

- ¹³ Доклад (по материалам обследования) политики в деревне Китая / Гл. ред. Хань Цзюнь. Шанхай. 2008. С. 192.
- ¹⁴ Хань Линьфэй - <http://vasilieva/narod.ru/12-6-1998.htm>
- ¹⁵ Закон об имущественном праве. 2007. С. 250.
- ¹⁶ Там же.
- ¹⁷ Цзя Кан и Лан Ли. Указ. соч.
- ¹⁸ Бони Л.Д. Китайская деревня на пути к рынку. М., ИДВ РАН. 2005. С. 38.
- ¹⁹ http://rdi.cass.cn/show_News.asp?id=31120
- ²⁰ Там же.
- ²¹ http://rdi.cass.cn/show_News.asp?id=36566
- ²² Тяоча чжунго нунцунь (Обследование китайской деревни) / Гл. ред. Хань Цзюнь. Пекин. 2009. С. 403.
- ²³ http://rdi.cass.cn/show_News.asp?id=36355
- ²⁴ Саньнун Чжунго (Аграрный Китай). 2011. № 14. С. 35.
- ²⁵ http://rdi.cass.cn/show_News.asp?id=36355
- ²⁶ Нунъе цзинцзи яньцзю. 2012. № 5. С. 40.
- ²⁷ http://rdi.cass.cn/show_News.asp?id=36355
- ²⁸ Чжунго нунцунь чжэнцэ баогао тяоча (Доклады-обследования об аграрной политике Китая). Шанхай. 2008. Ч. II. С. 194, 224.
- ²⁹ Чжунго гайгэ ...
- ³⁰ Ученые из НИИ финансов при Министерстве финансов КНР цинично (с точки зрения автора) называют «закупками» земли принудительный отъем коллективной земли у крестьян, возмещение за которую в разы и более занижено по сравнению с рыночной ценой.
- ³¹ http://rdi.cass.cn/show_news.asp&id=36355
- ³² Хань Цзюнь и др. Указ. соч. С. 274.
- ³³ Там же.
- ³⁴ См.: Бони Л.Д. Китай: на пути к новой модели развития сельского хозяйства // Азия и Африка сегодня. 2014. № 11, 12.

СТАРТАПЫ ИНДИИ - ЗНАК ПЕРЕМЕН В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

Е.А. БРАГИНА

Доктор экономических наук

Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений
им. Е.М.Примакова

Ключевые слова: Индия, стартапы, особенности финансирования, деревня стартапов, проблема кадров, государственная поддержка

Нынешнее правительство Индии, возглавляемое Нарендрой Модой, создало в стране атмосферу хозяйственного оживления и надежд. Хорошим показателем стало устойчивое повышение основного биржевого индекса *Sensex*. Возросла привлекательность Индии для внешних инвесторов, вложивших в её экономику в 2015 г. \$31 млрд - это один из самых высоких показателей в мировом хозяйстве. По оценке ЮНКТАД, страна по притоку инвестиций заняла 7-е место в Топ-10 государств по этому показателю¹. Правительство приняло программу восстановления и модернизации национальной промышленности под девизом «*Make in India*» («Делай в Индии»). Одним из её самых перспективных направлений стала поддержка национальных стартапов*.

В начале 2016 г. специально созданный Департамент промышленной политики и стимулирования обнародовал

«План действий стартапов Индии» (*Start-Up India Action Plan*). Поскольку после победы Бхаратия Джаната парти (БДП -

Индийская народная партия) и её лидера Н.Моды на парламентских выборах 2014 г. стало почти правилом давать политическим и экономическим начинаниям выразительные, легко запоминающиеся обозначения, то и этот курс тоже его получил: «Индия стартапов - поднимающаяся Индия» (*Start-Up India, Stand Up India*).

* Стартап (от англ. - *start up*) - термин, впервые появившийся в США в середине 1970-х гг. и быстро получивший широкое распространение. Можно считать до полутора десятков определений стартапа. Видимо, наиболее точной будет характеристика стартапа как очень молодой и быстро развивающейся компании, осваивающей новый вид продукта или услуги с относительно высоким риском их прибыльности и достаточно высоким спросом на рынке (*прим. ред.*).

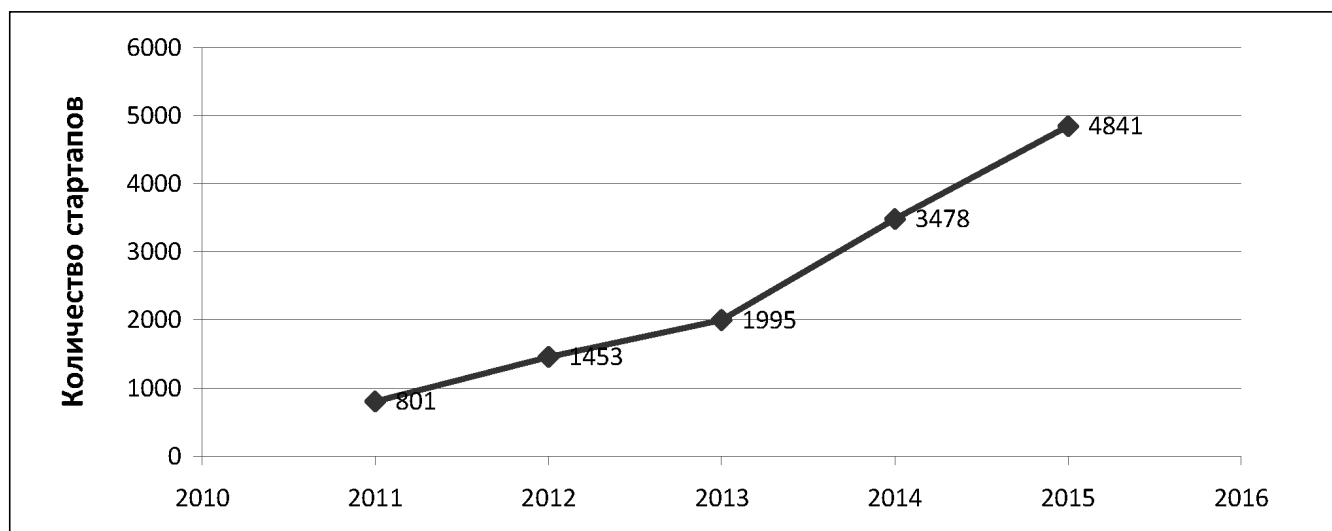


График. Создание новых стартапов в 2011-2015 гг.

Источник: Nikkei Asian Review. 03.03.2016.

Как направление бизнеса стартапы стали формироваться в Индии в конце XX в. и получили признание на волне технологического подъёма в последние полтора десятилетия. Они появлялись, прежде всего, в крупных городах с относительно развитой инфраструктурой и определённым уровнем платёжеспособного спроса, поскольку в их становлении важную роль играет электронная торговля. Распространению стартапов в известной мере помогла активность экспатов — индийцев, получивших техническое и экономическое высшее образование за рубежом, преимущественно в США и Великобритании, с опытом работы, в т.ч. и в стартапах.

В публикациях индийской печати часто упоминается рост числа стартапов, но показатели заметно различаются из-за слабости учёта: не определен четкий критерий, какие предприятия относятся к этой группе; особые трудности для учёта создает активность стартапов в неформальном секторе².

Значительная часть стартапов возникает, действует и исче-

зает в неформальной экономике. Сложились целые районы, например, Дхарави под Мумбаи, в которых, наряду с традиционными кустарными и ремесленниками, быстро формируются тысячи мелких и мельчайших стартапов.

Этому процессу способствовали низкие цены на массовую компьютерную технику и местную мобильную связь, одну из самых дешевых в мире. Следствием стало растущее предложение стартапами услуг, оказываемых населению без официальной регистрации: доставка товаров, ремонтные работы, такси, уборка, уход за детьми, больными и т.п., не говоря уже о криминальной составляющей. Особого внимания заслуживает предложение технологичных услуг как в неформальном, так и в учитываемом секторах.

В своей статье, анализирующей рост технических стартапов в Индии, известный учёный-востоковед А.А.Рогожин сослался на 1,2 тыс. действовавших в 2015 г. стартапов³. Однако, учитывая частые банкротства и ликвидации стартапов, их можно рассматривать, скорее,

как обнадеживающую тенденцию, а не реальность⁴.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Базой и стимулом быстрого роста стартапов (см. *график*) в Индии стало быстрое распространение информационных технологий. Расходы на их разработку и освоение в 2011-2016 гг. росли как в государственном, так и в частном секторе. Современные информационные технологии способствовали росту венчурных предприятий с преобладанием стартапов.

Заслуживает внимания то, что модернизация промышленности и особенно сферы услуг, в которой активно росли стартапы, ускорилась в результате укрепления связей Индии со своей диаспорой. Это не только ежегодно возрастающие денежные переводы её членов в страну происхождения, но и помощь в передаче и освоении современных технологий, методов современного управления и маркетинга.

Профессор кафедры мировой экономики МГИМО(У)

Н.В.Галищева справедливо считает такой курс в отношении с диаспорой, среди представителей которой велико число успешных предпринимателей в области продвинутых технологий, частью инновационной политики Индии⁵. В ходе официальных визитов в США и Великобританию в 2014-2015 гг. Н.Моди с большим успехом провёл встречи с представителями индийской диаспоры, получив от них заверения в дальнейшем научно-техническом содействии.

Для стартапов одной из самых сложных проблем остается финансирование, особенно на начальном этапе их деятельности. Эти инвестиции необходимы для организации и запуска намеченного производства. Стартапы всегда представляют бизнес высокорисковый и высокоприбыльный в случае удачи.

Опасность потерять инвестированные средства неизменно сопровождает этот тип предпринимательства. Поэтому начинающим стартапам, остро нуждающимся в венчурном капитале, банки, особенно в развивающихся экономиках, неохотно выдают кредиты. В Индии с её недостаточно развитой банковской системой стартапы не всегда могут рассчитывать на этот источник финансирования.

До недавнего времени госбанки настороженно относились к стартапам как форме бизнеса. (Н.Моди отказался от идеи приватизации банковского сектора, во всяком случае, в ближайшее время.) Перемены обозначились лишь после принятия политики «Делай в Индии» и создания фонда финансирования стартапов. Н.Моди мотивировал их поддержку необходимостью увеличивать занятость, сказав, что если стартап создаст хотя бы 5 рабочих мест, это будет вкладом в становление новой Индии.

Что касается частных финансовых институтов, то в Индии они не торопятся кредитовать заявки на ссуды, подпадающие под определение венчурного капитала, необходимого, прежде всего, стартапам. Между тем, в развитых экономиках этот тип финансирования достаточно развит. К тому же, наряду с банками, в поисках венчурного капитала начинающие предприниматели могут воспользоваться такой своеобразной формой финансовой помощи, как получение средств, а также технической консультации от «бизнес-ангелов».

Это - определенная категория состоятельных людей, с техническим образованием и опытом работы, располагающих капиталом, но отошедших от дел. Некоторые из них, склонные к риску и верящие в свою удачу, готовы вкладывать средства, помогая реализации оригинальных и, по их мнению, перспективных проектов. В случае успеха стартапа они получают значительное вознаграждение.

В США эта форма участия в предпринимательстве носит устойчивый характер, помогая стартапам выстоять на ранней, самой сложной для них стадии развития. Такую помощь получили, например, в 2012 г. почти 60 тыс. американских стартапов. В Индии такая практика только начинает приживаться. Например, в 2012 г. «бизнес-ангелы» софинансировали в Индии порядка 150 стартапов⁶.

Разрыв в этих показателях (в США и Индии) во многом связан с сохраняющимися в Индии трудностями оформления бизнеса, настороженным отношением местных финансовых структур к этому относительно новому для них типу деловой активности, особенно, когда заявлена непривычная, «странная», по их мнению, бизнес-идея.

Иностранных же инвесторов во многих случаях отпугивает коррупция, пронизывающая экономическую и политическую системы Индии. Лозунг Н.Моди - «Я не беру взяток и не дам другим это делать»⁷, существенно повысивший его популярность в ходе предвыборной кампании, получил широкую поддержку, но реальных результатов пока не принес.

В мировой практике действует ещё одна форма сбора средств для реализации разного рода проектов, прежде всего социальных, которыми занимаются многие стартапы в развитых экономиках, - *краудфандинг**.

В Индии *краудфандинг* осложнен массовой бедностью. В России лишь недавно заговорили об использовании *краудфандинга* для создания молодыми людьми с идеями и желанием работать стартапов. Но если это начинание не будет защищено юридически, оно легко может превратиться в очередную пирамиду, форму расхищения собранных средств.

МОЛОДОЙ БИЗНЕС НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

Одним из результатов роста темпов урбанизации стало в Индии повышение спроса населения на жилье, особенно в больших городах. Рынок жилой недвижимости страны оценен в \$245 млрд и привлёк внимание крупнейшей в Индии частной компании *Tata*, занявшейся мас-

* Краудфандинг (от англ. - *crowd funding*) - коллективное финансирование, когда организация или предприниматель, общественный активист обращается за поддержкой к гражданам с просьбой сделать денежные взносы по принципу «кто сколько может», чтобы помочь конкретному лицу или общественному объединению собрать средства на реализацию новаторской идеи, лечение, операцию и на другие похожие цели (прим. ред.).

совым возведением домов для семей с невысокими доходами.

Такое строительство в Индии затруднено нехваткой свободных городских территорий, а также отставанием транспортной, энергетической и коммуникационной инфраструктур. Цены на жилье растут в этой стране на 20-30% в год⁸. На волне спроса на покупку, продажу и наем жилья множилось число посредников (брокеров) в этой сфере услуг. Они не только поднимали цены, но и затягивали процесс перехода права собственности при продаже и покупке жилья, его сдачи в наём, чтобы повысить плату за свои услуги. По установленным ими правилам, при совершении сделки сдачи или найма жилья брокер получал комиссионные 1000 рупий (примерно \$17) как со сдатчика, так и с нанимателя жилья, причем эта процедура повторялась каждые 11 месяцев⁹.

Решив покончить с этой кабалой и избавиться от брокеров, группа предпринимателей молодого и среднего возраста с высшим техническим образованием организовала офис в полупустом здании от Бангалора, самого современного города Индии, считающегося лучшим для стартапов.

Такое соседство могло способствовать привлечению клиентов. В своем стартапе организаторы объединили несколько предприятий, дав ему выразительное название - *Nobroker* (Брокерунет). Стартап специализируется на организации взаимодействия продавцов, покупателей и съёмщиков жилья, прежде всего квартир и комнат. Аренда комнаты обходится съёмщику примерно в 10 тыс. рупий в месяц (ок. \$170), в зависимости от курса рупии, который в начале 2016 г. составил 67,8 за доллар, по сравнению с 62,1 годом ранее¹⁰.

Основные клиенты стартапа

«Брокерунет» - люди со средним и низким достатком, претендующие на квартиры 32-46 кв. м. Это небольшая площадь, поскольку даже в городских семьях Индии, хотя и снижается число детей, но ещё сохраняется многодетность, как и традиция большой семьи, совместное проживание нескольких поколений.

«Брокерунет» берёт на себя всю процедуру оформления сделки, установив при этом невысокую оплату за свои услуги и выигрывая за счёт устойчивого роста клиентской базы. Работа построена на использовании Интернет-площадки и мобильной связи. По словам одного из учредителей этого стартапа, вместе со своими отделениями они совершают примерно 100 сделок в день и планируют открыть офисы ещё в 20 городах¹¹.

Стоит отметить, что место нахождения офисов «Без брокера» организаторы скрывают после того, как их первый офис, начавший действовать открыто, подвергся разгрому толпой местных брокеров.

ДЕРЕВНЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТАРТАПОВ

Интерес к организации стартапов растёт и в России, при этом в качестве примера часто ссылаются на опыт «Сколково». Однако при его создании использовалось, прежде всего, государственное финансирование, что делает этот пример, скорее, исключением, если иметь в виду практику преимущественно развитых стран.

Но и в Индии, чтобы активизировать интерес к стартапам, была создана с помощью государственных средств «деревня стартапов» (*Start-up village*), объединившая группу небольших предприятий с разной специализацией. Для их размещения была выбрана Керала, один

из наиболее развитых штатов Индии с хорошей инфраструктурой, наличием большого числа инженерных колледжей, что должно упростить подбор кадров для будущих стартапов. Начальные административные и строительные расходы здесь обходятся дешевле, чем в крупнейших городах страны - Дели и Мумбаи. В «деревне» работают представители почти 70 стартапов, и предполагается быстрое увеличение их числа.

«Деревня» задумывалась как своего рода инкубатор, в котором начинающие свое дело предприниматели получают рабочее пространство и организационную помощь - землю под здание, готовые помещения (лаборатории, склады, гаражи) по ценам, составляющим 1/10 от рыночной, квалифицированную юридическую поддержку, скоростной Интернет, защиту интеллектуальной собственности¹².

Такого рода инкубаторы давно прижились в Европе, примером могут служить Нидерланды. Их активно создают и в России. Правительство Индии надеется расширить участие в создании стартапов академических учреждений, которые будут выступать в качестве соучредителей и готовить узкоспециализированные кадры.

Сферы деятельности стартапов в Индии расширяются с преобладанием услуг, базирующихся на современной технологической основе. Этот сектор растёт высокими темпами, заняв, по расчётам Резервного банка Индии, основное место в структуре ВВП Индии: сельское хозяйство - 17%, промышленность - 23%, услуги - 60,6%¹³.

Соотношение секторов ВВП с очевидным перевесом услуг в ходе индустриализации стало особенностью модели социально-экономического развития Индии, принципиально отли-

чающей её путь от классической схемы роста стран Запада на этапе их промышленного становления. Можно полагать, что к этому привело относительно быстрое включение Индии в мировые внешнеторговые связи.

Главным трендом на внутреннем рынке Индии стал быстро растущий спрос прослойки населения со средними доходами, в которой относительно высока доля образованных людей. Это слой, подпадающий под определение среднего класса, количественные масштабы которого точно не определены, но, по оценкам, составляют в Индии не менее 200-300 млн человек¹⁴. На них, в первую очередь, направлена мощная современная реклама, убеждающая с помощью Интернета, зарубежных и местных кино- и телефильмов, продукции Болливуда (свыше тысячи художественных лент в год) пользоваться всё большим количеством услуг и товаров.

В удовлетворении этих потребностей растёт роль стартапов, способных быстро менять профиль своей работы и реагировать на изменения потребительского спроса.

Один из самых влиятельных в мире банк *HSBC (Hongkong and Shanghai Banking Corporation)*, имеющий свои представительства в Индии, в исследовании «Потребители в 2050 году» связал быстрый рост спроса на товары и услуги с количественным увеличением среднего класса в ряде государств, большинство которых принадлежат к группе развивающихся. В их перечень включены четыре страны, члены БРИКС - Бразилия, Индия, КНР и Россия, которые, согласно исследованию, должны существенно нарастить потребительский спрос¹⁵.

Но из перечисленных госу-

дарств одна лишь Индия продолжает развиваться высокими темпами, порядка 7,3% в год с перспективой поднять этот показатель до 8%. Её внутренний рынок стал основным двигателем экономического развития.

Не менее важен положительный настрой населения: в ходе опросов большинство индийцев оптимистично оценили ближайшие перспективы экономики. В остальных трех странах экономические показатели и внутренний спрос, как известно, сокращаются.

ПРАВИТЕЛЬСТВО И СТАРТАПЫ

Началом нового этапа в отношении правительства Индии к стартапам можно считать состоявшуюся в январе 2016 г. в Дели встречу Н.Моди с предпринимателями и инвесторами (всего были приглашены полторы тысячи человек), возглавляющими или намеревающимися организовать стартапы. Он обещал помощь правительства занятым в этой сфере бизнесменам, за что был награжден бурными овациями.

Вместе с тем, часть присутствующих из числа имеющих опыт организации и работы стартапов выразили желание узнать о более конкретных мерах со стороны властей. Они высказались (и не в первый раз) за устранение препятствий при регистрации новых предприятий - ныне для этого нужно получить 12 разрешений от различных государственных учреждений.

По оценке Всемирного банка, Индия по условиям ведения бизнеса занимает непрестижное 130-е место из 189 стран. Ответом правительства стало принятие формализованного определения, какой бизнес будет считаться стартапом и может претендовать на получение льгот. Он должен быть зарегис-

трирован в Индии, создан менее 5 лет назад, иметь годовой оборот не ниже \$3,7 млн (250 млн рупий).

Если предприятие отвечает этим критериям, то может претендовать на поддержку специализированных финансовых организаций, в т.ч. нового правительственного института с фондом \$3 млрд, занимающегося микрофинансированием с прицелом на нужды стартапов.

Заслуживает внимания тот факт, что к финансированию стартапов в Индии повысился интерес со стороны иностранных банков. Так, японский *Softbank* заявил, что предполагает в ближайшие годы инвестировать в развитие индийских стартапов \$10 млрд. Поступили предложения от известной китайской компании «Али-Баба» и одного из тайваньских фондов. Не исключены финансовые ассигнования со стороны созданного в 2015 г. Азиатского банка инфраструктурных инвестиций (АБИИ)¹⁶, в котором Индия располагает второй (после КНР) долей акций.

Самым важным, с точки зрения перспектив роста стартапов Индии, стали обещанные правительством меры их прямой поддержки, хотя пока ещё не получившие силу законов. Среди них - освобождение на 3 года от уплаты подоходного налога стартапами, организованными после 1 апреля 2016 г. Цель очевидна - стимулировать рост их числа. Вместе с тем, эта льгота может привести к выходу из дела уже действующих стартапов, чтобы войти в бизнес на новых основаниях.

Весьма важно намеченное упрощение ряда бюрократических процедур. Так, разрешены регистрация и обмен с официальными организациями деловой информацией с помощью мобильной связи. Это отвечает объявленной Н.Моди политике

«Цифровая Индия», с помощью которой предполагается упростить общение граждан с государственными структурами и обуздать коррупцию. Не менее актуально предлагаемое облегчение процедуры банкротства для стартапов (весьма частое явление для этого типа предприятий) и выхода из бизнеса. Если структура его долговых обязательств ясна, то процедура может быть проведена за 90 дней, в то время как ныне она может длиться годами.

По поводу будущих законов в рамках «Плана действий стартапов Индии» («Стартап Индия») Н.Моди высказался весьма образно: ««Стартап Индия» будет другом, ментором и гидом для стартапов на всем их пути»¹⁷. Однако появились сигналы, свидетельствующие о растущих трудностях правительства Н.Моди при утверждении предлагаемых им законов. В ходе зимней сессии парламента Индии 2015 г. не удалось с первой попытки провести в верхней палате Закон о едином налоге на товары и услуги. Его принятие могло бы существенно снизить расходы стартапов.

Введение единого налога дало бы прирост порядка 2% национального ВВП. Против принятия закона голосовали депутаты оппозиционной партии

Индийский национальный конгресс (ИНК), сохраняющей большинство в верхней палате парламента. Это уже не первый тревожный звонок для Н.Моди и его партии. В конце 2015 г. на выборах в многонаселенном Бихаре БДП, триумфально победившая ИНК на выборах 2014 г., потерпела поражение и не смогла провести своего кандидата в парламент страны. На таком фоне судьба законов о льготах для стартапов, введение которых означало бы повышение конкуренции на внутреннем рынке, остается проблематичной.

Еще одна проблема, прямо связанная со становлением стартапов в Индии, требует для своего решения крупных долгосрочных инвестиций, прежде всего государственных. Это - нехватка квалифицированных кадров для стартапов. Хотя в стране постепенно растёт число высших учебных заведений, далеко не все из них готовят кадры с уровнем технической, финансовой, менеджерской подготовки, необходимой для работы в современных стартапах.

Опыт одной из крупнейших технологических компаний Индии *Infosys*, оперирующей и на мировом рынке, показал, что большинство выпускников местных вузов не отвечает её за-

просам. В прошлом десятилетии, когда компания решила принять в свой штат в течение двух лет порядка 31 тыс. выпускников, она получила 1,3 млн заявлений, из которых к финальным интервью были допущены лишь 65 тыс.; остальные не показали необходимого уровня знаний¹⁸.

Есть ещё одно существенное препятствие при подборе кадров для работы в стартапах. Это - стремление молодежи Индии, получившей образование, найти работу в государственных учреждениях. Вполне понятное желание, если учесть, что государственные чиновники, по местным меркам, прилично зарабатывают и могут рассчитывать на пенсию. Словом, эта сфера весьма привлекательна по сравнению с высоким риском деятельности в стартапах.

* * *

Стартапы - относительно новая часть бизнеса в Индии. Они сумели, несмотря на значительные препятствия, прежде всего финансовые, найти свою нишу в экономике страны. Этому бизнесу помогают присущие индийскому предпринимательству трудолюбие и умение выживать в трудных условиях, и потому у него хорошие перспективы.

¹ <http://www.vestifinance.ru/articles/66544?page=1>

² *Marji S., S.Kar S.* The Outsiders. New Delhi. 2011. P. 1.

³ См.: Актуальный комментарий. *Александр Рогожин*. Индийская система стартапов на подъеме. 30.11.2015 // Сайт ИМЭМО РАН.

⁴ *Nikkei Asian Review*. March 3, 2016.

⁵ *Галищева Н.В.* Индия в мировом хозяйстве на рубеже веков; внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая политика. М., 2013. С. 271.

⁶ IT-рынок Индии - <http://www.tadviser.ru/index>. 03.02.2015.

⁷ Пристрастие Н.Моди к ярким лозунгам отражено в книге: *Sardesai R.* 2014. The Elections that changes India. New Delhi 2014. P. 115.

⁸ Private sector & Development. Development Financial Institution. № 19, July 2014, P. 5-7 - www.proparco.fr

⁹ India startups are making money - and waves // *Nikkei Asian Review*...

¹⁰ The Economist. February 13, 2016. P. 84.

¹¹ <http://asia.ikkei.com/nagazine/20160303-INDIAS-S-STARTUPS-THE-GREAT>

¹² <http://asia.nikkei.com/magazine/20160303-INDIA>

¹³ <http://www.rbi.org.in/scripts/AnnualReportPublications.aspx?Id=1160>

¹⁴ См.: *Pavan K.Varma.* The New Indian Middle Class. New Delhi 2014. P. 5-7. См. также: *Брагина Е.А.* Актуальная книга о среднем классе Индии // Азия и Африка сегодня. 2015, № 9. (*Bragina E.A.* 2015. Aktualnaya kniga... // *Aziya i Afrika segodnya*. № 9) (in Russian)

¹⁵ RBK daily. Октябрь 19, 2012.

¹⁶ Подробнее см.: *Клишин В.В., Павлов В.В.* Азиатский банк инфраструктурных инвестиций // Азия и Африка сегодня. 2016, № 6. (*Klishin V.V., Pavlov V.V.* 2016. Aziatskiy bank... // *Aziya i Afrika segodnya*. № 6) (in Russian)

¹⁷ <http://qz.com/591041/are-we-celebrating...January> 16,2016

¹⁸ The Economist. September 15, 2007. P. 63.