

**БОЛЬШОЙ ВОСТОЧНЫЙ
СОСЕД. ЧТО ТАКОЕ
СОВРЕМЕННЫЙ КИТАЙ /3
ВСЕМИРНАЯ
ФАБРИКА ВСЕГО.
КАК КИТАЙСКИЕ ВЛАСТИ
УБЕДИЛИ ВЕСЬ МИР
ДЕЛАТЬ ТОВАРЫ
НА СВОЕЙ ТЕРРИТОРИИ /12**



Понедельник, 19 мая 2014
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №22

Коммерсантъ

Guide

Китай

Партнер выпуска



ГАЗПРОМБАНК

РЕКЛАМА ГТБ (ОАО). Генеральная лицензия Банка России №354.





АЛЕКСЕЙ ХАРНАС,
РЕДАКТОР GUIDE «КИТАЙ»

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ
ИНИЦИАТИВА

Китайская экономика, какой бы причудливой она ни была,— прекрасная иллюстрация того, к чему мог бы приблизиться Советский Союз, если бы его руководство не занималось решением глобальных геополитических вопросов, а решало экономические проблемы без оглядки на идеологию. Обе страны начали свое индустриальное развитие в схожих условиях. Только если СССР покупал машиностроительную продукцию и технологии в США и Европе за реальные деньги, китайским товарищам она досталась от СССР практически бесплатно.

«Проект 156» — программа технической помощи СССР дружественному тогда Китаю — без преувеличения заложила основу китайской индустриализации. Правда, в итоге в программу попало 154 проекта, а реализовано было 150. Тем не менее заводы по производству лекарств, сельскохозяйственных машин и вооружения были построены. А некоторые из них, претерпев глубокую модернизацию, функционируют до сих пор.

Программа «Проект 156», конечно, не может сравниться по масштабам с Планом Маршалла, но значение ее для китайской экономики сложно переоценить. Рационально используя свои производственные мощности и людские ресурсы, Китай станет тем, что он есть,— крупнейшей экономикой в мире. И геополитические вопросы эта страна теперь может решить даже без применения военной силы.

Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ»
(Guide-Китай)

Владимир Желонкин — президент ИД «Коммерсантъ»
Павел Филенков — генеральный директор ИД «Коммерсантъ»
Азёр Мурсалиев — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ»
Михаил Михайлин — редакционный директор ИД «Коммерсантъ»
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Павел Кассин — директор фотослужбы
Валерия Любимова — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ»
Рекламная служба:
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат», выпускающий редактор
Наталья Дашковская — редактор
Галина Дицман — главный художник
Виктор Куликов — фоторедактор
Екатерина Бородулина — корректор
Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4.
Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом».
Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвёб Аб».
Адрес: Корьаланкату 27, Коувола, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная
Фото на обложке: BIOSPHOTO/АФР

ВОСТОК НАМ ПОМОЖЕТ
РАЗВЕРНУТЬ СВОЮ ЭКОНОМИКУ В СТОРОНУ СТРАН АЗИАТСКО-ТИХО-ОКЕАНСКОГО РЕГИОНА. ГЛАВНЫМ ПАРТНЕРОМ РФ В ЭТИХ УСЛОВИЯХ БУДЕТ КИТАЙ, КОТОРЫЙ В ЭТОМ ГОДУ МОЖЕТ СТАТЬ КРУПНЕЙШЕЙ ЭКОНОМИКОЙ МИРА. НО ПЕКИН ХОЧЕТ И ГОТОВ СОТРУДНИЧАТЬ С МОСКВОЙ ТОЛЬКО НА СВОИХ УСЛОВИЯХ.

АЛЕКСАНДР ГАБУЕВ

ЗАНОС НА РАЗВОРОТЕ «Убеден, что рост китайской экономики отнюдь не угроза, а вызов, несущий в себе колоссальный потенциал делового сотрудничества, шанс поймать „китайский ветер“ в „паруса“ нашей экономики», — написал Владимир Путин в своей предвыборной статье «Россия и меняющийся мир», опубликованной 27 февраля 2012 года. Став президентом, господин Путин неоднократно говорил о значении азиатского вектора для российской экономики, в том числе в контексте развития Дальнего Востока. Тема поднималась в обоих посланиях Федеральному собранию. Однако с начала года приоритет азиатского направления резко вырос — из-за кризиса в отношениях с Западом.

Конфликт вокруг Украины и угроза санкций со стороны США и ЕС стали серьезным вызовом для России. Введенные пока что персональные запреты на въезд в США и ЕС для ряда российских должностных лиц и бизнесменов, а также точечные санкции против некоторых российских компаний и банков не наносят существенного удара по экономике. Куда серьезнее, как заявил первый вице-премьер Игорь Шувалов, «необъявленные санкции» — рекомендации крупному бизнесу со стороны национальных правительств минимизировать контакты с российскими контрагентами и заморозить некоторые проекты. Не менее тревожным стал вывод денег из российских активов. Если в 2013 году чистый отток капитала из России, по данным ЦБ, составил почти \$63 млрд, то уже за первый квартал из страны ушло \$50,6 млрд. Наконец, из-за снижения суверенного рейтинга России со стороны S&P до уровня, после которого облигации считаются «мусорными», увеличилась стоимость зарубежного фондирования как для компаний, так и для всех системообразующих банков.

Учитывая желание ЕС в среднесрочной перспективе снизить энергетическую зависимость от России (РФ обеспечивает 30% потребностей Европы в природном газе и около 27% потребностей в нефти), а также возможность введения секторальных санкций, картина и вовсе становится тревожной. В условиях замедления темпов роста ВВП (в 2013 году экономика выросла всего на 1,3%, прогноз на этот год — 0,6%), дефицитного бюджета, растущих социальных обязательств, а также инвестиционных расходов на развитие Республики Крым и города Севастополя бюджет спасает девальвация, однако ее эффекта может не хватить.

Именно поэтому тема разворота в Азию стала актуальной как никогда. Новый приоритет уже отразился на географии зарубежных поездок чиновников и представителей деловых кругов. Так, в апреле на экономический форум в китайском Боао приехала беспрецедентная делегация во главе с вице-премьером РФ Аркадием Дворковичем (в 2010 году на форуме был президент Дмитрий Медведев, но тогда он совпадал с саммитом БРИКС, чем и объяснялся высокий уровень российского участия). На сей раз российский мероприятия в Боао, организованные по инициативе Газпромбанка, посетили помимо господина Дворковича министр по развитию Дальнего Востока Александр Галушка, глава Газпромбанка Игорь Акимов, совла-



ДМИТРИ АЗЕРОВ

ЛИДЕР КИТАЯ СИ ЦЗИНЬПИН (СЛЕВА) ОБЪЯВИЛ КУРС НА МАКСИМАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СБЛИЖЕНИЕ С РОССИЕЙ, А ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ ВЛАДИМИР ПУТИН ЕЩЕ В СВОЕЙ ПРЕДВЫБОРНОЙ СТАТЬЕ В 2012 ГОДУ ПИСАЛ О «ПОЙМАТЬ КИТАЙСКИЙ ВЕТЕР В ПАРУСА НАШЕЙ ЭКОНОМИКИ»

дельцы НОВАТЭКа Леонид Михельсон и Геннадий Тимченко, гендиректор Российского фонда прямых инвестиций Кирилл Дмитриев и многие другие бизнесмены и чиновники. Очередной вехой российско-китайского сближения должен стать визит Владимира Путина в Шанхай 20–21 мая, во время которого должно быть подписано рекордное количество контрактов, в том числе по продаже российского газа в Китай между «Газпромом» и CNPC, переговоры о котором идут более десяти лет.

При этом Китай, похоже, станет единственным партнером, к которому Россия сможет развернуться в Азии — по крайней мере в среднесрочной перспективе. Дело в том, что Япония и Южная Корея как союзники США вынуждены бы-

ли поддержать санкции против России. По словам собеседников ВГ среди японских и корейских дипломатов, Токио и Сеул пошли на это скрепя сердце: обе страны возлагали на сотрудничество с Москвой большие надежды и хотели участвовать в освоении Дальнего Востока. Премьер Японии Синдзо Абэ сделал ставку на развитие отношений с РФ, стал единственным лидером G7, посетившим Олимпиаду в Сочи, однако он был вынужден откликнуться на настойчивые просьбы американских партнеров. Примерно та же история произошла с президентом Южной Кореи Пак Кын Хе.

«В этих условиях надежда России в Восточной Азии может быть связана только с Китаем. Именно КНР и только КНР может прийти на помощь РФ, предоставив ей новые рынки сбыта для сырья, а также льготные кредиты и дешевые технологические решения, которые отчасти компенсируют ухудшение отношений с Западом», — говорит управляющий партнер гонконгского инвестбутика Eurasia Capital Partners Серджио Мэн. — Вопрос в том, на каких условиях Пекин это будет делать».

НОВЫЙ ПРИОРИТЕТ УЖЕ ОТРАЗИЛСЯ
НА ГЕОГРАФИИ ЗАРУБЕЖНЫХ
ПОЕЗДОК РОССИЙСКИХ ЧИНОВНИКОВ
И ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ДЕЛОВЫХ
КРУГОВ



РОССИЯ, ПРИЕМ Китай действительно готов России помочь. Руководствуется Пекин при этом не какими-то дружественными эмоциями, а холодным расчетом.

Новый лидер Китая Си Цзиньпин, возглавивший правящую Компартию в ноябре 2012-го и получивший пост председателя КНР в марте 2013-го, стал далеко не первым руководителем, объявившим курс на максимальное экономическое сближение. Первый зарубежный визит в качестве главы государства Си нанес в Москву, что китайские СМИ преподносили как знак особой дружбы. Однако точно так же действовали и предшественники Си Цзиньпина: свои первые поездки за рубеж прежние председатели Цзян Цзэминь и Ху Цзиньтао тоже совершали в Россию. Учитывая крайне сложные политические отношения с основными торговыми партнерами (США и Япония) и большинством соседей, дружественная, хотя и не слишком значимая для КНР в экономическом плане Россия всегда представлялась хорошим выбором.

Сейчас Китай для РФ по-прежнему гораздо больше, чем наоборот. Китай является с 2009 года крупнейшим торговым партнером РФ (\$89 млрд в 2013 году), хотя и уступает по объемам торговли Евросоюзу в целом. Россия же замыкает десятку крупнейших торговых партнеров КНР, экспорт в РФ составляет всего 2,2% от общего объема товаров и услуг, которые китайцы продали за рубеж. Структура товарооборота проста: РФ в основном поставляет в КНР углеводороды, металлы и другие природные ресурсы, а главная товарная группа китайского экспорта в Россию — продукция машиностроения. Китай в 2013 году стал четвертым партнером РФ по накопленным инвестициям (свыше \$33 млрд), уступая Кипру, Нидерландам и Люксембургу (значительная часть инвестиций из этих юрисдикций — российские же деньги). Зато для КНР Россия не входит даже в топ-10 иностранных инвесторов. Роль России для Китая важна исключительно в качестве поставщика нефти. Так, по итогам 2013 года РФ стала четвертым поставщиком нефти в КНР. Доля РФ на га-

зовом рынке КНР совсем незначительна — из-за отсутствия наземных труб и больших мощностей в России по производству сжиженного природного газа (в 2012 году китайские компании купили около 400 млн кубометров СПГ в год с проекта «Сахалин-2»). Впрочем, начавшаяся в Китае экономическая трансформация способствует росту интереса к России и открывает для отечественных компаний огромные возможности на новом рынке, которые просто надо увидеть и суметь ими распорядиться.

ОБНОВЛЕНИЕ МОДЕЛИ Взяв власть в партии и государстве в 2013 году, Си Цзиньпин объявил о запуске масштабных реформ — столь амбициозного плана в Китае не помнят с 1978 года, когда были запущены реформы Дэн Сяопина. Пакет преобразований, который станет экономической программой председателя Си, был утвержден в ноябре 2013 года на пленуме ЦК КПК — собрании около 350 самых могущественных людей КНР, которые раз в год съез-

жаются в Пекин для того, чтобы в закрытом режиме обсудить стратегию развития страны. План реформ изложен в документе с длинным названием «Решение ЦК КПК по важному вопросу о комплексном углублении реформ». В самом начале документа отмечается, что реформы займут семь лет: к 2020 году нынешний этап преобразований не только завершится, но и «принесет ощутимые результаты». К этому времени Си Цзиньпин и премьер Ли Кэцян по-прежнему будут управлять Китаем, они должны начать передавать власть только в 2022 году. Отвечать за ход реформ будет специально созданная руководящая группа внутри ЦК КПК — неформальный оперативный комитет, объединяющий ключевых чиновников финансово-экономического блока. Ее возглавил лично Си Цзиньпин.

Новый курс должен помочь избавиться от перекосов, возникших за 20 лет бурного развития КНР. Побочными эффектами того, что ВВП рос в среднем на 10,5% в год, стали опасный рост внутреннего долга, рост социального и регионального неравенства, системная коррупция, доминирование в ключевых секторах экономики неэффективных госкомпаний, старение населения. По оценкам близкого к Госсовету КНР Центра по исследованию вопросов развития, в течение ближайших десяти лет обострение этих проблем грозило Китаю системным кризисом и социальным взрывом. Ответ на все накопившиеся вопросы и должно дать «Решение». Общая идеология документа: правительство должно уйти от мелочного регулирования рынков и допустить конкуренцию. Госсовет должен стать эффективным и прозрачным регулятором, а цену на основные ресурсы (земля, труд, капитал) будет определять рынок. При этом права частных и государственных компаний должны быть уравнены.

В документе описано несколько ключевых реформ. Первая — сокращение регулирующих функций правительства, устранение административных барьеров. Вторая — разрушение неэффективных госмонополий в железнодорожном транспорте, нефтегазовой сфере и электроэнергетике, а также отказ от регулирования внутренних цен на ресурсы. Третья реформа должна затронуть финансовый сектор: ЦБ откажется от установки процентных ставок (это позволит банкам конкурировать между собой и облегчит доступ частному бизнесу к кредитам), а в перспективе до 2020 года сделает юань конвертируемым. Четвертая реформа — перераспределение источников налоговых поступлений между центром и регионами, чтобы обязательства местных властей имели четкие источники финансирования, поскольку их отсутствие приводит к накоплению

СОГЛАСНО РАСЧЕТАМ MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE, 54% ГОРОДСКИХ СЕМЕЙ К 2022 ГОДУ СТАНУТ ВЕРХУШКОЙ СРЕДНЕГО КЛАССА В КНР И УВЕЛИЧАТ ПОТРЕБЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ТОВАРОВ



ПРЯМАЯ РЕЧЬ ЧТО У ВАС ЕСТЬ ДЛЯ КИТАЯ?

Андрей Даниленко, председатель правления национального союза производителей молока:

— Что полезного для российского бизнеса есть в Китае? Прежде всего рынок сбыта. 100 лет назад Россия была крупнейшим экспортером молока в мире, а сегодня мы крупнейший импортер. Китайский рынок жаждет получить молочную продукцию. Население развивающихся азиатских стран стремительно растет, и это главный вызов для российского молочного животноводства. Сегодня отрасль находится в кризисе, но если принять системные меры поддержки аграриев, то мы можем стать крупным поставщиком молока в Китай. Этот рынок сбыта был бы интересен предприятиям Дальнего Востока, который сейчас считается приоритетным регионом развития. Для этого нужно поддерживать модернизацию предприятий и обеспечивать получение дешевых кредитов для АПК. Китай продолжит развиваться и увеличивать уровень жизни, и мы способны его накормить.

Ильдар Салеев, директор CORUM UNDERGROUND MINING:

— Китай для нас это большие возможности на рынке крупнейшего в мире производителя угля, ведь ежегодно здесь добывают порядка 4 млрд тонн черного золота. Что же полезного может предложить китайскому рынку компания с огромным опытом работы в условиях украинских шахт? Прежде всего многолетний опыт работы в одних из самых сложных в мире по горной геологии условиях. Сегодня для Поднебесной актуальна тема повышения механизации добычи. При этом требования по качеству угля там ужесточаются в связи увеличением производства, ростом энергопотребления и ухудшением экологии. Не будем забывать и о постановлении китайского правительства по обязательной отработке тонких угольных пластов. В этой логике качественные лавные комплексы приобретают в Китае высокий спрос. Мы этот спрос можем обеспечить. Corum уже около 125 лет производит технологичные продукты для разработки тонких и средних пластов, позволяющие повысить эффективность добычи полезных иско-

паемых за счет повышения энерговооруженности в минимальных габаритах, высокой производительности и надежности оборудования.

Сергей Чернин, президент ГК «КОРПОРАЦИЯ „ГАЗЭНЕРГОСТРОЙ“:

— По лицензии крупных западных фирм китайцы производят много энергетического оборудования. Например, китайские трансформаторы по качеству уже практически сравнялись с европейскими, но при этом стоят значительно дешевле. В Китае созданы мощные предприятия по производству солнечных батарей. Во многом благодаря этому за последние 10–15 лет это оборудование настолько подешевело, что себестоимость производства электричества за счет солнечной энергии упала в разы. В Китае любят длинные инфраструктурные проекты, у них есть мощная поддержка производителей со стороны государства, уникально дешевые кредиты. Однако основная проблема китайских партнеров в том, что они стремятся использовать все китайское вплоть до рабочей силы, а это, как правило, вызывает некоторое отторжение.

Олег Прексин, исполнительный вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей:

— В Китае для нас интересны, например, модернизация оборудования, работающего на целом ряде китайских предприятий энергетического сектора, работа над созданием широкофюзеляжного самолета, вертолетостроение и т. д. В Китае масса нашего оборудования. Пожалуй, из БРИКС Китай наиболее универсальный по своим возможностям партнер. Но как в любой стране, в Китае есть масса вещей, импорт которых был лишним. Так что если говорить о переориентации российской экономики на Китай, то я бы предпочел не говорить о выборе «или-или». Лучше говорить «и», выстраивать партнерские отношения и с Китаем, и с Западом. Тем более западноевропейский бизнес выступает за сохранение и развитие взаимоотношений с Россией.

Владимир Полеванов, президент горнорудной компании «Апсакан», вице-президент национального фонда «СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ РОССИИ»:

— Нам пора создавать собственные структуры по всем отраслям. Надо создать свое рейтинговое агентство, российскую структуру по правам человека. Сейчас на все эти структуры монополию имеют США. Нам надо совместно освободиться от этой столетней экспансии доллара, банков и рейтинговых агентств. Надо создать несколько рейтинговых агентств, банковских и кредитных систем, работающих на международном рынке, но на разных направлениях. Например, совместно с Китаем и Индией создать Азиатское кредитное агентство. Со странами Латинской Америки — латиноамериканское агентство. С Европой никаких международных агентств создавать не стоит — Европа сильно зависит от США, поэтому на этот шаг она даже не решится.

Наталья Касперская, генеральный директор группы компаний INFOWATCH:

— Во-первых, это огромная территория, которая довольно интересна, в частности, для наших высоких технологий. Китайцы хоть и имеют довольно развитую технологическую промышленность, но сами мало что изобретают. В основном они поглощают технологии Запада. И здесь есть огромные возможности поставок наших интеллектуальных систем и технологий на взаимовыгодных условиях. У Китая есть чему поучиться. Они здорово научились развиваться, экономически расти. Например, у них есть интересная концепция развития технопарков с нуля. Также у них есть огромное население, чего нет у нас. Хотя сейчас информационные технологии мы потребляем в основном из США, а технику и машины — из Германии, если отношения с Западом будут развиваться так, как развиваются сейчас, Россия просто переключится на китайские аналоги. Китайцы очень ловко умеют делать дешевые аналоги. Пусть и с незначительной потерей качества. Но китайцы быстро учатся. Посмотрите, что они делали 20 лет назад и что делают сейчас.

«плохих долгов» (общий уровень задолженности местных властей КНР агентство Fitch в сентябре 2013 года оценивало в \$1,6 трлн — 25% ВВП Китая).

С налоговой реформой должна быть тесно связана еще одна ключевая реформа — земельная. Пекин намерен разрешить крестьянам продавать права на долгосрочную аренду земли (крестьяне в КНР являются не собственниками, а арендаторами земли) на рынке. Сейчас местные власти в поисках доходов нередко конфискуют у крестьян землю с минимальной компенсацией, а затем дорого продают ее девелоперам. Эта схема пополняет местные бюджеты и карманы чиновников, а потому из свыше 100 тыс. массовых инцидентов, которые происходят в КНР каждый год, значительная часть — это как раз восстания крестьян. Разрешив крестьянам продавать землю по высокой цене, реформаторы надеются стимулировать их переезд в город. Урбанизация будет мощным источником роста ВВП, а новые городские жители будут увеличивать средний класс. В будущем это позволит Китаю расти не за счет экспорта и инвестиций, как сейчас, а за счет внутреннего потребления. Помимо этого отменяется внутренняя прописка (из-за нее внутренние мигранты не имеют права покупать жилье в городах, ходить к врачу и отдавать детей в школы), которая давно является тормозом урбанизации и причиной появления в городах теневого сектора вроде подпольных школ или черного рынка недвижимости.

Еще две реформы — устранение барьеров и допуск иностранного капитала на рынок КНР (особенно в сферу услуг), а также стимулирование инновационного и зеленого развития. Три важнейших результата, которых авторы программы надеются добиться к 2020 году: усиление конкуренции на рынке и снижение барьеров, создание свободного земельного рынка, а также создание базовой системы социальной страховки (пенсии и медицинское обслуживание) для всех граждан. Полгода спустя после утверждения «Решений» Си Цзиньпин и его команда осторожно начинают их выполнять. Параллельно продолжается зачистка партии и госкомпаний от всех противников нового председателя (чистка представлена как компания по борьбе с коррупцией), что должно консолидировать власть товарища Си и позволить ему заниматься реформами.

РОССИЙСКИЙ ПРИКУП Нынешняя реформаторская повестка властей КНР — крайне позитивная для России новость. Заявленная ЦК КПК ставка на продолжение урбанизации и рост среднего класса открывает возможности для разных категорий российских экспортеров. И хотя темпы роста КНР падают (официальный прогноз госсовета на 2014 год — 7,5%, но премьер Ли Кэцян уже призвал не пугаться и более скромных результатов), для российских товаров на китайском рынке еще найдется место.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ЧТО У ВАС ЕСТЬ ДЛЯ КИТАЯ?

Полина Винокурова,
ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «МОЛКОМ»:

— Многие китайские производители и ритейлеры в краткосрочной перспективе заинтересованы в выходе на российский рынок, в том числе с товарами собственных брендов — в этом мы видим большой потенциал для развития бизнеса отечественных логистических компаний. Уже сейчас логистические компании развивают регулярные линии поставок из этого региона различными видами транспорта (в основном авиа и ж/д). На фоне роста грузопотока товаров группы FMCG у китайских производителей появляется необходимость в дистрибуции не только в приграничных районах, но и в центральной части РФ. Поэтому спрос на услуги логистических компаний (складская логистика, дистрибуция в торговые точки) в главных центрах потребления России Москве и Санкт-Петербурге растет. Учитывая тот факт, что в 2013 году внешнеторговый оборот России и Китая составил \$89,21 млрд, а экспорт достиг \$49,59 млрд, можно с большой степенью вероятности говорить о значительном потенциале взаимодействия с КНР. Кроме того, общая политическая ситуация будет подталкивать игроков логистического рынка России к тому, чтобы задуматься о расширении сотрудничества с компаниями этого региона уже сегодня.

Галина Гельфанд,
ДИРЕКТОР ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ ЗРЛ-ПРОВАЙДЕРА LOGLAB:

— Китай представляется весьма интересным регионом для логистических операторов. В ближайшее время результатом повышения цен на европейские товары станет увеличение объема грузоперевозок между Россией и Китаем. Мы прогнозируем прирост в размере 10–15%, но рынок может показать и лучшую динамику при условии увеличения пропускной способности транспортной сети и совершенствования логистических схем. Сейчас товарная номенклатура экспорта КНР составляет более



ОДНА ИЗ КЛЮЧЕВЫХ РЕФОРМ, РЕАЛИЗОВАННЫХ В КИТАЕ.— РАЗРУШЕНИЕ НЕЭФФЕКТИВНЫХ ГОСМОНОПОЛИЙ В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ, НЕФТЕГАЗОВОЙ СФЕРЕ И ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ, А ТАКЖЕ ОТКАЗ ОТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНУТРЕННИХ ЦЕН НА РЕСУРСЫ

Наиболее уязвимыми окажутся металлурги и угольщики. Хотя КНР будет продолжать испытывать потребность в таких ресурсах, курс на снижение расходов госкомпаний и сворачивание неэффективных инфраструктурных строек будет означать стагнацию и даже падение спроса.

Зато другие категории производителей могут выиграть. Прежде всего это энергетики. Главным событием визита Владимира Путина в КНР должно стать подписание контракта о строительстве газопровода «Сила Сибири» мощностью 38 млрд кубометров в год. Стороны должны договориться по цене, которая может составить около \$380 за 1 тыс. кубометров. До начала украинского кризиса «Газпром» не слишком торопился договориться: переговоры с Пекином воспринимались как элемент давления на европейских потребителей и Еврокомиссию. Китай также не

спешил соглашаться на требуемую «Газпром» европейскую цену: по прогнозу Wood Mackenzie, после 2020 года Китаю не потребуются дополнительный трубопроводный газ из-за ввода в строй труб из Туркмении (до 80 млрд кубометров к 2015 году) и Мьянмы (12 млрд кубометров), роста поставок СПГ и возможностей добычи газа (в том числе сланцевого) внутри КНР. Тем не менее сейчас ситуация поменялась у обеих сторон переговоров. Москва пытается захеджироваться на случай снижения выручки на европейском газовом рынке и стремится выйти на растущий рынок АТР. А для Китая экологичность топлива становится политическим вопросом: ситуация в загрязненных мегаполисах становится причиной недовольства среднего класса. Могут получить новые стимулы и проекты экспорта электроэнергии из РФ в КНР.

Большие рынки открывают и ставка на рост среднего класса. Согласно расчетам McKinsey Global Institute, 54% городских семей к 2022 году станут верхушкой среднего класса в КНР и увеличат потребление. Это касается, например, таких товарных групп, как автомобили (а значит, и бензин). Или продукты питания — вслед за ростом благосостояния

люди переходят с преимущественно зерновой диеты на мясную, что лишь увеличит потребление зерновых. Источником поставок могла бы стать Россия.

Наконец, Китай мог бы закрыть две главные потребности России — в западных капиталах и западных технологиях. Учитывая поставленную пленумом задачу превращения юаня в мировую резервную валюту в среднесрочной перспективе, Китай будет и дальше продвигать заимствования в юанях сначала на Гонконгской бирже, а затем на Шанхайской (дим-самные облигации в Гонконге уже выпускали Газпромбанк и ВТБ). Еще одно направление — перевод части двусторонней торговли в национальные валюты, прежде всего в юани. Так, Китай мог бы покупать нефть у той же «Роснефти» за юани, а российская компания могла бы использовать полученные деньги для расчета с поставщиками китайских буровых, экономя до 5% на конвертации и необходимости хеджировать валютные риски.

Правда, из двух партнеров в менее выгодном положении находится именно поссорившаяся с Западом Россия, а не Китай. Так что сотрудничество наверняка будет происходить на тех условиях, которые сочтут выгодными в Пекине. ■

50 тыс. наименований, а к концу 2014 года в общем объеме товарооборота вырастет доля товаров FMCG, DIY, а также телекоммуникационного оборудования, электроники и комплектующих.

С точки зрения инвестора большой потенциал кроется в развитии таких сервисов в Китае, как LCL (перевозка груза в составе сборного контейнера) и кросс-докинг (комплекс складских операций, позволяющий отгрузить товар без размещения в зоне долговременного хранения).

Николай Звонарев,
ДИРЕКТОР ТЕХНИЧЕСКОГО ДЕПАРТАМЕНТА КОМПАНИИ «АРКАН»:

— Китай является мировым лидером в области производства электроники. Общеизвестно, что подавляющее большинство ведущих мировых компаний, связанных с производством бытовых электронных приборов, например та же американская Apple, предпочитает размещать в Китае свои производственные мощности. Словом, сотрудничество с Китаем в области выпуска электроники имеет большие перспективы. В чем-то еще китайцы уступают российским и западным компаниями в области инжиниринга. Многие российские производители разрабатывают сами какое-то электронное изделие, а затем размещают его в Китае.

Ольга Ускова,
ПРЕЗИДЕНТ НАИРИТ, ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ COGNITIVE TECHNOLOGIES:
— Китай — естественный партнер уже в силу общей границы и нашей нацеленности на ускоренное развитие дальневосточных регионов и Сибири. АТР быстро становится финансово-деловым и технологическим мировым центром силы, а Китай является одним из его системообразующих элементов. Впечатляющие темпы роста китайской экономики очевидно сделают его крупнейшей экономикой мира уже в этом году. Это лишь некоторые обстоятельства, которые важны при выборе и реализации нашей долгосрочной политики в отношениях с Китаем. Мне

кажется, что Китай стал не только аккумулятором новейших технологических разработок, но и сам производит чрезвычайно важные, прорывные инновации. Для нас важно и то, что российско-китайское партнерство в сфере инноваций деполитизировано. Иными словами, оно не обставляется китайской стороной потенциальными политическими или идеологическими рамками. Мы приветствуем активное участие китайских компаний и китайского капитала в наших инфраструктурных проектах не только в районе Дальнего Востока, но и, например, в Санкт-Петербурге или Крыму. Мне кажется, что наши отношения ждут большое будущее и взаимная выгода.

Алексей Репик, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ЗАО «Р ФАРМ», «НОВОСИБХИМФАРМ», ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ЗАО ОРТАТ:

— Это страна с очень большим внутренним рынком и потенциалом, и если есть апсайд, то надо туда идти. Пока мы сфокусированы на сотрудничестве в энергетической сфере, но предложений для китайского рынка много. В приоритете отрасли с более высокой добавленной стоимостью, индустрии с большим технологическим заделом: композиты, радиотехническое оборудование, фармацевтика, биотехнологии, навигация, транспорт, безопасность. Китай — потенциальный партнер, в том числе для соинвестирования: выходить можно будет не только на два рынка — российский и китайский, но и на более широкую аудиторию. И китайский рынок не то что в состоянии заменить европейского потребителя, он фактически открывает нам новые возможности, которых у нас никогда не было в Европе. Сейчас они, кстати, становятся все более весомыми потребителями наших продуктов энергоотрасли. Наш рынок для китайских производителей не менее интересен, потому что внешнеполитическая заминка европейских и американских компаний позволит разным секторам азиатской экономики, в том числе китайской, занять более активную позицию.



«ПРОИЗОШЛА ТРАНСФОРМАЦИЯ В ОТНОШЕНИИ К КИТАЮ»

ГАЗПРОМБАНК ЯВЛЯЕТСЯ ВАЖНЫМ ФИНАНСОВЫМ УЧАСТНИКОМ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-КИТАЙСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА. БАНК СОТРУДНИЧАЕТ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ БАНКОМ РАЗВИТИЯ КИТАЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ КИТАЙСКОЙ КОМПАНИЕЙ ПО СТРАХОВАНИЮ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ SINOSURE. ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ И ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ ГАЗПРОМБАНКА ЕКАТЕРИНА ТРОФИМОВА РАССКАЗАЛА КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE СТАНИСЛАВУ КУВАЛДИНУ О ТОМ, ЧТО ИНТЕРЕСУЕТ КИТАЙСКИЙ БИЗНЕС В РОССИИ И МОЖНО ЛИ ГОВОРИТЬ ОБ «АЗИАТСКОМ РАЗВОРОТЕ» НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.

GUIDE: Есть ли, по вашему мнению, особенности работы по привлечению инвестиций из Китая, отличающие ее от работы с инвесторами из других стран. Имеется ли у китайских структур свой почерк — особенные условия и предпочтения? **ЕКАТЕРИНА ТРОФИМОВА:** Конечно, бизнес-культуры стран разнятся: от элементарных правил этикета до фундаментальных ценностных различий: индивидуализм-коллективизм, иерархия в обществе и т. п. За китайскими партнерами у нас закрепилось клише «трудные переговорщики», для которых очень важны ценности социальной иерархии и личных связей. Безусловно, учет национальных особенностей облегчает переговорный процесс, но все-таки надо признать, что в основе любой сделки лежит желание сторон получить максимальную выгоду и путь к успеху в любых переговорах лежит через предоставление партнеру взаимовыгодных условий.

Г: Кто больше заинтересован друг в друге? Китай в России или Россия в Китае? Насколько можно понять, мы не являемся для Китая принципиальным рынком сбыта.

Е. Т.: Для России Китай — торговый партнер номер один: на нее приходится 11% во внешнеторговом обороте (17% импорта, 7% экспорта. — „Б“). Значение России для Китая скромнее — только десятое место (2,3% торгового оборота). С учетом этих цифр вряд ли можно назвать Россию принципиальным рынком сбыта для китайских товаров и значение Китая для России выше. Однако настрой обеих сторон на то, чтобы качественно заинтересовать друг друга в рамках текущих и планируемых проектов, соглашений и договоренностей, очень высока.

Г: Имеются ли у китайского бизнеса особые приоритеты для инвестирования в какие-то конкретные отрасли российской экономики? Действительно ли все главным образом сводится к интересу в области добычи и транспортировки сырья, как об этом часто принято говорить?

Е. Т.: И да, и нет. С одной стороны, сырьевые сектора — ТЭК, металлургия — доминируют в инвестициях китайских компаний в Россию. Но такая ситуация характерна не только для инвестиций Китая в Россию. Важной стратегической задачей китайских инвесторов является получение доступа к сырью и технологиям, как и в других странах мира. Так, за 2007–2013 годы 50% всех прямых иностранных инвестиций Китая в мире было направлено в ТЭК, более 20% — в металлургический сектор. Для развитых стран, обладающих значительными природными ресурсами, например Канады или США, инвестиции в сырьевые сегменты также являются ключевыми со стороны Китая. Несколько меньшая доля китайских вложений в Россию (порядка 20% за 2007–2013 годы. — „Б“) приходится на агропромышленный комплекс, далее по объемам инвестиций следует транспорт. Хотя в сфере транспорта обсуждается несколько крупных проектов с китайскими партнерами.

Г: По вашему опыту как воспринимают Россию деловые круги Китая? Является ли Россия для них прежде всего источником сырья и, может, технологий либо этот взгляд более сложный?

Е. Т.: Конечно, сложнее. Вряд ли на Россию с учетом масштаба территории и численности населения, экономиче-

ского и технического потенциала кто-то может смотреть столь однозначно. Сотрудничество Китая и России носит многосторонний характер, в том числе в культурной и социальной сфере. Это подтверждается и нашим опытом: в апреле в рамках так называемого азиатского Давоса, форума Боао (проводится на о. Хайнань. — „Б“), банк инициировал закрытую деловую встречу Россия—Китай на высоком уровне. К участию в ней с российской стороны мы пригласили в качестве сомодератора заместителя председателя правительства Аркадия Дворковича и первых лиц стратегических партнеров банка.

Обсуждение вопросов возможного партнерства затронуло не только взаимодействие в сферах энергетики и финансов, но и коснулось потенциального сотрудничества и в культурной, и в социальной областях. Кстати, Газпромбанк со своей стороны поддерживает мероприятия, направленные на удовлетворение интереса к культуре России со стороны Китая. 23 января в Пекине при финансовой и организационной поддержке Газпромбанка совместно с «СИБУР Холдингом» и CEE Holdings под эгидой Министерства культуры КНР и посольства Российской Федерации в КНР прошел некоммерческий гала-концерт «Звезды русского балета». Солисты Большого театра, Мариинского театра, Михайловского театра, Московского академического музыкального театра им. К. С. Станиславского и Вл. И. Немировича-Данченко были с особой теплотой приняты публикой.

Г: Какую динамику по привлечению инвестиций в Китай можно отметить за последние годы? Какие факторы на нее влияют?

Е. Т.: Доля России в общих накопленных иностранных инвестициях Китая постоянно растет, хотя и составляет пока скромные 2,6%. Конечно, ключевым фактором является общая стратегия Китая по увеличению прямых иностранных инвестиций. Начиная с 2004–2005 годов в результате серьезной либерализации трансграничной деятельности в рамках стратегии Going out китайские компании стали стремительно увеличивать свою долю в акционерном капитале компаний в развитых и развивающихся странах. За семь лет Китай вошел в пятерку стран по потокам исходящих прямых инвестиций. Несмотря на это, их запас по отношению к ВВП составляет всего 5%, что ниже среднего по миру (33%) и странам с переходной экономикой (13%). На данный момент прямые инвестиции не являются доминирующим активом в международной инвестиционной позиции Китая. Они впервые превысили по объему портфельные вложения в 2009 году и растут существенно быстрее их, а также займов и торговых кредитов. Важный фактор, обусловивший увеличение значения России для китайских инвесторов, — это активизация работы российской стороны. После кризиса 2008–2009 годов внимание российского бизнеса к быстрорастущему азиатскому рынку резко увеличилось. Это ощутимо даже по росту интереса к изучению китайского языка у российского менеджмента.

Г: К каким регионам России проявляют интерес китайские инвесторы? Насколько серьезную роль тут играет географическая близость? Какие еще имеются приоритеты?

Е. Т.: Если посмотреть на структуру накопленных китайских инвестиций, то пока влияние фактора географической близости не так заметно, скорее замечен интерес к стратегическим активам. Например, крупнейшие сделки в электроэнергетике — это и Сибирь с «Евросибэнерго», и Центральная Россия с ТГК-2.

Г: В ближайшее время может быть подписано принципиальное соглашение с Китаем о строительстве трубопровода и поставках газа. Какие последствия это соглашение будет нести для сотрудничества России и Китая?

Е. Т.: Данное соглашение имеет ряд положительных эффектов для обеих сторон. Во-первых, диверсификация поставок, которая важна и поставщику, и потребителю. Для России диверсификация экспортных поставок газа является одним из приоритетов энергетической политики, в том числе для достижения данных целей в прошлом году было принято решение о либерализации экспорта СПГ, и, к слову, в российских проектах СПГ китайские партнеры уже принимают участие. Это отнюдь не означает уход с европейского рынка газа, который остается для России приоритетным, и для увеличения поставок на который также ведется расширение трубопроводной инфраструктуры. У Китая в стадии реализации или переговоров также находится ряд проектов по импорту газа не только из России, но и из стран Средней Азии, Юго-Восточной Азии, строительству терминалов СПГ. В последние годы Китай столкнулся с серьезными экологическими проблемами из-за доминирования «грязной» угольной энергетики. Увеличение доли выработки электроэнергии не на угле стало важной стратегической задачей энергетической политики Китая, а наращивание импорта газа — одной из ее составляющих.

Г: Насколько перспективны разговоры о «развороте» России, в том числе экономически, в сторону Азии? Сможет ли Китай стать нашим основным торговым партнером и должен ли он таковым становиться?

Е. Т.: Трансформация в отношении к Китаю действительно произошла — с точки зрения масштабов экономики нашего соседа и потенциалов дальнейшего роста. Но говорить о развороте пока рано. На европейские страны приходится половина внешнеторгового оборота, и в долгосрочной перспективе мы ожидаем сохранения роли европейских государств. Но при этом, безусловно, с учетом текущих трендов доля Китая будет увеличиваться во внешнеторговом обороте России.

Говоря о перспективах партнерства с Китаем, следует помнить, что эта страна является второй экономикой мира с ВВП \$9,2 трлн (12,4% от мирового ВВП), даже учитывая замедление роста в последние два года экономика росла на 7,7% в год. В ближайшие несколько лет темпы роста китайской экономики ожидаются на уровне не ниже 6–7% ежегодно. Такая динамика предполагает рост импорта энергоресурсов, так как Китай является крупнейшим мировым потребителем энергии, но, как я уже говорила, более двух третей всего его энергопотребления обеспечивается углем, а нефть и газ обеспечивают только пятую часть всего энергопотребления (в мире на нефть и газ приходится

почти 60% всего потребления энергии. — „Б“). Энергобаланс экономики постепенно будет меняться, что должно обеспечить рост спроса на нефть и газ в долгосрочной перспективе. Постепенный переход китайской экономики от инвестиционной модели к потребительской делает рынок страны привлекательным для любого экспортера.

При этом китайская экономика обладает высокой платежеспособностью, сальдо торгового баланса остается положительным и обеспечивает устойчивый приток валюты в страну. Золотовалютные резервы Китая достигли \$3,95 трлн, что вдвое превышает годовой импорт страны — это обеспечивает крайне высокий уровень платежеспособности на фоне достаточно низких внешних обязательств. Для России Китай является крупнейшим внешнеторговым партнером с товарооборотом \$88,8 млрд, причем сальдо торговли для нас остается отрицательным, то есть Россия больше импортирует из Китая чем экспортирует в эту страну. Такая ситуация благоприятна для дальнейшего наращивания экспорта товаров основных отраслей российской промышленности, в первую очередь добывающих. Это позволит диверсифицировать экспорт в долгосрочной перспективе и снизить зависимость от экспорта в европейский регион. Кроме того, значимость Китая в мировой экономике и мировой торговле позволяет китайскому юаню стать одной из ведущих мировых валют, что позволит диверсифицировать финансовые потоки. Постепенный переход Китая к более открытой финансовой системе и плавающему курсу валют, а также рост рынка услуг в Китае создает хорошие перспективы сотрудничества и в финансовой сфере.

Г: Есть ли какие-то границы для сотрудничества с Китаем? Не может ли оно в каком-то случае перерасти в нежелательную зависимость от соседней страны?

Е. Т.: Среди товарных позиций с высоким доминированием больше всего впечатляет доля Китая на российском рынке легкой промышленности — более 50%. Но вряд ли это, несмотря на высокую долю, можно назвать зависимостью России от Китая — рынок потребительских товаров высококонкурентен. Зависимость наступает при доминировании на рынках сырья, комплектующих, и пока здесь для обеих сторон зависимость не наблюдается.

Г: В чем привлекательность азиатских рынков капитала для российских компаний?

Е. Т.: В последние годы азиатские рынки капитала демонстрируют стремительный рост. Так, к примеру, капитализация китайского рынка акций (включая Гонконг) за последние десять лет выросла в 4,7 раза, до \$6,6 трлн, объем глобального рынка облигаций в офшорных юанях за последние три года — в 7,8 раза, до \$120,5 млрд. Долгое время считалось, что азиатский рынок закрыт для иностранных эмитентов, однако в последние годы размещений с их стороны все больше — прежде всего со стороны компаний, имеющих бизнес в регионе.

Российские компании в настоящее время также заключают крупные стратегические контракты с китайскими контрагентами. Например, соглашение о поставках нефти в Китай между «Роснефтью» и CNPC. Как следствие, рос-

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА

сийские компании де-факто получают доступ к пулу глобальной ликвидности в офшорном юане, который, по нашим оценкам, составляет порядка 1,5 трлн юаней, или почти \$250 млрд.

Разумеется, большая часть глобальной ликвидности по-прежнему находится в долларах США — в частности, тот же Китай в настоящее время является держателем обязательств Казначейства США объемом почти \$1,3 трлн. В то же время у азиатских рынков капитала есть свои преимущества — к примеру, большая стабильность и открытость даже в периоды стресса. Так, несмотря на резкое обесценивание юаня с начала 2014 года, объем размещений еврооблигаций в офшорных юанях за январь-апрель 2014 года (\$47,0 млрд) смотрится солидно на фоне объема размещений бумаг по итогам всего 2013 года (\$62,7 млрд).

Г: Расскажите об опыте работы Газпромбанка (ГПБ) в Китае. Насколько он успешен и как давно вы присутствуете в регионе?

Е. Т.: Решение об открытии представительства ГПБ в Китае было принято советом директоров Газпромбанка еще в марте 2006 года. Основными предпосылками для этого были возросший интерес клиентов Банка к китайскому направлению, стремительно растущий объем поставок газа в страны АТР и расширение сотрудничества между Китаем и Россией в области газовой промышленности, в том числе в рамках межправительственных соглашений. За это время Газпромбанк подписал ряд договоров с ведущими китайскими финансовыми институтами и осуществил ряд проектов по строительству заводов на территории РФ с участием китайских компаний и поставкам комплектного оборудования из Китая. Сегодня Газпромбанк широко известен в КНР как среди банков, так и среди китайских компаний из основных секторов экономики. Помимо представительства в 2014 году Газпромбанк зарегистрировал дочернюю компанию в Гонконге, которая будет ориентирована на работу на международных рынках капитала.

Г: Можно ли более подробно остановиться на международных банковских продуктах, актуальных для российских бизнесменов, работающих с Китаем?

Е. Т.: С точки зрения продуктовой линейки ОАО «Газпромбанк» сегодня покрывает все возможные потребности существующих и потенциальных клиентов: у нас есть продукты как краткосрочного финансирования, такие как аккредитивы с постфинансированием и международный факторинг, так и долгосрочного, проектного, финансирования. При этом все продукты разработаны очень хорошо, Газпромбанк сегодня имеет возможность работать по минимальным ставкам на китайском банковском рынке. Помимо расчетов в долларах США мы также активно используем местную валюту при проведении сделок по торговому финансированию, в том числе для снижения себестоимости финансирования для наших клиентов активно работаем с офшорными юанями.

В качестве продукта, наиболее актуального для российского бизнеса, могу назвать международный факторинг. Сотрудничество ОАО «Газпромбанк» по международному факторингу с китайскими банками началось только в 2012 году, а к концу 2013 года уже были заключены межфакторные соглашения с 15 крупнейшими китайскими банками, что позволило Газпромбанку войти в тройку лидеров российского рынка международного факторинга.

Газпромбанк ориентируется на бизнес своих клиентов, которые проявляют все больше интереса к азиатским рынкам, и, как следствие, развивает свою франшизу на данных рынках капитала. В феврале 2013 года Газпромбанк разместил дебютный выпуск еврооблигаций в офшорном юане объемом 500 млн юаней, в январе 2014 года была проведена новая сделка — уже объемом в два раза больше. В рамках сделок по размещению еврооблигаций Газпромбанк выстроил отношения с локальными институциональными инвесторами. В настоящее время идет процесс создания полноценной финансовой компании в регионе, о которой я уже говорила.

Очевиден потенциал азиатского рынка для размещения долга российских корпоративных клиентов, за которым могут последовать размещения акций. Применительно к развитию азиатских рынков акций нельзя не упомянуть недавнее соглашение о взаимной торговле между биржами Гонконга и Шанхая, которое де-факто означает постепенное объединение базы инвесторов материкового и офшорного Китая. ■

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА

«КИТАЙ МОЖЕТ ВЫДЕЛИТЬ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ СРЕДСТВА НА РАЗВИТИЕ ГОСПРОЕКТОВ В РОССИИ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФОНДА ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ (РФПИ) КИРИЛЛ ДМИТРИЕВ РАСКАЗАЛ GUIDE ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РАБОТЫ С КИТАЙСКИМИ ПАРТНЕРАМИ, О ПЕРСПЕКТИВАХ И ВОЗМОЖНЫХ ОПАСЕНИЯХ, СВЯЗАННЫХ С ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТЬЮ КИТАЯ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ.

GUIDE: Что нужно России от Китая на Дальнем Востоке и Китаю от России в отношении Дальнего Востока? Где пересекаются эти интересы?

КИРИЛЛ ДМИТРИЕВ: Россия заинтересована в комплексном развитии территории Дальнего Востока. Но оно невозможно без учета интересов соседних стран и регионов и наращивания сотрудничества с ними. Китай здесь занимает особое положение. Участок границы с ним, это более 4 тыс. км, по протяженности уступает только российско-казахской границе, а по торговому обороту Китай — ведущий партнер России. Китай обладает не только материальными и человеческими ресурсами. Страна совершила огромный рывок в индустриальном и технологическом развитии. Этот опыт может нам оказаться очень полезным.

Так что спектр взаимных интересов достаточно широк — от кооперации в проектах глобального уровня до расширения приграничной торговли.

Совместные инвестиции — один из наиболее оптимальных способов сочетания интересов. По такому принципу построена работа Российского фонда прямых инвестиций, а для более органичного развития сотрудничества именно с Китаем был создан Российско-китайский инвестиционный фонд. Он ориентирован на проекты по всей территории России, включая Дальний Восток. Его первая сделка по инвестированию в российскую компанию RFP Group — лишнее тому подтверждение. Фонд продолжает искать уникальные возможности и договорился о строительстве первого в истории железнодорожного моста через Амур на российско-китайской границе. Новый мост поможет еще больше укрепить наши связи с китайскими партнерами. Вместе с партнерами мы уже инвестировали в дальневосточные компании более 22 млрд руб., в этом году планируем вложить столько же, но самостоятельно и около 40 млрд руб. привлечь от иностранных партнеров.

Г: Китай прежде всего заинтересован в России как в поставщике ресурсов. Насколько верен этот тезис? Представляет ли Дальний Восток России иной экономический интерес для Китая?

К. Д.: Интерес к инвестированию в добычу минеральных ископаемых и другого сырья на Дальнем Востоке понятен: оно будет востребовано при росте азиатских экономик. Это же и мощнейший импульс для развития региона: будут создаваться инфраструктура, логистические маршруты, рабочие места.

С учетом транспортных издержек выгоднее может оказаться приобретать не само сырье, а продукцию более высокого передела. Такие производства — объект повышенного инвестиционного внимания.

Но это отнюдь не единственная инвестиционная стратегия в регионе. Многие товары привозятся на Дальний Восток из Центральной России. Регион предо-

ставляет массу инвестиционных возможностей. Включая, но не ограничиваясь ресурсами.

Г: Дальний Восток России лежит в непосредственной близости от таких экономических гигантов, как Китай, Япония, Южная Корея и отчасти США. Различается ли их экономический интерес к региону? Приходится ли России как-то балансировать и выбирать между позициями и предложениями разных игроков?

К. Д.: Мы открыты к сотрудничеству с инвесторами и институтами из любых стран мира. И прекрасно понимаем, насколько важна сейчас работа по укреплению инвестиционных связей с международными партнерами. Особенно с теми из них, кто готов к открытому конструктивному диалогу и не склонен к спекулятивным колебаниям, а исходит из долгосрочных прогнозов при принятии решений.

В то же время мы готовы учитывать интересы каждого из партнеров. В результате нам удалось создать совместные инвестиционные платформы с Китаем, Южной Кореей, Японией, ОАЭ, Кувейтом, Францией, Италией. К примеру, в Российско-китайский инвестиционный фонд привлечен \$1 млрд от Китайской инвестиционной корпорации, в Российско-японскую инвестиционную платформу — \$500 млн от Японского банка для международного сотрудничества, в Российско-корейскую инвестиционную платформу — \$500 млн от Корейской инвестиционной корпорации. Одним из приоритетов этих партнерств являются инвестиции на Дальнем Востоке. Речь идет не о выборе в пользу того или иного инвестора, а о поиске и структурировании сделок так, чтобы они были интересны всем нашим партнерам.

Г: При разговоре об экономическом сотрудничестве с Китаем довольно часто возникает вопрос возможного попадания в экономическую зависимость от КНР. Особенно это касается сопредельных с Китаем регионов. На ваш взгляд, насколько обоснованы эти опасения? Как можно минимизировать эти риски?

К. Д.: Важны принципы, которые закладываются в основу такого сотрудничества. Понятные, прозрачные, рыночные механизмы — лучшая гарантия соблюдения взаимных интересов. Есть достаточно широкий инструментарий для снижения рисков и получения доходности в конкретных сделках. Не стоит также забывать о диверсификации — региональной, отраслевой и т. п. Но соблюдать ее надо не за счет сдерживания темпов роста по одному какому-то направлению, а за счет интенсификации других. РФПИ рассматривает возможность участия в рентабельных проектах, представленных Министерством развития Дальнего Востока.

Г: Если Россия планирует постепенно наращивать продажу углеводородов в восточном направлении, как, на ваш взгляд, это отразится на восприятии восточных регионов России в самой РФ и на отношении этих регионов к своим заграничным соседям?



ДМИТРИЙ ДУХИН

К. Д.: Рост продаж углеводородов не может стать целью регионального развития. Но может ему способствовать. Пример тому — Арабские Эмираты, где последние 40 лет инфраструктура развивается колоссальными темпами. В том числе и потому, что были выстроены правильные инвестиционные механизмы использования доходов от экспорта нефти.

РФПИ содействует развитию регионов не только через отдельные, пусть и системно значимые проекты. В прошлом году РФПИ объявил о запуске Центра привлечения инвестиций в регионы России. Центр направлен на сбор информации об инвестиционно привлекательных региональных проектах, доступных для иностранных инвесторов. За счет применения наилучших мировых практик, а также опыта РФПИ по взаимодействию с зарубежными партнерами центр будет содействовать внедрению стандартизированного подхода к предоставлению инвестиционной информации, приоритизации инвестиционных проектов и поиску иностранных соинвесторов.

Это, на наш взгляд, поможет более качественному и гармоничному развитию регионов.

Г: Что вызывает наибольшие трудности при разработке экономических проектов с участием Китая? Что может останавливать китайских бизнесменов? С какими претензиями с их стороны приходится сталкиваться? И что, в свою очередь, останавливает нас?

К. Д.: Уже достаточно много сказано и написано о том, насколько отличаются менталитет китайцев или их манера вести переговоры. Но все это не является серьезным препятствием для развития сотрудничества.

Китай может выделить значительные средства на развитие государственных проектов в России, включая развитие транспортной инфраструктуры, автодорог, портов и аэропортов, а к 2020 году планирует увеличить объем инвестиций в российские проекты в четыре раза.

Как известно, вслед за крупными проектами и крупным бизнесом растет активность и в других сегментах.

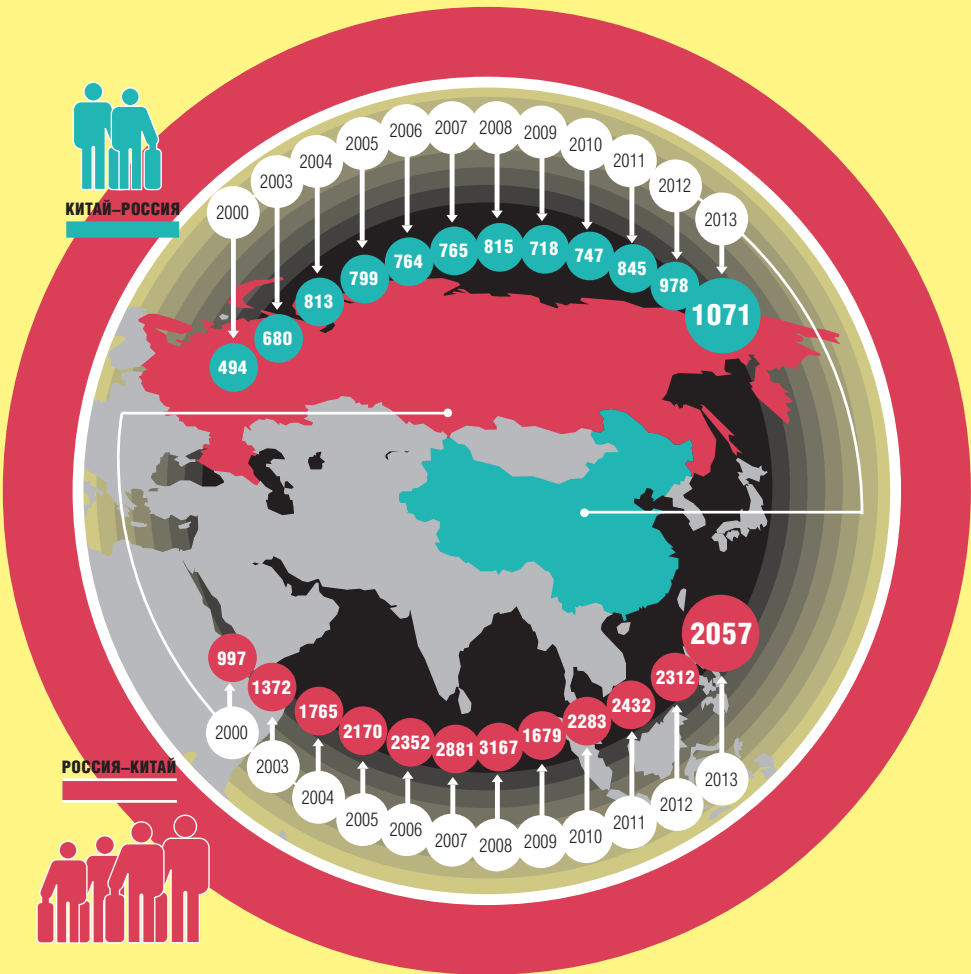
Г: Различается ли работа с частным китайским бизнесом или государственным и околосударственным структурами? Отличается ли подход к деловым вопросам тех и других?

К. Д.: Если и есть какие-то отличия, то они не носят драматического характера. И частные, и государственные компании разделяют с нами принципы возвратности и доходности инвестиций, умеют находить и оценивать выгоды от сотрудничества. Это позволяет вести прагматичные и конструктивные переговоры. В результате чего партнерские отношения динамично развиваются. Дополнительный импульс им придает прогресс в сотрудничестве между Россией и Китаем в других сферах (культурной, военной, научной, политической и др.). Поэтому новые сделки, я уверен, не заставят себя долго ждать.

Интервью взял СТАНИСЛАВ КУВАЛДИН

ДРУЖБА ПО РАСЧЕТУ ЗА 70 ЛЕТ ТЕСНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЯ И КИТАЙ УСПЕЛИ МИНИМУМ ОДИН РАЗ ПОМЕНЯТЬСЯ РОЛЯМИ. ИЗ ПОСТАВЩИКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ И ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В КИТАЙ РОССИЯ (КАК ПРЕЕМНИК СССР) ПРЕВРАТИЛАСЬ В ИМПОРТЕРА ИЗ КИТАЯ ЭТОЙ ЖЕ ПРОДУКЦИИ. ВПРОЧЕМ, КАК БЫ НИ МЕНЯЛАСЬ СТРУКТУРА ТОВАРООБОРОТА, ВАЖНО ТО, ЧТО ЕГО ОБЪЕМ РАСТЕТ ГОД ОТ ГОДА И «ВОСТОЧНЫЙ СОСЕД» ОСТАЕТСЯ КРУПНЕЙШИМ ТОРГОВЫМ КОНТРАГЕНТОМ НАШЕЙ СТРАНЫ.

ВЗАИМНЫЕ ПОЕЗДКИ РОССИЯН И КИТАЙЦЕВ ДРУГ К ДРУГУ (КОЛИЧЕСТВО ПОЕЗДОВ, ТЫС. ЧЕЛ.) ИСТОЧНИК: РОСТУРИЗМ.



9484

ТЫС. ЧЕЛОВЕК ПОСЕТИЛИ **РОССИЮ** С 2000 ПО 2013 ГОД



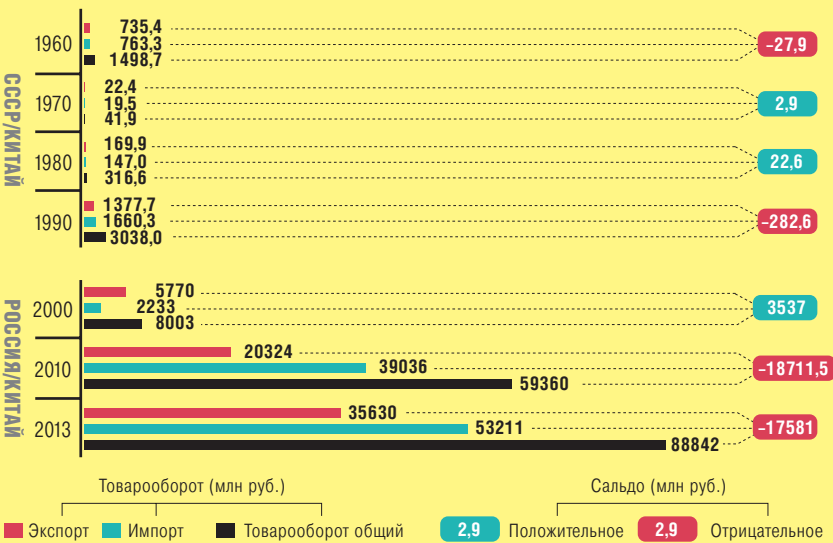
25 467

ТЫС. ЧЕЛОВЕК ПОСЕТИЛИ **КИТАЙ** С 2000 ПО 2013 ГОД



ЭКСПОРТ-ИМПОРТ

ИСТОЧНИК: ЦЕНТРАЛЬНОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СССР, МИНЭКОНОМИКИ РФ.



ЭКСПОРТ-ИМПОРТ СССР (РФ) В КНР ПО КАТЕГОРИЯМ (% ОТ ОБЩИХ ПОСТАВОК)

ИСТОЧНИК: ЦЕНТРАЛЬНОЕ СТАТИСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СССР, МИНЭКОНОМИКИ РФ.

1960	1970	1980	1990	2000
Машины и оборудование 61,5	Машины и оборудование 58,0	Машины и оборудование 57,8	Машины и оборудование 42,1	Машины и оборудование 28,4
Минеральные продукты 23,0	Минеральные продукты 29,3	Металлы 4,7	Энергетическое оборудование 11,6	Металлы 20,0
Химические продукты 0,27	Химические продукты 1,4	Товары культурно-бытового назначения 5,3	Железнодорожный подвижной состав 9,6	Химические продукты 12,1
Строительные материалы 0,13	Другое 24	Пиловочник 8,2	Гражданская авиация 7,5	Древесина 15,0
Другое 15,0		Другое 24,0	Металлы 9,2	Минеральные продукты 11,0
			Минеральные продукты 1,5	Другое 13,6
			Другое 18,0	
Одежда 22,5	Одежда 46,2	Фрукты и ягоды 36,0	Мясо и морепродукты 16,7	Текстильные материалы 32,0
Ткани хлопчатобумажные и другие 16,4	Фрукты и ягоды 20,5	Одежда 13,6	Машины и оборудование 12,5	Шкуры, мех, кожа 21,3
Текстильные материалы 10,7	Обувь 5,1	Нерудные ископаемые 4,8	Одежда 12,5	Обувь 14,7
Металлы 8,5	Ткани хлопчатобумажные и другие 3,0	Ткани шелковые 4,5	Ткани хлопчатобумажные и другие 5,5	Машины и оборудование 9,3
Мукомольное производство 6,4	Товары культурно-бытового назначения 3,4	Чай 3,4	Обувь 3,0	Мясо и молочные продукты 3,6
Рис 6,4	Другое 21,8	Щетина 3,4	Кукуруза 5,0	Пищевые продукты 3,6
Машины и оборудование 5,0		Другое 34,3	Чай 4,8	Пластмассы 3,5
Обувь 4,9			Другое 40,0	Химические продукты 1,8
Мясо и молочные продукты 2,2				Другое 10,2
Фрукты, ягоды 1,6				
Другое 15,4				

\$ 1,5–2

МЛРД

СОСТАВЛЯЛИ
ОБЩИЕ ПОСТАВКИ
ОРУЖИЯ ЕЖЕГОДНО
В 1992–2006 ГОДАХ
ИЗ РОССИИ

\$ 2,1

МЛРД

ЗАТРАТЫ КИТАЯ
НА ПОКУПКУ
ОРУЖИЯ
У РОССИИ
В 2012 ГОДУ

ВОЕННЫЕ ПОСТАВКИ ИЗ РОССИИ В КИТАЙ

1992–2006

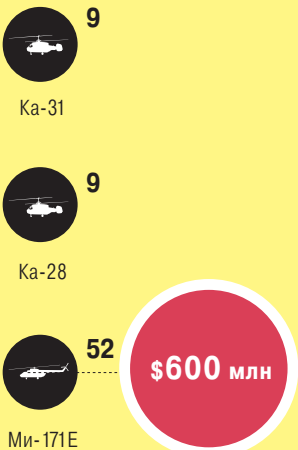
АВИАЦИЯ



2011



2009–2012



2009–2012

РАКЕТЫ



1994–2006

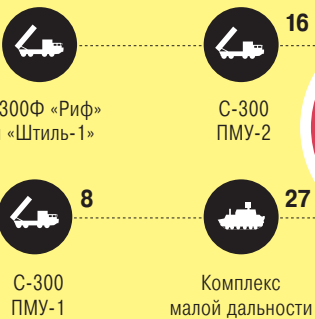
КОРАБЛИ



Военно-морские поставки оценивались в \$7 млрд

1994–2006

ПВО

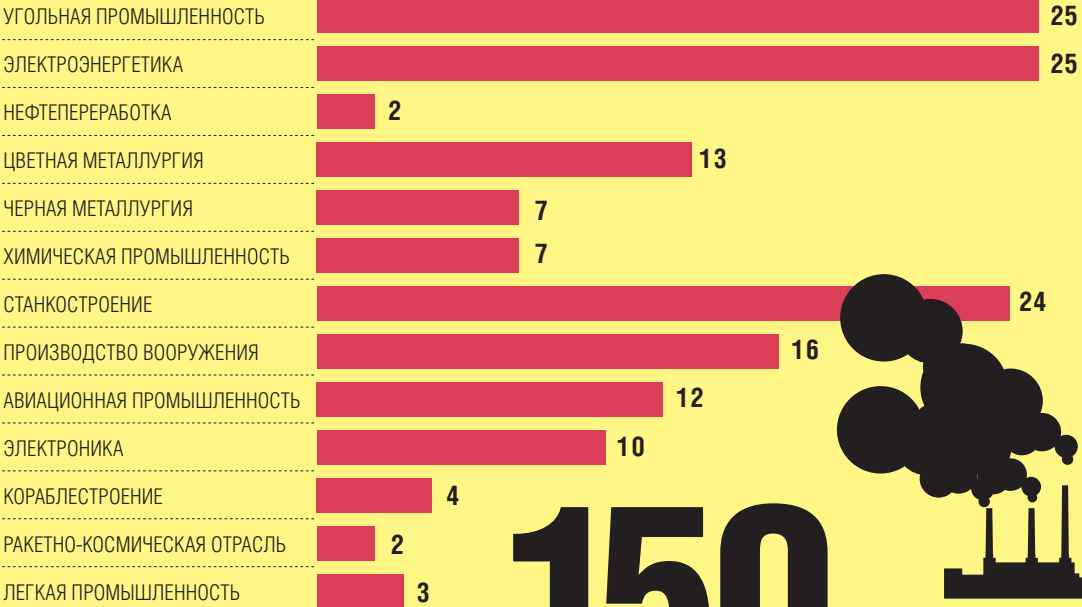


Поставки ПВО оценивались в \$4 млрд

ПРЕДПРИЯТИЯ, ПОСТРОЕННЫЕ С ПОМОЩЬЮ СОВЕТСКОГО СОЮЗА В КИТАЕ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ «ПРОЕКТ 156» (ШТ.)

ИСТОЧНИК: ПРОЕКТ «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ» АН КНР.

2010	2013
Минеральные продукты 70,9	Минеральные продукты 73,5
Древесина 10,4	Древесина 7,6
Химические продукты 9,7	Химические продукты 7,6
Машины и оборудование 4,4	Машины и оборудование 5,0
Металлы 1,1	Продов. товары и сельхозсырье 3,0
Продов. товары и сельхозсырье 3,3	Металлы 1,1
Другое 0,2	Другое 2,2
Машины и оборудование 50,3	Машины и оборудование 50,2
Текстильные материалы 16,4	Текстильные материалы и обувь 18,2
Химическая продукция 8,5	Металлы 7,5
Металлы 8,4	Химическая продукция 8,4
Продов. товары и сельхозсырье 4,3	Продов. товары и сельхозсырье 3,2
Обувь 5,2	Шкуры, мех, кожа 1,6
Шкуры, мех, кожа 2,8	Металлы 1,2
Древесина 1,2	Другое 9,7
Другое 2,3	



ВСЕГО 150 ПРЕДПРИЯТИЙ

РАСПЛАТА ПОДОЖДЕТ

РОССИЯ ВСЕ АКТИВНЕЕ ИМПОРТИРУЕТ БУРОВЫЕ УСТАНОВКИ ИЗ КИТАЯ. ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ПОСТАВОК ФИНАНСИРУЕТСЯ ГАЗПРОМБАНКОМ В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫМ БАНКОМ КИТАЯ. „Ъ“ ПОПРОБОВАЛ РАЗОБРАТЬСЯ, КАКУЮ ДОЛЮ РОССИЙСКОГО РЫНКА БУРОВОЙ ТЕХНИКИ ЗАНИМАЮТ КИТАЙСКИЕ КОМПАНИИ И ПОЧЕМУ РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ НЕ ТОРОПЯТСЯ РАСШИРЯТЬ СВОИ ПРОИЗВОДСТВА.

ИЛЬЯ АРЗУМАНОВ

БУР С ВОСТОКА Российским сервисным компаниям необходимо в ближайшие пять лет заменить тысячу буровых установок (БУ), введенных в эксплуатацию до 1990 года. По оценкам экспертов ТПП и Союза нефтегазопромышленников, полная стоимость утилизации и замены такого количества техники может составить до \$20 млрд. «Если бы компании планомерно заказывали установки, то такого бума не было. Но сейчас срок у многих компаний подошел, а больших заводов, способных, как „Уралмаш“ или Волгоградский завод буровой техники, произвести значительный объем техники, в России мало», — отмечает вице-президент по маркетингу ОАО «РУ-Энерджи Групп» Татьяна Колесникова. Нефтесервисное подразделение «Уралмаша» силами трех заводов производит 30 тяжелых 160-тонных БУ в год. Есть планы увеличить объемы производства до 50 установок в год, но и этого количества не хватит для насыщения рынка, учитывая массовое списание буровых установок. «Для того чтобы покрывать растущие потребности российского нефтесервиса, необходимо производить до 80 БУ в год», — говорят в нефтесервисном предприятии МК «Уралмаш», доля которого на российском рынке производства БУ составляет около 58%.

Удовлетворить потребность российской экономики в буровых мощностях готовы китайские производители. Рост импорта китайских БУ начался в 2009 году благодаря появлению кредитной схемы, позволившей китайским производителям поставлять оборудование с отсрочкой платежа. В июне 2009 года в Москве председатель правления Газпромбанка Андрей Акимов и председатель правления Экспортно-импортного банка Китая Ли Жогу подписали кредитные соглашения, предусматривающие финансирование поставок китайского бурового оборудования компаний HONGHUA International Co., Ltd и Yantai Jereh Oilfield Services Group Co., Ltd в объеме до \$300 млн. В соответствии с условиями соглашений финансирование могло осуществляться на срок до семи лет. Оборудование было в первую очередь предназначено для использования в Западной и Восточной Сибири. Эксплуатировать оборудование должна была нефтесервисная компания ООО «Эриэлл Нефтегазсервис». «Для китайцев было важно наличие российского банка-партнера, принимающего на себя все местные риски», — объясняет заместитель руководителя Центра экономического и инвестиционного сотрудничества России и Китая Юрий Демочкин.

КОНКУРЕНЦИЯ С ЗАПАДОМ На российском рынке китайцы конкурируют в первую очередь с европейскими производителями. Долгое время европейское оборудование было более конкурентным, во-первых, из-за своего качества, во-вторых, за счет наличия схем кредитования. «Европейская продукция поставлялась с отсрочкой платежа на пять-семь лет, а китайцы так не работали. Сейчас такие схемы в Китае внедрены с участием Агентства страхования экспортных рисков. В остальном качество китайского оборудования за прошлое десяти-

КАЧЕСТВО КИТАЙСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ЗА ПРОШЛОЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ СУЩЕСТВЕННО ПОВЫСИЛОСЬ, ПРИЧЕМ НЕ ТОЛЬКО БУРОВЫХ УСТАНОВОК, НО И ДОБЫВАЮЩЕГО ОБОРУДОВАНИЯ В ЦЕЛОМ

летие существенно повысилось, причем не только буровых установок, но и добывающего оборудования в целом», — отмечает господин Демочкин. Улучшив качество изготовления, китайские производители также освоили новые типы установок: эшелонные для кустового бурения, которые раньше выпускали только «Уралмаш» и германский Bentec, сверхтяжелые грузоподъемностью до 900 тонн, которые сейчас не изготавливает ни один отечественный производитель. При этом китайское правительство проводит политику поддержки своих производителей — как кредитами, так и в налоговой сфере, а многие китайские компании пользуются дополнительной поддержкой государства по субсидированию экспортеров буровых установок. В результате никто не может конкурировать с Китаем в цене, да и проценты при закупках у китайских производителей значительно ниже, чем у российских и европейских конкурентов. «Некоторым нашим компаниям — я не могу их называть — удавалось добиться снижения процентов практически до нуля», — добавляет Юрий Демочкин.

КРЕДИТНЫЙ РЕСУРС Начиная с 2009 года основной поток китайского бурового оборудования был направлен в Россию. Против этого выступили российские производители буровых установок. По их мнению, крупный связанный кредит, направляемый Газпромбанком на закупку китайских буровых установок, нанес удар по российскому нефтегазовому машиностроению, представленному такими предприятиями, как Тюменский судостроительный завод, Волгоградский завод буровой техники, завод «Уралмаш — буровое оборудование» и Кунгурский машиностроительный завод.

Российские производители заявляли, что в результате соглашения с Китаем многие свернут программы развития, что привлечение подобных кредитов дискриминирует

машиностроительные предприятия в собственной стране и противоречит интересам российской промышленности. С 1 января 2012 года вступило в силу решение комиссии Таможенного союза, в соответствии с которым вводится ввозная таможенная пошлина на буровые установки в размере 10% от их стоимости, но не менее €2,5 за килограмм. Введение импортных пошлин на буровые установки сократило поставки из КНР, но аналогичная продукция отечественных заводов по-прежнему стоит почти на 20% дороже китайской.

Впрочем, наличие кредитного проекта стало лишь частью стратегии Газпромбанка по работе на нефтесервисном рынке: в 2010 году при участии банка было восстановлено производство бурового оборудования на контролируемом им «Уралмаше», также банк стал совладельцем крупной нефтесервисной компании Eriell.

«Чтобы избежать утраты технологического суверенитета одной из ключевых отраслей национальной экономики, Газпромбанк создал в 2010 году «Уралмаш НГО Холдинг», который призван консолидировать потенциал отечественного бурового машиностроения», — рассказали „Ъ“ в Газпромбанке. — Прямая ценовая конкуренция с китайскими поставщиками приведет к снижению качества российской буровой техники, что абсолютно недопустимо. Конкурировать холдинг намерен за счет расширения предложения качественной продукции и сервиса с учетом специфики работы техники в сложных климатических условиях, а также привлекательных условий связанного финансирования. Холдинг является единственным в России производителем полной линейки бурового оборудования, ему принадлежит 60% рынка тяжелых буровых установок грузоподъемностью до 900 тонн».

Эксперты по-разному оценивают возможности российских компаний достичь приемлемого паритета с китайскими производителями. «Российским производителям

имеет смысл объединяться с китайскими, чтобы выпускать оборудование совместно: не все части у китайцев получаются хорошо, что-то на наших заводах делают лучше. Иначе с китайцами очень тяжело конкурировать, ведь им правительство дает дешевые кредитные ресурсы, что позволяет держать цены ниже, чем у любых конкурентов», — считает Юрий Демочкин.

Содиректор аналитического отдела «Инвесткафе» Григорий Бирг объяснил осторожность российских производителей буровых установок опасениями того, что их продукция не будет востребована: «Российское правительство готово оказать помощь российским производителям буровых установок, начиная со льготных кредитов и заканчивая внедрением практики заключения долгосрочных контрактов между производителем и сервисной компанией. Но российские компании в большинстве случаев не готовы идти на такие риски, так как не уверены в том, что их продукция будет востребована на рынке, соответственно, большие траты на техническое перевооружение могут не оправдаться, а кроме того, они не готовы к конкуренции с дешевым оборудованием из Китая». Также эксперт уверен, что российские предприятия не станут расширять мощности, поскольку «это невыгодно самим производителям, занимающим свою нишу на рынке».

По мнению председателя комитета Госдумы по энергетике Ивана Грачева, риск невостребованности существует еще и потому, что российские нефтесервисные компании не станут обновлять весь парк БУ разом. «Вряд ли программа на 1 тыс. установок сразу начнет действовать. Трудно представить, что сразу 1 тыс. буровых будут утилизировать. От самих нефтесервисников и производителей оборудования я не слышал, что есть проблема нехватки мощностей, обычно они говорят, что есть проблемы масштабирования импорта», — отметил Иван Грачев. ■



КИТАЙСКОЕ БУРОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ НА \$300 МЛН ДОЛЖНО БЫЛО ЗАПОЛНИТЬ РЫНОК, НА КОТОРОМ ЕЩЕ НЕ РАЗВЕРНУЛИСЬ В ПОЛНУЮ СИЛУ РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ. А ТЕХНИКА ЗАПАДНЫХ ПОСТАВЩИКОВ БЫЛА ЕЩЕ СЛИШКОМ ДОРОГОЙ



СУВЕРЕННАЯ КАРТОГРАФИЯ

КИТАЙСКАЯ CHINA UNIONPAY МОЖЕТ СТАТЬ ОБРАЗЦОМ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ В РОССИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ. СОЗДАННОЙ КАК ЛОКАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ CHINA UNIONPAY ВСЕГО ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ УДАЛОСЬ ВЫЙТИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ УРОВЕНЬ. ОДНАКО КОНКУРЕНЦИЮ ВЕДУЩИМ ПЛАТЕЖНЫМ СИСТЕМАМ CHINA UNIONPAY СОСТАВИТЬ ПОКА НЕ СМОЖЕТ ИЗ-ЗА НЕСОПОСТАВИМЫХ УРОВНЕЙ СЕРВИСА. И ХОТЯ СИСТЕМА ЯВЛЯЕТСЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ, ОСНОВНОЙ ОБОРОТ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРИХОДИТСЯ НА ОПЕРАЦИИ ВНУТРИ СТРАНЫ.

ЕЛЕНА МЕЛОВАНОВА

Платежная система China UnionPay (CUP) была создана в 2002 году при поддержке Госсовета КНР и Народного банка Китая; по данным компании, сейчас система насчитывает более 400 участников в Китае и за рубежом. Карты под брендом UnionPay стали выпускаться в 2003 году.

Чтобы обеспечить потребности китайского бизнеса и граждан в международных транзакциях, CUP создала международную сеть обслуживания. На внешних рынках интересы системы представляет UnionPay International Co., Ltd. По информации компании, карты UnionPay обслуживаются в 141 стране за пределами Китая, система активно поддерживает зарубежный выпуск карт по стандартам UnionPay с целью помочь иностранцам осуществлять платежи на территории Китая. Общий объем карт, выпущенных за пределами Китая, составляет 10 млн единиц, эмитированных 65 организациями в 17 странах. По состоянию на начало 2014 года в мире в обращении находится более 3,8 млрд банковских карт UnionPay. Сеть UnionPay насчитывает по всему миру свыше 1,5 млн банкоматов и 18,5 млн торгово-сервисных предприятий. Предполагается, что через два года число стран, принимающих к оплате банковские карты UnionPay, может возрасти до 200, количество банкоматов превысит 1,8 млн, а количество торгово-сервисных предприятий — 30 млн. Операции по картам за пределами Китая ограничены: можно осуществлять платежи и снимать наличные, но вносить средства на карту нельзя.

China UnionPay — пример успешной реализации национальной платежной системы, стоящей в одном ряду с

японской JCB International, индийской RuPay, немецкой GeldKarte и французской Cartes Bancaires. «UnionPay является хорошим примером реализации идеи создания национальной платежной системы, когда синергия совместных усилий государства, регулятора и участников финансового рынка позволила добиться впечатляющих успехов и создать надежный инструмент для безналичных расчетов прежде всего внутри страны», — считает технический директор платежной системы «Золотая корона» Андрей Надточий.

Необходимость альтернативы ведущим платежным системам MasterCard и Visa в России стала обсуждаться после того, как 21 марта международные платежные системы Visa и MasterCard перестали оказывать услуги по проведению платежных операций клиентам банка «Россия», подпавшего под санкции правительства США и входящего в его группу Собинбанка. Были заблокированы и операции по картам СМП-банка.

В ответ на действия международных систем было решено создавать Национальную систему платежных карт (НСПК), которая призвана обеспечить стабильность платежей в стране. В начале мая президент Владимир Путин подписал соответствующий закон. Оператор системы создается в форме открытого акционерного общества, 100% акций которого принадлежит Банку России. Сейчас рассматривается два варианта: построение НСПК с нуля или на базе уже существующих игроков УЭК и «Золотая корона». Закон обязал зарубежные платежные системы с 1 июля ежеквартально вносить

обеспечительные взносы на специальный счет в Банк России в размере 25% от среднедневного оборота.

Обеспечить бесперебойность транзакций на международном уровне предлагают с помощью China UnionPay, которая уже имеет этот статус. Идею избрать в качестве альтернативы MasterCard и Visa китайскую China UnionPay предложил в апреле Национальный совет финансового рынка. Соответствующее предложение было направлено первому вице-премьеру Игорю Шувалову. Основное преимущество китайской системы инициаторы видят в обеспечении в первую очередь международных транзакций за счет инфраструктуры CUP. По словам председателя Национального совета финансового рынка Андрея Емелина, сейчас около 20 банков рассматривают возможность эмиссии «китайских» карт.

В российских подразделениях MasterCard и Visa отказались комментировать возможное усиление CUP в стране. Не стали комментировать перспективы работы с китайской платежной системой и в российской компании «Универсальная платежная карта», которая является одним из возможных участников создания Национальной системы платежных карт.

В России China UnionPay начала работать с 2007 года, но не напрямую, а через партнеров — «Еврофинанс Моснарбанк» и платежную систему Union Card. В 2011 году стартовал кобренд CUP и российской платежной системы «Золотая корона», в рамках которого состоялась эмиссия кобрендовых карт «UnionPay — Золотая корона» и были созданы межхостовые каналы для их обслуживания

в инфраструктурах обеих платежных систем. Карты кобренда тогда эмитировал Далькомбанк, в настоящее время филиалы МТС-банка. В 2013 году система получила возможность самостоятельной работы в России — Центробанк РФ зарегистрировал ООО «Юнион-Пэй» в качестве оператора платежной системы UnionPay. Расчетным центром платежной системы выступает АКБ «Банк Китая (Элос)». Сегодня карты CUP в России обслуживают ВТБ, ВТБ 24, Газпромбанк, МТС-банк, Банк Москвы, Приватбанк, Ситибанк, Росбанк, Расчетная система ОРС, «Еврофинанс Моснарбанк», Банк «Центр Инвест», Юниаструмбанк.

Эксперты считают, что китайская система, как и любая другая международная система, может быть образцом для создания НСПК. «С технологической точки зрения все ведущие мировые платежные системы, использующие пластиковые карты, похожи, так как построены на одних и тех же стандартах ISO и EMV», — рассказывает директор департамента карточных и дистанционных технологий Росбанка Андрей Грачев. — Именно это делает возможным прием карточек CUP в тех же банкоматах и торговых точках, которые принимают карты VISA и MasterCard по всему миру. Различия в основном касаются организационной формы и структуры комиссий».

В России карты China UnionPay пока применяются в основном для расчетов с китайскими компаниями или на приграничных территориях. Эмиссию карт осуществляют всего несколько банков. МТС-банк выпускает кобренд UnionPay совместно с платежной системой «Золотая корона». Карты китайской системы эмитируют в филиалах «Еврофинанс Моснарбанка». Недавно Газпромбанк заявил, что также планирует их выпускать в дальневосточных регионах. Выпускать CUP готовится и банк «Восточный экспресс».

Банки, которые рассматривают возможность эмиссии CUP, в первую очередь рассчитывают на дальневосточные регионы. «В части эмиссии мы делали технологическую проработку и оценку бизнес-кейса», — рассказывает Андрей Грачев. — Проект эмиссии пока может быть наиболее востребован в Сибири и на Дальнем Востоке, то есть в регионах, имеющих наибольшие туристические и экономические связи с Китаем и странами АТР. Актуальным для центральных регионов проект эмиссии может стать в случае появления развитой приемной инфраструктуры». При этом банки-эмитенты признаются, что китайские карты пока мало используются. «Доля операций по таким картам исчезающе мала», — констатирует начальник управления пластиковых карт ВТБ 24 Александр Бородин. — В краткосрочной перспективе банк не планирует эмитировать карты China UnionPay». ■

ПО СОСТОЯНИЮ НА НАЧАЛО 2014 ГОДА В МИРЕ
В ОБРАЩЕНИИ НАХОДИТСЯ БОЛЕЕ 3,8 МЛРД
БАНКОВСКИХ КАРТ UNIONPAY

CHINA UNIONPAY — ПРИМЕР УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ, СТОЯЩЕЙ В ОДНОМ РЯДУ С ЯПОНСКОЙ JCB INTERNATIONAL, ИНДИЙСКОЙ RUPAY, НЕМЕЦКОЙ GELDKARTE И ФРАНЦУЗСКОЙ CARTES BANCAIRES



АНАТОМИЯ КИТАЙСКОГО ЧУДА

ЗА 30 ЛЕТ КИТАЙ ИЗ ОТСТАЛОЙ АГРАРНОЙ СТРАНЫ ПРЕВРАТИЛСЯ В ПРОМЫШЛЕННУЮ МАСТЕРСКУЮ МИРА. РАЗМЕСТИТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ В КНР СТРЕМЯТСЯ МНОГИЕ ВЕДУЩИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ. КАК ПЕКИНУ УДАЛОСЬ ПРИВЛЕЧЬ МИРОВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ? АЛЕКСАНДР ГАБУЕВ

МИРОВАЯ ФАБРИКА Бывший вице-президент США и лауреат Нобелевской премии мира Альберт Гор как-то назвал Китай «Саудовской Аравией промышленности». Действительно, на глобальном рынке производства готовой продукции КНР занимает ту же позицию, что и арабское королевство — на нефтяном. Сейчас доля страны в мировом производстве составляет 22% — каждая пятая вещь, произведенная промышленным способом, была сделана в КНР. В 2011 году Китай впервые обогнал США по объему произведенной продукции и с тех пор сохраняет лидерство, постепенно увеличивая отрыв (доля США в мировом производстве — 17,4%). Эта трансформация заняла 30 лет. Еще в 1980 году в списке мировых производителей самая населенная страна мира занимала скромное седьмое место, пропустив вперед даже Италию.

Промышленный рост в КНР был беспрецедентным не только по скорости, но и по социально-экономическим последствиям. Темп прироста ВВП за последние 20 лет составил в среднем 10,5%. А за десятилетие с 2003 по 2013 год, когда страной руководил tandem председателя Ху Цзиньтао и премьера Вэнь Цзябао, Китай смог вдвое увеличить ВВП на душу населения. Родина промышленной революции Великобритании добила того же результата за 150 лет. К концу 2014 года, по расчетам Программы международных сопоставлений Всемирного банка, Китай может стать крупнейшей экономикой мира, если считать ВВП по паритету покупательной способности, и обогнать США, которые удерживали мировое лидерство с 1872 года.

Симптоматична и трансформация, которую пережил бренд made in China за последнее десятилетие. Еще недавно разборчивые покупатели, обнаружив такую надпись, могли вернуть товар на полку. Сейчас же эта надпись уже не удивляет на вещах известных мировых брендов. Лишь некоторые компании, давно переведшие производство в КНР, еще пытаются дистанцироваться от этого образа. Например, Apple на всей своей продукции, которую собирает в материковом Китае тайваньская Foxconn, использует надпись Designed by Apple in California, assembled in China («Разработано Apple в Калифорнии, собрано в Китае»).

Как Китаю удалось за столь короткое время превратиться в промышленную мастерскую мира?

РОЛЬ ЛИЧНОСТИ «Китайское экономическое чудо» появилось благодаря целому комплексу причин. Но едва ли не главная из них — политическая воля Дэн Сяопина, без которого эта трансформация была бы невозможной. Бывший полевой командир, ставший при Мао Цзэдуэ сначала вице-премьером, а затем объектом политических чисток в 1960-е, оказался лидером, который сумел найти для Китая нишу в мировой экономике. Не в последнюю очередь ему помог опыт проживания за границей: подростком он работал на сталелитейном заводе во Франции, а затем год учился в коминтерновском университете в Москве.

Трансформация КНР из аграрной в промышленную страну стала результатом той ситуации, в которой руководство страны очутилось в конце 1970-х после окончания разрушительной «культурной революции». Новая команда во главе с Дэнгом искала модель, которая позволила бы стране быстрее разбогатеть. Передав землю в долгосроч-

ПЕРВЫМ ДЕЛОМ ОНИ СЪЕЛИ ПО МИСКЕ СИНГАПУРСКОЙ ЛАПШИ, ВЫПИЛИ РИСОВОЙ ВОДКИ, А ЗАТЕМ НАЧАЛИ ОБСУЖДАТЬ, КАК ИЗ ОТСТАЛОЙ СТРАНЫ СДЕЛАТЬ ПЕРЕДОВУЮ ДЕРЖАВУ



ВСЯ СОВРЕМЕННАЯ ЭЛЕКТРОНИКА, КАК ИЗВЕСТНО, СДЕЛАНА В КИТАЕ



СО ВРЕМЕНИ ВЕЛИКОГО ШЕЛКОВОГО ПУТИ ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ЗАНИМАЛА ДОСТОЙНОЕ МЕСТО В КИТАЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ную аренду отдельным крестьянским хозяйствам, центральное правительство отчасти решило проблему голодных крестьянских бунтов. Однако сразу стать крупным производителем сельхозпродукции для мирового рынка и получать экспортную выручку Китай не мог. Не было в КНР и такого количества углеводородов, чтобы жить на нефтяную или газовую ренту, хотя в начале 1980-х КНР благодаря участию иностранных компаний активно осваивала нефтяные месторождения и до 20% доходов бюджета получала от продажи нефти. Но на эти доходы прокормить население, которое в 1982 году превысило 1 млрд человек, Пекин не мог.

Выход был один — встроить Китай в мировую экономическую систему. Причем используя единственное конкурентное преимущество — тех самых голодных людей, готовых работать за любые деньги ради лучшей доли и будущего своих детей. В сельском хозяйстве столько работников не требовалось, да и промышленные предприятия, находившиеся в собственности государства и полностью обеспечивавшие своих сотрудников, не могли поглотить избыток рабочей силы. Особенно остро демографическая проблема стояла в густонаселенных приморских провинциях. Именно туда правительство КНР решило пригласить первых иностранных инвесторов, чтобы они с нуля создавали новые предприятия, которые работали бы не на внутренний рынок КНР, а на глобальный спрос.

В ноябре 1978 года Дэн Сяопин съездил в Сингапур и познакомился с премьером Ли Куан Ю, отцом «сингапурского чуда». Как вспоминал потом сам Ли, первым делом они съели по миске сингапурской лапши, выпили рисовой водки, а затем начали обсуждать, как из отсталой страны сделать передовую державу. У Ли Куан Ю уже был такой опыт, но в масштабах четырехмиллионного Сингапура. Тем не менее он убедил Дэна в том, что некоторые принципы вполне подойдут и для миллиардного Китая. Вернувшись из поездки, Дэн Сяопин провел пленум ЦК Компартии Китая, запустивший экономические реформы. Одним из ключевых нововведений стало создание так называемых особых экономических зон (ОЭЗ), с которых и началась миграция в Китай крупнейших мировых производителей. Особые зоны были созданы для того, чтобы помочь иностранным инвесторам сполна воспользоваться дешевыми трудовыми ресурсами.

Первые зоны появились в южных провинциях Гуандун и Фуцзянь, которые располагались рядом с Гонконгом и Тайванем. В 1980 году были основаны зоны в Шэньчжэне, Чжухае, Шаньтоу и Сямыне. В 1984 году количество ОЭЗ выросло еще на 14, а к концу 1980-х правительство стало превращать в ОЭЗ целые регионы и даже отдельные провинции вроде тропического острова Хайнань.

Пекин активно побуждал гонконгских и тайваньских бизнесменов развивать проекты на материке. Бизнес-сообщество с радостью откликнулось на это предложение: затраты на аренду и рабочую силу на материке были существенно ниже, чем в разбогатевших за 1960–1970-е Гонконге и Тайване. Свои проекты в КНР начали развивать и другие представители китайской диаспоры (хуацяо), особенно из Сингапура, Малайзии, Индонезии и США. Именно капитал, а также управленческий опыт хуацяо помогли в организации первых крупных частных предприятий. Вслед за хуацяо в Китай пришел и крупный западный капитал, также заинтересованный в минимизации издержек за счет использования китайской дешевой рабочей силы. В 1980–1990-е средний уровень зарплат рабочих в ОЭЗ не превышал \$100 в месяц: рабочий на иностранном предприятии получал всегда больше, чем крестьянин, а потому держался за работу и не выдвигал особых требований.

Поначалу в Китае развивалась преимущественно легкая промышленность: ОЭЗ стали «пошивочным цехом» для всего мира. Затем на материк стали переводиться многие предприятия по сборке электроники и оборудова-



НАЧАВ С КОПИРОВАНИЯ
ЯПОНСКИХ И ЕВРОПЕЙСКИХ
АВТОМОБИЛЕЙ, КИТАЙ ПО-
СТЕПЕННО ЗАВОЕВЫВАЕТ
СВОЕ МЕСТО В МИРОВОМ
АВТОПРОМЕ

ния, в том числе из «четырех тигров» Юго-Восточной Азии (Гонконг, Тайвань, Сингапур и Южная Корея). Другим важным источником инвестиций в производство стала Япония, которая к началу 1980-х оказалась на пороге масштабного экологического кризиса. За счет ОЭЗ юг и восток КНР (особенно провинции Гуандун, Фуцзянь, Чжэцзян) стали органичной частью мировой экономики — ее производящей частью.

СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА Дешевизна рабочей силы была далеко не единственным средством привлечения в Китай иностранных производителей. В конце концов, не менее дешевые рабочие руки были и в Индии, и в Африке, и в некоторых странах Юго-Восточной Азии. Однако Пекин нашел дополнительные факторы, которые повлияли на инвестиционные решения мировых производителей.

Во-первых, ОЭЗ попадали под особое законодательное регулирование. Ставки налогов были максимально низкими, правительство предоставляло льготы, а также минимизировало свое участие в регулировании работы ОЭЗ. Иностранцы могли создавать предприятия отдельно либо совместно с китайскими партнерами. Затраты на создание предприятия инвестор окупал в течение нескольких лет.

Во-вторых, китайские власти были готовы смотреть сквозь пальцы на нарушения прав трудящихся, а также не слишком обращали внимание на экологические стандарты. Сами трудящиеся, сражавшиеся за право получить место на фабрике, до поры до времени не возражали. Экологический же ущерб стал заботить Пекин совсем недавно, когда китайские ученые оценили затраты на его ликвидацию в 8% ВВП ежегодно, что практически обнуляло бы экономический рост.

Третьим важным фактором стала логистика. Гуандун, Фуцзянь и все остальные провинции, в которых были созданы ОЭЗ, располагались прямо на берегу Тихого океана, а потому произведенные в Китае товары могли быстро и дешево доставляться на мировой рынок. Кроме

того, власти КНР инвестировали миллиарды долларов в улучшение инфраструктуры в экспортно ориентированных провинциях: строили новые порты, аэропорты, железные дороги и автотрассы, снижая логистические издержки производителей.

Наконец, важную роль сыграла макроэкономическая и торговая политика КНР. Юань до сих пор не является свободно конвертируемой валютой. Это дает Народному банку Китая возможность управлять курсом валюты, занижая его для поддержки экспортеров. С тех пор как Китай стал крупнейшим торговым партнером США, с которым у Америки постоянно возникает дефицит в торговом балансе (на пике в 2008 году он приближался к \$350 млрд), Вашингтон обвиняет Пекин в манипулировании курсом юаня и призывает повысить его. Однако китайские товарищи прислушаться к этому совету не спешат.

Не менее важным было и решение КНР вступить во Всемирную торговую организацию (ВТО). Процедура присоединения к ВТО завершилась в 2001 году. Многие ожидали, что Китай откроет свои рынки и его неконкурентоспособная экономика обвалится (особенно негативны были прогнозы по сельскому хозяйству). Вместо этого ВВП Китая продолжил расти двузначными темпами, и страна вскоре обогнала Германию как крупнейшая торговая держава.

ВНУТРЕННИЙ ИСТОЧНИК Несмотря на производственный бум, который переживал Китай последние 20 лет, к середине 2000-х многие факторы, делавшие КНР столь привлекательной для иностранных инвесторов, стали менее значимыми. Прежде всего речь о зарплатах: китайскую рабочую силу уже нельзя назвать дешевой. С 1978 по 2012 год зарплаты в промышленности КНР выросли в среднем в 105 раз, до \$7,5 тыс. в год. Не столь либерально теперь и трудовое законодательство. В январе 2008 года в КНР вступил в силу «Закон о трудовых контрактах», который сближает трудовое законодательство

КНР с практиками разных стран. Год от года центральные и местные власти ужесточают законы по защите прав трудящихся, стараясь избежать социальных волнений в густонаселенных провинциях (в одном Гуандуне живет больше 100 млн человек). Жестче становится и экологическое законодательство. В поисках дешевой рабочей силы многие иностранные производители переносят фабрики в центральный Китай, где зарплаты существенно ниже. Однако это увеличивает транспортные издержки и не спасает от необходимости следовать законам. В итоге многие производители товаров с низкой добавленной стоимостью (текстиль, одежда) выводят производства в Индию, Юго-Восточную Азию и Латинскую Америку. Помимо фактора роста заработной платы McKinsey выделяет еще три тенденции, которые становятся вызовом для производителей в Китае: растущая требовательность потребителей, усложняющаяся логистика и повышение мировой экономической волатильности.

С другой стороны, за 30 лет политики «реформ и открытости» у Китая появилось преимущество, с которым пока не могут соревноваться другие развивающиеся страны, — емкий внутренний рынок. Большинство иностранцев производят в КНР уже не на экспорт, а для самих китайцев. Например, в 2013 году объем продаж автомобилей в КНР вырос на 13,9% и достиг 21,98 млн машин. Китай стал первой в истории страной, преодолевшей порог продаж в 20 млн автомобилей в год. По прогнозам Ассоциации автопроизводителей КНР, в 2014 году рынок вырастет еще на 8–10%. При этом в наибольшем выигрыше оказались иностранные производители. В 2013-м продажи Ford Motor в Китае выросли на 49% (935,8 тыс. машин), Volkswagen — на 16% (3,27 млн), GM — на 11%, (3,16 млн), Toyota — на 9,2% (917,5 тыс.). Пока потребление в Китае растет такими темпами, иностранные производители готовы мириться с необходимостью передавать технологии, со слабой защитой интеллектуальной собственности, с растущими издержками и коррупцией. ■

**КИТАЙСКИЕ ВЛАСТИ БЫЛИ ГОТОВЫ
СМОТРЕТЬ СКВОЗЬ ПАЛЬЦЫ
НА НАРУШЕНИЕ ПРАВ ТРУДЯЩИХСЯ,
А ТАКЖЕ НЕ СЛИШКОМ ОБРАЩАЛИ
ВНИМАНИЕ НА ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ
СТАНДАРТЫ**

ТРАНСФЕРТ ПО-ПЕКИНСКИ

ВСКОРЕ ПОСЛЕ ОБРАЗОВАНИЯ КНР СОВЕТСКИЙ СОЮЗ ПРИСТУПИЛ К МАСШТАБНОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ И НАУЧНОЙ ПОМОЩИ СВОЕМУ НОВОМУ СОЮЗНИКУ. В РЕЗУЛЬТАТЕ БЫЛА ЗАЛОЖЕНА ОСНОВА СОВРЕМЕННОЙ КИТАЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, А ТАКЖЕ ВОСПИТАНЫ НАЦИОНАЛЬНЫЕ КАДРЫ. ПРАВДА, ТЕПЕРЬ ОБ ЭТОМ В КИТАЕ ВСПОМИНАЮТ НЕЧАСТО.

АНДРЕЙ ОДИНЕЦ

МОДЕРНИЗАЦИЯ НА МАРШЕ В 2010 году в администрации президента шла подготовка к визиту Дмитрия Медведева в Китай. Глава государства собирался начать поездку в Далянь (бывший город Дальний рядом с Порт-Артуром), затем посетить Пекин, а завершить ее в Шанхае осмотром всемирной выставки ЭКСПО-2010 в компании Си Цзиньпина — тогда вице-председателя КНР, уже ожидавшего назначения на верховный пост в 2012 году. Российский павильон на ЭКСПО должен был символизировать успехи медведевской модернизации и технологическую мощь современной России, поэтому Дмитрий Медведев и его ближайшие советники очень разозлились, увидев эскизы художника Бориса Краснова. В них главной темой оформления павильона стала сказка Николая Носова о Незнайке, хорошо знакомая китайским читателям с советских времен. Правда, в переводе на китайский «Маленький невежда» оказался вовсе не чудакотым подростком, а весьма наглым хулиганом, так что сам образ у старшего поколения вызывал негативные коннотации. В итоге глава государства поручил переделывать значительную часть павильона. Одной из целей переделки, проводившейся в безумной спешке за несколько недель до приезда Дмитрия Медведева, по словам работавшего тогда в Кремле чиновника, было «напомнить китайцам о золотой эпохе нашего научно-технического сотрудничества».

О той же эпохе Дмитрий Медведев напомнил китайцам, уже будучи премьером, когда в октябре 2013 года посетил Китайский университет науки и технологий в провинции Аньхуэй. «Наша страна уже довольно давно отличается высоким уровнем развития фундаментальных наук и, конечно, имеет все шансы, для того чтобы развиваться в качестве одного из центров инновационного развития», — заявил он на встрече со студентами. — Тем более что наше взаимодействие с вашей страной имеет давнюю историю. Ваш ректор господин Хуо Цзяньго начинал свою карьеру исследователя в Москве в лаборатории электронных микроскопов. Проректор господин Е Сяндун учился на механико-математическом факультете Московского университета». Студенты увлеченно хлопали, но явно не очень понимали, о чем рассказывает российский премьер.

БРАТСКАЯ ПОМОЩЬ Между тем значение СССР в становлении современной китайской науки и промышленности сложно переоценить. Официально в Китае редко поднимают эту тему: отъезд советских специалистов из КНР в 1960 году и пограничный конфликт вокруг острова Даманский в 1969 году являются крайне болезненными историческими темами, которые омрачают «стратегическое партнерство РФ и КНР». О былой помощи помнит в основном старшее поколение — выпускники советских вузов, а также свидетели первых масштабных строек.

До того как китайские коммунисты победили в гражданской войне в 1949 году, современные промышленность и наука были не сильно развиты. В конце XIX века маньчжурский двор предпринимал попытки заимствовать передовые технологии и отправить молодежь на учебу за

О БЫЛОЙ ПОМОЩИ СССР ПОМНИТ В ОСНОВНОМ СТАРШЕЕ ПОКОЛЕНИЕ — ВЫПУСКНИКИ СОВЕТСКИХ ВУЗОВ, А ТАКЖЕ СВИДЕТЕЛИ ПЕРВЫХ МАСШТАБНЫХ СТРОЕК

рубеж по примеру Японии, однако эти опыты не были системными, а после революции 1911 года и начала гражданской войны, по сути, прекратились. Многие китайцы учились в европейских и американских вузах за свой счет. В Китае строились отдельные предприятия сначала Западом, потом после оккупации — японцами. Однако масштабное развитие промышленности началось только после прихода к власти Компартии. Источником новых знаний стала держава, которая только что помогла разгромить Японию, — Советский Союз.

Разговоры о том, что СССР должен помочь братскому народу развить промышленность, начались сразу после признания Москвой нового правительства в Пекине. Формальный процесс начался 14 февраля 1950 года, когда во время подписания Китайско-советского договора о дружбе, союзе и взаимопомощи было подписано двустороннее соглашение об оказании СССР помощи Китаю по строительству и реконструкции 50 крупных предприятий. Так началась серия договоров о строительстве советскими специалистами ключевых объектов китайской промышленности. Переговоры шли пять лет в несколько этапов. Всего Москва и Пекин согласовали строительство и реконструкцию 156 объектов, так что весь пакет получил название «Проект 156». В рамках «Проекта 156» реально реализовывалось 150 проектов, около трети из них — в сфере ВПК. Взамен Китай брал на себя обязательства в период с 1954 по 1959 год экспортировать в СССР 160 тонн вольфрамового песка, 110 тонн меди, 30 тонн сурьмы, 90 тонн каучука и другой стратегической продукции.

Китайские исследователи, выпустившие в 2010 году книгу о советской помощи Китаю (Чжан Байчунь, Яо Фан, Чжан Цзючунь, Цзян Лун), указывают, что основной эффект от взаимодействия с СССР был достигнут в трех сферах. Прежде всего Советский Союз начал поставлять в Китай станки, измерительные приборы, прессовое оборудование, крупное металлургическое оборудование, крупное горное оборудование, высокоэффективные энергетические машины и генераторное оборудование, что позволило восполнить отсутствие базовых технологий. По-

явление оборудования позволило Китаю вырабатывать сталь, цветные металлы и все необходимые материалы.

Второе важнейшее направление — собственно трансферт технологий, которых у Китая не было. Технологии строительства тракторов и автомобилей, разработки нефтяных месторождений, выработки удобрений, создания синтетических волокон, фармацевтики, сельскохозяйственного машиностроения — практически все гражданские отрасли получили советскую технологическую подпитку. Кроме того, были созданы и военные отрасли — в частности, Китай получил технологии строительства танков, пушек, самолетов, кораблей. Затем Советский Союз помог Китаю освоить ядерные технологии, ракетные технологии, ЭВМ, автоматику, полупроводники, точную механику.

В-третьих, с помощью советских специалистов были созданы структуры и организации, занимающиеся исследованиями, разработками и проектированием. Было создано сильное техническое образование. Например, Институт вычислительной техники АН КНР был построен при непосредственной поддержке и помощи СССР, его открытие означало зарождение вычислительных технологий в Китае. Пекинский авиационный институт (ныне Пекинский университет авиации и космонавтики) также построен по образу советского высшего учебного заведения (Академия Жуковского), был одним из вузов, приглашающих наибольшее число советских специалистов.

Китайские специалисты отмечают: заводы, построенные советскими специалистами, считались лучшими по качеству. Например, Первый автомобильный завод, на который было завезено советское оборудование, до середины 1980-х считался лучшим в стране, многочисленные малые автозаводы по всей КНР, по сути, копировали его продукцию, причем довольно неумело.

ЗАКАТ ЭПОХИ В 1960 году советское руководство во главе с Никитой Хрущевым приняло решение отозвать своих специалистов. Несколько тысяч человек были спешно эвакуированы. К тому моменту отношения между СССР и КНР уже начали охлаждаться, а вскоре недавние союзники вступили в период идеологического

противостояния и военных столкновений. О научном и технологическом сотрудничестве можно было забыть.

Лишь в 1984 году сотрудничество возобновилось. Новый лидер КНР Дэн Сяопин стремился нормализовать отношения с СССР не только по геополитическим причинам, но и желая возобновить доступ к советским технологиям. 10 февраля 1984 года Китай и Советский Союз в Пекине подписали торгово-техническое соглашение, КНР начала ввоз советской техники с целью обновления производственных баз, выстроенных еще в 1950-е годы. Уже при Михаиле Горбачеве в апреле 1990 года КНР и СССР подписали серию соглашений по научно-техническому сотрудничеству — «Китайско-советский план развития долгосрочного экономического и научно-технического сотрудничества», «Китайско-советское соглашение о мирном использовании и совместных исследованиях космоса», «Китайско-советский меморандум о строительстве в Китае атомной электростанции и кредиты правительству Китая». Через год с небольшим СССР не стало, а Китай, пережив временный период политической реакции, с 1992 года сделал ставку на открытие экономики иностранным инвесторам.

С тех пор Пекин старался заимствовать самые передовые достижения, но уже из Японии, Сингапура, США и Европы. В 1990-е годы китайцы точно скупали советские технологии и приглашали на работу в КНР отдельных ученых (в основном в ВПК и смежных сферах). Российская оборонная промышленность выживала на китайских заказах — платой за это стало безудержное копирование российской техники. В итоге КНР все меньше зависит от российских технологий: скопировав лучшие российские образцы, ученые КНР многое умеют делать сами и даже лучше — непокоренными остаются немногие сегменты вроде моторов для истребителей или начинки атомных реакторов.

Теперь все чаще Пекин предлагает Москве заниматься совместными научными разработками, а также приглашает российских студентов в свои передовые технические вузы вроде Университета Цинхуа — альма-матер Ху Цзиньтао и Си Цзиньпина. ■



МАКС СМИТХ / WIKIPEDIA.ORG

КИТАЙСКИЙ ИСТРЕБИТЕЛЬ SHENYANG J-8 — ЭТО ОСНОВАТЕЛЬНО ПЕРЕДЕЛАННЫЙ И ДОРАБОТАННЫЙ МИГ-21, ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА КОТОРОГО БЫЛИ ПЕРЕДАНЫ КИТАЮ СОВЕТСКИМ СОЮЗОМ



ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРЕЗИДИУМА ВЕРХОВНОГО СОВЕТА СССР
КЛИМЕНТ ВОРОШИЛОВ И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ЦК КПК
МАО ЦЗЭДУН ВО ВРЕМЯ ОФИЦИАЛЬНОГО ВИЗИТА
СОВЕТСКОЙ ДЕЛЕГАЦИИ В КИТАЙ

KOMMERSANT.RU

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**

