



14 Российское предприятие смогло занять более 20% китайского рынка оборудования для оживления природного газа

14 СИБУР заинтересован во вхождении китайских инвесторов в капитал еще и для обеспечения сбыта своей продукции в КНР

15 Китайские партнеры получили приоритетный доступ к ряду проектов, в том числе в секторе транспортной инфраструктуры

Москва—Пекин

Сегодня в Москве стартует ралли-рейд «Шелковый путь», его маршрут заканчивается в Пекине. Ожидается, что гоночные экипажи прибудут в столицу Китая 24 июля. Это уже шестая подобная гонка, и число ее участников все время растет: в текущем году в ней примут участие 92 внедорожника и 24 грузовика.

— автоспорт —

Маршрут гонки-2016 пройдет от Москвы через Казахстан до Пекина. Первая гонка «Шелковый путь» по маршруту Казань—Ашхабад состоялась в 2009 году. А на следующий год спортивное испытание ожидало экипажи по дороге из Санкт-Петербурга в Сочи. Начиная с 2011 года, когда старт проходил в Москве, соревнование снижало популярность у самых серьезных гонщиков мира, в том числе потому, что занимало очень удачное положение в календаре стартов. «Шелковый путь» проводится в середине года, в то время как самое главное событие — «Дакар» — традиционно проходит в январе. Таким образом, гоночные команды имеют возможность основательно подготовиться к обеим гонкам.

Год от года «Шелковый путь» становится все более интересным для самых титулованных и сильных гоночных команд мира, например X-Raid, Toyota, Peugeot. Похоже, что организаторы всерьез решили создать гоночное событие, не уступающее «Дакару». Для этого продолжительность гонки в 2016 году увеличили до 16 дней. Она будет проходить с 8 по 24 июля. А это уже максимально приближенный к «Дакару» формат. Кроме того, учредители российского ралли, во главе которых стоит легендарный Владимир Чагин, в нынешнем году устраивают гонку при участии специалистов, которые помогают организовывать сам «Дакар».

Алексей Кузьмич, участник четырех ралли-рейдов «Дакар», считает, что знаменитые соревнования после переноса дистанции в Южную Америку из года в год становятся все более предсказуемыми, теряя драматизм и зрелищность. На этом фоне гонка «Шелковый путь» получает дополнительное преимущество, так как проходит по уникальным и постоянно сменяющимся рельефам русских равнин, степей Казахстана и пустынь

Китая. Китай вообще является малоизученным объектом в мире ралли-рейдов вследствие своей закрытости. Мало кто из команд мирового класса имеет опыт в китайских гонках. Это добавляет интереса грядущему соревнованию и ставит его практически вровень с «Дакаром». В то время как до нынешнего года «Шелковый путь» в мировом табеле о рангах занимал твердое второе место.

Сами же китайские участники на грядущую гонку выставили несколько десятков экипажей, среди которых есть и один русско-китайский, созданный при содействии генеральных партнеров соревнования — российского ПАО «Газпром» и китайской CNPC. В состав международной команды войдет российский спортсмен Андрей Мокеев, который имеет богатейший опыт ралли-рейдов, побеждал как штурман в «Дакаре-2014» и самой первой гонке «Шелкового пути» в 2009 году. Китай будут представлять штурман Шень Синь и пилот Хоу Хуннин. Команда будет выступать на легендарных гоночных «КамАЗах», которые побеждали в ралли «Шелковый путь» четыре раза из пяти. Мнения экспертов по поводу уровня китайских команд зачастую сильно разнятся. Некоторые эксперты сходятся во мнении, что автоспорт в Китае развит весьма серьезно, несмотря на то что подробности этих соревнований почти неизвестны за пределами страны. В этой связи специалистами предсказывается очень удачное выступление китайских команд. Тем более что часть маршрута будет проходить по их собственной стране, а родные стены, как известно, помогают. Другие же эксперты, напротив, утверждают, что успех в ралли-рейдах — это лишь на 25% результат работы экипажа и на 75% результат работы инженеров, конструкторов, механиков, менеджеров команды и прочих участников. И так как сильных традиций проектирования и построй-



ки автомобилей в Китае еще нет, то и высокими мест добиться будет очень сложно. Да, команда может арендовать лучшую гоночную машину у самого перспективного производителя (такая практика распространена практически во всех гоночных сериях мира). Но в то же время и про те 25% забывать не стоит.

Ведь общий состав участников чрезвычайно силен. Так, в 2009 году, победителем гонки стал Карлос Сайнс — легенда мирового классического ралли, который вскоре после победы на «Шелковом пути» все же сумел победить и в ралли-рейде «Дакар». Знаменитый Жан-Луи Шлессер, бывший пилот «Формулы-1», инженер, разработавший гоночные багги уникальной конструкции, на котором он дважды побеждал в «Дака-

ре», тоже несколько раз принимал участие в ралли-рейде «Шелковый путь». В 2011 году в гонке, которая стартовала прямо под стенами Московского Кремля, Кишиштоф Холовчик сумел победить Стефана Петеранселя — живую легенду, который 12 раз выигрывал «Дакар», притом половина титулов была завоевана на мотоцикле, а половина — на автомобиле. На гонке «Шелковый путь» 2016 года Стефан будет представлять знаменитую команду Peugeot. Вместе с ним французские цвета защищает и Себастьян Леб — девятикратный чемпион мира в классическом ралли, этот титул не зарабатывал чаще него никто. С учетом таких соперников большая часть специалистов прогнозирует, что китайцы в лучшем случае войдут в первую двадцатку финалистов. Однако, пока и для других команд, которые пока не сравнивались с мировыми звездами, «Шелковый путь» — это великолепная возможность получить бесценный опыт в борьбе с самыми сильными соперниками.

Нынешний «Шелковый путь» на участке от Москвы до Алматы по решению Российской автомобильной федерации будет еще и этапом чемпионата России по ралли.

Равным образом команды, которые принимают участие в гонках под знаменами крупных автопроизводителей, на самом деле являются отдельными компаниями с собственными партнерами и спонсорами. Традиционных «заводских команд» не существует, вместо них есть частные компании, которые по договоренности, например с BMW, называются «командой завода», при этом сохраняя полную самостоятельность. Кстати, такая команда у BMW называется X-Raid. Эти команды получают основную прибыль из двух источников. От аренды гоночных машин для тех, кто желает принять участие

в ралли (и это может быть не только частное, но и юридическое лицо со своим нанятым экипажем). И второй источник — это, конечно же, реклама спонсоров, размещаемая на самой машине, комбинезонах гонщиков и так далее. Крупные соревнования являются важным спортивным событием, к их развитию прикованы взгляды сотен тысяч зрителей. Таким же образом, как и в случае других коммерческих гонок, учредители ралли «Шелковый путь» и «Дакар» главной задачей ставят окупаемость спортивного события. Основным каналом прибыли опять же является реклама.

Для еще большего повышения популярности «Шелкового пути» было решено отменить стартовые взносы для экипажей, полностью состоящих из женщин. Безусловно, изнурительные гонки по бездорожью, когда колоссальных нагрузок не выдерживает даже техника, не очень вяжутся с образом хрупкой женщины. Однако же женские экипажи примут участие

в ралли «Шелковый путь». Например, Татьяна Елисеева и штурман Елена Правдина будут представлять цвета команды GAZ Raid Sport. По словам их коллеги по команде Вячеслава Субботина, для женщин, принявших участие в подобных соревнованиях, необходимо не только отменить стартовый взнос, но и, наоборот, приплачивать вследствие исключительной тяжести испытаний.

Уникальный экипаж будет управлять и уникальной в некотором роде машиной. Все гоночные машины «ГАЗ» построены на узлах и агрегатах от серийных моделей. Команда настолько уверена в запасе прочности заводских деталей, что использует их в условиях гонки. Впрочем, в случае с командой GAZ Raid Sport такое решение доказало свою состоятельность: команда является двукратным чемпионом России. И на «Шелковый путь» она выставила шесть экипажей. Три «Газели Next», один «Соболь» 4x4 и два гоночных «Газона Next».

Владислав Орлов

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Владимир Чагин, руководитель проекта ралли «Шелковый путь»

— В каком направлении будет развиваться ралли? Будет ли меняться маршрут, добавляться новые категории автомобилей?

— На сегодняшний день в планах провести в следующем году ралли по обратному маршруту — Пекин—Москва. Это лишь начало, так как планируется многолетнее продолжение, что обусловлено в том числе очень большим интересом участников к ралли. Приоритетное направление развития — Восток. Есть очень высокая активность среди мотоциклистов, желающих проехать ШП. В будущем такая возможность будет рассматриваться, но пока ответ один: «Мотоциклисты, желающие проехать «Шелковый путь», приглашаются на четыре колеса».

— Как вы оцениваете место «Шелкового пути» в мировой «табели о рангах» ралли-рейдов с точки зрения сложности?

— После проведения предварительной прокладки трассы можно сделать вывод, что она по крайней мере не менее сложная, чем трасса в Южной Америке или Африке. Однако полноценный ответ на этот вопрос мы получим от участников после финиша.

— У ралли нет эксклюзивных соглашений о продаже прав на трансляцию. Рассматривается ли такая возможность и ведутся ли переговоры с профильными телеканалами?

— Нынешнее ралли будет ежедневно освещаться на «Матч-ТВ». В последующем, вероятнее всего, будет выбран канал, которому передадут эксклюзивные права.



С Китаем по пути

— мнение —

Фонд Шелкового пути, созданный Пекином в конце 2014 года для поддержки зарубежных инициатив руководства Китая, стал одним из самых желанных партнеров для финансовых организаций по всему миру. Впрочем, спустя два года после запуска результаты работы фонда пока скромны. Это объясняется как состоянием китайской экономики, так и особенностями работы самого института.

Пояс без пути

Впервые о намерении создать Фонд Шелкового пути (ФШП) председатель КНР Си Цзиньпин объявил 8 ноября 2014 года, вы-

ступая в Пекине на диалоге партнерства по повышению инфраструктурной связанности в рамках саммита АТЭС. А уже 29 декабря фонд был зарегистрирован как юридическое лицо Silk Road Fund Co., Ltd.

Создание ФШП стало частью масштабной программы «Один пояс — один путь», о запуске которой Си Цзиньпин объявил в сентябре 2013 года во время визита в Казахстан. Выступая в Университете имени Назарбаева, китайский лидер выдвинул идею возрождения древнего торгового пути, объединяющего континентальную Евразию. Концепция, изложенная Си Цзиньпином, называлась «Экономический пояс Шелкового пути» (ЭПШП) и подразумевала пять направлений сотрудничества между странами: политический диалог, укрепление инфраструк-

турных связей, улучшение условий торговли, укрепление финансовых связей и расчетов в национальных валютах, а также связи между людьми. Вскоре ЭПШП был дополнен «Морским Шелковым путем XXI века», в рамках которого Пекин собирался укреплять связи с государствами Юго-Восточной Азии и бассейна Индийского океана, а также с Южной Европой.

Зачем Китай запускает столь значительный проект, никогда толком не объяснялось. В марте 2014 года Государственный комитет по реформам и развитию КНР, главный орган стратегического управления китайской экономикой (бывший Госплан), выпустил короткую «дорожную карту» строительства Шелкового пути, однако документ не содержал особой конкретики по сравне-

нию с выступлениями Си Цзиньпина. Во всех официальных заявлениях и документах лишь подчеркивалось, что «Пояс и путь» будут примером «взаимовыгодного сотрудничества» и «открытой модели интеграции». Относительно же стратегического смысла затеи китайские и международные эксперты гадают до сих пор. Часть специалистов убеждены, что «Пояс и путь» — это геополитическая инициатива, направленная на преодоление растущей изоляции КНР с востока. После объявления США «поворота к Азии» и обострения ситуации в Южно-Китайском море, где Пекин ведет ожесточенные территориальные споры с рядом прибрежных государств, в КНР растут опасения военного конфликта, из-за которого может оказаться перекрытой важнейшая для страны торго-

вая артерия — Малаккский пролив. На этот случай, мол, и надо строить альтернативные наземные маршруты для экспорта товаров в Европу и импорта сырья. Заодно с помощью масштабных инвестиций Пекин улучшит отношения с соседями.

Другая группа экспертов полагает, что основной движущей силой проекта «Пояс и путь» является не геополитика, а геоэкономика. Как крупнейшая торговая держава мира КНР заинтересована в снижении транспортных издержек для торговли, а также в создании альтернативных маршрутов помимо доминирующего морского пути. Кроме того, развитие финансовых инициатив в рамках «Пояса и пути» помогло бы продвигать юань как новую региональную, а затем и глобальную валюту.

Review ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ

Топливо из воздуха

Компания «Криогенмаш» еще со времен Советского Союза являлась ведущим предприятием, выпускающим оборудование для разделения воздуха на составные газы. Продукция компании позволила ей занять сильные позиции в своем сегменте на рынке Китая. Однако для расширения своего рынка сбыта в КНР «Криогенмашу», входящему в группу Газпромбанка, придется активизировать работу над созданием технологий, которые могут быть востребованы в скором будущем.

— технологии —

Компактные заводы

«Криогенмаш», существующий уже 65 лет, поставлял продукцию в 35 стран мира. Криогенные воздухо-разделительные установки поставлялись, в частности, в АРЕ (Египет), Болгарию, Вентрию, Индию, Иран, Китай, Северную Корею, Нигерию, Польшу, Румынию, Турцию, Чехословакию, Югославию.

Одним из ключевых рынков для «Криогенмаша» остается китайский. Он не только один из самых больших в мире, но и один из самых сложных для работы на нем. Тем не менее за последние восемь лет «Криогенмаш» поставил в Китай 22 блока ожигения природного газа малой и средней производительности — от 0,3 т/час до 3 т/ч СПГ, на основе которых работают мини-заводы СПГ мощностью до 9 тонн СПГ в час. По оценкам директора по стратегическому развитию ПАО «Криогенмаш» Александра Мазина, российское предприятие смогло занять в сегменте малотоннажных блоков ожигения природного газа более 15% китайского рынка.

Популярность этой продукции в Китае объясняется просто. Во-первых, по данным экспертов рынка малотоннажного СПГ, немало стран рассматривают СПГ в качестве газомоторного топлива. Одно транспортное средство в Китае сегодня потребляет 30 куб. м газа в день. Для сравнения: в США эта цифра составляет 31 куб. м, примерно столько же — в Южной Корее, в Иране — 6 куб. м, в Аргентине — 4 куб. м, в России — 10 куб. м. Этот рынок продолжает интенсивно развиваться. Тем более что потребность Китая в

малотоннажных заводах для ожигения природного газа обусловлена объективными причинами. Дело в том, что в Китае есть немало населенных пунктов, расположенных в труднодоступных районах страны, например горных. Поскольку плотность населения в них высокая и большинство регионов важны с точки зрения развития сельского хозяйства, потребность в энергии здесь весьма высока. При отсутствии возможности прокладки газопровода, но при наличии хороших дорог, по которым можно доставить сжиженный газ, вариант с мини-заводами по сжижению природного газа и доставке его непосредственно в горные районы оптимален. Поэтому продукция компании «Криогенмаш» для малой энергетики оказалась на китайском рынке вполне конкурентоспособной.

Успешное сотрудничество китайских потребителей с российской компанией в сфере малой энергетики подогрело интерес китайского рынка к инновационным разработкам «Криогенмаша»: за последние несколько лет «Криогенмаш» построил в Китае две уникальные установки разделения редких газов (разделение криптон-ксенонового концентрата) мощностью 200 куб. м сырья. В 2011 году они были введены в эксплуатацию: одна — на газовом заводе металлургического комбината в Цзинане, другая — на газовом заводе металлургического комбината в Ханьдане. Сейчас ведутся переговоры по поставке третьей установки, которая позволит получать не только криптон и ксенон, но и неон и гелий.

Инновационные разработки «Криогенмаша», в частности водородные системы для космических



За восемь лет «Криогенмаш» поставил в Китай 16 блоков ожигения природного газа малой и средней производительности

проектов, исследовательских научных программ, также пришлось весьма кстати, когда Китай приступил к реализации своих планов в космической отрасли. Специальное оборудование, произведенное «Криогенмашем», например транспортные цистерны — заправщики жидкого водорода объемом 45 куб. м, системы хранения жидкого водорода единичным объемом хранения 100 куб. м, оказались востребованным на китайском рынке.

Кистокам китайского

Если вернуться к истории сотрудничества «Криогенмаша» с Китаем, то российский завод начал поставки в эту страну кислородных станций и воздухо-разделительных установок еще в 1959 году. Активное взаимодействие двух стран в этой сфере продолжалось до 1995 года. С началом перестройки из-за экономи-

ческих проблем в России и, соответственно, снижения качества поставляемой продукции оно прервалось.

В начале 2000-х годов руководство «Криогенмаша» вознамерилось вернуть продукцию завода на интенсивно развивающийся китайский рынок, хотя по законам бизнеса возвращение позиций на покинутом прежде рынке — сверхсложная задача. «Мы решили начать снова с тех же видов оборудования, по которым имели в Китае довольно хорошие референции», — с кислородных станций, — вспоминает руководитель представительства «Криогенмаша» в Китае Вячеслав Кузнецов. — Однако оказалось, что, во-первых, этот сегмент рынка жестко занят такими мировыми брендами, как немецкая Linde и французская Air Liquide. Во-вторых, сами китайцы прилагали огромные усилия к тому, чтобы копировать любое необходимое им оборудование и самим научить его производить, что стимулировалось в Китае законодательно — например, они могли запатентовать любую технологию, которая на

тот момент не была запатентована у них в стране».

Тем не менее «Криогенмашу» все же удалось войти второй раз в одну и ту же воду — начать поставки своей высокотехнологичной продукции. Прежде всего сыграла свою роль успешная история сотрудничества с Китаем Советского Союза. К тому же компания смогла доказать китайским партнерам, что имеет права на патент по ряду позиций оборудования. А некоторые технологии китайцы просто не смогли скопировать так, чтобы их оборудование работало не хуже российского. Как отмечает Вячеслав Кузнецов, потратив несколько лет на то, чтобы создать водородные системы для космической отрасли, китайцы так и не смогли достичь таких минимальных значений испаряемости, какими характеризуются российские системы. В тендере в сегменте водородных систем «Криогенмашу» удалось по ценам на оборудование обойти французскую Air Liquide.

Несмотря на то что сегодня позиции «Криогенмаша» на китайском

рынке сильны, российскому предприятию приходится продолжать поиск способов расширения своего присутствия на нем. Сегодня это очень непросто: рынок мини-заводов СПГ постепенно насыщается, а китайская экономика демонстрирует снижение темпов экономического роста, что сказывается в том числе на китайской металлургической отрасли (основная сфера применения технических газов).

Китайцы быстро учатся, и многое из оборудования, произведенного в Китае, оказывается на мировых рынках по более низким ценам, но при сопоставимом качестве.

Из-за быстрого развития в мире новых технологий растет потребность рынка в высоких технологиях, в более чистых газах. А развитие электронных технологий предполагает применение таких продуктов, как изотопы гелия, неона, ксенона, криптона. «Это совершенно другой уровень очистки газов, совершенно другие продукты. Китайцы чувствуют, что эти высокие технологии понадобятся очень скоро», — говорит Вячеслав Кузнецов. — «Криогенмаш» обладает компетенциями для их производства. Но чтобы иметь хорошие перспективы работы на этом рынке, мы должны быть готовы к тому, чтобы поставлять свое качество с требованиями таких компаний, как, например, «Самсунг». Мы ожидаем, что новые технологии будут востребованы также в космической отрасли Китая, в оборонной промышленности. Поэтому мы стараемся направлять нашу деятельность на дальнейшую разработку таких технологий, которые могут быть применены в этих сферах экономики Китая».

В компании уверены: для «Криогенмаша» это задача вполне выполнимая, хотя и непростая. В работе с китайскими партнерами есть своя специфика. Для входа на китайский рынок требуется не только тщательное изучение его потребностей и возможностей конкурентов, но и долгая, продуманная стратегия в отношениях с потенциальным клиентом. Китайский потребитель очень требователен. Поэтому даже при наличии возможностей производить и поставлять в Китай то, в чем там нуждаются, поставщик должен уметь ждать. А также хорошо помнить китайскую поговорку: «Заказчик — бог».

Константин Анохин

Пояс против санкций



Производственные активы компаний СИБУР (слева) и «Новатэк» стали первыми крупными объектами инвестирования для специализированного китайского фонда



— техническое сотрудничество —

Китай расширяет инвестиционное присутствие в России. Фонд Шелкового пути в марте получил 9,9% в крупнейшем проекте НОВАТЭКа «Ямал СПГ», а Sinopec в конце 2015 года приобрел 10% СИБУРа. Также фонд и Sinopec проявляют интерес к покупке еще 10% акций нефтехимической группы. На рынке считают, что партнерство с Китаем останется жизненно важным для многих российских компаний по крайней мере до тех пор, пока не будут сняты западные экономические санкции.

В конце мая в протоколе Росийско-китайской межправительственной комиссии был зафиксирован интерес китайских инвесторов к приобретению дополнительных 10% акций СИБУРа. Российские власти благосклонно смотрят на такое сотрудничество. В целом пра-

вительственная комиссия по иностранным инвестициям одобрила покупку Китаем до 20% нефтехимической компании. Эксперты отмечают, что СИБУР заинтересован во вхождении китайских инвесторов в капитал не столько с точки зрения привлечения денег, сколько для того, чтобы иметь гарантии сбыта своей продукции в КНР.

Предыдущую крупную инвестицию Китай сделал в проект второго по величине российского производителя газа НОВАТЭКа «Ямал СПГ». Китайский Фонд Шелкового пути в марте получил в нем 9,9%, заплатив £1,087 млрд. Также китайцы предоставили НОВАТЭКу кредит на £730 млн на 15 лет. «Ямал СПГ» предполагает строительство завода по сжижению газа на базе Южно-Тамбейского месторождения на Ямале (запасы по PRMS — 926 млрд кубометров газа). Мощность трех линий — 16,5 млн тонн СПГ в год. Помимо НОВАТЭКа (владеет 50,1% акций «Ямал СПГ») акци-

онерами являются китайская CNPC и французская Total (по 20%).

Вхождение SFR было важно для «Ямал СПГ», так как эти инвестиции способствовали привлечению кредитов у китайских банков (около \$12 млрд из общей суммы внешних заимствований в размере до \$19 млрд). До этого строительство завода приходилось финансировать акционерам проекта, кроме того, 150 млрд руб. было выделено из ФНБ.

Финансирование со стороны китайских банков и фондов для ряда российских компаний оказалось фактически единственным шансом реализовать проекты, после того как Запад ввел экономические санкции в отношении России. При этом сотрудничество является взаимовыгодным на фоне спада в китайской экономике и перепроизводства, которое требует крупных рынков сбыта. С целью поддержания своей экономики КНР в 2014 году приступила к реализации концепции «Один пояс, один путь», которая включа-

ет проекты «Экономический пояс Шелкового пути» и «Морской Шелковый путь XXI века». Фонд Шелкового пути объемом \$40 млрд стал финансовой платформой масштабного проекта. Учредителями фонда в 2014 году выступили ЦБ КНР (65%), Китайская инвестиционная корпорация (15%), Экспортно-импортный банк Китая (15%), Китайский банк развития (5%). В течение 2015 года фонд, по экспертным оценкам, профинансировал проектов на общую сумму \$4–5 млрд.

Помимо участия в российских активах Фонд Шелкового пути 20 апреля 2015 года подписал с China Three Gorges Corporation и Private Power and Infrastructure Board of Pakistan меморандум о сотрудничестве в строительстве ГЭС Karot на реке Джелам на северо-востоке Пакистана. Этот проект является частью плана создания китайско-пакистанского экономического коридора, считающегося одной из важнейших составляющих Эконо-

мического пояса Шелкового пути. Для совершения сделки фонд приобрел долю в China Three Gorges Corporation, а также присоединился к консорциуму, созданному совместно с Экспортно-импортным банком Китая для кредитования гидроэнергетического проекта. Общая сумма инвестиций оценивается в \$1,65 млрд. Планируется, что строительство гидроэлектростанции будет завершено к 2020 году.

Кроме того, Фонд Шелкового пути выкупил 25% китайской корпорации China National Tire & Rubber Co. за \$1,8 млрд. Эти и другие привлеченные средства CNRC использовала для поэтапной покупки акций итальянской Pirelli. К концу октября 2015 года китайцы контролировали 98% предприятия. Интерес Китая к этой компании обусловлен желанием получить доступ к производственным технологиям и обеспечить себе выход на европейские рынки. Под контроль КНР перешли также зарубежные активы Pirelli,

включая Кировский и Воронежский шинные заводы в России.

Уже в конце 2015 года Фонд Шелкового пути заключил рамочное соглашение с казахской Kaznex Invest по формированию Китайско-казахстанского фонда промышленной кооперации. В перспективе китайский фонд может предоставить новую структуру около \$2 млрд на финансирование совместных промышленных проектов.

Сейчас, говоря об экспертах, не лучшее время для крупных стран — даже Китай испытывает трудности с темпами роста и спросом. Поэтому страна заинтересована во вложении денег в новые проекты, и Россия с этой точки зрения является одним из наиболее интересных партнеров с учетом масштабных планов Китая развития в нефтегазовом и нефтехимическом секторе. Поэтому, уверены эксперты, в обозримой перспективе можно ожидать новых договоренностей в этой сфере.

Ольга Дука

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 (Sinosure) 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 Sinosure для финансирования строительства рельсобалочного стана компанией «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

Учредителями 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 Гоуна 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 сотрудничества с различ-

ными фондами и финансовыми организациями (включая российские РФИ 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 РФИ, 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

Review шелковый путь

Москва на Шелковом пути

Участники туристического рынка отмечают небывалый рост китайского туристического потока в Россию. Главным секретом успеха страны стала девальвация рубля, сделавшая покупки в дорогих магазинах доступными для ориентированных на премиальный сегмент путешественников из Азии. Увеличение числа покупателей из Китая не обходят вниманием и люксовые ритейлеры: они стали разрабатывать для новых покупателей специальные программы.



— туризм —

Начавшееся во второй половине 2014 года падение курса рубля сделало Россию популярной страной на туристическом рынке Азии, в частности — Китая. Поток китайских туристов резко вырос: по данным агентства China Friendly в 2015 году Россию посетили 670 тыс. путешественников из Китая — на 63% больше, чем годом ранее. Еще более оптимистичные данные предоставляет Ростуризм: 1,12 млн человек и 173-процентный рост. Такие различия в данных, очевидно, обусловлены разной методикой подсчета транзитных туристов, для которых Москва — пункт пересадки на европейские авиарейсы. Как подсчитали ранее в туристической ассоциации «Мир без границ», расходы китайских туристов в России в 2015 году составили \$2,5 млрд против \$1 млрд годом ранее. Одной из причин роста финансовой активности стало укрепление юаня: несмотря на сдерживающие меры финансовых властей Китая, за последние два года валюта подорожала на 75% по отношению к рублю и на 12% — к евро. В поисковой системе Momondo самыми популярными городами у китайских путешественников называют Москву, Санкт-Петербург, Иркутск, Владивосток, Новосибирск, Хабаровск и Екатеринбург.

Транзитные путешественники

Участники туристического рынка обращают внимание на рост числа не только классических, но и транзитных путешественников, приезжающих в Москву и Санкт-Петербург на пути в Европу. Чаще всего основная цель их визита — шопинг и беглый осмотр достопримечательностей. Гендиректор компании «Тю Чайна» Сергей Седов отметил увеличение числа китайских покупателей в российских магазинах зимой 2014 года. «В декабре

многие магазины еще не переписали ценники, и умные китайские туристы массово приехали за покупками. Например, в ЦУМе и Столешниковом переулке на тот момент было 90% китайских клиентов», — вспоминает он. По словам господина Седова, этот тренд сохраняется до сих пор, хотя и менее выражен. «Многие путешественники приезжают на несколько дней: осматривают небольшое число достопримечательностей в Москве и Санкт-Петербурге, ходят по магазинам, а затем летят в Европу», — объясняет он.

Глава «Чайна Трэвел» Сергей Назаров тоже замечает в России увеличение числа транзитных туристов из Китая. «Это не новый тренд, во многом он сложился из-за политики „Аэрофлота“, которая ориентируется на транзитных пассажиров из Азии: билеты со стыковкой в Москве для граждан

Китая зачастую самый доступный способ добраться до Европы», — говорит он. При этом, по словам господина Назарова, авиакомпания часто предоставляет своим клиентам stop over — возможность прервать путешествие на срок до недели: «Летом как таковых шопинг-групп в Москве нет — это высокий туристический сезон, и билеты стоят достаточно дорого, но в межсезонье их довольно много».

Приток китайских покупателей заметили и в торговых центрах. Руководитель проектов управляющей компании Black Stone (развивает несколько торговых объектов) Евгений Кузьмин связывает эту тенденцию с подорожанием доллара и евро. «Клиентам из Азии, в частности из Китая, стало выгодно покупать товары в России, чаще всего речь идет о премиум-классе», — констатирует он.



Туристам из Азии, в частности из Китая, стало выгодно покупать товары в России

Переориентация бизнеса

Крупные российские торговые сети уже начали реагировать на наплыв китайских клиентов. В начале февраля гендиректор ЦУМа Александр Павлов рассказал журналистам, что московский ЦУМ и петербургский универсам ДЛТ (оба магазина входят в группу Mercu) разрабатывают шопинг-программу для гостей из Китая, в рамках которой в обоих магазинах уже появилось значительное количество персонала, владеющего китайским языком. По его оценкам, доля покупателей из Китая в ЦУМе составляет 7%, а в ДЛТ — 17%. Согласно прогнозам господина Павлова, в ближайшем будущем она может увеличиться до 30%.

Китайские туристы считаются активными потребителями люкса не только в России. В конце прошлого года консалтинговая компания Bain & Company сообщила, что, по ее оценке, на китайских покупателей приходится 31% глобальных продаж люксовых товаров. По этому показателю страна оказалась абсолютным лидером, доля идущих следом за Китаем США — 24%. Китайская Fortune Character называла еще более значительные цифры: по версии компании, на китайских покупателей в 2015 году пришлось 46% продаж люкса, суммарно они потратили за границы \$183 млрд. Число китайских безалкогольных покупок (tax free) в Европе по итогам прошлого года выросло на 64%, свидетельствуют данные Bain & Company. По версии аналитиков, дополнительным стимулом для зарубежных клиентов стал низкий курс евро. Но постоянная причина — большая разница цен. Так, по данным Министерства коммерции Китая на весну 2015 года, премиальные товары в стране стоили на 72% дороже, чем во Франции, и на 51%, чем в США. Такую разницу обеспечивает «налог на роскошь», включающий ввозную пошлину, потребительскую таксу и стандартный НДС. Сумма сбо-

Расходы китайских туристов в России в 2015 году составили \$2,5 млрд против \$1 млрд годом ранее

ра меняется в зависимости от категории товара и может достигать 50% его стоимости.

Господин Седов объясняет популярность премиальных товаров среди китайских покупателей социальными установками: «Многие китайцы уделяют очень большое значение подлинности вещей: для состоятельных людей важно иметь оригинальные вещи, а не копии, которые можно купить в Китае». С тем, что китайские клиенты приобретают в основном премиальные товары, согласен и господин Назаров. «Все остальное проще купить в Китае», — добавляет он.

Классические туристы

Рост числа китайских путешественников заметили и туроператоры. Гендиректор «Тари Тур» Марина Левченко предполагает, что за текущий год число организованных туристов из Китая в России вырастет на 25–30%. «И возможно, это уже будет потолок: в Москве и Санкт-Петербурге просто нет достаточных мощностей, чтобы разместить больше туристов», — полагает она. По словам гостини Левченко, уже сейчас достаточно остро чувствуется нехватка гостиниц и транспортных средств. «Большинство путешественников приезжают на неделю, посещают Москву, Санкт-Петербург и города Золотого кольца», — рассказывает она. Директор департамента по въездному туризму Александр Макляровский отмечает, что наиболее заметный рост спроса сейчас происходит в сегменте дешевых туров стоимостью до \$1 тыс. «Они включают по большей части минимальную культурную программу и посещение магазинов, стоимость классических экскурсионных туров составляет \$1,5–2 тыс.», — добавляет он.

Александра Мерцалова

прямая речь

Что вам нужно от Китая?

Дмитрий Мезенцев, член Совета федерации, председатель Общества российско-китайской дружбы: — Новые знания об этой стране, о ее истории, культуре, о причинах успешной работы механизмов управления, в том числе по поддержке бизнес-сообщества Поднебесной. Нужны также ответы на запросы российских регионов на расширение контактов с округами и провинциями КНР. Также необходимо развитие модели стратегического партнерства, которая определена президентом России Владимиром Путиным и председателем КНР Си Цзиньпином по десятикам направлений, в том числе в возможном формате совместного будущего, конечно, с учетом национальных интересов друг друга.

Владислав Соловьев, генеральный директор, председатель правления компании «Русал»: — Нам нужно, чтобы Китай перестал дотировать убыточные производства алюминия, на-

рушающие баланс на глобальном рынке. К тому же эти предприятия работают на угле, что неминуемо приведет к их закрытию — Китаю лучше сконцентрироваться на продукции down stream. Необходимый для этого первичный алюминий мы готовы поставлять с работающими с использованием экологичной гидроэнергетики наших сибирских заводов.

Антонио Фаллико, председатель совета директоров банка «Интеза»:

— В Китае у нашей банковской группы открыт филиал в Шанхае, есть большое участие в Банке Циндао, представительство в Пекине, а еще 90-летний филиал в Гонконге. Это интересный бизнес, как европейский. Но мы понимаем: если мы придем в Китай с посредничеством России, у нас будут лучшие результаты. Для нас это единое пространство от Лиссабона до Владивостока и Сингапура, где есть такие крупные экономики, как Китай и Индия. Но при одном условии: через Россию 1 + 1 не означает 2 — это 5! Это победа.

Олег Ваксман, заместитель председателя правления Газпромбанка: — Мы видим, что мегапроекты в области инфраструктуры, о которых много говорили в последнее время, наконец-то переходят в практическую плоскость и китайская сторона начинает выделять средства на их реализацию.

Это касается и строительства портовой инфраструктуры, и крупных газоперерабатывающих комплексов, и наземной железнодорожной инфраструктуры.

Также Китай нам нужен как источник юаневого финансирования. У нас есть первые успешные примеры этого по краткосрочному финансированию: наш банк первым начал делать сделки по международному факторингу в юанях, а теперь мы уже переходим к среднесрочным сделкам. Это создает очень хорошую синергию: поставка недорогого оборудования и дешевые деньги, к тому же это разнообразит корзину валют. Для нас важно участвовать в создании именно финансовой и транспортной инфраструктуры, которая определяет единое экономическое пространство. Для этого у нашего восточного соседа есть и средства, и необходимые технологии.

Дмитрий Азаров, председатель комитета Совета федерации по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера: — Наша страна взяла курс на развитие собственного экономического, промышленного, природного и институционального потенциала. Но для того чтобы реализовать этот потенциал, конечно же, в нашем глобальном мире мы готовы сотрудничать с различными странами, и Китай — наш стратегический партнер. Это история, это традиции, это та давняя

дружба, которая связывает наши страны. Я был в Китае неоднократно и могу сказать, что такого радужного приема и такого восприятия россиян, делегаций российских как своих товарищей, своих друзей встретить не во многих странах. Мы готовы вместе с Китаем двигаться на пути экономической модернизации, видеть потенциал и синергию взаимодействия по развитию конкретных промышленных кластеров, освоению природных ресурсов. Главное условие: это должно быть взаимовыгодно, выгодно для РФ (гражданам России) и, конечно же, тем инвесторам, которые готовы прийти в нашу страну для честной работы из Китайской Народной Республики.

Дмитрий Конов, председатель правления компании СИБУР: — А у нас уже все есть: акционерная кооперация, совместные проекты на базе российских технологий. Синтетические материалы, которые производятся из нашего сырья, способствуют росту экономики и в России, и в Китае за счет глубокой переработки углеводородов и удлинения жизненного цикла материальной инфраструктуры.

Ольга Мягких, партнер «Цирка дю Солей Рус», Украина: — Для «Цирка дю Солей» Китай сейчас один из приоритетных масштабных рынков. Это интересно не только глубиной рынка, покупательной способностью — а она сейчас в Китае

высока как никогда, но и интересом к цирку как искусству. Плюс в Китае серьезные цирковые традиции. Поэтому именно это направление в нашей стратегии приоритетное.

Александр Шестаков, президент холдинга «Первая мебельная», президент Ассоциации мебельной и деревообрабатывающей промышленности России:

— Там есть масса вещей, необходимых для нашего основного производства: оборудование, комплектующие и другое, что мы сейчас берем из Европы и что не производится на территории России. Как рынок сбыта Китай — специфический и сложный регион, и вряд ли мы что-то сможем в ближайшее время туда поставлять, но вот наш германский партнер в Поднебесной торгует вполне успешно.

Матисас Круг, генеральный директор ООО «Кнорр-Бремзе 1520»: — Китай сейчас является самым большим рынком в мире, и любая серьезная компания должна там работать, иначе это сделает кто-то другой. «Кнорр-Бремзе» удалось оснастить все скоростные поезда в этой стране своими тормозными системами. За несколько лет мы построили в Китае девять предприятий, в России — только одно. И причина не только в том, что российский рынок еще не настолько емок

для нашей продукции — это в основном только скоростные поезда, которых в стране еще немного. В Китае, например, меньше проблем с открытием производств: там администрация изначально настроена на то, чтобы привлечь больше иностранных технологий. В России процесс получения разрешений, сертификатов, оформления различной документации более длительный.

Александр Хрусталев, председатель совета директоров NDV Group: — Китай нам нужен как огромный рынок потребления. С его огромным количеством населения. Китай в современных условиях, когда отношение в мире к России часто открыто враждебное, нужен как рынок, на котором мы смогли бы продавать товары, производимые в России. Например, еду. Но я думаю, что этот поворот «на восток» будет недолгим. Я не очень верю китайцам: работал с китайскими компаниями и могу сказать, что с ними практически невозможно нормально работать — они сложны, хитры и часто просто нечестны. Я больше верю в Европу и Америку. Это вынужденное обращение в сторону восточного соседа, главная цель которого показать, что нам есть с кем разговаривать. Я не вижу в Китае ни союзника, ни страны, которая готова работать с нами на равных. Китайцы нас за таковых не держат: у них к нам абсолютно снобистское отношение.