



Погружение в Аргентину

В апреле на совместной пресс-конференции с президентом Аргентины Кристиной Киршнер президент России Владимир Путин заявил, что российское ООО «Уралмаш НГО Холдинг» планирует создать с аргентинскими холдингами совместное предприятие по производству в Аргентине нефтяного оборудования. Этот проект может стать катализатором развития бизнес-сотрудничества между Россией и Аргентиной не только в сфере нефтегазового оборудования, но и в других отраслях промышленности.

— дружба народов —

● ООО «Уралмаш НГО Холдинг» — крупнейший российский производитель буровых установок для эксплуатационного и глубокого разведочного бурения. Созданная в июне 2010 года компания «Уралмаш НГО Холдинг» объединила конструкторские и производственные возможности МК «Уралмаш» и ЗАО УРБО. В состав холдинга также вошли: ОАО «Завод „Нефтемаш“», ОАО «Завод БКУ», ООО «Нефтегазинжиниринг» и предприятия, ранее входившие в группу ОМЗ, — «Уралмаш-Инжиниринг» и «Уралмаш-Тексервис».

Локализация «Уралмаша»

О планах создания российско-аргентинского совместного предприятия (СП) в Аргентине руководство ООО «Уралмаш НГО Холдинг» объявило еще год назад, после того как министр промышленности Аргентины Дебора Джорджи посетила в Москве офис компании. Объявлению этого решения предшествовала серьезная работа руководства российского предприятия по расширению рынков сбыта своей продукции. По словам заместителя генерального директора по стратегическому развитию и инвестициям ООО «Уралмаш НГО Холдинг» Михаила Бельзера, еще два года назад при формировании стратегии ООО на среднесрочную перспективу в компании было отмечено, что спрос на продукцию холдинга на внутреннем рынке из-за предкризисного состояния экономики может быть нестабильным. Поэтому руководство предприятия занялось поиском

альтернативных рынков сбыта, которые бы позволили компании хеджироваться и компенсировать неравномерность спроса. Оценив потребности мировых региональных рынков в нефтяном оборудовании, в качестве потенциальных приоритетных альтернативных рынков сбыта обозначили два региона: Латинскую Америку (Венесуэла, Аргентина, Бразилия, Чили) и Ближний Восток (основные страны этого региона — Саудовская Аравия, Иран, Сирия).

Отношения России с Аргентиной оказались на тот момент наиболее подготовленными для сотрудничества. После посещения министром промышленности Аргентины Деборой Джорджи производственной площадки ООО «Уралмаш НГО Холдинг» в Экатеринбурге по вопросу сотрудничества было принято решение о создании российско-аргентинского СП, которое будет производить в Аргентине буровое оборудование.

Особенность аргентинского рынка заключается в том, что в стране высокие ввозные пошлины на зарубежное оборудование — до 40% от стоимости. Поэтому организация локального производства в этой стране выгоднее, особенно если учесть возможные преференции со стороны налоговых и таможенных служб. Тем более когда речь идет о нефтяном оборудовании. Дело в том, что для Аргентины буровые установки являются товаром повышенного спроса, поскольку для ликвидации энергодифицита страны необходимо активно разрабатывать месторождения нефти и газа. По оценкам Минэнерго США, по объемам извлекаемых запасов сланцевого газа



Российским машиностроителям нашлось место под солнцем Южной Америки

(21,9 трлн куб. м) Аргентина занимает третье место в мире после Китая и США, по объемам сланцевой нефти — четвертое место после России, США и Китая. Соглашение о взаимопонимании между ООО «Уралмаш НГО Холдинг» и аргентинской государственной нефтегазовой компанией YPF было подписано в ноябре прошлого года во время визита российской делегации в Аргентину.

Организацию производства планируется провести в несколько этапов. В первую очередь ООО «Уралмаш НГО Холдинг» завезет и установит в Аргентине оборудование для «отверточной» сборки. На этом оборудовании, состав которого уже утвержден в компании, начнут собираться первые буровые, изготовленные в России и ввезенные в Аргентину в разобранном состоянии для удовлетворения текущих потребностей.

Следующим этапом работы СП станет увеличение степени локали-

зации производства до необходимого уровня. По словам Михаила Бельзера, речь пока может идти о локализации производства до 40–50%. «Это тот уровень, который, по нашим оценкам, может быть нами достигнут в реальности», — говорит он. — Потому что многие сложные компоненты пока в Аргентине не производятся. На первых порах мы предлагаем все сложные компоненты поставлять нашего собственного производства».

В ООО «Уралмаш НГО Холдинг» говорят, что раньше ключевые узлы для строительства буровой, такие как система верхнего привода, система очистки бурового раствора и т. д., закупались в США или Германии. Сегодня же американские и немецкие поставщики почти прекратили поставки, а российские инженеры создали собственную систему верхнего привода своей конструкции. Практически на финальной стадии разработки находится и система очистки. За последние несколько лет ООО «Уралмаш НГО Холдинг» довело степень собственного производства до 90–95%. Так что проблем с поставка-

ми узлов для сборки буровых установок практически любой сложности возникнуть не должно.

Догнать и перегнать Китай

В ближайшие пять лет, по оценкам специалистов холдинга, Аргентине потребуется 20–25 буровых. В течение десяти лет с условием обновления парка буровых станков в нефтегазовой отрасли аргентинским нефтяникам может понадобиться еще 30–40 комплектов. Если учесть, что цена буровой установки, которые делает ООО «Уралмаш НГО Холдинг», в среднем составляет \$15 млн (в зависимости от комплектации), то в ближайшие пять лет объем заказов, которыми будет загружено российско-аргентинское СП, составит примерно \$300 млн. Тем не менее при условии успешной реализации аргентинского проекта в качестве дополнительных рынков сбыта буровых установок могут рассматриваться Боливия, Чили, Бразилия.

В последние несколько лет эксперты достаточно оптимистично оценивают динамику экономического раз-

вития стран Латинской Америки, в частности Бразилии. Поэтому понятно, что российским производителям бурового оборудования придется конкурировать с другими игроками. Основным конкурентом ООО «Уралмаш НГО Холдинг» в этом сегменте станут не американские и итальянские производители с их дорогой техникой, а китайцы. Именно они работают на латиноамериканском рынке с аналогичным классом оборудования. И, как на многих других рынках, китайские инвесторы имеют перед российскими преимущества в том, что касается объемов финансирования проектов и скорости их реализации. Однако качество работ и предоставляемой китайскими производителями техники не всегда устраивает их клиентов. Кроме того, до недавнего времени рыночные цены китайцев на буровые установки были ниже российских из-за низких ставок по кредитам, государственных льгот и высоких субсидий. Но после девальвации рубля цены на российские буровые уменьшились в валютном выражении, что для ООО «Уралмаш НГО Холдинг» может стать еще одним конкурентным преимуществом на латиноамериканском рынке.

Для ООО «Уралмаш НГО Холдинг» проект в Аргентине важен не только тем, что позволит закрепиться на рынке в сегменте тяжелого бурового оборудования по привлекательной цене и генерировать дополнительную прибыль, которая позволит проводить инновационное обновление предприятия, но и тем, что такая диверсификация сбыта поможет холдингу сгладить колебания спроса на внутреннем рынке, который останется для компании приоритетным.

Для России совместный проект с Аргентиной интересен тем, что может стать еще одним аргументом в пользу присутствия российских компаний на латиноамериканском рынке. Например, компания «Газпром» рассматривает возможность совместного с аргентинской стороной освоения углеводородных месторождений страны, а российские энергетические компании — перспективы строительства в Аргентине гидро- и атомных электростанций.

Константин Анохин

«Мы понимаем важность укрепления сотрудничества со странами Латинской Америки»

— мнение —

Банковские системы стран Южной Америки разные, но в то же время очень связанные друг с другом. События в одной стране неизбежно отражаются на финансовой ситуации во всем регионе. Об особенностях финансового рынка Латинской Америки и месте, которое могут занять на нем российские банки, корреспонденту „Ъ“ рассказал ОЛЕГ ВАКСМАН, заместитель председателя правления Газпромбанка, в зону ответственности которого входит международный бизнес этой финансовой организации.

— Можно ли говорить об общих особенностях банковского рынка стран Латинской Америки, учитывая серьезные экономические и отчасти культурные различия между странами региона?

— Латинская Америка сегодня — это в первую очередь динамично развивающийся регион. Развитие это турбулентное, крайне неравномерное.

Регион испытывал потрясения в 80–90-х годах XX века, характерным был правовой вакуум, который воцарился в результате разрушения многих диктаторских режимов и последующего перехода к демократической форме правления. Важным шагом на пути выстраивания сильной, всесторонне интегрированной банковской системы стало введение норм «Базеля-1», постепенно и с оглядкой на экономические показатели внедряется «Базель-2» (в основном это касается расчета требований к капиталу).

Сейчас многие банки стран Латинской Америки переживают реструктуризацию, поглощаются банки с неэффективным управлением и недостаточно высоким уровнем капитализации. Это в том числе некогда мощные государственные банки вроде Национального банка развития Аргентины (упразднен в 1993-м) или Банка Рио-де-Жанейро в Бразилии (приватизирован в 1997-м). Правительства стран Латинской Америки предпринимают последовательные шаги, направленные на усиление роли финансового надзора. За



Александр Жданов

последние десятилетия сильно выросла роль независимых центральных банков.

В банковской системе стран Латинской Америки характерна особая роль государственных банков. В 1980-е годы прошлого века во время кризиса стала очевидна вся неэффективность такой схемы, так как доступ к бюджетным средствам был заметно ограничен, а заемщики оказались неплатежеспособными. В 1990-е годы эти некогда сильные банки упразднились, приватизировались, либо, как в случае с Перу, все госбанки были ликвидированы в принципе как неэффективные. Вообще, страны Латинской Америки пережили немало банковских и финансовых кризисов, которые становились следствием неэффективной системы пруденциального регулирования, финансирования бюджетных затруднений, резкого прироста кредита частного сектора, колебания валютных курсов и, безусловно, политических потрясений. И тут почти всегда имел место эффект цепной реакции: кризис или переворот в одной стране вели к резким сокращениям инвестиций в другой, что, в свою очередь, было катализатором к другим потрясениям и так далее, по цепочке. То есть банковская система региона достаточно взаимосвязана. Что касается культурных различий, то Россия эффективно выстраивала конструктивные отношения именно потому, что мы очень понятны друг другу.

— Насколько серьезную роль в регионе играют банки США? Как на это смотрят в разных странах региона, видят ли в этом проблему или преимущества?

— США в принципе достаточно активно участвовали в судьбах многих латиноамериканских стран, достаточно высоко влияние США в некоторых странах и сегодня — это Чили, Бразилия и Мексика, являющиеся также самыми крупными экономикками Латинской Америки.

Банки США проводили весьма рискованную кредитную политику в 1980-е годы XX века — в результате политических/экономических потрясений кредиты стали просроченными. Самым крупным банком был и остается JPMorgan Chase, который имеет достаточно серьезный вес в экономике Мексики. США все так же остаются основным торговым партнером в Латинской Америке, однако КНР обогнала показатели торговли США в таких странах, как Бразилия, Аргентина, Перу, Венесуэла. В основном это касается сырьевого рынка, например соевых бобов и нефти.

— Насколько знаком этот регион для наших банков, осуществлялась ли здесь (помимо, возможно, Кубы) деятельность советских внешнеторговых и банковских структур? Какой характер она имела?

— Деятельность советской внешней торговли велась в большинстве стран Латинской Америки. Где-то это сотрудничество было действительно полноценным, как, например, на Кубе, где СССР построил свыше 1 тыс. объектов, где-то имело место сотрудничество на основании Торговых соглашений, которые СССР заключал с правительствами стран региона и которые предоставляли сторонам режим наибольшего благоприятствования.

В начале 1990-х годов объем торговли упал до минимума. Он и сегодня относительно скромнен — примерно \$15–17 млрд, в структуре российской внешней торговли всем странам Латинской Америки пока принадлежит около 2%.

Сегодня активно закладывается инвестиционный фундамент региона, и участие в этой «стройке» позволило бы дать старт формированию действительно долгосрочных взаимовыгодных отношений. России и российским банкам в этой части помогают дружеские отношения, которые складывались на протяжении долгого времени между правительствами наших стран. Это, безусловно,

Куба, с которой нас объединяет длительная история сотрудничества. Это Венесуэла, Никарагуа, Колумбия, Эквадор, Перу, идет активное сотрудничество с Бразилией и Аргентиной, рядом других стран.

Наиболее интересными объектами инвестиций является инфраструктура. Порты, терминалы, дороги — все они будут основными драйверами экономики региона. Не стоит забывать и про природные ресурсы. Филиалы или представительства крупных российских компаний («Газпром», ЛУКОЙЛ, «Русал» и др.) создаются в тех странах, где отечественный бизнес реализует долгосрочные проекты, связанные с разработкой полезных ископаемых и строительством объектов электроэнергетики и производственной инфраструктуры: Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Гайана. Мы отчетливо понимаем важность укрепления сотрудничества со странами Латинской Америки. Представители Газпромбанка активно участвуют в работе межправительственных комиссий, в целях продвижения наших активов организуются бизнес-миссии. Очень результативной, на мой взгляд, была поездка в Аргентину осенью 2014 года. Мы провели роуд-шоу наших промышленных активов, узнали специфику рынка Аргентины, выслушали потенциальных заказчиков. Один из результатов поездки — создание СП «Уралмаш НГО Холдинг» для производства бурового оборудования в Аргентине. Также в мае текущего года состоялась поездка нефтесервисной компании ERIELL в Боливию и Аргентину. В результате высокого спроса на услуги ERIELL было принято решение о создании филиалов компании в этих странах.

— Сейчас на рынке Латинской Америки, в том числе банковский, активно проникает Китай. Можно ли его считать конкурентом России?

— Действительно, большое количество инвестиций в Латинскую Америку поступает через китайские банки. Только за 2014 год объем инвестиций увеличился на 71%, до \$22 млрд, большая часть средств выделяется в виде займов Банком развития Китая. В течение следующих десяти лет Китай хочет в два раза увеличить объемы торговли с Центральной и Южной Америкой, доведя этот показа-

тель до \$500 млрд к 2020 году. Основными получателями средств стали Бразилия (\$8,6 млрд), Аргентина (\$7 млрд), Венесуэла (\$5,6 млрд), Эквадор (\$820 млн). Такие объемы инвестиций объясняются привлекательностью сырьевого рынка региона с его традиционно низкими издержками, а также желанием КНР обрести стабильных партнеров в Латинской Америке. При этом для кредитной политики китайских банков характерен высокорискованный подход, например предоставление кредитов по заметно меньшим ставкам, нежели банки ЕС или США. В свою очередь, высокая привлекательность кредитов делает банки Китая излюбленными банками в Латинской Америке.

Конкурентами нас назвать сложно. Есть проекты совместного интереса, особенно в сферах добычи полезных ископаемых, углеводородов, их первичной обработки. Потенциал российских банков в части предоставления инвестиций в регионе существенно ниже, поэтому мы делаем акцент на финансировании проектов с привлечением отечественного оборудования.

— Какое значение для региона будет иметь создание банковских структур БРИКС?

— Предполагается, что проекты для Банка развития БРИКС будут отбирать национальные банки развития. О перспективах Нового банка развития (НБР), созданного под эгидой БРИКС, говорить пока преждевременно: выводы об эффективности работы института можно сделать не ранее чем через пять лет. Стоит отметить, что на саммите БРИКС в июле 2014 года в Бразилии Венесуэла выступила за создание рабочего альянса между Банком развития БРИКС и Южноамериканским банком. В свою очередь, Южноамериканский банк, созданный Аргентиной, Бразилией, Парагваем, Уругваем, Эквадором, Боливией и Венесуэлой, с начальным капиталом \$20 млрд по своим принципам очень похож на НБР и нацелен на финансирование крупных инфраструктурных и социальных проектов в регионе. О перспективах альянса говорить слишком рано: его востребованность должна быть подтверждена.

Записал Станислав Кувалдин