КОРОТКО

«Уралвагонзавод» выполнил гособоронзаказ

На головном предприятии научно-производственной корпорации «УВЗ» в Нижнем Тагиле полностью выполнены работы по гособоронзаказу 2010 года. «Это была ответственная, напряженная работа всего коллектива предприятия в течение нескольких лет, — отметил исполнительный директор «Уралвагонзавода» Владимир Рощупкин. — Контрактом предусматривалась поставка в период 2007-2010 годы для нужд российской армии целого ряда современных боевых машин и инженерной техники, а также учебных стендов. Все свои договорные обязательства корпорация, как головной исполнитель гособоронзаказа, выполнила точно в срок, хотя в период выполнения ГОЗ возникал целый ряд вопросов, связанных со своевременной поставкой необходимых комплектующих, узлов и деталей. Важно отметить, что целый ряд крупнейших комплектаторов входит в корпорацию, в рамках которой построение тесных кооперационных связей особенно эффективно и важно».

Уралвагонзавод не только основной поставщик бронетехники для российской армии, его боевые машины находятся на вооружении 40 стран мира. Танки Т-90С и Т-72, хорошо известные во всем мире, признаны как надежные и высокоэффективные боевые единицы. Их общей конструктивной особенностью является заложенный значительный модернизационный потенциал. Ракетно-пушечный танк Т-90С уникален по своим качественным, техническим и экономическим характеристикам. Не менее эффективны инженерные машины — БРЭМ-1М, БМР-3М, ИМР-3М, МТУ-72. А боевая машина поддержки танков (БМПТ) за свои уникальные тактико-технические характеристики и огневую мощь военными специалистами названа «Терминатором».

МОЭСК: мобильный резерв

В Московской объединенной электросетевой компании (МОЭСК) состоялось заседание оперативного штаба, где рассматривались вопросы создания аварийно-восстановительного мобильного резерва. Необходимость формирования подобного подразделения показали события конца прошлого-начала текущего года. Руководство компании должно иметь в распоряжении мобильную группировку сил и средств, способную максимально оперативно начать работу по ликвидации технологических нарушений, вызванных, в том числе, аномальными погодными условиями. В состав мобильного резерва предлагается ввести специальную технику: автомобильные подъемники на полноприводном или гусеничном шасси (высота подъема не менее 28 м) с манипуляторами для резки растительности; универсальную гусеничную технику; автокраны и манипуляторы, обеспечивающие установку опор ЛЭП, на полноприводном шасси; автомобили повышенной проходимости для транспортировки ремонтных бригад и оборудования (полноприводные на колесном ходу и гусеничные); харвестеры — многофункциональную технику для валки леса, обрезки сучьев и раскряжевки. Резервные бригады будут укомплектованы лучшими специалистами компании.

Оборудование для Новомосковской ГРЭС

ЗАО «Гидромашсервис», объединенная торговая компания Группы ГМС, заключило договор с ЗАО «Энергокаскад» на поставку насосного оборудования для расширения производственной мощности Новомосковской ГРЭС, входящей в ОАО «КВАДРА». Договор предусматривает поставку изготавливаемых на предприятиях Группы ГМС (ОАО «Насосэнергомаш» и ОАО «ГМС Насосы») питательных и сетевых насосов. Насосы комплектуются гидромуфтами немецкой компании «Voith Turbo».

Договор заключен в рамках масштабной инвестиционной программы ОАО «КВАДРА», которая включает строительство современной парогазовой установки мощностью 190 МВт на Новомосковской ГРЭС. Проект предусматривает строительство на предприятии газотурбинной установки мощностью 126 МВт и паровой турбины мощностью 64 МВт в комплекте с генератором и вспомогательным оборудованием, а также установку котла-утилизатора.

Рекорд Исеть

Очередной строительный рекорд установлен в уральской столице. Сегодня завершились работы по бетонированию фундамента будущего самого высокого здания Екатеринбурга — «Башни Исеть». Для того чтобы на глубине в 16 метров залить фундаментную плиту площадью свыше 2700 кв. м и толщиной в 2,5 м потребовалось 6647 кубометров бетона. Для сравнения: толщина фундамента стандартной 16-этажки не превышает 70 см, в зависимости от геофизических условий. Заливка фундамента-исполина непрерывно велась в течение более чем двух суток. В этом процессе было задействовано сразу пять автобетононасосов и порядка 60 бетоновозов, доставлявших бетон одновременно с трех заводов. По словам представителя генерального подрядчика — компании «БСК-48» Александра Кочнева, для бетонирования фундамента «Башни Исеть» была подготовлена уникальная смесь, не допускающая нагрева бетона до температуры свыше 60 градусов (при застывании бетон обладает свойством выделять большое количество тепловой энергии). Контроль за поддержанием оптимального температурного режима осуществлялся через 500 специально установленных датчиков. Планируется, что строительные работы в подземной части «Башни Исеть» продлятся еще полгода, на нулевую отметку строители предполагают выйти в июне 2011 года. Инвестором строительства выступает УГМК.

Морозы под контролем

В дни новогодних каникул энергетики «МРСК Сибири» обеспечили надежное и бесперебойное электроснабжение потребителей. Во время новогодних праздников во всех районах электрических сетей «МРСК Сибири» круглосуточно дежурили аварийно-восстановительные бригады, оснащенные всеми необходимыми материалами, спецтехникой, средствами связи. Кроме того, в режим повышенной готовности был приведен оперативный и ремонтный персонал.

В 2010 году специалисты «МРСК Сибири» качественно и в срок подготовили сетевой комплекс к зиме. Финансирование ремонтной программы составило 2 млрд руб., инвестиционной — 4,3 млрд руб. Компания выполнила ряд целевых программ. В частности, заменила более 51 тысячи дефектных опор воздушных линий электропередачи. Кроме того, в ходе подготовки к зиме был пополнен аварийный запас и проведено более 200 специализированных тренировок для оперативного персонала.

Все эти меры позволили избежать нештатных ситуаций, несмотря на то, что в праздничные дни на территории присутствия «МРСК Сибири» температура воздуха держалась на уровне минус 30-35 градусов, а в ряде регионов достигала минус 42 градусов, вследствие чего значительно возросли нагрузки на оборудование.

Самостийность

На базе филиала ОАО «Инженерный центр ЕЭС» — «Фирма ОРГРЭС» создано самостоятельное юридическое лицо — ОАО «Фирма ОРГРЭС», ставшее правопреемником ОАО «ИЦ ЕЭС» в соответствии с разделительным балансом. Деятельность ОАО «Фирма ОРГРЭС» охватывает практически все направления в комплексном обслуживании энергетического оборудования, совершенствовании эксплуатации и рационализации электростанций, электрических и тепловых сетей; осуществляет пуско-наладку, технический аудит, испытания и диагностику оборудования, автоматизацию, подготовку персонала.

«Фирма ОРГРЭС» имеет давнюю историю. Всесоюзная контора по организации и рационализации районных электростанций и сетей, ставшая впоследствии ОРГРЭС, была создана в 1933 году. В период с 2003 по 2010 год являлась филиалом «Инженерного центра ЕЭС». «Фирма ОРГРЭС» принимала участие в строительстве и вводе в эксплуатацию около 90% энергетических объектов на территории бывшего СССР и современной России, общая установленная электрическая мощность которых превышает 200 млн кВт, а протяженность линий электропередачи — 500 тыс. км. За рубежом специалисты Фирмы посетили свыше 60 стран мира при осуществлении работ более чем на 200 энергетических объектах.

Газпромбанк пришел в Индию

Александр Казначеев: «Мы создали технологии, которые минимизируют риски для российских предприятий»

В декабре прошлого года в городе Нью-Дели один из крупнейших российских банков — Газпромбанк (Открытое акционерное общество) провел презентацию своего представительства в Индии. Присутствовавший на церемонии открытия заместитель председателя правительства Российской Федерации Сергей Иванов подчеркнул: «Для развития российско-индийского сотрудничества необходимо усовершенствовать финансирование взаимной торговли. Внедрение платежно-расчетных механизмов на основе соответствующих кредитных линий и финансовых гарантий со стороны кредитных организаций наших стран уже приносит результаты, но пока обеспечивает лишь незначительную часть товарооборота. В этой связи открытие представительства одного из крупнейших российских банков, Газпромбанка, в Индии — особенно актуально».
Подробнее о целях и задач представительства банка в Индии и о том, какое содействие развитию деловых отношений между странами и продвижению продукции российских предприятий в регионе оно окажет «Промышленному еженедельнику» рассказывает первый вице-президент Газпромбанка Александр Казначеев.

— Александр Николаевич, насколько важна для Газпромбанка работа на внешних рынках и почему именно Индия?

— У Газпромбанка уже достаточно серьезный внешнеэкономический опыт. Так, например, уже больше четырех лет работает представительство нашего банка в Китае, и работает весьма успешно. Работаем мы в Швейцарии, Монголии, Армении, Белоруссии и в других странах. А интерес к индийскому рынку обусловлен объективным ростом экономического сотрудничества между нашими странами. Наблюдается рост взаимной торговли и взаимных инвестиций. Это подтверждается, например, размораживанием индийской атомной программы. Есть и проекты встречных индийских инвестиций в Россию по целому ряду отраслей. И используя в том числе наш успешный китайский опыт, мы решили такую же конструкцию спроецировать и на индийский рынок. Тем более, что страна по динамике развития на самом деле очень похожа на Китай, при этом с точки зрения потенциала индийское направление для российской внешней торговли ничуть не менее значимо, чем китайское. Примерно два года мы шли по непростому пути создания нашего представительства в Индии. Действительно непростая была дорога. С момента принятия решения до того момента, как мы в декабре прошлого года перерезали ленточку, прошло почти два года. Время ушло как на получение соответствующих разрешений индийских регулирующих органов, так и на согласования внутри России.

— Какая основная задача поставлена перед представительством?

— В принципе, технология работы на крупных зарубежных рынках путем открытия представительств — апробирована и дает свои плоды. Основная задача представительства вытекает из его названия — представлять интересы Газпромбанка и содействовать продвижению его продуктов на финансовых рынках Индии. С открытием представительства снимаются многие барьеры, которые существуют в общении «на дистанции». Упрощается и технология взаимодействия, потому что теперь гораздо проще заключать любые соглашения. Таким образом, представительство, даже не имеющее лицензии на проведение банковских операций, способно вполне адекватно представлять интересы банка и транслировать интересы наших клиентов

— Банк уже работает с проектами в этом регионе?

—Газпромбанк уже активно работает на территории Индии. А открытие представительства позволит более эффективно взаимодействовать с партнерами и клиентами, совершенствовать модели и схемы работы на очень непростом индийском финансовом рынке. Практика показала, что наличие наших сотрудников, постоянно находящихся в стране, очень способствует работе и позволяет в целом много лучше понимать, как вести бизнес в этой стране и как преодолевать излишние бюрократические составляющие в отношениях.

— Что конкретно будет делать представительство для такого совершенствования?

— Для совершенствования схем работы с клиентами и партнерами в Индии Газпромбанк намерен обеспечить установление, поддержание и развитие связей с индийскими государственными органами, финансово-кредитными, хозяйствующими организациями страны, а также с российскими предприятиями, имеющими представительства и дочерние компании в Индии или работающими по крупным международным контрактам.

— Вы сказали, что Газпромбанк уже активно работает на территории Индии, можно перечислить конкретные проекты?

— На данный момент Группа Газпромбанка работает с целым рядом предприятий из разных отраслей, осуществляющих различные проекты, связанные с экономическим сотрудничеством между Россией и Индией. Так, например, промышленные предприятия, входящие в Группу Газпромбанка, ОАО «Уралмашзавод» и ОАО «Ижорские заводы», успешно поставляют свою продукцию на индийский рынок, в том числе для уникального российско-индийского проекта — АЭС «Куданкулам». ОАО «Уралмашзавод» также выполняет заказы таких индийских компанийкак — Midhani (одно из крупнейших металлургических предприятий) и National Minerals Development Corporation. Сотрудничество будет развиваться еще по ряду направлений, включая энергетическое машиностроение, горнодобывающую и пищевую промышленность, инфраструктуру.

В день открытия было подписано мандатное письмо между Газпромбанком и Sistema Shyam Teleservices Ltd

Символическую красную ленточку на церемонии открытия разрезали первый вице-президент Газпромбанка Александр Казначеев и заместитель председателя правительства Российской Федерации Сергей Иванов

Кстати, в день открытия представительства в Нью-Дели прошла официальная процедура подписания мандатного письма между Газпромбанком и Sistema Shyam Teleservices Limited на организацию финансирования в индийских рупиях на сумму, эквивалентную $200 млн. Это уже вторая сделка, организуемая Газпромбанком для индийской компании. Кредит будет предназначен для реализации инвестиционной программы и будет обеспечен аккредитивом Газпромбанка. Это уникальная сделка, которая имеет для нас очень большое значение Российский капитал будет все активнее приходить в Индию, мы это уже видим — например, по деятельности ряда машиностроительных предприятий, создающих СП с индийскими партнерами. Финансирование нужно будет обеспечить еще по целому ряду проектов, несмотря на сложности, существующие на индийском рынке, в том числе, достаточно высокие курсовые риски.

— О каких сложностях вы говорите?

— Финансовое обслуживание российско-индийских деловых отношений достаточно специфично. Потому что, несмотря на то, что мы живем фактически как соседи и друзья, наши культурные традиции, информационное поле, налоговое и валютное регулирование — весьма серьезно различаются. Достаточно непросто стыкуются технологии расчетных операций. Установление взаимных лимитов на банки проходит гораздо сложнее, чем, например, с банками Европы. Но огромное желание работать есть как с индийской, так и с российской стороны. И для снятия этих, я бы сказал, ментальных и технологических барьеров, как раз и открыто представительство Газпромбанка.

— В чем именно состоят риски работы на индийском рынке?

— В настоящее время большинство зарубежных компаний, работающих в Индии, финансируются в своих странах либо в национальной валюте, либо в долларах. А доход к ним поступает в индийских рупиях. То есть, в чистом виде они подвергаются рискам курсовых колебаний, потому что как поведет себя национальная валюта по отношению к тому же доллару, особенно в долгосрочных проектах, предсказать вообще невозможно. И если предприятие стремится сделать инвестиции, отдача по которым будет получена в течение достаточно длительного срока, риски эти возрастают. То есть, это достаточно острый вопрос, тем более что рупия свободно конвертируемой валютой не является. В процессе колебания курса рупии к доллару иностранные инвесторы получали как убыток, так и прибыль совершенно не от того, что деятельность их была эффективной или неэффективной, а просто из-за курсовых колебаний, бумажной переоценки собственно капитала.

Регулятивные риски, безусловно, также существуют и возникают они иногда совершенно неожиданно, как это случилось на индийском рынке мобильной связи: когда через два года после того, как были выданы лицензии, вдруг началось разбирательство по законности их получения. Есть риски, скажем так, местной специфики и взаимоотношений с властями, они, безусловно, для российских предприятий тоже серьезные. И для банка, который идет вместе с этим предприятием в один проект.

— Вы знаете, как подстраховаться?

— У нас есть технологии, каким образом закрывать риски, например, с помощью гарантий третьих лиц. В общем, мы создали технологии, которые минимизируют риски для российских предприятий.

Газпромбанк договорился о том, что под его аккредитив синдикат индийских банков будет обеспечивать финансирование в рупиях российских компаний, которые собираются инвестировать в Индии. Технологически это достаточно интересное решение, и полученный таким образом опыт мы будем тиражировать, в том числе и на других внешних рынках.

— Банк намерен работать с проектами в области ВТС?

— Конечно. Развитие проектов в рамках военно-технического сотрудничества у наших банков либо практически отсутствуют установленные связи и лимиты с банками этого региона, либо они представлены в недостаточном для крупных операций объемах. При этом очевидно, что создание гарантированной финансовой инфраструктуры с достаточными кредитными возможностями будет служить серьезным дополнительным стимулом для расширения сотрудничества с индийскими компаниями и компаниями других стран региона.

Еще один аспект связан с офсетными программами. Не секрет, что Индия при закупках вооружений активно настаивает на офсетной составляющей. То есть, Россия часть доходов от сделок должна вкладывать в проекты на территории Индии. Это, безусловно, потребует как финансирования этой составляющей для российских поставщиков, так и выстраивания отношений с местными подрядчиками, которые будут задействованы в выполнении работ по контрактам. С заинтересованными российским предприятиями ВПК и госструктурами мы уже ведем переговоры о том, как правильнее структурировать офсетную составляющую с точки зрения ее финансового сопровождения.

— А по проектам в области машиностроения?

—В Группу Газпромбанка входят такие известные предприятиямя как «Ижорские заводы», «Уралмашзавод», группа заводов химического машиностроения. Для этих предприятий индийский рынок является очень интересным и перспективным. В первую очередь, это касается энергетического и атомного машиностроения.Кроме того, как минимум три ведущих металлургических комбината в Индии были построены еще в советские годы на базе советских технологий и при самом активном советском участии. В модернизации этих предприятий, равно как и объектов энергетики, наша промышленность могла бы принять самое активное участие. В этих проектах могут найти себя и наши производители, и наши инжиниринговые компании. Так, например, «Уралмашзавод» подписал в прошлом году контракт на поставку в Индию прокатного стана.

Кроме того, мы обслуживаем контракты ряда ведущих российских компаний, таких как «Стройтрансгаз», «Спецнефтегаз», Концерн «Вега», «Силовые машины» и других.

— Как пишет пресса, в Индии — атомный ренессанс, а в атомной энергетике мы вполне конкурентоспособны...

— Газпромбанк на сегодняшний день обслуживает более половины всех финансовых потоков предприятий, входящих в структуру Госкорпорации «Росатом». При этом банк выступает одним из основных кредиторов «Росатома». Мы обслуживаем и компании, уже присутствующие в Индии — это «Атомстройэкспорт», предоставляющий услуги по строительству атомных станций, и компания «ТВЭЛ», которая является монополистом по производству и поставкам свежего ядерного топлива. Говоря о проектах атомной энергетики Индии, надо назвать строительство первого и второго блоков АЭС «Куданкулам». Кстати, в прошлом году было подписано соглашение о строительстве российской стороной третьего и четвертого блоков этой станции. Стоимость строительства, по предварительной оценке, составляет не менее $4 млрд. Газпромбанк активно участвует в финансировании проектов этих предприятий как на территории России, так и на рынках других стран. Я думаю, что в данном случае одной из задач представительства станет организация финансового сопровождения и этих крупнейших энергетических проектов.

По модернизации обычной энергетики очень хорошие перспективы в Индии имеют «Силовые машины». У них уже есть опыт такой работы. Безусловно, по разным видам генерации будут разные решения. В классической генерации все российские энергомашиностроители рассматриваются индийцами как потенциальные поставщики энергетического оборудования.

— Если российское промышленное предприятие хочет вести бизнес с Индией, то какую конкретную помощь оно может получить в Газпромбанке?

— Во-первых, представительство Газпромбанка, зная рынок Индии, поможет найти потенциальных покупателей или партнеров. Кстати, у нас уже есть опыт и в обратном направлении, когда индийские компании просили подыскать им партнеров в России. Так мы организовывали поездку индийской делегации по основным металлургическим предприятиям России, которые являются нашими клиентами, чтобы металлурги двух стран могли при личной встрече обсудить и понять возможности осуществления взаимовыгодных проектов.

Мы также консультируем своих клиентов о благонадежности того или иного потенциального партнера. Это немаловажно, поскольку доверие — очень ценно, особенно в крупных сделках.

Корме того, мы беремся реально оберегать клиентов как с российской, так и с индийской стороны от того, чтобы у них не происходило «досадных» сбоев из-за взаимного недопонимания. У нас много примеров, в том числе и в рамках российско-индийского сотрудничества, когда возникают взаимные претензии, тогда как причина зачастую в том, что контракт изначально неправильно финансово структурировался. Безусловно, наличие представительства позволяет эти риски минимизировать.

— Есть у ГПБ планы по приобретению какого-нибудь индийского банка?

— Пока нет. Газпромбанк не считает необходимым открывать свой банк в Индии. По крайней мере, до тех пор, пока масштаб операций не будет таковым, что можно было бы говорить о преобразовании представительства во что-то более коммерческое — либо в филиал, либо в дочерний банк. На текущем этапе представительство является оптимальной формой с точки зрения затрат и эффективности: это позволяет нам и работать, и привлекать бизнес, но при этом не нести существенных финансовых расходов ни на содержание, ни на поддержку капитала.

— Каков основной вектор развития бизнеса Газпромбанка в Индии?

— Прежде всего, это сопровождение внешнеторговых операций российских клиентов. Сопровождение в двух направлениях — кредитные операции и расчетные операции. К расчетным я отношу и гарантии, и аккредитивы, во всем мире эта форма является общепризнанной и нормальной, без чего фактически невозможно выходить на внешние рынки. Кредиты также будут пользоваться спросом у наших клиентов в Индии. Следовательно, на такую работу будет прежде всего нацелено наше представительство.

Кроме того, мы будем представлять интересы наших клиентов в Индии, участвовать вместе с ними в переговорах, оказывать содействие в подготовке финансовых документов. Потому что, безусловно, есть вещи, которые неспециалист не всегда может правильно прописать, а переделывать уже согласованный международный контракт крайне сложно, а иногда просто невозможно.