было соотношение долга к EBITDA 1,8, сейчас — 3,2. Очевидно, что удвоение масштабов бизнеса связано с ростом инвестиций.

Рынок кабельных операторов имеет свои стандарты и пропорции развития. Если взять любого кабельного оператора в мире, среднее соотношение долга к EBITDA — где-то в районе 3,5–4,5. Мы все время вынуждены инвестировать, потому что необходимо поддерживать сеть в максимально конкурентоспособном и высокотехнологичном состоянии. 20% выручки идет, как правило, на развитие сети, подключение новых абонентов, и взамен этот бизнес дает высокую маржинальность. Это позволяет выдерживать гораздо более высокую долговую нагрузку, чем у традиционных телеком-операторов.

В ближайшие годы мы хотим достичь уровня маржинальности выше 40% по EBITDA. В прошлые годы показатель составлял 32%, в этом году будет в районе 34–35%. В следующие пять лет мы планируем удвоить выручку и создать крупного независимого телеком- и IT-гиганта с выручкой в 80–100 млрд руб. Так как мы не хотим размывать капитал, для выполнения цели необходимо очень большой рычаг долгового финансирования. И последние четыре года доказали нашу возможность работать именно в этой модели.

— Рынок фиксированного широкополосного доступа в России стагнирует. За счет чего планируете расти?

Саймон Стоун увяз в снегу

«Йун Габриэль Боркман» на Чеховском фестивале

На Чеховском фестивале, проходящем в Москве при поддержке Министерства культуры, показали новую версию старой пьесы Ибсена, поставленную Саймоном Стоуном в венском Бургтеатре. Почему у самого модного режиссера Европы на этот раз не вышло шедевра, задумалась Алла Шендерович.

Месяца не прошло с тех пор, как Москва познакомилась с Саймоном Стоуном, причем знакомство началось с высокой ноты: «Три сестры» (подробнее — см. «Ъ» от 7 мая), возможно, лучший на сегодня спектакль 35-летнего режиссера, выросшего в Австралии и за шесть лет взявшего европейский театр без боя. Его триумфальное восхождение началось с Ибсена, тексты которого он тонко и точно транспонировал в сегодняшнюю жизнь. В «Доме Ибсена» Стоун соединил не несколько пьес, а несколько лейтмотивов, поместил героев в застеколье (почти в такой же дом, как в «Трех сестрах»). И оторваться от пятичасовой «реальной» жизни героев Ибсена было трудно. В «Трех сестрах» Стоун пошел еще дальше. Он сочинил такой текст (слова плюс мизансцены), что актерам не надо было притворяться героями Чехова: попав в предложенные обстоятельства, они становились ими, ничего не играя.

В этом принципиальное отличие других спектаклей Стоуна от «Йуна Габриэля Боркмана», поставленного в венском Бургтеатре в 2015-м. На сцене всего семь актеров. «Но какие!» — добавляют театралы. Действительно, хорошие. На роль Боркмана, бывшего директора банка с амбициями властелина мира, открывшего



Стараниями сценографа Карин Брак все два часа действия на сцене идет снег
ФОТО АЛЕКСАНДРА КУРОВА/МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТЕАТРАЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ ИМ. А.П. ЧЕХОВА

другу-предателю тайну своих махинаций, приглашена немецкая звезда Мартин Вуттке — именно он играл Гитлера в «Бесславных ублюдках» Тарантино.

Маленькую, но боевую актерскую компанию Стоун поместил не в ре-

алистичную, как прежде, а в полностью условную среду, решив, что она станет хорошим контрастом к подробному актерскому спектаклю. Но, похоже, излишнее доверие к актерам и сыграло с режиссером злую шутку.

Стараниями сценографа Карин Брак все два часа действия на сцене идет снег. В прологе пустое белое пространство прорезает хриплый звонок. Потом еще раз. Открывать несуществующую дверь выскакивает немолодая, но все еще рыжая

фру Гунхильд Боркман (Биргит Минихмайр). К ней приехала сестра и бывшая соперница Элла Рентхейм (Каролин Петерс). По Ибсену, они близняшки. При этом у строгой Эллы черное пальто и прямые волосы, а на кудрявой Гунхильд — полупрозрачная туника, придающая ей игривый вид. Но она не весела — она навеселе, и без конца по-собачьи роется в снегу, откапывая очередную бутылку.

Стоун, как всегда, остроумно переписал текст, выражая суть пьесы Ибсена понятными нам сегодня обстоятельствами. Через 15 лет после того, как муж попал в тюрьму за растрату, Гунхильд все еще боится репортеров, не выходит из дому и мечтает, чтобы еду начали доставлять дроны. «Ты себя гуглишь?» — спрашивает она Эллу. Они обе завязли в скандале, но Гунхильд достало больше: в сети все еще висят скандальные фото и репортажи, сделанные во время ареста мужа.

Обе актрисы ироничны, но не скатываются в фарс. Когда-то они делились старшего Боркмана, потом его сына Эрхарта (Макс Ротбарт). Но красавицу-сыну не нужна мать с ее честолюбивыми мечтами (она верит, что его выберут в парламент и он станет столь знаменит, что все забудут неудачника-отца). Не нужна ему и тетя, умирающая от рака и мечтающая передать юноше свое состояние и фамилию.

Идея со сменой фамилии поначалу тревожит и самого Боркмана: он впервые спускается к жене. Как и у Ибсена, отсидев восемь лет в тюрьме, он безвылазно обитает на втором этаже дома, утратив интерес ко всем, за исключением Фриды (на Лилиан Амюа красное платье-мини), дочери своего бывшего подчиненного.

Мартин Вуттке широко шагает по снегу, размахивая длинными седыми патлами в такт длинным полам пальто, надетого по-

верх куртки. Шуплый, невысокий, но не утративший своего громадного темперамента. «Школа Станиславского учит расслабляться, но мы хотели напрягаться», — фраза Вуттке. Боркман у него не сломленный тюремной неудачник, а старый рокер. Реплики о своем несостоявшемся владычестве над миром он почти пропевает, вернее, мелодично прокрикивает.

К его крику постепенно присоединяются две дамы, потом сын, предпочитающий карьеру путешественника в Южную Америку в обществе зрелой красавицы Фанни и (к ужасу отца) юной Фриды. Фразы матери о чести фамилии и долге перед родителями на парируют словами о том, что не хочет быть, как они. А вот кем хочет, объяснить не умеет. Поскольку все кричат довольно хрипло и отрывисто, да еще утопая в снегу, происходящее приобретает комичный оттенок. Но даже этот комизм не в силах отменить монотонность происходящего.

Через двадцать минут после начала спектакля зритель понимает, что Гунхильд — опустившаяся алкоголичка, Элла — трагическая неудачница, Эрхарт — ничтожество, а Боркман — экс-фюрер, не растерявший драйва. Спектакль длится, актеры мечут громы и молнии, снег идет, но что-то не срабатывает. Сюжет Ибсена вполне актуален, текст — смешной. А вот сочная актерская игра, надрыв, разрыв и все прочее, не подкрепленное четким режиссерским решением, поже, на глазах уходит в прошлое.

В финале из-за закрытого занавеса доносится тихая электрогитара, а перед занавесом около примирившихся над трупом стрелочек лежит вроде бы мертвый Боркман. В последнюю секунду спектакля он вдруг поднимает руку, показывая «викторию», и это выходит куда оглушительнее, чем все психологические разборы.

ПРЕМЬЕРА КИНО

Женщины как на картинке

Эмансипация в фильме «Куриоса»

В прокат вышел фильм Лу Жене «Куриоса» об увлекательной сексуальной жизни французских литераторов belle époque. Эпиграф к нему спешит пояснить, что «куриоса» — термин, обозначающий книгу или фотографию эротического содержания. По мнению Юлии Шагельман, это подходящее название для картины, выглядящей старомодной бездельницей.

Три девицы на выданье в белых платьях вертятся перед зеркалом, хихикают и болтают — конечно, о любви и поклонниках. Время действия — конец 1890-х годов. Девушки — дочери знаменитого поэта Жозе Марии де Эредиа (Скали Дельпейра): Элен (Мелоди Ришар), Мари (Норман Мерлан) и Луиза (Матильда Варнье). Зеркало на самом деле с секретом — с другой его стороны за барышнями наблюдает один из тех самых поклонников, писатель Пьер Луис (Нильс Шнайдер). Почему Эредиа, почтенный литератор, член Французской академии, один из основателей «Парнасской школы», держал в кабинете зеркало, через которое можно было подсматривать за его дочками, не объясняется. Зато эта деталь задает главную тему филь-



Героини фильма наделены одним-единственным желанием — угрожать мужчинам
ФОТО CURIOSA FILMS

ма — подглядывание и выставление напоказ, рассматривание и эксгибиционизм. Мари влюблена в Пьера, и он в нее тоже, но ее любит и еще один писатель, папин

ученик Анри де Ренье (Бенжамен Лаверн). Денег у него больше, поэтому для родителей выбор, за кого отдать дочь, очевиден. Презренные купюры переходят прямо из рук жениха в ящик папиного секретера — сдается, что товарно-денежно-матrimonиальные дела во Франции XIX века обставлялись чуть сложнее, но это еще одна ме-

лоч, вниманием к которой авторы фильма себя не обременяют. Мари расстроена, но покорно идет под венец, а Пьер, на прощание угостив более удачливого друга претенциозным bon mot о том, что «любовь — это британская обезьянка, всегда готовая к новым играм», уезжает путешествовать по Востоку.

Возвращается он через год, в качестве экзотического сувенира привезя прекрасную алжирку Зору (Камелия Жордана). Та как будто сошла со страниц его сочинений — звенит браслетами, смотрит газельими глазами и развлекает поэта и его друзей экзотическими танцами и интимными услугами. Первая реплика из ее уст прозвучит где-то через час экранного времени — видимо, таким образом режиссер Лу Жене хотела показать потребительское отношение к женщине, царившее в те глухие времена.

Несмотря на алжирку, скучающая в браке Мари немедленно бросается в объятия Пьера. Особую пикантность их утехам придает то, что он — обладатель первого в Париже портативного фотоаппарата Kodak и, как сделал бы любой на его месте, снимает им исключительно голых женщин. С каждой из них он спит, а «техданные» записывает в специальную тетрадку — такую секретную, что ею хвастаются перед друзьями, вовсе не просившими об этом, и прячут

именно там, где любовница может ее найти. Мари тоже становится его моделью и быстро входит во вкус.

Фильм по большей части состоит из демонстрации ее обнаженного тела в различных ракурсах, в том числе весьма откровенных. Сюжет, связывающий флирт с фотосессией, настолько поверхностен и необязателен, что напоминает произведение того специфического жанра, где любовное событие вроде прихода сантехника служит только предлогом, чтобы скорее раздеть действующих лиц. Найдется место, конечно, и сценкам, где обнажается и принимать позы — порой томные, а порой напоминающие о медосмотре — будут сразу две девушки.

Лу Жене — женщина, но ей удивительным образом удалось симитризовать пресловутый male gaze, мужской взгляд, в котором каждая героиня фильма предстает набором груди, волос и ягодиц, а что там творится в ее прелестной головке — дело десятое. Конечно, из интервью режиссера можно узнать, что она хотела рассказать об освобождении женщин, о том, как они обретают власть над собственными желаниями. Вот только желания их почему-то всегда сводятся к тому, чтобы угрожать мужчинам, — очень удобная вышла эмансипация.

Специальная сессия ИД «Коммерсантъ» в рамках ПМЭФ-2019

Контрафакт в сфере игрушек

Вопросы дискуссии:

- От правообладателя до потребителя: риски и ответственность бизнеса
- Как вычислить контрафакт? Доступные способы идентификации
- Совершенствование правового регулирования. Создание отраслевого реестра лицензионных товаров. Внедрение системы маркировки. Роль государства
- Развитие ответственного потребления
- Кейсы по борьбе с контрафактом от лидеров отрасли

В числе спикеров:

> Алиса Лобанова, Учредитель компании TOY.RU

7 ИЮНЯ 2019

Санкт-Петербург, Петербургское шоссе, 64/1, КВЦ «Экспофорум» 12:00 – 13:00



> Вход свободный для участников ПМЭФ-2019

МЫ ЗНАЕМ, ЧЕГО ХОТЯТ ДЕТИ

Специальная сессия ИД «Коммерсантъ» в рамках ПМЭФ-2019

Партнер

ДОМ ФАРФОРА

MEISSEN MANUFACTURE

PUBLIC-TALK*

ОБ АРТ-ФАРФОРЕ

7 ИЮНЯ

ИД «Коммерсантъ» и MEISSEN

Приглашают вас на бизнес-завтрак в формате public-talk на тему релиза уникальной коллекции фигур скульптора Петера Штранга. Коллекция создана по мотивам поэмы Пушкина «Руслан и Людмила» специально к ПМЭФ-2019

09:00-09:15 – Регистрация

09:15-10:30 – Презентация коллекции

10:30-12:00 – Персональное знакомство с коллекцией

Дискуссию ведут Евгения Милова, светский обозреватель, ИД «Коммерсантъ» и Елена Соколова, коммерческий директор, «Дом Фарфора»

КОНТАКТЫ:

Мария Синдинская
+7 910 447 01 15, msindinskaya@kommersant.ru
Евгения Семилетова
+7 977 728 28 98, semiletova@kommersant.ru

г. Санкт-Петербург
ОТЕЛЬ «Кемпински Мойка 22»
зал «Атриум»



* Глубинный разговор

