

Речь пойдёт о крупнейших столичных городах: Нью-Йорке, Лондоне, Москве и других. Много десятилетий такие города притягивали самых состоятельных и самых деятельных людей, а дороговизна была важнейшей чертой жизни. На этой дороговизне зарабатывали застройщики, ретейлеры, банкиры, государство.

Теперь дистанционная работа и изменение места жительства высокооплачиваемых сотрудников, электронная коммерция и сервисы доставки, дороговизна топлива, транспорта и коммунаки меняют экономику крупнейших городов.

При менее серьёзных трансформациях Нью-Йорк в середине 1970-х годов и Калифорния в начале и конце 2000-х оказывались на грани банкротства. Агломерации Сан-Франциско, Сеула, Милана, ряда крупных немецких городов ограничивают сферы торговли и услуг, удачно сочетают их с наукой и промышленностью.

У Москвы есть время на трансформацию своей экономики, но необходимо менять стратегию, чтобы усилить лидерский потенциал.

БОЛЬШИЕ СТОЛИЧНЫЕ ГОРОДА КАК СРЕДОТОЧИЕ РАЗРЫВА В ДОХОДАХ

По статистике 10% населения типичной страны концентрируют 50% потребления, а на остальные 90% приходится вторая половина потребления. В крупнейших городах живёт и работает в разы больше обеспеченных людей по сравнению со средними и малыми городами.

В столицах размещаются штаб-квартиры крупнейших корпораций с самыми высокими зарплатами и налогами. Именно потребление среднего класса столиц облагается наибольшими налогами. Налоговая обеспеченность столиц в расчёте на жителя в несколько раз больше, чем в типичных регионах, как и вклад налогов с деятельности крупных городов в федеральные бюджеты.

Налоги на недвижимость в самых крупных городах больше ввиду дороговизны самой недвижимости и прогрессивных ставок этих налогов. Товары длительного пользования в торговых центрах крупных городов дороже, чем на рынках малых городов, и состоятельное население оплачивает большие суммы НДС и таможенных пошлин на эти товары, аренды и налога на коммерческую недвижимость. Жители крупных городов тратят на передвижение на автомобилях по несколько часов каждый день, а налоговая составляющая в цене дорогих автомобилей и особенно бензина достигает 50–65%.

Примерно половина банковских кредитов связана с недвижимостью в крупнейших городах, если считать по суммам денег, а не по количеству кредитов. Концентрация состоятельных работников, потребителей и инвесторов обеспечивает высокие цены квадратных метров. Дороговизна жилой и коммерческой недвижимости крупнейших городов определяет большие суммы кредитов на их приобретение.

Тем не менее многие жители крупнейших городов выживают, формально получая приличную зарплату, но и прилично тратя в условиях дороговизны этих городов. Основная часть бедных в богатых городах работает в сфере услуг (торговля, общепит, транспорт, развлечения), обслуживая потребление богатых. Для сферы услуг характерна низкая производительность труда и потому низкие доходы.

Во второй половине XX века в крупнейших городах концентрировались промышленность и наука с высокой добавленной стоимостью и производительностью труда. Даже если производству была свойственна высокая доля ручного труда, долгосрочный характер использования промышленных товаров (по сравнению с разовым потреблением услуг) обеспечивал их высокую полезность и цену, более достойный уровень жизни рабочих.

Выход производств из крупнейших городов в небольшие города и азиатские страны вызвал переориентацию потоков рабочих на сферу услуг. Именно богатые стали основными бенефициарами вывода производств, сокращения издержек и роста прибыли, с концентрацией этого богатства в крупнейших городах. Упавший и всё же относительно приемлемый уровень доходов в сфере услуг крупнейших городов обеспечивался обслуживанием потребления богатых.

Концентрация богатства и растущие цены на недвижимость становились самовоспроизводящимся феноменом. Все больше молодёжи желало воспользоваться вроде как широкими возможностями крупнейших городов, все больше состоятельных людей приобретали в таких городах недвижимость. Истории успехов предыдущих поколений становились модельными для следующих поколений, и так в крупнейших городах росло население и уровень цен.

В № 20 газеты "ЗАВТРА" опубликована статья Дмитрия ВИННИКА об организованной либералами травле профессора РАНХиГС Натальи Таньшиной, возмущившей гнусными русофобскими высказывания преподавателя этого же вуза Дениса Грекова о Победе в Великой Отечественной войне. Публикации в газете "ЗАВТРА" и других патриотических СМИ на эту тему вызвали резонанс в обществе, в результате которого Греков уволили из РАНХиГС и сбегал из России. Предлагаем вниманию читателей статью того же автора на сходную тему.

НАШИ СТУДЕНТЫ совсем распоясались — эта фраза звучит как броянжение проректора по воспитательной работе или заведующего кафедрой военной подготовки. Увы, но в отношении многих университетов это святая правда — распоясались. Но если бы речь шла только о низкой культуре! Особенно отвратительно, когда дело не в скверности в библиотечной очереди или в курении на пожарной лестнице, а в попытках нагло влезть в кадры в сетях, оправдывая это защитой свобод слова и прочей либерал-троцкистской риторикой. В данном случае я говорю о такой специфической простылке нашей молодёжи, которую называю либеральными хунвейбинами. На Западе эта простылка приобрела сумасшедшую власть в университетах и способна лишить работы любого, даже самого именитого профессора. Нечто подобное пытаются сделать и у нас.

Три недели назад либеральные хунвейбины из РАНХиГС устроили травлю в социальных сетях профессора Таньшиной за её критический пост про высказывания преподавателя Дениса Грекова, в которых он хулил Победу, сравнивал нашу страну с Третим рейхом и презрительно обзывал народ телепузиками. Они назвали это "публичным доносом" и даже составили предельно наглое открытое письмо к руководству Института общественных наук РАНХиГС, в котором возмущаются увольнением Грекова (по собственному желанию), буквально требуют, чтобы руководство вуза было вне политики, устроило расследование и наказать "сотрудников, которые были причастны к ситуации", т. е. профессора Наталью Таньшину.

Это не единственный случай. 30 мая студенты Департамента медиа, факультета коммуникаций, медиа и дизайна "Высшей школы экономики" под-

Сергей АНУРЕЕВ

ПОСТКОВИДНЫЙ ГОРОД

О последствиях дистанта и инфляции

ДОКОВИДНЫЕ И ПОСТКОВИДНЫЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ КРУПНЕЙШИХ ГОРОДОВ

Ещё до ковида крупнейшие города боролись со своими структурными проблемами. Огромные размеры городов и транспортные трудности нивелировали преимущества широкого рынка труда, высасывая время людей и деньги из бюджетов. Недвижимость становилась запретительно дорогой для подавляющего большинства родившихся в крупнейших городах и "понаехавших" в надежде достичь успеха. Перегретые цены на недвижимость не давали должной отдачи на инвестиции, а высочайшие налоги съедали немногие доходы от владения этой недвижимостью.

Крупнейшие корпорации выводили из этих городов части своих штаб-квартир, чему содействовал прогресс в электронных технологиях дистанционной офисной работы, очевидный ещё до ковида. Основным мотивом этого была экономия на зарплатах и офисах, сильно перегретых в крупнейших городах. Наиболее массово это затронуло клиентские колл-центры, затем бухгалтерию и работу с налогами, отчасти опытные конструкторские разработки. Ряд компаний вообще сокращал свои штаб-квартиры в крупнейших городах до уровня представительства.

Крупнейшие города сталкивались с выпадающими налоговыми доходами и развёрстывали их на оставшихся. Наиболее явно перерегистрация крупнейших корпораций сказывалась на поступлении налогов с таких корпораций. Сокращение и переезд высокооплачиваемых сотрудников тормозили динамику розничных продаж и услуг. Рост цен на аренду жилой и коммерческой недвижимости тормозился относительно роста цен в других городах, куда переезжали штаб-квартиры и сотрудники. Чтобы восполнить выпадающие доходы, власти крупнейших городов повышали налоги на недвижимость и начинали экономить на социальных услугах, усугубляя дороговизну жизни и снижая её качество.

Экономика розничной торговли и услуг попадала в ловушку дороговизны жизни. Средний класс крупнейших городов вынужденно увеличивал расходы на налоги и платные социальные услуги. Качественная медицина и образование стали ассоциироваться с частными клиниками и школами. Владельцам коммерческой недвижимости также увеличивали налоги, дорожающая жизнь требовала повышения зарплат рядовых работников торговли и услуг. Растущие издержки перекладывались в цену товаров и услуг, усугубляя дороговизну и снижая количество покупок.

Электронная торговля и сервисы доставки стали относительно массовыми ещё до ковида, а ковид лишь дал им мощный толчок. Несколько десятилетий назад народ ехал в крупнейшие города за покупками, что обеспечивало повышенный товарооборот и бум торговых центров. Теперь почти в каждом небольшом городке есть пункты выдачи интернет-заказов, в которых можно получить широкий ассортимент по доступным ценам, что делает ненужными частые поездки в столичные торговые центры. Может, разве что посмотреть и померить, чтобы потом заказать с доставкой.

Некоторые политики Западной Европы ещё до ковида начали продвигать идеи сокращения избыточного импорта товаров и энергоносителей. Европа переживает значимое старение населения, делающее трудным поддержание прежнего уровня потребления. Это также накладывалось на хронический бюджетный дефицит и огромный государственный долг. Наиболее известным местом выражения таких идей стал Давосский экономический форум, а наиболее известными идеями являются совместное потребление (sharing economy), локализация экономики (local economy), удлинение срока службы товаров (extending useful life of products).

Ограничения во время первой и отчасти последующих волн ковида как минимум совпали с указанными тенденциями. Именно высокооплачиваемых офисных сотрудников в первую очередь поголовно высладили на дистанционную работу, и многие из них уехали на месяцы в города подешевле. Именно розничная торговля, общепит и сфера услуг с ориентацией на дорожное избыточное потребление подверглись массовому закрытию, особенно в крупнейших городах. Стоимость аренды квартир, офисов и магазинов упала в 1,5–2 раза и слабо восстановилась при снятии антиковидных ограничений, даже несмотря на открытую инфляцию.

НЕМНОГО ИСТОРИИ И СТАТИСТИКИ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ

Пока недвижимость в крупнейших городах ещё воспринимается как антиинфляционный актив и растёт в цене на опасениях за сохранность покупательной способности денег. Однако всплеск инфляции не сможет поддерживать привлекательность недвижимости многие годы. Большая инфляция снижает способность населения покупать дорогие товары, поскольку больше денег тратится на продукты питания и коммуналку. Необходимо повысить процентные ставки по депозитам и кредитам ещё больше, чтобы сократить дорогие покупки в кредит, поскольку проценты по кредиту будут непомерно высокими.

История пока не знает трансформации рынков недвижимости крупнейших городов, но знает падения отдельных лидеров и массовые временные падения. Итальянский Римини или английский Брайтон были самыми престижными и дорогими малыми городами 1970-х годов, как подмосковная Рублёвка, но затем уступили другим городам. Детройт и Лас-Вегас являются знаменитыми американскими примерами безвозвратного падения очень богатых прежде городов. В 2009 году десяток самых дорогих городов США потеряли до половины рыночной стоимости недвижимости, с полным восстановлением лишь к 2016 году.

Цены жилой недвижимости Нью-Йорка после пиков мая 2006 года падали на четверть к 2012 году, вернулись к прежнему уровню только в октябре 2020 года. Во время инфляционного всплеска последних полутора лет цены в Нью-Йорке выросли на 19%, но на треть медленнее среднеамериканских. Налоги на недвижимость в Нью-Йорке, взимаемые в диапазоне от 2 до 6% от рыночной стоимости, делают вложения в недвижимость за 15 лет убыточными на минус 11% (даже по минимальной ставке налога и с учётом всплеска инфляции).

В Лондоне цены на жилую недвижимость сошли с 2017 по 2020 году, немного снизившись на первом lockdown, затем на инфляционном всплеске прибавили всего 9%. Типичный лондонский дом облагается по прогрессивной шкале со ставкой в среднем 5% (с налоговыми вычетами только для небогатых местных жителей), делая доходность инвестиций в эту недвижимость за пять лет минус 16%. Цены на британскую недвижимость за исключением Лондона прибавили 5% с 2017 года до первого lockdown, затем за инфляционный скачок последних полутора лет ещё 20%, обыграв лондонские цены в 2,5 раза.

Москва среди российских крупных городов не является лидером по росту цен на жилую недвижимость. Цены на жильё в I квартале 2022 года по отношению к ценам I квартала 2020 года в 25 самых дорогих российских городах выросли в среднем на 53%, при этом цены в Москве выросли на 28%, и по этому показателю Москва заняла предпоследнее место среди этих 25 городов. При этом средние цены за квадратный метр в Москве составили 251 тыс. руб., а в других 24 самых дорогих городах в среднем 97 тыс. руб., то есть разрыв в 2,5 раза. Так что дорогая Москва вынужденно дорожает медленнее других более дешёвых городов.

ПРОБЛЕМАТИКА ТРАНСФОРМАЦИИ СТОЛИЧНЫХ ГОРОДОВ

Основой моделирования трансформации является гипотеза о переезде из крупнейших городов хотя бы половины из 10% самых высокооплачиваемых людей. Именно эти 10% населения в силу своих доходов и стиля жизни работают в дорогих офисных зданиях, арендуют дорогие квартиры, тратят деньги в торговых центрах, ездят на такси, посещают кафе и клубы. Остальные 90% населения либо не имеют доходов на дорожное и частое потребление, либо работают на такое потребление водителями, продавцами, техниками. Поэтому только прямой эффект переезда половины самых состоятельных означает потерю 25% доходов и расходов и ещё больший мультипликативный эффект.

Чистая прибыль торговых и офисных центров уже много лет хорошо если достигает 3–5% при средней заполняемости арендаторами в 90% во времена бума. Уход 25% выручки выбивает многих арендаторов в минус и увеличивает свободные площади, а рост свободных площадей постепенно сокращает ставки аренды арендаторам. Во время антиковидных огра-

ничений именно владельцы коммерческой недвижимости паниковали больше всех, а падение ставок аренды дорогих квартир достигало 35–50%.

В малых городах можно меньше ездить на машине, покупать меньше бензина и дольше использовать имеющиеся автомобили. Дистанционная работа требует меньше дорогой одежды, бизнес-ланчей, посиделок с коллегами вечерами в кафе и клубах. Меньшая цена покупки и аренды недвижимости в регионах означает меньше траты выехавших или вернувшихся из столицы, меньше зарплаты местных рабочих и инженеров. Эти тезисы подтверждают выехавшие на проживание и дистанционную работу из Москвы в условные Геленджик или Ярославль, из Нью-Йорка в условные Флориду или Бостон.

Сильно проседает аренда, на которую в столичных городах приходится до 25–35% жилой недвижимости. Существенное падение оборотов торговых центров, общепита, такси, ремонта бьёт по доходам этих работников торговли и сферы услуг, по их возможности арендовать даже умеренно дорогие столичные квартиры. Если владельцы дорогих квартир в центре столицы могут сохранить приличные доходы и при снижении цен, то владельцы дешёвых квартир на окраинах или в пригородах получают лишь минимальные доходы с поправкой на издержки на коммуналку, интерьер, простои.

Отромная цена объектов и высокие налоги на недвижимость ещё до ковида сделали реальную доходность вложений в недвижимость меньше ставок по вкладам. Интерес к недвижимости подпитывался только первым инфляционным скачком на фоне всё ещё низких ставок по вкладам и ипотеке. Политическая потребность в обуздании инфляции путём роста процентных ставок усугубит экономику недвижимости крупнейших городов.

Бюджеты крупнейших городов в значительной степени зависят от налогов на недвижимость (значительно в Нью-Йорке и Лондоне, умеренно в Москве). Рост свободных площадей, падение арендных доходов и выручки арендаторов прямо сокращает поступления налогов на доходы. Падение доходности недвижимости провоцирует снижение её рыночной стоимости и рост требований пересмотра базиса имущественных налогов. Нью-Йорк оказался в предбанкротном состоянии в середине 1970-х годов, поскольку налоговые доходы перестали расти даже на фоне инфляции, а бюджетники и владельцы облигаций требовали индексации зарплат и роста процентных ставок.

ВОЗВРАТ ОТ КОЛИЧЕСТВЕННОГО РОСТА ЗА СЧЁТ СФЕРЫ УСЛУГ К ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Когда-то крупнейшие города были центрами науки и промышленности. НИОКР требует работы коллективов в научных лабораториях и на опытных производствах, чего нельзя делать в парадигме офисно-дистанционной работы. Успешные НИОКР требуют высокооплачиваемых специалистов, зарплаты которых зачастую выше зарплат типичных офисных сотрудников. Но НИОКР, как и любым экспериментам, присущи неудачи, большая нестабильность по сравнению с налагаемым "бытом" офисных сотрудников. Именно сочетание больших зарплат и рисков НИОКР способствовало вытеснению этой деятельности из столичных городов в менее дорогие города и в азиатские страны.

Среди крупнейших городов ещё сохранялись лидеры промышленности и НИОКР. Агломерация Сан-Франциско известна не только компьютерными технологиями, но и многочисленными стартапами в области электроники, биотехнологий, сельского хозяйства, вооружений, которым требуются именно лаборатории и цеха. Корейский Сеул концентрирует в себе траты населения и большую часть передовой промышленности этой страны, включая электронику, автомобили, химию. Агломерация вокруг Милана является финансовой и промышленной столицей Италии, уступая Риму только первенство в государственной политике. Многие крупные немецкие города удачно сочетают промышленные пригороды с историческими центрами для состоятельных жителей.

Переисленным городам свойственно ограничение сфер торговли и услуг в рамках государственной политики. Разрешение на строительство крупных торговых и офисных центров получить крайне сложно, поскольку власти понимают ненужность избыточной торговли и офисов. Налоговые льготы даются производствам и технологи-



Фото Андрея ФЕДЕЛОВА

ческим стартапам, а не бутикам, общепиту, самозанятым в такси или доставке. Налоги на коммерческую недвижимость, на излишки жилой недвижимости с потенциалом сдачи в аренду намного больше налогов на индустриальную недвижимость.

Следующей особенностью этих городов является дорогой общественный транспорт и ограничения на личные автомобили, поскольку строительство дорогих развязок в сочетании с бесплатным проездом заводит в тулуп транспортную и бюджетную политику. Как минимум ставится задача полной самокупаемости транспортной инфраструктуры, включая финансирование капитальных затрат за счёт водителей и пассажиров. Как максимум транспортная инфраструктура генерирует дополнительные доходы для поддержки науки и промышленности. Хотя это в первую очередь бьёт по небогатым работникам в сферах потребления, побуждая менять съёмную квартиру в случае смены места работы или искать работу рядом с домом.

Важнейшей чертой таких городов являются лидерские позиции крупных университетов как каналов привлечения креативной молодёжи, в количественном выражении сопоставимого с притоком низкокалорийных работников в розничную торговлю и сферу услуг. Именно университеты являются важнейшим дополнением промышленных лидеров и поставщиками участников стартапов, а молодёжь с ориентацией на инновации и промышленность становится основными арендаторами хороших квартир и клиентами сферы потребления. К сожалению, в России зачастую университеты ошибочно понимаются как самостоятельные инновационные структуры в отрыве от крупнейших корпораций.

ВОЗВРАТ МОСКВЕ НАУЧНОГО И ПРОМЫШЛЕННОГО ЛИДЕРСТВА

Западные санкции и необходимость усиления импортозамещения дают мощный толчок переосмыслению структуры московской экономики и изменению её приоритетов. Москва в советские времена была крупнейшей в мире научно-технической агломерацией, и следует задуматься о возврате той парадигмы развития города. Для этого потребуются много бюджетных и частных денег, и они могут быть найдены за счёт изменений в расходах и налогах города.

Ежегодные расходы бюджета Москвы на транспортное строительство сопоставимы с расходами федерального бюд-

Автор — профессор Департамента общественных финансов Финансового университета при Правительстве РФ

Дмитрий ВИННИК

РАСПОЯСАЛИСЬ...

Студенты «Вышки» пишут кляузы

писали петицию под названием "Не допускать Э.Г. Мацьявичус до должности руководителя Департамента медиа НИУ ВШЭ". Название само по себе странное — оно создаёт иллюзию, что Мацьявичус ещё не назначили. Но его назначили, о чём признаётся в тексте петиции, в котором студенты "выступают против назначения". Как вы думаете, чем не устраивает руководитель департамента (фактически — декан факультета) вздорных и дерзких студентов?

Вот ответ: "хотелось бы подчеркнуть, что несмотря на тот факт, что Эрнест Гедревич работает в сфере медиа с 2002 года, основал "Первую академию медиа" и проводил мастер-классы в школе "Останкино", мы сомневаемся в его профессионализме. В 2015 году на форуме "Территория смыслов" Эрнест Гедревич заявил, что раньше он придерживался международных эталонов журналистики, но с началом новой холодной войны для него их больше нет. Мы считаем, что человек с такой позицией не может руководить одним из крупнейших департаментов, выпускающих будущих сотрудников медиа. Просим вас отстранить его от должности и назначить на её более компетентного сотрудника".

Безотностительно к студенческой дерзости зададим вопрос: быть может, студуиозус по сути правы, когда считают международные эталоны журналистики одной из основ профессионализма? Этот вопрос интересен сам по себе. На эту тему написаны целые книги. Сразу скажу, что все они так или иначе поддерживают необходимость разработки и внедрения таких стандартов, следуют западной идеологии унификации требований к национальным медиа. Но ни в одном из них вы не найдёте некий список, который можно отождествить с такими стандартами. Это скорее набор различных рекомендаций и деклараций самых разнообразных международных организаций, включая региональные.

Обратимся к учебно-методическому пособию СПбГУ "Международные стандарты профессиональной этики журналистов". Действительно, в предисловии содержится вполне характерная либерал-глобалистская декларация: "Национальные кодексы этики существуют практически во всех странах и различаются спектром и особенностями толкования тех или иных стандартов. Опыт западного мира по формированию общих законов в информационной сфере согласно международным правилам показывает, что этические нормы также должны быть унифицированы".

Но даже это пособие признаёт следующее: "Международные стандарты журналистики многими воспримчиваются негативно, так как считается, что они навязывают какие-то условия — англо-саксонской культуры или англоамериканской традиции". В самом деле, большая часть пособия содержит комментарии к этическим кодексам журналистики западных стран: США, Великобритании и прочих стран Европы.

На сайте "Школа Журналистики" я обнаружил очень верное и профессиональное суждение о том, что это такое — международные стандарты журналистики: "Я прошёл несколько тренингов по теме международных стандартов журналистики в прошлые годы. И хоть убей, у меня не приложу и никак не могу вспомнить — о чём же нам говорили на этих учебных мероприятиях? Помню, было что-то про журналистскую этику. Да, полезное дело — напомнить журналистам, особенно начинающим, о том, что нельзя брать тексты коллег и выдавать за свои или пригибать к клевете и т. д. Было что-то и о том, как надо писать. Вот здесь начинается самое интересное. Как таковых международных стандартов того, как писать журналистские материалы, не существует, я так считаю. Но можно условно поделить стили написания на наш отечественный (так пишут наши журналисты на территории стран СНГ)

и западный стиль. В чём отличие (на мой скромный взгляд начинающего журналиста)? Наши работники СМИ пишут более повествовательный текст, а иностранные коллеги — более цитатный, отдельные фразыми с цифрами, с фактами. Наш журналист, выращенный на классических произведениях, начинает писать короткий рассказик. И хотя в нём есть жёсткая структура (заголовок, лид, введение, цитаты, заключение и т. д.), тем не менее, это некий рассказ или сочинение, которое читается легко, понятно и по стилю очень походит на устную речь или какой-нибудь отрывок из Гоголя (ну или из произведения более современного автора). Когда я показывал отцу перевод своих статей, опубликованных в иностранных газетах, он говорил примерно следующее: "ничего не могу понять, какие-то цитаты, какие-то обрывки фраз и цифры. Вы же можете писать намного лучше". Могу, но это для наших СМИ я буду писать художественно, а тут нужно по международным стандартам. Ничего лишнего, только факты, комментарии, цитаты".

ИТАК, ЧТО ЖЕ имеют в виду вышкинские хунвейбины, когда возмущаются, что Эрнест Мацьявичус презрел некие святые международные эталоны? Наверное, они убеждены, что он намерен учить их подлогу, плагиату, фабрикации фактов, генерации фейков и риторике ненависти в интересах "кровавого режима"? Наверняка примерно так оно и есть. И что особенно возмутительно, "начало новой холодной войны" для них вообще не является аргументом. Есть подозрение, что и начало войны горящей для них не значит ничего. "Какая такая военная цензура? В эталонах про неё ничего нет!" Вопиющее и систематическое пренебрежение западными медиа своими же эталонами в отношении России для них тоже ничего не значит. Большинство это просто слепо отрицает, а более умное и подлое меньшинство дерзит, утверждая, что наша страна заслуживает такого отношения.

Простите, но вся эта история из разряда абсолютно нелепых и абсурдных. Студенты, включая первокурсников (они тоже могут подписаться под петицией) считают себя вполне взрослыми, что компетентен, а что нет. Это признак глубокой моральной распушенности — приверженность этих людей эталонам вседозволенности и абсолютной безнаказанности непостижима для большинства наших граждан. Один их внешний вид чего стоит! О характере половой идентификации многих из них и думать не хочется. Есть ещё одна причина — этим взрослым

людям иногда выгодно считать, что они дети. Это особенность многих современных студентов, от них нередко можно услышать: "Что вы от нас хотите? Мы же ещё дети!" С детей спросу мало и можно резвиться, подставляя преподавателей и строча на них доносы о харассменте (это одно из любимых развлечений в НИУ ВШЭ). Вы не поверите, но несколько лет назад выговор получил заведующий военной кафедрой за то, что на занятиях мимоходом отметил, как в армии принято правильно называть геев! Хорошо ещё, что студента наказали за использование телефона на секретной территории. Есть и ещё причина — убеждение студентов, что они клиенты, а преподаватели — это обслуживающий персонал. Вероятно, "клиентам" неприятно, что они приобретали услугу, согласно которой их страсть к безнаказанности и божественному образу жизни станет дипломированной, а выйдет так, что нужно учиться ответственности и морально готовиться к "тяготам" военной цензуры.

Понятно, что петиция наверняка не достигнет результата в силу своей абсолютной неадекватности. Но, может быть, она направлена на достижение не заявленных в ней результатов, и её адекватность следует оценивать с точки зрения этих замыслов? Скажем проще: кто внушил студентам идею, что Эрнест Мацьявичус — это присланный обкуртангистами от охраны Урюм-Бурчеев? Кто внушил священнические сектантские взгляды о неких международных эталонах?

Очевидно, что мы в очередной раз имеем дело с работой местного "невидимого колледжа", локального либерального партокма, который живёт в настоящее своё время, что до сих пор убеждён в своём влиянии и в своей полной безнаказанности. При этом считает уместным предельно подло использовать студентов для того, чтобы решать свои кадровые вопросы. Предельно подло потому, что подписаны в этой ситуации должны быть наказаны, безответственно к тому, заставили их или нет. Или режиссёры на это и рассчитывали?

Вполне возможно, что этот либеральный партком фактически и есть сам Департамент медиа НИУ ВШЭ. Такого его содержание, такое его либеральный западнический дух, для этого — как прозападный спец-пропагандистская структура он и создавался. Хочется верить, что Эрнеста Мацьявичуса назначили исправить эту ситуацию, выдворить этот дух. В любом случае это необходимо будет делать. Пожелаем Эрнесту Гедревичу стойкости, строгости к преда-