

Финансирование экспорта: двигатель роста или упущенная возможность?



Рост напряженности в отношениях с западными странами ставит под вопрос зависимость российского экспорта от внешнего финансирования. В условиях экономических санкций и снижения интереса к кредитованию российского бизнеса экспортерам потребуются новые источники финансирования. Готовы ли российские банки принять эстафету у западных коллег? В статье делается попытка ответить на этот вопрос.

Р. А. ХАРЛАМОВ, управляющий директор компании «Intertrade Dynamics»

В 2013 г. российский экспорт сырья и продукции низкого передела составил 0,5 трлн долл., или 93% всех внешнеторговых доходов [1]. Поставки нефти, газа и нефтепродуктов принесли 377 млрд долл., черных и цветных металлов – 55 млрд, продукции химической промышленности – 31 млрд, сельхозпродукции – 16 млрд долл.

По оценкам, соответствующий рынок торгового финансирования достиг нескольких миллиардов долларов, при этом внешнеэкономическая деятельность экспортеров финансировалась в основном европейскими банками. В отличие от России, банки других стран БРИКС с экспортно-сырьевой моделью экономики активно финансируют своих экспортеров, практически вытеснив зарубежных игроков с местных рынков торгового финансирования.

Роль экспортного финансирования

По данным Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD), в 2011 г. мировой экспорт сырья превысил 6 трлн долл. Половина этого оборота пришлась на энергоносители.

Сырьевой бизнес отличается капиталоемкостью и необходимостью внешнего финансирования новых проектов, слияний и поглощений, хеджирования ценовых рисков, внешнеторговой деятельности. Для работы в этих условиях требуется значительная база кредитования, т. е. совокупность активов под обеспечение кредитов.

Торговое финансирование позволяет экспортерам увеличить традиционную базу кредитования (основные средства, ценные бумаги, гарантии и поручительства) за счет самоликвидирующихся сделок по продаже сырьевых товаров на мировом рынке, а также улучшить условия финансирования благодаря снижению кредитных рисков. В настоящее время различные формы торгового финансирования превратились в незаменимый источник оборотных средств для всех участников внешнеэкономической деятельности.

Рынок экспортного финансирования – один из самых глобализированных рынков капитала, на котором доминируют около 20 финансовых групп из стран ОЭСР. Их лидерство определяется как объективными факторами (финан-

совые инновации, охват рынка, качество обслуживания клиентов, эффективность операционной деятельности), так и субъективными (преимущество первого хода, барьеры входа на рынок).

По оценке консалтинговой компании Oliver Wyman [2], в последнее время международный рынок торгового финансирования рос на 5–7% в год, достигнув 24 млрд долл. До финансового кризиса 5 ведущих банков контролировали 40% рынка. Финансовый кризис снизил консолидацию рынка, так как многие западные банки (например, BNP Paribas) были вынуждены сократить торговое финансирование, чтобы соответствовать новым требованиям достаточности капитала.

Экспортное финансирование в России

Современная структура финансирования российского экспорта сложилась под влиянием нескольких факторов.

Экономические реформы 1990-х гг. привели к падению внутреннего спроса и распаду централизованной системы внешней торговли, тогда как постсоветская банковская система была не в

состоянии справиться с волной спроса на торговое финансирование. Первыми проводниками экспортного финансирования выступили международные торговые компании, однако по мере развития бизнеса у экспортеров росла потребность в собственных источниках финансирования. Сотрудничество российских экспортеров с западными банками давало экспортерам возможность выйти на международный рынок капитала и получить наилучшие условия торгового финансирования, а банкам – доступ на перспективный рынок и платформу для перекрестных продаж в сфере инвестиционной деятельности, проектного финансирования, управления активами. В настоящее время большинство российских экспортеров имеют собственные торговые компании в основных центрах международной торговли.

За последние 20 лет в российской экономике произошли качественные изменения. Состоялась либерализация валютного рынка, были сняты ограничения на движение капитала. Многие экспортеры превратились в компании мирового уровня. При этом стоимость сырьевого экспорта выросла в 6 раз, сделав Россию одним из крупнейших рынков торгового финансирования (рис. 1).

Отечественные банки не отреагировали на эти изменения по нескольким причинам. С позиции спроса офшоризация внешней торговли объективно «выталкивала» спрос на экспортное финансирование за пределы России, давая зарубежным банкам значительное конкурентное преимущество. С позиции предложения быстрый рост



экономики в 2000-е гг. обеспечил российским банкам высокую доходность кредитования на внутреннем рынке и избавил от необходимости бороться за клиентов на международном рынке. Таким образом, начальное конкурентное преимущество, полученное западными банками во время перехода к рыночной экономике, впоследствии только усилилось из-за отсутствия

интереса российских банков к финансированию экспорта.

Офшоризация внешней торговли

В последнем индексе экономической свободы [3] исследовательского центра «Фонд наследия» Россия заняла 135-е место по уровню защиты прав собственности и 149-е место по уровню распростра-

Abstract. The current political tensions call into question dependence of Russian commodity exports on external financing. As the economic sanctions continue and Western banks freeze or reduce exposure to Russia, the Russian exporters will need new sources of trade finance. Are the Russian banks prepared to pick up the baton? This article attempts to answer this question.

Keywords. Export, trade finance, structured trade and commodity finance, STCF, pre-export finance, PXF, working capital finance, offshoring, customer value, profitability, asset allocation, return on risk-weighted assets, RoRWA, return on equity, ROE, risk management.

Ключевые слова. Экспорт, торговое финансирование, структурное финансирование, предэкспортное финансирование, финансирование оборотного капитала, офшоризация, потребительская ценность, доходность, рентабельность капитала, рентабельность активов с учетом риска, управление активами, управление рисками.

нения коррупции. В рейтинге участвовали 184 страны. Для сравнения, Бразилия и ЮАР разделили 53-е место по первому показателю и заняли соответственно 72-е и 64-е места по уровню распространения коррупции.

Незащищенность прав собственности заставляет бизнес минимизировать риски через офшорные схемы и провоцирует вывод капитала в «тихие гавани». По официальным данным, с 2000-го по 2013 г. отток капитала из российской экономики достиг 346 млрд долл., в то время как приток капитала в экономики Бразилии и ЮАР составил соответственно 606 млрд и 173 млрд долл. (рис. 2). В отличие от России, все это время власти Бразилии и ЮАР боролись с наплывом спекулятивного капитала в свои экономики.

Ни для кого не секрет, что значительная часть выведенного капитала реинвестируется в Россию через страны, соблюдающие принцип верховенства права. В 2013 г. Россия получила 71 млрд долл. иностранных инвестиций, из которых более 80% пришлось на юрисдикции, популярные среди российских бизнесменов – Великобританию, Люксембург, Ирландию, Британские Виргинские острова и Кипр.

Как эти процессы влияют на финансирование экспорта?

Для российских экспортеров необходимость привлечения торгового финансирования идет рука об руку с необходимостью снижения деловых и политических рисков. Внешняя торговля, как никакая другая деятельность, дает возможность законным образом диверсифицировать центры прибыли, а также перенести инвестиционную деятельность и управление активами за пределы России. При этом зарубежные банки получают преимущественное право обслуживания всего спектра внешнеэкономической деятельности.

Следует отметить, что финансовый кризис и кипрский банковский кризис пошатнули доверие отечественного бизнеса к европейской банковской системе. Затянувшийся политический кризис также заставляет экспортеров по-новому взглянуть на зависимость от западного

финансирования. Однако финансовые центры Азии, на которые возлагались большие надежды, пока не спешат заменить финансирование западных банков.

Смогут ли российские банки поддержать экспортеров в этих условиях? До недавнего времени они были заняты в основном тем, что «снимали сливки» на внутреннем рынке.

Внутренний спрос

С приходом высоких цен на углеводороды у российских банков отпала необходимость конкурировать на рынке экспортного финансирования.

По данным Всемирного банка, с 2000-го по 2012 г. ВВП России рос в среднем на 6,2%, за исключением 2009 г. Растущая экономика предъявляла высокий спрос на кредитование производства, строительства, перевозок, розничной торговли, предметов потребления. Доходность этих направлений бизнеса была на порядок выше доходности экспортного финансирования, ограниченной «аппетитами» развитых рынков капитала. Поэтому, несмотря на многолетние клиентские отношения с российскими экспортерами, многие банки свыклись с мыслью, что финансирование экспорта – «не их» бизнес.

Как правило, западные банки не раскрывают рентабельность отдельных направлений кредитования, что затрудняет сравнение экс-

портного финансирования с другими продуктами. По нашей оценке, у основных игроков этот показатель составляет 10–15%. Тем не менее сравнение общей доходности банковского бизнеса на развитых и развивающихся рынках позволяет спрогнозировать требования к рентабельности отдельных продуктов.

Экспресс-анализ (табл. 1) показывает значительное превышение рентабельности собственного капитала (ROE) ведущих российских кредитных организаций над рентабельностью европейских банков, активно занимающихся торговым финансированием, вплоть до начала 2014 г.

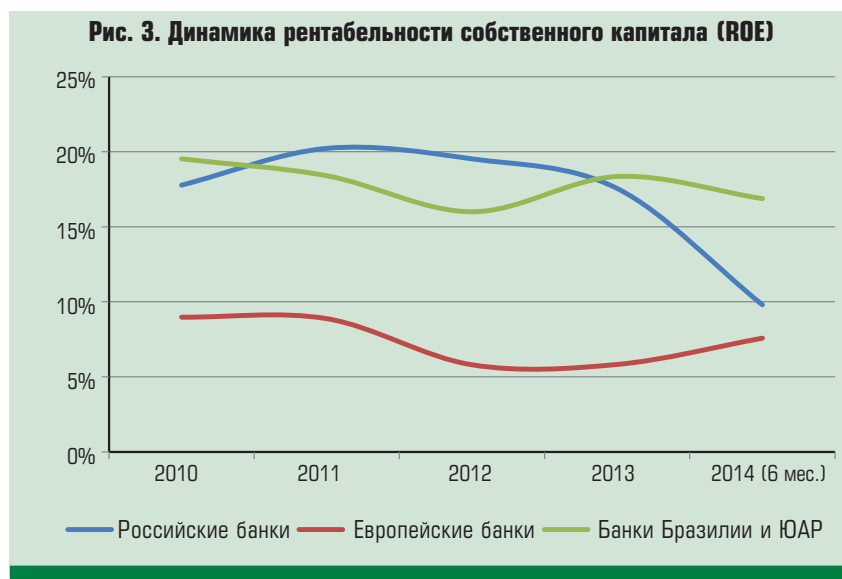
В исследовании [4] консалтинговой компании Bain & Company показано, что более надежным показателем долгосрочной доходности банков является рентабельность активов с учетом риска (RoRWA). Проанализировав финансовую отчетность 13 российских банков, в том числе четырех банков в нашей выборке, эксперты Bain & Company пришли к выводу, что в 2012 г. средний показатель рентабельности RoRWA составил всего 2,7%. Это значит, что в кредитных портфелях банков велика доля высокорисковых кредитов, которые будут становиться «плохими» по мере замедления экономики.

По всей видимости, этот процесс уже начался. В 2013 г. отечественные кредитные организации списали рекордные 200 млрд руб.

Таблица 1

Рентабельность собственного капитала (ROE), %

Название	2010	2011	2012	2013	1-я пол. 2014
Российские банки					
Сбербанк	20,6	28,0	24,2	20,8	17,7
ВТБ	10,3	15,0	13,7	11,8	1,1
Альфа Банк	19,1	19,7	21,9	20,1	9,6
Банк Открытие	21,1	18,2	18,3	17,5	10,8
<i>Средняя рентабельность</i>	<i>17,8</i>	<i>20,2</i>	<i>19,5</i>	<i>17,6</i>	<i>9,8</i>
Европейские банки					
BNP Paribas	12,3	8,8	8,9	7,7	8,2
HSBC	9,5	10,9	8,4	9,2	11,3
Deutsche Bank	5,5	8,2	0,5	1,2	4,6
Rabobank	8,6	7,6	5,4	5,2	6,2
<i>Средняя рентабельность</i>	<i>9,0</i>	<i>8,9</i>	<i>5,8</i>	<i>5,8</i>	<i>7,6</i>



безнадежных долгов (данные Банка России). В первой половине 2014 г. средняя рентабельность ROE в нашей выборке упала ниже 10% и вплотную приблизилась к аналогичному показателю европейских банков (рис. 3).

Неуправляемая эскалация невозвратных кредитов будет означать конец эпохи кредитования по принципу «высокий риск – высокая доходность». Если более низкая рентабельность RoRWA станет нормой, российским банкам потребуются новые источники роста в сегментах со «зрелым» сочетанием риска и доходности. Экспортное финансирование – одна из немногих ниш в реальном секторе экономики, отвечающих этим требованиям.

Следует отметить, что сравнительно низкая доходность не является условием развития экспортного финансирования. Дальнейшее сравнение (табл. 1 и 2) говорит об отсутствии корреляции между этими показателями. Банки Бразилии и ЮАР, вне зависимости от структуры собственности, демонстрируют рентабельность ROE на порядок выше западных банков. Маловероятно, что они занимались бы экспортным финансированием, будь рентабельность этого направления значительно ниже среднего уровня.

Регулирование ВЭД

Дополнительными причинами, «выталкивающими» внешнеторго-

вые операции за пределы России, до недавнего времени были зарегулированность внешнеэкономической деятельности и несовершенство нормативно-правовой базы.

В 2007 г. глава МИД РФ Сергей Лавров заявил [5], что Россия стала одной из шестнадцати стран, отказавшихся от всех форм валютных ограничений. Действительно, в России отменили обязательную продажу валютной выручки, однако правительство до сих пор не отказалось от валютного контроля, а курс рубля до недавнего времени был привязан к бивалютной корзине. На фоне последних событий, однако, нельзя исключить реставрации ограничений в отношении валютных операций и движения капитала.

Недавние инициативы по деофшоризации экономики направлены на повышение налоговых сборов в

связи с падением цен на углеводороды. Новое законодательство [6] не запрещает использование офшорных схем, однако иначе определяет понятия налогового резидентства, контролируемых иностранных компаний, а также бенефициарного владения российскими активами для налогообложения. Увеличение налоговой нагрузки на зарубежные холдинговые и торговые структуры может сделать их менее привлекательными с экономической точки зрения, однако не решает фундаментального вопроса защиты прав собственности.

В середине 2014 г. вступили в силу новые положения Гражданского кодекса РФ о залоге [7], заменившие правовые нормы, принятые еще в 1992 г. Новое законодательство упрощает и регламентирует оформление, управление и реализацию залогов, вводит норму старшинства залогов и единую государственную систему их регистрации. Эти правила снижают риски кредиторов при использовании движимого имущества (в том числе сырьевых товаров) в качестве залога и способствуют развитию торгового финансирования.

Все эти события могут иметь долгосрочные последствия для российского рынка экспортного финансирования. Снижение финансирования западными банками, переоценка доходности банковских продуктов по методу RoRWA, реальная деофшоризация экономики, модернизация залогового законодательства создают благоприятные условия для развития этого

Таблица 2

Рентабельность собственного капитала (ROE) банков Бразилии и ЮАР, %

Название	Описание	2010	2011	2012	2013	1-я пол. 2014
Banco do Brasil	Самый крупный банк Латинской Америки	27,0	22,4	19,8	22,9	15,5
Itaú Unibanco	Самый крупный частный банк Латинской Америки	23,5	20,5	16,6	20,9	23,2
Standard Bank	Самый крупный банк ЮАР	12,5	14,3	14,0	14,1	12,7
Absa/Barclays	2-й банк ЮАР по величине активов	15,1	16,4	13,6	15,5	16,1
Средняя рентабельность		19,5	18,4	16,0	18,4	16,9

направления бизнеса. Однако ужесточение валютного регулирования, введение ограничений на движение капитала могут привести к появлению «серого» валютного рынка и усилить центробежные тенденции.

Развитие торгового финансирования в Бразилии и ЮАР свидетельствует о том, что знание местного рынка и понимание бизнеса экспортеров позволяют составить конкуренцию мировым лидерам вне зависимости от стартовых условий. Предлагаемая ниже модель поможет разобраться, как это сделать.

Анализ конкурентной среды

Начиная с 2005 г. объем российского экспорта превышал объем импорта на 100–200 млрд долл., однако услуги торгового финансирования, предлагаемые российскими банками, до сих пор ориентированы на импортеров.

Модель (рис. 4) показывает взаимосвязь между потребительской ценностью нескольких видов финансирования операционной деятельности экспортеров с одной стороны и сочетанием доходности и риска, присущих каждому виду финансирования, с другой. При этом:

- потребительская ценность определяется эффективностью способов торгового финансирования (секторы II, III и IV) по сравнению с традиционным финансированием под залог основных средств, ценных бумаг, гарантий и поручительств (сектор I);
- долгосрочная доходность разных методов финансирования (секторы I–IV) определяется рентабельностью активов с учетом риска (RoRWA).

Какова позиция российских банков в этой модели?

Потребительская ценность

С позиции экспортного финансирования потребности заемщиков сводятся к трем составляющим:

- *финансирование оборотного капитала* – увеличение базы кредитования за счет самоликвидирующихся внешнеторговых сделок;
- *развитие бизнеса* – максимально широкий спектр банковских услуг, не ограничивающий внешнеэкономическую деятельность определенными сегментами мирового рынка;
- *стоимость кредитных ресурсов* – оптимизация расходов на финансирование путем сниже-

ния и перераспределения кредитных рисков.

Модель показывает возрастание потребительской ценности от традиционных способов кредитования к схемам структурного торгового финансирования, основанным на принципах целевых кредитов и самоликвидации финансируемых сделок.

Большинство программ торгового финансирования, предлагаемых российскими банками, сводится к обслуживанию аккредитивов и документарных операций. Необходимо понимать, что зависимость от документарных форм расчетов сдерживает развитие экспорта следующим образом:

- В то время как аккредитивы остаются самой популярной, а иногда единственно приемлемой формой расчетов со многими развивающимися странами, большинство потребителей в развитых странах работают исключительно на условиях товарного кредита. Развивающиеся страны будут следовать их примеру, поэтому товарный кредит – а вместе с ним структурное товарное финансирование – постепенно становится необходимым условием развития продаж во всем мире.
- Зависимость от документарных форм расчетов не позволяет получать финансирование под залог нереализованных товарных запасов. Для широкого круга экспортеров этот вид финансирования стал важным инструментом смягчения временных (например, сезонных) дисбалансов мирового спроса и предложения.
- Зависимость от документарных форм расчетов усложняет организацию предэкспортного финансирования, при котором связанный кредит выплачивается из выручки по внешнеторговому контракту, заключенному на срок от нескольких месяцев до нескольких лет.

Таким образом, торговое финансирование, ограниченное документарными операциями, не отвечает современным требованиям экспортеров. В отличие от импортеров, экспортеры несут



ответственность за развитие продаж и оказание услуг международным клиентам, поэтому им необходимы банковские продукты во всех секторах представленной выше модели. У банка, не отвечающего этим требованиям, практически нет шансов пробиться на рынок экспортного финансирования: как правило, победитель получает право обслуживания всей внешне-торговой деятельности.

Для развития структурного и предэкспортного финансирования российские банки должны научиться работать со следующими видами залогового обеспечения:

- реализованные и нереализованные товарные запасы как в России, так и за ее пределами;
- дебиторская задолженность международных клиентов;
- денежный поток по долгосрочным экспортным контрактам.

Кроме того, банки должны финансировать логистические решения экспортеров (транспортировку, перевалку и хранение грузов, морские и мультимодальные перевозки), а также выступать в роли риск-менеджеров последней инстанции, помогая экспортерам минимизировать риски международной торговли. Для оказания этих услуг необходимо развитие широкого круга компетенций в сфере международной торговли, управления рисками, логистики, а также коммерческого, транспортного и залогового права.

Баланс доходности и риска

Стоимость кредитования – второй по значимости фактор, который необходимо учитывать при развитии программ экспортного финансирования. Экспортеры готовы платить премию за банковские услуги, дающие возможность увеличить базу кредитования и способствующие развитию бизнеса. С точки зрения кредитора, оказание этих услуг связано с дополнительными рисками. Представленная модель показывает возрастание доходности от традиционных способов кредитования к продуктам структурного торгового

финансирования, для которых необходима правильная оценка и управление контрагентскими и транзакционными рисками.

Структурное финансирование принципиально отличается от документарных операций с позиции контрагентского риска. Документарные операции сводят этот риск к минимуму, так как контрагентами кредитора выступают другие банки. По данным Банковской комиссии Международной торговой палаты [8], вероятность дефолта в этом случае составляет всего 0,02%. В структурном финансировании основным (возможно, не единственным) контрагентом кредитора выступает заемщик, что требует внедрения намного более продвинутой системы управления рисками.

Таким образом, структурное финансирование не просто дополняет документарные операции, а переводит отношения между заемщиком и кредитором на новый уровень, основанный на понимании кредитором всех аспектов внешней торговли, на контроле и вовлеченности кредитора в операционную деятельность заемщика, на совместной минимизации рисков ВЭД, на профессиональной оценке и управлении залоговым обеспечением кредитов.

В исследовании Bain & Company предлагается следующая структура ценообразования банковских услуг, которая может быть использована в нашей модели:

- *управление активами* – постоянный анализ реального риска и затрат в разных сегментах рынка с целью максимизации рентабельности RoRWA;
- *перекрестные продажи* – активное продвижение банковских услуг в смежных областях бизнеса;
- *структура затрат* – эффективность операционной деятельности;
- *стоимость риска* – доля невозвратных кредитов во всех выданных кредитах.

Основным фактором контрагентского риска является мошенничество, как, например, в случае с ООО «Росинтерагросервис» и ОАО «Кубаньхлебпродукт», кото-

рые были уличены в получении экспортного финансирования под залог фиктивных товарных запасов во время зернового эмбарго 2010 г. Знание рынка и операционной деятельности экспортеров дает отечественным банкам значительное преимущество, но только на территории Российской Федерации.

С позиции структуры затрат большинство российских банков пока проигрывают западным банкам по стоимости фондирования в иностранной валюте. Необходимо помнить однако, что затраты многих экспортеров выражены преимущественно в рублях, поэтому отечественные банки должны сместить акцент на реальную стоимость кредитных ресурсов:

Реальная процентная ставка = Номинальная процентная ставка – Инфляция – Стоимость хеджирования валютного риска

Таким образом, для конкурентоспособности рублевого финансирования ВЭД «всего лишь» требуется, чтобы реальная стоимость рублевого кредита не превышала реальной стоимости валютного кредита. По нашим сведениям, до недавнего обвала курса рубля и повышения ключевой ставки ЦБ многие экспортеры предпочитали рублевые кредиты, так как их реальная стоимость была ниже с учетом инфляции. Рублевое финансирование также способствует развитию перекрестных продаж, так как экспортное контрактное финансирование является логичным продолжением традиционных форм кредитования.

Следует также отметить, что российские банки имеют возможность догнать мировых лидеров, используя накопленный опыт и не повторяя чужих ошибок. Масштабные сокращения последних лет в западных банках «перевернули с ног на голову» доселе закрытый рынок труда и снизили стоимость приобретения специалистов с необходимыми компетенциями. Девальвация рубля дает российским банкам дополнительные преимущества в стоимости трудовых ресурсов.

ВЫВОДЫ

Таким образом, впервые с 1990-х гг. на отечественном банковском рынке сложилась благоприятная ситуация для развития экспортного финансирования. Замедление отечественной экономики заставляет банки искать новые источники приложения капитала, тогда как геополитическая напряженность снижает заинтересованность западных банков в финансировании российского экспорта.

Вместе с тем необходимо помнить, что экспортное финанси-

рование является высококонкурентным рынком. Для достижения успеха российским банкам потребуется ясная стратегия развития и грамотное использование таких конкурентных преимуществ, как знание местного рынка, существующие клиентские отношения, возможность кредитования в национальной валюте. В то время как возрастает регулирование западных банков, Центральному банку РФ необходимо проводить

политику, направленную на повышение конкурентоспособности российских банков на международном рынке.

В конечном итоге вопрос сводится лишь к тому, когда отечественные банки начнут финансировать российский экспорт. По иронии судьбы чрезмерная зависимость отечественной кредитной системы от госбанков может ускорить развитие экспортного финансирования в сложившихся обстоятельствах.

Автор благодарит за участие в подготовке статьи Иллку Салонена (Банк УРАЛСИБ) и Ксандера Виллемсена (Rabobank International).

Список литературы

1. Электронный ресурс : www.gks.ru.
2. Oliver Wyman "The Future of Transaction Banking, Volume 2: Trade Finance" 2008 [Электронный ресурс] : www.oliverwyman.com.
3. The Heritage Foundation, The Wall Street Journal "2014 Index of Economic Freedom" [Электронный ресурс] : www.heritage.org/index.
4. Bain & Company "European Banking: Striking the Right Balance between Risk and Return" 2013 [Электронный ресурс] : www.bain.com.
5. Russia and the OECD: the Right Time to Join // The Wall Street Journal, April 2007.
6. Федеральный закон от 24.11.2014 № 376-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)».
7. Федеральный закон от 21.12.2013 № 367-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации».
8. Global Risks – Trade Finance Report 2013 [Электронный ресурс] : www.iccwbo.org.

ИНФОРМБАНК

Экспорт газа за рубеж сокращается

Как сообщает ИТАР-ТАСС, поставки газа из России в ближнее и дальнее зарубежье в 2014 г., по предварительным данным, сократились на 6,7% и составили 183,3 млрд кубометров. Об этом сообщили в Министерстве энергетики РФ.

Таким образом, Россия в прошлом году снизила объемы экспорта до 10-летнего минимума из-за падения спроса в странах ЕС и на Украине. Экспорт топлива из Норвегии, основного конкурента России, по оценке агентства Bloomberg, снизился только на 1,5%, до 101 млрд куб. м. В то время как доля Газпрома на рынке ЕС оценивается по-прежнему в 30%, европейские страны сократили потребление газа на 9% в прошлом году. Этот показатель снижается четвертый год подряд.

«Политика Евросоюза и Украины сокращать зависимость от российского газа приносит плоды, — пояснил

газете „Ведомости“ аналитик UBS Максим Мошков. — Газпром не будет серьезно наращивать объемы поставок в среднесрочной перспективе, по крайней мере пока не начнет экспорт в Китай. Это случится ориентировочно в 2019 г.»

Ранее, напоминает портал NEWSru.com, были опубликованы данные Федеральной таможенной службы РФ, согласно которым экспорт нефти из России в стоимостном выражении снизился в январе – ноябре 2014 г. по сравнению с тем же периодом предыдущего года на 8,6%, до 144,61 млрд долл.

В конце декабря министр энергетики Александр Новак прогнозировал снижение добычи газа по итогам года на 4%, до 641 млрд кубометров, экспорта – на 6,7%, до 183,3 млрд куб. м. В 2015 г. ожидается рост поставок газа за рубеж до 207,3 млрд кубометров.