



AFP



ЯРОСЛАВ ЛИСОВОЛИК
главный экономист ЕАБР:

— Внешний долг российских предприятий с 2010 по 2013 год ежегодно рос в среднем на 10%. В 2014 году внешний долг сократился почти на 14%, в 2015-м — на 8,3%, в 2016-м — на 0,7%. В роли ключевых кредиторов российских предприятий выступают страны Европы. В 2014 году 75% привлеченных кредитов пришлось на европейских кредиторов. Несмотря на то что с 2014 года объем кредитования в этом сегменте ежегодно сокращался, доля европейских кредиторов для российских предприятий практически не изменилась. Объемы привлеченных займов финансовыми организациями (кроме банков), нефинансовыми организациями и домашними хозяйствами РФ в странах ЕС в 2015–2016 годах сократились по сравнению с 2013 годом более чем на \$130 млрд ежегодно. При этом прирост займов РФ в Китае в 2015 году составил порядка \$10 млрд по сравнению с 2013 годом, значительно замедлившись по итогам 2016-го. Объемы привлеченных займов РФ в Японии на протяжении 2014–2016 годов постоянно снижались. Таким образом, существенного замещения российскими организациями западных кредитов в азиатских странах за последние годы не отмечается. Основной крупной российской компанией, которой удалось выйти на китайский финансовый рынок, является «Газпром», который в 2015 году впервые привлек \$1,5 млрд от консорциума азиатских банков, а в 2016 году договорился с Bank of China о кредите на €2 млрд. Дальнейшие действия должны быть связаны с мерами по диверсификации базы инвесторов в российскую экономику за счет заключения торговых и инвестиционных альянсов с азиатскими странами с высоким уровнем инвестиционного потенциала — Китаем, Южной Кореей, Японией, странами АСЕАН. Необходимо также расширять взаимодействие с азиатскими странами в области взаиморасчетов в национальных валютах и операций с финансовыми инструментами, деноминированными в азиатских валютах, расширять практику выпуска долговых инструментов и акций российских компаний на азиатских площадках.



МИХАИЛ КУЛЫГИН
СЕО СКФ:

— Когда в 2014 году наша компания СКФ (Custom Knife Factory) начала работать на азиатских рынках, главной неожиданностью стало то, что через год мы стали рассматривать Китай в качестве основного рынка сбыта нашей продукции. Начав с небольшого проекта в 300 ножей для Российского оружейного форума, успешно продолжив на американском ножевом рынке, реализуя продукцию со своего сайта и через трех крупнейших мировых ножевых дилеров, мы вдруг обнаружили, что в 2016 году более 65% заказов — из Китая. Такого мы, признаться, не ожидали. У СКФ — средний и hi-end-сегмент небольшого рынка; складные ножи (\$320–1600) и модные сегодня спиннеры (\$210–480) — товары далеко не первой необходимости. Наш клиент — житель Китая 24–35 лет с резко возросшим уровнем благосостояния за последние несколько лет. Ножевой бизнес в России сильно лихорадит, компании закрываются каждый месяц, на сайтах бывших конкурентов висят объявления о ликвидации складов, средний чек снизился почти вдвое. На фоне этого огромный новый рынок сбыта буквально под носом — это настоящий подарок, огромные возможности и шанс преуспеть. Нам помогают знание местного этикета и правил ведения переговоров с азиатскими партнерами, активное сотрудничество с рекламными агентствами из Китая, Южной Кореи, Японии, Вьетнама, Индонезии, Таиланда. Мы ожидаем, что разворот на Восток для СКФ — явление долговременное, обороты компании будут расти и к 2018–2019 годам позволят прочно закрепиться на рынке продукции EDC (every day carry — вещи для ежедневного ношения при себе) в Юго-Восточной Азии. Более половины наших провальных переговоров с азиатскими партнерами были связаны с незнанием местного этикета. Визитку одной рукой отдал — обида. Приезжать в Китай нужно регулярно, раз в месяц точно. Но это того стоит. Тех же спиннеров сейчас пруд пруди, но только азиатские национально-психологические особенности позволяют рассчитывать на то, что на наш спиннер Реруакка за \$400 выстраивается предзаказ из 500–1000 человек. Каждая серия становится лимитированной и создает гигантский спрос среди коллекционеров.



ЕВСЕЙ ГУРВИЧ
руководитель
Экономической экспертной группы:

— Данные с финансовых рынков говорят о том, что нам не удалось развернуться на Восток и заимствования на восточных рынках не получились. За 2015–2016 годы, период после введения санкций, наши долговые обязательства, например, перед Китаем увеличились всего лишь на \$1,5 млрд. Это очень незначительная сумма, просто капля в море. И это понятно. Сегодня все финансовые рынки — это сообщающиеся сосуды, все хотят споконно действовать на американском рынке, и никто не хочет вступать в какие бы то ни было конфликты с этим рынком, ни у кого нет желания портить отношения с США и вообще регуляторами западных рынков. Компенсировали ли восточные рынки наши ожидания? Конечно нет, наши ожидания не оправдались. Но это не так страшно на самом деле, у нас есть свои достаточно большие сбережения. Анализ эффекта санкций показал, что в значительной мере он был компенсирован собственными средствами, снижение притока иностранного капитала на 40% компенсировано сокращением оттока капитала из России. И это наш основной резерв для компенсации санкций. Думаю, что нам надо работать по всем направлениям, и не только на Восток, не рассчитывать на какую-то отдельную палочку-выручалочку. Надо систематически работать по всем направлениям и смотреть, что и откуда сработает лучше.



АЛЕКСАНДР ХАНДРУЕВ
вице-президент
Ассоциации региональных банков,
бывший зампред Центробанка:

— Идеи запрета покупки российских бумаг не вписываются ни в какие нормы ВТО, а главное, в рамки личных свобод граждан США. Ну да бог с ним, главное, что у того, кто хочет заработать, есть много способов обойти любые запреты, если доходность выгодна. Это можно сделать с помощью нынешней парабанковской системы — параллельного банкинга, за счет инвестиционных структур в других юрисдикциях. Конечно, это отыскиваемо, но стоит ли игра свеч? Объемы такие, что они не имеют особого значения ни для российского, ни для американского, ни тем более для мирового рынка. Что касается 14 дней на выдачу кредитов санкционным банкам, то это означает, что заимствования станут дороже, нужно будет брать овернайты, короткие кредиты для поддержания ликвидности. Но ведь мы же адаптировались — есть разные схемы, в рамках которых, например, можно размещать депозиты, другие варианты. То есть какой-то эффект негативный будет, но он тоже ничтожно мал. Рынок всегда вырабатывает новые механизмы защиты, и требуется постоянно вводить новые санкции. И в этом смысле тот, кто вводит санкции, всегда проигрывает, поскольку сразу находится асимметричный ответ. В условиях либерализации оттока капитала — долгосрочного, краткосрочного — он стал настолько пластичным, что имеет много вариантов защиты: переплетение косвенного и рыночного финансирования, кредитного плеча, огромное разнообразие вариантов. И выявить, что нужно ограничить, очень сложно. Это как вода: если ее пускают, то, как ни загораживай, она лазейку найдет и протечет. И на курсе рубля это тоже не скажется, разве что только краткосрочно на новостном эффекте. А вот захотят ли участники валютного рынка (условно говоря, спекулянты) этим воспользоваться дальше — большой вопрос.