

\$15,8 млрд (67,9%), Республика Корея — \$15,1 млрд (83,9%), Франция — \$13,3 млрд (114,1%), Польша — \$13,1 млрд (94,9%).

Сергей Воронков, генеральный директор «Экспофорум-Интернэшнл», президент Ассоциации содействия развитию деловых связей «Китайский деловой центр», говорит, что в последние два-три года наблюдается изменение вектора импорта и экспорта из России в Китай. «Если раньше клиенты ассоциации искали в Китае какое-либо производство или комплектующие, то сейчас большинство обращений связано с выходом российских товаров на рынок Китая. Начиная от пищевой промышленности с производством в Ленинградской области и заканчивая ритейлом и инвестиционными проектами. Сейчас наши клиенты в Китае ищут лишь различную высокоточную и тяжелую технику (станки, прессы, двигатели) с целью налаживания собственного производства в России», — отмечает господин Воронков.

Эксперты рынка считают, что объемы внешней торговли России будут расти. Сергей Коробков полагает, что, учитывая глобальный рост цен на энергоносители с начала 2017 года, можно предположить увеличение объемов экспорта примерно на 10–15% в денежном выражении. «С другой стороны, крепкий рубль способствует расширению номенклатуры и объемов импорта. Полагаю, здесь тоже будет наблюдаться динамика роста на 10–15%. Не исключен и более выпуклый рост, учитывая, что, по данным Федеральной таможенной службы, экспорт из РФ повысился в январе на 43,6%, а импорт вырос на 40,1% по сравнению с аналогичным месяцем 2016 года», — прогнозирует эксперт. Такие темпы роста, по словам господина Коробкова, удержать будет непросто, поскольку они связаны как с сезонным фактором, так и с рядом конъюнктурных обстоятельств. Но как минимум двузначный процентный рост внешнеторгового оборота в этом году Россией будет достигнут, оптимистично заявляет Сергей Коробков.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ В ПЛЕНУ САНКЦИЙ По словам Марка Гойхмана, ведущего аналитика ГК TeleTrade, глобальная система торговли переживает серьезные вызовы, связанные с активизацией протекционистских тенденций и призывами к меньшей открытости экономик. «Это проявляется, в том числе, в выходе Великобритании из Евросоюза и в центробежных движениях внутри Европы. В приходе к власти и демаршах Дональда Трампа: одним из итогов его 100 дней стал выход США из Транстихоокеанского партнерства и защита американского рынка. Во взаимных упреках разных стран по поводу „валютных войн“, занижения курса валюты для получения конкурентных преимуществ своих товаров на мировом рынке. Причина всего этого — глобальный экономический кризис, который ограничил возможности производства и спроса», — поясняет господин Гойхман. К этому добавляется и политическая конфронтация. Одно из самых близких нам ее проявлений — взаимные санкции России и Запада.

Однако место России в международном разделении труда и в торговле определено то, что западные страны от санкций потеряли больше, чем наша страна, считает Марк Гойхман. «По подсчетам ООН, их потери составили около \$100 млрд за три года санкций. Потери России —

\$52–55 млрд, что составляет примерно 1% ВВП страны», — приводит данные господин Гойхман.

Ольга Трофименко, доцент СПбГУ, кандидат экономических наук, полагает, что в определенной степени Россия адаптировалась к санкциям, которые, по сути, либо касаются определенного круга лиц и компаний, либо ограничивают заимствования — допуск к относительно дешевым кредитным средствам, доступным на мировых рынках капитала, и к технологиям.

При введении санкций и контрсанкций обычно стремятся ударить как можно сильнее. Так, Россия ограничила ввоз отдельных видов сельскохозяйственной продукции. «Без сомнений, эти меры имели определенное негативное воздействие на производителей стран, попавших под санкции (впоследствии Европейский союз принял меры, направленные на сокращение негативного эффекта от российских санкций, параллельно с этим европейские производители озаботились поиском новых рынков сбыта). Но еще сильнее они ударили по кошелькам российских граждан, вынужденных покупать более дорогую продукцию, происходящую из стран, не попавших под санкции, или отечественную продукцию, цена на которую выросла из-за дефицита», — поясняет госпожа Трофименко.

По словам Дмитрия Плеханова, в России в большей степени негативный эффект почувствовали на себе компании малого и среднего бизнеса. «В условиях повышения процентных ставок внутри страны увеличение спроса на кредиты со стороны крупных заемщиков привело к дополнительному сжатию предложения для малых и средних заемщиков. Пример обратной ситуации имел место в Японии в конце 1970-х — в начале 1980-х годов. После начала финансовой либерализации японские корпорации получили возможность выхода на мировой финансовый рынок, в результате чего японские банки были вынуждены увеличить кредитование других категорий заемщиков, в том числе малого и среднего бизнеса», — рассказывает господин Плеханов.

В ОЖИДАНИИ РОСТА На развитие глобальной системы торговли, по словам Ольги Трофименко, одновременно «давят» два подхода: сторонники либерализации и сторонники защиты внутреннего рынка через протекционистские меры. «Желание правительств одних стран защитить национальных производителей вполне объяснимо. Однако в этом случае также логично ожидать введение соответствующих мер другими. Но это может стать началом торговых войн. Поэтому главный вызов — не скатиться на позиции протекционизма до такой степени, чтобы эти войны провоцировать. В этой связи повышается роль международных организаций, занимающихся вопросами развития международной торговли», — комментирует госпожа Трофименко.

Эксперты ВТО прогнозируют увеличение глобального товарооборота на 2,4% в 2017 году. Но диапазон предварительных оценок роста, как говорит Сергей Коробков, колеблется в промежутке от 1,8 до 3,6% из-за высокой степени неопределенности, связанной с политикой новой администрации США и замедлением роста экономик развивающихся стран. В 2018 году эксперты ожидают ускорения роста объемов мировой торговли в диапазоне 2,1–4%. ■

«НЕОБХОДИМО СОЗДАВАТЬ ВОЗМОЖНОСТИ, А ДЕНЬГИ НАЙДУТСЯ»

ОДНОЙ ИЗ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ СЕГОДНЯ ЯВЛЯЕТСЯ ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ШИРОЧАЙШЕГО КРУГА ПРОЕКТОВ — НАЧИНАЯ ОТ СТРОИТЕЛЬСТВА ИНФРАСТРУКТУРЫ И ЗАКАНЧИВАЯ ВНЕДРЕНИЕМ ИННОВАЦИЙ. МЫ ОБРАТИЛИСЬ К НАШИМ ЧИТАТЕЛЯМ И УЧАСТНИКАМ ФОРУМА С ВОПРОСОМ: «ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ?»

АЛЕКСАНДР ДРОЗДЕНКО,
губернатор Ленинградской области:

— Богат не тот, у кого много денег, а тот, кто разумно тратит. Для этого в Ленинградской области работает программа «эффективного рубля», чтобы региональный бюджет служил примером такого подхода к инвестициям в социальную сферу. Что же касается инвестиций в экономическое развитие, то заинтересовать инвестора и привлечь его в регион — это большое искусство, поскольку важно не только «получить» тот или иной проект, но и «не переборщить» со льготами и сохранить наполняемость бюджета за счет поступления налоговых платежей. На этом пути важным механизмом является снижение административных барьеров, квалифицированное сопровождение инвестора на всех этапах реализации проекта.

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ,
генеральный директор
ГК «ЦДС»:

— Вопрос не в том, где взять деньги, вопрос в том — как взять. Зачастую инвестиции в российский рынок по прибыльности интереснее, чем инвестиции в другие развитые страны. У нас есть определенные риски, но они нивелируются большей доходностью. Проблема в том, что русский человек не умеет продать свою идею, показать ее сильные стороны и потенциальную выгоду. Для инвестора одинаково важны и сам разработчик, и его вера в будущий проект, и оформление идеи. С бизнесом необходимо говорить на его языке: сколько надо вложить денег, когда и сколько вернется, продумать и назвать риски. Над этим необходимо работать, на Западе даже на краудфандинговых платформах хорошие идеи собирают сотни тысяч долларов, а в России некоторые гениальные планы так и остаются нереализованными из-за отсутствия качественной упаковки.

ОЛЕГ БИРЮКОВ,
генеральный директор
инжиниринговой компании
«Лиман-трейд»:

— В теории деньги можно получить в Фонде развития промышленности. Однако механизм выделения средств пока остается очень сложным: сперва необходимо создать проект и только потом можно получить финансирование под его реализацию. Но если речь идет о строительстве серьезного объекта (завода или производственной линии), то в этом случае только стоимость проектирования может составлять сотни миллионов рублей. При этом нет никаких гарантий, что под данный проект впоследствии будет выделено финансирование. Замкнутый круг: нет проекта — нет денег, а проекта нет, потому что нет денег.

АЛЕКСЕЙ ИКРЯНИКОВ,
вице-президент —
директор департамента
по работе с корпоративными
клиентами Уральского банка
реконструкции
и развития (УБРиР):

— Источники финансирования не изменились: как и прежде, деньги можно взять либо из собственного кармана, либо в банке. Финансовый рынок предлагает достаточно вариантов — это и лизинговые продукты, и инвестиционное кредитование, и кредитование под оборотные средства, и аккредитивы. Другое дело, что сейчас банки более тщательно анализируют бизнес-проекты, оценивая как адекватность идеи, так и возможность по возврату средств. Но в этом есть и плюсы для самого бизнеса: банк фактически проводит его финансовую диагностику, указывая на слабые места проекта. → 38