

Review шелковый путь

«Китайские партнеры получили приоритетный доступ»

Китай — сложный деловой партнер. Предприниматели, которые ведут дела в этой стране, знают, как много формальных и неформальных ограничений там существует. Чем больше масштаб бизнеса, тем значимее становятся эти ограничения. Тем не менее сотрудничество с одной из крупнейших экономик мира необходимо. О том, как развивается сотрудничество Газпромбанка с китайскими финансовыми институтами, „Ъ“ рассказали первый вице-президент банка **Денис Камышев** и вице-президент **Аверкий Савостьянов**.

— интервью —

— Газпромбанк подписал соглашения с рядом финансовых институтов Китая, в том числе Экспортно-импортным банком Китая, Государственным банком развития Китая, Китайской корпорацией по страхованию экспортных кредитов (Sinasure) и другими. Какие знаковые сделки и проекты вы можете обозначить?

ДЕНИС КАМЫШЕВ: Газпромбанк плодотворно взаимодействует со своими азиатскими партнерами, установлено стратегическое сотрудничество и с ведущими финансовыми институтами КНР, в первую очередь «политическими» банками, названными вами, а также многосторонними институтами развития, работающими в этой стране, в первую очередь Азиатским банком инфраструктурных инвестиций и Новым банком развития БРИКС. К примеру, по соглашению о партнерстве с Государственным банком развития Китая, подписанному в мае 2014 года, мы осуществляем целый ряд стратегически важных для обеих стран проектов — как в области природных ресурсов, так и инфраструктуры, обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства. А на днях с двумя упомянутыми «политическими» банками подписан протокол о начале выборки кредитных средств из китайских источников по проекту «Ямал СПГ», где наш банк выступает и как финансовый консультант с российской стороны, и как кредитор.

АВЕРКИЙ САВОСТЬЯНОВ: Финансирование проекта «Ямал СПГ» вообще является самым ярким примером нашего сотрудничества с китайскими финансистами. Проект реализуется ОАО НОВАТЭК (50,1%) совместно с Total (20%), CNPC (20%) и китайским Фондом Шелкового пути (9,9%). Общие капитальные затраты по проекту составляют около \$27 млрд. Для реализации проекта было привлечено финансирование в евро, юанях и рублях на общую сумму, эквивалентную \$18,5 млрд, в том числе €4,3 млрд и 4,5 млрд юаней от Эксимбанка Китая и €5 млрд и 5,3 млрд юаней от Государственного банка развития Китая, что в сумме примерно составляет эквивалент \$12 млрд.

За счет кредитных средств Эксимбанка Китая были профинансированы закупки буровых установок компании Velesla Trading. Он же предоставил межбанковский кредит в размере \$220 млн под покрытие Sinasure для финансирования строительства рельсобалочного станa компании «Челябинский металлургический комбинат». При финансовой поддержке Эксимбанка Газпромбанк предоставил кредит компаниям Pola Group на сумму свыше \$90 млн для проекта строительства шести сухогрузных судов. В настоящее время ведется про-



Первый вице-президент Газпромбанка Денис Камышев: «Без изменения философии китайских партнеров по отношению к инфраструктурным проектам в России я бы прорывов не ждал»

работка вариантов среднесрочного финансирования в юанях через Эксимбанк с привлечением инструмента форфейтинг (форма кредитования торговых операций. Приобретение обязательств заемщика финансовым агентом.— „Ъ“).

Д. К.: Одним из значимых этапов в развитии двусторонних отношений стало создание расчетной инфраструктуры, необходимой для обеспечения интересов наших клиентов в Китае. Мы движемся к взаимному пониманию и партнерству наших институтов на уровне региональных отделений и различных специализированных департаментов. Мы считаем, что пришло время перейти от общих деклараций о взаимодействии к плетению тонкой паутины межбанковских связей.

— Заметно внимание китайских инвесторов к проектам в российской инфраструктуре. Насколько эффективно взаимодействие в этой сфере?

А. С.: Значительный рост интереса китайских финансовых институтов к проектам транспортной инфраструктуры приходится на 2013–2014 годы и определяется политической конъюнктурой: существенным сближением позиций руководства обеих стран по стратегическим вопросам международного развития. Данная тенденция получила дальнейшее усиление после введения США, Евросоюзом и рядом других стран санкций против России и, как следствие, декларированного российским руководством «поворота на Восток».

Китайские партнеры получили приоритетный доступ к ряду проектов, в том числе в секторе транспортной инфраструктуры. Российская сторона ожидала существенного потока инвестиций и относительно дешевых долгосрочных кредитных ресурсов. А китайская сторона была — и остается — заинтересована в получении контрактов на проектирование, проведение строительных работ и поставку китайского оборудования. Пожелания китайской стороны в отношении финансирования в большинстве случаев ограничивались классическими экспортными кредитами, а банковские кредиты были краткосрочными.

Мы до сих пор на середине пути к взаимному пониманию и сближению интересов в проектах транспортной инфраструктуры. Наши партнеры все еще не готовы брать на себя эксплуатационные, финансо-



Вице-президент Газпромбанка Аверкий Савостьянов: «Мы до сих пор на середине пути к взаимному пониманию и сближению интересов в проектах транспортной инфраструктуры»

вые, валютные и инвестиционные риски, требуя под свои кредитные, иногда и акционерные средства суверенные гарантии России. Такой подход не соответствует ни сути долгосрочных инфраструктурных проектов, ни нашим интересам. По ряду проектов обсуждается предоставления поддержки через механизм государственно-частного партнерства, однако такие проекты далеки от финансового закрытия. Работа, безусловно, кропотливая, но без изменения философии китайских партнеров по отношению к инфраструктурным проектам на территории Российской Федерации, без их готовности брать на себя полный спектр проектных и партнерских рисков я бы прорывов не ждал.

— Как развивается деятельность банка на рынках капитала Китая, а также привлечение китайских инвесторов на рынки капитала России?

Д. К.: Мы идем вслед за нашими клиентами, и наше гонконгское подразделение призвано поддерживать российских компании в развитии бизнеса в Азии и расширении возможностей на рынках капитала. Активы во владении частных инвесторов (так называемые mass affluent и high net worth individuals) в Азии к 2020 году, по некоторым оценкам, достигнут \$66 трлн, показав рост в 57% к уровню 2015 года. Из \$37 трлн инвестируемых активов около трети управляют в Азии. В перспективе создания депозитарного моста между Пекином и Москвой часть этих денег может быть использована под инвестиции в российские ценные бумаги, и прежде всего в облигации. Сделка Минфина России по размещению инфляционных облигаций в июле 2015 года уже приобрела первых азиатских инвесторов на первичном рынке, прямые инвестиции в российские компании, как, например, сделка Sinopres с акциями ПАО СИБУР, также вызывают интерес к российским компаниям на рынках капитала. В 2015 году Газпром, осуществив листинг акций на Сингапурской бирже, успешно провел свой «день инвестора» с фокусом на Азию, собрав при нашей поддержке более 230 инвесторов для встреч в Гонконге и Сингапуре. Следующим системным шагом, как нам представляется, должен стать выход российского правительства с размещением облигаций, номинированных в китайской валюте, на Московской бирже.

— В конце апреля было объявлено, что Россия собирается разместить на 6 млрд суверенных бондов в юанях. Газпромбанк был заявлен как один из андеррайтеров. Какой вы прогнозируете спрос на эти бумаги?

Д. К.: Мы всячески поддерживаем инициативы Минфина России по развитию долгового рынка. Суверенные облигации в юанях могут стать необходимым окном для перетока китайских денег в российский рынок. Учитывая планы по созданию в Москве клирингового хаба по офшорному юаню, считаем этот проект крайне важным и своевременным. Готовы вести работу по максимизации спроса за счет привлечения в сделку в первую очередь азиатских инвесторов.

— В мае 2015 года первый зампред ВТБ Юрий Соловьев отмечал, что китайские банки фактически ввели против России санкции: избавлялись от денег российских вкладчиков, отказывались сотрудничать с контрагентами из России и финансировать контракты. Была ли такая проблема у Газпромбанка?

А. С.: Применение санкционного режима в отношении Газпромбанка и любого другого российского банка, входящего в соответствующий список, — это вопрос трактовки ограничений, введенных США и Европой. Из-за отсутствия четкого понимания их сути многие китайские банки на самом деле вначале проводили весьма консервативную политику в этом отношении. Однако ситуация меняется в позитивную сторону благодаря регулярным встречам с китайскими партнерами, проводимым для разъяснения сути и механизма работы ограничений. В результате на сегодняшний день мы ведем сотрудничество по целому ряду направлений, в том числе, естественно, проводим расчеты по экспортно-импортным контрактам.

— Газпромбанк одним из первых стал выпускать пластиковые карты китайской платежной системы UnionPay. Как развивается сотрудничество с этой платежной системой?

Д. К.: Банк выпустил уже более 350 тыс. банковских карт UnionPay. Карты пользуются популярностью. Интерес клиентов к картам платежной системы Китая неуклонно растет. Мы судим об этом по росту количества и объемов операций, совершаемых с использованием карт UnionPay, эмитированных нами. Регулярные маркетинговые мероприятия, проводимые UnionPay International для держателей карт, способствуют повышению лояльности. Мы оцениваем сотрудничество с китайскими партнерами как крайне успешное.

В свою очередь, UnionPay International рассматривает нас как ключевого российского партнера. Наш представитель — единственный из российских банковского сообщества в консультативной группе по продуктам и маркетингу платежной системы UnionPay International, состоящей из экспертов — представителей банков участников платежной системы за пределами КНР.

— Достаточно давно руководство России и Китая начало говорить о необходимости совместных усилий в переходе стран на расчеты в национальных валютах. Что происходит на практике?

А. С.: Напомню, что в октябре 2014 года ЦБ РФ и Национальный банк Китая подписали соглашение о свопе в национальных валютах (линия на 815 млрд руб. и 150 млрд юаней для стимулирования двусторонней торговли и инвестиций между двумя странами. Год спустя данный инструмент был успешно протестирован на нескольких сделках, в том числе с нашим участием, что свидетельствует об операционной готовности этой линии для свопов под торговое финансирование, если в этом будет необходимость. А совсем недавно, 25 июня, ЦБ РФ и НБК подписали меморандум о создании в России расчетно-клирингового центра по расчетам в юанях, что, безусловно, будет способствовать дальнейшему росту расчетов в национальных валютах.

Возвращаясь к теме многосторонних институтов развития, вот и Новый банк развития БРИКС объявил в этом году о планах выпуска рублевых облигаций, что может и должно косвенно способствовать и расчетам в национальных валютах, создав необходимый уровень ликвидности для финансирования этим новым институтом проектов в России в рублях.

Записал Алексей Иванов

С Китаем по пути

— мнение —

С13 Ряд экспертов считает, что в основе проекта и правда лежит экономика, но не стремление покорить рынки, а желание решить свои внутренние проблемы за счет глобальной инфраструктурной экспансии. Долгое время ВВП Китая рос двузначными темпами благодаря гигантским инвестициям в инфраструктуру. Помимо положительных моментов этот курс привел к формированию избыточных мощностей, производящих никому не нужные дороги, мосты, аэропорты и целые города. Китай активно пытается перестроить модель роста и сделать его основой внутреннее потребление, но задача занять инфраструктурные предприятия по-прежнему стоит крайне остро. Выход — начать строить инфраструктуру за пределами КНР, пока внутренняя экономика будет перестраиваться на новые рельсы. Наконец, некоторые специалисты считают, что никакая четкой стратегии у Пекина нет, а главная задача — создать впечатление, что у нового лидера страны есть привлекательная для мира внешнеполитическая инициатива.

Несмотря на всю расплывчатость, проект «Пояс и путь» привлек колоссальное внимание зарубежной аудитории. Главная причина — финансовые ресурсы, которые Пекин пообещал выделить на развертывание инициативы. Так, только руководство Банка развития Китая (БРК) обещало выделить до \$1 трлн льготных кредитов на «шелковые» проекты до 2020 года. Самым же зримым воплощением серьезности амбиций Пекина стало как раз создание ФШП.

Фонд без пайплайна

Уредителями ФШП стали Государственное валютное управление КНР, управляющее золотовалютными резервами страны, Китайская инвестиционная корпорация (КИК; \$700-миллиардный суверенный фонд, инвестирующий государственные средства в зарубежные проекты), Экспортно-импортный банк Китая (госбанк, поддерживающий международную торговлю) и Банк развития Китая (китайский аналог Внешэкономбанка, инвестирующий в долгосрочные и рискованные проекты). Максималь-



Александр Габуев, руководитель азиатской программы Московского центра Карнеги: «Пояс и путь» — это геополитическая инициатива, направленная на преодоление растущей изоляции КНР с востока»

ный размер фонда был установлен в \$40 млрд, а первый взнос в акционерный капитал составил \$10 млрд. Основной вклад пришелся на золотовалютные резервы (65%), по 15% внесли КИК и Эксимбанк, оставшиеся 5% дал БРК. У руля фонда встали выходцы из системы Народного банка КНР (ЦБ). Председателем и исполнительным директо-

ром фонда стала 60-летняя Цзинь Ци, сделавшая карьеру в структуре Народного банка и на момент перехода в ФШП занимавшая должность заместителя председателя ЦБ. Главным управляющим фонда стал Ван Янчжи, возглавлявший департамент инвестиций в Государственном валютном управлении.

Приоритеты инвестирования ФШП столь же нечетки, как и у всего проекта «Пояс и путь», который фонд призван поддерживать. Согласно миссии ФШП, опубликованной на сайте фонда, он преимущественно вкладывается в проекты «шелковой инициативы». Судя по заявлениям заместителя главы ФШП Дин Гоужуна на экономическом форуме в Чунцине, четырьмя приоритетами вложения для фонда являются инфраструктура, энергетика, промышленная кооперация и финансовое сотрудничество. Цзинь Ци же в своих публичных комментариях всегда подчеркивает, что ФШП инвестирует средства на возвратной основе.

Три крупные сделки, которые фонд совершил за полтора года существования, говорят об отсутствии четкого инвестиционного фокуса. Самым первым проектом, в который вошел ФШП, стало строительство гидроэлектростанции «Карот» в Пакистане установленной мощностью 720 МВт. О сделке было объявлено 21 апреля 2015 года. Весь проект, который реализует китайская госкомпания «Три ущелья», оценивается в \$1,65 млрд, но ФШП будет там не единственным инвестором. В проекте участвуют и Народный банк Китая, и БРК, и Эксимбанк, и даже международный Всемирный банк. Таким образом, первая инвестиция осуществлялась в проект, который давно реализовывался китайскими госкомпаниями, и фонд не играл в нем ведущей роли. Вторая сделка — закуп ФШП допэмиссии у государственной ChemChina, которая потратила новые средства на покупку 25% акций итальянского производителя автомобильных шин Pirelli. Наконец, в декабре 2015 года ФШП закрыл сделку по приобретению 9,9% в российском энергетическом проекте «Ямал СПГ» у НОВАТЭКа. В рамках сделки ФШП также предоставил «Ямал СПГ» кредит и помог в привлечении долгосрочных кредитных линий от БРК и Эксимбанка. Помимо этих трех мегаделок ФШП подписал множество меморандумов от сотрудничестве с различ-

ными фондами и финансовыми организациями (включая российский РФПИ и ВЭБ), а также о создании совместных фондов (например, с казахстанским Kaznex Invest). В рамках партнерства с казахским фондом ФШП обещал вложить \$2–3 млрд в промышленную кооперацию, однако о конкретных проектах пока ничего не известно.

Инвестор как шелковый

В мировой практике ФШП сложно найти точные аналоги. С одной стороны, он похож на политический банк развития вроде ВЭБа или Евразийского банка развития, учитывая его направленность на поддержку проектов «Шелкового пути». При этом установка на возвратности инвестиций роднит его с классическими суверенными фондами вроде РФПИ, но при этом ФШП инвестирует только вовне страны и только в евро или доллары. Отчасти ФШП похож на инвестподразделения сингапурского Temasek, но качество и прозрачность управления фондом пока не достигают сингапурского уровня.

Сравнительно скромные результаты первых месяцев работы можно объяснить несколькими факторами. Один из главных — расплывчатость инициативы «Пояс и путь», которая очевидно сталкивается с все большими трудностями. Второй — нарастающие проблемы в банковском секторе КНР, которые заставляют руководство относиться все более настороженно к выдаче международных займов. Третий — невысокий опыт управленческой команды в ФШП в международных инвестициях, особенно в сложных юрисдикциях, где должен пройти «Шелковый путь». Пока что все три крупные сделки показывают три совершенно разные модели инвестирования: соинвестирование с другими китайскими финансовыми институтами, которые выступают инициаторами сделок (ГЭС в Пакистане), вложение в надежные юрисдикции вроде ЕС (Pirelli), политические инвестиции («Ямал СПГ»). Очевидно, для того, чтобы нарастить портфель, ФШП потребуются более тесное сотрудничество с местными финансовыми институтами, которые будут отбирать и структурировать проекты на рынках, где у китайских фондов пока нет экспертизы.

Александр Габуев, руководитель азиатской программы Московского центра Карнеги