

ном рынке банковских услуг, по большому счету, нечего.

По мнению Владимира Григорьева, для того чтобы изменить роль России в этой сфере, необходимо создать устойчивую и эффективную экономику, опирающуюся на нечто более существенное, чем экспорт нефти и газа. «И как прямое следствие этих изменений — обеспечить стабильность и надежность рубля. На международном рынке никто из клиентов и контрагентов не заинтересован в услугах банков, основной рабочей валютой которых является денежная единица, способная в считанные недели обесцениться в полтора раза (что произошло в 2008 и 2014 годах)», — констатирует эксперт.

Вадим Исаков говорит, что Россия очень хорошо себя чувствует в теме внедрения новых технологий и дистанционного обслуживания. «Есть попытки со стороны крупных банков закрепиться в Европе и на рынках СНГ, видимо, они и останутся пока для нее приоритетными, все-таки конкурировать с глобальными игроками мы не можем из-за недостатка финансовых ресурсов и невысокой интеграции в мировую систему», — поясняет господин Исаков.

Как рассказали в пресс-службе Сбербанка, за последние годы международный бизнес Сбербанка значительно вырос: в 2012 году к группе Сбербанка присоединился один из ведущих частных банков Турции — Denizbank, а также был создан банк Sberbank Europe AG на базе приобретенного Volksbank AG, присутствующий в настоящее время в десяти странах Центральной и Восточной Европы. Дальнейший рост на международной арене Сбербанк планирует не за счет новых приобретений или расширения физической сети присутствия, а за счет органического роста и увеличения доли бизнеса через цифровые каналы. «К примеру, Denizbank первым запустил инновационные технологии в Турции: мобильный кошелек fastPay, первое в мире приложение Facebook-банкинга и Twitter-банкинга, а также приложение E-devlet (электронное правительство). В Германии Сбербанк работает полностью на дистанционной основе, без офисов и банковских отделений», — поведали в пресс-службе Сбербанка.

**ЦИФРОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ** Участники рынка уверены, что будущее глобального банкинга — во внедрении новых технологий.

По мнению Антона Козырева, коммерческого директора компании «Капиталогия», банковский бизнес испытывает серьезную конкуренцию со стороны инновационных финансовых компаний и в первую очередь — криптовалют и электронных сервисов для быстрого перевода средств напрямую от отправителя к получателю, а также платформ p2p-займов. Развитие технологий в финансовом секторе со временем будет оказывать все более сильное давление на банки, уверен эксперт.

Вадим Исаков отмечает, что банковский бизнес стал более сегментированным и вовлеченным в сектор высоких технологий. «Выживут те, кто сможет приспособиться к новым потребностям со стороны клиентов, которые предпочитают дистанционное обслуживание, защищенность и надежность, люди будут с теми, кто при прочих равных условиях позволит сэкономить время», — полагает господин Исаков. ■

**87 → ПАВЕЛ ПЛАВНИК,**  
председатель совета директоров  
ПАО «Звезда»:

— Где взять деньги? Новых источников для финансирования промышленных проектов искать не нужно. Надо все имеющиеся сегодня источники использовать в соответствии с приоритетами долгосрочного развития экономики государства, необходимостью обеспечения достаточного уровня технологической независимости. Вот взять, к примеру, банковские источники и систему их регулирования. Хорошо известны и всем уже привычны нормы обязательного резервирования, которые приводят к удорожанию кредитных денег. С ними все смирились и сжились. Почему бы не ввести для банковских учреждений также и норму обязательного минимального процента финансирования длинных промышленных проектов? Пусть 5% от всего кредитного портфеля, пусть под существующие ставки, но гарантированных средств для социально-экономического развития страны.

**ДМИТРИЙ ГОЛУБОВСКИЙ,**  
аналитик ФГ «Калита-Финанс»:

— Ответить на вопрос: «Где деньги?» — прежде всего можно: «На глобальном сырьевом рынке». Приток инвестиций возобновится по мере того, как восстановится устойчивый рост сальдо торгового баланса России благодаря восстановлению цен на нефть, которое продолжится в долгосрочной перспективе.

**ВЛАДИМИР ДЕНИСЕНКО,**  
генеральный директор обувной фирмы  
«Юничел»:

— Эти источники стары как мир: прибыль предприятия, кредиты банков и лизинг. Мы используем все три. Прибыль предприятия инвестируем в развитие, но, к сожалению, сегодня в легкой промышленности невозможно заработать столько, чтобы только за счет нее реализовывать серьезные, крупные проекты. В среднем по отрасли, если говорить о производстве обуви, прибыль составляет 3–5%. А для того чтобы планировать какие-то серьезные проекты, прибыль должна быть хотя бы выше уровня инфляции, хотя бы 12–15%. Но на такие показатели у российского легпрома выйти не получается, потому что очень сильна конкуренция с китайскими товарами, низкими по цене и опасными с точки зрения качества.

**АЛЕКСЕЙ ТАРАПОВСКИЙ,**  
руководитель и основатель  
Anderida Financial Group (AFG):

— При поиске денег на инфраструктурные проекты стоит обращать внимание не только на внешние источники. Тем более что в силу текущей геополитической обстановки зарубежное финансирование затруднено. Неплохие резервы для подобных инвестиций существуют внутри страны. Пенсионные деньги на текущий момент составляют около 5 трлн рублей. Они могут быть размещены долгосрочно и без претензий на высокую доходность. Задача пенсионных фондов — сберечь средства застрахованных лиц и обеспечить защиту от инфляции. Решить эту задачу вполне могут инфраструктурные проекты. На текущий момент пенсионные фонды инвестировали в инфраструктурные облигации всего 83 млрд рублей — это капля в море.

## ПРЯМАЯ РЕЧЬ

**СЕРЕГЕЙ КАМЛЮК,**  
генеральный директор  
инвестиционной компании  
Key Capital:

— Основная надежда сейчас — партнерские инвестиции российского происхождения. 99,9% сделок на рынке недвижимости и строительства проходит между российскими игроками или при их участии. Именно поэтому сейчас распространены различные формы соинвестирования. Например, крайне редко права на инвестиционный проект по строительству жилого комплекса передаются за полную фиксированную цену. Покупатели предпочитают схему оплаты «входного билета» и доли от будущей прибыли от продажи квартир.

**ДЕНИС ЧЕРКАСОВ,**  
российский технологический инвестор  
и предприниматель:

— Если говорить о стартапах, то в мире, как и в России, существует ряд специализированных организаций, занимающихся их финансированием и развитием. Это, например, венчурные фонды, развивающиеся в нашей стране быстрыми темпами, инкубаторы и акселераторы, поддерживающие проекты на самых ранних этапах. Частные венчурные фонды сейчас поддерживают проекты на менее рискованных стадиях — коммерциализация продукта и рост продаж, но в целом по сравнению с 2015 годом мы наблюдаем оживление рынка венчурных инвестиций в России — как по количеству сделок, так и по среднему объему инвестиций.

**АЛЕКСАНДР ИВАНОВ,**  
автор проекта  
Finsovetnik.com:

— На самом деле, денег много. Падающая ключевая ставка означает снижение доходности консервативных инвестиций (депозиты по 6–8% в рублях, в долларах уже давно лишь 1–2%). Множество инвесторов хотят вложить деньги под более выгодные проценты. Но возникает вопрос: во что вкладываться? Инновации инновациями, однако никто не захочет вложить свои деньги только «в инновации», не получив хорошего возврата на инвестиции. А это означает, что должны быть просчитаны все денежные потоки проекта, оценены риски и потенциальная доходность. На почте инвестора как минимум 90% «запросов на финансирование» отсеивается уже на этом этапе. Многие хотят сделать что-то крутое, однако лишь единицы в состоянии просчитать, окупятся ли вложения.

**БУЛАТ ИСЕНЖУЛОВ,**  
руководитель Агентства  
аналитического маркетинга:

— Когда встает вопрос: «Где взять деньги?», это означает, что уровень мотивации инвесторов чрезвычайно низок для предлагаемых инвестиционных проектов. Все обсуждаемые проекты в современной российской экономике — это попытка выдать желаемое за действительное. Российская экономика неинтересна никому, даже российским инвесторам. Если отложить в сторону политические риски и рассматривать исключительно экономические критерии, становится понятно, что экономика не просто на спаде, она зациклена на себя, нет экспортно ориентированных отраслевых стратегий.

**ЕКАТЕРИНА ЗАПОРОЖЧЕНКО,**  
генеральный директор  
ГК Docklands Development:

— Где взять? Все просто — в банке. Сейчас ставки становятся все более и более интересными. Вопрос — не где взять, а куда вложить, чтобы не потерять.

**МАРИЯ СКОБЕЛЕВА,**  
начальник управления  
развития и управления  
активами

**ЗАО «БФА-Девелопмент»:**

— Ответ на вопрос, где взять денег, на мой взгляд, лежит в области четко сформулированных стратегических задач государства. Надо дать ответ на вопрос, какой мы хотим увидеть страну через десять лет, и сравнить перспективы развития экономики стран с преобладающим сырьевым сектором и высокотехнологичным. Потому что и в том, и в том варианте источник финансирования экономики можно найти. Только объемы экономики и перспективы жизни различных классов в таких странах будут качественно различаться.

**ИВАН ПОЧИНЩИКОВ,**  
управляющий партнер  
компании IPG.Estate:

— Для реализации крупных проектов необходимо привлекать западных инвесторов и налаживать международные экономические связи. Раньше европейские банки могли финансировать проекты в России, но ввиду санкций и политических разногласий этот вариант привлечения средств становится практически невозможным. Основным источником финансирования остается государственный бюджет, пополняемый различными способами. Многие частные инвесторы интересуются проектами, в которых принимает участие государство, но изучают их более тщательно и детально, поскольку ГЧП может иметь определенные «подводные камни».

**ВЛАДИМИР ЯБЛОНСКИЙ,**  
председатель правления  
Ассоциации социального  
развития:

— Можно взять деньги у государства, если есть на что, безусловно. Государство инвестирует средства в формате грантов через: Фонд Бортника (он же Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере), «Сколково», федеральные и региональные целевые программы. Больше всего фондов и активных бизнес-ангелов в информационных технологиях, интернете и прилегающих сферах — около ста активных игроков. Например, InVenture Partners, Life.Sreda, Leta Capital, Flint Capital, Altair, Vaizra Investments, iTech Capital, Run Capital, Maxfield Capital. Инкубаторы есть практически в каждом городе России и в каждом вузе. Можно получить грант. Акселераторы все же пока редкость, крупные — ФРИИ, iDeal Machine, Tolstoy Startup Camp «Яндекса».

**ВИТАЛИЙ КОРОБОВ,**  
директор по развитию  
«Аквилон Инвест»:

— Для нас вопрос, где взять, неактуален. Деньги надо зарабатывать, предлагая покупателям продукт, который будет востребован. → 96