ИРИНА АКОПЯН (А7): КАЖДЫЙ ПЯТЫЙ ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ПЛАТЕЖ РОССИИ ПРОХОДИТ ЧЕРЕЗ НАС



Фото: А7

О том, как А7 перестраивает международные расчеты, почему доля Азии в российском экспорте выросла до 78% и какую роль в этом играют векселя, золото и цифровые активы, Павлу Самиеву, шеф-редактору «Банковского обозрения», рассказала Ирина Акопян, первый заместитель генерального директора компании А7



Текст
ПАВЕЛ САМИЕВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА «БИЗНЕСДРОМ», ШЕФ-РЕДАКТОР «Б.О»

Через А7 проходит около 20% внешнеторговых расчетов российских компаний. Какие маршруты расчетов сейчас наиболее востребованы клиентами и как меняется их структура? В частности, растет ли доля расчетов в национальных валютах стран БРИКС по сравнению с долларом и евро?

На ВЭФ в этом году мы представили интересное исследование «Россия — Азия: новая архитектура торговли», которое А7 подготовила вместе с Финансовым университетом при Правительстве Российской Федерации. Мы посмотрели на то, как меняется российская внешняя торговля, прежде всего на Азиатско-Тихоокеанском направлении, которое сегодня занимает большую часть российских внешнеторговых потоков. Эту перестройку хорошо видно не только в таможенной статистике, но и по платежам наших клиентов. Доля Азии в российском экспорте выросла с 43% в 2021 году до 78% в 2025-м. Основные направления расчетов через А7 сегодня — Китай, Гонконг, ОАЭ, также развиваются направления на Индию, Вьетнам, Малайзию.

> ***Доля Азии в российском экспорте выросла с 43% в 2021 году до 78% в 2025-м***

Вслед за торговыми потоками перестроилась и платежная инфраструктура. Помимо прямых банковских переводов заметно выросла роль платежных платформ и агентов. Наряду с банковским переводом используются вексельные и цифровые инструменты.

Одновременно растет доля расчетов в национальных валютах. В торговле России с Китаем по итогам 2025 года она достигла 99,1%, с Индией — около 96%. Аналогичная тенденция наблюдается и по другим направлениям. Но я бы не сводила происходящее к простой замене доллара и евро юанем или другой валютой. Меняется сама география торговли, формируются новые партнерства, а вместе с ними — новые платежные маршруты. Конечно, платежи в европейские страны продолжают проводиться, когда это нужно российскому бизнесу.

По итогам 2025 года каждый пятый платеж проходит через платформу А7, на нас приходится 19% объема российской ВЭД. Амбиции на следующий год — 50% этого объема. Для этого у нас есть основа: выстроенные маршруты, широкий ассортимент платежных инструментов и богатая международная инфраструктура, которая охватывает 100+ стран.

А7 использует сразу несколько инструментов для международных расчетов — от агентских платежей до векселей и цифровых активов. При этом вексель, который еще недавно многие считали архаикой доцифровой финансовой эпохи, сегодня вновь активно используется во внешней торговле. Как устроен этот набор платежных решений и для каких задач подходит каждый из инструментов?

У нас нет задачи найти один универсальный инструмент и проводить через него все сделки. Международные расчеты сегодня слишком разные. Для каждого клиента мы подбираем маршрут и инструмент под конкретную задачу.

Классический банковский перевод сегодня работает далеко не во всех сценариях. Проблемы возникают не только у санкционных компаний и банков, но и на формально несанкционных маршрутах. Яркий пример: недавно мне позвонил финансовый директор крупной компании, у них завис платеж в солидном иностранном банке. Платеж был в рублях, направлялся в ОАЭ, то есть в дружественную юрисдикцию, но даже там у крупного бизнеса возникла проблема. Это, к слову, демонстрирует, зачем нужны платежные агенты и как сейчас работает международная банковская система.

Если компании нужно провести расчет по контракту здесь и сейчас, используется агентский платеж. Комиссия А7 составляет 0,3% плюс НДС, без скрытых комиссий, по курсу Центрального банка на дату платежа. Клиентам при выборе посредника нужно учитывать не только комиссию, но и курс конвертации, и итоговую сумму, которую получит контрагент, потому что часть денег может списаться на цепочке корреспондентских счетов. Реальную стоимость платежа нужно оценивать по этим трем параметрам.

> ***Оборот наших векселей уже превысил 7 трлн рублей***

Если платеж нужно сделать через месяц или у компании есть график платежей по контракту, то оптимальным решением будет вексель. У векселя давно сформирована правовая база как в России, так и на международном уровне: у нас его обращение регулируется Федеральным законом «О переводном и простом векселе», Россия продолжает быть членом Женевской конвенции, которая действует с 1930 года. Соответственно, вексель обладает обязательной юридической силой и признается судами многих стран.

Но главное для бизнеса — не возраст инструмента, а задачи, которые он решает. Это проведение расчетов, управление ликвидностью и хеджирование валютного риска. Если компания знает, что через месяц ей понадобится провести платеж, она может заранее купить валютный вексель и зафиксировать условия будущего расчета. Оборот наших векселей уже превысил 7 трлн рублей. При этом вексель может работать и как инвестиционный инструмент: доходность по валютным векселям достигает 10% годовых. Основные валюты — доллар, евро, дирхам и юань, при необходимости возможны и другие валюты. Есть также рублевые векселя с хорошей доходностью.

Если ни агентский платеж, ни вексель не подходят для конкретной сделки, можно использовать цифровые активы как расчетный инструмент при условии, что контрагент готов их принимать.

Отдельное направление — инвестиционные инструменты. В этом году мы создали компанию «Росвексель»: 15% ее уставного капитала принадлежит Минфину России.

С учетом геополитики инвесторы все чаще задумываются о том, в каких активах хранить средства. Один из таких вариантов — золото, которое традиционно воспринимается как защитный актив. За последние десять лет его стоимость выросла втрое, однако для частного инвестора самостоятельная покупка, хранение и последующая реализация физического золота не всегда удобны. «Росвексель» как раз расширяет доступ к таким инструментам. Физические лица могут онлайн купить золотой слиток массой от одного грамма либо золотой сертификат с минимальным порогом входа от 10 граммов. Сертификат приобретается с дисконтом, размер которого зависит от срока владения сертификатом, а по его окончании владелец может выбрать — получить слиток с учетом доходности либо предъявить сертификат к погашению по цене золота на момент покупки.



Ирина Акопян

В 2008 году окончила МГИМО МИД РФ, магистр международных экономических отношений.

В корпоративных финансах более 15 лет. Руководила направлениями в банках Raiffeisen и «Русский Стандарт», в госкорпорации ВЭБ.РФ и корпорации «Руст».

В компании А7 с 2024 года отвечает за экономику и финансы. Выстроила модель трансграничных платежей (более 2000 операций в сутки), запустила продукт «вексель А7». Под ее управлением компания заняла 19% рынка международных расчетов.

Фото: А7

А7 использует стейблкоин А7А5, обеспеченный рублем один к одному, а также развивает цифровые расчетные инструменты. С 1 сентября 2026 года в России действует цифровой рубль. Как вы видите взаимодействие этих инструментов — они конкурируют между собой или дополняют друг друга? Какое место цифровой рубль в перспективе может занять в международных расчетах?

Такие инструменты скорее дополняют друг друга, чем конкурируют между собой. Так же как А7 не конкурирует с банками: если один механизм по каким-то причинам не подходит для конкретной сделки, можно использовать другой. Для бизнеса в конечном счете важно, что платеж прошел, сделка состоялась, товар или услуга получены. Для разных кейсов могут быть актуальны разные платежные инструменты как внутри страны, так и за ее пределами. Это нормально.

У цифрового рубля и стейблкоинов разные сценарии применения, и по мере развития финансовой инфраструктуры набор таких инструментов будет расширяться. Цифровой рубль также может стать дополнительным инструментом для международных расчетов. Для бизнеса главное, чтобы существовало несколько надежных способов провести платеж и чтобы можно было выбрать оптимальный способ под конкретную сделку.



Фото: А7

> *Для бизнеса главное, чтобы платеж прошел, сделка состоялась, товар или услуга были получены*

BRICS Pay, BRICS Bridge и роль А7. На ВЭФ-2026 был представлен доклад о четырех сценариях интеграции платежной инфраструктуры БРИКС, подготовленный при участии вашей компании. Одновременно Россия и Индия договорились о практическом развертывании BRICS Pay. Как А7 позиционирует себя в этой emerging-архитектуре — вы видите платформу как самостоятельный расчетный контур или как узел, интегрированный с BRICS Pay и BRICS Bridge? И насколько реалистичен сценарий модульной совместимости без единой валюты?

Мы выступаем за конкуренцию и против создания новых монополий, зависимостей от единых валют, единых глобальных игроков. Рынку сегодня нужны технологии, которые помогут связать между собой разные платежные решения и локальных игроков.

Российско-индийское направление — хороший пример работы такой модели на практике. Расчетный коридор должен обслуживать и платежи физических лиц (туристов, студентов, работников), и расчеты бизнеса за товары, логистику и услуги. После проверки на практике российско-индийской модели этот подход масштабируют на другие целевые рынки, прежде всего в Африке и Латинской Америке.

И я вижу роль А7 именно в этом. Не в том, чтобы построить еще одну закрытую систему, через которую обязательно должны проходить все, а в том, чтобы связывать разные рынки, инструменты и платежные контуры между собой. На мой взгляд, именно за такой моделью будущее международных расчетов: не один глобальный маршрут для всех, а инфраструктура, в которой бизнес может выбирать наиболее эффективный путь для каждой конкретной сделки.

А7 последовательно расширяет международную инфраструктуру: во Владивостоке работает финансово-расчетный центр для сотрудничества со странами АТР, открыты офисы в Нигерии и Зимбабве, заявлены планы выхода в Латинскую Америку. По каким критериям вы выбираете новые рынки? Что показывает зарубежный опыт: проблемы с международными расчетами сегодня связаны преимущественно с санкциями или причины значительно шире?

Ни одна компания не выходит на новый рынок без предварительного анализа — экономической эффективности, наличия спроса на продукты и услуги. Когда мы запускали А7 в октябре 2024 года, на российском рынке был высокий спрос на международные расчеты, а предложений было мало. Значительная часть рынка оставалась непрозрачной, с комиссиями по 14%, с рисками невозврата денег, с фирмами-однодневками и так далее. Мы увидели большой запрос на понятную и прозрачную платежную инфраструктуру. А7 стала в нашей стране первой крупной «белой» системой расчетов.

После запуска мы проанализировали не только российские расчетные механизмы, но и международную платежную инфраструктуру и пришли к выводу: санкции — лишь катализатор, а первопричина сложностей прохождения платежей немного другая. По статистике, сейчас зависают 1–1,5% платежей. Если посмотреть на SWIFT 2021 года — показатель больше. Почему? Потому что действуют комплаенсы разных иностранных банков, с которыми контрагенты работать не умеют.

Хороший пример — Африка. Многие страны континента не находятся под санкциями, а платежи зависают, могут идти неделями и месяцами. Причины могут быть в комплаенс-требованиях банков, особенностях местной инфраструктуры, регулировании, качестве подготовки документов.

Для нас это стало подтверждением того, что сервисы А7 востребованы не только в России. Мы уже открыли офисы в Нигерии и Зимбабве, продолжаем развивать присутствие в Африке. Следующее направление — Латинская Америка, а дальше будем смотреть на другие рынки, где есть устойчивый спрос на более предсказуемые и эффективные международные расчеты. Б.О