В нынешней геополитической ситуации группа ВТБ стала все активнее развивать азиатское направление | 14

Review

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Россия зовет!

Вторник 13 октября 2015 №188 (5698 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ВТБ

Банк ВТБ (ПАО)

Реклама

14 | Есть много областей, проекты в которых стоит финансировать, чтобы дать возможность развиться стране

15 | Авторитетные издания в этом году признали ВТБ Капитал лучшим инвестбанком на рынках долгового капитала в Центральной и Восточной Европе и СНГ

Осенний призыв

Оценка инвестклимата — это то, ради чего приезжают на экономические форумы представители частных инвесторов. Форум ВТБ «Россия зовет!», пожалуй, наиболее знаковое подобное событие для России. В этот раз роль оценок инвестклимата важна даже больше, чем раньше. Российские активы остаются рекордно дешевыми, однако риски индивидуализируются: в крупных отраслях правительство старается защитить в первую очередь существующих игроков, а качество инвестклимата очень разнится от региона к региону. Где, когда и с кем работать — вопросы, стоимость ответов на которые в нынешнем году в несколько раз выше, чем еще год назад.

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

— инвестиционный климат —

Всякий крупный инвестиционный форум — и открывающийся форум ВТБ «Россия зовет!» не будет исключением — необходим для того, чтобы получить собственные оценки того, что предприниматели называют инвестиционным климатом. Для осени текущего года между тем оценка состояния инвестклимата — вещь более чем необходимая. С одной стороны, стоимость российских активов до конца года будет, очевидно, минимальной — во всяком случае, любой инвестор, готовый принимать на себя российские риски в целом, предполагает именно это. Следующий год хотя бы в силу «эффекта базы» и продолжающейся адаптации экономики России к нефтяному шоку и внешнеэкономическим санкциям должен уже с первого квартала стать «в цифрах» лучше, чем 2015-й. Поэтому вопрос о том, улучшаются или ухудшаются в процессе адаптации условия для новых инвесторов в стране, не является теоретическим: адаптация эта может происходить как в пользу уже существующих игроков (что было достаточно внятно продемонстрировано в ходе кризиса 2008–2009 годов), так и в пользу новых инвесторов (вариант кризиса 1998–1999 годов).

Впрочем, в России у инвестклимата существует и формальное измерение. С осени 2012 года, согласно указу президента Владимира Путина, Минэкономики проводит для внутривластных целей оценку эффективности усилий региональных руководителей по 85 регионам и 14 ключевым ведомствам федерального правительства по улучшению условий для частных инвестиций. На сегодня это, видимо, единственный официальный «рейтинг изменений в инвестпривлекательности регионов», существующий в РФ. В начале октября ведомство Алексея Улюкаева составило очередную версию — за 2014 год. Хотя этот рейтинг не может включать оценку изменений, происшедших с начала нынешнего года, он тем не менее демонстрирует, как именно отреагировала экономика РФ с этой точки зрения на главный шок — обвал нефтяных цен с сентября 2014 года, а также на какие среднесрочные экономические процессы, отражающиеся на инвестклимате, наложился этот шок.

В «федеральной» части рейтинга крайне интересна общая закономерность: власть по крайней мере на общегосударственном уровне готова упрощать барьеры доступа на рынок для уже существующих игроков, знакомых с правилами, но отменять барьеры как таковые не готова. Так, при оценке эффективности Минстроя Минэкономики констатировало: сокращение количества процедур, связанных с получением разрешений на строительство, идет с опережением плана (остается 21 процедура против 30 плановых). Но срок получения разрешения (запланировано достижение показателя в 280 дней) сократился хоть и больше, чем в плане, но нерадикально: по факту в 2014 году он составлял 239 дней. При этом Минстрою удалось существенно упростить использование «проектной документации повторного применения», то есть условия работы для существующих игроков. В отношении подключений к энергетической инфраструктуре по срокам прогресса практически нет.

Крайне схожая картина наблюдается в большинстве других сфер, так или иначе связываемых инвесторами (равно как и, например, авторами рейтинга Doing Business) с понятием инвестклимата. При этом достаточно важным остается сравнительно высокий уровень IT-компетенции российских властей: везде, где госуслуги, связанные с инвестиционной деятельностью, возможно перевести «в цифру», это предпринимается, что, впрочем, вряд ли радикально снижает основные расходы инвесторов, в частности на юридическую экспертизу разнообразных заявок, которую так же сложно проводить, как и раньше.

Региональная часть рейтинга Минэкономики при этом демонстрирует совершенно иную тенденцию: чем дальше, тем больше Россия с точки зрения инвестиционного климата превращается даже не в федерацию, а в своеобразную конфедерацию, и текущие показатели инвестклимата даже в двух соседних регионах (равно как и за два последних года) могут отличаться радикально. Так, в рейтинге сроков получения разрешений на то же строительство — а до 50% инвестиций в РФ так или иначе связано с этой сферой — лидируют Чеченская республика (там такое разрешение дается за 56 дней), Костромская область (74 дня) и Ивановская область (80 дней) — это регионы, явно опережающие по показателям наиболее успешные экономики мира. Впрочем, цифры, демонстрируемые аутсайдерами, также поражают воображение: в Ненецком АО и Курганской области разрешение получают за 350 дней (это уже уровень Африки), а в Иркутской области — за 430 дней. В 18 регионах РФ требуется пройти менее 10 процедур для получения разрешения, а в 9 регионах — более 30. Это лишь одна из сфер, но картина аналогична и в других: в Санкт-Петербурге, Татарстане и Москве государственно-частное партнерство доступно, по оценке Минэкономики, в двух третях интересующих инвесторов сфер, тогда как в Ингушетии — в 6%, в Адыгее — в 9%, в Карачаево-Черкесии — в 10%.

При этом выбор региона как таковой становится, видимо, критически важен именно в нынешнем году — по расчетам Минэкономики, уже в 2014-м, еще до обвала уровня инвестиций в основной капитал, в 35 регионах РФ из 85 уже обнаруживался инвестиционный спад, причем в лидерах спада были Архангельская (38,1%), Амурская (34,2%) и Ленинградская области (33,8%), а также гораздо менее капиталоемкая Чукотка. Оборот малых предприятий — еще один показатель инвестактивности — снизился в 2014 году уже в 41 регионе РФ, лидер — Мурманская область (12% спада). Количество малых и средних компаний при этом сокращалось в большинстве регионов РФ, что, впрочем, во многом связано с вопросами налогообложения, а не с деловой активностью как таковой.

Вместе эти тренды дают довольно странную, но небезнадежную в целом картину. Главный риск среднего инвестора 2015–2016 годов, исходя из этих сведений,— внезапное ухудшение в среднем относительно неплохой региональной ситуации. При этом для инвестпроектов с коротким и, напротив, длинным горизонтом планирования риски меньше, чем для проектов на три-четыре года, остающихся наиболее проблемными: на большом горизонте планирования перспективы улучшения просматриваются неплохо, на коротком — вероятность быстрого отскока ситуации от кризисной и краткосрочного восстановления спроса довольно велика, по крайней мере если сопоставлять ее с нынешней ценой активов. Проблема лишь в том, что трех-четырехлетний горизонт — это наиболее массовый сегмент, в котором инвесторы ищут проекты в России. А здесь поможет лишь интуиция, и невозможно избежать оценки инвестиционных рисков «осмотром на месте»: растущая индивидуализация рисков при общем неухудшении ситуации — это то, в чем инвесторам придется вариться в ближайшее время.

Дмитрий Бутрин

«Я бы рекомендовал отечественному бизнесу усилить работу в России»

— мнение —

Об эволюции форума «Россия зовет!», который уже не первый раз проходит в сложных для экономики условиях, о новых рынках для российских предпринимателей и о том, какие отрасли надо развивать в своей стране, „Ъ“ рассказал президент—председатель правления банка ВТБ АНДРЕЙ КОСТИН.

ПРЕСС-СЛУЖБА ОАО БАНК ВТБ

— В нынешнем году форум Russia Calling проходит второй год в условиях санкций. Видите ли вы уменьшение внимания со стороны зарубежных партнеров к этому мероприятию и российскому бизнесу в целом?

— В этом году на форуме рекордная посещаемость. Из 2 тыс. гостей более 500 приехали из других стран, включая Европу, Америку, поэтому мы считаем, что интерес продолжает оставаться высоким. Кстати, по сравнению с 2014 годом в полтора раза увеличилось количество представителей США и Азии.

Что касается зарубежных партнеров, то для бизнеса нынешняя ситуация, безусловно, повышает риски. Но надо сказать, что наши партнеры в целом заинтересованы в работе с нами и выражают уверенность в том, что бизнес в России будет развиваться. Поэтому я не могу сказать, что кто-то из наших партнеров отвернулся от нас, перестал с нами работать. Такого нет. Хотя, конечно, они соизмеряют свои нынешние возможности, учитывают то давление, которое оказывают политические круги на компании, которые намерены работать с Россией.

— В последний год очень много говорили о развитии сотрудничества российского бизнеса и банков с Азией, прежде всего с Китаем. Соответствует ли это действительности? Насколько активно развивается сотрудничество ВТБ с китайскими компаниями? Что конкретно достигнуто в этом направлении?

— Мы долгие годы, мне кажется, недооценивали возможности торгово-экономических взаимоотношений с Китаем. Китай — это вторая по величине экономическая держава. С перспективами стать первой. Китай — это наш сосед, который имеет с нами огромную общую границу. Поэтому, конечно, развитие отношений с Китаем естественно для нас, для наших банков, тем более что банковский сектор очень сильный в Китае.

ВТБ сегодня единственный российский банк, который имеет филиал в Китае, а именно в Шанхае. Он имеет полную лицензию на работу как с иностранной валютой, так и с китайскими юанями. Поэтому для нас развитие отношений с китайскими банками, бизнесом является приоритетным. Мы будем его, безусловно, наращивать в ближайшие годы, тем более что условия для этого сложились самые благоприятные.

Мы в этом году подписали ряд важных соглашений с китайскими банками. Так, с The Export-Import Bank of China было подписано соглашение по обслуживанию торговых потоков между нашими странами на общую сумму 12 млрд юаней. А в сентябре с China Development Bank мы подписали соглашение на такую же сумму, эти средства будут направлены на поддержку российского экспорта и импорта. Так что наше сотрудничество с китайскими банками заметно активизировалось.

— Вы уже упомянули про ваш китайский банк. Как сейчас развивается этот проект?

— Проект развивается достаточно успешно. Среди клиентов нашей китайской «дочки» — компании и промышленные группы России, Китая и стран СНГ. Мы успешно выполняем функции маркет-мейкера по паре рубль/юань на Китайской валютной бирже. Сейчас мы занимаем 89% рынка в этом сегменте. Кстати, по итогам 2014 года мы впервые вошли в топ-100 китайских банков по объему валютной торговли в юанях.

Конечно, Китай — страна, которая медленно открывает свой рынок. Но тем не менее у нас обширные планы. Одна из важнейших задач — развитие расчетов между двумя странами в национальных валютах.

Мы также активно прорабатываем возможности сотрудничества с китайскими банками на рынке производных инструментов. Ожидаем, что филиал получит лицензию на работу с деривативами. Сейчас мы готовимся укрепить нашу команду в Шанхае, готовим новую стратегию по работе в этой стране. И мы надеемся, что в ближайшие годы покажем большую динамику по развитию нашего бизнеса в Китае.

— Как работают ваши европейские «дочки»? Насколько успешен их бизнес в текущих условиях? Есть ли планы по их сокращению, как делают некоторые отечественные банки?

— Вы знаете, наш европейский бизнес всегда был ориентирован не столько на местную клиентуру, сколько на поддержку торгово-экономических отношений России с европейскими странами. Он является также площадкой для заключения финансовых сделок в тех юрисдикциях, которые являются достаточно предпочтительными, особенно если мы говорим о ведении нашего бизнеса в других странах. В частности, наша лондонская «дочка» активно работает над многими сделками в Африке. Другие европейские «дочки» тоже активно работали над разного рода сделками в Индии и других странах. Что касается собственного клиентского бизнеса, то у нас успешно развивается VTB Direct, где мы собираем депозиты с европейского населения. Сейчас у нас около 170 тыс. розничных клиентов, а общий объем депозитов составил €4 млрд. Развитие этого направления, конечно, будет продолжено.

В ближайшее время планируем реорганизовать работу нашего европейского субхолдинга, перевести его штаб-квартиру из Вены во Франкфурт. Все-таки европейская столица банковская находится именно там. Таким образом, мы сохраняем точки нашего присутствия, но, конечно, масштаб нашей деятельности будет соизмеряться с нынешними возможностями, в том числе с геополитической ситуацией.

— Западные рынки для многих компаний оказались закрыты, работа с Азией — процесс длительный и сложный. Где еще может работать российский бизнес? Какие регионы могут быть потенциально интересны для отечественных компаний?

— Отечественные крупнейшие компании являются достаточно большими, чтобы работать в любом государстве мира. И такие примеры имеются и в Азии, и в Африке, и в той же Америке. Но мне кажется, что российский бизнес сегодня должен сконцентрировать свое внимание на нашем российском внутреннем рынке. Именно здесь должны происходить основные инвестиции российского бизнеса, и именно здесь существуют большие возможности для увеличения стоимости и получения прибыли. Я бы рекомендовал отечественному бизнесу усилить свою работу именно в России. Возможности, повторяю, для быстрого роста у нас в стране имеются.

— Наблюдаете ли вы стабилизацию экономической ситуации в России? Видите ли вы какие-то положительные тенденции в российском финансовом секторе?

— Мы, безусловно, видим элементы стабилизации экономической ситуации. Одним из показателей является снижение ставки ЦБ с 17% до 11%. Это серьезно улучшило ситуацию и в экономике, и в банковском секторе. Мы видим, конечно, и снижение инфляции, которое происходит поэтапно. И по нашим прогнозам, в 2016 году мы можем выйти на небольшой, но экономический рост. По нашим прогнозам, рост в следующем году может составить где-то 0,5% — немного, но это рост, в отличие от сокращения, которое мы видим в этом году.

Что касается финансового сектора, то мы считаем его достаточно стабильным. Государство провело капитализацию банковского сектора. Позитивным я считаю и процесс дальнейшей расчистки финансового сектора путем отзыва лицензий и санаций.

с15

Review Россия зовет!

Раздвигая границы

Несмотря на санкционную войну и общий экономический спад, российские банки не прекращают работу за рубежом. Финансовые группы сохраняют свое присутствие в мире, активно развивая свой бизнес в Азии. Группа ВТБ, объединившая более 30 банков и финансовых компаний более чем в 20 странах,— один из примеров того, как отечественный банк смог найти свое место на иностранных рынках.

ПРЕСС-СЛУЖБА ОАО БАНК ВТБ

В Европе финансовые «дочки» ВТБ обслуживают в основном двусторонние торгово-экономические отношения России с европейскими странами

— дружба народов —

Широкая сеть

Группа ВТБ ведет свой бизнес практически по всему миру. Дочерние банки группы работают в странах СНГ и Грузии. В Европе три ее «дочки» — в Германии, Австрии и Франции — объединены в Европейский субхолдинг, а кроме того, ведет деятельность и «дочка» в Сербии. ВТБ активно работает в Африке, где действует ее банк в Анголе, и, конечно, в Азии: в Китае, Индии и Вьетнаме.

За первые восемь месяцев текущего года зарубежная сеть ВТБ получила чистую прибыль в 15 млрд руб., а объем активов составил 1,45 трлн руб. Сейчас можно сказать, что, несмотря на введение санкций летом прошлого года, международная сеть группы крепко стоит на ногах.

В Европе финансовые «дочки» ВТБ обслуживают в основном двусторонние торгово-экономические отношения России с европейскими странами. Но там же ВТБ развивает и несколько инновационных для российского бизнеса проектов. Банк первым среди отечественных кредитных организаций еще с 2011 года начал принимать через интернет вклады от европейцев. Сегодня у подразделения VTB Direct около 170 тыс. клиентов, а общий объем депозитов составил примерно €4 млрд. Этим же путем сейчас идут и другие отечественные банки.

Еще один проект был запущен в июне 2014 года, когда ВТБ объявил о начале выдачи европейскими «дочками» ипотечных кредитов для состоятельных клиентов (со средствами на депозитах от $500 тыс.) на приобретение объектов недвижимости в Австрии и Франции. К октябрю текущего года объем ипотечного портфеля «дочек» ВТБ во Франции и Австрии вырос до €70 млн, а объем заявок на кредиты для покупки недвижимости превысил €100 млн. Так что можно сказать, что и этот проект оказался успешным.

Но главной площадкой банка остаются страны СНГ и Грузия. Кредитный портфель ВТБ в 2011–2012 годах в Армении, Грузии, Казахстане и Азербайджане рос на 30–70% ежегодно — на этих рынках ВТБ ведет бизнес как универсальная банковская организация. За 2014 год дочерние банки ВТБ в странах СНГ, а также в Западной Европе расширили линейку трансакционного бизнеса, развивали системы ДБО. Дочерние компании активно финансируют совместные проекты между странами, способствуют привлечению российских инвестиций. Также зарубежные «дочки» ВТБ способствуют проникновению на рынки своих стран новых услуг, таких, например, как международный факторинг. Несколько подобных сделок уже было реализовано в Грузии. Это также способствует развитию торговли между странами.

В более сложном положении находится украинская «дочка» группы ВТБ-банк. По состоянию на 1 июля ВТБ-банк занимал девятое место по размеру общих активов, однако политическая ситуация существенно осложняет развитие банковского бизнеса.

Поворот на Восток

В нынешней геополитической ситуации группа ВТБ стала все активнее развивать азиатское направление. ВТБ работает на китайском рынке с 2008 года, открыв собственный филиал в Шанхае. Сейчас этот филиал является единственным из российских финансовых институтов, имеющим лицензию на банковские операции для юридических лиц в иностранной валюте на территории страны, а также разрешение на проведение международных расчетов в юанях КНР.

ВТБ — активный участник Валютной биржи Китая (CFETS): за восемь месяцев 2015 года оборот филиала на CFETS составил 18,6 млрд юаней (191,1 млрд руб.), при этом по паре рубль/юань — 9,6 млрд юаней (96,7 млрд руб.). Группа рассчитывает, что филиал и дальше будет наращивать объемы расчетов в рублях и юанях. Уже сейчас около 80 компаний и 6 банков открыли в шанхайском филиале ВТБ рублевые счета, а 9 банков из России, стран СНГ и Европы открыли для работы в Китае счета в юанях.

ВТБ также планирует расширять кредитное финансирование российских игроков, решивших активнее развивать бизнес в Азии. Банк делает ставку на финансирование внешнеторгового оборота между Россией и Китаем в рамках сотрудничества с китайскими банками.

Сейчас шанхайский офис ведет около десятка проектов в рамках содействия российскому экспорту в Китай, а также поддержки российских импортеров в таких отраслях, как нефтяной сервис, металлургия и др. В ближайшие годы ВТБ планирует продолжить активную работу по экспортно-импортным операциям и намерен участвовать в инфраструктурных проектах.

Пока законодательство КНР не разрешает иностранным эмитентам выпускать облигации на китайском рынке. Но Народный банк Китая разрабатывает поправки, которые могут открыть локальный рынок более широкому кругу иностранных игроков. Пока же ВТБ ведет выпуск облигаций на офшорном рынке Китая, а также торговлю ценными бумагами китайских эмитентов. Это стало возможным после получения ВТБ в июле лицензии на доступ к локальному межбанковскому рынку облигаций.

В рамках поворота на Восток новая волна интереса ВТБ связана и с развитием филиала в Индии. В этой стране группа активно работает на рынке драгоценных металлов, уже больше двух лет поставляя на индийский рынок золото и серебро. За 2014 год объем поставок драгметаллов превысил 65 тонн по золотым и около 700 тонн по серебряным слиткам (всего на $1 млрд) — это около 10% от общего объема импортных поставок драгметаллов в Индию.

Еще одно перспективное азиатское направление — Вьетнам. В мае ВТБ и Банк инвестиций и развития Вьетнама подписали меморандум о всестороннем сотрудничестве. Суть его в том, что дочерний банк ВТБ во Вьетнаме Вьетнамско-Российский совместный банк (ВРБ) может стать основным банком для финансирования совместных проектов двух стран, прежде всего в атомной и энергетической сферах. «Несмотря на долгие партнерские отношения и сотрудничество между ВТБ и Банком инвестиций и развития Вьетнама, подписание этого документа на данном этапе очень своевременно, поскольку определяет ориентиры для дальнейшего взаимодействия между двумя ведущими банками Вьетнама и России. Учитывая текущую геополитическую обстановку и фокус на азиатском направлении, ВРБ наряду с нашими филиалами в Индии и Китае приобретает особое значение»,— отметил старший вице-президент, руководитель департамента дочерних компаний ВТБ Михаил Якунин.

Елена Петрова

Госпроектное финансирование

— финансы —

Группа ВТБ занимает лидирующие позиции по кредитованию корпоративных клиентов. Несмотря на ухудшение экономической обстановки в стране, группе ВТБ удалось построить уникальную бизнес-модель, основанную на сочетании работы корпоративно-инвестиционного банка и розничного кредитного учреждения.

Предполетная готовность

ВТБ обладает огромным опытом в сфере сделок private equity. За последние четыре года группа осуществила множество подобных сделок. Самые известные примеры — «Лента», «Пулково», Tele2.

Согласно стратегии развития, предполагается также дальнейшее увеличение доли участия группы в государственных и муниципальных программах, нацеленных на обеспечение большей доступности финансирования для предприятий реального сектора экономики.

Амбиции группы ВТБ совпадают с целями, которые российское правительство обозначило в утвержденной программе поддержки инвестиционных проектов на основе проектного финансирования. Как считают в правительстве, поддержка таких проектов будет «способствовать увеличению объемов кредитования организаций реального сектора экономики на долгосрочных и льготных условиях». По условиям правительственной программы полная стоимость инвестиционного проекта, определяемая как сумма всех затрат, за исключением процентов по кредитам, должна составить не менее 1 млрд руб. и не более 20 млрд руб. Программой предполагается финансирование не более 80% полной стоимости инвестпроекта за счет заемных средств. Также правительство требует, чтобы производственные площадки инвестпроектов, развивающихся на основе проектного финансирования, находились на территории России, а сами проекты развивались в приоритетном для страны секторе экономики.

Одним из проектов, который по всем параметрам отвечает требованиям программы, является реконструкция питерского аэропорта Пулково. Этот проект стал первым в России успешным проектом государственно-частного партнерства в области аэропортовой деятельности, использующим международные стандарты ГЧП и предусматривающим проектное финансирование с участием международных финансовых организаций.

Пулково — четвертый по величине аэропорт России, который обслуживает почти 70 авиакомпаний. За последние пять лет пассажирооборот аэропорта вырос более чем в два раза и в 2014 году составил более 14 млн пассажиров.

В 2008–2009 годах Санкт-Петербург провел конкурс на право заключения соглашения о создании, реконструкции и эксплуатации объектов, входящих в состав имущества аэропорта Пулково. По его результатам с победителем конкурса было заключено соглашение о ГЧП. В 2010 году стороны—участницы проекта достигли финансового закрытия по проекту и аэропорт был передан проектной компании. С 2010 года аэропортом Пулково управляет ООО «Воздушные ворота северной столицы». Компания является международным консорциумом, в его состав входят «ВТБ Капитал» (57,5% акций), Fraport AG (35,5% акций), международный оператор аэропортов со штаб-квартирой во Франкфурте-на-Майне, и греческая инвестиционная группа Copelouzos (7% акций). Общий объем инвестиций в первую очередь проекта реконструкции и развития аэропорта составил €1,2 млрд, а банковское финансирование проекта осуществляется пулом международных финансовых институтов и банков.

4 декабря 2013 года новый пассажирский терминал аэропорта Пулково начал принимать первых пассажиров в рамках тестовой эксплуатации. Весной 2014 года уже все рейсы выполнялись из нового централизованного терминала. В феврале 2015 года аэропорт завершил реконструкцию бывшего аэровокзала «Пулково-1». Объем инвестиций составил €60 млн. Здание вошло в состав централизованного пассажирского терминала и стало южной посадочной галереей, предназначенной для обслуживания внутренних рейсов. Площадь объекта увеличилась на 40% — до 61,1 тыс. кв. м, число выходов на посадку — с 9 до 16, в том числе было пристроено 6 телетрапов. В августе текущего года аэропорт расширил зону внутренних рейсов, пристроив к южной галерее дополнительное здание. Оно имеет площадь 3,5 тыс. кв. м и оснащено двумя телетрапами и четырьмя автобусными выходами на посадку. После ввода южной посадочной галереи и дополнительного здания к ней общая пропускная способность аэропорта Пулково возросла с 14 млн до 18 млн человек в год.

Мобильный дисконт

В конце октября в Москве и Московской области будет запущена в коммерческую эксплуатацию сеть сотового дискаунтера Tele2, который начнет предоставлять услуги мобильной связи, в том числе скоростного интернета, по низким ценам широким слоям населения. Таким образом, компания составит в регионе серьезную конкуренцию операторам «большой тройки».

Предполагается, что в момент запуска сеть Tele2 будет доступна 90% населения столицы и 75% населения Московской области. Запуск нового федерального оператора связи Tele2 в Москве и области станет самым масштабным проектом на телеком-рынке России за последнее десятилетие.

Финансирование этого проекта осуществляет ООО «Т2 РТК Холдинг» (Tele2) и уполномоченный банк — ВТБ, предоставляющий кредитные средства в рамках государственной программы поддержки инвестиционных проектов. Заемное финансирование проекта в рамках программы поддержки инвестпроектов составляет около 16 млрд руб.

Согласно ежегодным исследованиям стоимости услуг сотовой связи в РФ, которые провела аналитическая компания ComNews Research в 2014 году, Московский регион являлся одним из самых дорогих регионов России по стоимости услуг сотовой связи. В этих исследованиях компания Tele2 неоднократно признавалась самым выгодным оператором сотовой связи. В 2014 году стоимость услуг Tele2 оказалась как минимум на 20% ниже среднероссийских показателей. К тому же исследования показали, что, как правило, после начала работы Tele2 в регионе, средняя стоимость услуг сотовой связи в нем снижается до 30% (по результатам запуска сетей Tele2 на Дальнем Востоке в 2013 году).

В компании Tele2 считают, что проект можно назвать уникальным, поскольку удалось построить качественную сотовую сеть в Московском регионе менее чем за один год. По словам заместителя генерального директора Tele2 Александра Провоторова, в 2015 году компания будет последовательно реализовывать ранее утвержденный акционерами план развития. «Имея поддержку таких акционеров, как ВТБ, мы с уверенностью смотрим в будущее,— сказал он.— Мы верим, что экономическая конъюнктура не окажет существенного влияния на стратегическую программу Tele2, поскольку компания традиционно эффективно управляет своими затратами. При этом Tele2 продолжит следовать стратегии сотового дискаунтера и предоставлять абонентам услуги по ценам ниже, чем у конкурентов».

Ленточная сделка

В сфере ритейла группа ВТБ развивает сотрудничество с ООО «Лента». В июне банк ВТБ предоставил ООО «Лента» кредит в размере 37,3 млрд руб. сроком на семь лет. Заемные средства будут направлены на текущую операционную деятельность, развитие сети магазинов, а также рефинансирование ранее полученного кредита от «ВТБ Капитала».

Комментируя сделку, первый заместитель президента—председателя правления банка ВТБ Юрий Соловьев отметил: «„Лента“ — один из самых успешных и динамично развивающихся ритейлеров в России. Мы уверены, что наше взаимовыгодное сотрудничество будет способствовать дальнейшему укреплению позиций компании на рынке».

«Лента» — одна из крупнейших розничных сетей в России, а по размеру выручки за 2014 год — вторая по размеру сеть гипермаркетов. Компания была основана в 1993 году в Санкт-Петербурге. Сегодня «Лента» управляет 115 гипермаркетами в 62 городах по всей России и 26 супермаркетами в Москве общей торговой площадью около 750 тыс. кв. м. Сеть развивает несколько форматов гипермаркетов с низкими ценами, которые отличаются маркетинговой и ценовой политикой, а также ассортиментом товаров местных производителей.

ВТБ традиционно активно работает в регионах России, оказывая финансовую поддержку как областным правительствам, так и частным предприятиям. В настоящее время банком прорабатывается ряд новых долгосрочных сделок, предусматривающих механизмы государственной поддержки в рамках программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации, на основе проектного финансирования.

Константин Анохин

прямая речь

Какие проекты стоит финансировать в условиях кризиса?

Александр Галицкий, *управляющий партнер и создатель венчурного фонда Almaz Capital Partners:*
— Инвестировать в кризис всегда хорошо по многим причинам. Люди в этот период более голодные и изобретательные, а экономика инвестиций работает лучше. Если же брать области инвестирования, то это традиционные интернет и связанные с ним технологии: софт, аналитика данных. Мы присматриваемся к финтеху, который должен изменить банковскую индустрию. Для нашего фонда ничего не изменилось: мы как инвестировали, так и инвестируем в компании, которые имеют глобальные возможности реализовать себя. Это наш приоритет.

Давид Якобашвили, *вице-президент РСПП:*
— Есть много областей, проекты в которых стоит финансировать, чтобы дать возможность развиться стране. Прежде всего это машиностроение, химическая и ряд других отраслей промышленности. Многое еще можно сделать в сфере телекоммуникаций и IT-индустрии, сделавших значительные успехи, но еще требующих развития, в области альтернативной и возобновляемой энергии, других необходимых экономике страны направлениях. Но, самое главное, нужно наладить производство потребительских товаров ежедневного спроса, сельхозпроизводство, все то, что необходимо сейчас для обеспечения независимости в условиях западных санкций и ответных мер на них. Проблемы с реализацией таких проектов в правилах, которые могут меняться государством, и в финансировании: объем свободных средств незначителен, а заемные сейчас труднодоступны, да и проценты по ним неподъемны для предпринимателей, что делает производимые ими товары неконкурентоспособными. А есть сферы, где бизнес вообще не сможет участвовать, например в строительстве дорог, требующем больших длинных денег. Здесь, как и в других инфраструктурных областях, главную роль должно играть государство, а потом, возможно, отдавать проекты бизнесу в концессию.

Михаил Шамолин, *президент АФК «Система»:*
— Форум «Россия зовет!», безусловно, является одной из ведущих площадок для коммуникации представителей российского бизнеса, международных инвесторов и государства. АФК «Система» ежегодно принимает участие в форуме, который позволяет демонстрировать нашим партнерам и инвесторам полную картину бизнеса как нашей корпорации, так и всей страны в целом.

Иван Таврин, *генеральный директор компании «МегаФон»:*
— Форум «Россия зовет!» не только возможность обсуждения развития бизнеса и экономики России, но и отличная площадка для получения обратной связи от инвестиционного сообщества. Учитывая достаточную зрелость рынка телекоммуникационных услуг в России и высокий уровень конкуренции, мы сфокусированы на новых возможностях увеличения операционной эффективности нашего бизнеса и привлечении инвестиций для его оптимального развития. С этой точки зрения форум для нас — это рабочий инструмент для общения с инвесторами и презентации новых возможностей для эффективных вложений.

Review Россия зовет!

«Мы прорабатываем разные возможности сотрудничества с зарубежными партнёрами»

Несмотря на экономические санкции и кризис в мировой экономике, интерес зарубежных инвесторов к российскому финансовому рынку не снижается. Напротив, сложившаяся ситуация дает импульс к развитию деловых отношений банка ВТБ, одного из крупнейших российских финансовых институтов, с партнерами из азиатских регионов. Об этом и многом другом первый заместитель президента—председателя правления банка ВТБ **Юрий Соловьев** рассказал корреспонденту REVIEW **Анне Героевой** накануне форума «Россия зовет».

ДМИТРИЙ ЛЕКАЙ

— мнение —

— Как изменился интерес со стороны зарубежных инвесторов к форуму и нашей стране в целом в условиях санкций и общей геополитической ситуации?

— Интерес со стороны иностранных игроков к России только растет. Судите сами, количество участников из стран Америки и Европы на форуме в этом году существенно выросло по сравнению с 2014 годом. Всего в Москву приезжает свыше 500 инвесторов из 58 стран мира. Так что я бы говорил о том, что внимание инвесторов к России сохранятся, несмотря на политическую ситуацию.

— Как себя чувствует ваш зарубежный инвестиционный бизнес?

— 2014–2015 годы были непростыми. Падение цен на нефть, волатильность на рынках, непростая внешнеполитическая ситуация, конечно, влияли и на всю экономику, и на банковский сектор. Но сейчас можно сказать, что мы продолжили успешно работать в странах Европы и Азии, на Ближнем Востоке и в Америке.

В прошлом году доля международного бизнеса в общем доходе нашего инвестиционного бизнеса выросла до 20% (по сравнению с 12% в 2013 году). Все это благодаря закрытию нескольких крупных сделок с иностранными контрагентами. Могу сказать, что пайп-лайн сделок до конца 2015 года остается достаточно насыщенным. В целом для ВТБ как для глобального банка это направление бизнеса является дополнительным источником роста доходов в условиях более низких темпов роста российской экономики. Это, понятно, способствует диверсификации доходов и рисков группы ВТБ.

Выстроенная нами модель международного бизнеса показала свою эффективность на практике. Об этом говорят и сторонние оценки. Так, авторитетные издания в этом году признали «ВТБ Капитал» лучшим инвестбанком на рынках долгового капитала в Центральной и Восточной Европе и СНГ и лучшим банком в России и Великобритании в области M&A.

— Какие основные продукты и услуги вы предлагаете в Азиатско-Тихоокеанском регионе? Кто ваши клиенты, каковы результаты вашей работы в регионе за последние пять лет?

— ВТБ — единственный российский банк, который с 2010 года постоянно присутствует в регионе как в роли эмитента, так и в качестве организатора размещений для иностранных и локальных эмитентов. У банка ВТБ есть филиал в Шанхае, у «ВТБ Капитала» — представительство в Гонконге. И за пять лет нам удалось добиться немалых успехов.

С 2014 года «ВТБ Капитал» входит в топ-40 организаторов рыночных размещений для эмитентов из Китая на офшорном рынке. «ВТБ Капитал» организовал четыре долларовых размещения (более $1 млрд) и три размещения в юанях (2,95 млрд юаней). Мы работаем там и как трансакционный банк, в котором целый ряд корпораций держит счета, используемые в расчетах с китайскими поставщиками и покупателями. У нас большие объемы этого бизнеса. К сожалению, именно он частично пострадал от санкций, поскольку долларовые трансакции (именно доллар был основной валютой расчетов) подпали под дополнительные проверки контрагентами. Количество операций возросло, банкам пришлось нанять больше людей для заполнения лишней документации, ведь каждый платеж должен быть объяснен. Этот бизнес претерпел изменения, из-за того что некоторые субъекты этой торговли подпали под ограничение.

Еще один наш бизнес на местном рынке — торговля валютными инструментами на локальном рынке Китая. Мы активно его развиваем в Шанхае, на Дальнем Востоке и в Москве. Среднедневной торговый оборот юанем на российском рынке (включая межбанковские операции) в 2014 году, по данным Банка России, вырос почти в семь раз. При этом доля операций рубль/юань растет, общий объем межбанковских операций по этой паре в 2014 году составил около $11 млрд, или порядка 12% от внешнеторгового оборота России и Китая ($95 млрд).

— Какие возможности расширения сотрудничества вы видите сейчас?

— Мы прорабатываем различные возможности сотрудничества с нашими зарубежными партнерами из АТР в крупных инфраструктурных проектах на Дальнем Востоке и в Сибири. Переговоры по потенциальным проектам продвигаются, конечно, непросто, поскольку для азиатских, и прежде всего китайских, инвесторов российский рынок инфраструктурных инвестиций является новой темой и у них пока еще недостаточно соответствующего опыта. В частности, всегда китайскими инвесторами выдвигается требование о необходимости предоставления государственных гарантий в отношении иностранных инвестиций в России.

По имеющемуся у нас успешному опыту реализации крупных инфраструктурных проектов предоставление таких гарантий не является обязательным даже для европейских инвесторов. Вместо этого мы предлагаем различные механизмы защиты инвестиций, которые более соответствуют международной и российской рыночной практике в сфере инфраструктуры. Мы считаем, что аналогичный подход должен применяться и в отношении проектов, реализуемых с привлечением партнеров из Азии. У ВТБ есть богатый опыт в этой сфере, которым мы готовы делиться с серьезными инвесторами. По итогам третьего квартала этого года мы были признаны лучшими среди консультантов по сделкам M&A в Центральной и Восточной Европе в рэнкингах Dealogic, Bloomberg и Thomson Reuters.

Так, мы успешно провели сделки для таких компаний, как Polyus Gold International, в объеме $5,5 млрд, которая стала одной из крупнейших в Великобритании. ВТБ выступал в качестве эксклюзивного финансового консультанта Китайской национальной химической корпорации, крупнейшего химического предприятия в Китае.

— В последнее время все говорят о развитии стратегического партнерства с Китаем. Насколько эта тенденция оправданна в свете экономической ситуации в стране?

— Китай — один из наших стратегических партнеров, и мы постоянно ищем возможности расширения сотрудничества с ним на валютном рынке и рынке производных инструментов. Определенные трудности вызывает осторожность, с которой китайские партнеры предоставляют нам доступ к юаневой ликвидности и рынку производных финансовых инструментов (ПФИ), что может быть связано с очень консервативной трактовкой действующих санкций.

Тем не менее определенный прогресс уже достигнут: в 2015 году ВТБ реализовал ряд сделок связанного торгового и экспортного финансирования. В частности, весной были подписаны соглашения с The Export-Import Bank of China. Harbin Bank предоставил кредит на цели кредитования экспортной или импортной деятельности с Китаем на сумму 500 млн юаней. В начале сентября было подписано соглашение с China Development Bank на сумму 12 млрд юаней о финансировании российско-китайских внешнеторговых операций, осуществляемых клиентами обоих банков. Так что тенденция к укреплению российско-китайских отношений очевидна.

— Как вы считаете, в каких сферах финансовые организации России и Китая могут усилить сотрудничество в будущем?

— Прежде всего на валютном и срочном рынках. Для этого необходимо ускорить подписание основных соглашений между российскими и китайскими банками, открыть торговые линии, китайские банки должны выделить лимиты на российские банки на рынке внебиржевых ПФИ. На рынке облигаций необходимо дать возможность доступа нерезидентов на внутренний облигационный рынок Китая, что неизбежно приведет к росту возможностей для инвестирования в китайские активы.

— Как можете оценить результаты и показатели КИБ группы ВТБ. Насколько этот год был успешен с точки зрения бизнеса?

— По итогам первого полугодия 2015 года корпоративно-инвестиционный банковский бизнес получил чистую прибыль в размере 20,7 млрд руб., несмотря на сложную макроэкономическую ситуацию.

Сегодня можно уверено сказать, что наша стратегия развития корпоративно-инвестиционного бизнеса оказалась правильной. В частности, возврат на капитал в части инвестиционного бизнеса в среднем составил около 20%, что в несколько раз превышает средние международные показатели. Наша модель позволила создать диверсифицированную линейку продуктов, позволяющую нивелировать рыночные условия в зависимости от ситуации. Мы успешно прошли непростой период в начале этого года и уверенно развиваемся дальше.

«Я бы рекомендовал отечественному бизнесу усилить работу в России»

— мнение —

с13

В последнем своем докладе Всемирный банк упомянул о том, что в финансовом секторе существует слишком много организаций, что является недостатком российского финансового рынка. Поэтому мы поддерживаем усилия ЦБ, направленные на повышение уровня надзора и движение в сторону «Базеля-3».

Другим позитивным положительным моментом является и рост корпоративного портфеля в целом по банковскому сектору, который мы увидели во втором полугодии текущего года. Мы надеемся, что к концу года он составит 5%. А также то, что банковский сектор в этом году по совокупности будет безубыточным.

— Санкции и сложная международная ситуация привели к резкому сокращению западных инвестиций в отечественную экономику. Насколько это критично для реализации крупных проектов, прежде всего в сфере инфраструктуры? Как заместить потерянные инвестиции?

— Конечно, отсутствие притока иностранных инвестиций или замедление — это негативный фактор. Особенно если говорить о прямых инвестициях, поскольку все-таки спекулятивные финансовые инвестиции имеют как положительные, так и отрицательные последствия. В отношении прямых инвестиций мы должны работать дальше над улучшением нашего инвестиционного климата, созданием условий для инвесторов. Это должно быть важным элементом развития нашей экономики. Хотя сказать, что западные компании полностью отказались от инвестиций в нашу экономику, тоже будет неправильно. Мы знаем и работаем с теми компаниями, которые готовы развивать свой бизнес в России даже в той непростой международной ситуации, которая сегодня сложилась.

Что касается вопроса, чем заменить эти инвестиции, то мне кажется, что государство должно продолжить инвестиции в инфраструктуру, особенно на базе ГЧП. Мне кажется, что все-таки надо продолжить работу по «выращиванию», если можно так сказать, длинных денег в России, в том числе пенсионных, страховых накоплений, которые в общем-то в мировой практике используются для инвестиций в сферу инфраструктуры. Я думаю, надо шире привлекать наших российских инвесторов в эти проекты, в том числе путем, как я уже сказал, государственно-частного партнерства. Такие возможности имеются. Безусловно, инвестиции в сферу инфраструктуры дают крайне позитивный эффект для экономического роста. Это признают и Всемирный банк, и другие эксперты. И в этой работе, конечно, нельзя ставить точку или расслабляться. Сейчас в России существует много интересных проектов.

— ВТБ финансирует многие крупные проекты в самых разных секторах. Как вы считаете, что сейчас может стать локомотивом развития российской экономики? Какие главные задачи стоят перед отечественным бизнесом?

— Я думаю, что сегодня, когда мы говорим о реформе нашей экономики, о том, что нам надо уходить от зависимости от нефтегазового сектора, мы должны сконцентрировать наши усилия на основных направлениях. Я бы выделил, может быть, два. Первое — это импортозамещение, и здесь, наверное, нужно отметить сельское хозяйство и приборостроение. А второе — это сфера высоких технологий, которая, кстати, тоже может распространяться на приборостроение. Я думаю, что сегодня это две основные сферы, где мы могли бы действительно сконцентрировать наши усилия, куда нужно направить инвестиции. Сельское хозяйство и сектор высоких технологий могут стать локомотивами нашей экономики. Но при этом, конечно, нужно параллельно развивать инфраструктуру, которая работает на все сектора экономики. Ее развитие само по себе, как я сказал, является большим стимулом для развития.

— Банк недавно получил дополнительный капитал. Как банк будет использовать полученные средства?

— Дополнительный капитал нам нужен, чтобы в 2015–2016 годах дальше развивать наш бизнес. Мы считаем, что уже в этом году наш корпоративный портфель вырастет на 10%. Поэтому сегодня, когда мы не имеем возможности брать новый капитал на рынке, единственным источником пополнения капитала для нас является государственная поддержка. При этом мы хотим, как вы видите, использовать его так, чтобы не размывать долю частных инвесторов, поэтому мы привлекаем капитал государства в виде привилегированных акций. Но, повторю, банку капитал нужен прежде всего для того, чтобы в ближайшие два года обеспечить стабильный прирост портфеля, стабильные возможности для инвестиций. Вот, собственно, для чего нам нужен этот капитал.

— Недавно глава ЦБ Эльвира Набиуллина была признана лучшим в мире главой ЦБ по версии Euromoney. Как вы оцениваете деятельность российского регулятора в последнее время? Ваши ожидания в отношении изменения ключевой ставки ЦБ?

— Я высоко оцениваю деятельность Эльвиры Сахипзадовны. Я, кстати, присутствовал на церемонии вручения этой премии, которая состоялась в ходе ежегодной сессии Международного валютного фонда и Всемирного банка в Лиме в Перу. Я думаю, что это абсолютно заслуженные награда и признание. Что касается действий регулятора, то они также получили позитивные оценки. В докладах МВФ и Всемирного банка указывается, что регулятор справился с очень непростой экономической ситуацией при падении цен на нефть и санкциях, которые были введены в отношении России. Он справился с тем, что удалось избежать каких-то серьезных негативных последствий для экономики, удалось выправить тенденцию, остановить рост инфляции, провести разумную политику в отношении курса рубля, который сегодня соответствует нынешним задачам российской экономики. Таким образом, удалось сгладить те негативные последствия, которые были вызваны прежде всего резким падением цены на нефть.

Я думаю, что до конца года ЦБ еще снизит ставку где-то на 0,5–1%. Думаю, что произойдет это ближе к концу года. Это будет отражать те ожидания, которые мы сегодня имеем в отношении инфляции в 2016 году. Мы ожидаем, что она составит примерно 7%, в отличие от 12% в 2015 году.

— Чего вы ждете от форума в нынешнем году?

— Мы ждем прежде всего заинтересованного разговора. Конечно, думаю, все ждут выступления президента нашей страны Владимира Владимировича Путина, которое, как всегда, будет ключевым моментом нашего форума. Ну и, конечно, мы ждем интересных дискуссий между представителями министерств, ведомств, ЦБ, бизнеса. Думаю, что мы услышим и узнаем от участников много интересного.

Будут и крупные подписания. В первый день форума мы подпишем соглашение с Московской областью. Оно предусматривает возможность комплексного обслуживания нашим банком области, а также участие в инвестиционных проектах региона. Знаю, что планируется подписание соглашения мобильного оператора Tele2 и X5 Retail Group и множество других. Как видите, мероприятий много. Будет интересно.

прямая речь

Какие проекты стоит финансировать в условиях кризиса?

Максим Шеховцов, *управляющий партнер Genezis Capital:*

— Для нас не имеет никакого значения, в каком состоянии находится экономика в момент входа в проект. Венчурные (или технологические) инвестиции — всегда долгосрочные вложения на три-пять и более лет. Даже наоборот, в кризис входить в сделки намного выгоднее, ведь оценки сильно падают. В этом смысле для нас, технологических инвесторов, ничего не изменилось. С точки зрения отраслевых предпочтений у нас тоже ничего не поменялось. Нам, как и прежде, интересны интернет-проекты и связанные с ними сервисы в применении к различным областям, включая образование, торговлю, финансовую сферу, а также компании в области робототехники, индустриальных и энергосберегающих технологий. Это проекты долгого цикла — все равно, когда в них заходить, но в кризис гораздо выгоднее.

Владимир Щербаков, *президент Международного фонда инвестиций, бывший глава Госплана СССР:*

— В первую очередь надо провести ревизию уже начатых проектов. Дошло до того, что уже Счетная палата говорит, что в стране огромное количество начатых проектов, финансируемых государством, при этом количество замороженных, незаконченных проектов только возрастает. Надо завершить эти проекты, и новых при этом не открывать. У нас нет такого количества населения, которое справится с этими проектами. Кроме того, надо вспомнить ошибки, допущенные СССР, и попытаться их не повторять. В частности, проект Хрущева по освоению целины. Вместо того чтобы модернизировать существующий аграрный сектор в Центральной России, на Украине и в Белоруссии, было принято решение распахать степи в Казахстане. В итоге аграрный сектор в России просто перестал существовать. То же самое у нас сейчас может случиться в сырьевом секторе. Мы вкладываемся в освоение новых месторождений, хотя на старых технологически добываем лишь 40% нефти. 60% остается в месторождениях, но это месторождение считается уже отработанным. Сегодня технологическую базу сырьевого сектора надо сильно укрепить, потому что по оборудованию, по новым технологиям мы очень далеко отстали от всего мира. Более того, при освоении новых месторождений много средств уходит на необходимую инфраструктуру. А старые поселки у нас превращаются в забытые, нелюдимые места. Поэтому надо модернизировать то, что уже есть. Надо ценить существующее, в противном случае мы можем вкладываться везде и всюду, но лет через десять так ничего и не получить.

Дитрих Мёллер, *президент «Сименс» в России:*

— «Россия зовет!» — это, безусловно, один из ключевых бизнес-форумов в России, в котором будет принимать участие президент России, поэтому для нас форум — это прежде всего возможность узнать о тех приоритетах в отношении бизнеса, которые ставит перед собой российское руководство. Поскольку «Сименс» сегодня работает для инфраструктурных клиентов, для нас очень важно понять, какие ожидания государство связывает с бизнесом, какие новые возможности и перспективы существуют сегодня для бизнеса в России. Важность мероприятия состоит в том, что здесь планируется прямой диалог между бизнес-сообществом, инвесторами, представителями государственных институтов, партнерами, что, безусловно, создает предпосылки для эффективной работы компании на локальном рынке. «Сименс» интересна деловая программа форума, в которой мы активно участвуем. Например, мне выпала честь быть модератором круглого стола, посвященного локализации производства и импортозамещению. Это актуальная тема, где нам есть чем поделиться: в России мы реализуем проекты почти во всех сферах, включая энергетику, железнодорожный транспорт, здравоохранение, и имеем около десяти производственных площадок, поэтому понимание современных трендов и их обсуждение с нашими партнерами и представителями государственных структур для нас просто необходимо. Мы уверены, что форум будет способствовать эффективному взаимодействию между российским бизнесом и международными инвесторами и станет общей платформой для развития межкультурных связей, что особенно актуально сегодня.

Октябрьские тезисы

Форум «Россия зовет!» проходит в Москве уже в седьмой раз. „Ъ“ изучил доклады участников форума прошлых лет и составил подборку цитат ключевых участников форума.

АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

2012 год, Владимир Путин, президент РФ. «Легких факторов роста нет, хотя еще три-четыре года назад думали, что глобальные проблемы можно решать быстро. Но нужны и время, и нетривиальные подходы. Модель экономического развития в мире надо менять: попытки цепляться за старые рецепты только законсервируют проблему».

РИА НОВОСТИ

2011 год, первый зампред ЦБ Алексей Улюкаев. «Многие ошибочно восприняли выход из кризиса 2008 года как сигнал к новой, довольно быстрой экспансии — кредитной экспансии, экспансии активов, расширению бизнесов. На самом деле, мы все оказались в новой реальности — это меньшая степень определенности, менее высокие темпы экономического роста».

СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

2010 год, вице-премьер, министр финансов РФ Алексей Кудрин. «Мировая экономика будет медленно выходить из кризиса, не будет быстро расти спрос частных домохозяйств и частных компаний. То же будет происходить и в российской экономике. Вначале нам нужно пройти несколько лет сложных — как миру, так и российской экономике».

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

2014 год, Эльвира Набиуллина, председатель Банка России. «На каких принципах мы выстраиваем свою политику? Первое — это отсутствие ограничения на движение капитала. Отказ от этого достижения действительно может нас отбросить на много лет назад. ЦБ не закладывает возможность таких ограничений даже в разрабатываемом стрессовом сценарии развития макроэкономических и внешних условий. Они неэффективны, и у нас даже для такого стрессового сценария есть достаточный запас прочности: мы можем справиться другими инструментами, пусть нестандартными, нетрадиционными».

АРТЕМ КОРОТАЕВ / ТАСС

2009 год, Юрий Соловьев, президент «ВТБ Капитала». «Сейчас очень удачный момент для возобновления активности и открытия заново безусловно перспективного российского рынка. Причем сейчас войти на рынок можно по низкой цене. Но даже самый смелый инвестор никогда не пойдет на рынок, не имея полной информации о его состоянии и перспективах. Обычно инвесторы месяцами присматриваются к рынку, изучают его, проводят десятки встреч, нанимают экспертов и консультантов. Форум «Россия зовет!» предоставил уникальную возможность получить необходимую информацию и услышать мнения ключевых лиц российского государства и бизнеса из первых рук».

РИА НОВОСТИ

2013 год, Петар Чобанов, министр финансов Болгарии. «Основная проблема заключается в политической нестабильности. Это означает, что страны не могут принимать крупные финансовые решения настолько быстро, насколько это необходимо. Я думаю, что эти проблемы можно было бы решить не с точки зрения краткосрочной перспективы».

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Review Россия зовет!»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — президент АО «Коммерсантъ» | **Мария Комарова** — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | **Сергей Яковлев** — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — коммерческий директор АО «Коммерсантъ». **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Алексей Харнас** — выпускающий редактор | **Наталия Дашковская** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198