ВОПРОС НОМЕРА:

«Как вам помогает реклама?»

ПРОМЫШЛЕННЫЙ еженедельник

9–15 июня 2003 года

№ 19(20)

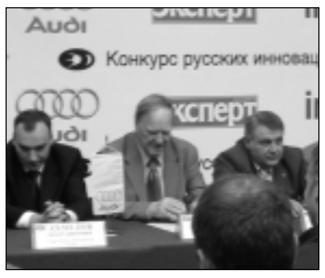
Важное:

С вазовского конвейера сойдет новая модель

Стр. 2

Минпромнауки РФ объявило новый конкурс

Стр. 3



Итоги конкурса русских инноваций

Стр. 6

ЗМЗ: стратегия успешного развития

Стр. 7

Российских автобусов будет больше

Стр. 8

Главная тема: Российская нефтехимия

Главное — не опоздать

У российской нефтехимии осталось в запасе два года

Гузель Фазуллина, Анастасия Скогорева

Темпы роста нефтехимической промышленности в последние четыре года заметно снизились — с 24% в 1999 году до 1,7% в 2002 году. Между тем в западных странах, не имеющих собственного сырья, нефтехимия не переживает периода спада. Пока российские предприятия удерживают за собой лидирующие позиции на мировом рынке. Однако для того, чтобы сохранить их завтра, необходима кардинальная замена оборудования и новые технологии. Проблема в том, что тем, у кого есть деньги, — нефтяным компаниям — сегодня выгоднее продавать сырую нефть, чем идти в более высокие переделы.

Несмотря на то что нефтехимия демонстрирует статистический рост, на общем фоне роста промышленности отрасль выглядит весьма скромно: по итогам января-апреля 2003 года объемы производства в нефтехимии увеличились на 4,4%, тогда как в целом промышленность выросла на 6%. Тенденция последних четырех лет показывает, что девальвационный эффект себя исчерпал и отрасль нуждается в кардинальных качественных изменениях. Как показывал анализ экспертов Минпромнауки, подавляющее большинство нефтехимических предприятий находится на грани рентабельности. Удельный вес убыточных предприятий с 1999 года до 2002 года повысился с 32,3% до 43%. Подобная тенденция объясняется просто: оборудование, которое используется на наших нефтехимических предприятиях, давно отработало свой ресурс. Так, полиэтиленовое производство на 57,2% оснащено оборудованием, срок эксплуатации которого превышает 20 лет.

Еще более драматическая ситуация сложилась в производстве химических волокон и в производстве автомобильных шин — здесь данный показатель превышает 80%. И наконец, возраст оборудования, которое используется при производстве кальцинированной соли и полистирола, превышает 20 лет на 100%, в производстве минеральных удобрений — на 76,3%, каустической соли — на 92,2%. Совершенно очевидно, что предприятия, оснащенные подобным оборудованием, будут просто не в состоянии выдержать неизбежное повышения тарифов на электроэнергию и газ.

И тем более им будет сложно сохранить рентабельность в ситуации прогнозируемого в 2005 году снижения мировых цен на основные виды нефтехимической продукции. Таким образом, у инвесторов остается менее двух лет для того, чтобы выгодно вложиться в российскую нефтехимию. Рентабельность производства снизилась с 124,1% в 1999 году до 101,6% в 2002 году.

Нефтехимия в Советском Союзе была построена как одна большая фабрика с цехами, разбросанными по всей стране. Когда фабрику упразднили, а цеха приватизировали, технологические цепочки оказались разорванными. Новые собственники предприятий начали выходить на внешние рынки с полуфабрикатами, демпингуя и ломая конъюнктуру. Но самое главное заключалось в том, что они лишали сырья смежников: так, «Нижнекамскнефтехим» продавал находившейся через дорогу «Нижнекамскшине» каучук по ценам внешнего рынка, включая транспортные издержки. А производители синтетических волокон отправляли свою продукцию, например, в Гонконг, а затем в Россию завозились колготки, сделанные из этих волокон. Конечно, и в годы существования Советского Союза наши предприятия в основном занимались экспортом полуфабрикатов. Но после реформ Россия окончательно превратилась в поставщика сырья. И это при том, что, в отличие от других стран, Российская Федерация имеет собственную сырьевую базу.

У гиганта российской нефтехимии немало проблем

Между тем в Германии и Японии, не имеющих собственных ресурсов нефти и газа, производится в год 4,9 и 7,7 млн тонн этилена соответственно. Это в 2-3 раза превышает уровень производства этилена в России. Еще более существенный разрыв наблюдается между ежегодными объемами производства этилена в США и в России: в США этот показатель составляет 25 млн тонн в год, тогда как в России не достигает 2 млн тонн. При этом в США на производство 1 тонны этилена приходится 36 тонн переработанной нефти, в Германии — 24 тонны, в Японии — 29 тонн, а в России — 91 тонны. Совершенно очевидно, что отечественная нефтехимия уже сегодня сдает свои позиции на внешнем рынке, а завтра она будет терять их и на внутреннем. По данным Минпромнауки, объемы экспорта продукции нефтехимии приближаются к объемам импорта. **Окончание на стр. 4**

Коллизия

Не летим

Шоу без нас

Андрей Самойлов

Росавиакосмос запретил российским боевым истребителям принимать участие в авиашоу на международном авиасалоне в Ле-Бурже. Решение связано с существующей вероятностью ареста самолетов во Франции по иску швейцарской фирмы Noga.

Конфликт между швейцарской компанией Compagnie Noga d`Importation et d`Exportation S.A. и правительством России начался в 90-х годах. Фирма требует возврата $60 млн., которые Россия, по мнению швейцарцев, задолжала им по ряду продовольственных контрактов.

Стороны обвинили друг друга в невыполнении обязательств, а в 1993 году Noga обратилась в суд Люксембурга, который признал законность требований швейцарцев и арестовал российские активы в ряде западных банков. Россия отказалось выполнять это требование, а Noga начала аресты российского имущества за рубежом. В 2001 году швейцарская компания инициировала аресты российских военных самолетов в Ле-Бурже (истребитель-перехватчик Су-30 и учебно-боевой самолет МиГ-АТ). Правда, самолетам удалось вернуться в Россию, но в отношении замгендиректора Росавиакосмоса Валерия Воскобойникова, замгендиректора АВПК «Сухой» Александра Клементьева и замгендиректора РСК «МИГ» Геннадия Архипова было возбуждено уголовное дело по статье «угон самолета из-под ареста». В декабре прошлого года суд снял все обвинения с российских чиновников, но самолеты до сих пор находятся под арестом. Окончательное решение французский суд должен был вынести 4 июня в Бобиньи (в окрестностях Парижа).

Не в Ле-Бурже...

Однако заседание Исправительного суда города Бобиньи не внесло ясности: судья объявит о своем решении только второго июля — через две недели после завершения авиасалона.

МиГ и «Сухой» оказались перед выбором: с одной стороны, «российская сторона уверена в незаконности арестов самолетов, но с другой — об урегулировании ситуации еще говорить нельзя, и никто не может гарантировать, что Noga не попытается вновь наложить арест на российскую технику», говорит член Московской областной коллегии адвокатов Игорь Зенкин, представлявший на суде во Франции интересы России.

Так, например, «Сухой» собирался показать в Ле-Бурже истребитель-перехватчик Су-27СМ. Но при отсутствии решения суда о снятии ареста ответственность за отправку российских самолетов в Париж брать на себя никто не пожелал. **Окончание на стр. 2**

«Как вам помогает реклама?»

Сергей Пирогов,
гендиректор ОАО «Брянскнефтепродукт»

Реклама — двигатель торговли. Передовые предприятия России (даже те, которые прочно завоевали место на рынке) вкладывают до 10% товарооборота в рекламу. Почему? Потому что они не стоят на месте, осваивают новую продукцию. Чтобы ее покупали, нужна реклама. Реклама — это завоевание клиента. Тем более что сегодня мы работаем в условиях жесткой конкуренции. Так что массированная реклама — это еще и способ потеснить конкурентов.

Мы даем рекламу и в центральных, и в местных СМИ. Стараемся просчитывать, сколько подписчиков у газеты, какой тираж, как он расходится, насколько она может быть нам полезной. У нас заключены долгосрочные договоры с рядом редакций на освещение деятельности нашего предприятия. Естественно, мы не застрахованы от критических статей. Это нормально.

В последние годы мы стали работать и с наружной рекламой: она тоже может быть весьма эффективной. Помогают нам в работе и различные пиар-акции. Мы их очень часто проводим и рекламируем в СМИ. Так весь мир работает, и мы учимся использовать все возможности рекламы для привлечения наибольшего числа постоянных клиентов и увеличения доходов предприятия. И естественно, что если у нас в результате будет больше денег, мы сможем больше участвовать в социальных программах региона.

Цифра недели

Доходы федерального бюджета-2004 запланированы Минфином на уровне 2686 млрд руб. (17,7% ВВП), расходы — 2591 млрд руб. (17,1% ВВП), в том числе непроцентные расходы (без учета ЕСН) запланированы в размере 1861 млрд руб. (12,3% ВВП). Проект бюджета сверстан исходя из среднегодового курса 31,9 руб. за $1. Профицит в размере 0,6% ВВП предложено зачислить в стабилизационный фонд.

Откровения

Два разных послания от одного президента

Откуда взялся лозунг удвоения ВВП за десять лет

Михаил Сергеев

Требование президента удвоить ВВП за десять лет стало главной экономической сенсацией последних месяцев. Большинство независимых экспертов выразило сомнение в реальности президентских планов. А министрам пришлось отвечать в духе «будет непросто, но мы постараемся». Требование удвоить ВВП нагнетало и политическую обстановку: нынешнее правительство необходимых темпов роста не обеспечивает, и возможно, президент фактически поставил вопрос либо об отставке правительства, либо о кардинальной смене экономической политики.

Напряженная ситуация, однако, разрядилась довольно быстро. В своем втором послании — теперь уже бюджетном — президент дал понять, что удвоение ВВП — это всего лишь желательный ориентир, а совсем не обязательное требование.

Бюджетные директивы президента стали сенсационным контрастом с амбициозным посланием Федеральному собранию. Формулируя требования к бюджету–2004, президент Владимир Путин использовал нарочито мягкие и неопределенные формулировки, а также постарался не уйти от конкретных требований. Резкий контраст послания, возможно, объясняется разным авторством: за реформаторские идеи письма федералам отвечает администрация Путина, а в более осторожном бюджетном видна рука консервативного Минфина. То, что Министерство финансов РФ сразу же после второго президентского послания внесло в правительство трехлетний план, основанный на 5-6% роста ВВП, подтверждает: требование удвоить внутренний валовый продукт было всего лишь эффектным лозунгом. Добиваться этого во что бы то ни стало, судя по всему, не намерены ни в Кремле, ни в Доме Правительства РФ. **Окончание на стр. 3**

Ситуация

Возвращение в Персидский залив

Недавняя встреча Джорджа Буша и Владимира Путина принесла первые результаты: наши нефтяные и машиностроительные компании стали возвращаться в Ирак.

На прошлой неделе в Багдад прибыла делегация российских бизнесменов, в состав которой вошли представители руководства «ЛУКОЙЛа», «Машиноимпорта» и «Зарубежнефти». Россияне надеются, что им удастся сохранить за собой ранее заключенные контракты на разработку месторождений Западной Курны.

Договоренность о том, что российские компании смогут вернуться в Ирак и возобновить прерванные контракты, была достигнута Владимиром Путиным и Джорджем Бушем в Петербурге. Буш тогда выразил обеспокоенность тем, что Россия помогает Ирану в разработке ядерных программ. Со своей стороны Владимир Путин дал понять, что в иранском вопросе наша страна может солидаризироваться с США, однако непременным условием этого должно стать согласие на возвращение российских компаний на оккупированные иракские территории. И судя по тому, как развиваются события, администрация США согласилась выполнить эти условия. ■

Реформа

Депутаты тормозят налоговую реформу

Иван Николаев

В минувший четверг правительство утвердило основные параметры федерального бюджета на 2004 год. Это был поистине смелый шаг. Дело в том, что кабинет министров одобрил величину доходов и расходов бюджета, еще не зная, какие конкретно налоги будут действовать в России.

Всегда, когда правительство вносит в парламент бюджет, начинается борьба лоббистских групп за то, чтобы перераспределить бюджетные расходы в том или ином направлении. Однако в нынешнем году борьба за расходы явно померкнет на фоне борьбы за доходы, которая ведется между федеральным центром и регионами.

По плану правительства с 2002 года НДС будет уменьшен с 20 до 18%, а налог с продаж отменят вообще. Яблоком раздора служит отмена налога с продаж. Регионы потеряют из-за его отмены 60 млрд руб. При этом в наибольшей степени пострадают регионы-доноры: Москва потеряет 23 млрд руб., Московская область — 7 млрд, Санкт-Петербург — 5 млрд. Возникает вопрос, как компенсировать уменьшение доходов. Минфин утверждает, что к концу 2004 года все регионы смогут компенсировать свои потери из других источников. Регионы в эти расчеты не верят. Зампред бюджетного комитета Совета Федерации Светлана Орлова считает, что необходимо передать регионам 1% от налога на добавленную стоимость. Группа депутатов Государственной думы предлагает сокращать НДС не до 18, а до 16%, а в порядке компенсации сохранить налог с продаж, который правительство предполагало отменить. Налоговая нагрузка на экономику будет та же, но доходы регионов увеличатся, поскольку налог с продаж пока является региональным налогом.

В среду накануне заседания правительства состоялось заседание трехсторонней (две палаты парламента плюс правительство) комиссии, на котором первый замминистра финансов Сергей Шаталов предложил сформировать специальный фонд в размере 10-15 млрд руб. для компенсации потерь регионов, связанных с отменой налога с продаж. Предполагается, что средства из этого фонда будут выделяться тем регионам, которые больше всего пострадают от отмены этого налога, у которых недополученные доходы будут выше дополнительных налоговых поступлений, передаваемых с федерального на региональный уровень. **Окончание на стр. 3**

Финансы

ЦБ против доллара

Главный банк России не дает американской валюте расти

Анастасия Скогорева

Падение курса доллара на российском валютном рынке стало уже привычным делом. Однако в начале прошлой недели отношение ЦБ к этому процессу явно изменилось: если раньше главный банк России пытался «тормозить» снижение курса доллара, то теперь он начал играть против американской валюты. Правда, при этом остается непонятным, удастся ли ЦБ сохранить темпы укрепления реального курса рубля на уровне 6%, как это предусмотрено в бюджете страны.

Стоит отметить, что проводить валютные интервенции в пользу рубля Центральный банк России начал тогда, когда на валютном рынке страны стала формироваться тенденция к росту курса доллара. Укреплению позиций американской валюты способствовало сразу несколько факторов: настроения дилеров, тот факт, что к концу месяца объемы поступления валютной выручки заметно снизились и рынок впервые за месяц ощутил дефицит долларов. К тому же курс доллара заметно укрепился на мировых финансовых рынках благодаря решению Европейского центрального банка снизить процентные ставки в 12 странах «еврозоны» до минимального уровня с 1948 года: теперь базовая ставка в этих странах составляет 2%. **Окончание на стр. 3**

В следующих номерах «Промышленного еженедельника»:

- ✓ Русский лен: проблемы и перспективы
- ✓ Стратегия развития отечественного двигателестроения
- ✓ Передел шинного рынка
- ✓ Перспективы российского судостроения
- ✓ Лизинг во всех его ипостасях
- ✓ Атомщики выстраивают собственную сбытовую сеть
- ✓ Особенности национального банкротства
- ✓ Проблемы и перспективы отечественного вагоностроения

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ

У Chevy-Niva появится брат или сестра

На российском мебельном рынке появляется сильный игрок

Коротко

В Рязани ЗАО «Реновавтодор» запустило в эксплуатацию завод по выпуску битумных эмульсий.

Основную долю в производстве завода будут составлять катионные битумные эмульсии для защитных дорожных покрытий. Проектная мощность предприятия — 30 тыс. тонн продукции в год. Объем инвестиций составил $5,5 млн.

Совет директоров ЗАО «Авиастар-СП» в ближайшее время рассмотрит долгосрочную концепцию развития предприятия.

Основные положения долгосрочной концепции развития «Авиастар-СП» разработаны новой командой менеджеров предприятия около полутора месяцев назад.

Разработчики предложили несколько сценариев развития до 2015 года. По словам директора по стратегическому планированию и инвестициям ЗАО «Авиастар-СП» Михаила Иванова, «основная идея концепции — низкозатратное производство, которое поддерживается за счет сравнительно низких цен на рабочую силу и постоянной работой предприятия по снижению цен». При этом уровень качества должен быть приемлем для международного рынка. Основной вопрос, который рассматривали при разработке стратегии, — как «Авиастар» может конкурировать с другими компаниями в России и за рубежом.

По версии разработчиков стратегии до 2015 года, развитие «Авиастара-СП» может осуществляться по трем направлениям: выпуск Ту-204, выпуск Ан-124 и проект «Диверсификация». Последний предполагает производство нового российского самолета, производство компонентов иностранной авиатехники в рамках кооперации с возможностью последующего развития в лицензионное производство иностранной авиатехники и выпуск продукции несамолетной тематики.

АО «Ульяновский автозавод» (входит в «СеверстальАвто») намерено оптимизировать производственную структуру предприятия.

В частности, в прессо-сварочном производстве с 1 июля 2003 года будут объединены рамный цех и цех рамной штамповки. Кроме того, ряд цехов будет объединен в механосборочном производстве.

Во втором квартале текущего года планируется слияние цехов разных производств, объединенных в одной технологической цепочке. По словам директора «УАЗа» по производству Александра Пинкова, «оптимизация производства оправдывает себя в экономическом плане — это снижение издержек при необходимом объеме производства».

Безусловно, уменьшится административный аппарат, что позволит улучшить четкость и прозрачность структуры управления, а также быстро и качественно реагировать на производственные процессы.

ОАО «АвтоВАЗ» — крупнейший российский производитель легковых автомобилей — пока не планирует серийного производства автомобиля ВАЗ-2151 (новая классика).

По словам главного конструктора автозавода Владимира Губы, в настоящее время «АвтоВАЗ» формирует программу развития предприятия до 2012 года. «Судьба автомобиля ВАЗ-2151 обсуждается, — отметил г-н Губа. — Развитие новых проектов в рамках программы будет напрямую зависеть от финансовых возможностей предприятия». По предварительным оценкам затраты на производство ВАЗ-2151 могут составить около $850 млн, что сопоставимо с затратами на создание принципиально нового автомобиля.

По словам Владимира Губы, в настоящее время «АвтоВАЗ» не планирует вкладывать такие средства в производство новой модификации классического автомобиля. Сейчас «АвтоВАЗ» на одной из «ниток» главного конвейера производит заднеприводные модели так называемого классического ряда. Г-н Губа заявил, что эти модели будут выпускаться так долго, как долго будут востребованы на рынке.

«Национальная лесоиндустриальная компания» (НЛК) в 2003 году в рамках инвестиционной программы направит на развитие лесозаготовительных работ около 100 млн руб., что вдвое превышает показатель прошлого года.

Инвестиции намечается направить на приобретение трелевочных машин и лесозаготовительных комплексов для предприятий НЛК, расположенных в Архангельской и Вологодской областях. Реализация проекта позволит компании в два раза увеличить объемы заготовки древесины, до 400 тыс куб. м в год. В состав НЛК, в частности, входят леспромхоз «Устьялес» (Архангельская область), Сокольский деревообрабатывающий комбинат, концерн «Кипелово», Кирилловский и Ковжинский леспромхозы (Вологодская область). Основным акционером НЛК является группа «Спутник».

Модельный ряд

Chevrolet по-российски

«GM-АвтоВАЗ» готовит к производству новую модель

Алексей Баркасов

Совместное предприятие «General Motors – АвтоВАЗ» собирается расширить модельный ряд выпускаемых автомобилей, который пока ограничивается разработанной на базе ВАЗ-2121 Chevrolet-Niva.

У будущего автомобиля нет пока ни имени, ни портрета

Мощности «GM-АвтоВАЗ» рассчитаны на выпуск 100 тыс. автомобилей в год. Предполагается, что 75 тыс. из них будет Chevrolet-Niva, оставшиеся 25 тыс. — Opel Astra.

Однако менеджеры предприятия посчитали, что данная модель будет слишком дорогой для российского рынка, 90% которого находится в ценовой нише ниже $10 тыс.

На прошедшей неделе стало известно о решении руководства «GM-АвтоВАЗ» выпускать в России принципиально новую модель автомобиля на базе платформы Т-3000 под маркой Chevrolet. При этом глубину локализации новой модели планируется довести до 40%. Это позволит удержать базовую стоимость автомобиля в рамках $8-9,5 тыс. По всей вероятности, руководство «GM-АвтоВАЗ» не рассчитывает на быстрые сроки окупаемости нового проекта. Дело в том, что, как показывает мировой опыт, рентабельность производства моделей для локальных рынков начинается с 50-100 тыс. ежегодных продаж. Чтобы выйти на эти объемы, «GM-АвтоВАЗу» потребуется увеличить производственные мощности, как минимум, на 50 тыс. автомобилей в год. К тому же наиболее масштабного увеличения спроса на качественные российские «иномарки» эксперты ожидают не ранее 2005-2006 годов.

Стабильный спрос российских покупателей на Chevrolet-Niva позволяет руководству «GM-АвтоВАЗ» работать на перспективу. По данным пресс-службы завода, в апреле этого года на «GM-АвтоВАЗ» запущен самый передовой в Европе окрасочный цех мощностью 12 автомобилей в час с применением роботов и современных антикоррозийных материалов. До сих пор спрос на Chevrolet-Niva приводил к многомесячным очередям в дилерских центрах. Весной следующего года начнутся продажи Chevrolet-Niva с новым мощным двигателем Opel объемом 1,8 л и коробкой передач Suzuki.

Что же касается новой модели, то пока «GM-АвтоВАЗ» находится в творческом поиске названия для автомобиля. Среди сотрудников предприятия был проведен соответствующий конкурс. Однако, по мнению руководства СП, среди предложенных вариантов названия «достойного» имени для нового Chevrolet, увы, не нашлось. ■

Трагедия

Убийство

Знак беды

Утром 6 июня был убит и.о. генерального директора концерна «Алмаз-Антей» Игоря Климова.

РА «Интервестник»

Убийство произошло за две недели до собрания акционеров НПО, на котором должны были выбирать гендиректора компании. Убийство Игоря Климова — знак беды для всей отечественной оборонки…

В августе 2002 года Игорь Климов был назначен заместителем гендиректора концерна «Алмаз-Антей». Ранее он работал в администрации президента РФ. С февраля 2003 года Климов исполнял обязанности генерального директора концерна.

По основной версии, убийство связано с профессиональной деятельностью Игоря Климова. ■

«Как вам помогает реклама?»

Евгений Чурбанов,
коммерческий директор
ЗАО «Богородская кожгалантерея», Нижегородская область

Наше предприятие еще только встает с колен, поэтому пока к рекламе мало обращаемся — оборотных средств не хватает. Хотя, безусловно, отсутствие рекламы продукции — большой минус. И мы прекрасно понимаем, что рекламироваться необходимо, поскольку нужно продвигать продукцию на потребительский рынок и заявлять о своей фабрике.

В ближайшее время мы планируем обновить и несколько расширить ассортимент выпускаемой продукции, и вместе с тем мы намерены активнее участвовать в выставках-ярмарках разного масштаба. Предприятие, которое демонстрирует свой товар на ярмарке, имеет шанс убить сразу двух зайцев: сделать себе неплохую рекламу и завязать хозяйственные связи. А кроме того, реализовать во время мероприятия часть продукции.

Так что ярмарки для нас являются пока единственно доступной возможностью показать товар лицом. Хотелось бы, конечно, заказать рекламу на телевидении и в печати, чтобы в очередной раз напомнить нижегородцам о своем существовании, о достоинствах нашей продукции, но, к большому сожалению, это при дефиците средств пока не представляется реальным.

Цитата недели

ИТАР-ТАСС

«Одной из важных реформ в России станет административная реформа. Мы должны коренным образом реформировать сферу государственного управления, так как сильное давление государства является сдерживающим фактором для более активного развития российской экономики».

Вице-спикер Совета Федерации Валерий Горегляд

Интеграция

«Экспортные» инженеры

Airbus открыл в Москве «мозговой» центр

Александр Борисов

Европейский авиастроительный концерн Airbus совместно с российским холдингом «Каскол» открыли в Москве инженерный центр ECAR, который займется проектированием агрегатов и комплектующих для самолетов Airbus.

Airbus выбрал «Каскол» своим стратегическим партнером в России всего год назад. Еще годом ранее между европейским аэрокосмическим концерном EADS (главным акционером Airbus) и Росавиакосмосом было подписано соглашение о стратегическом партнерстве, в рамках которого специалисты Airbus разработали кооперационную программу. Целью программы было объявлено вовлечение российского авиапрома в международную кооперацию.

По сообщению пресс-службы группы «Каскол», на первом этапе центр будет заниматься проектированием частей фюзеляжа, расчетами на прочность и выпуском документации на установку бортового оборудования, участвуя как в существующих, так и в перспективных программах западноевропейской компании. ECAR также станет координатором проектных работ Airbus с российскими конструкторскими бюро и займется выпуском рабочих чертежей для производства частей самолетов Airbus в России.

В центре площадью 1 тыс. кв. м будет работать всего 30 российских инженеров, с последующим увеличением их числа до 100 человек.

Наиболее оптимистичный вариант дальнейшего сотрудничества EADS и Росавиакосмоса предусматривает участие российской промышленности в проектах по выпуску самолетов семейства A320, A380, навигационной спутниковой системы Galileo и военно-транспортного самолета A400M. Дочерняя компания EADS — Eurocopter — обещает также начать исследования рынка сбыта для вертолета большой грузоподъемности Ми-38. Однако конкретных контрактов под эти программы между российскими компаниями и европейцами пока не подписано. ■

Рынок

Раздел по-братски

СУЭК и «Северстальресурс» решили судьбу «Кузбассугля»

Марина Панкратова

Сибирско-Уральская энергетическая компания (СУЭК), входящая в состав группы МДМ, и компания «Северстальресурс», являющаяся дочерним предприятием «Северстали», договорились о разделе имущества «Кузбассугля». В соответствии с договоренностью СУЭК приобрела контрольные пакеты акций восьми шахт, добывающих энергетический уголь, а «Северстальресурс» получила в полное распоряжение пять шахт «Кузбассугля», добывающих коксующий уголь. Теперь на очереди раздел компании «Воркутауголь».

Как подчеркивают наблюдатели, СУЭК и «Северстальресурс» достигли соглашения на удивление быстро. Группа МДМ, в состав которой входит СУЭК, приобрела долю в «Кузбассугле» только в апреле этого года, а соглашение о разделе компании между СУЭК и прежним владельцем в лице «Северстальресурс» было достигнуто в конце мая. На прошлой неделе гендиректор «Кузбассугля» Максим Басов собрал пресс-конференцию, на которой рассказал журналистам, на каких условиях будет произведен раздел третьей по величине угольной компании в России. По словам Басова, группе МДМ проданы 75-процентные доли в восьми шахтах, специализирующихся на добыче энергетических углей. За них МДМ расплатилась с «Северсталью» 48% акций «Кузбассугля». Металлургам также пришлось доплатить МДМ за выход из «Кузбассугля», однако сумма компенсации не раскрывается. Басов сообщил, что «Кузбассуголь» сохранил за собой 50-процентный пакет акций шахты «Чертинская», совладельцем которой является компания «Белон», входящая в состав консорциума «Русская сталь».

Уголь всегда в цене

Однако, как подчеркивают наблюдатели, мирный раздел «Кузбассугля» может стать только прелюдией к бурному разделу «Воркутауголь». «Северстали» и МДМ принадлежит примерно по 14% акций этой угольной компании. При этом воркутинские угли традиционно покрывают около 50% потребности «Северстали» в этом сырье. ■

Наша справка

ОАО «Кузбассуголь» является на сегодняшний день третьей по величине угольной компанией России. Она владеет 35% запасов энергетического угля в стране. В 2002 году холдинг, в состав которого входит 113 шахт, произвел 14,7 млн т угля, из которых 4 млн т — коксующий уголь. Выручка от продаж составила по итогам года 4,2 млрд руб.

Коллизия

Не летим

Шоу без нас

(Окончание. Начало на стр. 1)

В результате глава Росавиакосмоса Юрий Коптев своим распоряжением «наложил запрет на вылет Су-27 в Париж», заявил «Промышленному еженедельнику» источник в авиационно-космическом агентстве. По его словам, пока решение суда не озвучено, продолжает сохраняться вероятность ареста самолетов.

Однако руководство Росавиакосмоса надеется, что предстоящая выставка в Ле-Бурже будет последней, которая пройдет без демонстрации возможностей российских истребителей. По словам представителя авиакосмического ведомства, «Россия уверена, что выиграет судебные споры со швейцарской компанией». ■

«ПЕ»-справка: Авиасалон в Ле-Бурже проводится с 1951 года. В 1989 году СССР впервые показал боевые самолеты Су-25, Су-27, МиГ-29 и Ан-225 (самый большой самолет в мире).

Инвестиции

Российская мебель на западные кредиты

ООО «Кроностар» получил деньги для расширения производства

Вероника Морозова, Кострома

Совет Международной финансовой корпорации (IFC), входящей в группу Всемирного банка, одобрил предоставление кредита в размере $50 млн швейцарской корпорации Krono Holding AG. Средства кредита предназначены для инвестирования в производство древесных плит, мебельных деталей и офисной мебели на дочернем предприятии Krono Holding – ООО «Кроностар» (Костромская область).

Это значит, что теперь в России появится еще один крупный западный игрок на рынке древесно-стружечных плит, а ценовая война между отечественными компаниями и компаниями с западным участием разгорится еще сильнее.

Правда, следует отметить, что вряд ли новость об экспансии Krono Holding AG. стала неожиданной для участников рынка. Швейцарская компания открыла в Костромской области собственный завод «Кроностар» еще в конце прошлого года. Его первая очередь, в строительство которой вложено $40 млн, должна, по оценкам экспертов Krono Holding AG., обеспечить около 5% российского рынка ДСП, а общий объем товарной продукции «Кроностар» может превысить $420 млн. в год.

В течение пяти лет Krono Holding AG. обещает довести объем инвестиций до $350 млн, построив крупнейший в мире завод такого рода.

Конкуренция на мебельном рынке возрастет

Krono Holding AG. сегодня является ведущим в Европе производителем древесных плит для мебельной и строительной промышленности, а также готовой продукции (ламинат, стеновые панели, фасады мебели). Группе принадлежит 8 заводов в Европе и 1 в США. Годовой оборот группы составляет более $1,6 млрд. При этом создание дочернего предприятия «Кроностар» является для Krono Holding AG. не первым опытом экспансии на рынки развивающихся стран. В Венгрии, Польше и Украине также были созданы аффилированные структуры Krono Holding AG., и все они успешно работают. ■

Семинар

«Основы корпоративных коммуникаций на промышленных предприятиях»

Москва, сентябрь 2003 года

Организаторы:
– Министерство промышленности, науки и технологий РФ
– Объединенная промышленная редакция

Организационный комитет:
(095) 229-6278, 209-0115, 209-0117

Корпоративная ПОДПИСКА

ПРОМЫШЛЕННЫЙ еженедельник

(095) 229–6278
(095) 209–0115
editor@minstp.ru

АНАЛИЗ / ПРОГНОЗ

Долларам в России становится все неуютнее

Минпромнауки РФ объявило открытый конкурс

Откровения

Два разных послания от одного президента

Откуда взялся лозунг удвоения ВВП за десять лет

(Окончание. Начало на стр. 1)

Действительно, чтобы удвоить ВВП к 2010 году, экономика должна расти по 7%-9% в год, начиная прямо с 2003-2004 года. А во всех экономических и финансовых планах правительства заложены совсем другие цифры.

Вот цифры из правительственных «Основных показателей прогноза социально-экономического развития России» в сравнении с темпом роста, обеспечивающим путинское требование удвоения ВВП. Как видим, долгосрочные планы правительства разительно отличаются от президентских ориентиров, оглашенных в послании.

	2003	2004	2005	2008
Прирост ВВП, в % к предыдущему году	4,5	3,8-5,0	4,8-5,9	4,5-6,3
Вариант «удвоения»	8	8	8	8

И никого, кроме экономических комментаторов, это различие, похоже, не волнует. Раз правительство не считает нужным пересматривать цифры в своих официальных планах, то дискуссию вокруг удвоения ВВП на сегодняшний день можно считать исчерпанной.

Один из авторов тезисов президентского послания, экономический советник Путина Андрей Илларионов так оправдывал появление лозунгов об увеличении темпов роста и удвоении ВВП. Во-первых, наши ближайшие соседи — Казахстан и Китай — ставят задачу кратного увеличения экономики и выполняют ее.

В частности, Китай увеличил свой ВВП с 1978 года по 2002 в 6,5 раза. При этом заработная плата, например, в Шанхае, уже давно обогнала российскую и составляет сегодня $240 в месяц. Особенно обидным советнику президента показался тот факт, что Китай обогнал Россию по числу мобильных телефонов и числу выходов в интернет не по абсолютным величинам, а на душу населения. «Если сохранится нынешняя экономическая политика, то Россия отстанет не только от Китая, но и от Казахстана, который уверенно догоняет нас по ВВП на душу населения», — предупреждает советник президента.

Во-вторых, нынешняя политика увеличения госрасходов, отказ от резкого сокращения налогов и опережающий рост тарифов монополий, по мнению советника, заведет российскую экономику в тупик. «Мы должны решить, что нам дороже — монополии или развитие страны. Это наш национальный выбор», — говорит Илларионов. Так что лозунг удвоения ВВП очень похож на новое политическое оружие советника в борьбе с монополиями. Озвучив в послании требование удвоить ВВП, советник фактически создал себе еще один плацдарм для критики правительства и менеджмента монополий.

Спору нет, россиянам обидно чувствовать себя нищими на обочине экономического развития. Уже китайцы — вечный предмет высокомерных насмешек — становятся богаче русских, а пенсии и заработки в Казахстане обгоняют российские. Однако еще более обидным окажется превращение важной национальной задачи модернизации экономики в политический лозунг и профанацию. ■

«Как вам помогает реклама?»

Александр Максин,
начальник маркетингового отдела
ЗАО «Волжский дизель им. Мамина»

Узкая специализация выпускаемой нами продукции (дизели для тепловозов, судов, силовые агрегаты буровых установок) требует так называемых «точечных» рекламных ударов.

В первую очередь, мы подразумеваем грамотное представление нашей продукции посредством проспектов и каталогов на специализированных выставках, которые регулярно проходят в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и в других городах. Кроме того, это — размещение рекламы в профилированных изданиях (к примеру, в журнале «Нефтегазовое оборудование»). До 1% от годового объема доходов предприятия идет на рекламное продвижение продукции, но активное использование интернета способно существенно сэкономить средства, повысив эффективность поиска клиентов. Именно поэтому сайт нашего завода сейчас модернизируется с учетом всех современных требований.

Финансы

ЦБ против доллара

Главный банк России не дает американской валюте расти

(Окончание. Начало на стр. 1)

Однако всем этим факторам не пришлось сыграть ключевой роли в формировании тенденции на российском валютном рынке. «Дело в том, что на этот раз против доллара решил сыграть самый мощный участник нашего рынка — Центральный банк, — заявил дилер одного из московских банков. — А коль скоро так, то, вполне возможно, что в обозримом будущем курс американской валюты пойдет еще ниже – на уровни в 30,45-30,50 руб. за доллар. Вполне очевидно, что ЦБ при наличии у него $63 млрд золотовалютных резервов легко сделает погоду на рынке, и все попытки участников торгов сыграть в пользу доллара будут натыкаться на сопротивление главного банка России. С соответствующими результатами для дальнейшей динамики курса национальной валюты».

Правда, эксперты сомневаются, что «новый курс» ЦБ позволит удержать темпы роста реального курса рубля в предписанных рамках — 6% по итогам года. Так, глава экономической экспертной группы при Минфине РФ Евсей Гурвич считает, что этот показатель может почти в два раза превзойти заложенный в бюджете, то есть реальный курс рубля укрепится не на 6%, а на 10-12%. Однако глава ЦБ Сергей Игнатьев пока отрицает возможность подобного развития ситуации: в своем выступлении на ежегодной конференции, организованной ИК «Ренессанс Капитал», он подчеркнул, что реальный эффективный курс рубля в период с января по апрель 2003 года вырос на 2,8%, а темпы роста этого показателя по итогам года не превысят 6%. Между тем расчеты Центра развития не дают оснований для столь оптимистичных выводов: по данным экспертов центра, только за январь-февраль этого года реальный курс рубля по отношению к доллару вырос на 4,4%. Это значит, что годовая программа ЦБ по укреплению национальной валюты к данному моменту практически полностью выполнена.

По мнению экспертов, дальнейшее падение курса доллара, а тем более игра на его понижение со стороны ЦБ, может привести к негативным последствиям и для финансовых рынков, и для реального сектора российской экономики. В частности, сильно пострадать могут российские компании, производство которых ориентировано на экспорт: их прибыли значительно сократятся, в случае если рубль продолжит быстро укреплять позиции. К тому же падение курса доллара создаст условия для притока в страну дешевых импортных товаров, что также не отвечает интересам российских производителей. ■

Александр Паршин,
заместитель генерального директора
ОАО «Балаковорезинотехника», Саратовская область

Мы ориентированы на Европу. Подавляющее большинство договоров с иностранными партнерами заключаем в евро. Причем гораздо больше закупаем, чем продаем сами. Это оборудование, сырье для производства резинотехнических изделий. Рост курса евро ведет к удорожанию нашей продукции, потому хотелось бы, чтобы евро так резво не рос.

Василий Силаев,
генеральный директор ОАО «Павловская сельхозтехника», Павловский район, Нижегородская область

Падение курса доллара по отношению к евро привело, на мой взгляд, к некоторому перекосу в экономике. Наше предприятие работает частично на экспорт и при этом довольно сильно завязано на импорте. Поэтому когда многие предприятия, в том числе и наши поставщики, стали переводить свои цены и счета из долларов в евро, мы стали получать намного более дорогое сырье для производства, нежели раньше. Кроме того, у нас есть долларовый счет, на который соответственно влияют колебания этой валюты. В общем, для нашего предприятия использование евро в качестве условной единицы при расчетах получается невыгодным. Самый приемлемый вариант — это стабилизация на финансовом рынке, то есть когда курс доллара по отношению к курсу евро был бы один к одному. Сегодня я не могу представить, каким будет соотношение этих валют. Но как бы то ни было, для нас лучше всего стабильность.

Анатолий Гужин,
генеральный директор ЗАО «Химформ», Саратовская область

Привязка нашего предприятия к курсу доллара состоит в основном в том, что мы закупаем специфическое сырье на валюту (это индонезийские и цейлонские кокосовые очесы, из которых мы отливаем сиденья для ВАЗа). Чем хуже чувствует себя доллар, тем дешевле себестоимость нашей продукции, а стоимость нашего экспорта измеряется в крепнущем рубле и только. Так что нам однозначно по душе тенденция падения курса доллара.

Коротко

Минпромнауки РФ в 2003-2006 годах направит 800 млн руб. на финансирование инвестиционных проектов государственного значения.

Об этом заявил на конференции «Российское энергомашиностроение — взгляд в будущее» министр промышленности, науки и технологий Илья Клебанов. В частности, 450 млн руб. будет направлено на разработку и освоение производства семейства высокоэффективных парогазовых энергоустановок единичной мощностью более 200 МВт. Другим проектом с финансированием в объеме 350 млн руб. является разработка и практическая обработка технических, технологических и организационно-финансовых решений для реформирования теплоснабжения регионов. По словам министра, данные проекты актуальны в связи с решением вопроса о повышении эффективности теплоэлектростанций и реформировании ЖКХ.

Федеральная энергетическая комиссия предложила внести поправки в Налоговый кодекс, предусматривающие создание специального инвестиционного ресурса для развития электроэнергетики.

По словам главы комиссии Георгия Кутового, стоимость воспроизводства электроэнергетического хозяйства не должна превышать уровень инфляции в электроэнергетике, в противном случае будет стимулироваться инфляционный процесс и, как следствие, рост стоимости приобретаемого для обновления фондов оборудования. Среди возможных способов привлечения средств с рынка капитала г-н Кутовой назвал эмиссию ценных бумаг компаний, выпуск облигаций, кредитование и лизинг. Тариф должен только обслуживать тарифную ставку по кредитам.

Минэкономразвития РФ до конца текущего года подготовит программу улучшения инвестиционного имиджа России.

В рамках программы предполагается создание портала, на котором будет содержаться информация по инвестиционным проектам, законодательной базе, а также динамике макроэкономических показателей РФ. Кроме того, Минэкономразвития считает необходимым активизировать участие России в международных выставках. Объем иностранных инвестиций в первом квартале 2003 года составил $6,2 млрд, что на 65% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Объем прямых иностранных инвестиций в российскую экономику вырос в первом квартале на 24% до $1 млрд. По оценке Минэкономразвития, среднегодовой объем прямых иностранных инвестиций в 2004-2006 годах составит $6-6,5 млрд против $4 млрд в 2002 году.

Минпромнауки РФ предлагает создать лизинговую компанию с участием государства и частного капитал для облегчения процесса перевооружения и модернизации энергетических мощностей.

Об этом заявил на конференции «Российское энергомашиностроение — взгляд в будущее» министр промышленности, науки и технологий Илья Клебанов. По его словам, сегодня внутри страны практически нет спроса на продукцию энергомашиностроительного комплекса, поскольку АО-энерго не имеют ресурсов, чтобы покупать дорогое оборудование. Министр отметил, что создание лизинговой компании позволит стимулировать спрос на продукцию энергомашиностроительного комплекса в России.

Госдума рассмотрит во втором чтении законопроект «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» на заседании 18 июня 2003 года.

Данный законопроект устанавливает порядок введения и применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер при импорте товаров. Введению таких мер должно предшествовать расследование, которое проводится в целях установления возросшего импорта товаров на территории РФ и обусловленного этим серьезного ущерба отрасли российской экономики, а также в целях установления демпингового импорта или субсидируемого импорта.

Бюджетный комитет Госдумы рекомендовал принять поправки в закон «О валютном регулировании и валютном контроле», предполагающие снижение норматива обязательной продажи валютной выручки с нынешних 50 до 30%.

При этом бюджетный комитет рекомендовал сохранить за Центробанком право менять норматив обязательной продажи валютной выручки при необходимости, однако изменение норматива в любом случае не должно превышать 30%.

Как сообщил зампред бюджетного комитета Госдумы Михаил Задорнов на заседании комитета, на законопроект получено положительное заключение Центробанка и правительства.

Правила игры

Между двух огней

Попал ЦБ при защите законопроекта о валютном регулировании

Анастасия Скогорева

Не далее как неделю назад государственно-правовое управление администрации президента РФ (ГГПУ) раскритиковало законопроект о либерализации валютного регулирования, подготовленный правительством и ЦБ. В частности, в вину разработчикам документа ставился «недостаточный либерализм». Руководство ЦБ не замедлило с ответом: выяснилось, что главный банк России выступает не против либерализации валютного регулирования в целом, а против поспешных и необдуманных действий, которые могут дестабилизировать финансовую систему России.

Доллары неожиданно для себя стали «бросовой» валютой

Стоит отдать должное главе ЦБ: в своем выступлении в рамках конференции, организованной группой «Ренессанс Капитал», он расставил все точки над «и». «Процесс либерализации валютного регулирования должен быть постепенным и сопровождаться мерами по повышению эффективности банковского сектора в целом», — подчеркнул Сергей Игнатьев. Он также обратил внимание участников конференции на то, что Россия не застрахована от риска возникновения нового финансового кризиса и массированного оттока краткосрочного капитала, которого сейчас более чем достаточно. И если убрать из законопроекта ограничения на проведение капитальных сделок, то последствия могут оказаться трагическими.

Впрочем, как подчеркнул Игнатьев, ЦБ не намерен «тормозить» дальнейшую либерализацию валютного законодательства. «Мы против полной и безоговорочной либерализации, но не против либерализации вообще», — заявил он. И, по его словам, ЦБ уже предпринимает шаги по созданию более либеральных условий деятельности на валютном рынке страны: снижены нормативы обязательной продажи валютной выручки, разрешены операции со средствами на счетах типа «С» (после дефолта 1998 года на этих счетах были «заморожены» деньги нерезидентов, вложенные в российские облигации внутреннего займа). «ЦБ в рамках своих полномочий и в дальнейшем будет принимать меры по либерализации валютного регулирования», — подчеркнул глава ЦБ. Что это за меры, ясно уже сейчас: с 2007 года предусматривается отмена ограничений по капитальным операциям. Однако пока они, по мнению Сергея Игнатьева, должны сохраниться.

Последний пункт вызывает особенно негативную реакцию со стороны либеральных экономистов и членов РСПП. Последние настаивают на том, что ограничения по капитальным операциям противоречат Конституции РФ. В предложенном варианте законопроекта прописано требование резервировать до 20% суммы сделки на срок до года при ввозе валюты и до 100% на два месяца при вывозе. В обязательном порядке резервируется до 50% суммы сделки на срок до двух лет, если резидент предоставляет нерезиденту отсрочку по платежам на срок более 180 дней. Предложенная редакция закона предусматривает предоставление резидентам права открывать счета в заграничных банках, однако предоставлять-ся это право должно поэтапно. В таких условиях, как подчеркивают эксперты РСПП, российские промышленники и предприниматели не могут нормально работать. И поэтому необходимо, чтобы эти ограничения были сняты в ускоренном порядке.

Однако при этом предприниматели забывают, что ЦБ несет ответственность за благополучие российской банковской системы. По мнению начальника управления Росбанка Валерия Петрова, если российским компаниям будет предоставлена возможность открывать счета за границей, то позиции российских банков окажутся сильно подорванными. А президент Ассоциации российских банков Гарегин Тосунян почти дословно повторяет слова Игнатьева о том, что «полная и безоговорочная либерализация» валютного регулирования может обернуться для российской финансовой системы в целом серьезными проблемами. «Вопрос о введении уведомительного порядка открытия зарубежных счетов резидентов необходимо отложить до 2007 года, чтобы наша банковская система до этого времени окрепла и могла выдержать конкуренцию с заграничными банками», — считает Тосунян. Критики предложенного законопроекта, правда, указывают на то, что нет никаких гарантий, что через четыре года российская банковская система будет чувствовать себя лучше, чем сейчас, и что российские компании не смогут обойти ограничения на открытия счетов в заграничных банках.

Но руководство ЦБ не намерено отступать. Последнюю точку в споре скажут обе палаты парламента и президент. Им придется решать, что сейчас опаснее: «оголить» российский финансовый сектор или ограничить доступ компаний реального сектора экономики к финансовым средствам. ■

Реформа

Депутаты тормозят налоговую реформу

(Окончание. Начало на стр. 1)

Как заявил, в свою очередь, вице-премьер, министр финансов РФ Алексей Кудрин, такой фонд может стать «дополнительной субвенцией субъектам федерации на переходный период, связанный с отменой налога с продаж». В то же время Кудрин подчеркнул, что федеральный бюджет не должен полностью компенсировать потери регионов. В настоящее время идет общее уменьшение налоговой нагрузки и пострадать должны бюджеты всех уровней — и федеральный, и местные. По мнению Кудрина, «проводить налоговую реформу таким образом, чтобы у субъектов федерации не было выпадающих доходов, а вся нагрузка ложилась только на федеральный бюджет, не совсем правильно».

Однако депутаты эти предложения не приняли. До 11 июня Минфин должен представить новые механизмы компенсации регионам «выпадающих» доходов.

Центр передает регионам довольно большое количество новых источников доходов — налог на имущество, земельный налог, акцизы. Но во всех этих налогах таятся подвохи. Например, налог на имущество собирать очень трудно. Самые большие имущественные комплексы принадлежат крупным корпорациям-холдингам. Но те имеют возможность, манипулируя местом регистрации юридического лица, выводить свое имущество из-под налогообложения в том регионе, где оно фактически размещено. Кроме того, льготы по налогу на имущество имеют так называемые мобмощности, зарезервированные промышленностью на случай войны. В некоторых регионах к мобмощностям относится едва ли четверть всего налогооблагаемого имущества юрлиц. Представители регионов в Совете Федерации требуют либо компенсировать «выпадающие» доходы, либо отменить льготы.

Сбору земельного налога мешает незавершенность земельного кадастра и неудовлетворительное состояние вопроса об определении стоимости земли.

Наконец, сбору акцизов с дизтоплива и ГСМ мешает тот факт, что собирать налог не с кого. С тех пор как из закона о лицензировании было исключено требование регистрировать автозаправочные станции, АЗС создаются без ведома местных властей и собирать акцизы с них невозможно. Акцизы за дизтопливо собирают с нефтеперерабатывающих заводов, но в России всего 22 подпадающих под налогообложение предприятия, и соответственно, от передачи акцизов выигрывают только те 22 региона, в которых расположены эти предприятия.

В четверг министр финансов заявил, что, возможно, регионам будут переданы алкогольные акцизы или часть доходов от налога на прибыль. Кудрин также обратил внимание на то обстоятельство, что от отмены налога с продаж больше всего пострадает Москва — по данным Минфина, потери Москвы составят около 8% всех доходов столицы. Но московское правительство уже внесло в городскую думу проект бюджета на будущий год, он вполне сбалансирован, и, несмотря на все потери, доходы города выросли на 6%. ■

Для справки

Основные федеральные налоги РФ

1. Налог на добавленную стоимость	20, 10, 0% (ст.164 НК)
2. Налог на доходы физических лиц	13, 35, 30, 6% (ст.224 НК)
3. Налог на прибыль организаций	24, 20, 10, 6, 15, 0% (ст. 284 НК)
4. Налог на операции с ценными бумагами	0,8% (ст.3 закона 2023-1 от 12.12.91)
5. Сбор за использование наименований «Россия», «РФ»	0 ,5%, 0,05% оборота, 100 МРОТ (ст.2 закона 4737-1 от 02.04.93)
6. Сборы за выдачу лицензий и право на производство и оборот этилового спирта, спиртосодержащей и алкогольной продукции	100 МРОТ, 500 МРОТ, 1000 МРОТ, 15000 МРОТ, (ст.3 закона 5-ФЗ от 08.01.98)
7. Государственная пошлина	ст.4 закона №2005-1 от 9.12.91

Извещение

О проведении открытых конкурсов на право заключения государственных контрактов на выполнение в 2003 году работ по заказу Министерства промышленности, науки и технологий РФ в рамках международного научно-технического сотрудничества.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗАКАЗЧИК — Министерство промышленности, науки и технологий Российской Федерации (125993, г. Москва, А-47, ГСП-3, Миусская пл., 3) приглашает к участию в открытых конкурсах на право заключения государственных контрактов на выполнение в 2003 году работ по заказу Минпромнауки России в рамках международного научно-технического сотрудничества.

Размещение заказа на выполнение каждой работы осуществляется посредством заключения с победителем конкурса государственного контракта.

ПРЕДМЕТ КОНКУРСОВ — право заключения государственных контрактов на выполнение в 2003 году работ по заказу Минпромнауки России в рамках международного научно-технического сотрудничества.

УЧАСТНИКИ КОНКУРСОВ. В конкурсах могут принимать участие юридические лица (научные, учебные, научно-исследовательские и научно-производственные организации) вне зависимости от форм собственности, участвующие в международных программах, заключенных в рамках межправительственных и межведомственных соглашений о научно-техническом сотрудничестве, в международных научно-технических выставках, а также имеющие документально подтвержденные достижения по тем направлениям исследований и разработок, по которым объявлены конкурсы.

КОНКУРСНАЯ ЗАЯВКА. По каждой теме подается отдельная конкурсная заявка по установленной форме. Общий объем заявки — не более 20 машинописных страниц в формате А4 через 1,5 интервала. Объем пояснительной записки (Форма 3 конкурсной документации) — не более 7 машинописных страниц. Текст конкурсной заявки представляется в печатной форме (оригинал и копия) и на дискете 3,5" (готовится в редакторе Microsoft Word версии 6.0 или старше в формате rtf).

КОНКУРСНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ. Комплект конкурсной документации будет опубликован в приложении к журналу «Конкурс» за 2003 год (контактные тел. редакции: (095) 165-89-98; 165-12-27; 165-61-36). Заинтересованные организации могут получить комплект конкурсной документации на свою дискету по адресу: г. Москва, Миусская пл., д. 3, комн. №344 (контактные телефоны: 972-77-24, 972-73-33 и 251-18-05 и по электронной почте по следующим адресам: **musaeva@mpnt.gov.ru** и **lesina@mpnt.gov.ru**, после направления по ним соответствующего запроса, а также по адресу: г. Москва, ул. Тверская дом 11 (контактные телефоны: департамент №5: 229-47-30, 229-28-40 и 229-47-74, электронный адрес **starchenko@minstp.ru**, департамент №32: 229-98-03, департамент №37: 229-16-07, департамент №40: 229-01-90, департамент №41: 229-75-87, департамент №43: 229—41-33 и 229-44-80). По указанным телефонам департаментов министерства можно также получить консультацию по существу конкурсных работ..

ПРИЕМ ЗАЯВОК. Запечатанный конверт с конкурсной заявкой в печатной форме (оригинал и копия) и аналогичной информацией на дискете, снабженный пометкой «На конкурс Минпромнауки России. Работы в рамках международного научно-технического сотрудничества», должен быть отправлен почтой (или доставлен нарочным) с условием, что он будет получен экспедицией министерства не позднее 17 часов 16 июля 2003 г. по адресу: 103905, г. Москва, улица Тверская, дом 11, экспедиция Минпромнауки России, департамент международного сотрудничества в промышленности и науки.

ВСКРЫТИЕ КОНВЕРТОВ с конкурсными заявками участников будет произведено после окончания срока их приема в присутствии представителей участников конкурсов, пожелавших присоединиться к этой процедуре, 18 июля 2003 года в 11 часов по адресу: г. Москва, улица Тверская, дом 11, зал заседания коллегии министерства.

ГЛАВНАЯ ТЕМА

Мнения

Минтимер Шаймиев, президент Республики Татарстан

В прошлом году нефтехимическая отрасль Татарстана оказалась в новой для себя экономической ситуации. С 1 января действует налоговая система, не учитывающая различий геологических условий. В Госдуме решается вопрос законодательного ведения расчетов по банку качества нефти, что может еще больше ухудшить положение нефтяных компаний Татарстана, где половина нефти сернистая. В то же время проблемы со сбытом, необеспеченность необходимыми оборотными средствами, падение мировых и внутренних цен на выпускаемую продукцию не позволили ведущим предприятиям добиться большего в 2002 году.

Сергей Кириенко, полномочный представитель президента РФ в Приволжском федеральном округе

В нефтехимии Приволжского округа ключевая проблема заключается в объединении добывающего комплекса Татарстана с перерабатывающим комплексом Башкортостана, которые, вопреки здравому смыслу, никак не могут начать эффективно взаимодействовать. Конфликт лежит в плоскости политических или, скорее, личностных отношений лидеров регионов.

Петр Крупнов, гендиректор ОАО «Сибур-Нефтехим»

Нефтехимической промышленности необходима государственная поддержка. Особенно в урегулировании взаимоотношений с энергетиками. Не секрет, что в нефтехимии доля затрат на энергоресурсы составляет 30-50% себестоимости продукции. К сожалению, сегодня происходит постоянный (и притом непредсказуемый) рост энерготарифов. Это сводит на нет все усилия по повышению эффективности производства. Для того чтобы выжить, предприятиям приходится думать о создании собственных дублирующих энергогенерирующих мощностей. На это требуются дополнительные инвестиционные средства — собственные и заемные. Дублирующие энергомощности не выгодны никому. Энергетики теряют в этом случае своих крупнейших и наиболее платежеспособных потребителей. Предприятия упускают несколько лет в развитии, потому что приходится отвлекать ресурсы. Принятие оптимальных и предсказуемых энерготарифов — вот что может стабилизировать положение в нефтехимии и вот где нужен контроль государства.

Виталий Антоневич, министр промышленности и инноваций Нижегородской области

Проблемы в нашем нефтехимическом комплексе обусловлены тем, что большинство расположенных в Дзержинске предприятий химии и нефтехимии в основном создавалось более сорока лет назад, и сегодня производственные фонды уже физически и морально устарели. Причем в отличие от, например, белорусских нефтехимических заводов, которые были ориентированы на изготовление гражданской продукции, нижегородские занимались производством продукции для нужд военно-промышленного комплекса и выпускали, в частности, отравляющие вещества. Резкое снижение объемов госзаказа привело к тому, что многие дзержинские предприятия оказались в тяжелом финансово-экономическом положении. Мне кажется, на предприятиях нефтехимии нужны хорошие менеджерские команды, которые бы мобильно реагировали на все колебания рынка. Впрочем, у нас есть идеи по внедрению перспективных бизнес-проектов. Один из них касается Завода им. Свердлова (г. Дзержинск). Есть мысль организовать на его базе так называемый казенный завод, как это было сделано в Татарстане с тамошним пороховым заводом. Этот завод до определенного времени тоже работал стабильно. Однако порох — это не тот товар, чтобы продавать его налево-направо. И в 2002 году президент республики Минтимер Шаймиев выдвинул идею: посадить завод на полное гособеспечение.

Илья Васянин, руководитель ассоциации «Дзержинскхимрегион», Нижегородская область

До сих пор нет комплексной программы развития нашей проблемной отрасли. Отсутствует и база данных о наличии свободных производственных площадей на предприятиях нефтехимии. А ведь не обладая оперативной информацией о том, что творится в отрасли, трудно восстановить утраченные связи — межрегиональные, кооперационные. Не говоря уже о том, чтобы инвесторов привлечь.

Вообще, кризис нефтехима — это следствие разрозненности работы предприятий. А на самом деле все они должны составлять единый производственный комплекс. Ко всему прочему нефтехимия — отрасль энергоемкая, и наши предприятия как никто другой зависимы от изменения тарифов. Ведь в производственных затратах предприятий нефтехимии потребление энергии составляет четверть! Конечно, нельзя во всех бедах винить только естественные монополии. И законодательство наше в сфере оздоровления предприятий несовершенно, и наука с промышленностью должны лучше взаимодействовать.

Интервью

Эффект домино

Сергей Иванов: «Я уверен, что с нефтехимией у нас будет все в порядке»

Ситуацию в нефтехимической отрасли «Промышленному еженедельнику» прокомментировал руководитель департамента промышленной и инновационной политики в химической промышленности Минпромнауки РФ Сергей Иванов.

Сергей Иванов

— Сергей Викторович, каждая крупная нефтехимическая корпорация, как правило, имеет свою стратегию развития. Есть ли необходимость разрабатывать общую для всех?

— Да, действительно, на первый взгляд может показаться, что общефедеральная стратегия развития нефтехимической отрасли не нужна. Компании сами знают, как им надо развиваться. И поначалу к нашим предложениям объединить усилия и наметить общие ориентиры отношение было довольно скептическое. Мы могли ведь как сделать: собрать со всех компаний стратегии их развития и создать нечто общее. Но мы пошли по другому пути, так как не хотели попасть под влияние одной или двух крупных структур, которые начали бы нам диктовать, что развивать в первую очередь. И в итоге мы получили бы не меры по развитию нефтехимии, а меры по развитию, скажем, ОАО АК «Сибур» или ОАО «Нижнекамскнефтехим». Но наша задача заключалась в том, чтобы создать общие правила игры для всех игроков нефтехимического рынка, и крупных, и мелких.

— В концепции развития автопрома были заданы параметры завтрашнего автомобиля, что заставляет автозаводы подтягивать качество к определенному уровню. Возможно ли в нефтехимии такое решение?

— Нет, потому что нефтехимия обслуживает практически все смежные отрасли: и ТЭК, и металлургию, и пищевую, и легкую промышленность, транспорт, сельское хозяйство и т. д. Поэтому общего для всех компаний рецепта процветания быть не может. Сначала нужно понять, как будут развиваться остальные отрасли, куда они будут двигаться. Мы хотели изучить рынок потребления. Проблема нефтехимии заключается в том, что отрасль не может развиваться сама по себе, она будет расти только в том случае, если подтянутся и заработают потребители ее продукции. То есть внутренний рынок еще надо формировать и делать это надо компаниям вместе с государством.

— Статистика демонстрирует благополучие в отрасли, что реально стоит за этими цифрами?

— Четыре года назад химическая и нефтехимическая промышленность развивалась довольно динамично: в 1999 году объемы производства выросли на 24%, в 2000 году — на 13%, в 2001 — на 6,5%, а в 2002 — только на 1,6%. Совершенно очевидно, что девальвационный эффект себя исчерпал. Отрасли нужны инвестиции, нужны новые технологии. И нужна не просто реконструкция, которая, как правило, ограничивается заменой котла, а принципиально новое, эффективное, высокопроизводительное оборудование, которое позволило бы повысить качество продукции и повысить рентабельность производства в условиях роста тарифов на электроэнергию, цен на сырье и падения мировых цен на конечную продукцию. Сегодня износ оборудования в нефтехимии составляет более 70%. В полиэтиленовом производстве 57,2% оборудования прослужило свыше 20 лет, на предприятиях по производству минеральных удобрений —76%, автомобильных шин — 80%, синтетических каучуков — 82%. О чем это говорит? Предприятия работают на пределе своих возможностей. Когда цены на мировом рынке на химическую продукцию начнут падать, а у нас есть такой прогноз, то в отрасли из-за снижения конкурентоспособности продукции произойдет значительное снижение объемов производства. В последние годы темпы роста импорта продукции нефтехимии превышают темпы роста ее производства. В концепции развития отрасли мы отразили наиболее значимые инновационные проекты по новым мощностям и новым производствам.

Реализация этих проектов позволит стабилизировать функционирование отрасли. И наша задача — всемерно этому способствовать. Если же все будет пущено на самотек: одна компания рухнула, кто-то деньги не нашел, кто-то кредит не смог провести — тогда картина будет крайне негативная.

— Как показывают ваши прогнозы, к 2005 году цены на основные виды нефтехимической продукции на мировом рынке будут снижаться. В этих условиях предприятиям необходимо форсировать процессы по замене оборудования, внедрению прогрессивных технологии. Идет ли такой процесс?

— Идет, но очень вяло. Повторюсь, цены на нефть сегодня высокие, и нефтяников вполне устраивают экспортные доходы. Новое нефтехимическое производство стоит миллионы долларов. В принципе, крупные нефтяные компании могут позволить себе такие капвложения, но пока они ограничиваются тем, что покупают уже действующие заводы и работают, особо не модернизируя их. Да, нефтехимия — удовольствие дорогое, но и отдача высокая. На каждом переделе стоимость продукции возрастает в десятки, а иногда и в тысячи раз. В Германии и Японии практически нет собственных ресурсов нефти и газа, США обеспечены ресурсами на 50% потребности. В то же время в 2001 году в США было произведено 25 млн тонн этилена, в Германии 4,9 млн тонн, в Японии 7,7 млн тонн, в России же — 1,9 млн тонн. Во что нефтяники вкладывают деньги? В США на тонну этилена приходится 36 тонн переработанной нефти, в Германии — 24 тонны, в Японии — 29, а в России — 91 тонна. О чем можно говорить?

Вот куда деньги надо вкладывать. Вот она, эффективность. Россия должна ориентироваться в своем развитии нефтехимии на углеводородное сырье. Другие страны не имеют сырья, и у них все здорово, а у нас есть сырье, и все плохо. Да, нефтяники инвестируют, но не в конечный продукт, а в сырье.

— Ну, хорошо, нефтяников нефтехимия сегодня не интересует, но крупные компании, например, такие как ОАО АК «Сибур», занимаются модернизацией своих предприятий?

— При тех убытках, которые понес в прошлом году ОАО АК «Сибур» — 5,6 млрд руб., — сложно говорить о каких-то инвестиционных программах. Хотя изначально компания «Сибур» создавалась как крупная инвестиционная корпоративная структура, у которой есть сегодня свои плюсы и минусы. То, что ей удалось восстановить разоренные технологические цепочки, собрав под своим крылом более 90 российских предприятий, — замечательно. То, что минимизированы издержки, — прекрасно. Но следующим шагом должно стать внедрение инноваций по всей цепочке. Потому что повышаются цены на газ, тарифы на электроэнергию и железнодорожные перевозки, на мировом рынке цены на готовую продукцию падают. И в этих условиях необходимо сохранять рентабельность производства. Но все средства аккумулирует в себе головная компания, прибыль, инвестиционные ресурсы — в Москве, Москва утверждает инвестиционные программы предприятий. Процесс долгий и сложный. Хотя на самом заводе хорошо понимают, что им надо делать. И получается, что финансовое состояние конкретного предприятия зависит от финансового состояния головной компании. От того, идут инновации или не идут. В чем проблема процессинга, на котором находятся все сибуровские предприятия? У них не остается средств на инновационное развитие. И если финансовое состояние головной компании плохое, то успешно работающее предприятие не может заниматься перевооружением.

— Реально все газоперерабатывающие заводы находятся под ОАО АК «Сибур». Считает ли государство эту ситуацию нормальной и правильной? И что оно будет делать для того, чтобы убрать эту монополию с рынка?

— Огромную роль играет субъективный фактор. Ведь можно сейчас разбить ОАО АК «Сибур» на несколько компаний, ГПЗ передать нефтяникам. Будет ли от этого хорошо, я не знаю, и никто не знает. Огромную роль играет эффективный менеджмент.

Речь ведь идет о недобросовестной конкуренции на рынке. ОАО АК «Сибур» продает своим предприятиям сырье дешевле, чем чужим, имея при этом конкурентное преимущество… Нефтяники уже пытаются растащить «Сибур» на части и получить контроль над ГПЗ. А что им мешает строить свои заводы, ведь они добывают попутный газ? Но я ни от одной компании такого предложения не слышал. Пока только ОАО «ЛУКОЙЛ» занялся нефтехимией.

— Недостаток сырья — это тоже проблема для нефтехимических предприятий. После разрыва технологических цепочек многие стали экспортировать свои полуфабрикаты, оставляя смежников без сырья. Государство как-то намерено влиять на это?

— Да, и мы пытаемся это делать. Но для этого надо развивать внутренний рынок. Вместе с самими компаниями. Ведь государство вполне может совместно с регионами принимать программы по формированию этого рынка. Наше министерство сотрудничает с некоей областью. Мы же вполне можем в соглашении о сотрудничестве оговорить снабжение определенным сырьем или продуктом. Ведь по большому счету компаниям выгодно работать именно на внутреннем рынке. Экспорт осложнен пошлинами, заградительными мерами, конкуренцией. Но нет у компаний пока интереса к конечному продукту. Вот, например, сегодня в Россию завозится огромное количество синтетических ковров. Но пока никто из наших гигантов не заинтересован в их производстве. Я говорил нашим компаниям, выскажите ваши пожелания, какие предприятия вы собираетесь здесь создавать. А уже под это производство мы защитим рынок. Сейчас химволокна не развиваются, потому что практически стоит текстильная промышленность. Заработает текстильная промышленность — будут востребованы химволокна. А пока их экспортируют.

И здесь надо обратить внимание на маленькие компании. Они не вкладывают деньги в сырье, а как раз и создают рынок потребления. Государство не может помочь маленьким компаниям — нет денег. Их должны поддерживать крупные корпорации.

— Поддерживают?

— Да. У ЗАО «ЛУКОЙЛ-нефтехим» хорошая программа по малым производствам. Помогают, но чаще, чтобы просто отмахнуться. Стратегии формирования внутреннего рынка у них пока нет. Почему не сказать компании, производящей химволокна: «Я тебе даю 50% денег, и давай на паритете создадим компанию там, где есть трудовые ресурсы, — в Иваново. Я тебе гарантирую стабильные поставки сырья».

— Но если они туда не идут, значит, им невыгодно…

— Вот в том-то и дело. Потому что сегодня высокая цена на нефть. А вот когда она упадет, то они об этом будут думать. Но могут и опоздать на поезд. Времени у них осталось не так уж и много. Хотя я уверен, что с нефтехимией у нас будет все в порядке. ■

Беседовала Гузэль Фазуллина

Обзор

Главное — не опоздать

У российской нефтехимии осталось в запасе два года

(Окончание. Начало на стр. 1)

По итогам прошлого года экспорт нефтехимической продукции составил $5 млрд, а импорт — около $4 млрд. Активизация импорта свидетельствует о том, что внутренний рынок растет, однако наши предприятия пока этого не замечают и фактически сдают рынок иностранным конкурентам, которые оказались более дальновидными.

Сказать, что попыток восстановить разорванные технологические цепочки и выйти на рынок с конечным продуктом нет, было бы неправильно. Сегодня на российском рынке появились крупные игроки: РАО «Газпром», АК «Сибур», ООО «Межрегионгаз», ХК «Амтел» и ОАО «Татнефть», которые пытаются выстроить технологические цепочки до производства конечного продукта. Все они располагают вполне приличными инвестиционными ресурсами. Но у «Сибура» в силу ряда причин существуют большие финансовые проблемы. Несмотря на это, большинство предприятий «Сибура» достаточно успешно. Но успешность, как и успешность других игроков, весьма иллюзорна, потому что ни одна из этих компаний не предлагает амбициозных планов реконструкции своего производства.

Между тем в Минпромнауки прогнозируют уменьшение доли экспорта к 2005 году на 1,6% по сравнению с 2001 годом. Емкость внутреннего рынка в целом по комплексу может возрасти к 2005 году на 20,3%, в основном за счет роста спроса на синтетические моющие средства (на 44,2%), на минеральные удобрения (на 80%), на синтетические смолы и пластмассы (на 24,4%), лакокрасочные материалы (на 21,9%).

Вопрос заключается в том, кто на этом рынке будет занимать доминирующую позицию. Для того чтобы наши производители могли успешно конкурировать с иностранными нефтехимическими компаниями, все более активно проникающими на наш рынок, требуется не просто техническое перевооружение, а настоящая техническая революция. То есть необходимо оснастить предприятия таким высокоэффективным оборудованием, которое позволит компаниям вести успешный бизнес при неблагоприятной мировой рыночной конъюнктуре и повышении внутренних тарифов на электроэнергию и газ.

Проблемы нефтехимии заключаются в том, что отрасль не может развиваться самостоятельно и зависит от благополучия поставщиков.

Собственно говоря, меры по развитию нефтехимической промышленности, которые разрабатываются сейчас Минпромнауки, с одной стороны, содержат перечень инновационных проектов в нефтехимии, с другой — формулируют сценарии возможного развития ситуации. В том числе и наиболее пессимистичный сценарий, при котором российские нефтехимические предприятия могут оказаться аутсайдерами как внешних, так и внутренних рынков. Концепция предполагает активизацию инвестиционной и научной деятельности, усиление роли государства в регулировании проблем, касающихся стабильного обеспечения сырьем нефтехимических предприятий, сдерживания роста тарифов. В принципе, государство заинтересовано в крупных игроках на рынке. Потому что мировой опыт свидетельствует, что крупные структуры, объединяющие технологические цепочки, более эффективны, чем мелкие компании. Между тем авторы концепции предлагают поддерживать и мелкие предприятия, которые, по их мнению, являются более гибкими и работают непосредственно на формирование внутреннего рынка.

Проблемы нефтехимии заключаются в том, что отрасль не может развиваться самостоятельно и зависит от благополучия поставщиков. Именно по этой причине концепция развития нефтехимической промышленности разрабатывалась в самую последнюю очередь. Нужно было понять, как будет формироваться внутренний нефтехимический рынок. Но у нефтехимических компаний есть собственные стратегии развития, которые, как правило, ориентированы на экспорт, и в гораздо меньшей степени — на формирование внутреннего рынка. Пока цена на нефть на мировых рынках остается высокой, нефтяным и газовым компаниям — а именно они способны инвестировать в нефтехимическую отрасль и выстроить технологические цепочки — выгоднее продавать сырье, а не вкладываться в передел. А завтра, когда цены на нефть упадут, может быть слишком поздно, потому что к тому времени иностранные компании со своими шинами, колготками и удобрениями вытеснят наших производителей на обочину. ■

Структура потребления химической продукции в 2002 г.

Топливно-энергетический комплекс	7%
Металлургия	5%
Машиностроение и металлообработка	23%
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	6%
Легкая	7%
Пищевая	9%
Строительство и промышленность стройматериалов	10%
Сельское и лесное хозяйство	5%
Транспорт	5%
Домашние хозяйства	15%
Прочие	8%

Например

Ставка на нефтехимию

В Татарстане определили приоритеты

Ринат Билалов, Казань

Правительство Республики Татарстан неоднократно заявляло, что главную ставку в своей экономической политике делает на нефтехимическую отрасль. Это неудивительно — в 2002 году в республике было добыто 28,7 млн тонн нефти, а бюджет Татарстана более чем на треть состоит из налоговых поступлений, связанных с этой отраслью промышленности.

Две недели назад кабинет министров Татарстана объявил о создании ОАО «Связьнефтехиминвест» с уставным капиталов 37 млрд руб. Эта инвестиционная компания объединила госпакеты 18 наиболее успешных предприятий республики.

В частности, в собственности компании оказались госпакеты «Татнефти», «Казаньоргсинтеза», «Нижнекамскнефтехима». По словам генерального директора «Связьнефтехиминвеста» Валерия Сорокина, основная задача новой компании — привлечение новых инвестиций в экономику Татарстана.

В республике большинство крупных проектов, реализуемых в последние годы, так или иначе связано с нефтехимической отраслью. Например, ОАО «Татнефть» инвестирует $50 млн в строительство завода по производству синтетических масел в Нижнекамске. По словам гендиректора «Татнефти» Шафагата Тахаутдинова, мощность завода составит 67 тыс. тонн синтетических и полусинтетических масел в год. Первая очередь завода будет пущена уже в июле, вторая — в декабре этого года.

До сих пор благодаря протекционистской политике властей Татарстана присутствие российских нефтехимических компаний было в Татарстане мизерным. Скажем, деятельность «ЛУКОЙЛа» ограничивалась лишь несколькими автозаправками. Однако в последнее время картина меняется: на прошедшем в конце мая собрании акционеров ОАО «Алнас» (Альметьевский насосный завод, специализирующийся на изготовлении насосов для нефтедобычи и считающийся одним из наиболее успешных предприятий Татарстана) выяснилось, что более 50% акций завода находится в руках «ЮКОСа».

Правительство Татарстана делает ставку на нефтехимию даже в развитии малого бизнеса. Так, при компании «Татнефтехиминвестхолдинг» в прошлом году был создан венчурный фонд специально для разработок в этой области и «раскрутки» малых предприятий, занимающихся инновациями в нефтехимической сфере.

Нефтяная экспансия

Одной из главных проблем республики является переработка нефти. Месторождения Татарстана уже достаточно истощены, и себестоимость каждой тонны, добываемой здесь, гораздо выше, чем, например, на разрабатываемых «ЮКОСом» и «ЛУКОЙЛом» месторождениях Сибири. Кроме того, в Татарстане добывается высокосернистая нефть, и местные нефтяники всегда испытывали трудности с тем, куда ее пристроить на переработку. В начале 90-х годов вынашивалась даже идея строительства собственного танкерного флота. Однако республика пошла более «земной» дорогой: в Нижнекамске было начато строительство первого в республике комплекса глубокой переработки нефти. В прошлом году была сдана его первая очередь, сейчас завершается процесс формирования уставного капитала предприятия, в котором принимают участие «Татнефть» и ряд других компаний. Прорабатывается идея строительства аналогичного предприятия в городе Нурлат на юге республики.

В Татарстане ставят на нефтехимию

В мае этого года «Татнефти» удалось ввести в состав совета директоров Московского НПЗ («Татнефть» владеет 8% акций этого предприятия) своего представителя. По мнению татарских нефтяников, это позволит решить вопрос переработки сырья в Москве (до сих пор из-за Центральной топливной компании доступ туда был, по сути, блокирован).

С успехом идет борьба «Татнефти» за контроль над Кременчугским НПЗ на Украине. В начале 90-х годов была создана татарско-украинская компания ЗАО «Укртатнафта», но в последнее время в Казани были недовольны результатами ее деятельности. Однако сейчас у Татарстана появилась реальная возможность установить полный контроль над предприятием — 57% акций «Укртатнафты» принадлежит правительству РТ и «Татнефти». В апреле Шафагат Тахаутдинов заявил, что его компания готова выкупить оставшиеся 43%, которые правительство Украины намеревается реализовать в ближайшее время (по предварительным оценкам Киева, стоимость пакета акций составит $ 100 млн).

Аналогичные приобретения «Татнефть» планирует сделать и в Турции. В 2003 году компания намерена поставить 2,4 млн тонн нефти турецкой нефтеперерабатывающей компании Turpas, владеющей четырьмя НПЗ общей мощностью 25 млн тонн в год. 51% акций этой компании, находящихся в госсобственности, турецкое правительство планирует выставить на торги. Г-н Тахаутдинов заявил, что «Татнефть» рассматривает возможность приобретения этого пакета. Две недели назад в Казани представители Turpas провели переговоры на эту тему с премьер-министром республики Рустамом Минниханом.

В настоящее время правительство и нефтехимики Татарстана прорабатывают новые амбициозные проекты, связанные с нефтехимической отраслью. Один из них — совместное с японской компанией Mitsui производство полипропилена в Нижнекамске.

Предполагается, что японцы инвестируют в этот проект $100-130 млн в течение четырех лет. ■

Проект

Инвестиции в «дочку»

«ЛУКОЙЛ» вкладывает в цианид

Денис Владимиров, Саратов

Около $30 млн планирует вложить «ЛУКОЙЛ-Нефтехим» в строительство цеха по выпуску цианида натрия на дочернем предприятии — ООО «Саратоворгсинтез». По словам директора по развитию «ЛУКОЙЛ-Нефтехима» Сергея Комарова, инвестиционная программа «Саратоворгсинтеза», рассчитанная до 2015 года, составляет $100 млн. В этом году запланированы вложения в размере 238 млн руб.

Цианид натрия — продукт, пользующийся высоким спросом в золотодобывающей промышленности. В Саратове его намерены производить на основе синильной кислоты, которая является побочным продуктом производства «Саратоворгсинтеза». Уже начаты переговоры с немецкими фирмами по проведению тендера на разработку технологии производства на предприятии цианида натрия. В планах менеджмента предприятия — создание СП с Саратовским НПЗ по выпуску полиакриламида. Проработка проекта уже началась, и сейчас идут переговоры между головными компаниями предприятий.

«Саратоворгсинтез» включает в себя три основных производства: нитрила акриловой кислоты, синтетического нитронового волокна и продуктов органического синтеза. 80% продукции идет на экспорт в Венгрию, Польшу, Чехию, Германию, Финляндию и т.д.

Предприятие было образовано в 1997 году на базе обанкротившегося объединения «Нитрон». Команда «ЛУКойла-Нефтехим» во главе с Валентином Яблоковым сумела за довольно короткий срок вывести «Саратоворгсинтез» из кризиса и поставить на рельсы поступательного развития. Увеличение объемов переработки сырья в 2002 году увеличилось на 23%, производство нитрил акрила выросло на 42%, синтетического волокна — на 17%.

Общий объем производства «Саратоворгсинтеза» по итогам года превысил миллиард рублей, и предприятие вошло в «Клуб миллиардеров» Саратовской области. Рост объемов упрочил позиции «Саратоворгсинтеза» на европейском рынке. В частности, поставки нитрила акриловой кислоты, по последним данным, составляют 13% от ее объема на рынке Европы. ■

Наша справка

За нефтехимическое производство ОАО «ЛУКОЙЛ» отвечает дочерняя структура — группа «ЛУКОЙЛ-Нефтехим», через которую компания владеет нефтеперерабатывающими заводами «Ставролен» и «Саратоворгсинтез». Принадлежащие «ЛУКОЙЛУ» нефтеперерабатывающие заводы «Нефтохим» (Болгария) и «Петротел» (Румыния) также оснащены оборудованием для производства нефтехимической продукции. Кроме того, в группу «ЛУКОЙЛ-Нефтехим» входят ЗАО «ЛУКОР» на Украине, TVK и BorsodChet в Венгрии, компания по транспортировке продуктов нефтехимии в Латвии, а также торговые компании в Голландии и Бельгии. На совершенствование сырьевой базы и развитие рынка нефтехимической продукции в 2003-2005 годах «ЛУКОЙЛ-Нефтехим» предполагает направить до $850 млн.

РОССИЙСКАЯ НЕФТЕХИМИЯ

Передел

Химзавод приватизируют

Новочеркасские химики расстаются с государством

Баянслу Кожахметова, Ростов-на-Дону

В конце мая было объявлено о начале приватизации Новочеркасского завода синтетических продуктов (НЗСП), являющегося в России монополистом по ряду товарных позиций отечественного химпрома и, кроме того, имеющего большие перспективы по расширению производства. НЗСП, годовой оборот которого в этом году превысит $40 млн, — последний крупный химзавод в регионе, который все еще принадлежит государству.

Предпродажная подготовка

Возможных покупателей НЗСП в первую очередь должен привлечь потенциал новочеркасского завода. Предприятие выпускает более 70 видов различной, преимущественно наукоемкой продукции и постоянно расширяет свой ассортимент. Кроме того, здесь находятся уникальные, по отзывам специалистов, лаборатории.

Так, недавно на предприятии получен новый продукт для медицинских нужд — поливинилпирролидон с молекулярным весом 8 тыс. По словам гендиректора НЗСП Сергея Резника, такое вещество сегодня в мире производит еще только немецкий концерн BASF. Пока НЗСП выпустил опытную партию нового поливинилпирролидона, однако у продукта, считает г-н Резник, большие перспективы как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Особый интерес для потенциальных инвесторов представляет то, что НСПЗ выпускает также экспортный метанол. И он ближе всех своих российских конкурентов расположен к единственному на территории бывшего СССР метанольному терминалу в одесском порту «Южный». Благодаря этому НЗСП имеет возможность 100% выпускаемого им метанола поставлять на экспорт.

Инвестиционная привлекательность новочеркасского завода станет еще выше после того, как аналогичный одесскому метаноловый терминал построят в соседнем с Новочеркасском городе Азове.

Проект стоимостью $12 млн ведет итальянская компания Triboldi. По первоначальному плану азовский терминал должен был быть сдан в эксплуатацию еще несколько лет назад, однако стройка застряла на нулевом цикле. Несмотря на то что в апреле владелец компании г-н Трибольди приезжал в Новочеркасск, дело пока не сдвинулось с мертвой точки. Тем не менее, если азовский терминал все же будет построен, рентабельность НЗСП, у которого на метанол приходится треть всего производства, резко увеличится.

Приватизацию НЗСП анонсировали примерно с 1996 года, но она все время откладывалась. Между тем только с приходом стратегического инвестора может реально начаться масштабная модернизация новочеркасского завода, о необходимости которой говорят руководители завода на протяжении последних 10 лет.

Распоряжение о приватизации новочеркасского химзавода издал комитет по управлению имуществом Ростовской области. Согласно распоряжению на месте федерального унитарного предприятия будет создано открытое акционерное общество, 100% акций которого будет принадлежать государству. Затем государство продаст свои акции НЗСП на открытых торгах по частям или целиком. Скорее всего, продажа госпакета новочеркасского завода произойдет уже в этом году. Как сообщила пресс-секретарь НЗСП Марина Галепа, в тексте появившегося распоряжения пока не конкретизируется порядок продажи госпакета создаваемого сейчас ОАО «НЗСП». Условия продажи будут расписаны в отдельном документе, который появится позже.

В разное время среди потенциальных покупателей НСПЗ назывались структуры «Газпрома» (основного поставщика сырья на завод), нефтяники, инвестиционная компания «Русские фонды» и даже большой водочный холдинг. Нынешний гендиректор НЗСП Сергей Резник считает, что потенциальным покупателем завода может стать любая финансовая инвестиционная компания (в расчете на рост капитализации завода) либо крупные химические холдинги, которые смогут встроить новочеркасский завод в свою технологическую цепочку (как покупателя сырья или, наоборот, продавца готовой продукции). В числе таких холдингов — «Еврохим», «Сибур», «ФосАгро» и другие. Впрочем, реальные претенденты, по словам г-на Резника, проявят себя уже после того, как будут опубликованы условия продажи государственных акций НЗСП.

Что касается цены, по которой может быть продан завод, то специалисты называют цифры в диапазоне от $10 до 20 млн. Если предположить, что государство решится сразу продать 100% акций ОАО «НЗСП», то цена этого пакета, по оценкам экспертов, гарантированно окажется выше $7,56 млн. Дело в том, что объявленный уставной капитал акционерного общества, создаваемого на базе новочеркасского завода, составляет 232,353 млн руб.

Очевидно, что государство не станет продавать акции НЗСП ниже их номинала. Впрочем, это оценка чистых активов предприятия по состоянию на 1 сентября прошлого года, когда обросший масштабными долгами завод простаивал. В сентябре на НЗСП пришла менеджерская команда Сергея Резника, и с тех пор финансовое положение предприятия только улучшалось. Поэтому сейчас стоимость чистых активов НЗСП уже заметно выше $7,56 млн и продолжает увеличиваться. Следовательно, поднимается и планка минимальной стартовой цены акций завода. В совет директоров свежезарегистрированного ОАО «НЗСП» войдут первый замминистра Минпромнауки РФ Андрей Свинаренко, гендиректор ОАО «НЗСП» Сергей Резник, первый замминистра промышленности, энергетики и природных ресурсов Ростовской области Владимир Бартеньев, заместитель мэра Новочеркасска Виктор Логачев и заместитель директора по общим вопросам ФГУП «НЗСП» Павел Бочков. ■

Ситуация

Нахимичили...

Кризис нижегородского химпрома

Галина Щербицкая, Нижний Новгород

Ситуация в химической промышленности Нижегородской области остается очень сложной. В числе главных проблем не только кризис производства, но и в не меньшей степени кризис собственности. Межведомственная рабочая группа правительства РФ обстановку в нефтехимическом комплексе изучала на месте — в Дзержинске Нижегородской области.

Так совпало, что рабочая группа прибыла в Дзержинск сразу после скандала на нижегородском ОАО «Корунд». Напомним, что 16 мая конкурсный управляющий предприятия Михаил Горчаков без согласования с комитетом кредиторов завода продал имущество «Корунда» не названному пока покупателю, сорвав тем самым официальный аукцион с участием реального инвестора, заинтересованного в восстановлении работы одного из ведущих предприятий отрасли. Ситуация с «Корундом» обнажила все проблемы дзержинского химпрома: неэффективность руководства, утрату рыночных позиций, долги, комплекс нерешенных социальных вопросов.

По словам нижегородского губернатора Геннадия Ходырева, власти области настаивают на более активном участии госорганов в решении социально-экономических проблем Дзержинска, так как именно государству принадлежат крупные пакеты акций ведущих предприятий химпрома. Ожидалось, что успешная продажа имущественного комплекса «Корунда» на открытых торгах послужит началом привлечению инвесторов и на другие заводы. Теперь власти боятся, что скандал на «Корунде» сведет на нет все усилия по привлечению новых собственников на требующие оздоровления предприятия Дзержинска.

Неэффективная госсобственность

Положение дел на дзержинских предприятиях пока не стало столь же острым, как на «Корунде», но тоже далеко от идеала. На ОАО «Заря» (производитель поликарбонатов, пластификатов и т. д.) только в этом году сменился второй руководитель. Чехарда в управлении, к которой причастен и РФФИ, владеющий 60% акций предприятия, продолжается уже не первый год и дестабилизирует ситуацию. В начале июня решением Арбитражного суда Нижегородской области на «Заре» введено внешнее управление.

Лишился рынков сбыта Завод имени Свердлова, который полностью находится в собственности государства. Предложение правительства области о выделении оборонного и гражданского производства в самостоятельные направления бизнеса пока не нашло поддержки ни в РФФИ, ни в Федеральном агентстве по боеприпасам, которое было основным заказчиком продукции предприятия.

Сомнительные гарантии

Непростая судьба и у таких лидеров нефтехимической отрасли, как «Капролактам» и «Оргстекло». Это единственные нижегородские предприятия, на которых внешнее управление было продлено на рекордные сроки — 8 и 10 лет (до 2008 и 2010 годов). Кредиторы посчитали, что за это время заводы восстановят свою платежеспособность и рассчитаются с долгами, составляющими соответственно 450 и 550 млн руб. Внешнее управление обоими предприятиям было продлено благодаря гарантиям бывшего мэра Дзержинска Сергея Трофимова: на сумму 539 млн руб. — кредиторам «Капролактама» и 609 млн руб. — кредиторам «Оргстекла». Однако избранный в прошлом году мэром Владимир Бриккер поставил под сомнение правомерность предоставления бюджетных гарантий, и в апреле 2003 года мэрия Дзержинска подала в суд исковые заявления о расторжении договоров. Формальный повод для этого в свое время дали кредиторы предприятий. В 2001 году контроль над кредиторской задолженностью «Капролактама» установила компания «Сибур-Нефтехим», которая скупила более 50% акций завода и больше половины требований кредиторов, после чего ликвидные активы ОАО «Капролактам» были переданы в «Сибур-Нефтехим» в обмен на 25% акций этой компании. Пакет «Сибур-Нефтехима» и считается наиболее ликвидной частью активов «Капролактама».

«Оргстекло», на котором постоянно менялись внешние управляющие, в 2001 году по решению кредиторов учредило дочернее ОАО «Дзержинское оргстекло» (ДОС) и передало ему все действующие цеха. Комментируя причины отзыва гарантии, Владимир Бриккер пояснил, что поручительства давались предприятиям как социально значимым и градообразующим, а после вывода активов компании перестали удовлетворять этим требованиям.

Ни инвестора, ни стратегии

Потерпела неудачу и попытка РФФИ в марте-апреле этого года продать государственные пакеты акций обоих предприятий стратегическим инвесторам. На 20-процентный пакет «Капролактама» и 60-процентный пакет «Оргстекла» покупателей не нашлось: пока предприятиями управляют комитеты

Долгий выход из кризиса

кредиторов — инвесторам неинтересно вкладываться в их акции.

Зато активизировались кредиторы. После того как мэрия Дзержинска подала в суд, один из самых крупных кредиторов — ОАО «Нижновэнерго» — намеревается инициировать конкурсное производство в отношении обоих ОАО. Не исключено, что проблемы на «Корунде» вынудят энергокомпанию действовать более жестко. Для погашения текущей и мораторной задолженности кредиторы «Капролактама» готовы продать или передать в доверительное управление акции «Сибур-Нефтехима»: это единственный источник расчетов с кредиторами, так как производственную деятельность предприятие не ведет.

Полная бесхозность...

И все же каждое из трех крупнейших предприятий дзержинского химического узла лихорадит по-своему. Причиной того, что «Корунд» сейчас находится на грани полной остановки производства, стало предбанкротное состояние ООО «Компания "Корунд"», которая хозяйствовала на базе ОАО и только нарастила долги предприятия. На производственных мощностях «Капролактама» и «Оргстекла» ведется нормальный бизнес и производится продукция. Но оборотными средствами и прибылью распоряжаются не собственники ОАО, а совсем другие лица. Схема, которую много лет назад впервые применила на «Корунде» компания «Русхим» (вывести финансовые потоки с предприятия, оставив акционерам в утешение лишь юридическое лицо), оказалась тиражирована практически на всех предприятиях. Везде реальный бизнес и финансы сосредоточены не в ОАО, которое несет ответственность перед кредиторами, а в «дочках», которые распоряжаются всеми производственными активами и сбытом.

Нижегородский губернатор Геннадий Ходырев причины нынешнего состояния отрасли предлагает искать в действиях прежних управленцев и заинтересованных сторон, в свое время приватизировавших сначала прибыль, а потом и оборотные средства акционерных обществ и создавших на базе их активов различные дочерние структуры и торговые дома.

Собственники предприятий, в том числе и государство, выпустили из своих рук как бизнес, так и рычаги влияния на него. Сейчас власть прилагает усилия для того, чтобы вернуть финансовые потоки в прежнее русло и заставить акционеров заниматься своей собственностью, а не отдавать ее на откуп кредиторам или дилерам.

...но не полная безнадежность

Однако без участия государства как крупного собственника дзержинских заводов вопросы экономического и финансового оздоровления предприятий решить сложно, считает Геннадий Ходырев. Все надежды возлагаются на те меры, которые в отношении дзержинского химпрома предложит межведомственная правительственная комиссия. По мнению Сергея Иванова, председателя межведомственной рабочей группы, руководителя департамента промышленной и инновационной политики в химической промышленности Минпромнауки РФ, предприятия находятся в тяжелом, но не безнадежном состоянии. Перспективы вывода из кризиса, несомненно, есть.

Однако, как заметил Сергей Иванов, обращение к федеральным властям запоздало года на два — тогда многие кризисные процессы удалось бы сдержать. По его мнению, необходимо принять все меры к возрождению дзержинского химического комплекса, который уникален по составу предприятий, их потенциальным возможностям и значимости для отрасли.

Главное, что предлагает рабочая группа, — применить на территории Дзержинска действие федерального закона «Об основах федеральной поддержки депрессивных территорий» после принятия последнего Госдумой. Законопроект подразумевает целевую комплексную поддержку на федеральном уровне тех территорий, основные промышленные объекты которых находятся в кризисном состоянии. Именно к таким объектам и относится дзержинский химпром. ■

Доля производства отдельных продуктов химического комплекса России, контролируемая вертикально интегрированными структурами в 2002 г., %

Наименование продукции	Всего	В том числе			
		РАО «Газпром», АК «Сибур», ООО «Межрегионгаз»	ОАО «Татнефть», ОАО «Татнефтехим-инвестхолдинг»	ХК «Амтел»	Прочие
Шины, всего	100	47,4	27,4	16,6	8,6
В том числе:					
— Шины для грузовых автомобилей	100	46,5	28,5	18,1	6,9
— Шины для легковых автомобилей	100	45,1	29,5	15,8	9,6
Синтез.каучуки	100	40,5	6,1	–	53,4
Тех. углерод	100	5,5	14,3	13,5	66,7
Химические волокна и нити	100	29,6	–	11,0	59,4
Полипропилен	100	69,6	–	–	30,4
Полиэтилен	100	19,4	–	–	80,6[1)]

[1)] Доля, контролируемая НК «ЛУКОЙЛ», включая ООО «Лукойл-Нефтехим», — 26,8% российского производства полиэтилена.

Коротко

Президент АК «Сибур» Александр Дюков и губернатор Кемеровской области Аман Тулеев обсудили перспективы одного из предприятий «Сибура», находящегося в Кемерово, — ОАО «Азот».

За последнее десятилетие предприятие достигло максимального уровня загрузки — 97%, и, по словам Александра Дюкова, в этом году АО «Азот» инвестирует около 150 млн рублей в реконструкцию производственных мощностей. Президент «Сибура» заявил, что руководство холдинга приняло решение о покупке земельного участка, на котором расположен кемеровский «Азот», а также подтвердил намерение продолжить выплату мораторной задолженности предприятия согласно утвержденным графикам до конца года.

Александр Дюков и Аман Тулеев продолжают работать над заключением соглашения о сотрудничестве между «Сибуром» и Кемеровской областью.

«ЛУКОЙЛ-Нефтехим» увеличит уставный капитал в 425 раз — до 850 млн руб. На увеличение уставного капитала будет направлена прибыль, полученная в 2001-2002 годах, в размере 848 млн руб. Акции будут распределены между акционерами пропорционально долям.

В июне Минэкономики Белоруссии сформулирует новые условия приватизации белорусских нефтехимических предприятий. Заместитель министра экономики республики Леонид Демидов на своей пресс-конференции заявил, что в отмене инвестиционного конкурса по нефтехимическим предприятиям Белоруссии нет ничего страшного, поскольку «предприятия эффективно, нормально работают». По его словам, российский бизнес продемонстрировал свой интерес к белорусским предприятиям, и в ближайшем будущем будут проведены переговоры с потенциальными инвесторами. Уже в июне Минэкономики объявит второй тур конкурса.

Чужой опыт

Локомотив или тормоз

Нефтехимия может быть и тем и другим

Анастасия Скогорева

Нефтехимическая отрасль, по мнению экспертов, своего рода «вещь в себе»: для того чтобы нефтехимические предприятия стали прибыльными, необходимы огромные инвестиции и новые технологии. К тому же приходится выживать в условиях жесточайшей конкуренции, а сейчас еще и в условиях общемирового спада производства и снижения спроса на продукцию ТЭК. Тем не менее аналитики убеждены, что в перспективе нефтехимическая отрасль еще превратится из «тормоза» в «локомотив» экономики.

Три кита мирового рынка нефтехимии

На сегодняшний день мировой рынок нефтехимии в основном поделен. На нем сформировалось три главных традиционных центра: США, Германия и Голландия. Французские компании, такие как Elf Aquitaine, несмотря на свои внушительные размеры и богатую историю, играют здесь меньшую роль. А в качестве формирующихся центров, которые, возможно, еще скажут свое слово в будущем, выступают Азия и Ближний Восток. Страны этих регионов обладают развитой инфраструктурой трубопроводов и интегрированных комплексов, они могут преуспевать за счет наличия запасов нефти и близости рынков. В принципе, то же самое, и даже с большим основанием, можно сказать о России, однако будущее ее нефтехимической отрасли, как подчеркивают аналитики, весьма туманно, хотя бы потому, что в данном случае речь идет о радикальной реконструкции российских нефтехимических предприятий, а это требует немалых инвестиций.

Впрочем, путь западных нефтехимических предприятий также никогда не был усыпан розами. Вообще, у этой отрасли непростая история. Еще 15-20 лет назад крупнейшие нефтяные компании мира относились к ней как к «роскоши, а не средству передвижения». Их смущало то, что для производства нефтехимических продуктов требовались капиталоемкие технологии, а значит, огромные затраты и огромные инвестиции, которые далеко не всегда удавалось привлечь. При этом из 100 нефтехимических производств убыточными тогда были по крайней мере 40. Что не способствовало росту популярности самой отрасли среди нефтяных компаний.

Однако, по мере того как увеличился спрос на продукцию нефтехимии, нефтяные компании начинали проявлять к отрасли все больший интерес. И если в 1993 году только одна нефтяная компания Elf Aquitaine входила в десятку крупнейших химических компаний, то уже в 2000 году в первую десятку вошли ExxonMobil, TotalFinaElf (компания, образованная в результате слияния Elf Aquitaine и Totalfina), Shell, BP, которые заняли соответственно 4, 6, 8 и 10 места. А на сегодняшний день оборот нефтехимических подразделений международных нефтяных компаний составляет от 7% (BP) до 28% (Norsk Hydro) общего объема производства этих компаний, в среднем же для крупнейших нефтяных гигантов эта цифра — 10-13%. И теперь, чтобы войти в первые 50 нефтехимических компаний мира, необходим оборот в $3,8 млрд в год. При этом крупные объединения стремятся лидировать по производству основных нефтехимических продуктов, становящемуся составной частью интегрированной нефтяной компании. Этот выбор отчасти обусловлен и тем, что производство этилена, бензола, пропилена тесно связано с нефтеперерабатывающими комплексами. Так, ведущие нефтяные компании владеют 75% мировых мощностей производства этилена и поставляют его крупным промышленным корпорациям.

Под знаком кризиса

Однако это не значит, что на сегодняшний день у западных нефтехимических корпораций нет проблем: мировую экономику поразила затяжная рецессия, в водоворот которой попали как США, так и страны Западной Европы. Как и любая рецессия, она характеризуется спадом производства, а следовательно, резким снижением спроса на полимеры и другие продукты нефтехимической промышленности. Причем специфика нынешней ситуации заключается в том, что плохо всем — и странам Европы, и США, и государствам с развивающимися рынками. Так что нефтехимические компании испытывают острый дефицит покупателей своей продукции, они сейчас не в состоянии сменить одних потребителей на других, как с успехом делали это в более или менее спокойны 90-е.

В мире на отрасль смотрят в основном позитивно

Чтобы убедиться, что дело обстоит именно так, достаточно взглянуть на результаты деятельности большинства американских и европейских нефтехимических корпораций. По итогам 2001 года Dupont сообщила, что объем продаж полимеров и покрытий упал до $1,51 млн, что на 12% уступает аналогичному показателю за предыдущий год. В результате чистая прибыль упала до $432 млн против $949 млн в 2000 году. Примерно такую же картину дает анализ деятельности Dow Chemical Co., которая известила акционеров, что в 2001 году объемы ее продаж уменьшились на 3% и составили $7,3 млрд, а чистая прибыль при этом сократилась почти на 60% и составила $280 млн. Прибыль от производственной деятельности подразделения ExxonMobil's Chemicals упала на 61%, и единственное, что, по признанию экспертов самой компании, позволило «удержаться на плаву» — это высокие цены на нефть, которые сохранялись на протяжении всего 2001 года. В компании Chevron прибыль от производства упала до $270 млн, то есть почти на 50% по сравнению с аналогичным показателем за предыдущий год, а объем продаж химических продуктов компании Honeywell уменьшился на 18%. По итогам 2002 года ситуация в отрасли не только не улучшилась, но стала еще более напряженной, так как спрос на нефтехимическую продукцию сокращался, а нефтепродукты дорожали по мере роста цен на «черное золото». Так что условия, в которых сейчас приходится выживать западным нефтехимическим предприятиям, вряд ли можно назвать благоприятными.

Выжить можно

В результате сложилась парадоксальная ситуация: проблемы у российских и западных нефтехимических компаний разные, а пути их решения практически идентичны. По США и европейским странам, как и по России в свое время, буквально прокатилась волна слияний и поглощений в нефтехимической отрасли.

В 1999 году мир потрясло сообщение о слиянии двух нефтяных гигантов Exxon и Mobil, в результате чего появилась на свет компания ExxonMobil's. В 2000 году появилась Chevron Phillips Chemical, возникшая в результате слияния ChevronTexaco и Phillips Petroleum с саудовской группой Saudi Industrial Investment Group. Справедливости ради следует отметить, что путь слияний избрали не все компании: Shell, например, во имя экономии затрат на производство предпочла закрыть 37 из своих 54 химических производств. Правда, сделала она это только после того, как заключила соглашение с немецким гигантом RWE-DEA о совместном использовании мощностей этого крупнейшего нефтехимического завода в Германии. Менее крупные компании, которые не могли найти таких партнеров, как RWE-DEA, и которые не могли мечтать о слияниях на равных условиях, предпочли путь «узкой специализации» в различных отраслях нефтехимии. Наиболее убедительным примером эффективности подобной стратегии могла бы служить история компании Nova, несмотря на свои сравнительно небольшие размеры, занявшей теперь лидирующее положение в мире в области производства полимеров и олефинов.

Есть еще одна модель развития нефтехимических компаний, так или иначе используемая всеми. Вполне очевидно, что в успехе подобных предприятий ключевую роль играет «близость к истокам», то есть к нефтяным месторождениям. Поэтому нет ничего удивительного в том, что в последнее время крупнейшие нефтяные корпорации, такие как BP, стремятся выйти на развивающиеся рынки.

Пример слияния российских активов BP и ТНК — яркое тому подтверждение. Западные транснациональные корпорации подталкивает к этому «прорыву» также то, что рынки Восточной Европы, стран бывшего СНГ и азиатских стран пока не страдают от избытка нефтехимических продуктов: в России среднедушевое потребление полиэтилена составляет 1,3 кг в год, в Восточной Европе — 2,4 кг, тогда как в Западной Европе — 9,5 кг, а в США — 20,8 кг. Так что потенциал для роста потребления нефтехимической продукции и в России, и в странах Восточной Европы имеется. И наиболее преуспеет здесь тот, кто раньше придет на эти рынки. ■

НАУКА / ТЕХНОЛОГИИ

Российские инноваторы нуждаются в пиаре

Десять лет в России: инвесторы не спешат рисковать

Конкурс

Инновационный гламур

Определены победители II Конкурса русских инноваций

Таисия Мартынова

На церемонии награждения победителей «Конкурса русских инноваций – 2003», прошедшей 3 июня в Новом Манеже, называли внушительные призовые суммы. Например, немецкие инвесторы выбрали кандидатуру на полмиллиона евро. Однако организаторы конкурса, среди которых журнал «Эксперт», компании Audi и Intel, убеждены: инноваторы не ищут денег непосредственно на конкурсе. Инвестиции придут после.

Престижная площадка в центре Москвы в двух шагах от Кремля, полный зал народа, желающего посмотреть на русских инноваторов. В первых рядах — высокопоставленные чиновники, крупные бизнесмены, академики. Казалось бы, полный набор сигналов благополучия, которое в российской инновационной сфере наступит нескоро. Богатые спонсоры мероприятия, оплатившие его глянцевый блеск, не скрывают, что могут стать богатыми инвесторами для российских разработчиков — иначе что бы они делали на этом конкурсе.

Победителями конкурса признано 20 компаний со своими проектами. И это много, во всяком случае, больше, чем предполагалось после финального третьего тура, для которого экспертная комиссия конкурса отобрала 32 заявки из 407. Должно было остаться 10 победителей в 7 номинациях, но еще 10 проектов, по словам координатора конкурса Ирика Имамутдинова, были так хороши, что жалко было оставить их без диплома победителя. И они получили полагающиеся диплом и статуэтку бронзового цвета, хотя, конечно же, их дивиденды с этого конкурса гораздо больше. Они получили огласку, пиар. О них услышали представители венчурных фондов, сидящие в зале, о них напишет пресса.

Каким бы странным это ни показалось на первый взгляд, 10 других победителей, призы которых были более существенными, в первую очередь преследовали на конкурсе именно «информационные» цели. Андрей Федотов, директор по развитию компании «Элан-Практик», получившей призы сразу в двух номинациях, прямо сказал «Промышленному еженедельнику» именно о потребности компании в таком пиаре. И не мудрено: участники конкурса русских инноваций прошлого года ездили на венчурную выставку в Великобританию и привезли оттуда 6 млн евро инвестиций. Финалисты конкурса, не ставшие победителями, подходили к организаторам и просили выдать им официальный документ на бланке с подтверждением того, что они вышли в финал. Значит, в городе Балаково Саратовской области эта бумага будет иметь вес. Российский фонд технологического развития, предоставивший премию в одной из номинаций, готов был премировать четырех, выдать долгосрочные беспроцентные кредиты в размере $200-250 тыс. Но три из четырех понравившихся фонду проектов не пропустила экспертная комиссия, и, возможно, фонд будет работать с ними, даже не финалистами, в индивидуальном порядке.

Но и получить призы конкурса в дополнение к информационной поддержке, наверное, очень приятно. Гран-при предоставила компания Audi — автомобиль Audi A4. Его получила московская компания «Биоаналитические технологии» за проект «Биоаналитический комплекс для определения биологически активных веществ в жидкости». Разработчики презентовали его как комплекс биосенсорных устройств, который позволяет, например, определить концентрацию антибиотиков в крови человека за 10 минут, а не за 2 суток. Инновационная премия Intel за лучший проект в области информационных технологий и телекоммуникаций досталась Научному центру волоконной оптики при Институте общей физики РАН за разработку волоконных дачиков на основе высокотемпературных брэгговских решеток. Эти датчики способны работать при температурах до 900°С, в то время как существующие аналоги выдерживают только 300°С.

Британский совет вручил две премии (полностью оплаченные поездки

Лицом к лицу с инноваторами

на венчурную выставку в Оксфорд) компании «Элан-Практик» (г. Дзержинск) за ее проект нанокомпозитной керамики, заменяющей гальванический метод покрытий, и новосибирскому Институту катализа им. Борескова за одностадийную технологию производства моторных топлив, высокооктанового и «арктического» бензина.

Еще два приглашения на венчурную ярмарку — в Перми — вручили представители Российской ассоциации венчурного инвестирования: фирме «Элан-Практик» (она поедет сразу на две выставки) и компании «Техника и технология дезинтеграции» за проект крупномасштабного производства тонкодисперсных и нанопорошков.

Российский фонд технологического развития выделил кредит 5 млн руб. еще одному победителю — компании «Дедал» для внедрения ее разработки, бесконтактного лазерного профилографа-профилометра. Иными словами, это микроскоп с разрешающей способностью до десятков и единиц нанометров. Центр коммерциализации технологий Академии народного хозяйства выделил грант на обучение инновационному менеджменту фирме «МАКДЭЛ-Технологии» (Москва) за проект «Диагностика организма по микрососудам конъюнктивы глаза». Журнал «Эксперт» во второй раз дает премию «За технократическую фантазию» — на сей раз Опытно-производственной фирме «ПИК» за комплекс дальней радиочастотной идентификации с пассивными маркерами на эффекте поверхностной акустической волны (ПАВ).

Внушительнее всего (в финансовом смысле) выглядит победа инновационной фирмы «Биометрические системы безопасности» (Москва), получившей премию немецкой компании ISO-RISSAN Technology, GmbH & Co, KG — 0,5 млн евро. Разумеется, в обмен на блокирующий пакет акций.

К сведению, рост рынка биометрических систем безопасности, необходимых для защиты информации, платежных систем, обеспечения физического доступа на различные объекты и идентификации человека составляет около 20% в год (общий его объем превысил миллиард долларов). Такую же сумму, полмиллиона евро, на аналогичных условиях получил прошлогодний победитель, компания «Форексис», за разработку системы прогнозирования ситуации в бизнесе.

При этом 10 остальных победителей, получивших только дипломы, представили также интереснейшие разработки. Чего стоит, например, биоадаптивная игрушка ЗАО «Нейроком» — она считывает информацию о состоянии ребенка и «засыпает» вместе с ним. Неинвазивный тонометр внутричерепного давления грудных детей ООО «РАМЕД» —прибор, который измеряет внутричерепное давление грудничков просто за счет контакта с кожей головы. Система платежей в интернете фирмы «Алкор Пэйкэш» (Москва) позволяет проводить мгновенные, защищенные и доказуемые платежи через открытую сеть передачи данных. Эти проекты и многие другие показывают, что у инновационного развития России есть база. Но пока нет условий.

Как сказал один из гостей конкурса, президент группы компаний IBS Анатолий Карачинский: «Праздники бывают редко, потом наступают суровые будни. Хочется, чтобы в будние дни об инновациях говорили не только Клебанов (глава Минпромнауки РФ — «ПЕ») или Фурсенко (замглавы Минпромнауки РФ — «ПЕ»), но и в Минфине, и в Министерстве по налогам и сборам». А профессора Сергея Капицу удивил тот факт, что в зале нет представителей российского капитала (свое телевизионное приветствие прислал только председатель совета директоров АО «Северсталь» Алексей Мордашов). А инвесторов профессор напутствовал в том духе, что им нужно искать молодежь — его коллеги-академики могут только подсказать, кто из молодых на что способен. ■

«Как вам помогает реклама?»

Валерий Червов,
генеральный директор промышленно-строительного концерна «Сибирь», Новосибирск

Без рекламы мы сегодня и ступить не можем. В условиях рынка это — неотъемлемая часть бизнеса, с этим ничего не поделать и это вовсе не вопрос желания, а вопрос неизбежных затрат. У нас на рекламу стабильно уходит 4-5% от всего бюджета. Основное — это телевидение.

Другой вопрос: как подается реклама? Рекламные блоки в разрывах фильмов и передач — это бескультурье. Даже хорошая реклама вызывает агрессивное восприятие. Реклама должна идти отдельным блоком, не прерывая передач. Кому надо, тот посмотрит — и наши деньги будут использоваться эффективнее. Ролики должны быть (и на мой взгляд, менеджеры нашего концерна это выдерживают) мягкими и профессиональными. Это два ключевых слова. Потому что реклама должна способствовать психологическому комфорту души.

Итоги

Венчурный юбилей

10 лет венчурной индустрии в России

Вера Березкина

За десять лет развития в России венчурные институты еще не стали обычным инструментом бизнеса. Но объем венчурных инвестиций растет, нормы доходности фондов высоки, появились примеры успешных «выходов» инвесторов из проектов. Эксперты расценивают перспективы венчурной индустрии в России как благоприятные.

История российского венчура началась в 1993 году, когда между правительствами стран «Большой семерки» и Европейским союзом было подписано соглашение о поддержке приватизированных российских предприятий. На самом же деле иностранных инвесторов заинтересовали дешевые российские активы, и венчурный бизнес в России стал развиваться по своей схеме, суть которой свелась к покупке более или менее привлекательных российских предприятий по дешевке. Для этого в течение трех последующих лет ЕБРР и 8 европейских стран создали на территории России 11 региональных венчурных фондов (РВФ). По прошествии 10 лет основными венчурными игроками в России по-прежнему остаются иностранные инвесторы. Формирование российских венчурных фондов с участием национального капитала только начинается. В 1999-2001 венчурные институты пошли в регионы, кое-где они пользуются поддержкой региональных властей. Однако доля российского капитала в них все еще составляет не более 1%.

Первой реальной попыткой переломить сложившуюся ситуацию и обратить внимание российских инвесторов на инновации, считают в Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), стало учреждение в 2000 году Венчурного инновационного фонда (ВИФ). Он стал первым из российских «фондов фондов». Инвестиционный вклад ВИФ составляет не более 10% от общей планируемой капитализации формируемого фонда. Но вклад играет роль «катализатора» для региональных венчурных институтов, непосредственно осуществляющих прямые инвестиции в инновационные проекты.

Очевидно, усилия правительства в области инноваций, формирования «новой» экономики, сделанные в последние несколько лет, сыграли свою организующую роль. Как заявила «Промышленному еженедельнику» исполнительный директор РАВИ Альбина Никконен, «для привлечения частных денег, как российских, так и зарубежных, важно, что государство тоже играет в эту игру и делит риски». В подтверждение ее словам «Альфа-Групп» недавно объявила о создании венчурного фонда «Русские технологии» объемом $20 млн, основными направлениями деятельности которого организаторы называют биотехнологии и новые материалы.

По различным экспертным оценкам, общий объем совершенных венчурных инвестиций на протяжении 1994-2001 годов составил около $1,5-1,8 млрд во вполне традиционные отрасли. При этом стоит подчеркнуть, что и в этих отраслях возможны новые разработки, высокие технологии и рискованные инвестиции. Но в большинстве своем вложения последнего десятилетия таких рисков не предполагали и редко имели отношение к высоким технологиям. Достоверно определить эффективность венчурных инвестиций в российские компании, сообщили «ПЕ» в РАВИ, сегодня невозможно. Даже доступные сведения об объемах и нормах возврата на сделанные инвестиции достаточно противоречивы. Но есть и однозначно положительная информация. Например, Baring Vostok Capital Partners (BVCP) объявил об успехе своего первого фонда: средняя внутренняя норма доходности (IRR) на 12 реализованных им инвестиций достигла более 70% годовых. Данные правительственного агентства США OPIC, которое предоставляет гарантии американским инвесторам при совершении ими инвестиций за пределами своей страны, тоже обнадеживают: средневзвешенная доходность пяти фондов, действующих на территории России и стран СНГ, составила 15,7%. Это один из самых высоких показателей для венчурных фондов, работающих в восьми развивающихся регионах мира под гарантии OPIC.

Казалось бы, доходность американских фондов в России должна вызвать большой энтузиазм инвесторов по отношению к нашему высокотехнологичному сектору. Но этого не происходит, потому что еще не решены проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности и закрепления прав на нее. Не создано условий и для возникновения и комфортного существования малых предприятий в технологическом бизнесе. Ведь по сути венчур — рискованные вложения в малые компании с большими перспективами роста. Но новые инновационные фирмы возникают редко: государство не обеспечивает необходимую для этого инфраструктуру, да и престиж профессии предпринимателя в научном сообществе невысок. Если все-таки дело доходит до переговоров, потенциальные инвесторы жалуются на низкое качество менеджмента в инновационных фирмах. Хорошие ученые и разработчики зачастую плохо представляют себе реальный бизнес. Например, им кажется возмутительным обмен на инвестиции блокирующего пакета акций.

Выход из проекта с прибылью тоже затруднителен: фондовый рынок, где инвестор мог бы продать свой пакет, не развит. Вообще нет специализированных площадок для продажи пакетов высокотехнологичных компаний. Да и валютное законодательство не способствует перемещению капиталов через границу, причем в обоих направлениях. В целом правовая и налоговая среда не стимулирует приход венчурных инвесторов. И спустя 10 лет рисковое венчурное инвестирование остается событием «штучным», исключительным. Но движение в сторону «настоящего» венчура продолжается. Готовится изменение в законодательстве, касающееся прав на интеллектуальную собственность. Государство последовательно пропагандирует саму идею инновационного развития экономики и ее институтов, одним из которых является венчурное финансирование. И те компании, которые действительно стремятся найти своего венчурного инвестора, имеют эту возможность, участвуя в венчурных ярмарках. ■

Проект

Инвестиции в пар

Стартовал уникальный энергосберегающий проект

Сергей Губанов, Балаково

На предприятии ООО «Балаковские минеральные удобрения» (Саратовская область) пущен в эксплуатацию новый цех утилизации тепловой энергии. Это событие далеко не местного масштаба: на предприятии воплотился в жизнь уникальный энергосберегающий проект. Он стал частью инвестиционной программы, которая работает на предприятиях по производству минеральных удобрений, входящих в холдинг «ФосАгро».

Реализация программы началась год назад. Объем инвестиций составил 300 млн руб. В ходе реконструкции сернокислотного цеха №2 там установлен модернизированный котел-утилизатор. Новое оборудование позволяет не только увеличить объем производства серной кислоты до 600 тонн в год, но и заставляет работать 95 тонн пара в час. В первую очередь введенного в строй цеха входит паровая турбина и генератор. Теперь БМУ имеет возможность вырабатывать свою электроэнергию. Суть новой технологии такова: раньше в процессе производства серной кислоты при сжигании серы в атмосферу выбрасывался разогретый водяной пар. Эти выбросы не были экологически вредными, но пар — потерянная энергия. Отныне он будет работать, вращая турбины и «даря» заводу электроэнергию. Химики уверены, что потребляемая мощность с 40 МВт (она покупалась в подразделении РАО «ЕЭС» «Северо-Восточные электросети») снизится на 40%. Замначальника производства БМУ Виталий Лавренчук считает: «Введение в строй мини-электростанции при всех плюсах экономии снизит остроту нашей зависимости от энергетиков. Особенно актуально это зимой, когда предприятие постоянно ограничивают электролимитами. Теперь у нас развязаны руки и можно строить планы по развитию производства, не оглядываясь на время года».

Когда энергосберегающий проект будет завершен, ежемесячная экономия предприятия составит 10-12 млн руб. Сейчас ведутся работы по подготовке к пуску второй турбины. С 1 июля должна начаться ее эксплуатация. По расчетам экономистов, пуск двух турбин снизит энергетическую составляющую в себестоимости продукции БМУ с 18 до 9%. А капиталовложения в проект при нынешних ценах на электроэнергию должны полностью окупиться к 2006 году. ■

«ПЕ»-Справка: ООО «Балаковские минеральные удобрения» (входит в холдинг «ФосАгро») является одним из ведущих в России производителей сложного азотно-фосфорного удобрения - аммофоса. Помимо него, здесь выпускают сульфоаммофос, кормовой монокальцийфосфат, серную кислоту различных марок, олеум, фосфорную и полифосфорную кислоты.

Коротко

В Санкт-Петербурге открылась Неделя высоких технологий. В течение четырех дней в Михайловском манеже и Шуваловском дворце выставляются новейшие разработки и проекты, отвечающие развитию экономики, основанному на знаниях, — инновационному.

История мероприятия насчитывает более десяти лет. В разные годы в его рамках проходили различные специализированные выставки и конкурсы. В этом году конгрессная часть Недели высоких технологий включает в себя выставку-конгресс «Высокие технологии. Инновации. Инвестиции» с конкурсом-презентацией «Безопасные технологии и продукция» и выставку-конференцию «Интеллектуальное достояние Санкт-Петербурга». В деловую программу мероприятия входят также Конгресс Hi-Tech, конференции, научно-практические семинары.

Выставочная программа не менее обширна по числу тем и участников. Наибольший интерес несомненно вызовет проходящая уже во второй раз выставка «Тренажерные технологии», на которой будут представлены современные тренажеры-имитаторы для подготовки персонала, электронные и дистанционные средства обучения, в том числе для подготовки персонала энергопредприятий.

Hyundai открывает в России производство жидкокристаллических (ЖК) мониторов и телевизоров. Российское представительство компании Hyundai Image Quest сообщило агентству CNews, что выпуск начнется уже летом текущего года. Российскую продукцию Hyundai намерена продавать сама.

Этот шаг компания планировала еще около года назад, но, по словам генерального менеджера российского представительства Дмитрия Морозова, налоговая ситуация изменилась к лучшему лишь недавно. А российский рынок рос все это время такими активными темпами, что открытие производства стало просто необходимым. Уже в августе этого года у российских партнеров компании должны появиться ЖК-мониторы российской сборки. Скорее всего, первой моделью будет 15-дюймовый ЖК-монитор Hyundai Image Quest Q15. Также в Корее сейчас готовятся к отправке в Россию и комплекты для 17- и 19-дюймовых мониторов. Отверточная сборка будет организована на производственной базе нового партнера Hyundai в России — компании «УСП Компьюлинк», работающей на площадях НИИ «Восход». Объемы производства пока не определены и будут зависеть от спроса.

МЫ ЗНАЕМ, СКОЛЬКО СТОИТ РОССИЙСКАЯ НЕФТЬ.
А СКОЛЬКО СТОИТ РОССИЙСКИЙ
ИНТЕЛЛЕКТ?

ПРОМЫШЛЕННО СТРОИТЕЛЬНЫЙ БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Минпромнауки России

СТРАТЕГИИ

ЗМЗ поделился оптимистическими перспективными планами

Машиностроители СНГ собрались на Урале

Достижения

ЗМЗ «открыл» Китай

Заволжские моторостроители ищут стратегического партнера

Александр Борисов

В начале июня генеральный директор компании «СеверсталЬАвто», владеющей Заволжским моторным заводом (ЗМЗ) и УАЗом, Вадим Швецов заявил о том, что по итогам года ЗМЗ планирует получить $40 млн чистой прибыли.

Основания для оптимизма генерального директора действительно есть. Достаточно сравнить итоги 2001 года, когда на ЗМЗ пришел новый собственник в лице «СеверсталЬАвто», с нынешними показателями. Чистая прибыль ЗМЗ по итогам 2002 года составила 804,181 млн руб., что в 3,5 раза больше, чем в 2001 году (229,152 млн).

Основными факторами, повлиявшими на улучшение финансового состояния предприятия, эксперты называют увеличение суммы выручки от реализации за счет роста объемов продаж и снижения себестоимости продукции, которое произошло благодаря реализации программ по сокращению затрат и снижению потерь от брака.

Еще в начале этого года директор департамента по связям с общественностью компании «Руспромавто», владельца основного потребителя двигателей ЗМЗ — Горьковского автозавода, Владимир Торин в интервью «Промышленному еженедельнику» сетовал на низкое качество заволжских моторов. В то же время данные статистики свидетельствуют о том, что в 2002 году ГАЗ вернул из-за дефектов на ЗМЗ в 2,3 раза меньше двигателей, чем в 2001 году. По итогам 5 месяцев 2003 года количество забракованных на ГАЗе двигателей ЗМЗ составило и того меньше — 0,06%. Претензии Горьковского автозавода к ЗМЗ, тем не менее, не помешали заключению договора на 2003 год, согласно которому в течение года ЗМЗ должен поставить на ГАЗ 185 тыс. двигателей различных модификаций. Учитывая, что всего в 2002 году ЗМЗ произвел 250686 двигателей, нетрудно посчитать, насколько зависимы друг от друга сегодня эти гиганты отечественного машиностроения.

К числу бесспорных достижений ЗМЗ можно отнести доведение качественных характеристик двигателей до норм «Евро-2». ЗМЗ поставляет на ГАЗ бензиновые двигатели 406-го семейства, с нейтрализатором отработавших газов, соответствующие стандарту по экологии «Евро-2». В конце 2002 года австрийская инжиниринговая фирма AVL завершила технический аудит дизельного двигателя ЗМЗ-514 в составе автомобиля «газель», одновременно Общество технического надзора TUF (Германия) провело сертификацию двигателя и выдало Заволжскому моторному заводу международный сертификат на соответствие 514-го двигателя требованиям «Евро-2» по токсичности. И все же претензии ГАЗа не исчерпаны. Одним из основных направлений развития ГАЗа в пресс-службе завода называют собственное производство двигателей. Под эти цели на заводе уже найден стратегический инвестор в лице итальянской компании IVECO. Как подчеркнул Владимир Торин, «речь идет не о сборке готовых узлов, а именно о собственном производстве совершенно новых для России двигателей на конвейере ГАЗа».

Однако вряд ли ГАЗ будет комплектовать новыми двигателями весь модельный ряд своих автомобилей. Такое развитие событий неизбежно привело бы к серьезному удорожанию конечной стоимости машин. Большую же часть «газовской» продукции составляют «газели», «Соболя» и «Боргузины» — автомобили, наиболее часто используемые средним и малым бизнесом в промышленных целях. Для этих моделей важна не столько экологичность двигателя, сколько невысокая цена. Да и перспективы полной локализации производства иностранных двигателей в России весьма туманны. Так, по словам аналитика компании «Тройка-Диалог» Андрея Кормилицына, «двигатель является сложным механизмом с большим количеством компонентов, и развертывание полноценного производства в чужой стране потребует больших инвестиций». Чтобы они окупились, требуется широкий рынок сбыта. Поэтому, скорее всего, на ГАЗе произойдет лишь локализация производства основных узлов, а значительная часть других компонентов будет по-прежнему импортироваться или заказываться у отечественных производителей двигателей, таких, например, как сам ЗМЗ.

На родине моторов

Тем не менее складывающаяся ситуация не может не настораживать руководство ЗМЗ, заинтересованное в ГАЗе как в долгосрочном, стабильном потребителе своей продукции. В этих условиях ЗМЗ отчаянно ищет новые рынки сбыта. Увеличиваются поставки двигателей ЗМЗ-409 на УАЗ. Кроме того, в планах ЗМЗ на ближайшую перспективу — освоение производства дизельных двигателей ЗМЗ-514.

Особую значимость на ЗМЗ придают увеличению экспортных поставок. В рамках развития делового сотрудничества группа специалистов ЗМЗ побывала весной этого года в Китае. Как заявил по окончании поездки директор по продажам ОАО «ЗМЗ» Александр Лбов, «ассоциация производителей двигателей Китая выдала рекомендации всем китайским автомобильным предприятиям о целесообразности работы с Заволжским моторным заводом по использованию дизельного двигателя ЗМЗ-514 в автомобилях китайского производства». На сегодняшний день у ЗМЗ подписано соглашение о намерениях по созданию СП для производства двигателей с китайским автомобильным заводом Chongoing Changan Kuayue Automobile Co Ltd. и китайским двигательным заводом Kunming Yunnei Power Co Ltd. — сейчас предприятие ведет переговоры о конкретных положениях этого документа.

Дело в том, что двигатель ЗМЗ-514 востребован в Китае с учетом его возможностей по доведению до стандартов «Евро-3» и «Евро-4». При этом цена, за которую китайцы готовы его покупать, не превышает $1,7-1,8 тыс. Чтобы добиться такой цены, специалистам ЗМЗ придется максимально локализовать производство комплектующих дизельного двигателя в Китае. Хотя побороться в данном случае действительно есть за что. По оценкам экспертов, реальная потребность китайского рынка в дизельных двигателя ЗМЗ оценивается в 70 тыс. штук в год, с увеличением через 3 года до 150 тыс.

Главным же в долгосрочной стратегии ЗМЗ эксперты считают поиск стратегического партнера. По словам Андрея Кормилицына, «"СеверсталЬАвто" заинтересована в сотрудничестве с крупным западным концерном, который смог бы помочь организовать производство конкурентного автомобиля на УАЗе и одновременно более совершенного двигателя на ЗМЗ или же гарантировать покупку двигателей производства самого ЗМЗ для постановки на совместные с УАЗом автомобили». ■

Интеграция

«Мурка» на форуме

ЕврАзЭС поддержало машиностроителей

Юлия Татаринова, Екатеринбург

В Екатеринбурге состоялся I Международный евроазиатский машиностроительный форум. Как отмечали участники, форум стал местом пересечения взаимных интересов машиностроителей — в нем приняло участие 130 предприятий из России и стран СНГ.

Место проведения выбрано не случайно. Свердловская область — крупнейший центр машиностроения России, где работают такие промышленные гиганты, как «Уралмаш», «Уралтрансмаш», «Уралхиммаш», «Уралвагонзавод» и другие. В последнее время машиностроители вышли с четвертого-пятого места в регионе по темпам промышленного роста на второе. Так, в прошлом году по сравнению с 2001 годом индекс физического объема производства по отрасли составил в области 114,7%, тогда как в среднем по стране эта цифра была 102%. К уральскому машиностроению проявляют интерес многие развитые страны, которые хотят покупать нашу технику и продавать нам свою, причем по выгодным для уральцев лизинговым схемам.

Форум называется евроазиатским не только потому, что Средний Урал расположен на границе Европы и Азии. Мероприятие проводится при поддержке Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС). А для отечественных промышленников очень важно восстанавливать разрушенные хозяйственные связи с соседями по СНГ. Об этом, открывая форум, говорил губернатор Свердловской области Эдуард Россель. Он напомнил, что 21% внутриваловой продукции региона дают машиностроители, и ежегодно они увеличивают свои мощности. Подтверждение тому — рост в полтора раза экспорта машиностроительной продукции, достигнутый в прошлом году.

В области разработана схема развития и размещения производительных сил, которая предполагает увеличение мощности машиностроительного комплекса к 2015 году в три раза. И, судя по динамике поступления инвестиций в область, есть основания надеяться, что этот план будет выполнен.

Генеральный секретарь Евразийского экономического сообщества Григорий Рапота подчеркнул, что в ЕврАзЭС сейчас идет работа над созданием благоприятных условий для машиностроителей всех государств – участников ЕврАзЭС. «Совсем недавно мы вышли с инициативой о снижении импортных таможенных пошлин на высокотехнологичную продукцию, в том числе — машиностроительную», — сообщил г-н Рапота.

На экспозиции форума свою продукцию представили более 100 предприятий России, 30 ведущих иностранных компаний Италии, Японии, Германии, Чехии и других стран. Особый интерес гостей вызвала продукция уральских машиностроителей: новая экономичная модель трамвая «Спектр» (Уралтрансмаш), пропашной трактор (Уралвагонзавод), электропогрузчики (Завод имени Калинина), а также сельскохозяйственные машины MURSKA, которые делают в екатеринбургском ЗАО «Региональный центр листообработки» (с легкой руки Эдуарда Росселя их окрестили «мурками»).

Среди продукции, пользовавшейся большим интересом, можно отметить металлорежущий станок, представленный фирмой «Уралкомплект», а также новые лазерные технологии Уральского оптико-механического завода (резки металла и создания проектных моделей различных деталей).

Машиностроители СНГ вышли из одного «цеха»

Подводя итоги форума, зампредседателя правительства области Юрий Осинцев отметил заинтересованность ведущих зарубежных производителей в сотрудничестве, которая позволит нашим машиностроительным предприятиям быстрее выйти на зарубежные рынки, в короткие сроки обновить оборудование.

Кроме того, как подчеркнул Григорий Рапота, очень важно, что в форуме приняли участие иностранные и российские банки. Очевидно, что банкиры активно ищут высокотехнологичные и высокоприбыльные проекты, куда бы они могли вложить свои капиталы. ■

«Дизельный» прорыв

Виктор Клочай: «Основной ресурс предприятия — это люди»

О проблемах и перспективах Заволжского моторного завода корреспондент «Промышленного еженедельника» Анна Глуховская побеседовала с генеральным директором ОАО «ЗМЗ» Виктором Клочаем.

Виктор Клочай

— Виктор Владимирович, еще два года назад ЗМЗ отнюдь не процветал, за это время ситуация на предприятии радикально изменилась. Благодаря каким изменениям в управленческой и производственной политике удалось достичь таких результатов за столь короткий срок?

— Его и сегодня неправильно было бы назвать процветающим, хотя мы видим заметные улучшения по сравнению с тем, что здесь происходило в недавнем прошлом. В первую очередь изменения связаны с тем, что нам удалось в полной мере задействовать потенциал коллектива. Что же касается организационных мер, то прежде всего мы провели тщательный анализ ситуации, в которой находилось предприятие. И только после этого были приняты экстренные меры по всем направлениям деятельности, в том числе и по реструктуризации системы управления. В первую очередь была внедрена система бюджетирования и планирования и начата работа по введению системы нормативного попеременного учета затрат. Не могли же мы опираться на «котловой» метод учета, который буквально до недавнего времени сохранялся в машиностроении. Не имея сегодня правильно отлаженного управленческого учета, можно только делать вид, что управляешь предприятием… Одновременно на ЗМЗ были полностью ликвидированы бартерные схемы расчетов, создан единый центр закупок и введена тендерная система закупок сырья и материалов с аттестацией поставщиков. Параллельно мы формировали новую дилерскую сеть, предполагающую глубокое проникновение ЗМЗ на рынок России и стран СНГ минуя посредников.

Снижение издержек было определено как одно из самых приоритетных направлений: по итогам 2002 года мы выполнили практически все запланированные мероприятия и получили реальный эффект от экономии — 276 млн руб. В свою очередь, соблюдая баланс цены и качества двигателей, мы сместили географию сотрудничества по закупке комплектующих на зарубежных поставщиков — в основном из Восточной Европы. Ввели систему технического аудита наших поставщиков. В настоящее время на ЗМЗ ведется работа по подготовке к сертификации системы менеджмента качества на соответствие требованиям нового международного стандарта ИСО 9001 версии 2000 года.

Нам удалось почти полностью уйти от посредников, и теперь мы работаем напрямую с поставщиками. Причем многие производители комплектующих выпали из цепочки сотрудничества с ЗМЗ только потому, что не занимались улучшением качества своей продукции. К сожалению, в этом плане не все задуманное удалось сделать, поскольку некоторые поставщики остаются в настоящий момент монополистами и не считают нужным улучшать качество. Поэтому нам приходится заниматься поиском альтернативных поставщиков.

Была также проведена тотальная оптимизация производства, и главное, удалось заинтересовать работников в улучшении качества. И это одна из ключевых задач, которые нам, по большому счету, удалось реализовать. Меняется система мотивации, и, на мой взгляд, не следует принижать значение этого фактора. На самом деле основной ресурс любого предприятия — это люди. Не железо, не оборудование, не станки, а люди. И нужно делать все для того, чтобы, находясь на производстве, они постоянно хотели что-то совершенствовать в своей работе, были заинтересованы в этом.

В определенной степени нам удалось повысить ответственность работников предприятия. Зоны ответственности были четко обозначены и разграничены, что позволило исключить дублирование функций. На предприятии осуществляется программа развития персонала, согласно которой были пересмотрены прежние подходы к обучению и переподготовке работников, создана новая система мотивации.

Сегодня, например, все большее число работающих получает поощрения за конкретные результаты работы. И это очень важно. Нам удалось уйти от уравниловки и ввести дифференцированную оплату труда в зависимости от результатов. Много внимания уделяется обучению персонала. Например, в прошлом году мы предоставляли работникам ученические отпуска. А в нынешнем планируем совместно с НГТУ открыть в г.Заволжье дневной филиал этого вуза. Все это в конечном итоге влияет на общую результативность работы завода.

Затем будем включать механизм прямой зависимости роста зарплаты от роста производительности труда. До сих пор, чтобы выйти на более достойный уровень оплаты труда, мы повышали зарплату с учетом инфляционных процессов и с некоторым опережением инфляции. Но, обеспечивая этот опережающий рост, сегодня мы говорим о том, что дальнейшие изменения в оплате труда должны быть связаны с ростом производительности.

— Прошлый год на ЗМЗ был объявлен годом снижения издержек и улучшения качества. На что были потрачены сэкономленные средства?

— Практически все заработанное мы инвестировали в производство. Часть средств (около 90 млн руб.) была направлена на развитие социальной сферы.

— Что собой представляет инвестиционная программа развития предприятия?

— В 2002 году ЗМЗ за счет целевого кредита Сбербанка начал выполнять программу по увеличению мощностей производства инжекторных двигателей 406-го семейства до 220 тыс. в год, в том числе двигателей ЗМЗ-405 до 75 тыс. в год, ЗМЗ-409 — до 45 тыс. Общий объем инвестиций составит более 500 млн руб. Все двигатели соответствуют «Евро-2» и предназначены для автомобилей Горьковского и Ульяновского автозаводов. Проект планируется завершить в первом полугодии 2003 года.

— Вы коснулись взаимоотношений с поставщиками и потребителями. Как вы оцениваете сегодняшние взаимоотношения и какими, на ваш взгляд, они должны быть в идеале?

— Производство автокомпонентов имеет серьезные проблемы с качеством. В частности, если говорить о качестве двигателей, то львиная доля рекламаций приходится именно на комплектующие, в первую очередь на резинотехнические изделия, навесное оборудование — генераторы, стартеры и т.д. Та же самая ситуация и по автомобилям в целом. Например, за полгода моей работы на УАЗе пришлось столкнуться с тем, что бракованная продукция приходит вагонами. Добавим сюда качество сборки, уровень исполнительской дисциплины… Но особую актуальность эти вопросы приобретают в случае запуска в производство нового автомобиля. Совет директоров УАЗа принял решение по реализации проекта по выпуску нового внедорожника. Я пригласил основных поставщиков комплектующих, и речь шла не столько об объемах освоения компонентов, сколько о качестве. Например, мы не знаем, где делать приборную панель. Одна иранская фирма, с которой мы сегодня сотрудничаем, является единственным потенциальным производителем панели приборов на новый модельный ряд, поскольку уровень качества ее продукции соответствует нашим требованиям. Это нонсенс! Кроме того, сегодня нам не нужен автомобиль за любую цену. Среднестатистический потребитель хочет получить машину с конкретными, понятными потребительскими характеристиками.

— А существуют ли особые условия для такого потребителя, как УАЗ, который вместе с ЗМЗ входит в состав «автодивизиона» «СеверсталЬАвто»?

— Нет, для УАЗа никаких льгот не предоставляется. Подход чисто корпоративный: каждый бизнес независим и работает исходя из задачи максимальной эффективности.

— Какие у ЗМЗ перспективы по выпуску новой продукции, и в частности дизельного двигателя?

— На днях мы заключили контракт с инжиниринговой фирмой AVL (Австрия) на участие в совместной работе по модернизации семейства впрысковых бензиновых двигателей ЗМЗ-406. Контракт заключен в рамках стратегического маркетингового плана ЗМЗ с целью создания двигателей, обеспечивающих нормы «Евро-3» и имеющих улучшенные технические характеристики по мощности, весу, уровню надежности, ресурса, а также расходу топлива. Начало серийного производства модернизированных моделей впрысковых двигателей запланировано на 2005 год, когда в России начнется введение норм «Евро-3». По условиям контракта фирме AVL отводится 7 месяцев на инжиниринговые работы, к концу 2003 года на ЗМЗ должны быть созданы опытные образцы.

Что касается дизельного двигателя, можно сказать, что сегодня мы получили поддержку государства. Заволжский моторный завод, выиграв конкурс важнейших инновационных проектов государственного значения, в мае заключил контракт с Министерством промышленности науки и технологий РФ по размещению государственного заказа на разработку семейства конкурентоспособных многоцелевых российских дизельных двигателей рабочим объемом 2,2-3,4 л для перспективных автомобилей и другой техники. По условиям контракта ЗМЗ берет на себя обязательство по поэтапной разработке семейства дизельных двигателей, отвечающих нормам «Евро-2», «Евро-3» и «Евро-4». Государство в лице Минпромнауки РФ выделит средства на финансирование НИОКР по данному проекту. Инвестиции в подготовку и запуск производства будет осуществлять ЗМЗ.

В прошлом году мы производили 514-е дизельные двигатели не столько на комплектацию, столько на вторичный рынок. Конечно, остается вопрос сбыта в России.

Ситуация такова, что наш приоритетный потребитель — Горьковский автозавод — идет по пути создания своего импортного двигателя в рамках сотрудничества с компанией IVECO, причем уже в третий раз. Комментировать позицию «Руспромавто» в этом вопросе тяжело, но, я думаю, время все расставит по своим местам.

ЗМЗ совместно с крупнейшими тюнинговыми фирмами Москвы, Нижнего Новгорода и Красноярска проводил в течение года испытания надежности 514-го двигателя. Результаты показали, что дизельный двигатель ЗМЗ-514 востребован, окупается при пробеге 80 тыс. км, топлива потребляет на 30% меньше и соответствует «Евро-2». Для окупаемости дизельного проекта необходимы мощности по выпуску 100 тыс. штук двигателей в год. Сейчас объем мощностей рассчитан на выпуск 3 тыс. двигателей в год на базе цеха малых серий. В текущем году мы планируем 1 тыс. штук поставить на УАЗ и 700 — для таксомоторных парков и тюнинговых компаний России, которые используют двигатели для перекомплектации «газелей»-малотоннажек.

— Сегодняшняя ситуация в российском автопроме оценивается как напряженная. Какие, на ваш взгляд, меры необходимо принять для более эффективной работы ЗМЗ и в какой степени деятельность завода зависит от внешних условий, в частности от политики государства?

— Сегодня все предприятия автопрома зависят от условий, которые им создает государство. А условия эти, надо сказать, сформированы не в нашу пользу. Никаких кардинальных улучшений не происходит.

В этой связи хочется коснуться долгоиграющей проблемы ввоза подержанных иномарок. Попробуйте на условиях, подобных российским, ввезти, допустим, в Китай, в Бразилию или в Австралию слегка подержанную машину! А Россию постепенно превращают в свалку старых иномарок под лозунгом защиты интересов покупателей.

И при этом выстраивается жесткая система требований к автомобилю российского производства. И получается вилка: с одной стороны, проводя какие-то усовершенствования, мы должны инвестировать средства, что в свою очередь приводит к удорожанию автомобиля. С другой — сегодня рядовому покупателю, который приобретает, например, автомобиль грузового ряда УАЗ, не объяснишь, почему он должен платить $1,5 тыс. дополнительно только за то, что автомобильный двигатель имеет нейтрализатор отработавших газов и соответствует стандарту по экологии «Евро-2». Произошли изменения, невидимые покупательскому глазу, а значит, непринципиальные — так кто же тогда купит такую машину? Пожалуй, это прецедент в мировой практике развития автомобилестроения, когда к модели, которая вот уже в течение 50 лет сходит с конвейера, предъявляются такие же требования по улучшению ряда параметров, как и к новой, которая появилась год-два назад.

Мы в состоянии выполнить все эти требования, но нам необходимы время и элементарные условия. Между тем западные фирмы готовы создавать совместные производства, но желали бы (и они прямо об этом заявляют), чтобы государство урегулировало вопрос ввозных пошлин. А вслед за автомобилестроителями придут производители компонентов, будут создаваться рабочие места, а у нас в это время появится возможность сделать какие-то улучшения для того, чтобы получить конкурентоспособную продукцию. И тогда у российского покупателя появится гораздо больше возможностей для реализации своих потребительских прав. ■

Конверсия

Лицом к реформе

Нижегородская оборонка на рынке ЖКХ

Анна Глуховская, Нижегородская область

По данным министерства промышленности Нижегородской области, уже более десяти крупных предприятий региона выпускают разнообразную продукцию для нужд ЖКХ — от счетчиков до котельных.

Так, ОАО «Нижегородский машиностроительный завод» собирает модульные газовые котельные мощностью от 0,64 до 2,5 МВт. Знаменитый судостроительный завод ОАО «Красное Сормово» выпускает арматуру, отопительные водонагреватели и котлы, а также газовый отопительный аппарат «Русь». Арзамасский приборостроительный завод производит приборы по учету тепла, воды и газа. ОАО «Русские моторы» (РУМО) – одно из старейших российских предприятий тяжелого машиностроения – развивает производство насосных агрегатов, котлоагрегатов, работающих на природном газе, газовых воздухонагревателей и автономных автоматизированных модульных котельных (АКМА-0,5). В регионе имеется комплексная программа по внедрению энерго- и ресурсосберегающих проектов в ЖКХ. Предусмотрена система поощрений и льгот при финансировании проектов. Тем не менее из 51 муниципального образования области лишь 22 проявили интерес к этой программе. Хотя реализовывать энергосберегающие проекты выгодно. Хотя бы потому, что с реформированием ЖКХ пересмотру подверглись межбюджетные отношения, в которых тесно завязаны расходы на эту «социально опасную» отрасль. ■

Размещение РЕКЛАМЫ
ПРОМЫШЛЕННЫЙ еженедельник
(095) 299–5914
(095) 209–0115
advertpe@minstp.ru

ПОДРОБНОСТИ

Победители

Золотой аукцион

УГМК выиграл два прииска

Инна Мозельцева, Свердловская область

Входящее в десятку крупнейших российских предприятий-производителей золота ОАО «Уралэлектромедь» (входит в «УГМК-холдинг») выиграло аукцион на добычу драгоценных металлов из россыпных месторождений Свердловской области. Это был первый в области аукцион по недропользованию, организованный правительством Свердловской области и главным управлением природных ресурсов и охраны окружающей среды Министерства природных ресурсов РФ по Свердловской области.

Всего на торги было выставлено девять участков. «Уралэлектромедь» выиграло аукцион по двум из них.

Первый — техногенные россыпи платины на реке Ис в Нижнетуринском районе. Прогнозные показатели запасов месторождения — 530 кг, содержание полезного компонента — 14 мг/куб.м.

Второй участок — россыпи золота на реке Малая Быньга в Невьянском районе. Учтенные запасы — 406 кг, содержание полезного компонента — 161 мг/куб.м.

По словам заместителя директора по горному производству ОАО «Уралэлектромедь» Станислава Ульянова, предприятие было заинтересовано именно в этих месторождениях, поскольку по своим параметрам они лучше всего подходят для разработки предприятием.

С учетом имеющейся инфраструктуры и техники на Невьянском прииске ОАО «Уралэлектромедь» планирует приступить к промышленной эксплуатации участка на реке Ис уже в конце нынешнего добычного сезона.

Промышленная эксплуатация россыпей золота на реке Малая Быньга начнется со следующего года. По прогнозам, добычные работы на реке Ис будут вестись на протяжении восьмидесяти лет, на реке Малая Быньга — пяти-шести лет.

«На освоение месторождения на реке Малая Быньга потребуется порядка 7 млн руб. Расходы по освоению участка на реке Ис будут меньше, поскольку эксплуатационные затраты здесь значительно ниже,— заявил Станислав Ульянов. — В то же время говорить о каком-либо увеличении производства драгметаллов не стоит, поскольку запасы данных месторождений не столь значительны. Они необходимы предприятию лишь для того, чтобы поддерживать производственные объемы на уже существующем уровне. В любом случае большую часть золота мы извлекаем при переработке черновой меди из медной руды». ■

Наша справка

Пышминский медеэлектролитный завод (ныне ОАО «Уралэлектромедь») основан в 1934 году. Проектная мощность— 320 тыс. тонн рафинированной меди.

С 1999 года ОАО «Уралэлектромедь» является головным предприятием Уральской горно-металлургической компании. Кроме основной производственной площадки в г.Верхняя Пышма, включает в себя производство полиметаллов в г. Кировград, производство сплавов цветных металлов в п. Верх-Нейвинский, Невьянский прииск, производство «Радуга» (металлическая тара и упаковка) в г. Верхняя Пышма. Общая численность работающих — свыше 11 тыс. человек.

Достижения

«Стремительные» пошлины

Помощь производителям автобусов подоспела вовремя

Алексей Баркасов

По итогам первых четырех месяцев года производство автобусов в России выросло на 6,6%. Столь впечатляющих успехов отрасль добилась благодаря точным и своевременным мерам государственной поддержки.

Отечественным автобусам дали «зеленый свет»

Свои исключительные лоббистские возможности в правительстве, по всей вероятности, опять проявил Олег Дерипаска. Именно он контролирует компанию «Руспромавто», автобусное подразделение которого — «Русавтобуспром» — выпускает свыше 80% всех автобусов в России.

В сентябре прошлого года появилась первая информация о предложении производителей автобусов поднять пошлины на ввоз подержанных иномарок. Не прошло и месяца, как правительство сказало «да». И с января этого года в России начала действовать по сути запретительная пошлина на импорт подержанных автобусов и грузовых автомобилей (20%, но не менее 3 евро за куб. см двигателя). В результате стоимость подержанных автобусов, ввезенных в Россию с начала 2003 года, возросла почти вдвое. «Среднестатистический second hand» стоит теперь около $80 тыс., то есть примерно столько же, сколько улучшенная модификация наиболее востребованного в России ЛиАЗа.

Импортеры подержанной техники оказались не готовы к столь стремительным действиям правительства. Слишком мало времени прошло с момента подготовки решения до его воплощения в жизнь. Завезти в Россию машины «с запасом» успели лишь немногие поставщики. Компании, занимавшиеся поставками в Россию подержанных автобусов, теперь вынуждены «забивать» ими стоянки и «перевалочные пункты» в Европе.

Не рады сложившейся ситуации и основные потребители подержанных автобусов — представители региональных и муниципальных властей. До сих пор подержанные «мерседесы» и «вольво» зачастую становились для мэров и губернаторов символом заботы о простых гражданах.

О том, что подержанные автобусы оказывались при этом непомерно дороги в эксплуатации, как правило, избирателям не сообщалось. Многие региональные руководители считают, что, лишившись возможности приобретать дешевый second hand, они резко сократят закупки автобусов.

Как бы то ни было, производители автобусов оказались единственными представителями российского автопрома, чьи дела в этом году активно идут в гору. Производители легковушек слишком долго ждали от правительства «запретительных» пошлин на ввоз поддержанных иномарок, что привело к затариванию российского рынка подержанным импортом.

Последствия этого кризиса не преодолены до сих пор. Так, по данным АСМ-холдинга, в первом квартале этого года объем производства легковых автомобилей снизился на 14%, а продажи — почти на 6%.

По оценкам же Объединенной финансовой группы (ОФГ), в 2003 году объем производства отечественных легковых машин снизится в сравнении с 2002 годом на 7% — до 912 тыс. автомобилей. Худший показатель был только в 1998 году — 840 тыс. машин. ■

Наша справка

По итогам 2002 года в России продано 25114 автобусов. Из них 13894 приходится на долю компании «Русавтобуспром», 1330 – на долю всех остальных российских производителей и 9890 – на импорт. В этом году ожидается снижение продаж до 22 тыс. автобусов. Причем в основном за счет импорта (примерно на 30%).

«Как вам помогает реклама?»

Анатолий Гужин,
гендиректор ЗАО «Химформ»,
Саратовская область

Мы используем возможности рекламы по двум направлениям: на местном информационном рынке, когда необходимо привлечение рабочей силы на новые места, и (как правило, из имиджевых соображений) на региональном и федеральном уровнях — в случае открытия новых производств и сфер деятельности.

Основной потребитель нашей продукции — АвтоВАЗ. И поскольку сейчас он чувствует себя вполне благополучно, то и нам дополнительное рекламное сопровождение по продвижению нашей продукции и поиску новых потребителей просто ни к чему.

Другое дело, когда осенью 2002 года на АвтоВАЗе наступил кризис… Тогда нам пришлось сильно «подергаться», мы прибегали к самым разным приемам и мерам, чтобы продукция не затоваривала производство и предприятие не попало в финансовую «яму». Реклама, кстати, тогда тоже пригодилась. В общем, все так или иначе обошлось, но лучше бы не повторять.

Модернизация

Господдержка для САЗа

Денис Владимиров, Саратов

На прошлой неделе министр промышленности, науки и технологий РФ Илья Клебанов провел расширенное совещание по вопросу текущего состояния и перспектив развития ЗАО «Саратовский авиационный завод» (САЗ).

От Саратовской области в совещании участвовали генеральный директор ЗАО «САЗ» Александр Ермишин и министр промышленности, науки и технологий Саратовской области Сергей Лисовский. Были приняты решения о господдержке программы по модернизации самолета ЯК-42 и перепрофилированию ряда производств предприятия под выпуск новой, конкурентоспособной продукции. Модернизация будет связана с доведением технических характеристик двигателя самолета до соответствия международным требованиям, ужесточение которых планируется в 2006 году. Совещание стало итогом посещения первым замминистра промышленности, науки и технологий РФ Александром Бриндиковым Саратовского авиационного завода в феврале. Тогда же заводу была обещана господдержка проектов по модернизации Яков, но только после положительного отзыва экспертов Министерства промышленности, науки и технологий РФ. ■

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

Александра Захарова — с назначением на должность заместителя председателя правления Сбербанка России.

Анатолия Чубайса, председателя правления РАО «ЕЭС России», — с днем рождения.

Хош-Ахмета Арсанова — с назначением на должность мэра Грозного.

Евгения Тришина — с избранием на пост генерального директора ОАО «Сахалинэнерго».

Александра Гетца — с избранием на пост генерального директора ОАО «Манотомь».

МЕЖДУНАРОДНЫЕ БАНКОВСКИЕ КАРТЫ

БАНК ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ
ВНЕШТОРГБАНК

107996, Москва, ул. Кузнецкий мост, 16, Тел.: (095) 101-18-80, 258-47-81, www.vtb.ru

ФИЛИАЛЫ ВНЕШТОРГБАНКА:

Астрахань — ул. Б.Хмельницкого, 22 /(8512) 34-55-00
Белгород — ул. Фрунзе, 35 /(0722) 27-46-59
Благовещенск — Советский пер., 65/1 /(4162) 42-10-47
Владивосток — Партизанский пр-т, д. 58 /(4232) 30-09-92
Владимир — ул. Студеная гора, 36 /(0922) 32-09-70, 32-09-56
Волгоград — ул. Рабоче-Крестьянская, 30а /(8442) 93-09-69
Воронеж — пр-т Революции, 58 /(0732) 53-19-26
Выборг — ул. Крепостная, 16 /(81278) 2-53-02
Екатеринбург — ул. Степана Разина, 16 /(3432) 22-77-84
Ижевск — ул. Пушкинская, 367 /(3412) 29-75-00, 75-73-19
Иркутск — ул. Свердлова, 40 /(3952) 24-16-72
Йошкар-Ола — ул. Палантая, 112-в /(8362) 45-04-03
Казань — ул. Правобулачная, 13 /(8432) 64-45-41
Калининград — ул. Больничная, 5 /(0112) 35-01-11
Кострома — ул. Советская, 49 /(0942) 31-76-46
Краснодар — ул. Ставропольская, 214 /(8612) 39-08-14
Красноярск — Красная площадь, 3-б /(3912) 66-88-01
Магадан — ул. Ленина, 30-б /(41322) 9-73-34
Находка — ул. Школьная, 19 /(4236) 64-69-71
Н.Новгород — ул. Решетниковская, 4 /(8312) 37-64-89, 37-64-86
Новороссийск — ул. Карла Маркса, 6 /(8617) 61-07-90
Пенза — ул. Московская, 9 /(8412) 55-38-17, 52-03-53
Пермь — ул. Островского, 49/24 /(3422) 16-16-19, 16-14-73
Ростов-на-Дону — ул. Суворова, 119/80 /(8632) 53-54-00
Самара — ул. Ново-Садовая, 11 /(8462) 35-58-01
Санкт-Петербург — ул. Бол. Морская, 29 /(812) 312-78-00, 314-60-59
Саратов — пр-т 50 лет Октября, 128-а /(8452) 33-14-77
Сочи — ул. Карла Либкнехта, 10 /(8622) 92-73-35
Ставрополь — ул. Коминтерна, 7 /(8652) 26-17-54
Тамбов — ул. Интернациональная, 37 /(0752) 71-96-39
Томск — пр-т Ленина, 39 /(3822) 42-40-58
Тула — ул. Льва Толстого, 134 /(0872) 36-00-25
Тюмень — ул. Семакова, 2/1 /(3452) 45-11-55
Хабаровск — ул. Московская, 7 /(4212) 32-58-13
Чебоксары — ул. К.Иванова, 80-а /(8352) 42-04-02
Челябинск — ул. Карла Либкнехта, 2 /(3512) 66-50-11
Чита — ул. Амурская, 41 /(3022) 26-75-77
Якутск — ул. Ярославского, 20 /(4112) 24-03-33
Ярославль — ул. Рыбинская, 44а /(0852) 72-56-24

Генеральная лицензия Банка России № 1000

ПРОМЫШЛЕННЫЙ еженедельник

■ **Учредитель и издатель:** ООО «Объединенная промышленная редакция»

Издание зарегистрировано в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации ПИ № 77–12380 от 19.04.2002 г.

Перерегистрирована в связи со сменой учредителя ПИ № 77–14566 от 07.02.2003 г.

■ **Генеральный директор, и.о. главного редактора –** Валерий Стольников

■ **Шеф-редактор проекта –** Никита Кириченко

■ **Заместитель главного редактора –** Гузэль Фазуллина

■ **Редактор отдела экономической политики –** Екатерина Кац

■ **Руководитель корсети –** Илья Карпенко

■ **Обозреватель –** Анастасия Скогорева

■ **Корреспонденты –** Анна Глушко, Александр Борисов, Таисия Мартынова

■ **Художник-дизайнер –** Павел Горшенин

■ **Дизайн макета –** Ирина Драгунская

■ **Отдел рекламы –** Татьяна Черемина

■ **Информационное обеспечение –** Светлана Головань

Распространяется по подписке

Подписной индекс для частных лиц: 45774 в объединенном каталоге «Пресса России»

■ **Адрес редакции и издателя:** Москва, ул. Тверская, 11, офис 688

■ **Телефоны для справок:** (095) 229–62–78, 229–55–34
Факс: (095) 229–62–78
E-mail: editor@minstp.ru

При цитировании ссылка на издание обязательна

■ **Над номером работали:** Алексей Карпов, Андрей Павлов, Владимир Тихомиров, Галина Щербицкая, Евгения Харламова, Игорь Степанов, Людмила Русланова, Михаил Сергеев, Наталья Гарбузова, Полина Яковлева, Сергей Николаев, Сергей Плетнев, Сергей Преображенский

Использованы материалы информационных агентств и интернет-изданий

Номер подписан 06.06.2003 г.
Тип. № 13 641
Газета отпечатана в типографии ООО «ОИД «Медиа–Пресса», 125993, г. Москва, ул. «Правды», 24

Тираж 10000 экз.

По вопросам размещения рекламы обращаться по телефонам (095) 299–5914, 209–0115, e–mail: advertpe@minstp.ru