

Как вы боретесь
с нарушителями
трудовой
дисциплины?

(см. стр. 2, 16)

Важное:



GM-АвтоВАЗ готовит к запуску
в производство новую модель
Стр. 2



Правительство РФ:
сто дней до отставки
Стр. 4

**СПЕЦИАЛЬНЫЙ
ПРОЕКТ**
**ИННОВАЦИОННАЯ
РОССИЯ**

Вектор развития определен
Стр. 8-9



Стратегии развития
«Ростсельмаша»
Стр. 10



Новый проект:
«Промышленное Поволжье»
Стр. 12-13

Нефтедоллары

Нефть подешевеет

Благодаря растущему иракскому экспорту
Иван Шварц

Святочными гаданиями «на жениха» занимаются сегодня не только девушки. Предприниматели, экономисты и даже вице-премьеры тоже стараются заглянуть в будущее и угадать свою судьбу. Точнее — судьбу российского нефтяного экспорта. Такой интерес к нефти объясняется просто: все базовые условия для промышленности — бюджетный дефицит, инфляция, курс рубля, приток иностранного капитала — в конечном счете, зависят только от мировых цен на российскую нефть. Более того, как показал опыт последних десятилетий, экономическая и финансовая стабильность в России невозможна без высоких цен на нефть.

Последние прогнозы аналитиков говорят о том, что цены на нефть в 2004 году, хотя и будут снижаться, все же останутся выше бюджетных прогнозов, гарантирующих российской казне полную безопасность. Так, например, аналитик банка «Зенит» Евгений Суворов

ПРОМЫШЛЕННЫЙ

е ж е н е д е л ь н и к

26 января – 1 февраля 2004 года

№ 2(51)

Главная тема: Машиностроение для РЖД

Вагонные споры и большие деньги

Транспортное машиностроение готово возродиться для РЖД

Татьяна Румянцева

Стабильный экономический рост, наметившийся в последние годы, затронул не только сырьевые сегменты российской экономики, но и машиностроение. Конечно, о одновременном подъеме говорить пока рано, но определенный прогресс налицо. И если отечественное станкостроение пока только подсчитывает будущие выгоды при условии сохранения позитивных тенденций в экономике, то производители техники для железных дорог уже ринулись в бой за получение крупных заказов от главных потребителей своей продукции — железнодорожников.

Руководство свежееобразованного ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) магистральным направлением развития монополии выбрало не строительство новых дорог, как это было модно во времена экс-министра Аксененко, а замену подвижного состава. Стоит напомнить, что после первого же заседания российского правительства, на котором будущий глава РЖД Геннадий Фадеев присутствовал в качестве министра путей сообщения (это было в начале 2002 года), журналистам было рассказано о плачевном состоянии парка вагонов и локомотивов. Наиболее понятливые промышленники уже тогда догадались, что предвидится новая «золотая жила» — и стали стягивать активы для формирования концернов и холдингов, которые смогут претендовать на гордое звание поставщика (лучше монопольного) российских железных дорог. После образования ОАО «РЖД», которое, как и предполагалось, возглавил Геннадий Фадеев, эта линия подтвердилась.

И тут добавилась вторая фактор: благодаря изменению мировой конъюнктуры наступил мощный рост в металлургии, что повлекло за собой немедленный рост железнодорожных грузоперевозок. По предварительным данным, за 2003 год рост составил около 8%, а, по мнению начальника департамента коммерческой службы в сфере грузовых перевозок ОАО «РЖД» Юрия Косова, ожидается еще 10% рост. Если рост продолжится, то к 2010 году железным дорогам потребуется не менее 625 тыс. новых вагонов. За этот же период РЖД намерено списать 365 тыс. старых вагонов и заме-



Выступит ли РЖД в роли «локомотива» отечественного машиностроения?

нить их новыми, так что общий объем закупок может составить более миллиона вагонов. Кроме того, Геннадий Фадеев обещал закупить до 2010 года 11 тыс. новых локомотивов. В то же время, по данным Минпромнауки, в настоящее время нагрузка предприятий транспортного машиностроения составляет всего 20-30%, что почти равносильно утрате целой отрасли. Для того, чтобы выжить, они должны получить крупные заказы как можно скорее.

Тут следует напомнить об одной особенности советской промышленности (а никакой другой у нас пока не появилось) — огромное ко-

личество дублирующих друг друга предприятий. Во времена плановой экономики и тотального госзаказа они друг с другом практически не конкурировали, каждое гарантированно получало свой кусок съездив «сверху». После сокращения промышленного производства в 90-х годах кто-то из них стал явно лишним. Признать себя проигравшим не хочет никто, хотя лидер рынка того же транспортного машиностроения на сегодняшний день вполне очевиден — Уральский вагоностроительный завод. Именно это предприятие первым заключило долгосрочный контракт с МПС, обеспе-

чив себе загрузку на годы вперед. Уральские вагоностроители настолько освоились с ролью лидеров, что позволяют себе высказывать претензии в адрес главного заказчика — ОАО «РЖД», заглядываясь в сторону частных перевозчиков, тоже активно закупающих новые вагоны. Дело дошло даже до пересмотра соглашения на сторону снижения запланированного объема поставок. (Более подробно о взаимоотношениях ОАО «РЖД» и машиностроителей см. статью Вадима Мухомова «Вагончик тронется...» на стр. 6)

В то же время у Министерства промышленности, науки и техно-

логии РФ к закупочной политике ОАО РЖД, скажем так, есть вопросы. Заместитель руководителя департамента машиностроения Евгений Кудрин прямо заявляет, что министерство обеспокоено «дальнейшей судьбой многих отечественных заводов, специализирующихся на выпуске продукции для нужд железной дороги». Тут же г-н Кудрин уточнил, что «производство локомотивов — очень сложный технологический процесс, и, чтобы модернизировать производство, заводам нужны долгосрочные кредиты и заказы транспортного монополиста». Если внимательно перечитать последнюю фразу, то становится понятна суть разгорающегося между железнодорожниками и машиностроителями конфликта, первыми признаками которого можно считать скандал вокруг заказа Уралвагонзавода. Битва идет не столько вокруг самих заказов, сколько вокруг инвестиционной политики ОАО «РЖД». У железнодорожников миллиардная инвестиционная программа, и значительная часть этих средств может быть реинвестирована в отечественное транспортное машиностроение. Тогда все получится, как в красивых экономических теориях: подъем сырьевого сектора повлечет за собой оживление на транспорте, а транспорт поднимет машиностроение. Словом, мультипликативный эффект в чистом виде, причем в масштабах всей страны.

Правда, есть одна проблема — не умест наше машиностроение разрабатывать интересные инвестиционные программы и привлекать заемные средства. И в этом нет ничего удивительного. Все лучшие аналитики и стратеги давно и прочно обосновались в сырьевом секторе. А со стороны машиностроителей все чаще звучат слова по поводу износа основных фондов и необходимости господомощи — в том числе в виде гарантированных заказов от железнодорожников, которые не всегда желают закупать устаревшую продукцию и инвестировать тем самым реконструкцию технологически отсталых отечественных производств. Так что в этом смысле опыт Уральского вагоностроительного, ведущего с транспортными монополистами вполне взрослую игру, добываясь инвестиций с помощью рыночных, хотя и жестких, мер, можно считать большим достижением. Если, конечно, уральцы смогут выиграть этот поединок и не потерять выгодного заказчика. ■

Продолжение темы на стр. 6-7

Правила игры

Новая инновационная

Государство отдаст интеллектуальную собственность

Ксения Болецкая

По действующему законодательству, интеллектуальная собственность (ИС), созданная на основе бюджетного финансирования, принадлежит государству. Передать ее разработчикам и тем самым заинтересовать их в активном внедрении инноваций в производство предложили в начале прошлого года Министерство промышленности, науки и технологий РФ (см. интервью Андрея Фурсенко, «ПЕ» №14).

Теперь эта идея нашла поддержку у Правительства РФ, которое одобрило подготовленную Минпромнауки РФ соответствующую программу. Без преувеличения можно сказать, что это — ключевой момент в истории создания российской инновационной системы.

На заседании правительства в защиту идеи о либерализации сферы интеллектуальной собственности и. о. министра Андрей Фурсенко привел в качестве примера и мировой опыт. Например, в 1980 году правительство США финансировало 60% квот ОПЕК, объемы запасов нефти и нефтепродуктов в развитых странах (прежде всего, в США), рост мирового спроса на нефтепродукты и снижение курса доллара.

Аргумент о высокой прибыльности такого подхода для госбюджета не мог быть не оценен Министерством финансов РФ (некоторое время назад оно относилось к проекту отрицательно, но сейчас думает иначе). Более осторожные высказывания Минимущества могут быть объяснены несовершенством существующей системы оценки ИС и, соответственно, весьма туманными перспективами извлечения из нее дохода, а также неясными возможностями контроля за эффективностью использования.

В итоге, по словам Андрея Фурсенко, его доклад был воспринят членами кабинета министров «вполне дружелюбно»: «Всем министрам удалось согласовать свои позиции». Через две недели проект постановления должен быть подписан премьером, а до конца года правительство собирается направить в

Государственную Думу проект соответствующего закона.

Напомним, что в действующем законодательстве права на разработку переходят исполнителю лишь в том случае, если госзаказчик не счел нужным оговорить их при заключении договора. Подобные права чиновники, вполне понятно, допускают не часто. «Теперь, — заявил Андрей Фурсенко, — государство может претендовать на закрепление за собой разработок, только если они связаны с обеспечением обороны и безопасности. Или в том случае, когда государство берет на себя введение результатов в хозяйственный оборот.

Таким же кратким, по версии Минпромнауки, должен быть перечень ситуаций, когда государство может потребовать от исполнителя компенсации бюджетных затрат. По мнению А.Фурсенко, так следует поступать в случае применения отечественных разработок за пределами России.

Впрочем, одну из самых сложных проблем в сфере использования ИС новое постановление правительства так и не разрешило. Так как документ, вполне понятно, не будет иметь обратной силы, вопрос о спорной собственности, которая была и будет создана до момента вступления закона в силу, останется открытым. Окончание на стр. 8

Распродажа

Суперскидки на суперделку

Анна Глушко

На прошлой неделе России наконец удалось продать Индии авианосец «Адмирал Горшков». Это, бесспорно, успешное завершение почти десятилетних переговоров о поставке авианосца, все это время простоявшего в бухте Северодвинска в ожидании реконструкции.

По словам российского министра обороны Сергея Иванова, сумма контракта составила «порядка \$1,5 млрд». С российской стороны в присутствии глав российского и индийского военных ведомств документы подписал генеральный директор ФГУП «Рособоронэкспорт» Андрей Белянинов. В рамках проекта планируется провести работы по ремонту и модернизации корабля, оснащению его новейшими системами вооружений и корабельной авиационной группой, созданию береговой инфраструктуры. Всего подписано несколько десятков контрактных документов по различным аспектам реализации проекта. Представитель «Рособоронэкспорта» назвал контракты по проекту «Адмирал Горшков» по своей масштабности и комплексности «крупнейшими в истории российско-индийского военно-технического сотрудничества». Сам авианосец планируется передать индийской стороне к 2008 году. Согласно контракту модернизация корабля оценивается приблизительно в \$700 млн. Поставка авиакрыла крейсера — 13 палубных истребителей МиГ-29К и трех учебно-боевых МиГ-29КУБ — оценивается в \$732 млн. В авиакрыло также войдут 8 вертолетов противолодочной обороны и радиолокационного обнаружения Ка-28 и Ка-31.

Кроме того, планируется установка на крейсере новых российско-индийских противокорабельных ракетных комплексов «Брамос» и комплексов ПВО, обеспечивающих сплошную многослойную защиту корпуса. По оценкам независимых экспертов, общая сумма подписанных и готовящихся к подписанию контрактов, так или иначе связанных с «Горшковым», может достигнуть \$3 млрд.



Теперь уже не наш «Горшков»

Первый меморандум по «Адмиралу Горшкову» между Россией и Индией был подписан еще в 1999 году — после 5 лет предварительных вилотечущих переговоров. Но тогда окончательный документ так и не был подписан: оказалось, что стороны не в состоянии согласовать технические детали суперделки. Новый импульс переговорный процесс получил в конце 2002 года, во время официального визита Владимира Путина в Индию.

Представители обеих договаривающихся сторон наметили в качестве последнего срока подписания контракта осень 2003 года. Весь прошлый год шел отчаянный торг между индийскими и российскими представителями.

По сведениям одних экспертов, все дело в том, что индусы бились за каждый доллар, пытались получить как можно больше и заплатить как можно меньше. Однако, по мнению нашего источника в «Рособоронэкспорте», ответственна за задержку важного контракта скорее российская сторона. Именно наши переговорщики по ходу дела выдвигали индусам все новые и новые предложения, которые наши контрагенты просто не успевали анализировать. В это легко поверить — вокруг таких суперделок обычно происходят крупнейшие, хотя и невидимые простым глазом битвы мощных соединений лоббистов, каждое из которых пытается включить в контракт продукцию «своих» предприятий. Окончание на стр. 2

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



GM-АвтоВАЗ освоит производство новой «старой» модели

Коротко

«Северсталь» в 2004 году увеличила поставки металлопроката на UzDaewoo на 70%, или до 1 тыс. т в месяц.

Объем поставок металлопроката ОАО «Северсталь» на UzDaewoo в соответствии с подписанным на 2004 год договором увеличился на 70% — до 1 тыс. т в месяц. На сегодняшний день автомобиль Daewoo, выпускаемый в Узбекистане, на 50% состоит из череповецкого металла. Металлопрокат «Северстали» идет на ответственные детали автомобилей: кузовные, лицевые и нелицевые панели.

В целях увеличения поставок в автопром, а также в рамках подготовки к аттестации по стандарту ISO/TS 16949-2002 «Северсталь» с 2002 года реализует программу по совершенствованию системы аттестации продукции и приведению ее в соответствие с системами потребителей.

Программа предполагает модернизацию, а также приобретение нового оборудования для аттестации продукции. Так, в 2003 году «Северсталь» закупила комплекс оборудования для аттестации готового проката по механическим свойствам, оборудование для контроля параметров шероховатости поверхности металлопроката, а также его микроструктуры и комплекс оборудования для определения химического состава стали.

Тендер на разработку месторождения золота «Сухой Лог» отложен до III квартала 2004 года.

По словам заместителя главы Минэкономразвития Мухамеда Циканова, тендер на разработку месторождения золота «Сухой Лог» отложен до III квартала 2004 года. Стартовая цена установлена в \$10 млн. Аукцион не может быть проведен ранее полугодия с момента обновления его условий. М.Циканов выразил надежду, что эти условия будут скоро оглашены.

В качестве наиболее вероятного кандидата на приобретение права разработки месторождения рассматривается компания «Норильский никель».

Председатель Совета директоров ОАО «Стальная группа «Мечел» Игорь Зюзин встретился с главой Республики Карелия Сергеем Катанандовым. В ходе встречи были обсуждены результаты деятельности «Стальной группы «Мечел» в Республике.

В группу «Мечел» входит Вяртисильский метизный завод, расположенный в регионе. Глава Карелии отметил положительную динамику основных показателей предприятия после начала работы с холдингом. Всего в 2003 году ВМЗ произвел более 51,7 тыс. т метизов, что на 66% больше чем в предыдущем году — в 2002 году было произведено около 31 тыс. т товарной продукции. Объем реализации в прошлом году составил по предварительным оценкам около 450 млн руб. и превысил выручку предприятия в 2002 году в 2 раза.

Приоритетным рынком сбыта продукции Вяртисильского завода остается Россия — отечественные потребители метизов покупают порядка 75% продукции предприятия. Стабильным спросом метизы ВМЗ пользуются в странах Скандинавии и Прибалтики. Пресс-служба «Стальной группы «Мечел» сообщает: «С целью роста экономического потенциала предприятия, повышения эффективности производства, поддержания на предприятии стабильной социальной обстановки стороны выразили намерения развивать сотрудничество».

Автопром

GM-АвтоВАЗ хочет льгот

Chevrolet-Viva пока будет российской на 43%

Александр Борисов

В наступившем году GM-АвтоВАЗ планирует начать производство новой для завода модели — Chevrolet-Viva, являющейся полным аналогом Opel Astra T-3000. На предприятии рассчитывают сократить затраты на сборку Chevy-Viva за счет таможенных льгот, за предоставлением которых представители компании уже обратились в правительство РФ.



Обновленное лицо российско-американского автопрома

ЗАО «СП «GM-АвтоВАЗ» учреждено в 2001 году. Акционерами компании являются: АвтоВАЗ (41,6%), General Motors (41,6%) и ЕБРР (16,8%). До сих пор единственным автомобилем, собираемым СП «GM-АвтоВАЗ», являлся внедорожник Chevy-Niva, пользующийся неплохим спросом у россиян. В прошлом году СП продало на отечественном рынке 25 тыс. этих автомобилей. Планы на 2004 год еще амбициознее: 60 тыс. автомобилей Chevrolet-Niva.

В руководстве СП уже давно искали решение, которое могло бы расширить модельный ряд GM-АвтоВАЗа. После многих «фальстартов» менеджмент предприятия остановил свой выбор в конце 2003 года на снимаемой с производства в Европе модели Opel Astra T-3000. Ее главные преимущества — в отношении легкой организации сборки на мощностях GM-АвтоВАЗ и приемлемой для российского рынка цене: примерно \$10 тыс. Любопытно, что в России эта модель Opel будет продаваться под брэндом другого мирового автогиганта — Chevrolet с

благозвучной приставкой Viva. Первые экземпляры Chevy-Viva должны появиться на российском рынке в конце сентября нынешнего года. Но в целом до конца нынешнего года планируется выпустить всего несколько сотен этих машин. Основная «раскрутка» придется на следующий год, когда с конвейера должны сойти 17 тыс. Chevrolet-Viva. А на 2006 год СП планирует довести производство новой модели до 25 тыс. Причем заявленная к этому времени руководством GM-АвтоВАЗ степень локализации сборки Chevy-Viva в России должна составить 85%.

Правда, по словам генерального директора СП «GM-АвтоВАЗ» Джона Милонаса, на начальном

этапе производства Chevy-Viva степень локализации может составить примерно 43%. Во многом это объясняется традиционной нехваткой на российском рынке качественных автокомпонентов. В то же время, по словам президента Ассоциации автотранспортных производителей России Евгения Левичева, можно не сомневаться в том, что кузова, стекла, колеса, аккумуляторы и выхлопные системы машины будут с самого начала изготавливаться в России. С его мнением согласен и менеджер СП «GM-АвтоВАЗ» Дмитрий Попов. «Невозможность производства качественных комплектующих в России является сильным преувеличением», — говорит он. Оптимизм менеджера СП несколько омрачает известие о



Финская шинная компания расширяет присутствие на российском рынке

ЦИТАТА НЕДЕЛИ



«Удерживать высокий темп роста, поддерживать и удерживать 7%-ный рост можно только за счет усиления мер по диверсификации экономики. Необходимо сформировать систему стимулов, которые бы подталкивали ученых к коммерциализации разработок и внедрению их в производство. В 2002 году в России всего лишь 10% предприятий занимались внедрением новых технологий. Это намного ниже, чем в других странах, несмотря на то, что количество открытий в России очень высоко».

Михаил Касьянов, Председатель Правительства Российской Федерации

ВОПРОС НОМЕРА:

Как вы боретесь с нарушителями трудовой дисциплины?

Николай Кадушкин, коммерческий директор ОАО «Читинский машзавод»

На нашем предприятии работает около тысячи человек, но нарушений трудовой дисциплины почти нет. Люди научились ценить рабочее место, стабильную зарплату и социальные гарантии. В 2003 году мы выпустили продукции на 20% больше, чем в предыдущем. Отсюда велико чувство стабильности и корпоративной ответственности. Мы, руководители завода, видим главную форму борьбы за трудовую дисциплину в обеспечении нормального производственного процесса и выполнении коллективного договора. Профсоюзная организация, когда случается нарушение, использует свои воспитательные меры. Но акционерное общество само предполагает, что трудиться с полной отдачей должны все, тогда будет что получать в зарплату или решать другие социальные проблемы. Активно используются и методы морального поощрения: и Доска почета есть, и почетное звание Ветерана производства присваиваем, и грамоты вручаем, есть у нас и своя Книга почета завода. А с нарушителями что бороться, кто не хочет нормально трудиться — сам уходит.

Анатолий Семенов, генеральный директор ГНПП «Контакт», Саратов

Главным «борщом» со всякого рода нарушителями у нас стал коллективный договор. Руководствуясь им, администрация, профсоюзный комитет и его инициативные организации не дают спуску тем, кто хочет жить за чужой счет. Каждый случай нарушения трудовой дисциплины получает конкретную оценку. Пролыгавшим и лодырям объявляются выговоры, им уменьшаются на половину премии по итогам работы за месяц, полугодие, год, а за серьезные проступки они лишаются полностью.

Снимаем «стружку» с проштрафившихся на производственных пятиминутках и планерках. За неоднократные нарушения трудовой дисциплины не выплачивается так называемая 14-я зарплата — приличная надбавка за выслугу лет. Рабочие и специалисты «Контакта» помнят, что в отделе кадров выстроилась очередь из желающих работать на нашем заводе, потому и не хотят «сорриться» с коллективным договором.

Распродажа

Суперскидки на суперделку

(Окончание. Начало на стр. 1)

Как бы там ни было, осязательный документ не был подписан. В конце прошлого года появились туманные слухи о том, что индусы очень хотели бы получить от России атомные подводные лодки. Официально и «Рособоронэкспорт», и министр Сергей Иванов эту информацию, конечно, опровергали. Но из строго конфиденциальных источников «ПЕ» известно, что генеральный директор «Росусудоостроения» Владимир Поспелов является убежденным сторонником продажи атомных подводных лодок третьим странам, не обладающим технологиями их изготовления. Свою позицию он аргументирует тем, что «такие страны, как Китай и Индия при их темпах развития этими технологиями очень скоро овладеют, и тогда наши поставки им будут просто не нужны».

Судя по всему, речь идет об «Акулах»: одна из таких гигантских субмарин ржавеет в Северодвинске, в то время как рядом, в той же бухте, для Индии ремонтируются крошечные дизельные лодки. Так что, скорее всего, информация эта, хотя и неподтвержденная, недалека от истины. А категорические опровержения от официальных лиц объясняются нежеланием сорриться с США, что, в общем, после иранских атомных скандалов вполне естественно.

Иванов скромно назвал подписание контракта по «Горшкову» «неплохим началом года». Большинство экспертов восторженно комментировали это событие, говоря о «большой победе России». Мы позволим более скептические оценки. В сущности, это соглашение просто не могло быть подписано. Новый корабль такого класса стоит не менее \$5 млрд. К тому же авианосцы — не картошка, их не выпускают сериями и не продают оптом. На мировом рынке их, прямо скажем, немного. Индия корабль нужен позарез, его приобретение прелюдировано государственный программой модернизации национального ВМФ, а в Азии к таким вещам относятся серьезно. Конечно, «Горшков» — судно, мягко говоря, не новое, но все же вполне современное. Капремонт корабля, при котором и корпус, и агрегаты разбираются буквально по винтику и собираются вновь, равносильно полной модернизации объекта.

Так что в итоге индийский флот получит практически новый авианосец менее чем за треть его реальной цены. Немного в мире фирм, которые могут позволить себе распродажу с такой скидкой. В принципе низкую цену основного контракта российская сторона компенсировала мощным дополнительным пакетом соглашений на поставку авиационной и ракетной техники — уже по вполне рыночным ценам. Но и эта победа выглядит несколько сомнительной. Дело в том, что российская авиатехника военного назначения — и так один из самых конкурентоспособных и доходных сегментов нашего экспорта. И для того, чтобы продать наши ракеты и боевые самолеты было не обязательно давать 70% скидку на наш же корабль. Так что комплименты по итогам удачного подписания контракта следует принимать скорее индийской стороне. ■

Проект

Nokia построит завод в России

«Амтел» предлагает объединение финскому шинному холдингу

Антон Брасов

Лидер по выпуску зимних шин в Скандинавии финский концерн Nokian Tyres Plc рассматривает возможность строительства в России собственного шинного производства. Одним из наиболее вероятных партнеров Nokian на российском рынке эксперты считают шинный холдинг «Амтел».

Nokian уже имеет в России свой бизнес — в 2002 году компания совместно с российской фирмой «Амтел» стала выпускать на Кировском шинном заводе покрышки под торговой маркой Nordman. Однако масштабы присутствия на быстрорастущем российском шинном рынке явно не устраивали финскую компанию.

Еще в конце прошлого года президент и основатель «Амтела» Судхир Гупта предложил Nokian выкупить 10% акций своего холдинга и тем самым закрепить присутствие на российском шинном рынке. Но в финской компании сочли это предложение недостаточным интересным. И сейчас в обеих компаниях рассматривают возможность слияния активов.

По словам главы аналитического управления банка «Зенит» Сергея Суверова, «Nokian заинтересован в контроле над «Амтелом», но вряд ли финская компания готова прийти на российский рынок столь дорогой



Будет ли Nokian made in Russia?

ценой, как обмен акциями с российским холдингом. Вероятнее, речь может идти о покупке Nokian крупного пакета акций «Амтела».

Однако мнение Сергея Суверова не подтверждается цифрами. Согласно предварительным экспертным оценкам, обороты российской и финской шинных компаний за 2003 год находятся примерно на одном уровне: \$400-450 млн. При этом доля «Амтела» на российском шинном рынке составляет около 35%, и он по праву может считаться одним из лидеров этой отрасли. Таким образом, возможный обмен акциями между «Амтелом» и Nokian Tyres будет являться, скорее, следствием двух равноправных партнеров, нежели поглощением отечествен-

ной компании со стороны западной. До недавних пор владелец «Амтела» Судхир Гупта, видимо, настолько уверенно чувствовал себя на российском рынке, что предпочитал оставаться единственным владельцем бизнеса без привлечения крупных сторонних инвесторов. Однако прошлый год ознаменовался ужесточением конкуренции на отечественном шинном рынке и потребовал от главы «Амтела» нестандартных шагов для расширения бизнеса и укрепления позиций на рынке. Кроме того, необходимо было найти средства для масштабной модернизации устаревшего оборудования на предприятиях, входящих в холдинг.

В результате основатель «Амтела» продал в сентябре прошлого года 3,8% акций холдинга инфестфонду Templeton за \$10 млн с правом приоритетной покупки еще 2% холдинга в течение следующего полугодия. Вслед за этой сделкой Судхир Гупта объявил о намерении выставить на продажу еще 15% акций «Амтела». Предполагалось, что покупателем выступит кто-то из крупных иностранных фондов, а общая сумма сделки составит около \$40 млн. Возможно именно этот пакет акций теперь будет предложен «Амтелом» Nokian Tyres к обмену.

Помимо выпуска шин под торговой маркой Nordman, российскую и финскую компании уже объединяет совместное сырьевое предприятие

Amtel Nokian Tyres. Представитель «Амтела» говорит, что его компания хотела бы видеть Nokian в качестве стратегического партнера. В свою очередь гендиректор Amtel Nokian Tyres Юрий Крюкофф, представляющий Nokian в СП, не опроверг информацию о возможном слиянии финской компании с «Амтелом». Однако от подробных комментариев он отказался.

И все же слияние двух компаний представляется наиболее вероятным сценарием развития дальнейших событий. Дело в том, что Nokian Tyres уже давно рассматривает возможность строительства в России шинного завода, но вряд ли решится на этот шаг без поддержки крупного национального игрока, каковым и является «Амтел».

Справка «ПЕ»: В состав группы компаний «Амтел» входят Кировский и Воронежский шинные заводы, «Амтел-Сибирь» (Красноярск), Волгоградский завод технического углерода (ВЗТУ), «Химволокно-Амтел» (ВЗТБ), «Росав» (Украина). Консолидированная выручка компании по МСФО в 2002 году составила \$350,8 млн. Контрольный пакет акций Nokian Tyres Plc принадлежит японской компании Bridgestone. Около 20% владеют различные финские страховые и пенсионные фонды. И почти столько же находится в собственности Nokian Group. Объем продаж компании по итогам 9 месяцев 2003 года составил €341,5.

ОБЪЯВЛЕНИЯ

Телефон для размещения рекламы: (095) 229-5534, 299-5914

Предложение	Организация	Контактная информация
Корпоративная реклама, корпоративный стиль, фирменные сувениры, VIP-подарки, креативные решения.	Рекламно-имиджевое агентство «Восток»	(095) 209-0115 209-0117
Лифты — поставка, монтаж, замена	СПЕЦМОНТАЖ, г. Москва	(095)184-3481, 185-4056
Поставка японской и южнокорейской автомобильной и дорожно-строительной техники (доставка по России ж/д транспорт.)	КранСпецСервис, г. Москва	kranvlad@mail.ru
Курс для директора по маркетингу (7 дн., 56 ч.). 870 у.е.	учебный центр, г. Москва	(095) 258-51-85
Электронный информационный справочник «Предприятия России — 2003». Стоимость 50 у.е.	bd2004@mail15.com, г. Москва	8-926-227-92-87
Продается шахтный погрузчик LK1 производства Польши (фирма «Бумар») в отличном состоянии. Срочно!!!	г. Екатеринбург	(3432) 63-98-57
Купим срочно зубообрабатывающий станок мод. СТ268.067 (г.Саратов) для обработки деталей методом круговой протяжки	ООО «Регион», г. Набережные Челны	(8552) 55-01-55, 39-14-60 vik@ann.chelny.ru
Продаем станок 16620П.	ООО «Калибр-Б», г. Майкоп	whyme@pisem.net
Универсальные сварочные аппараты с импульсным сварочным током, ПВ — 100%, сварочный ток от 40 до 160 А. Вес 7,5 кг	ООО «МегаР XXI Век»	Тел.: (095) 135-7369, 444-9116
Пресса RICO C-40, г.в. 1991. Ранее не эксплуатировались, 2 шт. Местонахождение: Москва и Санкт-Петербург. Возможна демонстрация работы на площадке в Москве.	«Метлсмаркет», г. Череповец	(8202) 57-29-44, 57-47-32
Горно-шахтное и буровое оборудование	г. Екатеринбург	http://gok.web.ur.ru Тел.: (3432) 39-01-51
Продается листогибочная машина 4-хвалковая И2416. Новая	Нижний Новгород	Тел./факс: (8312) 96-42-45

Российско-армянский деловой журнал



Основная тематика журнала — торгово-экономическое сотрудничество обеих стран, рассказ о перспективных сферах совместного приложения усилий российских и армянских предпринимателей, анализ успешного опыта и перспективных направлений делового сотрудничества, презентация привлекательных инвестиционных проектов, совместных разработок, новой продукции, которая могла бы заинтересовать российский и армянский рынки.

Приглашаем к взаимовыгодному информационному сотрудничеству!
Телефоны в Москве: (095) 209-17-09, 299-5914.
в Ереване: (3741) 55-0619, (3742) 41-1075.
E-mail: rus-arm@promweekly.ru, radj@inbox.ru

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Volkswagen собирается продавать в России автомобиль бразильской сборки

Из-за рубежа

Слишком маленькие для Volkswagen

Немецкий концерн пока не собирается строить завод в России

Екатерина Бунина

Несколько крупнейших мировых автопроизводителей ведут переговоры о проектах в РФ. Увы, среди них пока нет Volkswagen. Немецкий концерн готовится вывести на российский рынок свой автомобиль бразильской сборки. Еще в середине прошлого года компания официально заявила, что на российский рынок выйдет автомобиль Volkswagen Gol, стоимость которого не превысит 9 тыс. евро.

Российское представительство компании Volkswagen опубликовало итоги продаж автомобилей за 2003 год. Особенно похвастаться немецкому концерну оказалось нечем — количество проданных автомобилей за прошлый год снизилось на 7,1%. Причем в некоторых ценовых категориях Volkswagen потерял еще больше: продажи модели VW Golf упали на 40%. Неудачные результаты Volkswagen, по мнению независимых экспертов, были достаточно предсказуемы: автомобили этой марки продаются в России за евро, а компания в прошедшем году не была замечена в активном продвижении новых маркетинговых инициатив, способных компенсировать высокий курс единой европейской валюты.

Представители Минпромнауки РФ не раз выражали заинтересованность в строительстве завода Volkswagen в России. В начале сентября прошлого года вице-губернатор Московской области Борис Громов заявил журналистам, что представители Volkswagen изучили возможность строительства автосборочного заво-



Volkswagen любят в России. Но пока безответно

да в подмосковном Ступине и окончательное решение о судьбе этого проекта будет принято в ближайшее время.

Предполагалось, что новый завод будет создан по тому же принципу, что и сборочное производство Ford во Всеволожске, то есть инвестиции будут исключительно немецкими. Концерну Ford организация производства во Всеволожске позволила уменьшить цену на модель Focus на \$2-3 тыс., то есть на 15-20%. В основном экономия удалась на таможенных пошлинах — на готовые машины они в 2-2,5 раза выше, чем на машинокомплекты. Однако, концепция развития автопрома, призванная завлечь в Россию международных автоконцернов, подействовала пока не на всех.

По мнению руководителя российского представительства Volkswagen Торстена Бралдера, строительство завода в России пока не

будет иметь успеха, «так как здесь нужен автомобиль с ценой ниже \$10 тыс. Такого автомобиля в гамме VW нет». Действительно, самый дешевой из автомобилей концерна — Polo — стоит не менее \$12 тыс. В связи с этим руководство концерна пошло на неординарный шаг: в России решено продвигать модель, собираемую в Бразилии.

Россия станет первой страной за пределами Южной Америки, где будет продаваться Volkswagen Gol. Самые топовые комплектации этой модели будут продаваться в России не дороже 9 000 евро, что для немецкого автомобиля крайне дешево. Хотя вполне понятно, что и при такой цене у Volkswagen найдутся конкуренты: скорее всего, это будут недорогие азиатские легковушки и иномарки российской сборки. Решение концерна везти машины через океан объясняется весьма острой политической поводу вли-

вания денег в России. В то же время концерн весьма активно инвестирует в другие страны. Например, за последнее время Volkswagen инвестировал в свое мексиканское производство \$3,6 млрд. В Китай концерн планирует вложить в предстоящие два года \$6 млрд, т. е. почти столько же, сколько поступило прямых иностранных инвестиций в российскую экономику в 2001-2002 годах.

Впрочем, аналитики склонны объяснять категорический отказ VW тем, что у Volkswagen есть большой проект в Чехии — Skoda, в который концерн вложил очень серьезные средства. Сборочное производство в России стало бы ему прямым конкурентом.

Справка «ПЕ»: Volkswagen — крупнейший европейский автоконцерн. На его заводах производится как дорогие машины типа Bentley, Audi и Lamborghini, так и более скромные Seat и Skoda. По итогам 3 квартала 2003 года, операционная прибыль Volkswagen сократилась более чем на 56% и составила \$596 млн. При этом объем продаж по сравнению с аналогичным периодом 2002 года увеличился с \$24,8 млрд до \$25 млрд. По итогам 2003 года, чистая прибыль концерна уменьшилась по сравнению с предыдущим годом более чем в 2 раза. Представители Volkswagen заявляют о том, что в ближайшее время компания «стабилизирует» бизнес за счет более строгого контроля за инвестициями и увеличения продаж новых моделей, среди которых Golf V, Audi A3 и Audi A8.

Skoda Auto, входящая в концерн Volkswagen, в 2003 году сократила продажи в России на 27,6% по сравнению с 2002 годом — до 6,678 тыс. автомобилей.

Итоги

Мотоциклы за кордон

Ижмаш намерен увеличить объемы производства

Алексей Баркасов

В прошлом году почти все предприятия группы ОАО «Ижмаш» добились существенного увеличения производственных показателей. Подрости еще больше им помешала неблагоприятная мировая конъюнктура.

Объем производства «Ижмаша» в 2003 году составил 11,5 млрд руб. против 9,9 млрд — в 2002. Таким образом, рост производства за год составил 115%. Правда, первоначальные планы на 2003 год выглядели еще более оптимистично. Особые надежды руководства «Ижмаша» возлагало на увеличение экспорта продукции. Однако, по словам генерального директора ОАО «Ижмаш» Владимира Гордешко, рост экспорта компании был остановлен неблагоприятной конъюнктурой мировых рынков. Так, одним из главных рынков сбыта продукции военного назначения «Ижмаша» традиционно были страны Ближнего Востока. Однако действия США в этом регионе внесли хаос и привели к срыву многих подготовленных «Ижмашем» и его партнерами контрактов.

Тем не менее, к концу года экспорт продукции «Ижмаша» существенно вырос. В результате производственные показатели декабря на 148% опередили аналогичные показатели прошлого года. Тенденция к столь существенному росту, по словам Гордешко, сохранится на протяжении всего года. Запланированный объем производства на 2004 год составляет около 16 млрд руб. В минувшем году «Ижмаш» по-прежнему оставался одним из лидеров по объему налоговых отчислений среди предприятий ОПК. В бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды предприятия группы уплатили 1 232 млн руб. Только заработной платы было выплачено 1,365 млн руб. Это на 116,7% больше уровня 2002 года. Среднемесячная зарплата на предприятиях «Ижмаш» выросла за год на 117,6% и составила 4,56 тыс. руб. Увеличилась и выработка на одного работающего, достигнув 391,7 тыс. руб. (темпы роста составили 111,4%).

В 2003 году на предприятия группы «Ижмаш» было освоено производство 17 новых изделий, в том числе автомобиль «Универсал». По

словам руководителя пресс-службы «Ижмаша» Александра Бадича, новый автомобиль будет заднеприводной «малолитражкой» и вскоре составит серьезную конкуренцию аналогичным моделям АвтоВАЗа. Стоимость нового автомобиля будет в районе \$3-4 тыс. Объем ежегодного выпуска пока только рассчитывается специалистами завода.

Особую «головную боль» для «Ижмаша» представляет производство мотоциклов. Это весьма популярное во времена СССР средство передвижения ныне полностью потеряло спрос на пространстве всего СНГ. Объясняется это очень просто: стоимость базовой модели мотоцикла Ижевского завода составляет около 20 тыс. руб., т. е. примерно столько же, сколько 10-летние «Жигули». И потребитель делает свой выбор в сторону автомобиля. Так, за весь прошлый год в России было продано немногим более 1 тыс. новых отечественных мотоциклов. Более 80% от этого числа приходится на мотоциклы ижевского производства. Причем за рубеж в 2003 году было продано почти 30 тыс. изделий ОАО «Ижевские мотоциклы». Изменить ситуацию на российском рынке может, по словам Александра Бадича, только рост благосостояния граждан.

Кроме новой модели автомобиля, «Ижмаш» записал к себе в актив за 2003 год разработку десяти наименований спортивно-охотничьих карабинов и винтовок, ряда других изделий и спецтехники. Удельный вес производства инновационной продукции в целом по группе «Ижмаш» в 2003 году составил 35%. Проводятся научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Ведется работа по обновлению производственных фондов. На Ижевском оружейном заводе приобретена и внедрена новая линия станков типа «обрабатывающий центр». Идет и внедрение новых технологий: в минувшем году на оружейном производстве внедрена уникальная технология изготовления высококалассных и высокоточных стволов огнестрельного оружия элитного класса.

Справка «ПЕ»: Производственные показатели за 2003 год предприятий, входящих в группу «Ижмаш»:

ДАО «Ижевский оружейный завод»
Объем производства в декабре составил 52 млн руб., с начала года произведено продукции на

сумму 460 млн руб. Совместно с ОАО «Концерн «Ижмаш» в декабре произведено 9 663 единицы спортивно-охотничьего оружия, с начала года — 84 856 единиц (в декабре 2002 года было изготовлено 8 560 единиц спортивно-охотничьего оружия, за 12 месяцев 2002 года — 88 504 единицы). Темпы роста объемов производства в 2003 году равен 92%.

ОАО «ИжАвто»
Объем производства предприятия в декабре составил 650 млн руб., с начала года — 7,65 млн руб. В декабре изготовлено 7 223 автомобиля, с начала года произведено 94 214 машин.

В декабре 2002 года было выпущено 3 632 автомобиля, за весь 2002 год — 78 234. Темпы роста в декабре равен 212%, с начала года — 127%.

ОАО «Ижевские мотоциклы»
В декабре объем производства предприятия составил 31 млн руб., с начала года произведено продукции на сумму 575 млн руб. Темпы роста объемов производства в 2003 году равен 107%. Всего с начала года выпущено 13 539 мотоциклов.

ДАО «Научно-производственный центр высокоточной техники «Ижмаш»

Объем производства в декабре составил 173 млн руб., всего с начала года произведено продукции на сумму 1,28 млн руб. Темпы роста в декабре равен 296%, с начала года — 93%.

ОАО «Ижмашстанко»
В декабре предприятие произвело продукцию на 12,1 млн руб., с начала года объем производства составил 70,5 млн руб. Изготовлено 31 станок, с начала года выпущено 182 станка.

В декабре 2002 года было произведено 13 станков, за 12 месяцев 2002 года — 205.

ДАО «Ижевский инструментальный завод»

Объем производства предприятия в декабре составил 20 млн руб., с начала года — 262 млн руб. В декабре 2002 года объем производства составлял 14 млн руб., за 12 месяцев 2002 года — 250 млн руб. Темпы роста объемов производства в декабре равен 138%, с начала года — 104%.

ОАО «Металлургический завод «Ижмаш»
Объем производства в декабре составил 26 млн руб., с начала года выпущено продукции на сумму 364 млн руб. Темпы роста в декабре равен 97%, с начала года — 137%. В декабре 2002 года объем производства составил 27 млн руб., за 12 месяцев 2002 года — 266 млн руб.

Споры

«Северсталь» обжалует решение МАП

Металлургов обвиняют в ценовом сговоре

Обвинения МАП России в ценовом сговоре крупнейших отечественных металлургов, в самих компаниях считают необоснованными, и намерены обжаловать решение в суде.

ОАО «Газпром» и ОАО «Транснефть» обратились в МАП с жалобой о повышении в 2002-I квартале 2003 года цен на листовую прокат,

произведенный ОАО «Северсталь», ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (ОАО «НЛМК») и ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ОАО «ММК»). В результате МАП вынесло решение по делу о нарушении пунктов 1 и 2 ст. 6 закона «О конкуренции...», которым квалифицировался действия «Северстали» по повышению цен на трубную заготовку

(штрипс), используемую для производства труб нефтегазового сортамента, как «согласованные, ограничивающие конкуренцию на рынке штрипса, а также на рынке труб нефтегазового сортамента».

Решение МАП вызвало ответную резкую критику «обвиняемых». Так, по словам, генерального директора ОАО «Северсталь» Анатолия Кручинина «предписания МАП будут

обжалованы в суде, как не соответствующие ни фактической ситуации, ни законодательству». «То, что было названо расследованием, подменило анализ обоснованности ценообразования», — говорит Кручинин. — Но даже его выводы несостоятельны. Если «Северсталь» занимает свыше 60% рынка штрипса для труб нефтегазового сортамента, то ей совершенно незначим с кем-либо договариваться». Также, по мнению Кручинина, несостоятельны утверждения МАП о том, что квартальная разница в ценах ММК и «Северстали» на штрипс марки 17Г1С-У незначительна. ■



Ижевские мотоциклы находят спрос в Дальнем Зарубежье

Слияния

«Силловые машины» объединились

И перешли на единую акцию

Александр Борисов

«Силловые машины» завершили процесс официального объединения предприятий, входящих в концерн. Полное название компании отныне звучит, как ОАО «Силловые машины — ЗТЛ, ЛМЗ, Электросила, Энергомашэкспорт». Заканчивается и процесс перехода акционеров компании на единую акцию.

Предприятия, названия которых вошли в новое наименование «Силловых машин», на деле уже давно входили в структуру концерна. Однако чтобы закрепить это на бумаге, понадобилось довольно длительное юридическое оформление. Для начала открытые акционерные общества «Ленинградский Металлический завод» (ОАО ЛМЗ), «Завод турбинных лопаток» (ОАО «ЗТЛ») и ОАО «Электросила» были исключены из Единого государственного реестра юридических лиц. Одновременно с этим налоговая инспекция Калининского района Санкт-Петербурга, на учете в которой стоит ОАО «Силловые машины», зарегистрировала изменения в устав ОАО о реорганизации указанного общества путем присоединения к нему ОАО «ЗТЛ», ОАО ЛМЗ и ОАО «Электросила».

В результате завершения всех юридических процедур ОАО «Силловые машины» стало универсальным правопреемником всех присоединяемых предприятий. Фактически это означает, что все права и обязанности трех предприятий, а также активы перешли к ОАО «Силловые машины».

Следующей целью «Силловых машин» был переход всех предприятий концерна на единую акцию. После принятия общими собраниями акционеров обществ решений о реорганизации, акционерам было предоставлено право требовать выкупа принадлежащих им акций, если они были против присоединения или не принимали участия в голосовании на общем собрании акционеров по вопросу реорганизации. В основном это касалось миноритарных акционеров, так как крупные предприятия, входящие в концерн, перешли на единую акцию без особых проблем. В установленные законом сроки акции, предъявленные акционерами к выкупу, были выкуплены предприятиями. Подавляющее большинство акционеров присоединяемых обществ приняло решение конвертировать свои акции в ценные бумаги ОАО «Силловые машины» по установленным коэффициентам обмена.

В ближайшее время ЗАО «Национальная регистрационная компания» (НРК) — реестродержатель ценных бумаг ОАО «Силловые машины» — произведет запись о конвертации акций всех присоединяемых обществ в обыкновенные именные акции ОАО «Силловые машины».

Присоединяемые предприятия получили статус филиалов, положения о которых были утверждены советом директоров ОАО «Силловые машины». Согласно этому документу, филиал, как самостоятельная хозяйственная единица, будет всецело отвечать за конструирование и производство продукции, и выполнять все связанные с этим функции. Руководить филиалами будут нынешние генеральные директора предприятий. Работники присоединяемых предприятий переведены в штат соответствующих филиалов с сохранением своих рабочих мест, должностей и заработной платы.

По словам генерального директора концерна «Силловые машины» Евгения Яковлева, «несмотря на то, что формально реорганизация предприятия завершена, огромный пласт работы по реальному объединению предприятий, слиянию бизнес-процессов и унификации деятельности еще впереди. В настоящее время осуществляется целый комплекс мероприятий, охватывающий все стороны деятельности компаний, цель которых обеспечить непрерывность производственных и финансовых процессов в ходе реорганизации». ■

Катаклизмы

Литейщики не горят

Пожар не отразится на работе Ярославского моторного завода

Сергей Кулаков, Ярославль

ОАО «Автодизель» (Ярославский моторный завод, ЯМЗ) не прекратит выпуск двигателей из-за пожара и остановки литейного цеха смежного предприятия — ОАО «Тутаевский моторный завод» (ТМЗ). Об этом сообщил «Промышленный еженедельник» первый заместитель губернатора Ярославской области Александр Федоров.



Пожар — еще не конец производства

15 января произошел пожар в литейном цехе ОАО «ТМЗ», 70% продукции которого поставляется на конвейеры ОАО «Автодизель». В результате пожара выведены из строя две из трех линий по автоматической формовке литья, на которых выпускались блоки для двигателя ЯМЗ-240. Экономический ущерб от пожара оценивается в 20 млн руб. в месяц — на такую сумму предприятие временно не сможет выпустить продукцию (месячный объем производства ТМЗ составлял 120-130 млн руб.).

В связи с остановкой литейного цеха ТМЗ возникла угроза остановки производства на ОАО «Автодизель». Однако в результате принятых мер ЯМЗ будет работать в прежнем режиме. По словам Александра Федорова, на ТМЗ создан задел комплектующих для ОАО «Автодизель», который позволит предприятию не останавливать производство. Принято решение наладить литье необходимых деталей на самом ЯМЗ, а также обратиться за помощью к чебоксарский «Промтрактор».

По нашей информации, из 700 работников литейного цеха ТМЗ 100 человек будет задействовано в расширении литейного производства на ОАО «Автодизель», куда их собираются специально возить на автобусах. Еще 200-250 работников трудоустроит на самом предприятии в Тутаеве. Кто-то будет привлечен к разбору завалов на месте пожара. В любом случае, как заявил Александр Федоров, никто не должен остаться без работы и зарплаты.

В ближайших планах ТМЗ — запуск первой автоматической линии по формовке, а также анализ возможности восстановления двух наиболее пострадавших линий. Находящийся в отпуске губернатор Ярославской области Анатолий Лисицын, узнав о пожаре на ТМЗ, попросил подчиненных оказать всю необходимую организационную помощь и рассмотреть варианты финансовой поддержки предприятия. ■

Коротко

ОАО «Ульяновский автомобильный завод» получило права эксклюзивного дистрибьютора на российский и зарубежных рынках сцеплений фирмы LUK, разработанных специально для ульяновских внедорожников.

С 20 ноября 2003 года такое сцепление поставляется на завод для первичной комплектации автомобилей UAZ Hunter и UAZ Simbir, а также машинокомплектов, отправляемых на сборочные заводы за рубежом. А с февраля 2004 года UAZ начнет продавать сцепление LUK на вторичном рынке через своих официальных дилеров. Ориентировочная цена комплекта (ведущий и ведомый диски, а также ведомый подшипник) составит 3,8 тыс. руб. Ожидается, что в этом году будет продано в запчасти несколько тысяч комплектов сцепления LUK. Программа по замещению комплектующих российского производства импортными аналогами, которая стартовала на UAZe в прошлом году, является одним из главных направлений в стратегическом плане развития завода. По словам директора по маркетингу и продажам Андрея Дорофеева, эта программа направлена на повышение качества автомобилей, сокращение издержек по гарантийному ремонту и удовлетворение возрастных запросов покупателей. В конечном итоге эти меры должны привести к увеличению объемов продаж автомобилей UAZ и запчастей к ним.

ОАО «Нижегородский машиностроительный завод» (НМЗ, входит в концерн ПВО «Алмаз-Антей») в 2004 году планирует увеличить объем производства продукции на 30% по сравнению с прошлым годом — до 2,9 млрд руб.

По словам гендиректора НМЗ Игоря Григорьева, в 2003 году предприятие увеличило объем производства в 3,4 раза по сравнению с 2002 годом — до 2,25 млрд руб. Значительный рост производства руководителю предприятия объяснил, прежде всего, выгодными военными экспортными заказами, а также развитием производства гражданской продукции. В частности, в 2003 году НМЗ выполнил заказ на поставку оборудования для атомной электростанции в Китае, а также реализовал проект по поставке техники АО «Сургутнефтегаз». Гендиректор отметил, что в настоящее время времени госордеров составлено небольшую часть портфеля предприятия, и это положение вряд ли изменится в ближайшее время. В то же время экспортными заказами предприятие обеспечено на 3 года вперед, добавил он. «В ближайшие годы», — сказал Григорьев, — НМЗ намерен активно осваивать такое направление, как теплотехника. Рост объема производства в ближайшие годы предприятие намерено обеспечить за счет реализации в 2003-2005 годах программы модернизации производства и обновления парка станков стоимостью 270 млн руб. Для реализации программы НМЗ намерен задействовать собственные и заемные средства. В 2003 году в рамках данной программы освоено около 30 млн руб. собственных средств. Крупнейшими акционерами завода являются ОАО «Концерн ПВО «Алмаз-Антей» и группа компаний «Каскал».

«ГНПЦ им. Хруничева» заключил соглашение со Сбербанком России о сотрудничестве.

ФГУП «Государственный космический научно-производственный центр им. М.В. Хруничева» и Сбербанк России заключили соглашение о сотрудничестве, устанавливающее общие принципы взаимодействия и направленные на развитие сторонами партнерских отношений в области предоставления взаимных услуг банком и предприятием. Соглашение предусматривает следующие пункты: предоставление банком краткосрочных и долгосрочных кредитов для реализации коммерческих, производственных и экспортных программ, а также инвестиционных проектов предприятия; обслуживание банком внешнеэкономической деятельности предприятия; реализацию зарплатного проекта с использованием банковских карт Сбербанка России; кредитование банком сотрудников предприятия под корпоративные гарантии; формирование комплексных программ по оптимизации обслуживания контрагентов предприятия, а также аффилированных обществ предприятия с использованием возможностей филиальной сети банка; региональное развитие и расширение бизнеса в регионах с аффилированными обществами предприятия.



Коротко

Shell строит крупнейшую солнечную электростанцию в Германии.

Компания Royal Dutch/Shell Group построит крупнейшую в мире электростанцию на солнечной энергии в районе города Лейпциг в Восточной Германии. Электростанция стоимостью 22 млн евро и мощностью пять МВт сможет обеспечивать энергией 1800 домашних хозяйств. Германия предоставляет льготы производителям электричества, использующим возобновляемые и экологически чистые источники энергии, что привлекает крупных производителей, таких как Shell. К концу 2003 года на солнечных электростанциях Германии вырабатывается около 400 МВт энергии, однако их доля все еще не достигает даже 1% от общего количества электроэнергии, производимой в стране. «Мы начнем строительство в конце марта или начале апреля и планируем, что электростанция начнет давать ток в июле», — сказал представитель отделения компании Shell Solar. Сооружение станции идет в сотрудничестве с немецким подрядчиком и крупными промышленными группами, такими как Siemens.

ВВП Китая вырос на рекордные 9,1%.

ВВП Китая по итогам прошлого года вырос на 9,1%, что стало самым высоким показателем с 1997 года. Среднедушевой ВВП достиг рекордных \$1,09 тыс. несмотря на влияние таких негативных факторов, как эпидемия атипичной пневмонии и разрушительные природные катаклизмы. Объем золотовалютных резервов КНР составляет \$403,3 млрд. Количество новых рабочих мест для городского населения составило 8,5 млн, число повторно трудоустроенных горожан — 4,4 млн человек. Для сравнения: по данным за третий квартал 2003 года, экономический рост составил в США +3,6%, в Японии +1,8%, в Германии -0,2%, во Франции -0,3%, в Великобритании +2%, в Китае +9,6%, а в России +5,7%. Китайское правительство сейчас пытается не допустить чрезмерного ускорения экономического развития, однако экономисты говорят, что темпы роста в ближайшем будущем будут выражаться двузначной цифрой. После вступления Китая в ВТО приток иностранного капитала в страну резко возрос. Производители рассчитывают на огромный потребительский рынок Китая, а также на использование дешевой рабочей силы — как квалифицированной, так и не обладающей особыми навыками.

Индийская индустрия программного обеспечения может увеличить экспорт IT-технологий в 5 раз — до \$44 млрд в год.

Эти цифры приведены в исследовании рынка информационных технологий Индии, проведенном индийской компанией Crisil Ltd. Для того, чтобы достичь такого роста, индийским разработчикам программного обеспечения нужно увеличить бизнес-консультинг и строить свою ценовую политику, исходя из конкретных проблем, решаемых по требованию клиента, а не базирясь на выставлении счетов за почасовую работу, говорится в исследовании. «В настоящий момент доля Индии на глобальном рынке IT-технологий составляет всего около 2%, но мы ожидаем роста до 12%», — говорит индийские исследователи.

Бурный рост объемов программирования в Индии обеспечивается в основном низкооплачиваемыми инженерами и программистами, однако аналитики не перестают предупреждать, что для увеличения прибыли и успешной работы необходимо совершенствование бизнес-навыков персонала. Экспорт программного обеспечения и сопутствующих технологий из Индии составляет около \$9,5 млрд в год.

Нерезиденты с середины 2004 года получат доступ на внутренний рынок госбумаг России.

Такая возможность появится у нерезидентов с момента вступления в силу новой редакции закона о валютном регулировании и валютном контроле, сообщил директор департамента ЦБ Сергей Швецов. Вместе с тем, отметил Швецов, в зависимости от состояния платежного баланса России Центробанк, в соответствии с новым законом о валютном регулировании, будет иметь возможность вводить ограничения для нерезидентов по участию в рынке ГКО-ОФЗ. В частности, ЦБ в случае необходимости может потребовать депонирования 20% от объема осуществляемых инвестиций на 1 год на беспроцентный депозит в Центральном банке.

Что будут делать министры в последние дни перед отставкой

Документы

Перед отставкой дел невпроворот

План действий правительства показал, что действительно волнует министров

Иван Шварц

Нынешнему правительству осталось работать немногим более трех месяцев. За это время министрам надо успеть многое. Во-первых, «продвинуть реформы» — чтобы было чем отчитаться и похвастаться при наборе кандидатов в новое правительство. Во-вторых, подготовить запасные аэродромы в бизнесе или на госслужбе, обеспечить себе позицию регулятора или распределителя. И, разумеется, не следует ввязываться в дела, которые не сулят ни первого, ни второго. Такой подход помогает понять логику официального Плана действий правительства на 2004 год.

План действий кабинета министров в 2004 году (утвержденный распоряжением №1-Р от 03.01.2004 г) показал, что действительно волнует министров накануне неизбежной отставки перед вновь избранным президентом. Всего в плане намечено ровно 70 мероприятий, которые разбиты на следующие пять категорий: «Устранение инфраструктурных и институциональных ограничений развития», «Реформа системы государственного управления и местного самоуправления», «Повышение открытости и реализация конкурентного потенциала экономики», «Повышение эффективности социальной политики», «Макроэкономические условия проведения реформ». Хотя правительственный план составлен на весь год, действительно важные для министров дела датируются максимум апрелем. Менее важные дела правительство предусмотрительно оставило «на потом».

Официальные приоритеты

Первым официальным приоритетом правительства названа ипотека. Как известно, развитие ипотечного жилищного кредитования и строительства Администрация президента считает важнейшим пунктом предвыборной программы кандидата в президенты Владимира Путина. Поэтому было бы странно, если бы министры не продемонстрировали свое беспокойство из-за жилья для бедных. Первое, о чем сказал глава правительства в своей речи перед новым составом Думы — об ипотеке. Михаил Касьянов пообещал внести в Думу законопроекты, «устраняющие препятствия на пути развития ипотечного кредитования, которое должно стать важным инструментом в деле обеспечения наших граждан качественным и менее дорогим жильем, а также стимулирование развития строительного комплекса». И, конечно, первый из ипотечных законов будет внесен до отставки правительства — в марте 2004 года. Проблема, однако, в том, что дешевое жилье и дешевые ипо-



Главное для министров — с пользой провести оставшиеся до отставки недели

течные кредиты сегодня абсолютно не нужны тем, кто способен влиять на решения властей. Строительный бизнес заинтересован строить и продавать только дорогое жилье. Банки хотят выдавать только дорогие кредиты. Недвижимость давно превратилась в средство накопления и сбережения, и поэтому взвинчивание цен на жилье — общий интерес для «людей с деньгами». Так что «предвыборная ипотека» вряд ли сломает рыночно-бюрократический консенсус и снизит цены на жилье. Понимают эту перспективу и в правительстве — не случайно часть ипотечных законопроектов предусмотрительно отнесена на конец года, когда и интерес администрации к успехам ипотеки наверняка угаснет.

Еще один обязательный приоритет для уходящего правительства — это подготовка бюджета-2005. Точнее — подготовка не самого бюджета, а налоговых новаций, на базе которых обычно и строится расчет доходов бюджета. Уже в феврале-марте правительство намерено «разрулить» столкновение всех налоговых интересов. Проекты законов по налогу на прибыль, о земельном налоге, о налоге на имущество физических лиц и об НДС Дума получит уже в марте-апреле. Другие налоговые новации мало интересуют правительство. Поэтому вопрос о налогах для малого бизнеса отнесен на сен-

тябрь-ноябрь. Вопрос о снижении единого социального (ЕСН) — в чем крайне заинтересован бизнес — правительство запланировало лукаво, как «доклад Минфина» в феврале. То есть официально никаких законопроектов правительство про ЕСН принимать вроде бы не намерено, но в случае достаточных усилий лоббистов доклад по ЕСН может завершиться пересмотром налоговой шкалы.

Мероприятия без последствий

В правительственном плане есть множество мероприятий, к которым министры вполне равнодушны. Эти мероприятия либо отнесены на осень, либо не предполагают конкретных решений в виде правительственных постановлений или законопроектов. К таким мероприятиям можно отнести, например, вопрос о «модернизации производства и создание эффективного механизма перераспределения ресурсов между экспортно-сырьевыми и перерабатывающими секторами экономики».

По ключевой проблеме государственного развития — преодолению сырьевой зависимости и развитию обрабатывающего сектора, а также по вопросу о защите

прав интеллектуальной собственности в области информационно-коммуникационных технологий министры решили ограничиться заслушиванием докладов. Впрочем, одно решительное действие для развития отечественной промышленности правительство все же запланировало. Еще до отставки кабинет хочет внести в Думу законопроект о так называемых «технично-внедренческих и производственных зонах», в которые превратились особые экономические зоны, предлагавшиеся ведомством Германа Грефа.

В отличие от множества комплексных проблем, вроде защиты прав собственности или дебиоркратизации, создание изолированных «производственных зон» может стать для правительства маленькой победоносной войной, доказывающей реформаторскую дееспособность правительства.

Оригинальное мероприятие запланировали чиновники на момент окончания своих полномочий. В апреле правительство начнет отделять зерна от плевел на ниве высшего образования. Предполагается провести дифференциацию ВУЗов по категориям качества. Официальное название мероприятия — «введение категории ведущих вузов Российской Федерации» и «дифференцированные подходы к оценке качества предоставляемых образовательных услуг». Легко представить себе, какой поток холодов от коммерческих ВУЗов, мечтающих получить высшую категорию качества, потянется в министерство по весне. Однако деньги лоббистов могут быть потрачены зря, ведь окончательное утверждение постановления в июне 2004 года должен будет уже новый состав правительства.

Забота о природе

Под занавес министры хотят утвердить проекты важнейших законов, регулирующих систему природопользования в России. В марте правительство хочет внести в парламент проекты новых Водного и Лесного Кодексов. Также в марте будут подготовлены специальный федеральный закон о системе платежей за пользование лесным фондом. Впрочем, дорабатывать эти документы на этапе второго и третьего чтений в Думе предстоит уже следующему составу правительства.

Однако лавры кабинета, создавшего все новые российские кодексы наверняка достанутся правительству Михаила Касьянова. Следующему правительству же придется работать над новой версией федерального закона «О недрах», где должны быть урегулированы условия воспроизводства минерально-сырьевой базы и проблемы рационального использования полезных ископаемых. На конец года отнесено не слишком выигрышное для правительства законодательство об экологических штрафах и ответственности за негативное воздействие на окружающую среду. ■

Что успеет и не успеет сделать правительство до отставки

Новые налоговые законы

Изменяемые налоги	Вид документа	Срок представления в правительство	Срок принятия или внесения в Госдуму
1. Налог на прибыль организаций (стимулирование инвестиционной и инновационной активности, опережающее снижение налоговой нагрузки на обрабатывающие отрасли)	Федеральный закон	Февраль	Апрель
2. Земельный налог. Новая глава Налогового кодекса (местный налог с дифференцированной ставкой)	Федеральный закон	Январь	Март
3. Налог на имущество физических лиц. Новая глава Налогового кодекса (местный налог с установленной максимальной ставкой)	Федеральный закон	Январь	Март
4. Единый социальный налог (поправки в Налоговый кодекс для снижения налоговой нагрузки)	Доклад	Февраль	—
5. Администрирование налога на добавленную стоимость	Федеральный закон	Февраль	Апрель
6. Налоги субъектов малого предпринимательства (дополнения глав 26.2 и 26.3 Налогового кодекса)	Федеральный закон	Сентябрь	Ноябрь

Таблица 1

Что успеет и не успеет сделать правительство до отставки

Новые нормативные акты для предприятий и ВУЗов

Изменяемые налоги	Вид документа	Срок представления в правительство	Срок принятия или внесения в Госдуму
1. Уполномоченный органа в процедурах банкротства	Федеральный закон, постановл. прав-ва	Февраль	Март
2. Сокращение обязательной сертификации (Устранение излишнего административного вмешательства государства в деятельность хозяйствующих субъектов)	Постановлен. прав-ва	Июнь	Август
3. Передача лицензирования субъектам РФ	Постановлен. прав-ва	Январь	Март
4. Аккредитации организаций по оценке и соответствия техническому регулированию	Федеральный закон	Июль	Сентябрь
5. Технично-внедренческие и производственные зоны	Федеральный закон	Февраль	Апрель
6. Изменение программы «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса (2002-2006 годы)»	Постановлен. прав-ва	Март	Апрель
7. Введение категорий ведущих ВУЗов	Постановлен. прав-ва	Апрель	Июнь

Таблица 2

Нефтедоллары

Нефть подешевеет

(Окончание. Начало на стр. 1)

Рост спроса и политика ОПЕК

Рост спроса на нефть в мире обусловлен ростом потребления в странах Азии, и, прежде всего, в Китае. На сегодня общемировой спрос на нефть составляет около 80,5 млн баррелей в сутки. Основные потребители это США — 20,3 млн баррелей в сутки, Япония — 5,7 млн и Китай — 4,9 млн баррелей в сутки. В 2004 году ожидается заметный прирост потребления в наиболее крупных странах-импортерах. В частности, в Китае ожидается рост потребления на 7%, в Японии — на 4%, в США — на 5%.

Картели стран-экспортеров ОПЕК установили приемлемый для себя коридор цен на нефть в диапазоне \$22-28 за баррель. При этом если цена свободной корзины девяти сортов нефти в течение 20 дней выходит за границы коридора, то ОПЕК обязуется снизить или увеличивать добычу нефти. Однако в сентябре 2003 года неожиданно для рынка и против объявленного правила квоты были сокращены на 900 тыс. баррелей и на сегодня составляют 24,5 млн баррелей в сутки.

Дисциплина исполнения решений в картеле оставляет желать лучшего. За последний год добыча оказывалась значительно выше установленных квот. В среднем превышение реальной добычи над квотами составляло от 500 тыс. до 1,5 млн баррелей в сутки. Американская администрация все еще обеспокоена высокими, по их мнению, ценами на нефть, и в настоящее время импортеры предлагают странам ОПЕК на февральском саммите не сокращать квоты на добычу нефти. Но представители картеля уверены, что по окончании зимнего сезона спрос традиционно падает, и если к тому же Ирак будет наращивать экспорт (что постепенно и происходит), то цены могут значительно снизиться.

На решения ОПЕК вновь снизить добычу может повлиять ослабление доллара, который исполняет роль мировой «нефтяной» валюты. По

мере снижения доллара стоимость барреля также снизится, и это становится для ОПЕК дополнительным аргументом для удержания цен не ниже \$25 за баррель. По последним заявлениям источников ОПЕК, внешний рост цен на нефть не повлечет автоматического увеличения квот, даже если котировки останутся выше коридора \$22-28 в течение 20 рабочих дней. Причина возможного отказа ОПЕК от старого коридора — это слабый доллар, рост которого в среднесрочной перспективе не прогнозируется.

Ирак продолжит наращивать добычу

По мнению Евгения Суворова (из банка «Зенит») основной вопрос нефтяного рынка — это сроки, в которые Ирак сумеет выйти на предвоенный уровень добычи и экспорта нефти. Будучи второй страной в мире по объемам нефтяных запасов, нынешний Ирак по планам американцев должен стать поставщиком значительных объемов недорогой нефти, с себестоимостью около \$1 за баррель.

До войны Ирак добывал 2,8 млн баррелей нефти в сутки, причем новая администрация планирует выйти на предвоенный уровень добычи к маю 2004 года. К 2005 году Ирак может добыть 3,5-4,0 млн баррелей в сутки, а к 2010 году 6-8 млн баррелей в сутки. Несмотря на арест Саддама Хусейна ситуация в Ираке далека от идеальной. Теракты в стране не прекращаются, а экспортный иракский нефтепровод из Киркука в Джейхан бездействует из-за недостаточных мер безопасности. Летом прошлого года ветка нефтепровода в Джейхан, проработав после реконструкции всего неделю, была взорвана. Антинамериканские настроения внутри Ирака говорят о том, что акции саботажа, возможно, будут продолжаться и впредь.

Снижение каждый квартал

Аналитики предсказывают, что средняя цена нефти заметно снизится уже во втором квартале 2004 года. Евгений Суворов уверен, что сниже-

ние цен пройдет по следующему графику: 1 квартал — \$28 за баррель, 2 квартал — \$25, 3 квартал — \$23 и 4 квартал — \$21 за баррель марки Brent.

Спрос на нефть в зимние месяцы останется довольно высоким, а запасы нефтепродуктов в развитых странах (прежде всего — США) остаются недостаточными. При этом иракский экспорт будет находиться ниже довоенного уровня. По предварительным прогнозам, ОПЕК на своем саммите 10 февраля намерен сократить квоты из-за опасений уменьшения спроса весной. Если же квоты не изменятся, то цены уже в первом квартале снизятся до \$25-26 за баррель.

Окончание зимнего отопительного сезона во втором квартале приведет к падению спроса. Соответственно запасы нефти и нефтепродуктов основных потребителей сырья будут увеличиваться. По оценкам ОПЕК на рынке при сохранении существующих квот предложение будет превышать спрос на 1,5 - 2 млн баррелей в день. Во втором квартале экспорт Ирака может выйти на предвоенный уровень. Велика вероятность того, что США смогут к этому времени обеспечить безопасность нефтяной инфраструктуры Ирака, и северный экспортный нефтепровод из Киркука в Джейхан будет пущен в этот период.

В ответствии с вероятным сценарием в третьем и четвертом квартале Ирак может превысить довоенный уровень добычи, и это будет основным событием, своего рода переломным психологическим моментом для мирового нефтяного рынка. Запасы нефти, скорее всего, будут увеличиваться. Аналитики не уверены, что ОПЕК решится на сокращение добычи с целью компенсации растущего иракского экспорта. Конкуренция с иракским экспортом, вероятно, заставит ОПЕК смириться со снижением цен.

К тому же независимые производители будут проводить собственную политику наращивания добычи и экспорта. Глобально, это может породить значительные разногласия внутри ОПЕК и даже привести к выходу некоторых стран из организации. Таким образом, в случае наращивания иракского экспорта, среднегодовая цена нефти марки Brent в 2004 году составит около \$24-25 за баррель. ■

Содружество

Экономическая экспансия

Белоруссия может остаться без газа

Поиск баланса интересов в российско-белорусских отношениях идет неспроста. С февраля Белоруссия может лишиться российских поставок газа, что заставит Минск искать «ответные меры» против российских предприятий.

Независимые поставщики газа — ОАО «ИТЕРА Холдинг» и ЗАО «Транс Нафта» — заявили, что контрактованные ОАО «Белтрансгаз» на январь 2004 года объемы газа полностью выбраны и с 16 января осуществляется несанкционированный отбор газа. В связи с этим с 24 января транспортировка газа в Белоруссию прекращается. Для возобновления поставок Газпром рекомендовал белорусской стороне срочно подписать и представить в компанию договора с независимыми поставщиками газа. «Нам непонятно, почему Россия должна быть «дойной коровой» для наших партнеров, пусть даже очень хороших. Газпром уже несколько лет дотирует белорусскую экономику и бюджет, поставя газ себе в убыток и ничего не имея взамен», — заявил заместитель председателя правления Газпрома Александр Рязанов. — Белоруссия открыто саботирует подписание контракта на поставку газа в 2004 году на рыночных условиях, хотя, российское правительство было готово предоставить кредит для компенсации разницы между рыночной ценой и ценой пятого пояса России». Наблюдатели предполагают, что разногласия объясняются проблемой газотранспортного СП на базе «Белтрансгаза».



Без газа нет дружбы

Тем временем вице-премьер правительства Виктор Христенко заявил, что «Россия продолжит экономическую экспансию в СНГ в области железнодорожного и трубопроводного транспорта». «Нет ничего более правильного в деле интеграции, чем начинать с консолидации инфраструктуры. Это — «скелет», который держит весь организм. И Россия как целое сохранилась лишь потому, что этот «скелет» у нас, к счастью, остался нерасчлененным», — отметил вице-премьер. ■

АНАЛИЗ / ПРОГНОЗ



Судьями в деле о ренте выступят министры: цена вопроса — от \$1 до \$7 млрд



Сборы налогов в начале года помогут победить осторожность Минфина

Полезные ископаемые

Честные способы изъятия. Нефтяников ждет сюрприз

В феврале правительство разберется с природной рентой

Острый политический спор о сверхдоходах нефтяников переходит в практическую плоскость. В ближайшие недели министры утвердят объем и способы новых изъятий у сырьевых экспортеров. Пока Михаил Касьянов заявляет, что «не понимает, о какой природной ренте идет разговор», аппарат правительства уже собирает законопроекты об увеличении платежей за пользование природными ресурсами. Минэкономразвития и Минфин обещают внести свои предложения об увеличении налогов в сырьевом секторе до 12 февраля. Лидер «Родины» Сергей Глазьев уже подготовил альтернативный проект прогрессивного налога на дополнительные доходы при добыче углеводородов. Называемые властями оценки незаработанных доходов в нефтянке колеблются от \$1 млрд до \$7 млрд.



Природа может быть не только матерью, но и спонсором

Минэкономразвития и Минфин должны внести в правительство предложения по увеличению налоговой нагрузки на сырьевой сектор до 12 февраля. Как сообщил замглавы Минэкономразвития Аркадий Дворкович, эти планы связаны с обсуждением налогового пакета на весеннюю сессию Госдумы. Дискуссия состоится 26 февраля.

Думская фракция «Родина» уже перешла на заключение в правительство обещанный в ходе предвыборной кампании законопроект о налоге на дополнительный доход от добычи углеводородов, идея которого пока не нашла понимания в правительстве. Михаил Касьянов прямо заявил: «Я не понимаю, о какой природной ренте идет разговор. Такого термина у меня нет. И, по-мое-

му, ни у кого из министров нет такого. Цифра \$3 млрд мне тоже незнакома. Сверхдоходы [компаний] не имеют с природной рентой ничего общего. Речь идет об изъятии «лишних» доходов, которые никак не обусловлены улучшением работы нефтяных компаний. Если цена барреля задерживается на уровне выше \$25, тогда это уже «незаработанные» доходы, они мешают политике денежных властей, и мы их просто изымаем, но не для пополнения бюджета, а для упрощения ситуации со стерилизацией денежной массы. Хотя и эти предложения требуют детального анализа».

Между тем, направленный в правительство законопроект Сергея Глазьева, предполагает налог на дополнительный доход

(НДД) по каждому участку нефтедобычи. Главным показателем месторождения Глазьев предлагает считать отношение накопленного дохода к сумме накопленных расходов. Если доходы превысят расходы вдвое, то ставка налога для месторождения должна составить 60%. Если «аналог Глазьева» будет принят, то казна получит дополнительно около \$7 млрд в год.

Замминистра отметил, что проблема сверхдоходов — «это не простой вопрос, здесь есть плюсы и минусы». Говоря о возможном изъятии сверхдоходов из нефтяного сектора, Дворкович подчеркнул, что «это будет зависеть от того, кто будет платить за инфраструктуру... Если за транспортную сеть будет платить государство, то тогда

возможно изъятие до \$5 млрд. И эти деньги пойдут на строительство нефтепроводов». Если за сеть будут платить «Транснефть» и нефтяные компании, то о таких суммах изъятия не может идти речь». По его словам, налоговая нагрузка при цене менее \$25 за баррель в принципе не может повыситься, а при цене, выше обозначенной, — повысится немного, и размер изъятия сверхдоходов в этом случае составит \$1-2 млрд.

Минэкономразвития предложило модель перехода на дифференцированную ставку налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в зависимости от качества ресурсов, которая, по оценкам министерства, позволит собирать с нефтяных компаний дополнительные доходы в размере \$1,5-3 млрд в год. Дворкович оценил эти дополнительные доходы в размере \$1,5-2 млрд. «Но нужно исходить из того, какие цены будут на нефть. При \$8 за баррель это был бы нонсенс, а при \$35 за баррель, наверно, это заниженная оценка (полученных доходов)», — сказал Дворкович. По словам заместителя Грета, механизм изъятия сейчас прорабатывается и не решен еще вопрос, делать ли это путем дифференциации НДПИ, или путем изменения экспортной пошлины.

Пока, судя по всему, власти не придумали на каком способе изъятия ренты (или сверхдоходов) им следует остановиться.

Например, руководитель экономического управления администрации президента Антон Данилов-Данильян заявил, что природная рента не должна изыматься до тех пор, пока не будет разработан алгоритм этой процедуры. «Мы не понимаем процедуру, с чего начать и как действовать, готовы рассматривать конкретные предложения, от кого бы они ни поступили — будь то Глазьев или Зюганов. Но мы должны изу-

чить алгоритм расчета, определить, вычленив, рассчитать, прежде чем решать, как ее потратить», — сказал Данилов-Данильян. Экономист отметил, что природная рента — «обобщенное понятие». Он напомнил, что во времена СССР «шесть институтов пытались рассчитать ренту», но безуспешно. «Это не получилось в условиях плановой экономики, абсолютно убежден, что сейчас тем более не удастся», — отметил руководитель управления.

В качестве примера он привел налог на добычу полезных ископаемых, которые «хотели сделать дифференцированными». Однако этому помешала непрозрачность отечественных компаний, даже для миноритарных акционеров. Непрозрачность компаний будет препятствовать и расчету природной ренты, убежден Данилов-Данильян. Руководитель управления также считает, что нужно определиться с понятием «сверхдоходы нефтяников»: «Должно быть четкое представление, что это такое, чтобы у них не возникло чувство обделенности». Он также отметил, что в бюджете нынешнего года предусмотрено увеличение экспортной пошлины.

Таким образом, власти сегодня, как никогда, озабочены поиском политического и экономического «рентного компромисса». Жесткий график подготовки бюджета-2005 не позволит чиновникам вечно пугать компании предстоящими изъятиями.

Скорее всего, министры попытаются решить задачу изъятия сверхдоходов до отставки правительства в мае — апреле. В противном случае неспособность изъять рентные сверхдоходы может стать источником претензий к кабинету, многие члены которого надеются сохранить свои места в будущем правительстве. ■

Коротко

«В России готовится новый этап реформ», — сообщил Владимир Путин на встрече с главой Всемирного банка (ВБ) Джеймсом Вулфенсоном.

«Сейчас в России на первый план выходит подготовка нового этапа реформ», которые «будут направлены на существенное ускорение экономического роста, усиление на этой основе борьбы с бедностью, усовершенствование инфраструктуры, в том числе и, в первую очередь, социальной», — сказал президент России. «Будем и дальше совершенствовать судебную систему и государственное управление», — уточнил Владимир Путин. При этом президент отметил, что приоритеты экономической политики России совпадают с приоритетами Всемирного банка. «Это — продолжение преобразований в сфере образования, здравоохранения, ЖКХ, крупных инфраструктурных проектов, способствующих росту конкурентоспособности России», — уточнил президент России.

Владимир Путин недоволен темпами развития гражданской авиации.

«Решения правительства по этому вопросу не очень энергично реализуются», — заявил президент на встрече с министром транспорта Сергеем Франком. «Эта работа должна быть активизирована, тем более, что никаких противоречий в правительстве нет», — сказал Путин. Франк со своей стороны отметил, что в 2003 году объем перевозок в гражданской авиации вырос на 9%. «Мы получили 18 новых самолетов», — сказал министр, отметив, что это произошло впервые, начиная с 90-х годов. Министр напомнил о подписании контракта между «Ильюшин Финанс Ко» и Воронежским авиазаводом о постройке шести самолетов ИЛ-96.

Половину российских самолетов списуют к 2010 году.

К 2010 году около половины российских воздушных судов выработают свой ресурс, а к 2015 году доля таких машин превысит 80% — эти данные приведены в материалах коллегии Минтранса. Парк гражданской авиации в России, насчитывающий сейчас около 1500 магистральных и региональных самолетов, является одним из самых устаревших среди развитых государств мира. Его ежегодное обновление составляет всего 0,3% от общей численности, что значительно меньше, чем в развитых странах. Положение осложняется затяжным кризисом в российской авиационной промышленности. Мощности большинства авиационных объединений за рубежом менее чем на 30%, а их производственные фонды морально и физически устарели. Для восстановления серийного производства и организации выпуска новых воздушных судов отрасли необходимы инвестиции в объеме около \$1 млрд, говорится в материалах Минтранса.

В 2004 году в России будет разработана программа развития дорог до 2025 года, сообщил министр транспорта Сергей Франк.

По словам министра, глобальной целью этой программы является «снижение транспортной нагрузки на ВВП, что необходимо для повышения конкурентоспособности наших товаров». «Мы планируем снизить эту нагрузку на 8-10%», — сказал Франк. Другой важной целью программы является улучшение транспортной сети в России. В процессе реализации программы 32 тыс. населенных пунктов будут соединены с крупными транспортными сетями.

Лужков уверен, что торговые фирмы обманули президента России.

На заседании правительства столичного Лужков заявил: «Отмена налога с продаж не только не обеспечила снижение цен, но привела к их повышению. Допущена ошибка, и российскому правительству ее надо проанализировать и разобраться с теми торговыми фирмами, которые обманули президента, выступив в средствах массовой информации в защиту отмены этого налога». «Официально заявляю, что те, якобы, солидные торговые фирмы, выступившие в защиту отмены налога, наврали президенту, а министерство финансов поверило в это для реализации сомнительных разделов экономической реформы», — отметил Лужков. Мэр напомнил, что московские власти в прошлом году предупредили правительство России о том, что отказ от налога с продаж не приведет к снижению цен в начале 2004 года. Он добавил, что в результате город потерял 22 млрд руб. «социально значимых средств».

Налоги

Сокращение нагрузки продолжается

О новом снижении налогов скажут данные первого квартала

Иван Шварц

Не успели новые налоговые послабления вступить в силу, как правительство заговорило о новом снижении ставок. В обмен на введение неударных НДС-счетов министры и их заместители предлагают снизить ставку НДС «примерно до 13%». Правда, при столь радикальном снижении Минфин заодно может отменить и все льготы по НДС.

Как известно, с 1 января 2004 года снижена базовая ставка налога на добавленную стоимость (НДС) с 20% до 18%, правда, при сохранении для некоторых социальных товаров ставки в 10%. Снижение ставки НДС должно привести к выпадению в этом году из доходов федерального бюджета около 100 млрд руб. Однако эти деньги не пропадут, поскольку на соответствующую сумму увеличатся средства в распоряжении компаний. По мысли чиновников, наибольший выигрыш от снижения НДС должны получить предприятия перерабатывающей промышленности и других отраслей с высокой долей добавленной стоимости.

Несмотря на постепенное снижение ставки, НДС остается важнейшим бюджетобразующим налогом, который обеспечивает более 40% налоговых доходов федерального казны. Поэтому Министерство по налогам и сборам при поддержке Минфина планирует ужесточить администрирование этого налога посредством введения специальных НДС-счетов. Спецсчета должны упростить уклонение от уплаты налога, в том числе и с использованием фирм-однодневок. По словам заместителя министра финансов Сергея Шаталова, «механизм спецсчетов, хотя и не отменяет полностью, но резко снижает привлекательность таких схем (уклонения), хотя бы из-за того, что они становятся значительно более дорогими и менее эффективными. Дополнительный эффект от введения НДС-счетов в Минфине оценивают в 100-150 млрд руб. в год.

Впрочем, польза для казны от спецсчетов обернется дополнительными издержками для предприятий. Мало того, что они будут вынуждены заморозить часть оборотных средств на изолированных НДС-счетах, так еще и бухгалтериям придется выполнять двойную работу при оформлении всех расчетов. Таким образом, баланс плюсов и минусов от введения НДС-счетов пока остается спорным. Замминистра экономического развития и торговли Аркадий Дворкович заявил, что результаты проведенного мини-



Ставки — ниже, отчетности — больше

стерством анализа эффективности введения НДС-счетов «свидетельствуют об отрицательном балансе выгоды и издержек введения системы НДС-счетов в России, в том числе о недостаточности потенциальных выгоды и об избыточности издержек». Замминистра пообещал, что до февраля Минэкономразвития должно представить окончательные расчеты об эффективности введения НДС-счетов и предложения по возможному снижению ставки НДС с тем, «чтобы Госдума уже в весеннюю сессию могла рассмотреть и принять эти предложения». Дворкович сообщил, что, по его оценкам, в случае введения НДС-счетов ставку налога на добавленную стоимость необходимо снизить примерно до 13%.

Однако Минфин выступает против столь заметного снижения НДС. В частности, первый замминистра финансов Сергей Шаталов убежден, что правительству следует придерживаться первоначального плана снижения в 2006 году ставки НДС до 16%, при этом сделав ее единой — то есть отказавшись от всех льготных ставок.

Споры в правительстве о новом снижении налогов для предприятий не завершаются, пока не будут получены данные о сборе налогов хотя бы за первый квартал 2004 года. Пока налоговики не отработают о выполнении плана и о расширении налоговой базы, дебаты о допустимости снижения ставок между Минфином и Минэкономразвития не прекратятся. Таким образом, вступившие в силу с 1 января налоговые новации создают некоторую неопределенность, которая может помешать сокращению налоговой нагрузки на предприятия в следующем году. В частности, до сих пор не ясны последствия решения о снижении налогового бремени, кото-

снизения ставки НДС до 13%. Как известно, с 1 января введена в действие новая глава Налогового кодекса «Налог на имущество организаций» вместо действовавшего ранее закона о налоге на имущество предприятий. Максимальная ставка налога на имущество организаций установлена на уровне 2,2% вместо действовавшей ставки 2%. Одновременно значительно сокращен перечень объектов налогообложения, в котором оставлены только основные средства. Субъекты федерации теперь сами могут устанавливать ставку налога (не превышая максимального значения в 2,2%), а также перечень дополнительных льгот по этому налогу. Правда, по данным Министерства по налогам и сборам, большинство регионов ввели с 1 января этого года налог на имущество организаций по максимальной ставке 2,2%.

Еще одна налоговая новация — это законодательное решение об окончательной ликвидации с 1 января 2004 года так называемых «внутренних офшоров», позволяющих некоторым крупным компаниям недоплачивать налог на прибыль в крупных размерах. Отмена «внутренних офшоров» увеличит налоговые доходы регионов примерно на 60 млрд руб. в год, что должно благоприятно сказаться и на состоянии федеральной казны.

Накануне важных решений по новым новациям на 2005 год налоговики вдруг стали предлагать весьма радикальные нововведения. Все годы налоговой реформы в России регрессивная шкала по ЕСН считалась безусловным благом, поскольку стимулировала компании к легализации зарплат.

Однако после того как баланс политических сил изменился не в пользу крупнейших компаний, регрессивная шкала ЕСН превратилась в объект критики. В Министерстве по налогам и сборам уже публично призывают отменить регрессию. Чиновники выражают сомнения в правильности практики, когда крупная компания имеет возможность платить зарплату в \$1 тыс., а налог уплачивать по регрессивной шкале — то есть по сниженным ставкам. «Регрессия выгодна только крупным компаниям и банкам, то есть примерно 3% работающего населения», — заявляют налоговики. Впрочем, введение плоской шкалы ЕСН наверняка будет сопровождаться снижением ставки этого налога.

Таким образом, у предприятий есть довольно большие шансы склонить правительство к снижению ставки НДС уже с 2005 года. Но реализовать эти шансы можно будет, только оценив наполняемость казны в первом квартале. ■

Дискуссия

Предприятия о налогах

Глава правительства назвал решение о введении спецсчетов «предварительным» и пообещал окончательно определиться с НДС-счетами в конце февраля. По словам Касьянова, предприятия согласятся с введением НДС-счетов в обмен на новое снижение ставки этого налога. «Промышленный еженедельник» решил выяснить отношение к налоговым новациям у самих предприятий.

Павел Кочин, начальник финансово-инвестиционного управления ОАО «ЛОМО»

— До какого уровня следует снизить ставку НДС и единого социального налога (ЕСН) с 2005 года?

— По нашему мнению, эффективной могла бы стать ставка в 8-10%, хотя вряд ли решения правительства будут столь радикальными. Мы понимаем, почему правительство РФ начало работать над проблемой введения НДС-счетов. С точки зрения государственных интересов вопрос наполнения бюджета является крайне важным. Вопрос не в том, поддерживаем ли мы эту идею, а в том, на какое снижение ставки НДС правительство решится.

— Как скажется снижение ставки НДС и ЕСН на работе Вашего предприятия?

— Несомненно, любое снижение ставок НДС и ЕСН является для предприятий положительным явлением. Правда, введение НДС-счетов приведет к некоторому уменьшению оборотных средств предприятий. Но с другой стороны, уменьшение ставки НДС позволит несколько снизить себестоимость выпускаемой продукции за счет сокращения затрат на приобретение материалов и комплектующих, что делает ее более конкурентоспособной. Для таких предприятий, как наше, снижение ставок НДС и ЕСН особенно важно, так как в структуре нашего выпуска немало продукции, на которую ставка НДС и сегодня равна нулю (медицинская техника, экспортные поставки). Поэтому снижение затрат на ее производство позволит нам проводить более выгодную для наших клиентов ценовую политику, что положительно скажется на объемах продаж.

Вера Кривошеева, главный бухгалтер АО «Меандр» (системы проматоватики), Брянск

— Как скажется возможное снижение ставки НДС и ЕСН на работе Вашего предприятия?

— Налог на добавленную стоимость (НДС) и единый социальный налог (ЕСН) очень связаны между собой, хотя и считаются от разных баз. НДС к уплате рассчитывают в процентах от суммы выполненных (оплаченных) товаров, работ и услуг. Потом эта сумма уменьшается на сумму НДС, уплаченную за полученные материалы, товары, работы, услуги. Что же является тем сухим остатком, который реально облагается НДС? В основном это заработная плата до удержания подоходного налога и налоги от фонда оплаты труда (36,6% ЕСН плюс 1-2% на предупреждение травматизма, итого 37-38%). Ну и всякие мелочи, такие как остаток средств на расчетном счете, командировочные расходы, услуги банка, канцтовары и так далее. Таким образом, на каждый рубль реально начисленной и выплаченной работником заработной платы начисляется налогов: НДС — 24,7 копеек, ЕСН — 37,6 копеек, всего — почти 62 копейки. При таких условиях предприятия крайне невыгодно вообще иметь работников: слишком дорогое это удовольствие.

— Как, на Ваш взгляд, следует снизить ставку налогов?

— Простое снижение процентной ставки вряд ли будет достаточно эффективным. Вот снизили на 2% НДС — и стала налоговая нагрузка на зарплату не 65%, а 63% — в принципе, никакой существенной разницы. Впрочем, снижение ставки НДС несколько увеличит возможности роста зарплат и, соответственно, ЕСН, часть которого пойдет и в местный бюджет — что уже само по себе хорошо.

Понять осторожность государства можно, и вряд ли оно пойдет на снижение ставки НДС больше, чем на 5 пунктов: федеральный бюджет много потеряет, надо будет искать другие источники его пополнения. Поэтому необходимо не только (и может быть даже не столько) постепенно снижать процентную ставку НДС, но и начинать думать, как бы этот НДС не загулил вообще фонд оплаты. Может быть, целесообразно пересмотреть базу начисления этого налога, заменить его другим.

— Поддерживаете ли Вы идею введения НДС-счетов при одновременном снижении ставки НДС?

— Что касается идеи введения НДС-счетов, о необходимости которых так много и на разных уровнях говорится в последнее время, то вряд ли она себя оправдает. Ее защитники, видимо, не понимают, что теперь не так много предприятий-гигантов, где бухгалтеры сидят и ждут еще работники. Что же касается малых предприятий, как наше (а таких становится все больше и больше), то они, как правило, имеют одного бухгалтера, гордо именуемого «главным». На самом деле этот главный бухгалтер является еще и секретарем, и кадровиком, и выполняющим вообще всю работу, которая связана с расчетами и счетами. Мы вполне предположить, что и налоговиков будут не в восторге, если количество работы возрастет, а штат останется тот же.

Наука и жизнь

Дорого...

Татьяна Румянцова,
Николай Аристов,
Калининград

Калининградское ВНИИ «Электротранспорт» — головное предприятие по разработке и производству безрельсового электротранспорта. Основная направленность — создание промышленных образцов напольных видов подземно-транспортных средств.

Предприятие было создано в 1961 году, как центральное конструкторское бюро по проектированию электротранспорта. А уже в 1969 году оно было преобразовано во Всесоюзный (с 1992 года — Всероссийский) НИИ безрельсового электрифицированного транспорта «Электротранспорт».

За передвижные площадки обслуживания — самоходные платформы для ремонта электротранспорта, ручные тележки с механизированным подъемом, стационарные и передвижные грузоподъемники, рассчитанные для работы на различной высоте и разной грузоподъемностью ВНИИ получил серебряную медаль III Московского международного салона инноваций и инвестиций.

ВНИИ «Электротранспорт» может гордиться своими ноу-хау. Это платформенные аккумуляторные тележки, которые используются для перевозки титаномagneвных сплавов в металлургической промышленности. Их используют на крупнейших металлургических комбинатах, например, в Усть-Каменогорске и на «Ависе». Такую же тележку грузоподъемностью 20 т сделали во ВНИИ для «АвтоВАЗа» — для перевозки крупногабаритных штампов кузова.

«Раньше мы много работали на оборонную промышленность», — говорит генеральный директор ВНИИ «Электротранспорт» Вячеслав Жирнов. — Сейчас таких заказ-



Родина «электротранспорта»

зов осталось всего на миллион рублей в год, в основном гарантийное обслуживание и надзор за техникой, разработанной на предприятии и функционирующей в Плесесе, Северодвинске, базе подводных лодок на Камчатке, и на Байконуре». Кстати, на Байконуре для перевозки ракет используются уникальные взрывозащитные тягачи калининградского производства — аккумуляторные, перемещающиеся по железнодорожным рельсам.

К сожалению, предприятие, являющееся мозгом для отечественного транспортного электромашиностроения, находится на грани выживания — не хватает заказов. Производственные площади ВНИИ «Электротранспорт» большей частью простаивают. Новые образцы техники разрабатываются постоянно, но в серийное производство их не запускают.

«И хотя мы разработали немало образцов транспортных средств, в большинстве случаев лучше зарубежных аналогов, отечественному машиностроению, получается, они не нужны», — считает Вячеслав Жирнов. По его мнению, если через несколько лет ситуация не изменится в лучшую сторону, нас не будет. По стране тысячи машиностроительных заводов, и все они покупают технику, идентичную нашей. Но они последнее время предпочитают импортное оборудование. Оно дешевле».

Из 600 человек, работавших на предприятии в лучшие времена, осталось чуть более сотни. В некоторых отделах осталось по два-три специалиста. В экспериментальном цехе, где собирают новые и ремонтируют старые модели, из десятка рабочих станков загружены работой единицы.

Между тем, грузопереработка — неотъемлемая часть любого производства, важный сегмент инфраструктуры экономики. В транспортных издержках около 30% расходов приходится на поручочно-разгрузочные работы. В структуре полезно-транспортного оборудования развитых стран доля машин напольного электротранспорта достигает 35%. Мировая номенклатура насчитывает более 500 типов и размеров машин.

А калининградскому ВНИИ «Электротранспорт» ни статус головного предприятия, ни медали и дипломы, подписанные высшими государственными чинами, не помогают в получении новых заказов. Потенциальные заказчики больше обращают внимание на конкурентоспособность по параметру цена-качество, чем на прошлые заслуги и государственные дипломы. ■

Положение

Вагончик тронется... под маркой «РЖД»

Замена парка у «Российских железных дорог» проходит непросто

Вадим Муханов

«Российские железные дороги» сразу после своего создания в прошлом году занялись решением одной из главных проблем — старение и износ подвижного состава. Скорейшее изменение ситуации в этом вопросе жизненно необходимо для транспортного монополиста в свете дальнейшего прогнозируемого роста пассажирских и, особенно, грузовых перевозок.

Действительно, объемы железнодорожных перевозок постоянно растут — с 947 млн т в 1999 году до 1,08 млрд т в 2002 году. За 9 месяцев прошлого года было перевезено более 850 млн т, что позволило начальнику департамента коммерческой службы в сфере грузовых перевозок Юрию Косову заявить о дальнейшем росте за весь год в 8%, т.е. примерно до 1 млрд 171 млн т. В текущем году, как он уточнил, ОАО «РЖД» планирует поднять объемы грузоперевозок еще на 10% — до 1,29 млрд т. По оценкам же министра путей сообщения РФ Вадима Морозова, к 2010 году грузооборот в стране вырастет более чем на 25%, а пассажирооборот — на 6-7%, что, в свою очередь, потребует не менее 625 тыс. новых вагонов.

Денегные инъекции...

Только за последние два года инвестиции в развитие инфраструктуры железных дорог России составили порядка 140 млрд руб., что, по словам президента ОАО «РЖД» Геннадия Фадеева, и позволило увеличить грузооборот. Дальнейший рост объемов грузоперевозок возможен, по его мнению, только при решении проблемы обновления парка локомотивов и вагонов. Кроме того, Геннадий Фадеев подчеркнул, что транспортная стратегия должна увязываться с энергетической составляющей, так как развитие новых месторождений полезных ископаемых требует своевременного увеличения строительства подъездных путей и создания резервного парка вагонов.

Данная проблема стоит очень остро в свете предполагаемого списания до 2010 года около 365 тыс. единиц подвижного состава и приобретения недостающего количества новых вагонов и локомотивов. Только сейчас монополия обратила на эту проблему пристальное внимание. Одним из главных ходов в ее решении стали поиски инвесторов и увеличение финансирования предприятий машиностроительного комплекса. В рамках этого в течение текущей недели РЖД планирует обсудить с рядом крупных российских и иностранных инвесторов условия получения займов. Программа поддержки локомотивостроения до 2010 года предусматривает ежегодный объем инвестиций в \$7 млрд. Как уточнил Геннадий Фадеев, «РЖД располагает собственными финансовыми ресурсами для реализации программы в размере \$4 млрд в год, оставшуюся сумму предполагается занять у инве-

сторам». В настоящее время правительство РФ приняло решение о подготовке специальной программы отечественного локомотивостроения до 2010 года, которая будет готова к апрелю текущего года. В рамках данной программы планируется наладить выпуск в России нового поколения локомотивов.

Все это позитивно влияет на ситуацию в отечественном транспортном машиностроении. По оценке экспертов, в ближайшие годы их загрузка будет находиться на максимально высоком уровне. Производители уже сейчас воспользовались ситуацией. Есть даже прецеденты появления аукционов по продаже партий готовых вагонов. Поэтому ОАО «РЖД» стало заключать долгосрочные соглашения на поставку вагонов и локомотивов с крупнейшими производителями. Только в текущем году транспортная монополия выделяет на эти нужды около 11 млрд руб.

Старый друг не всегда лучше новых двух

В первую очередь, руководство РЖД договорилось о поставках до 2010 года со своим давним партнером ФГУП «Уралвагонзавод» (УВЗ), который намерен поставлять в год до 20 тыс. вагонов и запасных частей к ним на сумму не менее 3-4 млрд руб. Всего до 2010 года по заказу транспортников предполагается изготовить и поставить более 110 тыс. вагонов. В конце прошлого года УВЗ отработал об отправке последнего эшелона грузовых полувагонов для нужд ОАО «РЖД», заявив о досрочном выполнении заказа железнодорожников на 2003 год. Однако в ответ лично Геннадий Фадеев обрушился с критикой на вагоностроителей, сказав, что они не в состоянии обеспечить потребности компании. И УВЗ, несмотря на обговоренные сроки и размеры поставок, сорвал эти планы на 2003 год. Кроме того, Фадеев отметил, что выпускаемый в настоящее время тип вагона требует существенной доработки, тогда как завод отложил выпуск модернизированных вагонов до 2007 года.

Машиностроители, в свою очередь, обвинили в срыве переговоров транспортников. Это, по мнению представителей УВЗ, лишает предприятие возможности провести своевременную подготовку производственных линий. Поэтому объединение начинает потихоньку поворачиваться лицом к частным компаниям, которых ранее своей широкой спиной закрывало МПС. В результате договор о поставках был пересмотрен в сторону уменьшения — вместо ранее запланированных 13 тыс. вагонов в 2004 году «РЖД» получит от «Уралвагонзавода» только 6 тыс. единиц, из них — 2 тыс. вагонов нового поколения.

Кто в доме хозяин...

Недовольство ОАО «РЖД» своим основным партнером привело его к оживлению взаимоотношений с Тихвинским заводом



«Российские железные дороги» постепенно отказываются от старой техники

«Титран», входящим в группу компаний «ИСТ». Стороны договорились на паритетных началах наладить на этом предприятии выпуск вагонов. Эти действия монополии оказались большой неожиданностью для многих экспертов, так как она имела уже опыт неудачных совместных действий с «Титраном». Именно в Тихвине был разработан и реализован, правда, безуспешно, проект скоростного поезда «Сокол», так как сам Геннадий Фадеев, еще в качестве руководителя МПС, назвал сотрудничество с тихвинскими машиностроителями по этому проекту «исторической ошибкой». Кстати, на эту ошибку было затрачено более \$450 млн. Кроме того, был выявлен ряд технических неполадок нового поезда, который, ко всему прочему, оказался неспособным развить проектную скорость в 250 км/ч.

Однако в сегодняшней обстановке РЖД решило забыть о совместных неудачах и показать, кто в доме хозяин, отдав часть заказов вместо УВЗ «Титрану». В конце декабря прошлого года ОАО «РЖД» и ЗАО «ТЗТМ «Титран» подписали соглашение о сотрудничестве. По подписанному документу, завод займется созданием и затем промышленным выпуском грузовой вагонной тележки нового поколения. Этот проект стороны будут финансировать как раз на паритетных началах.

Главное же, что «Титран» обязуется в течение 2004-2006 годов провести серьезную реконструкцию и техническое перевооружение завода, что позволит развернуть дополнительные мощности по выпуску вагонов (до 7 тыс. единиц в год) и тележек (до 13 тыс. единиц в год). В том числе предполагается создание отдельного литейного производства, с помощью которого будет решена проблема замены запчастей. Новое произ-

водство, по плану, должно выпускать 35-40 тыс. т литых деталей ежегодно. Стоимость проекта, по предварительным данным, превысит \$100 млн. В ближайшее время планируется договориться о поставках до 2010 года.

Локомотивы, вперед!

Кроме вагонов, ощущается и крайняя нехватка локомотивов. Как заявил глава государства Владимир Путин на совещании по вопросам развития транспортного машиностроения, дефицит пассажирских локомотивов на российских железных дорогах составляет более 50%. Поставки локомотивов ОАО «РЖД» осуществляет давний партнер МПС Коломенский машиностроительный завод, который контролирует компания «Северстальтранс». Объем поставок продукции предприятия железнодорожному монополисту, в первую очередь, тепловозов ТЭП10, в текущем году будет увеличен в 1,7 раза в рамках подписанного в конце 2003 года соглашения. Кроме того, по заданию РЖД завод к концу 2004 года выпустит первый опытный образец пассажирского электровоза переменного тока (ЭП-2К), который в будущем должен заменить находящиеся сейчас в эксплуатации старые — чехословацкого производства. В рамках соглашения уже выплачен аванс в 400 млн руб. Планируется, что в следующие 2-3 года РЖД будет получать из Коломны по 50 электровозов в год, что должно существенно улучшить ситуацию с подвижным составом компании.

Кроме того, на этом предприятии предполагается запустить в серийное производство опытный электровоз ЭП-200, спроектированный на базе экспериментального коломенского тепловоза ТЭП-80, развивав-

шего на испытаниях скорость до 270 км/ч.

На ликвидацию дефицита электровозовозостроительного завода (НЭВЗ). Он вместе с канадской компанией Bombardier уже разработал локомотив для двух систем тока, который необходим для организации скоростного движения.

Замену чешским маневровым тепловозам будут делать и на Брянском машиностроительном заводе. ОАО «РЖД» заключило с данным предприятием соглашение о сотрудничестве сроком до 2010 года. Для этого в текущем году в ремонт и модернизацию основных средств производства будет инвестировано более 500 млн руб. В соответствии с подписанным соглашением, завод планирует до указанного периода модернизировать с продлением срока службы 540 тепловозов ТЭМ-2, а также разработать и поставить РЖД более 1 тыс. новых магистральных и маневровых тепловозов ТЭ-25 и ТЭМ-10. Кроме того, РЖД закупит в Брянске 908 тепловозных дизелей 10Д100, 629 комплектов запасных частей для капитального ремонта данных дизелей.

Еще 0,5 млрд руб. будет инвестировано ОАО «РЖД» в обновление основных фондов ФГУП «Челябинский электровозоремонтный завод» (ЧЭРЗ), чтобы подготовить его к модульной сборке локомотивов. В готовящейся в настоящее время правительством РФ программе отечественного локомотивостроения до 2010 года, по словам Фадеева, ЧЭРЗ определен как базовое предприятие для модульной сборки магистральных электровозов постоянного тока. Отдельные модули будут производить ЧЭРЗ, часть модулей и комплектующих — другие российские машиностроительные предприятия. В следующем году мощности предприятия, как предполагается, будут полностью загружены. По оценкам специалистов завода, первые электровозы модульной сборки ЧЭРЗ сможет выпустить в 2006 году, а еще через год выйти на проектную мощность — в 100 электровозов в год. В настоящее время текущая потребность РЖД в магистральных электровозах постоянного тока оценивается в 500 единицах.

По мнению Геннадия Фадеева, реформа железнодорожного транспорта, начавшаяся в России, создает долгосрочные гарантии загрузки металлургической, машиностроительной и других отраслей промышленности, что, в свою очередь, будет позитивно влиять на их модернизацию, техническую оснащенность и повышение конкурентоспособности. Главное, что примеры взаимовыгодного сотрудничества железнодорожников с российскими предприятиями в ходе реформирования ж/д транспорта уже есть. Как отметил сам Геннадий Фадеев, это и новые электропоезда, введенные в эксплуатацию на МЖД, и качественно новые колесные пары, выпуск которых освоено на Выксунском металлургическом заводе в рамках контракта с ОАО «РЖД», и вагонные литые на Чебоксарском заводе «Промтрактор», и тепловозы с дизельными двигателями на Коломенском заводе. ■

Проект

Новые углевозы

В Кузбассе пытаются наладить производство железнодорожных вагонов нового типа

Саша Берг, Кемерово

В последние несколько месяцев в Кемеровской области активно обсуждался вопрос о начале производства на предприятиях Кузбасса железнодорожных вагонов. Окончательное решение будет принято к концу января.

Вопрос о создании на территории Сибирского Федерального округа предприятия по производству вагонов был поставлен российскими железнодорожниками еще в прошлом году из-за большого износа техники. По данным специалистов Западно-Сибирской железной дороги, ежегодно около 15 тыс. вагонов выходят из строя, при этом порядка 20% — прямо на линии. Но предприятия не успевают обеспечить железнодорожников новой продукцией. Например, в прошлом году в Нижнем Тагиле (ООО «Транспортно-экспедиционная компания «Уралвагон») и на Алтае (ОАО «Алтайвагон») было заказано 9 тыс. вагонов, тогда как сибирские железнодорожники получили только треть — 3 тыс. В этом году потребность в новых вагонах составляет 14 тыс.

Эта проблема особенно актуальна для Кузбасса. Ежегодно из Кемеровской области отправляется 12 тыс. т грузов, в первую очередь, угля и руды. Кроме того, в связи со значительным ростом добычи угля в Кузбассе в последнее время все заметнее ощущается недостаток железнодорожного подвижного состава. Углевозы имеют высокую степень износа, быстрее устаревают. Поэтому и возникла идея организовать производство вагонов в области. Как сообщил корреспонденту «ПЕ» начальник отдела машиностроения департамента промышленности администрации Кемеровской области Владимир Агафонов, сейчас всерьез обсуждается вопрос об организации в Кузбассе производ-



Сегодня нужны не просто вагоны, а технологически новые

ства полувагонов нового поколения (с нагрузкой 25 т на ось). По его словам, пока в России такие вагоны еще не производятся.

Предполагается, что производство полувагонов будет организовано на базе Юргинского машиностроительного завода. Специалисты углевозостроения, что там есть все составляющие для организации производства с минимальными затратами. Конечно, потребуются инвестиции, но речь идет о нескольких десятках миллионов рублей, тогда как для организации нового предприятия понадобится во много раз больше. Обсуждался вопрос и совместного финансирования проекта. Одним из инвесторов, скорее всего, станет ОАО «Российские железные дороги», которое более всего заинтересовано в обновлении и ремонте подвижного состава.

Кузбассовцы надеются на поддержку государства. Руководство Сибирского Федерального округа заявило о принципиальной готовности обсуждать данный вопрос. В конце декабря прошлого года об этом сообщил полномочный представитель президента в Сибирском Федеральном округе Леонид Дра-

чевский, и кемеровские специалисты уже переправили необходимые документы в аппарат полпреда. А на 27 января намечено совещание, в котором примут участие представители СФО, Кузбасса, а также Томской, Новосибирской областей и Хакасии, которые также предлагают собственные проекты. Если же этот своеобразный «конкурс» выиграет Кузбасс, то возможно привлечение частного капитала — собственника Юргинского машиностроительного завода компании ООО «Анграм-групп».

Предполагается, что производство вагонов нового поколения начнется в 2005 году, или уже в конце нынешнего года. Первоначально планируется выпускать на «Юрмаг» порядка 2,5 тыс. вагонов в год, что позволит также создать 800-900 новых рабочих мест. Здесь также планируется оборудовать цех по ремонту подвижного состава и организовать производство вагонной техники.

Кроме того, к изготовлению комплектов для производства вагонов в перспективе будут привлечены другие машиностроительные предприятия области. ■

Производство

«Капля» пошла на рынок

Презентация первого серийного вагона бункерного типа серии 3116, более известного среди заказчиков как вагон каплевидной формы или просто «капля», состоялась на Брянском машиностроительном заводе (БМЗ) в последний день 2003 года. Подобные вагоны для перевозки минеральных удобрений планируют выпускать «Уралвагонзавод» и Крюковский вагоностроительный завод (Украина), однако брянские вагоностроители опередили своих основных конкурентов.

Подобных современных вагонов нет пока не только в России, но и в Европе. Разработкой нового проекта занималась конструкторско-технологическая служба Брянского машиностроительного завода. Подготовка производства велась за счет собственных средств, и внешние инвестиции не привлекались. На заводе была установлена новая сборочная линия и смонтированы стенды с новейшим сварочным оборудованием. Опытный образец вагона прошел испытания и был принят межведомственной комиссией к серийному выпуску в ноябре прошлого года. Каплевидная форма позволяет увеличить грузоподъемность вагона на 5 т. Отсутствие

ребровых балок исключает зависание груза, а рычажный механизм разгрузки позволяет максимально упростить и ускорить эту операцию. Кроме того, затраты на эксплуатацию и ремонт нового вагона существенно ниже, чем у вагонов других серий.

Все преимущества новой конструкции не могли не заинтересовать давних партнеров брянских вагоностроителей. В первом квартале будут изготовлены первые пятнадцать вагонов для фирм «Урал-калий», «Сильвинит» и «Беларусь-калий». Уже сейчас в службе маркетинга есть заявки от крупнейших перевозчиков минеральных удобрений на закупку 300 новых вагонов.

Однако возможности производственной линии пока ограничены — на ней можно производить всего 40 вагонов в месяц. Однако завод уже поставил задачу приобрести дополнительные сварочные аппараты и довести производство вагонов до 60 штук в месяц. С предложением о создании совместного производства нового перспективного вагона на БМЗ уже побывала правительственная делегация Республики Беларусь. В конструкторско-технологической службе готовится документация на «каплю», предназначенную для перевозки зерна и глинозема. ■

Наталья Сафонова, Брянск

Проект

Выносливые и долговечные

«Уралвагонзавод» готовится к выпуску модифицированных вагонов

Юлия Эйдинова, Екатеринбург

ФГУП «ПО «Уралвагонзавод» (УВЗ) объявило о своем намерении уже в ближайшее время наладить на предприятии выпуск вагонов, способных преодолевать без капитального ремонта не менее 400 тыс. км, что практически в 2,5 раза превышает возможности выпускаемой сейчас типовой модели.

В конце января — начале февраля текущего года этот вопрос будет обсужден на заседании межведомственной комиссии с участием представителей предприятия и конструкторов. Сегодня на предприятии уже вовсю идет работа по переоборудованию производства под усовершенствованные вагоны. Кроме того, в связи с увеличением спроса на вагонную продукцию администрация УВЗ приняла решение восстановить вторую нитку вагонооборочного конвейера.

В настоящее время с вагонооборочного конвейера сходит два полувагона в час, что при годовом плане 9 тыс. полувагонов в год недостаточно. В связи с этим производство цистерн из покупных котлов будет осуществляться в цехе холодной штамповки вагонных деталей. Тула уже подведена железнодорожная ветка, обо-

рудован новый въезд, создается сборочный конвейер из шести позиций и устанавливается соответствующее оборудование. На освобождающихся площадях четвертого пролета в вагонооборочных цехах, где будет возвращено производство полувагонов, подходит к концу реконструкция конвейера.

В 2003 году на УВЗ выпущено товарной продукции на сумму 23 млрд руб., что почти в 1,5 раза больше показателя предыдущего года. При этом производство продукции гражданского назначения на предприятии увеличилось на 169%.

Как сообщила пресс-служба предприятия, всего в прошлом году выпущено порядка 5,5 тыс. полувагонов, более 3,5 тыс. железнодорожных платформ, около 7 тыс. цистерн для перевозки нефтепродуктов, 300 лесовозов, а также 280 контейнер-цистерн для транспортировки сжиженных газов и агрессивных химических веществ, которые можно отправлять как по железной дороге, так и на морских судах.

Объем производства подвижного состава на «Уралвагонзаводе» в 2003 году, по предварительным данным, увеличился в 2,5 раза по сравнению с 2002 годом — до 16 тыс. единиц. Предполагается, что в 2004 году на предприятии будет произведена 21 тыс. вагонов, а в 2005 году — около 25 тыс. ■

МАШИНОСТРОЕНИЕ ДЛЯ РЖД

Интервью

Взаимовыгодный эксперимент

Александр Исайкин: «Завод принял новые условия, поскольку получил твердые гарантии»

Промышленные предприятия, как правило, страдают от монополизма поставщиков энергии, газа или транспортных услуг. Однако не все естественные монополии занимают диктатом в ущерб отечественной промышленности. О том, как сложились взаимовыгодные отношения металлургов и железнодорожников рассказывает вице-президент Объединенной металлургической компании, исполнительный директор Выксунского металлургического завода Александр Исайкин.

— В ушедшем году в железнодорожном машиностроении наблюдалась настоящая бум. Объем выпуска за год увеличился почти в полтора раза. Как Ваше предприятие почувствовало на себе увеличение спроса на продукцию?

— Прошедший 2003-й год для колесопрокатного цеха Выксунского металлургического завода — главного предприятия компании — стал годом настоящих рекордов. Колесопрокатчики ВМЗ в октябре 2003 года установили рекорд по ежемесячному выпуску колес (63 тыс., или в 1,5 раза больше среднемесячного выпуска в 2002 году). А в ноябре 2003 года мы установили еще один, своего рода мировой рекорд, выпустив 600 тыс. железнодорожных колес за 11 месяцев и превысив проектную мощность.

Всего же в 2003 году завод выпустил 666,5 тыс. колес — на 21% больше, чем в год раньше. Это позволило поставить «на колеса» дополнительно несколько тысяч вагонов. Что это значит, вряд ли стоит объяснять — возможности транспортной отрасли пока намного отстают от потребности в перевозках.

В 2003 году грузооборот на железных дорогах, по данным ОАО «РЖД», составил 1668,9 млрд т на километр и вырос по сравнению с прошлым годом более чем на 10,5%. Мы гордимся тем, что в этом есть и наша заслуга.

— За счет чего удалось увеличить выпуск продукции? На предприятии были незагруженные мощности?

— Колесопрокатное производство в Выксе по многим меркам считается одним из лучших в Европе, спрос на колеса с клеймом ВМЗ не снижался даже в самые трудные для российской промышленности годы.

Потому наш цех и был загружен на 100%. Сейчас его мощности значительно увеличились. Это стало возможным в рамках большой комплексной программы, разработанной специально под заказы железнодорожников, в которой



Александр Исайкин

ведущее место заняла инвестиционная составляющая. Только в ближайшие два года затраты на реконструкцию колесопрокатного производства составят \$20 млн.

Вторым фактором, позволившим увеличить производительность, стала система мотивации, поощряющая специалистов и рабочих предлагать конструктивные идеи для оптимизации колесного производства.

— А вы не боитесь рисковать такими большими вложениями? Сегодня спрос на колеса высок, а завтра картина может измениться...

— Увеличивать объемы производства без долгосрочных гарантий на закупку колес, конечно, и с финансовой, и с технической точек зрения было бы рискованно. Но мы получили такие гарантии.

По соглашению, подписанному еще летом 2002 года, МПС гарантировало Выксунскому заводу заказы до 2010 года, то есть на 8 лет вперед. При этом железнодорожники поставили нам условие: в 2003 году увеличить объемы поставок более чем на 30% — с 30 до 40 тыс. колес в месяц, а также разработать новый тип колеса со сроком службы до 12 лет (сегодня в среднем срок службы составляет около 6 лет).

Естественно, не последнюю роль в заключении долгосрочного соглашения сыграло то, что его подписывали давние партнеры. ВМЗ для железнодорожников — основной поставщик колес. Каждые 6 из 10 железнодорожных колес, на которых ставят российские вагоны — выксунские. Как и планировалось, с марта 2003 года желез-

ные дороги страны начали ежемесячно получать уже не по 30, а по 40 тыс. выксунских колес. На предприятии было внедрено много технологических новшеств, улучшено качество колесной стали, повышена стойкость колес. И самое главное — намного раньше запланированных сроков вместе со специалистами Всероссийского научно-исследовательского института железнодорожного транспорта (ВНИИЖТ) и ЦНИИчермета на заводе изготовили и начали испытывать колеса нового поколения — с твердым ободом, срок службы которых в два раза выше.

— Такое долгосрочное соглашение не типично для взаимоотношений современных естественных монополий с производителями. Обычно, пользуясь правом сильного, монополии диктуют поставщикам свои условия, не заботясь о том, какой ценой они будут выполняться.

— Сотрудничество российских железных дорог и Выксунского завода — пример другого рода. Железнодорожники, поставив большие заказы, дали гарантии на долгосрочные закупки и тем самым создали реальные стимулы для развития производства.

Когда стали ясны итоги первого этапа совместной программы по повышению объемов и качества колес, подписанной вместе с соглашением, железнодорожники решили не подводить под этот черту, а идти дальше. Летом 2003 года между нами был подписан контракт на новых условиях. Причем его условия намного жестче условий первого соглашения.

Но мы приняли эти условия, поскольку получили твердые гарантии, и, кроме того, стороны, четко обозначив свои обязательства, строго разделили ответственность за их выполнение. Сумма контракта — \$1,25 млрд. Срок контракта — 8 лет. Предмет контракта очень конкретен — поставка до 2010 года 4,8 млн колес, по 650 тыс. в год, начиная с 2004-го года. Одно из основных условий — увеличение в структуре поставок доли колес нового качества до 100%.

— Насколько комфортно заводу работать с новой железнодорожной монополией в лице ОАО «РЖД»? Вам удается отстаивать интересы завода?

— У нас нет нужды отстаивать свои интересы, поскольку обе стороны заинтересованы в плодотворном сотрудничестве. А итоги 2003 года вновь подтвердили конструктивность схемы долгосрочного сотрудничества промышленного предприятия с естественной монополией, в которой точно и четко обозначены взаимные обязательства. ■

Перспективы

Челябинск ждет заказов

Предстоит обновление локомотивного парка

Игорь Степанов, Челябинск

Новая программа строительства локомотивов поможет модернизации предприятий машиностроения Челябинской области. В частности, Челябинский электровозоремонтный завод может стать базовым предприятием по сборке магистральных электровозов постоянного тока для ОАО «Российские железные дороги» (РЖД).

Челябинская область входит сегодня в пятерку крупнейших регионов — поставщиков продукции для нужд РЖД. В прошлом году предприятия области поставили РЖД продукции на сумму 5,8 млрд руб., в том числе более 140 тыс. т металлопродукции и трубной заготовки на 1,6 млрд руб., а также продукции машиностроения на 1,2 млрд руб. В планах РЖД на текущий год стоят закупки в области продукции на 5,6 млрд руб. Железнодорожную монополию интересуют в первую очередь поковки, оси, колеса, электро-техническая продукция, приборы и системы безопасности. РЖД готово заключать с предприятиями региона пятилетние контракты на поставки интересующей железнодорожников продукции, гарантируя объемы закупок.

Но кардинальный поворот в отношениях с заказчиками челябинские промышленники связывают с принятием специальной государственной программы развития локомотивостроения. Идея подготовки такой программы была одобрена во время посещения Владимиром Путиным Коломенского тепловозостроительного завода 4 декабря прошлого года. Всего, как ожидается, в рамках программы развития локомотивостроения железнодорожникам удастся привлечь около \$7 млрд в год. Проект программы развития отечественного локомотивостроения будет вынесен на рассмотрение правительства РФ в I квартале 2004 года.

По словам президента РЖД Геннадия Фадеева, акционерное общество планирует к 2010 году обновить подвижной состав таким образом, чтобы российские локомотивы и вагоны соответствовали требованиям не только внутреннего рынка, но и международным требованиям, поскольку набирает обороты процесс интеграции российских дорог в европейскую железнодорожную сеть. В результате реализации программы к 2010 году РЖД планирует существенно обновить локомотивный парк, в первую очередь, парк магистральных электровозов.

После распада СССР Россия осталась без собственных производителей пассажирских электровозов переменного и постоянного тока, а также магистральных грузовых тепловозов. Заводы по выпуску грузовых электровозов постоянного тока и маневровых локомотивов остались на Украине, в Грузии и Латвии. Последнее десятилетие отечественные предприятия локомотивостроения практически не были загружены. Если раньше железнодорожники получали свыше 1 тыс. новых локомотивов в год, то за последние 9 лет российские железные дороги получили лишь около 100 локомотивов. Несмотря на то, что имеющиеся в РЖД локомотивы вырабатывают свой ресурс, до 2010 года компания сможет удержать ситуацию под контролем, даже с учетом прогнозируемого роста объемов перевозок. «Но за это время наша промышленность должна освоить производство современных локомотивов в необходимом для отрасли объеме», — сказал Фадеев.

Базовым машиностроительным предприятием для ОАО «РЖД» сегодня является Коломенский тепловозостроительный завод, который уже выпустил тепловоз ТЭП-70А, превосходящий, по мнению Геннадия Фадеева, европейские аналоги. На базе этого тепловоза и решено в этом году спроектировать и в первом квартале 2005 года выпустить электровоз постоянного тока для пассажирских поездов. Модуль-

ную сборку новых электровозов планируется наладить в Челябинске, на Челябинском электровозоремонтном заводе. На ЧЭРЗ будут поступать комплектующие и готовые модули, из которых здесь будут собираться электровозы для отправки заказчику.

На предприятии первые 2 электровоза нового поколения планирует выпустить только в 2005 году. По всей видимости, заказчиков из РЖД такие темпы не устроят. Тем более что железнодорожники обещают полностью загрузить производственные мощности завода уже в 2005 году. О серьезности намерений говорят планы железнодорожников: РЖД сегодня готовит инвестиции в модернизацию колесного и электромашинного цехов ЧЭРЗ в объеме около 0,5 млрд руб.

В последние годы ЧЭРЗ занимался в основном ремонтом электровозов постоянного тока, занимая 25% российского рынка по этому виду работ (в 2003 году отремонтировано 215 электровозов; валовой объем работ — 1,3 млрд руб.). Правда, в 2001 году ЧЭРЗ освоил выпуск нового односекционного четырехосного электровоза ВЛ 10П, который сделан на базе грузового локомотива ВЛ 10 путем монтажа на одной секции электровоза второй кабины машиниста. 45 таких машин на Южно-Уральской железной дороге (ЮУЖД) уже работают, однако РЖД более заинтересовано в принципиально новом электровозе, а не модернизированном варианте старых машин, каковым, по сути является ВЛ 10П. Реализация программы отечественного локомотивостроения, финансирование создания и закупки новой техники для РЖД открывает новые перспективы не только для ЧЭРЗ, но и для всей Челябинской области. Благодаря заказам железнодорожников, область получает хороший шанс возродить региональное машиностроение, отказавшись при этом от неуразумной дилеммы: либо плавить металл, либо делать машины. РЖД понадобится и то, и другое. ■

Тенденция

Желание заказа

Транспортному машиностроению нужна срочная модернизация

Евгений Беляков

Российские предприятия транспортного машиностроения на сегодняшний день загружены в лучшем случае на 20-30%. И в то время, когда отрасли позарез нужны заказы, ОАО «РЖД» вместо поддержки отечественных заводов налаживает контакты с иностранными предприятиями, выходящими на российский рынок.

В конце прошлого года глава ОАО «РЖД» Геннадий Фадеев сделал несколько обнадеживающих заявлений относительно поддержки российского транспортного машиностроения. В частности, он пообещал, что в 2004 году объем заказов на Коломенском заводе составит 2,5 млрд руб. Кроме того, научно-технический совет ОАО «РЖД» принял решение создать локомотив нового поколения для пассажирских перевозок на базе того же Коломенского завода. Новый электровоз, по мнению Фадеева, смог бы решить проблему замены на российских железных дорогах морально устаревшего локомотива ЧС-2 чешского производства. Всего глава РЖД насчитал 11 тыс. локомотивов, которые к 2010 году необходимо обновить. Вопрос о том, кто этим будет заниматься, остался открытым.

К слову, представители российской транспортной промышленности несколько удивлены такими заявлениями главного железнодорожника страны, потому что реаль-

ных заказов на локомотивы, вагоны или стрелки у них не так уж много. Более того, в беседе с корреспондентом «ПЕ» заместитель руководителя департамента машиностроения Минпромнауки России Евгений Кудрин выразил беспокойство по поводу дальнейшей судьбы многих отечественных заводов, специализирующихся на выпуске продукции для нужд железной дороги. По его мнению, ситуация в транспортном машиностроении на сегодняшний день очень серьезная. Производство устарело, оборудование изношено, следовательно, нужна срочная модернизация. По словам Евгения Кудрина, «производство локомотивов — очень сложный технологический процесс и, чтобы модернизировать производство, заводам нужны долгосрочные кредиты и заказы транспортного монополиста». На сегодняшний день, по мнению представителя Минпромнауки, спрос недостаточен и производственные мощности большинства заводов, в том числе и коломенского, загружены не полностью, в лучшем случае на 20-30%.

На самом деле РЖД просто не спешит загружать отечественные предприятия заказами. Возможно, потому что, у того же Коломенского завода есть сильные конкуренты в лице зарубежных компаний, например, General Electric. Американцы активно ведут переговоры по поводу строительства в Ленинградской области нового производства, которое станет еще одним серьезным конкурентом отечественных предприятий. Дело в том, что почти 100% комплектующих сложной тех-

ники корпорация планирует привозить из-за рубежа, и таким образом мы получим ввезенные без таможенного налогообложения импортные локомотивы. Для отечественного машиностроения пользы от этого не будет, безусловно, никакая. Отрасль практически полностью зависит от государственных заказов.

Единственный выход, который видит в Минпромнауки — это объединение российских предприятий. Только крупные холдинги могут составить конкуренцию зарубежным промышленным гигантам. В 2002 году создан «Трансмашихолдинг», в который на сегодняшний момент входят Брянский машиностроительный завод и Новочеркасский электровозостроительный завод. Кроме того, «Трансмашихолдинг» владеет 22% акций ОАО «Тверской вагоностроительный завод» и контрольным пакетом ОАО «Муромский стрелочный завод». Говоря о «Трансмашихолдинге», Евгений Кудрин отметил безусловную экономическую эффективность объединения такого типа. По его мнению, «установление контроля над финансовыми потоками в одних руках позволит сосредоточить усилия на наиболее «узких» местах производства и его модернизации».

Повлияет ли образование холдингов российских предприятий на решения ОАО «РЖД» при последующем разделе госзаказа, пока неясно. Но очевидно, крупным структурам лоббировать свои интересы гораздо проще, а распределение госзаказов в России именно от лобби главным образом и зависит. ■

Кадры

Спрос превышает предложение

АО «Машиностроительный завод 1 Мая» — одно из старейших предприятий Кирова. Основанный в 1899 году, завод сейчас выпускает железнодорожную технику для содержания и ремонта путей и краны на ж/д-ходу грузоподъемностью от 15 до 80 т.

Дела у кировских машиностроителей идут в гору. Заводу по итогам прошлого года удалось погасить долги по налогам. Средняя зарплата здесь выше, чем на многих предприятиях города. По словам директора по маркетингу Анатолия Колчина, заказчики предприятия обеспечены, по крайней мере, до 2005 года. Ожидаемый заказ только от ОАО РЖД — более 200 млн руб.

Востребована продукция завода на промышленных, горнообогатительных предприятиях России — везде, где есть рельсы. Поставляется техника и в страны СНГ, и в Прибалтику. Восстанавливаются утраченные торговые связи с дальним зарубежьем (при СССР завод имел торговые связи с 30 странами мира).

Пожалуй, самое слабое место предприятия на сегодня, по мнению А. Колчина, — дефицит кадров рабочих специальностей: токарей, механообработчиков, расточников, шлифовщиков. Несмотря на то, что квалифицированный токарь на «Машзаводе 1 Мая» сейчас зарабатывает до 10 тыс. руб. в месяц, молодежь устранивается на работу неохотно. Из-за дефицита рабочих рук предприятию приходится порой от-

казываться от некоторых заказов. Причем эта проблема характерна для многих предприятий города.

Молодежь стремится получить диплом по престижной специальности. В вузах города — кризис перепроизводства юристов и экономистов — будущих безработных. А желающих получить специальность токаря или фрезеровщика становится с каждым годом все меньше.

Тем временем на «Кировском машзаводе 1 Мая» ищут пути решения этого кадрового перекоса. Об остроте проблемы свидетельствует то, что руководство завода планирует выделять принимаемым на работу токарям квартиры, если те подпишут с предприятием контракт на 10-15 лет. ■

Александр Карпов, Киров

Конкуренция

Экономия на ремонте

Потребители становятся конкурентами

Андрей Кузьмичев, Иваново

Капитальный ремонт стал ареной острой конкуренции между машиностроителями и транспортниками. Дефицит бюджетных средств на ремонт и покупку подвижного состава превращает муниципальные транспортные предприятия в конкурентов промышленных предприятий. В поисках экономии муниципалы самостоятельно организуют ремонт и восстановление транспорта на месте. В результате конкуренции специализированные заводы рискуют потерять деньги и выгодных клиентов. Интересен пример городского транспортного управления, которое организовало собственное рентабельное производство, отнимающее теперь заказы из соседних регионов.

Один из примеров опасных конкурентов машиностроителей — это Ивановское городское трамвайно-троллейбусное управление (ИвТТУ), существующее в форме муниципального унитарного предприятия. Хронический недостаток бюджетного финансирования и более чем 70%-ная изношенность подвижного состава заставили транспортников искать традиционные пути экономии. Когда в 1998 году на предприятии началось создание базы капитально-восстановительного ремонта (КВР) подвижного состава, многие сомневались в целесообразности такого вложения средств. Однако вскоре выяснилось, что собственная ремонтная база по существу спасла предприятие от банкротства. Полноценный капитально-восстановительный ремонт позволяет продлить срок эксплуатации подвижного состава сверх амортизационного срока на 13-15 лет для трамваев, и на 10 лет для троллейбусов. Технология и порядок продолжения срока эксплуатации подвижного состава разработан Научно-исследовательским институтом городского электрического транспорта и утвержден Минтранс России в 1997 году.

Сравнение стоимости ремонтных работ на собственной базе и на специализированных предприятиях доказало преимущество «домашнего ремонта». Вскоре после создания ремонтная база стала не только экономить средства, но и приносить прибыль. Сегодня Ивановское трамвайно-троллейбусное управление оказывает услуги по КВР транспортным предприятиям из других



Не секрет, что ремонтный бизнес сопоставим с производственным

регионов. Неслучайно местная программа «Модернизация городского электрического транспорта Иваново (2003-2010 гг.)» предусматривает расширение базы КВР и увеличение ее мощности.

В перечень работ, выполняемых на собственной базе, входит полный ремонт кузова с заменой марки, кардана, наружной и внутренней обшивки, изготовление новых жгутов высоковольтной и низковольтной электропроводки, ремонт панелей электрооборудования контролеров с заменой коммутационных аппаратов, капитальный ремонт тележек с заменой колесных пар и элементов трансмиссии, а также ремонт аппаратуры и привода тормозного оборудования. Проведение аналогичного даже меньшего по объему ремонта на базе специализированных заводов, обошлось бы предприятию значительно дороже. И естественно, при отсутствии собственной базы у заказчика появляются дополнительные расходы, связанные с транспортировкой вагонов к месту ремонта. Кроме того, в отличие от ремонта на собственной базе вагоноремонтные заводы, как правило, не меняют рамы, а проводят лишь частичный ремонт с заменой отдельных элементов ее конструкции.

Кроме восстановления подвижного состава на базе внедряется программа модернизации, которая предусматривает установку кузова

трамвайного вагона на современном более «мягкие» тележки. Такая модернизация снижает уровень шума и колебания вагона, а также увеличивает срок службы узлов вагона и увеличивает пробег тележки до капитального ремонта до 1 млн км.

В 2001 году на базе ремонтного цеха Ивановского трамвайно-троллейбусного управления был проведен всего один капитально-восстановительный ремонт. В 2002 году отремонтировали уже 5 единиц. С 2003 года этот показатель достиг 6 единиц в год. Однако, чтобы полностью удовлетворить потребность в КВР трамваев, необходимо увеличить производительность ремонтного цеха до 8-9 единиц в год. Поэтому в перспективе возможно создание отдельного ремонтного цеха для восстановительного ремонта на территории Ивановского трамвайно-троллейбусного управления.

Еще одно направление работы базы — ремонт и восстановление троллейбусов, которых в Иваново более 135 штук. В конце 2003 года доля троллейбусов со сроком эксплуатации, превышающим амортизационный период в 10 лет, составила 100%. Благодаря собственной ремонтной базе ивановцы проводят капитально-восстановительный ремонт с продолжением срока эксплуатации транспорта еще на 10 лет. Производительность ремонтной базы составляет 12 единиц в год и этой

мощности достаточно, чтобы покрыть потребность в капремонтах троллейбусного парка. Разница в цене при ремонте на своей базе и «на стороне» весьма значительна.

Так один и тот же капитально-восстановительный ремонт троллейбуса обойдется в 345 тыс. руб. на собственной базе, и почти в 1 млн руб. на специализированных заводах. При трехкратной разнице в цене ремонта эффективность работы собственной базы сомнений не вызывает. В том же Иваново экономия на капитально-восстановительном ремонте подвижного состава составляет около 6 млн руб. в год.

Справка «ПЕ»: Городской электрический транспорт является одним из основных в Иваново и занимает более 50% рынка пассажирских перевозок. Ивановское трамвайно-троллейбусное управление насчитывает 198 единиц пассажирского подвижного состава. Из них трамваев — 63 вагона, троллейбусов — 135 машин. Протяженность маршрутной сети трамвая составляет 38,4 км, троллейбусов — 130 км. В 1998 году на предприятии была создана одна из первых в стране и одна из самых мощных баз капитально-восстановительного ремонта подвижного состава. За пять лет существования база превратилась в небольшой завод, где подвижной состав не только восстанавливают, но и модернизируют. ■

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ



По уровню инновационной активности Россия заметно отстает от развитых стран



Бизнес-элита обеспечит приток ресурсов в высокотехнологические отрасли

Руководитель проекта – Ксения Болелая

Правила игры

Новая инновационная

Государство отдаст интеллектуальную собственность

Окончание. Начало на стр. 1

Сам Андрей Фурсенко отметил лишь, что в проекте постановления эти аспекты не затрагиваются, а концепция будущего закона еще до конца не ясна. Еще больше способно запутать ситуацию то обстоятельство, что к идее полной инвентаризации изобретений и разработок, которые сейчас числятся за государством, министерства уже охладели. «Это было бы неэффективным мероприятием», — заявил

и.о. министра. Не спеша разбираясь в собственных интеллектуальных запасах, государство, тем не менее, вовсе не желает терять контроль над частной ИС. Никаких послаблений и льгот во взыскании налога на имущество в этой сфере не предвидится, уверил журналистов Андрей Фурсенко. Он сказал: «Владение собственностью, пусть даже интеллектуальной, подразумевает извлечение прибыли, значит, уплату налогов. Другое дело, если кто-то заре-

гистрировал за собой разработку и не знает, что с ней делать...». После этой фразы была выдержана многозначительная пауза. И будут ли к таким вольнодумцам применяться меры особой жестокости, осталось непонятным. Видимо, чиновники уверены, что необходимость ежегодно раскошелиться на уплату налогов вынудит рационализаторов ввести такие имеющиеся ИС в хозяйственный оборот тем или иным образом.

Постановление о безвозмездной передаче ИС, созданной на государственные деньги, может иметь и еще одно далеко идущее последствие. До этого момента главным основанием для включения проекта в федеральные программы была возвратность вложенных государством средств. Теперь же претендентам на госфинансирование придется прибе-

гать совершенно к другой системе аргументации. Если обратиться к тексту доклада главы Минпромнауки, то главным «китом» новой инновационной политики призвана стать неразрывная цепь «наука — технология — производство — рынок». Таким образом, исполнители будут вынуждены заниматься коммерциализацией своих разработок. В этой ситуации при отборе проектов для бюджетного финансирования очень полезным будет опыт Минпромнауки в связи с конкурсами по инновационным проектам государственного значения. Здесь от потенциальных участников программы требовали гарантировать не возвратность средств, а продвижение конечного продукта на рынок, выраженное в прогнозируемых объемах продаж. По словам Андрея Фурсенко, основная дискуссия на заседании

правительства шла вокруг прав собственности на ИС, а предложенная Минпромнаукой концепция новой инновационной политики практически не обсуждалась, хотя на самом деле ценность программы именно в комплексности предложенной модели развития инноваций в стране.

«ПЕ» считает важным предоставить вниманию читателей материалы по стимулированию инновационной деятельности и внедрению в производство наукоемких технологий, подготовленных к заседанию правительства почти полностью. В этой связи мы публикуем этот документ в полном виде.

Этой публикацией «ПЕ» начинает новый специальный проект — «Инновационная Россия», и готов пригласить к разговору всех, кто в нем заинтересован. ■

О стимулировании инновационной деятельности и внедрения в производство наукоемких технологий

Введение

За последние годы стало окончательно понятно, что улучшение предпринимательского и инвестиционного климата необходимо, но недостаточа для обеспечения желаемых темпов и направлений роста российской экономики. Требуется сознательная концентрация ресурсов на направлениях, реализующих ее конкурентные преимущества. При этом можно считать вполне устойчивым представление о том, что вследствие конъюнктуры мирового рынка, с учетом особенностей запасов естественных ресурсов на территории России, развитие сырьевого сектора не может дать желаемых результатов развития экономики. Поэтому естественный акцент в обсуждениях механизмов и перспектив ускорения роста делается на обрабатывающие отрасли и услуги, в первую очередь научно-техническую сферу.

Основными конкурентными преимуществами российской экономики являются:

- относительно высокий образовательный уровень и восприимчивость новых знаний работоспособным населением;
- развитая сеть университетов, академических институтов и других государственных научных организаций, научно-технические заделы в ряде областей, определяющих развитие мировой экономики, что позволяет бизнесу расширять свое участие в становлении и развитии высокотехнологичных наукоемких отраслей и производств;
- наличие больших запасов разнообразных природных ресурсов.

Создание инфраструктуры генерации знаний и стимулирования деловой активности, в рамках которой могут быть выявлены и реализованы проекты и программы создания конкурентоспособных товаров и услуг, основанные на указанных выше конкурентных преимуществах, является сегодня основной целью инновационной политики.

Раздел 1. Современное состояние инновационной активности в российской промышленности

1.1. Основные показатели инновационной активности в промышленности.

В настоящее время сфера научно-технической и инновационной деятельности в России характеризуется следующими основными показателями:

1. В 2002 году разработку и освоение инноваций осуществляли около 10% промышленных предприятий, причем только три отрасли демонстрируют показатели инновационной активности, превышающие среднюю по промышленности величину: металлургия (19,9%), химическая промышленность (22,5%), машиностроение (18,4%). В других отраслях инновационная активность значительно ниже. В электроэнергетике — 5,1%, в легкой промышленности — 3,2%, в деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной промышленности и полиграфии — 4,5%. Для сравнения в США средний показатель инновационной активности — около 30%.

2. Наибольшую долю в затратах на инновации российских предприятий составляло приобретение машин и оборудования (62%). В то же время на приобретение новых технологий расходовалось только 18,3% всех средств, затрачиваемых на инновации. Из них на приобретение патентов и лицензий — 10,5%. При этом, велика доля закупок иностранного устаревшего оборудования. Такая тенденция усугубляет проблемы конкурентоспособности отраслей.

3. В настоящее время доля России в мировом объеме торговли гражданской наукоёмкой продукцией оценивается в 0,3-0,5% (для сравнения аналогичная доля США — 36%, Японии — 30%, Германии — 17%, Китая — 6%).

4. Несмотря на намечившийся рост бюджетных ассигнований на развитие науки (расходы из бюджета на науку в 2002 году составили 30,3 млрд руб., в 2003 году — 40,2 млрд руб., что на 32,6% больше в номинальном выражении и на 18,4% — в реальном, с учетом инфляции, чем в предыдущий год), доля расходов на науку в ВВП составила в 2002 году — 0,28%, в 2003 году — 0,31%, что значительно ниже соответствующего показателя в развитых странах (2-3%).

5. В то же время, можно констатировать, что в России сохранен ряд наукоемких высокотехнологичных секторов промышленности, создающих конкурентоспособные на мировом рынке товары и услуги, сохранено ядро научного и образовательного потенциала, созданы и успешно работают ключевые элементы инновационной инфраструктуры, что обеспечивает восприимчивость экономики к новым технологиям. Так, в 24 регионах России действует более 60 технологических парков и 56 инновационно-технологических центров (ИТЦ), в которых на площади около 500 тыс. кв. м разместились более 1000 малых высокотехнологичных фирм. Только в 18 ИТЦ, созданных с поддержкой федеральных средств, разместились более 400 инновационных фирм с общей численностью работающих около 6 тыс. человек, реализующих продукцию в объеме более чем на 4 млрд руб. в год.

В целом, анализ современного состояния научно-технической и инновационной сферы в России (Приложение 1) свидетельствует о том, что по уровню инновационной активности, месту высокотехнологичной продукции в структуре производства и экспорта, объемам финансирования науки, развитию инновационной инфраструктуры Россия заметно отстает от развитых стран.

1.2. Предпосылки кардинального повышения инновационной активности.

На сегодняшний день в стране сложились предпосылки существенной переориентации приоритетов государства, частного бизнеса и гражданского общества на активизацию инновационной деятельности, повышения роли науки.

Во-первых, присутствие на внутреннем рынке импортной продукции существенно изменило стандарты как потребительского, так и инвестиционного спроса, приблизило их к уровню развитых стран. Ценовая конкурентоспособность товаров и услуг российских предприятий — уже недостаточное условие сохранения их позиций даже на внутреннем рынке.

Во-вторых, вовлечение России в процессы глобализации, реализуемый комплекс мер по присоединению к Всемирной торговой организации (ВТО) не оставляют отечественным компаниям надежд на сохранение существенных защитных и преференциальных мер поддержки, позволяющих существовать вне международной конкуренции. Это заставляет бизнес активизировать поиск перспективных технологий и нестандартных решений для обеспечения специфических конкурентных преимуществ в рамках глобальной конкуренции.

В-третьих, усиление новой бизнес-элиты, не имеющей доступа к сырьевым ресурсам, неоднозначные прогнозы развития сырьевых секторов российской экономики в общем контексте развития мировой экономики стимулируют повышение интереса и приток финансовых и менеджерских ресурсов в высокотехнологические отрасли.

В-четвертых, признание необходимости и стимулирование государством структурных изменений, общее улучшение инвестиционного климата, существенное улучшение правовой базы, в том числе инновационной деятельности, заявленные правительством программы мероприятий по развитию науки и образования, позволяющие игрокам на поле высокотехнологических бизнесов чувствовать себя более уверенно.

Наличие указанных предпосылок дает основание полагать, что рационально построенная стратегия стимулирования инновационной деятельности позволит эффективно использовать конкурентные преимущества, связанные с образовательным и научно-техническим потенциалом для обеспечения конкурентоспособности нессырьевых секторов российской экономики.

1.3. Комплексное решение проблемы использования конкурентных преимуществ российской экономики для создания конкурентоспособных товаров и услуг.

Анализ тенденций развития науки и технологий в стране и за рубежом показывает, что перевод экономики на инновационный путь развития возможен лишь при условии комплексного реформирования научно-технической сферы от фундаментальных исследований до производства наукоёмкой продукции и выхода с ней на мировой рынок.

Весь процесс такого реформирования условно можно разбить на три основные элемента:

- организация научных исследований, позволяющих обеспечить сохранение и расширение областей, в которых российская наука занимает лидирующие позиции в мире;
- создание национальной инновационной системы, включая инновационную инфраструктуру, обеспечивающую эффективную коммерциализацию знаний;
- модернизация промышленности на основе инноваций.

Раздел 2. Препятствия в реализации конкурентных преимуществ

2.1. Основные проблемы развития научной сферы.

Накопленные проблемы в сфере генерации научных знаний связаны как с несоответствием структуры, созданной еще во времена Советского Союза, современным условиям и замедленностью процессов реформирования, так и с издержками, связанными с более чем десятилетним функционированием системы в режиме тяжелого переходного периода.

На сегодняшний день основными проблемами научно-технического сектора являются:

- старение научных кадров и ослабление притока талантливой молодежи;
- моральное и физическое старение научно-производственной базы;
- неадекватная современным условиям система формирования приоритетов работ и концентрации на них имеющихся ресурсов;
- оторванность от последующих этапов инновационного цикла, неэффективность механизмов, отсутствие навыков, знаний и мотивации для последующего внедрения научных результатов в производство.

2.2. Развитие инновационной системы и введение в хозяйственный оборот прав на результаты интеллектуальной деятельности.

Наиболее критичным элементом этой системы является сегодня нормативная правовая база по закреплению и распоряжению правами на результаты интеллектуальной деятельности.

В настоящее время существуют две принципиально различные точки зрения. Одна из них основывается на либеральном подходе, суть которого заключается в том, что права на результаты научно-технической деятельности, созданные за счет средств государственного бюджета, закрепляются и передаются на безвозмездной основе исполнителю. Передача обуславливается тем, что вся интеллектуальная собственность будет использоваться для развития экономики страны. Вместе с тем с Российской Федерацией закрепляются права на результаты научно-технической деятельности, которые необходимы для выполнения государственных функций, связанных с обеспечением обороны и безопасности страны.

Написанный в этой логике и согласованный с 18 федеральными органами исполнительной власти Российской Федерации и Российской академией наук проект постановления Правительства Российской Федерации «О порядке распоряжения правами на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет средств федерального бюджета» внесен в Правительство Российской Федерации Минпромнауки России. Позиция Минфина России, который ввел в Правительство Российской Федерации альтернативный вариант постановления, сводится к еще большему ужесточению административного регулирования в вопросе закрепления и передачи прав на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет государственных средств.

Мировой опыт показывает бесперспективность такого подхода, учитывая, что в настоящее время в России в хозяйственном обороте находится менее 1% результатов научно-технической деятельности, а опыт США, Англии и других развитых стран показывает, что активное вовлечение в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности, созданных за счет госу-

дарственных средств, возможно только при либерализации этой сферы деятельности и максимальном закреплении прав за организацией-исполнителем. Это позволило ввести в указанных странах в оборот до 70% результатов научно-технической деятельности.

Так, например, в 1980 году правительство США финансировало 60% академических исследований и владело к этому времени 28 000 патентами, но лишь 4% из них были лицензированы промышленностью. После принятия закона Бай-Доула количество патентов увеличилось в 10 раз. Буквально через 2-3 года университетами было создано 2200 фирм для коммерциализации научно-технических результатов. Вместо поглощения финансовых средств университеты и лаборатории стали генерировать их для американской экономики, создав 260 тыс. рабочих мест. Ежегодно \$40-50 млрд вливается в бюджет США за счет оборота интеллектуальной собственности.

Любая иная позиция, кроме либеральной, будет ставить в неравные условия российских и зарубежных разработчиков технологий, создавать преференции иностранным исследователям, превращать российских разработчиков в интеллектуальных доноров для зарубежных стран.

К другим важнейшим проблемам сферы коммерциализации знаний относятся:

- низкий уровень интеграции в мировую инновационную систему, недостаточность национальной инновационной системы, прежде всего, специализированных финансовых институтов, ориентированных на взаимодействие с инновационным бизнесом;
- низкая эффективность системы выбора и реализации технологических приоритетов в рамках системы государственного финансирования;
- недостаток координации действий федеральных органов исполнительной власти, крупных промышленных компаний, в том числе, находящихся под контролем государства, в сфере технологических разработок и реализации крупных инновационных проектов и программ модернизации.

По изложенным причинам конкурентоспособная продукция и услуги российских разработчиков и производителей зачастую появляются в составе соответствующей продукции транснациональных корпораций с получением большей части экономического выигрыша за пределами России.

2.3. Проблемы модернизации промышленности.

В рамках данного элемента основным препятствием развития промышленности является ее глубокая технологическая и организационная отсталость, что обуславливает низкую производительность труда, потерю значительной части внутреннего рынка сбыта при неясных перспективах на внешних рынках. Такая ситуация генерирует чрезмерно высокие инвестиционные риски в обрабатывающих отраслях, что естественным образом снижает инвестиционную привлекательность этого сектора экономики, а значит тормозит масштабный инновационный процесс.

В рамках инновационной политики перед государством стоит задача максимального снижения инвестиционных рисков путем стимулирования эффективных институциональных и технологических преобразований промышленных предприятий, содействия интеграции промышленных компаний с предприятиями и организациями исследовательского профиля, стимулирования развития корпоративной науки и разработок, устранения организационной и технологической разобщенности оборонного и гражданского секторов промышленности.

В таком контексте основными препятствиями расширения инновационной активности предприятий являются:

- неразвитость системы технического регулирования, как системного механизма стимулирования инноваций;
- низкий уровень менеджмента на промышленных предприятиях и, как следствие, неудовлетворительная корпоративная организация и непрозрачность компаний. Недостаточный масштаб и эффективность ориентированной на реальные условия системы подготовки и повышения квалификации руководителей и специалистов промышленности;
- избыточность и нерациональная организация государственного сектора промышленности, низкие темпы его реформирования, нескоординированность действий по его модернизации.

В этих условиях продукция российских предприятий проигрывает продукции большинства иностранных производителей по критерию цена/качество.

Раздел 3. Система мер по стимулированию инновационной активности и внедрения наукоемких технологий в производство

3.1. Обеспечение расширенного воспроизводства знаний как первый этап инновационного цикла.

Реализация данного этапа требует сбалансированного решения двух задач:

- сохранение и развитие системы базовых институтов и научного сообщества (среды), необходимых для генерации знаний;
- выбор и поддержка прорывных направлений в науке.

3.1.1. Сохранение и развитие среды генерации знаний.

Основными принципами реализации задачи сохранения и развития среды генерации знаний являются следующие:

- сохранение или увеличение доли ресурсов на поддержку «среды» в общем объеме финансирования научно-технической сферы;
- выделение ресурсов должно быть обусловлено реструктуризацией научных организаций, направленной на поддержку наиболее эффективных структур, омоложение персонала.

Инструменты сохранения и развития среды генерации знаний:

- сохранение системы базовых институтов (фундаментальной науки), которая обеспечивает расширенное воспроизводство знаний и является конкурентным преимуществом России;
- реформирование системы научных организаций путем концентрации ресурсов в ведущих научных центрах, вывода части научных организаций из состава сексатора;
- усиление роли ведущих научных организаций, занятых комплексным решением крупных отраслевых и межотраслевых проблем прикладного поискового характера, организаций, выполня-

ющих НИОКР военного, двойного или специального назначения;

- разработка нормативной правовой базы, ограждающей государственные и общественные научные организации от недобросовестных и необоснованных структурных и институциональных преобразований;

- содействие обеспечению научных организаций всех типов собственности современной приборной базой и оборудованием, в том числе за счет создаваемой сети центров коллективного пользования, высвобождающихся при закрытии неперспективных институтов и научных направлений (доведение до 5% финансирования закупок приборов и оборудования в общих расходах бюджета на науку);

- поддержку научных школ, молодых ученых (доведение до 5% бюджетных расходов на научные школы).

3.1.2. Выбор и реализация прорывных направлений (научных приоритетов).

Возможен и целесообразен выбор научных приоритетов двух типов: секторальных (космические исследования, атомные технологии, биотехнологии, оптоэлектроника) и функциональных (нанотехнологии, информационные технологии, приборостроение).

Предполагается использовать следующие принципы выбора научных приоритетов:

- выбор основывается на независимых исследованиях и одобряется научным сообществом;
- количество научных приоритетов жестко ограничено (все остальные исследования финансируются в рамках поддержки сохранения и развития «среды»).

3.1.3. Роль государственных и негосударственных институтов в развитии системы генерации знаний.

В современной ситуации государство должно обеспечивать совместную работу двух составляющих нашего общества — науки и бизнеса. Такая работа может быть организована путем создания совместных конкурсных комиссий по поиску и отбору приоритетных направлений технологического развития, создания совместных специализированных фондов с долевым участием государства и бизнеса и т.д.

Роль лидера в решении большинства перечисленных задач, несомненно, принадлежит Российской академии наук, которая может и должна взять на себя ответственность за сохранение, развитие и использование уникального наследия: многопрофильных институтов, имеющих как исследовательский, так и образовательный потенциал и являющихся интеллектуальными донорами по отношению ко всему миру.

Следует отметить, что сегодня мы сохраняем передовые позиции как в ряде конкретных научных направлений, так и в общем системном подходе к образованию и к организации фундаментальных исследований. Однако развитие передовой науки без использования ее достижений в экономике столь же неэффективно, сколь и построение национальной экономики исключительно на основе научных достижений других стран. Реализация конкурентных преимуществ в научной сфере для развития национальной экономики требует формирования адекватной системы создания и коммерциализации технологий.

3.2. Создание и коммерциализация технологий.

3.2.1. Выбор приоритетов инновационного развития и концентрации ресурсов.

Основными принципами реализации этого направления являются:

- масштабный мультипликативный экономический эффект в ходе реализации приоритетов инновационного развития с участием промышленных компаний;
- ограниченное количество приоритетов инновационного развития получающих государственную поддержку;
- формирование приоритетов инновационного развития на основе анализа тенденций развития научно-технической сферы и соответствующих рынков наукоёмкой продукции.

Инструментами реализации этого направления являются:

- организация совместной работы власти, бизнеса и научного сообщества по поиску и созданию новых и сохранению имеющихся рынков наукоемких товаров и услуг. Такая работа может быть организована путем создания совместных конкурсных комиссий по поиску и отбору приоритетных направлений технологического развития, создания совместных специализированных фондов с долевым участием государства и бизнеса. При этом принципиально то, что количество приоритетов инновационного развития технологий для наукоёмкой промышленности должно быть ограничено в связи с ограниченным объемом доступных ресурсов, а их формирование должно осуществляться на основе совместного анализа и прогноза развития научно-технологической сферы и соответствующих рынков. Подобная организация работ по реализации важнейших инновационных проектов государственного значения, показала перспективность предложенного подхода;

- совершенствование работы и расширение масштабов деятельности государственных институтов через реализацию федеральных целевых программ. Опыт реализации Федеральной целевой научно-технической программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки техники» на 2002-2006 годы (далее — ФЦНТП) показал, что требуются серьезные изменения как в подходах к формированию структуры программных мероприятий ФЦНТП, так и к уточнению некоторых целевых установок государственной поддержки проектов. В первую очередь это связано с избыточным количеством реализуемых в рамках ФЦНТП проектов (более шестисот). Исследования и разработки зачастую не коррелируются с задачами последующей коммерциализации результатов проведенных работ.

В связи с этим в ближайшее время потребуются решить задачи:

- организации финансирования приоритетов инновационного развития государственными и внебюджетными фондами на всех этапах инновационного цикла;
- создания условий заинтересованности в совместных работах над приоритетами инновационного развития у субъектов Российской Федерации и определение механизмов привлечения для

ИННОВАЦИОННАЯ РОССИЯ



Количество научных приоритетов должно быть жестко ограничено

реализации наукоёмких проектов, в первую очередь, имеющих межотраслевое и межрегиональное значение, средств из бюджетов этих субъектов.

3.2.2. Развитие инновационной инфраструктуры.

Основными принципами развития инновационной инфраструктуры являются:

— адекватность возможностям и требованиям национальной экономики;

— максимальная адаптивность, транспарентность и конкурентоспособность в международной экономике.

3.3. Модернизация промышленности на основе инноваций

Основными принципами модернизации промышленности, ориентированной на инновационное развитие, являются следующие:

— государство, бизнес и наука совместно формируют и реализуют крупные проекты, участвуя в них доступными им ресурсами;

— поддерживаются процессы интеграции российских компаний в мировой рынок через создание транснациональных корпораций или участие в них;

— стимулируется развитие и укрупнение малых и средних высокотехнологических компаний, формирование новых крупных промышленных собственников из числа успешных менеджеров и предпринимателей.

Необходимо отметить, что модернизация промышленности не подразумевает обязательного создания каких-то новых отраслей. В настоящее время российская экономика вряд ли еще может себе это позволить. Целесообразно сконцентрировать усилия в тех областях, где новые технологии, внедрение научных результатов могут сыграть роль мощного катализатора. Это либо области, связанные с нашими естественными конкурентными преимуществами (нефть, газ, лес, обширная территория), либо области в которые уже произведены огромные инвестиции (космос, атомная энергетика, ряд других).

В модернизации промышленности важнейшую роль играет и взаимный трансфер технологий. Необходимо стимулировать импорт передовых перспективных разработок и соответствующего оборудования. При этом продажа или передача в Россию зарубежных технологий, хотя и востребованных сегодня, но бесперспективных в среднесрочной перспективе, могут не только завести отечественную промышленность в технологический тупик, но и нанести серьезный экономический ущерб (пример — серия ЭВМ ЕС, когда слепое копирование технологий IBM сорвало реализацию проекта по разработке суперкомпьютера, развитие персональных компьютеров).

Предполагается использование следующих основных групп инструментов стимулирования модернизации:

1. Стимулирование рынка сбыта конкурентоспособной продукции и услуг:

— разработка механизмов, направленных на закупку преимущественно отечественной наукоёмкой продукции для государственных нужд на конкурсной и равноправной основе;

— создание системы долгосрочных заказов на поставку высокотехнологической продукции для государственных нужд и естественных монополий;

— использование межправительственных комиссий, аппаратов торговых представительств и посольств для оценки мировых рынков и политической поддержки продвижения на них российских компаний;

— содействие продвижению инновационных товаров и услуг на внешние рынки путем совершенствования налоговой и таможенной политики, включая установление упрощенного порядка таможенного оформления и таможенного контроля экспорта научно-технической продукции;

— обеспечение добросовестной конкуренции и защиты отечественной наукоёмкой промышленности от нечестных приемов в торговле, применяемых российскими и зарубежными фирмами.

1. Стимулирование инвестиций в модернизацию промышленности на основе инноваций:

— расширение практики и совершенствование механизмов долевого финансирования крупных инновационных проектов со стороны государства и частного бизнеса;

— ограничение использования подконтрольных государству финансовых институтов для финансирования сырьевого сектора и стимулирование финансирования модернизации обрабатывающей промышленности, облегчение доступа к финансовым ресурсам малым и средним высокотехнологическим компаниям.

2. Стимулирование предпринятий к восприятию инноваций;

— установление опережающих стандартов научно-технической продукции и введение мер стимулирования приобретения отечественной промышленностью современных изобретенных и неовещественных технологий, созданных российскими разработчиками;

— формирование прогноза развития перспективных «технологических коридоров».

3. Стимулирование процессов реформирования промышленности:

— создание системы критериев экономической эффективности государственных научно-технических организаций и промышленных предприятий с целью реформирования неэффективных государственных организаций и предприятий, в том числе — путем передачи на основе конкурсов государственной собственности (недвижимости, оборудования и прав на объекты интеллектуальной собственности) в организации любых форм собственности, обеспечивающих рост производства продукции высоких переделов, а также развитие малого инновационного предпринимательства;

— содействие созданию и укреплению корпоративных (вертикально и горизонтально интегрированных) структур в научно-технической и производственно-технологической сферах, в том числе их научных и образовательных организаций.

Осуществление системы мер по модернизации промышленности на основе инноваций позволит получить положительный эффект использования конкурентных преимуществ страны, связанных с наличием сырьевых ресурсов и интеллектуального потенциала. Снижение энерго- и материалоемкости производства позволит реализовать такое преимущество России как близость к топливно-сырьевым ресурсам. Концентрация ресурсов для инноваций на приоритетных направлениях развития позволит реализовать преимущества передовых научно-технических заделов и ранее сделанных масштабных инвестиций. Таким образом, инновационная модернизация промышленности позволит создать базу для надежного обеспечения конкурентоспособности продукции и услуг на ограниченных секторах рынка на краткосрочную и среднесрочную перспективу и для целенаправленного расширения этих секторов в дальнейшем.

Раздел 4. Современный опыт комплексного подхода к формированию и осуществлению проектов, реализующих национальные конкурентные преимущества

Организация поддержки этих приоритетов в рамках деятельности фондов осуществляется на всех этапах инновационного цикла, начиная с фундаментальных исследований (Российский фонд фундаментальных исследований) и до начальных стадий реализации инновационных проектов (Фонд поддержки развития малых форм предприятий в научно-технической сфере, Российский фонд технологического развития Минпромнауки России) на конкурсной основе с проведением комплексной экспертизы проектов. Фонды, наряду со средствами бюджетов всех уровней, должны предоставлять поддержку на разных стадиях научно-технической деятельности — от фундаментальной науки, прикладных исследований и разработок до выведения конкурентоспособной наукоёмкой продукции на рынок и создания молодых быстроразвивающихся высокотехнологических компаний, способных стать привлекательным объектом для прямых, в том числе венчурных, инвестиций и крупных заемных средств. Система фондов, включая фонды венчурного инвестирования и гарантийные фонды призвана устранить имеющиеся разрывы в цепи «наука — технология — производство — рынок».

Несмотря на недостатки действующей системы отбора и финансирования разработок, к настоящему времени удалось получить технологические заделы, которые могут быть положены, а частично уже использованы как основа комплексных инновационных проектов полного цикла.

Региональные программы инновационного развития

5. Проведение инвентаризации научно-технических разработок и инновационных предложений в рамках научного комплекса Московской области с их классификацией по утвержденным приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники и критическим технологиям Российской Федерации.

6. Определение секторов экономики Московской области (в рамках промышленного, строительного-индустриального, дорожно-транспортного, энергетического, сельскохозяйственного и природно-ресурсного комплексов), вовлекаемых в реализацию проекта.

7. Определение состава муниципальных образований Московской области, включаемых в реализацию проекта.

8. Определение функционально-целостной инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры, центры трансфера технологий, венчурные фонды, биржи интеллектуальной собственности, маркетинговые центры, наукограды, территории научно-технического развития) регионального сегмента национальной инновационной системы.

9. Формирование перечня системообразующих инновационных проектов, реализуемых на базе «прорывных технологий» и составляющих основу перевода экономики региона на инновационный путь развития.

10. Проведение анализа национальных инновационных систем экономически развитых стран, сложившегося научно-инновационного комплекса Российской Федерации и разработка на базе этого анализа механизма реализации проекта концепции создания национальной инновационной системы.

Решение перечисленных задач будет вестись по следующим основным направлениям:

1) Активизация деятельности органов государственной власти и местного самоуправления по формированию совместно с субъектами научной и производственной деятельности целостной инновационной инфраструктуры региона, способной эффективно обслуживать все стадии инновационного цикла от инновационной идеи до продвижения на внутренний и внешний рынки результатов ее реализации — наукоёмкой продукции и услуг.

2) Формирование согласованных на федерально-региональном и регионально-муниципальном уровнях состава программных мероприятий, обеспечивающих реализацию проекта — среднесрочных федеральных и региональных программ социального-экономического развития; федеральных и региональных целевых программ; программ формирования и поддержки системообразующих инновационных проектов.

3) Совершенствование нормативно-правового обеспечения на федеральном, региональном и муниципальном уровнях с целью создания условий, стимулирующих инновационную активность участников реализации проекта, в частности, в направлениях упрощения порядка регистрации и отчетности предприятий инновационной инфраструктуры, совершенствования налоговой, тарифной и таможенной политики, порядка использования государственной и муниципальной собственности, в том числе интеллектуальной собственности, созданной за счет бюджетных средств.



Новые технологии сыграют роль мощного катализатора в экономике

С начала 2003 года Минпромнаука России осуществляет разработку и реализацию ряда пилотных важнейших инновационных проектов государственного значения. Полученные уже сегодня результаты подтверждают эффективность предложенного подхода к модернизации промышленности.

В рамках реализации указанных проектов решается также задача преодоления унаследованного от советского периода иждивенческого отношения промышленных корпораций к научному и инновационному секторам экономики как к объектам попечительства исключительно со стороны государства. Одновременно происходит отработка механизмов обеспечения под патронажем государства равных и справедливых с экономической точки зрения условий доступа к научно-техническим результатам разработок, полученным с участием средств федерального бюджета, всех заинтересованных предприятий. Решение последней задачи является необходимым условием развития соответствующих отраслей в целом, а не укрепления конкурентных позиций какого-либо отдельного взятого участника проекта.

Анализ опыта реализации федеральных целевых программ, показывает необходимость серьезного совершенствования практики его использования. Так, несмотря на предельную близость и многочисленные пересечения решаемых задач, отсутствует координация не только тематики, но даже подходов, реализуемых в ФЦТП, Федеральной целевой программы (ФЦП) «Национальная технологическая база», ФЦП «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса (ОПК)». Работы в их рамках характеризуются мелкотемьем и в большей степени ориентированы на финансирование структур, а не проектов. Очевидно сегодня является необходимость консолидации федеральных целевых программ научно-технического направления и более четкая их ориентация на сохранение и развитие критических технологий, включая как гражданские, так и оборонные направления. При реализации ФЦП необходимо сосредоточить усилия на определении требований и критериев отбора проектов, устанавливающих рыночную целесообразность программных мероприятий, а также установить обоснованную нижнюю границу объемов государственной поддержки каждого проекта в совокупности с внебюджетными источниками финансирования. Таким образом, опыт последних лет показывает, что создание инструментов реализации проектов и программ в логике «технологических коридоров» (исследования и разработки — создание и коммерциализация технологий — модернизация промышленного производства — экспансия на рынок) позволяет существенно повысить конкурентоспособность создаваемой продукции и услуг, а, следовательно, и объем их реализации.

Заключение

Первоочередными мерами повышения эффективности инновационной деятельности являются:

1. Реализация механизма распределения прав на результаты научно-технической деятельности, созданные за счет средств федерального бюджета, основанного на закреплении этих прав за организациями-исполнителями.

2. Разработка и начало с 2005 года реализации единой ФЦП на базе четырех основных элементов: ФЦТП, ФЦП «Национальная технологическая база», ФЦП «Реформирование и развитие ОПК», системы «инновационных проектов важнейшего государственного значения». Совершенствование деятельности фондов, осуществляющих поддержку научно-технической и инновационной деятельности, а также участвующих в создании и развитии малых высокотехнологических предприятий. Развитие в сфере высокотехнологического бизнеса институтов, осуществляющих страхование, работу с ценными бумагами, венчурное инвестирование.

3. Разработка механизмов и мероприятий по интеграции промышленности, науки и образования, в том числе по стимулированию развития корпоративной науки в целях модернизации производства на основе результатов научно-исследовательских работ, внедрения наукоёмких технологий в промышленность.

4. Координация НИОКР, которые ведут различные федеральные органы исполнительной власти, а также крупнейшие естественные монополии (АО «Газпром», РАО «ЕС России» и ОАО «Российские железные дороги»).

Приложение 3

Для реализации проекта планируется заключить в первом квартале 2004 года соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Московской области, в котором должны быть предусмотрены права и обязанности сторон, сроки реализации, ресурсное обеспечение и другие вопросы.

В течение 2004–2006 годов в основном должна быть достигнута целевая установка и в значительной мере решены основные задачи проекта. При этом на федеральный уровень должен быть представлен проект концепции формирования национальной инновационной системы, включающий в себя методологию и методические рекомендации по переводу экономики муниципальных образований и субъектов Российской Федерации на инновационный путь развития.

В 2003 году проводилась работа с целью реализации мер по созданию в Сибирском федеральном округе отдельных элементов модели по созданию на территории Новосибирской области особой экономической (технико-внедренческой) зоны.

Одной из первоочередных мер явилась реализация пилотного проекта Минпромнауки России и СО РАН по созданию Центра трансфера технологий в городе Новосибирске как одного из базовых элементов инновационной инфраструктуры региона. В задачу центра входит коммерциализация результатов научных исследований и разработок, полученных с использованием средств федерального бюджета в научных учреждениях СО РАН, их продвижение на рынок наукоёмкой продукции, в том числе посредством создания малых инновационных предприятий и отработки механизма их функционирования. В настоящее время такой центр создан, проведена его государственная регистрация, разработаны организационная структура и бизнес-план его деятельности.

Следующим важным шагом по отработке механизма государственной инновационной политики в Сибирском федеральном округе является создание на базе Новосибирского научного центра РАН технико-внедренческого центра, который рассматривается как подготовка к реализации в будущем идеи особых экономических зон. Технико-внедренческий центр состоит из бизнес-центра, объединяющего центр трансфера технологий и выставочный центр СО РАН, а также технологического кластера, расположенного на площадке опытного завода СО РАН.

Целью создания технико-внедренческого центра — отработка механизмов передачи наукоёмких технологий и новых разработок институтам СО РАН в промышленность и социальную сферу, а также стимулирование выпуска наукоёмкой продукции малыми предприятиями технологического кластера и фирмами, расположенными в городе Новосибирске. Начата работа по созданию указанного центра, на 2004 год Минэкономразвития России запланировано выделение порядка 40 млн руб. на его организацию.

В настоящий момент Центром стратегических разработок «Сибирь» при полномочном представителе Президента Российской Федерации в Сибирском федеральном округе создан Сибирский фонд поддержки венчурного инвестирования, целью которого является инвестирование высокотехнологических компаний.

Приложение 1

Показатели инновационной активности и внедрения технологий организациями промышленности и науки

По результатам государственных статистических наблюдений и проведенной в 2002 году инвентаризации проведен анализ деятельности более чем 3500 организаций научно-технической сферы, из них:

Научные организации (НИИ и КБ)	3246
Проектно-исследовательские организации	71
Научно-технические подразделения промышленных предприятий	217
Прочие	264

Научно-техническая деятельность, кроме того, осуществлялась в 388 высших учебных заведениях, выполняющих исследования и разработки силами 117 НИИ, находящихся на самостоятельном балансе.

К 2002 году 56% организаций научно-технического сектора имели штатную численность менее 100 человек и 34% — от 101 до 500 человек. Более крупные организации и учреждения с численностью 500 и выше сотрудников составляли около 10%.

В 2002 году стоимость основных фондов научно-технического сектора экономики составила в текущих ценах 224,7 млрд руб. Около 80% этой собственности сосредоточено в организациях государственного сектора, 13% — в организациях со смешанной собственностью и только 5% — в частном предпринимательском секторе.

Наука и инновации в промышленности

Число инновационно — активных организаций в обследуемом периоде составило 2282 единицы, данные статистики показывают, что в 2001 году их количество составило 2164 единицы.

В основном их число составляют организации, освоившие выпуск новой конкурентоспособной продукции или продукции, подвергшейся значительным изменениям и усовершенствованию — 87% от общего числа инновационно-активных организаций.

Выпуск инновационной продукции составил в 2001 году более 183,0 млрд руб. (в 2000 году — 154,6 млрд руб.), наибольшую часть которого составляет продукция машиностроения и металлообработки (92,9 млрд руб.), продукция черной и цветной металлургии (30 млрд руб.), пищевой промышленности (24,6 млрд руб.), химической и нефтехимической промышленности (17,9 млрд руб.). Доля новой конкурентоспособной продукции, подвергшейся значительным изменениям и усовершенствованию в общем объеме выпускаемой инновационной продукции составила 87,8%.

В международном научно-техническом сотрудничестве число соглашений с зарубежными странами на экспорт технологий и инноваций увеличилось на 8% (в 2001 году — 1178 соглашений, в 2000 году — 1094 соглашения), импорт технологий возрос на 25% (с 566 в 2000 году до 717 соглашений в 2001 году). Наибольшее число экспортных соглашений заключено в области инжиниринговых услуг и научных исследований (более 850 соглашений), в части экспорта объектов интеллектуальной собственности (патентов, лицензий и ноу-хау) имелось 65 соглашений.

Приложение 2

Проект постановления Правительства Российской Федерации «О порядке распоряжения правами на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет средств федерального бюджета»

В целях обеспечения баланса интересов субъектов правоотношений, включая государство, в области создания и использования результатов научно-технической деятельности, полученных за счет средств федерального бюджета, Правительство Российской Федерации постановляет:

1. Утвердить прилагаемый Порядок распределения, передачи и уступки хозяйствующим субъектам прав на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет средств федерального бюджета.

Рекомендовать субъектам Российской Федерации установить аналогичный порядок распределения, передачи и уступки прав на результаты научно-технической деятельности, созданные за счет средств соответствующих бюджетов при выполнении государственных контрактов, заключенных субъектами Российской Федерации.

2. Министерству промышленности, науки и технологий Российской Федерации совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти и Российской Академией наук подготовить и внести в I полугодии 2004 года в Правительство Российской Федерации в установленном порядке предложения о порядке образования, использования и учета средств, полученных в результате реализации прав Российской Федерации на результаты научно-технической деятельности.

3. Утвердить прилагаемые изменения и дополнения в постановление Правительства Российской Федерации от 2 сентября 1999 года № 982 «Об использовании результатов научно-технической деятельности» (Собрание законодательства Российской Федерации, 1999 год, № 36, ст. 4412).

Пресседелатель Правительства Российской Федерации

М. Касьянов

ИСО 9001

БОГОРОДСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД

Россия, 607600, Нижегородская область, г. Богородск,
ул. Пушкина, 24 тел. (83170) 214-24 факс (83170) 233-64

**Металлообработывающее
оборудование:**
универсальные токарно-винторезные станки
обрабатывающие центры
настольные токарные станки

Специальное предложение
в рамках договорной
кампании на 2004 год:

ЗАФИКСИРУЙТЕ ЦЕНЫ!

Заключение договоров
до 15 февраля 2004 года —
гарантированное постоянство цены.

Нашим потребителям —
уникальный «СЕРВИСНЫЙ ПАКЕТ»:

- фирменные кредитные программы
- индивидуальный схема оплаты
- широкая дополнительная комплектация

**Токарный станок
в кредит — 0%!**

Информация по представителям
в Вашем регионе на сайте:
www.bogorodskmash.ru
bmzmark@sinn.ru

(83170) 201-04

Набирать!
обзвонив!

Производство сертифицировано



Машиностроение для нефтегазового комплекса становится конкурентнее



«Ростсельмаш» станет меньше, скромнее и прибыльнее

Интервью

Наши буровые установки будут искать нефть в разных странах

Александр Романихин: «Российское нефтегазовое оборудование конкурентоспособно на рынках»

Во всем мире отраслевые объединения, профессионально лоббирующие интересы предприятий, играют существенную роль в усилении их конкурентных позиций, выступая связующим звеном между бизнесом и властью. Примером может служить Ассоциация американских производителей нефтяного оборудования (PESA), машиностроительные союзы Германии, Австрии и других развитых государств. В России различные союзы, ассоциации и объединения также играют все большую роль в отстаивании интересов отечественных производителей. Одной из крупнейших подотраслей машиностроения в России традиционно было и остается производство нефтегазового оборудования. О проблемах и перспективах этого сектора экономики корреспондент «ПЕ» беседовал с президентом Союза производителей нефтегазового оборудования Александром Романихиным.



Даже в глухой тайге требуются новые технологии бурения

— Александр Владимирович, как вы оцениваете итоги работы отрасли в прошедшем году? Какие задачи на 2004?

— Задам, извините, встречный вопрос: у какой подотрасли российского машиностроения самый высокий рост объемов производства в уходящем году? Правильный ответ: у железнодорожного машиностроения. За 11 месяцев 2003 года выпуск грузовых вагонов возрос в 2,1 раза! Это связано с четкой позицией МПС, ОАО «Российские железные дороги» и лично Геннадия Якунина по предоставлению предпочтений отечественным поставщикам. Железнодорожники уделяют работе с российскими предприятиями серьезное внимание. В 2003 году Департамент по работе с естественными монополиями Минпромнауки удалось сформировать совместную с МПС группу по техническому перевооружению железнодорожного транспорта. Группа создана совместным приказом двух министров. Это можно отнести к явным плюсам.

— А к минусам?

— Казалось бы, в России, стране с явным сырьевым флюсом, в сфере производства нефтегазового оборудования все это надо делать еще более активно. Тем более, что деньги есть — высокие цены на нефть держатся длительное время, а износ оборудования на ряде промыслов достигает критической отметки. Не получается. Наши нефтяники и газовики очень любят рассуждать о праве хозяйствующего субъекта

самостоятельно закупать оборудование там, где это выгодно. При этом все попытки изъять сверхприбыли жестко блокируются нефтяными компаниями. Как отметил Владимир Путин, характеризую работу сырьевых лоббистов в Государственной Думе: «...чуть ли не в зале холодили, раздавали направо-налево». Естественно, что в таких условиях весьма сложно поднять до нормальной величины экспортные пошлины на нефть или ввести импортные пошлины на закупку оборудования, которое изготавливается в России. В чрезмерной податливости нефтяным лоббистам можно упрекнуть и наше правительство.

— В чем именно должна заключаться поддержка производителей?

— Сегодня на первый план выходит конкуренция с иностранными компаниями и защита интересов национальных производителей в сфере внешней торговли. Известно, что за последнее время сильно обострилась конкуренция с иностранными компаниями. В центре внимания общественности торговые войны, связанные с поставками стали в США, конкуренция на рынке энергетического оборудования, баталии вокруг пошлин на ввоз в Россию автомобилей иностранного производства и многое другое. Во всех случаях роль союзов и ассоциаций в защите интересов отраслей промышленности сложно переоценить. Например, когда в органы государственной власти поступило предложение о ликвидации и без того низких ввоз-

ных пошлин на большую группу иностранного оборудования для нефтегазового комплекса, выяснилось, что практически вся предлагаемая номенклатура успешно изготавливается российскими предприятиями, а снижение пошлин приведет лишь к увеличению импорта и усилению технологической зависимости отечественного нефтегазового комплекса от западного оборудования. Было направлено соответствующее заключение в Минэкономразвития, Минэнерго и ГТК России, что позволило предотвратить экспансию импортной продукции на российский рынок.

Подготовка предложений по защите внутреннего рынка от экспансии иностранного оборудования — важнейшая задача всех отраслевых союзов. Для решения этой непростой задачи необходимо наладить взаимодействие союзов и ассоциаций со многими федеральными органами исполнительной власти, которые участвуют в принятии решений: Минэкономразвития, Минпромнауки, МАП, ГТК. Вместе с тем заводы-изготовители оборудования должны более активно использовать возможности своих союзов и ассоциаций в вопросах тарифного и нетарифного регулирования внутреннего рынка, да и по всем другим вопросам, требующим участия органов государственной власти.

На примере Союза производителей нефтегазового оборудования могу сказать, что мы постоянно вносим предложения по необходимости для защиты отечественных производителей уровню тарифов в Мин-

промнауки. Наши предложения регулярно рассматриваются тремя департаментами: машиностроительным, металлургическим и по взаимодействию с естественными монополиями.

— Что необходимо сделать для продвижения российского нефтегазового оборудования на внешние рынки?

— Сложная ситуация. Объем заказов резко снижен, поэтому надо выходить на новые рынки. Необходимо продвигать российское нефтегазовое оборудование на зарубежные рынки и особенно в страны, ранее активно приобретавшие советское оборудование: Ирак, Алжир, Ливию, Вьетнам, Сирию, Индию и другие. За последние несколько лет Россия начала терять даже рынки ближнего зарубежья. К ним относятся Туркменистан, Казахстан, Азербайджан. Сегодня ситуацию необходимо менять, чтобы не допустить монополии на этих рынках наших конкурентов. Большое желание работать с российскими предприятиями демонстрирует руководство Ирана. По инициативе администрации президента Ирана, в прошлом году наш Союз в посольстве Ирана в Москве даже подписал соответствующее соглашение с Ассоциацией изготовителей нефтяного оборудования Ирана.

Продвижение продукции российского машиностроения на зарубежные рынки является задачей, которая неоднократно ставилась правительством Российской Федерации и является одним из приоритетов экономической политики государства в период нестабильной конъюнктуры нефтяного рынка. Решение задачи требует объединения усилий крупнейших предприятий в производственной и внешне-торговой сфере. В этом смысле, характерное объединение в конце года двух самых крупных в России машиностроительных компаний — «Силловые машины» и ОМЗ.

В 2004 году впервые выделена серьезная сумма (более \$0,5 млрд) на государственную поддержку промышленного экспорта. Здесь нам всем предстоит провести серьезную работу, чтобы эти деньги не «ушли в песок», а способствовали выполнению ряда приоритетных программ.

В России начинают понимать преимущества и такой формы объединения предприятий как внешнеторговый консорциум. Роль локомотива в таких консорциумах должно играть отраслевое объединение и внешнеторговая структура, имеющая хорошие позиции в одной из стран. Кроме того, в состав консорциума должен входить банк, способный кредитовать экспортные операции российских заводов. Программы консорциума могут получить

поддержку всех органов государственной власти Российской Федерации.

В рамках экспортного консорциума российское предприятие может своевременно получать информацию о проводимых тендерах, квалифицированную помощь по участию в этих тендерах, необходимые личные контакты, без которых невозможна успешная работа на рынках Ближнего Востока и Северной Африки. Банк консорциума будет, при необходимости, проводить кредитование экспортных операций. У всех членов консорциума должен быть единый каталог продукции и надежное представительство за рубежом. При этом консорциум не требует создания нового юридического лица. Все члены консорциума входят в него на основе соглашения о совместной деятельности. Словом, эта новая форма объединения дает практическую пользу каждому предприятию и очень перспективна.

В планах Союза производителей нефтегазового оборудования — начать активное построение таких экспортных консорциумов по наиболее актуальным направлениям российского экспорта: Ирак, Индия, Иран, Сирия, Ливия, Алжир, Йемен и пр. Обязательно надо создать аналогичные объединения и в странах ближнего зарубежья: Туркменистане, Казахстане и Азербайджане.

— В своих интервью вы не раз говорили, что одной из основных проблем производителей нефтегазового оборудования является отсутствие информации о потребностях компаний. Сейчас положение изменилось?

— Отсутствие информации — действительно большой вопрос. Мы постоянно призываем: «Пожалуйста, уважаемые нефтяники и газовики, публикуйте бесплатно ваши потребности, доводите до заводов информацию о том, в каком оборудовании нуждается». Как могут российские НИИ, КБ, заводы удовлетворить потребности нефтегазового комплекса в современном оборудовании, если неизвестно, что им необходимо. Информация об этом становится известной (и то, лишь по отдельной компании, а не по отрасли в целом) только на тендерах. За короткий срок российское предприятие не имеет возможности освоить новое оборудование, и в результате оно закупается по импорту. Все это особенно актуально для предприятий оборонного комплекса, которые должны знать, на выпуск какой продукции и на какие мощности им переориентировать.

— Какова, на ваш взгляд, конкурентоспособность российского оборудования для нефтегазового комплекса?

— За последние годы повысился технический уровень, а особенно уровень качества отечественного нефтегазового машиностроения. В этом смысле подотрасль нефтегазового машиностроения несколько повзрослела — после распада СССР большинство специализированных предприятий остались в Азербайджане, и к производству нефтегазового оборудования приступили предприятия ВПК, имеющие куда более жесткую технологическую дисциплину. Сегодня значительные объемы нефтегазового оборудования производят такие известные предприятия ВПК, как Воткинский завод, «Уралвагонзавод», «Баррикады», Зеленодольский завод, Нижегородский машиностроительный завод, «Электромашприбор», Воронежский механический завод и многие другие. Качество их продукции значительно выше, чем у бакинских аналогов. Разрабатывают продукцию для нефтяников и газовиков такие сильные оборонные НИИ и КБ, как: ВНИИТФА, ВНИИА, УралНИИ, ПНИИТ, ОКБМ и др.

Почему-то ругать собственное оборудование в России стало хорошим тоном. Хотите напомнить, что Россия добывала в два раза больше нефти, чем сегодня, именно на отечественном оборудовании, а не на импортном.

Кроме того, слово «конкурентоспособность» нельзя воспринимать исключительно как «высокое качество». Это еще и цена. В развитых странах по дорогам ездят не только «Мерседесы», «БМВ», «Порше», но и другие автомобили, более доступные по цене. Так вот, российское нефтегазовое оборудование вполне конкурентоспособно, если принимать во внимание его цену. Не случайно лоббисты западных фирм исключили цену как характеристику конкурентоспособности изделий из Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции». В результате, иностранные операторы проектов получили возможность под надуманным предлогом отклонить российское оборудование.

Беседовал Александр Борисов
Справка «ПЕ»: Союз производителей нефтегазового оборудования объединяет более 140 предприятий, в том числе таких гигантов, как: ФГУП «ПО «Уралвагонзавод», ОАО «Северсталь», ОАО «Уралмашзавод», ФГУП «ПО «Воткинский завод», ОАО «УралАЗ», а также многие КБ, НИИ, проводящие свое оборудование и разработки на нефтегазовом рынке. Сопредседателями Союза являются Геннадий Ходырев — губернатор Нижегородской области и Сергей Митин — замминистра промышленности, науки и технологий.

Перспективы

Прибыльное производство должно быть мобильным

«Ростсельмаш» расстается с былым гигантизмом

Баянслу Кожаметова, Ростов-на-Дону

В нынешнем году на крупнейшем в мире Ростовском комбайновом заводе стартует заключительный этап реструктуризации, после чего «Ростсельмаш» должен стать мобильным предприятием, способным оперативно обновлять свой модельный ряд, реагировать на изменения конъюнктуры комбайнового рынка стран СНГ. Самое главное — завод избавится от необходимости включать в себестоимость комбайнов огромные издержки, связанные с гигантской территорией предприятия. Мощности обновленного компактного «Ростсельмаша» вместо 86 тыс. машин в год позволят выпускать не более 12,5 тыс. комбайнов. Но больше, собственно, и не надо.

Емкость всего рынка СНГ в прошлом году, например, оказалась меньше 10 тыс. комбайнов. А ведь, помимо «Ростсельмаша», свои комбайны в бывшие советские республики продает еще и Красноярский комбайновый завод, а также все ведущие мировые производители сельхозмашин вроде американского John Deere или немецкого Claas.

Реструктуризация завода идет не первый год. Лет 10 назад было такое мнение, что построенный во времена СССР завод, способный выпускать комбайнов больше, чем ежегодно потребляют все страны мира вместе взятые, в условиях рынка выжить не может в принципе. Мол, проще закрыть «Ростсельмаш» и возвести новый компактный завод, чем пытаться перестраивать старое гигантское предприятие. И хотя консервация избыточных мощностей предприятия началась еще при его легендарном советском гендиректоре Юрии Пескове, тем не менее, очень долго точка безубыточности для завода оставалась на уровне 12–20 тыс. комбайнов в год, в то время как западные лидеры этого бизнеса зарабатывали непопулярно прибыль, ежегодно выпуская всего по 3–5 тыс. машин.

С приходом на «Ростсельмаш» стратегического инвестора, реструктуризация комбайнового производства пошла намного быстрее. При поддержке властей Ростовской области «Новое содружество» поэтапно оптимизировало избыточный персонал завода. Сокращение нескольких тысяч человек в обязательном порядке сопровождалось различным рода социальными программами по трудоустройству высвобождаемой рабочей силы, которые финансировались не только из бюджета, но и за счет средств стратегического инвестора предприятия. А

у тех, кто оставался на заводе, последовательно росла зарплата. В результате болезненную программу сокращения и омоложения персонала удалось провести без социальных взрывов, митингов, акций протеста, хотя еще несколько лет назад «Ростсельмаш» был чуть ли не главным оплотом донских коммунистов.

Попутно «Ростсельмаш» продавал непрофильные активы и передавал городу «социалку». Больших денег от реализации избыточных площадей и оборудования завод не получил — по словам председателя Совета директоров «Нового Содружества» Константина Бабкина, за четыре года работы холдинга на ростовском комбайновом заводе, продажа «лишнего» имущества принесла предприятию всего \$3 млн. Зато завод избавился от необходимости содержать огромное хозяйство, не связанное непосредственно с выпуском комбайнов.

В ближайшие месяцы «Новое содружество», которому принадлежит, по разным данным от 70 до 73% акций ОАО «Ростсельмаш», намерено и вовсе выделить комбайновое производство в отдельное предприятие, не отягощенное непрофильными активами. Согласно официальной версии руководства завода, делается это для того, чтобы комбайновый бизнес не отягощали старые долги и убытки прошлых лет, а новое предприятие с красивым балансом могло бы брать дешевые длинные кредиты в западных банках. Впрочем, директор ростовского филиала «Тройки Диалог» Иван Ковалев считает, что есть и другие, возможно, более важные причины такого плана реорганизации «Ростсельмаша». В частности, «Новое содружество» таким образом пытается обезопасить себя от возможного появления на заводе специалистов по Green Mail (недружественное поглощение), поскольку в этом году федеральное правительство планирует выставить на продажу государственные 20,28% акций компании. «Новое содружество» само намерено выкупить этот пакет, но на всякий случай делает упреждающие шаги, чтобы «поглотители» даже не пытались зайти на «Ростсельмаш». Поскольку само комбайновое производство — это менее 25% суммарных активов ростовского завода, решение о передаче этого имущества в уставной капитал свежезарегистрированной ростсельмашевской «дочки» принял Совет директоров ОАО «Ростсельмаш», в котором большинство принадлежит «Новому содружеству». При этом сам холдинг в настоящее время является не только основным акционером завода, но и его главным кредитором.

Константин Бабкин не исключает, что уже через три года старое ОАО «Ростсельмаш» будет ликвиди-



Ростовский губернатор Владимир Чуб выходит из кабины первого комбайна «Вектор»

ровано. Но прежде холдинг погасит все его реструктурированные долги и выкупит акции старого «Ростсельмаша» у тех миноритарных акционеров, которые пожелают их продать. Вероятно, на определенном этапе фактический наследник старого предприятия — ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» будет на 100% принадлежать трем нынешним акционерам «Нового содружества» — Константину Бабкину, Дмитрию Удрасу и Юрию Язанову. Впрочем, представители холдинга допускают в перспективе возможность привлечения на завод и других инвесторов, готовых тратить на его радикальную модернизацию.

Собственно, техническое перевооружение завода разворачивается уже сейчас. Все производства, связанные с выпуском комбайнов, переносятся на основную площадку предприятия с тем, чтобы сделать завод компактнее и экономичнее. Попутно обновляется и его оборудование. В частности, не так давно для предприятия были приобретены лазер-

ные комплексы, позволяющие сократить сроки внедрения в производство новых моделей комбайнов.

Оптимизация ростсельмашевских мощностей позволила заводу уже сейчас снизить так называемую точку безубыточности до 4 тыс. машин в год. Ежегодные продажи такого количества комбайнов, по словам Константина Бабкина, позволят «Ростсельмашу» даже в нынешнем его состоянии работать с прибылью. В будущем эта планка должна стать еще ниже, поскольку предприятие продолжает воевать с издержками.

Хотя в прошлом году ростовский завод продал чуть меньше 4 тыс. зерноуборочных машин (то есть сработал с небольшим убытком), в ближайшие годы руководство «Ростсельмаша» надеется довести ежегодные объемы продаж до 6 тыс. комбайнов, что обеспечит 50% загрузку оптимизированных мощностей предприятия. В частности, в текущем году запланировано продать не менее 4,5 тыс. машин.

Как говорит ростсельмашевский директор по связям с общественностью Александр Савостьянов, увеличение объемов продаж будет способствовать расширению модельного ряда ростовских комбайнов. Предполагается, что уже существующие модели будут выпускаться с различными вариантами комплектации в зависимости от запросов конкретных покупателей. Кроме того, в этом году в серию должен выйти принципиально новый ростовский комбайн «Вектор», который по мощности окажется примерно посередине между выпускаемыми сейчас «Нивами» и «Донами».

Большие надежды у «Ростсельмаша» и на расширение экспортных поставок, причем не только в ближнее зарубежье. Сейчас доля экспорта в продажах ростовского завода составляет около 20%. В планах предприятия довести экспортную долю минимум до 30%. При этом ростовские комбайностроители будут ориентироваться на рынок Восточной Европы и развивающиеся страны. По этому поводу г-н Савостьянов сказал: «Нет смысла пытаться выйти с нашими комбайнами, допустим, на французский рынок. — Во-первых, туда надо идти с принципиально иной, дорогой машиной. Во-вторых, будет очень трудно и затратно преодолевать протекционистские барьеры, которые защищают западноевропейские производители сельхозтехники, создавая там фирменную сервисную и дилерскую сеть. Ну, и потом все эти затраты по завоеванию Франции вряд ли окупятся, поскольку там очень маленький рынок. Его ежегодные объемы в пределах 600 машин. Мы гораздо больше можем продавать на Украину и в Казахстан».

Именно Украина и Казахстан, сейчас являются основными зарубежными покупателями ростовских комбайнов. Кроме того, в последнее время небольшие партии донских зерноуборочных машин продавались в Болгарию, Ирак, Монголию, Венгрию, Литву, Эстонию. Есть вероятность возвращения «Ростсельмаша» и на белорусский рынок, временно закрытый для российских комбайнов скорее по политическим, чем экономическим причинам.

Развитие экспортного направления должно позволить «Ростсельмашу» лучше решать и проблему сезонного спроса на свою технику, поскольку ее покупатели будут сосредоточены в разных климатических зонах.

Сегодня пик продаж приходится на период март-май и июнь-июль. В остальное время года руководство завода ломает голову над тем, как стимулировать российских и украинских крестьян приобретать комбайны не только накануне уборочной, но также осенью и зимой. ■

СТРАТЕГИИ



«Русский алюминий» хочет быть более привлекательным



В Омске вместо танков будут производить ж/д вагоны

Ситуация

«Русал» — оптимизатор

Сокращение персонала, дешевые займы и мощное лобби — рецепт на все случаи жизни

Анна Глушко,
Вадим Муханов

Руководитель Красноярского алюминиевого завода (КраЗ) Данкан Хэддич в предыдущем номере «ПЕ» с гордостью объявил об успешном внедрении программ оптимизации на предприятии. В процессе оптимизации несколько тысяч рабочих КраЗа оказались в буквальном смысле слова на улице. Процесс затронул и другие предприятия «Русского алюминия».

«Русал» еще в прошлом году объявил о начале масштабных сокращений сразу на нескольких заводах. До конца 2003 года компания в рамках программы по реструктуризации активов уволила около 10% своего почти 70-тысячного персонала. В основном, как неоднократно заявляли представители «Русала», были сокращены работники непрофильных предприятий. К таковым, в первую очередь, были отнесены «социалка» и объекты ремонтного и сельскохозяйственного назначения.

Сокращения коснулись почти всех крупных предприятий холдинга. В частности, на КраЗе уже уволено не менее 5 тыс. человек из 11 тыс. работавших. Кроме того, как уточнили в пресс-службе предприятия, постепенно идет и сокращение по возрастному цензу. Часть непрофильных активов передается на баланс специально создаваемых дочерних структур, объекты социального назначения переходят в муниципальную собственность. Официальные представители «Русала» клянутся, что все уволенные сотрудники получили рабочие места в новых компаниях. Однако это не означает, что эти места они смогут сохранить. Те, кто все-таки был переведен, могут вскоре попасть под новое сокращение, уже в дочерней компании, и окончательно лишиться работы. По многочисленным заявлениям местных профсоюзов, в Красноярске именно так все и происходит.

Простой австралийский парень

Для разработки и осуществления этой программы преобразования предприятий, входящих в состав алюминиевой империи Олега Дерипаски, специально приглашались западные специалисты. Яркий пример — нынешний управляющий директор КраЗа австралиец Данкан Хэддич, который бесспорно является приверженцем западных стандартов. Т-и Хэддичи привык работать с послушным менеджментом и не тратить время на дискуссии с рядовыми работниками. По его мнению, «изменить человеческое мышление гораздо сложнее, чем механизм». Ему куда проще вместо объяснений о причинах и целях сокращений заявить, что «мы меняли распределение ответственности, упразднив некоторые функции, и внедрили современные методы управления». Идет «подгонка» предприятия под мировые стандарты «органizations алюминия».



Многим работникам «Русского алюминия» уже показали на дверь

Производств», что не скрывает руководитель КраЗа Данкан Хэддич. Он прямо заявил, что намерен сфокусироваться на основном бизнесе и сократить издержки на производство тонны алюминия. Самый простой и эффективный путь снижения производственных издержек — сокращение фонда заработной платы, составляющего внушительную долю в расходах.

А значительно сократить расходы на зарплату можно, если одновременно провести значительное сокращение количества работников и одновременно заморозить уровень зарплаты тем, кто рабочего места не лишился. Поскольку планируемый уровень издержек топ-менеджерами «Русала» пока не разглашается, то и о масштабах сокращений на сегодняшний день судить трудно. Возможно, они еще не завершились.

Гвинейский эталон

Многие эксперты полагают, что за образец работы менеджмента «Русала» взята «гвинейская схема», когда постоянными сотрудниками считаются только инженеры и управленческий менеджмент, который и набирает себе простых работников по контрактной системе на определенный срок. Использование временных рабочих серьезно снизило затраты по заработной плате. В результате при-

бытность отдельных производств значительно возросла. Наемный работник, имеющий на руках такой временный контракт, почти беззащитен перед работодателем, который в любой момент в случае спада на рынке может отказаться от его услуг, не забываясь о выплате компенсаций и трудоустройстве сокращенного персонала.

Опрошенные «ПЕ» эксперты считают, что все эти действия могут быть ничем иным, как предпродажной подготовкой основного бизнеса «Русала». Правильность этого предположения подтверждает и то, что подобные красноярской «очистительные процедуры» проводятся и на других предприятиях холдинга. Например, на Ачинском глиноземном комбинате (АГК), крупнейшем поставщике КраЗа, к 2005 году также планируется провести серьезные сокращения численности трудового коллектива (приблизительно вдвое).

За бортом уже оказались несколько тысяч сотрудников различных вспомогательных служб (ремонтных бригад, комбината питания, учреждений социальной сферы). А в течение нынешнего года будет проведена ревизия и завершающий этап оптимизации, после чего численность коллектива, по подсчетам управляющего директора АГК Андрея Пихтовникова, не превысит 5 тыс. чел. Осталась без работы и значительная часть работников Саянского алюминиевого завода.

Естественно, топ-менеджеры холдинга пытались убедить коллективы предприятий в необходимости подобных жестких мер.

Тем не менее, избежать социальных «взрывов» в ходе реструктуризации производств не удалось. Экспессы были отмечены как на САЗе, так и на АГК. Работники последнего, протестуя против массовых увольнений, даже объявляли голодовку. Конфликт удалось быстро погасить при помощи местной администрации.

Минимизация доходов РЖД

Еще одно достижение Олега Дерипаски в деле минимизации расходов холдинга — заключение долгосрочного тарифного соглашения с ОАО «Российские железные дороги». Это можно считать действительно большой победой — за такое соглашение «Русал» бился с 2001 года. И вот в конце прошлого года ему удалось пролоббировать утверждение на государственном уровне особых фиксированных тарифов для компании до 2012 года в долларах. Их введение поддержали как вице-премьер Виктор Христенко, так и председатель ФЭКа Георгий Кутовой.

В подписанном Кутовым постановлении говорится, что «фиксированный тариф применяется под гарантии по привлечению дополнительных объемов перевозок грузов до 2012 года на данных направлениях: алюминия — 750 тыс. т, сырья — 3,5 млн т». Добиться такого привилегированного положения «Русскому алюминию» удалось в обмен на обещания о скорой реализации ряда своих проектов, которые позволят больше загружать мощности РЖД, тем самым увеличив общий объем выплат железнодорожникам.

Выгода «Русала» от этого соглашения видна невооруженным взглядом. По мнению экспертов, холдинг Олега Дерипаски, имея теперь точно прогнозируемый объем транспортных затрат, сможет ежегодно экономить не менее \$50 млн. В частности, «Русского алюминия» уже не касается очередное повышение с 1 января текущего года на 12% тарифов РЖД. А снижение курса доллара ему, в отличие от других экспортеров, даже выгодно — это только увеличивает сэкономленную сумму.

Поэтому даже в случае ухудшения спроса на алюминий и сплавы и снижение прибыли компания Олега Дерипаски, находясь под надежной защитой государства, может не бояться за завтрашний день.

«Парма» ждет...

Сэкономленные деньги «Русский алюминий» может направить на приобретение новых активов, в первую очередь, зарубежных. Они же вместе с привлеченными в последнее время крупными кредитами могут пойти и на выкуп 25% акций компании, все еще находящейся под контролем Романа Абрамовича.

Несколько противоречит версии о предстоящей продаже российских активов Олега Дерипаски кредитная политика компании. Напомним, что 19 января «Русал» объявил о привлечении синдицированного кредита в \$300 млн, который будет погашен за счет следующего, более крупного кредита. Эту сумму на 2 года под обеспечение экспортных поставок первичного алюминия и сплавов холдинга выделили 4 зарубежных банка — BNP Paribas, Citigroup, Natexis Banques Populaires и Standard Bank London. По заявлениям представителей «Русского алюминия», кредит привлечен на более выгодных условиях, чем предыдущие, и пойдет на рефинансирование текущей задолженности, которая сейчас достигла \$2 млрд. Способ погашения заимствований очень прост — за счет привлечения нового дешевого и еще более крупного синдицированного кредита, на получение которого руководство «Русала» рассчитывает через несколько месяцев.

Пока из уст менеджеров «Русского алюминия» не прозвучало ничего, что могло хотя бы косвенно указать на предстоящий исход из России еще одного олигарха. Планы компании, озвученные гендиректором УК «Русал» Александром Булыгиным, весьма амбициозны. Холдинг намерен выделить \$2 млрд на приобретение зарубежных активов. Эмиссары Олега Дерипаски проявляют повышенный интерес к трем компаниям — National Aluminium Company of India (Nalco), производившей около 300 тыс. т алюминия в год, Nigerian Alcon, производственные мощности которой составляют около 180 тыс. т в год, и Талжикском алюминиевом заводу. Еще \$4 млрд планируется выделить на строительство новых производственных площадей, в том числе и в России, и \$1 млрд — на модернизацию уже имеющихся мощностей.

Одновременно «Русский алюминий» предпринимает ряд действий имиджевого характера. В конце позапрошлого года компания провела презентацию своего нового корпоративного стиля — вплоть до изменения интерьеров производственных цехов и создания фирменной спецодежды для рабочих. Ее образцы были розданы журналистам с большой помпой. А когда вертелся номер, стало известно, что владельцем «Русала» стал крупным акционером отечественного футбольного клуба «Кубань». Таким образом Олег Дерипаска стал первым российским олигархом, не побоявшимся вложиться в российский же футбол.

Бесхозные футбольные клубы есть и в Европе. Многие из них с нетерпением ждут своего Абрамовича. Например, с надеждой на российских олигархов уже давно заглядывается один из итальянских суперклубов «Парма» — и не только он... Олег Дерипаску с его деньгами с удовольствием примут даже в NBA, и если он действительно захочет вкладывать свои капиталы за пределы России, препятствий для этого нет никаких. Вообще, стоит отметить, что упрекать большой бизнес в стремлении покинуть Россию бессмысленно. Видно, климат в стране стал неподходящим. ■

Старое новое

Возвращение мастерских

Оборонное предприятие переходит на вагоны

Дмитрий Кудряшов, Омск

Недавний визит в Омск министра обороны РФ имел судьбоносное значение для одного из самых проблемных предприятий региона — Омского завода транспортного машиностроения. При посредничестве Игоря Иванова было подписано соглашение о сотрудничестве ОАО «Российские железные дороги» с областной администрацией.

Участие главы оборонного ведомства в решении вопросов, не имеющих прямого отношения к ВПК, не случайно. По сути, Министерство восстанавливает статус-кво в извечном конкурентном противостоянии «Омсктрансмаша», в советские годы широко известного в стране и за рубежом благодаря производимой бронетехнике, с другим крупнейшим предприятием ВПК России — «Уралвагонзаводом». У сибиряков еще в конце 90-х имелись достаточно совершенные разработки, типа «летающих» танков Т-80-УК, способных выполнять прыжки с полупараметрового трамплина, или уникальной в своем роде машины «Черный орел». Российских военных привлекали мощь и маневренность омской бронетехники, оснащенной турбинными двигателями. Однако высокая стоимость мотора заставляла искать более дешевые варианты. И, распределяя государственные заказы до 2010 года, генштаб отдал предпочтение нижеконтрактным промышленникам. «Омсктрансмашу» же пришлось довольствоваться случайными заказами от Минобороны. Последний был получен в 2002 году по кардинальной технической модернизации старых танков — Т-62 и Т-72, стоящих на вооружении еще с 70-х годов.

Предполагалось, что совершенствование каждой машины будет обходиться предприятию в 20 — 25% от стоимости единицы техники нового поколения. Однако объем заказа оказался сравнительно небольшим и не окупал инвестируемых средств. Кроме того, потеря основного внутреннего заказчика сопровождалась неудачами на внешнем рынке. Омские танки неоднократно выставлялись на международных выставках и даже получали весьма неплохие оценки зарубежных экспертов. По большому счету, в 90-х годах завод держался исключительно за счет прибыли от зарубежных поставок вооружения. Однако продвижение на мировой рынок проходило трудно, а потенциальные покупатели высказывали претензии к цене и комфортности машин.

Очутившись на периферии военно-промышленного бизнеса, к началу 2000-х завод накопил почти миллиардный долг. Предприятие перебивалось на выпуске товаров массового потребления и колесных тракторов, производство которых сибиряки освоили с началом конверсии в 1993-м. А арбитраж Омской области готовился рассмотреть вопрос о банкротстве.

Именно в таких условиях в начале 2002 года от омского губернатора Леонида Полежаева и прозвучало предложение реструктуризировать завод, выделив профильные направления бизнеса — танко- и тракторостроение — в отдельные производства с последующей приватизацией, а на базе освободившихся мощностей освоить выпуск железнодорожных вагонов и комплектующих для подвижного состава. На совершенно новый бизнес областная администрация пыталась ориентировать предприятие по нескольким причинам. Во-первых, Омск стоит на пересечении крупнейших транспортных магистралей России. Вагонный парк многих промышленных предприятий Сибири и Урала практически не обновлялся в течение десяти последних лет, и сегодня крупные промышленные группы, под контроль которых перешел высокорентабельный региональный бизнес, способны и готовы инвестировать большие средства в модернизацию своей инфраструктуры. И самое главное: литейное и кузнечно-штамповое производство, оборудование на термической обработки гальванических покрытий, а также передовые металлорежущие станки, которыми располагает «Омсктрансмаш», позволяют до минимума сократить затраты на техническое перевооружение.

В 2002 году для реализации данного проекта был найден генеральный инвестор — подконтрольная Роману Абрамовичу компания «Мегатранскор». Предполагалось, что москвичи вложат в освоение производства железнодорожной техники не менее 400 млн руб., а лобби одного из крупнейших в стране металлургических холдингов обеспечит стабильные заказы. В прошедшем году программа реструктуризации получила добро в Минимущества, которое является фактическим собственником завода. Осуществлять ее планировалось в три этапа. На первом предполагалось освоить производство комплектующих, на втором — выпускать крупные узлы, и в 2004 году — запустить серийное производство самих вагонов.

Однако «Мегатранскор», больше интересовавшийся металлургическим комплексом предприятия, нежели его реальным промышленным

развитием, по данным из неофициальных источников, вложил в производство всего лишь около 50 млн руб. — на пополнение фонда оборотных средств и погашение задолженностей по зарплате. Поэтому первоначальные намерения пришлось скорректировать: сроки реализации проекта растянуты во времени еще на 1,5-2 года. По словам менеджера отдела реализации продукции металлургического производства «Омсктрансмаша» Ольги Фроловой, первые вагоны, собранные на мощностях завода, выйдут из цехов не раньше 2005 года. К настоящему времени на предприятии освоено производство лишь 27 изделий (автосцепок, замков, валков подъемника, тормозных башмаков, боек, крепежных шайб и маятниковых болтов), около 40% из которых еще не прошли сертификацию в органах Госстандарта.

В настоящее время все надежды возлагаются именно на подписанное омской областной администрацией соглашение с «Российскими железными дорогами». Планируется, что оно сможет гарантировать «Заводу транспортного машиностроения» стабильные заказы, обеспечить инвестиционную привлекательность и вывести предприятие из тотального финансового кризиса.

Наиболее серьезным конкурентом омского предприятия на рынке железнодорожного транспорта станет все тот же «Уралвагонзавод», который уже имеет мощную поддержку в Москве и располагает большим спектром грузовых магистральных вагонов, платформ и цистерн, а также комплектующих к ним.

Тем не менее, о перспективах «Омсктрансмаша» в руководстве компании говорят с оптимизмом. Уже сейчас предприятие имеет более 50 контрактов по всей России, а также со странами Ближнего Зарубежья — Эстонией, Латвией, Литвой, Казахстаном, и на столе у руководителей завода лежит еще столько же.

По мнению заводских маркетологов, спрос на железнодорожную технику будет превышать предложение, и постепенно — с ростом заказов и расширением номенклатуры производимых изделий — можно будет говорить и о массовом производстве самих вагонов. Первостепенная же задача — акционироваться и найти перспективного инвестора.

В момент своего образования, в мае 1897 года, омское машиностроительное предприятие работало как раз на рынке железнодорожного транспорта, поскольку выросло оно из... паровозных мастерских. По стечению обстоятельств, спустя 100 лет заводу предстоит, похоже, задействовать свою «генетическую» память. ■

МЫ ЗНАЕМ ГДЕ И КОГДА...

Сегодня «Конкорд» способен обеспечить полный комплекс обслуживания деловых поездок во все страны мира, включающий в себя бронирование гостиниц любого класса, организацию авиа и ж/д перевозок (в том числе грузовых) по любым направлениям и всеми авиакомпаниями, проведение специальных мероприятий и обслуживание VIP — обслуживание и многое другое.



Крупнейшие промышленные выставки 2004 г.

11.02-15.02	Берлин, Германия	BAUTEC	Строительная выставка
17.03-24.03	Ганновер, Германия	CEBIT	Телекоммуникации, компьютеры
29.03-04.04	Дюссельдорф, Германия	WIRE&TUBE	Трубы и кабель
09.04-14.04	Милан, Италия	SALON DEL MOBILE	Мобильный салон
09.04-24.04	Ганновер, Германия	HANNOVER MESSE	Индустриальная ярмарка
06.05-19.05	Дюссельдорф, Германия	DRUPA	Полугравюра
10.05-16.05	Берлин, Германия	ILA	Авиакосмический салон

МОСКВА

CONCORD®

129110, Москва, Суворовская площадь, д. 2, гостиница «Славянск»
Наш телефон: (095) 961-1199 (многоканальный)
Факс: (095) 281-5405, 281-2756, e-mail: busitour@post.ru
193036, Санкт-Петербург, Невский проспект, 95
Тел./Факс: (812) 277-8604, 277-2847, e-mail: busitour@peterlink.ru

ВСЕ О ВЫСТАВКАХ НА САЙТЕ WWW.CONCORDGROUP.RU

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПОВОЛЖЬЕ

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК № 01

Январь 2004 года

Результаты

Саратовские итоги

В промышленности платить стали больше

За прошлый год на промышленных предприятиях Саратовской области в среднем на четверть (!) выросла заработная плата. Другие показатели (хотя данные носят, в основном, предварительный характер) тоже, в общем-то, не дают повода для пессимистических оценок.

Сегодня на промышленных предприятиях области работает 217 тыс. человек. Зарплата в среднем составляет 4500 руб. (с начала года она выросла на 25%). Правда, на ряде предприятий сохраняются долги по заработной плате (всего по промышленности области — 53 млн руб.), но с начала года общая задолженность снизилась на 30%.

Объем товарной продукции промышленных предприятий области за 2003 год составил 96 млрд руб., индекс физического объема (ИФО) — 108%, темп роста в фактически действующих ценах — 122%. По предварительным финансовым подсчетам, кредиторская задолженность областной промышленности составила около 32 млрд руб., дебиторская — 30 млрд руб., сальдированный финансовый результат — 3,2 млрд руб. Внешнеторговый товарооборот области достиг \$1150 млн, увеличившись по сравнению с позапрошлым годом в 1,5 раза. Экспортные поставки из области выросли в 1,7 раза (\$960 млн), импорт, наоборот, на 5% снизился (\$190 млн). Сальдо торгового баланса — «плюс» \$770 млн.

Инвестиции в основной капитал в промышленность в 2003 году составили порядка 6,7 млрд руб. (рост на 12%), из них на предприятия энергетики приходится 25%, на предприятия топливной промышленности — 28,5%, на предприятия химической промышленности — 24%. Правда, 60% из них — собственные средства предприятий.

Областная химическая промышленность (ее удельный вес — 11,6%, ИФО по итогам года — 110%) на 35% увеличила выпуск волокон и нитей, но красок произвела на 18% меньше. Машиностроительный комплекс, включая предприятия металлообработки (удельный вес — 17,4%, ИФО — 116%) в три раза больше выпустили оборудования для АПК, в два раза больше — дизелей и дизель-генераторов, в полтора раза больше — аккумуляторов и аккумуляторных батарей, зато троллейбусов получило произвести на 54%, а прицепов и полуприцепов — на 56% меньше, чем годом раньше.

Больше было в прошлом году выпущено в области мебели (на 67%), трикотажа (на 67%), хлопчатобумажных тканей (на 52%). А вот

стеклянное производство, по статистическим данным, подкачало, но на самом деле сделало серьезный рывок вперед: на основном предприятии отрасли — ОАО «Саратовстекло» — был проведен масштабный капитальный ремонт. По плану, он позволит предприятию увеличить производство продукции сразу в 1,7 раза.

В прошлом году на предприятиях области на проведение различных исследований и внедрение инноваций, по оценкам комитета промышленности, науки и технологий области, было потрачено свыше 1 млрд руб. Темп роста объема научных исследований, по сравнению с предыдущим годом, составил около 15%. Четырнадцать промышленных предприятий и научных организаций области участвуют в федеральных целевых программах. Два предприятия ОПК (ФГУП «НПП «Алмаз» и ФГУП «Базальт») работают в рамках федеральной адресной инвестиционной программы. На текущий год было заключено договоров с государственными заказчиками федеральных целевых программ на общую сумму 1375 млн руб. За 2003 год предприятиями и организациями было выполнено работ на сумму 1927 млн руб. В 2003 году 10 инновационных проектов промышленных предприятий включены на финансирование из Областной адресной инвестиционной программы на общую сумму 37,3 млн руб.

Впервые путем прямого бюджетного финансирования на сумму 1 млн руб. было включено в Программу два научно-исследовательских проекта. На конец 2003 года было профинансировано инновационных и инвестиционных программ и проектов в промышленности на 23,3 млн руб.

Кстати, в прошлом году был принят во второй редакции Закон Саратовской области «Об инновациях и инновационной деятельности». В настоящее время проведены депутатские слушания по проекту Закона Саратовской области «О поддержке специализированных субъектов инновационной деятельности в Саратовской области».

Сергей Лисовский, и.о. заместителя Председателя Правительства Саратовской области

Особо отмечу, что по итогам года в Саратовской области самый высокий отраслевой показатель темпов роста в промышленности зафиксирован в машиностроении. И это несмотря на медленный рост заработной платы в этой отрасли и еще ряд факторов.

Есть и несовершенство статистических расчетов индексов физического объема. В



В Саратове стали заметно больше зарабатывать

особенности это касается отраслей, ежегодно (или даже ежеквартально) осваивающих новые виды продукции, которые по методике Госкомстата не берутся в расчет ИФО. Например, в легкой промышленности по итогам года ИФО составил по полному кругу предприятий — 97,5%, а в разрезе крупных и средних предприятий — 118%. А ведь известно, что малый бизнес в общем объеме промышленности занимает не более 10%.

В нашей области более десятка новых проектов по модернизации производства и вводу новых мощностей были реализованы в прошлом году. На ООО «Балаковские минеральные удобрения» введены две очереди по утилизации теплотенергии, что позволяет на 50% обеспечить предприятие собственной электроэнергией, на ООО «Хеншель Юг» запущены мощности по производству компонентов для выпуска моющих косметических средств, введена в эксплуатацию новая линия по выпуску металлических вагонов на ОАО «Трансмаш» и многое другое.

Последние годы большое внимание мы уделяем проблемам Саратовской авиацион-

ного завода, который продолжает числиться проблемным предприятием. Загрузка завода не превышает выпуска 2-3 самолетов ЯК-42Д в год при возможности производить до 20 самолетов. Прошла масса совещаний с участием федеральных министров, представителей Росавиакосмоса, ОКБ им. Яковлева. Губернатор области неоднократно обращался в федеральные органы власти, к Председателю Правительства, к Президенту, около трех месяцев заводом занималась специальная комиссия. Я когда-нибудь мемуары напишу по этому поводу. Благо, что в прошедшем году положение по нагрузке предприятия значительно улучшилось — в активе завода изготовление двух новых самолетов для Чехии, проведение ремонтных работ и техническое обслуживание семи самолетов. В перспективе предприятия — выпуск двух самолетов и проведение ремонта и технического обслуживания 12 машин ЯК-42Д.

В настоящее время активно прорабатывается вопрос поставки пяти Яков в Казахстан в счет оплаты за пользование космодомом «Байконур».

Позитив

Народ пошел на «Баррикады»

У крупнейшего оборонного предприятия появилась перспектива

Николай Серебряков, Волгоград

В минувшем году ФГУП «Баррикады» (Волгоград) почувствовало, что двенадцатилетний кризис на предприятии преодолен. А в нынешнем году появилась не только надежда, но и определились реальные шансы на производственное и финансовое благополучие. И не только потому, что в 2004 году в три раза увеличен оборонный заказ, но и в связи с экспортом пусковых установок «Штиль», выполнением металлургических контрактов и общехозяйственных договоров.

Два года назад, когда предприятие возглавил Юрий Валов, «Баррикады» впервые получили 3 млн руб. прибыли. Но это было слабым утешением и для руководителей, и для всего коллектива: кредиторская задолженность в бюджеты всех уровней, внебюджетные фонды и перед поставщиками, а также по зарплате работникам предприятия составляла почти 1 млрд руб. Но местные власти полагают, что новый руководитель сумеет изменить ситуацию к лучшему. До этого «Баррикады» все тяжелые годы переживали за счет изготовления морских пусковых установок «Штиль», часть из которых шла на экспорт. Но в 2003 году экспортного заказа не было.

Валов убедился, что не все было безнадежно как с гражданскими, так и с оборонными заказами. Предприятие, как выяснилось, было в положении того дитяти, которое не слишком напоминало о себе няньке. В первый год своего директорства Валов не успел повлиять на распределение заказов на будущий год: время уже ушло. Но зато всю зиму и весну прошлого года директор буквально висел над душой Минобороны и как результат — предприятие три раза увеличило оборонный за-



Оборонка делает крепкие и надежные мосты

каз на 2004 год. Была также получена заявка от зарубежных партнеров на экспорт четырех установок «Штиль» на сумму в \$10 млн. Начав техническое перевооружение, руководство «Баррикад» наметило расширение производственной базы и создание новых рабочих мест. В последние годы здесь был создан цех мостовых конструкций, который призван поставлять изделия для строящегося моста через Волгу. Цена заказа на 2004-2006 годы — 3 млрд руб.

Тем не менее, техническое перевооружение сдерживалось отсутствием оборотных средств. Пирей на ногах висел неподъемный по тому времени долг. Директор предприятия просил отсрочить внимание недомки, чтобы дать толчок производству, увеличить доходы и таким образом в будущем рассчитаться с долгами. Межведомственная комиссия по контролю за эффективностью управления государственными имущественными комплексами области с пониманием отнеслась к просьбам и аргументам руководства «Баррикад», на два года отсрочило выплату долгов, и предприятие таким образом получило возможность для маневра.

В 2002 году здесь получили 770 млн руб. доходов, а в минувшем — уже около 1 млрд. В результате была выправлена ситуация с выплатой зарплат, стало обновляться производство. Но основные перемены на предприятии связывают с 2004 годом, в котором доходная часть должна возрасти на 20-30% при льготах по уплате текущих платежей по налогам и сборам. Это позволит расширить производство, создать новые рабочие места, привлечь высококлассных специалистов. Видя перемены на предприятии, народ пошел на «Баррикады» — на завод возвращаются специалисты.

Ряд проектов, разработанных в заводских стенах, уже находится в стадии реализации. По обоюдному информативности, на вооружение российской армии принят разработанный местными конструкторами новый самоходный комплекс «Берег», который позволит восстанавливать боеспособность береговых артиллерийских укреплений. Еще одна интересная информация: на предприятии разработаны и изготовлены первые пять модулей для стальных многоэтажных автоматизированных гаражей по заказу правительства Москвы. ■

Результаты

Ряд флагманов не справился

Итоги промышленного развития по-пензенски

В Правительстве Пензенской области подведены предварительные итоги развития промышленного комплекса региона в 2003 году. Темп роста производства составил 106,5%.

По словам министра промышленности, транспорта и связи области Василия Кондратьева, наилучшие результаты показали (по предварительным данным) лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность (индекс физического объема 123,7%), медицинская промышленность (111%), машиностроение и металлообработка (108,5%). Индекс физического объема предприятий оборонно-промышленного комплекса составил 108-109%.

Значительное снижение объемов производства допустила легкая промышленность: падение здесь составило около 10%. Причины этого, по мнению министра, в изменении конъюнктуры рынка и слабом менеджменте со стороны ряда руководителей. Ряд флагманов пензенской индустрии «не оправдал надежд областного руководства на стабильную работу». На ОАО «Пензализельмаш» не предусмотрели кризиса платежей в связи с реформированием управления управления российскими железными дорогами. В результате со стороны ОАО «РЖД» у «Пензализельмаша» образовалась кредиторская задолженность в сумме 4,5 млн руб. Сегодня ситуация взята под контроль. «Пензализельмаш» в начале наступающего года возьмет кредит, который будет

направлен на пополнение оборотных средств и погашение дебиторской задолженности.

Неготовым к снятию одного из значительных заказов Минобороны оказалось руководство ФГУП «Автомедтехника». На предприятии введена процедура внешнего наблюдения.

В сфере внешнеэкономических связей активно развиваются отношения пензенских промышленников с Казахстаном. В прошедшем году ОАО «Биосинтез» поставило казахам продукцию на сумму 25 млн руб., стоимость контрактов на будущий год, по словам министра, превышает 200 млн руб. Подключается к этому процессу и ЗАО «НПП «МедИнж», поставляющее искусственные клапаны сердца в лечебные учреждения Алматы и Астаны. Прорабатывается вопрос создания совместного производства часов по договоренности между компаниями «Пензенские часы» и «Казахювелирторг».

Говоря о перспективах развития оборонно-промышленного комплекса региона, г-н Кондратьев упомянул об итогах визита в Пензенскую область заместителя начальника Федеральной службы ФНС РФ Романа Скорынина. «Сегодня можно сказать, что по итогам этого визита НИКИРЭТ, ФГУП «Старт», ПНИИ, «Радиозавод» и «ВЭМ», скорее всего, получат заказы от Федеральной пограничной службы в рамках президентской программы реконструкции и обустройства государственной границы», — сказал министр. ■

От редакции

Уважаемые читатели! Объединенная редакция совместно с некоммерческим партнерством «Новая промышленная политика» (город Саратов, тел. 8-8452-21-02-00) открывают новый информационно-издательский проект «Промышленное Поволжье».

Первое время проект будет выходить в качестве специального тематического блока на страницах «Промышленного еженедельника». Затем — с марта 2004 года — отдельным самостоятельным изданием.

«Промышленное Поволжье» будет посвящено детальному анализу развития промышленности Приволжского федерального округа Российской Федерации.

Будем надеяться, что газета окажется полезной и интересной для вас.

Приглашаем к сотрудничеству.

Интеграция

АН-140 взлетел

Российско-украинский авиационный проект

Самарские авиационщики начали летные испытания пассажирского самолета АН-140. На его фюзеляже изображены два государственных флага — России и Украины — в проекте участия предприятия обеих стран. В 2004 году планируется выпустить уже около 20 самолетов.

Генеральный директор Харьковского государственного авиационного производственного предприятия (ХГАПП) Павел Науменко сообщил «Промышленному Поволжью», что наибольшее количество АН-140 (9 машин) будет выпущено на его авиапредприятии, которое с украинской стороны в реализации программы Ан-140 является головным. Для этого из госбюджета Украины уже выделено 150 млн гривен.

«Три-четыре новых самолета, — уверяет он, — будут переданы через «Укртранслизинг» авиакомпаниям Украины, которые уже эксплуатируют Ан-140». Также Павел Науменко отметил, что «имеются предварительные договоренности с другими авиакомпаниями. По информации гендиректора, выпуск шести Ан-140 под маркой IGA-140 при поддержке ХГАПП будет осуществлен иранской самолетостроительной компанией HESA, а еще четыре машины построят на самарском «Авиакоре». Согласно договоренностям, все Ан-140, выпущенные Украиной, Ираном и Россией и проданные в этих странах, не будут считаться экспортом, что избавит их от ряда налогов. «С экономической точки зрения, это, безусловно, экспорт, но с точки зрения кооперации мы определились именно с такой формулой, потому что это один проект», — объяснил Науменко. Цель проекта — выпуск самолетов Ан-140 «без приписки, где он собран и где он сделан».

«Это один и тот же продукт, который продается по одной и той же цене, который отвечает одним и тем же требованиям безопасности, качеству и тому подобное, — подчеркнул руководитель, — поэтому, в данном случае, мы будем признавать экспорт поставки за пределы этих трех стран».

Соглашение о начале реализации совместной российской-украинской программы АН-140 было достигнуто на 6-м Международном авиационно-космическом салоне «МАКС-2003» во время встречи губернатора Самарской области Константина Титова с делегацией ХГАПП. Тогда же стороны договорились о том, что первый самарский АН-140 будет готов уже в декабре. Отличительная особенность нового самолета — низкий уровень затрат на техническое обслуживание и принцип эксплуатации «по состоянию». АН-140, приспособленный как к пассажирским, так и к грузопассажирским перевозкам, может взлетать и садиться на неподготовленные полосы. Крейсерская скорость лайнера — 520-570 км/ч, что сравнимо со скоростью реактивных самолетов. Новый АН стоимостью \$85 млн рассчитан на 25-30-летний срок службы и 50 тыс. часов полета.

Первый АН-140 самарской сборки получит авиакомпания «Самара». Ей же достанется второй самолет, который будет готов к весне. Всего в этом году планируется собрать 5 самолетов. Говоря о популярности АН-140, г-н Науменко отметил, что «объемы заказов на самолеты такого класса в мире достаточно велики — кроме стран Африки, Азии, Ближнего Востока, к новой машине уже проявили интерес представители европейского сообщества». Уже сейчас в списке авиаперевозчиков, готовых приобрести АН-140 самарского производства, около 30 компаний. В том числе пять машин будут изготовлены для Ливии. ■

Андрей Кузнецов, Самара

Инвестиции

Компания «Очаково», made in Penza

Леонид Светличный, Пенза

В Пензе открыта первая очередь пивобезалкогольного комбината «Очаково», который строится по инициативе губернатора Пензенской области Василия Бочкарева.



Губернатор В.Бочкарев (справа) награждает за «пивные» инвестиции

Московский пивно-безалкогольный комбинат «Очаково» разработал и предложил инвестиционный проект строительства завода по производству безалкогольных и слабоалкогольных напитков, хлебного кваса, минеральной воды и пива. Проект получил одобрение правительства области и был включен в инвестиционную программу региона.

Под строительство завода компания «Очаково» приобрела на коммерческом конкурсе с инвестиционными условиями 15 га земли, которые ранее принадлежали Пензенскому заводу вычислительной техники. В июне 2001 года на территории будущего предприятия был установлен памятный камень, знаменовавший начало строительства пивно-безалкогольного завода. Пензенский ПБК является филиалом Московского пивно-безалкогольного комбината «Очаково» — одного из крупнейших в России и Европе предприятий пищевой промышленности. Общий объем инвестиций в проект составил \$55 млн, на сегодня \$45 млн уже освоено.

По расчетам специалистов, ввод в эксплуатацию завода создаст свыше 800 новых рабочих мест на самом предприятии. Согласно статистике, одно рабочее место на ПБК ведет к созданию в среднем восьми рабочих мест в смежных отраслях (от сельского хозяйства до торговли). Новый комбинат — это еще и развитие местной инфраструктуры: уже сейчас «Очаково» вкладывает деньги в развитие городских волоконных и канализационных сооружений, в строительство подстанций.

Договариваясь о приходе «Очаково» в Пензу, Василий Бочкарев рассчитывал существенно увеличить налогооблагаемую базу региона. Предполагается, что с вводом производства в строй будут обеспечены налоговые поступления и платежи в размере 1359 млн руб. в год (в федеральный бюджет — 744 млн руб., в местный бюджет — 615 млн руб.).

Пуск второй очереди ПБК «Очаково» в Пензе — по производству пива — намечен на май-июнь этого года. При выходе на проектную мощность, пензенский филиал «Очаково» будет производить до 230 млн литров пива в год, в том числе особое пензенское пиво, название которого пока держится в секрете. Пензенский комбинат, как и все производства компании, оснащено оборудованием ведущих зарубежных фирм. Однако есть оборудование и отечественного производства. Руководитель проекта по строительству Федор Матвеев поясняет: «Если у российских заводов есть оборудование того качества, которое требуется, мы в первую очередь купим у них. Например, на тамбовском заводе «Комсомолец» мы купили емкости для производства». ■

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПОВОЛЖЬЕ

Интервью

В ожидании стабильности

Виктор Киреев: «В тех условиях, в которых работают наши турбокомпрессоры, ни один импортный не работает»

О перспективах развития промышленности Пензенской области всегда старались говорить осторожно. Что объяснимо: полезных ископаемых почти нет, гигантов советской индустрии не было и нет. Зато есть предприятие высокого технологического уровня. На них и надежда. Одно из таковых — ОАО «Специальное конструкторское бюро турбоагрегатов» (СКБТ). Его гендиректор Виктор Киреев отвечает на вопросы «Промышленного Поволжья».

— Виктор Алексеевич, что за предприятие СКБТ?

— СКБТ было создано для обеспечения турбокомпрессорами всего дизелестроения Советского Союза. Но если раньше оно было просто конструкторским бюро, которое разрабатывало проекты и передавало их на дизелестроительные заводы, то после акционирования в 1992 году мы уже сами занимаемся выпуском. У нас есть масштабная возможность поставки турбокомпрессоров для комплектации железнодорожных, судовых, автомобильных дизелей, силовых установок стационарных электростанций.

Нам удалось сохранить кадры, в последние годы начали принимать молодых специалистов. Конечно, и здесь не без сложностей: пензенские вузы турбинистов не готовили, инженерно-технические кадры к нам прибывали из других городов. Сейчас мы совместно с Пензенским госуниверситетом готовим инженеров по нашему профилю. Берем также ребят с других специальностей, доучиваем... — Что помогло СКБТ выстоять в трудные времена в условиях жесткой конкуренции?

— По поводу конкуренции... С 90-х годов на российский рынок присутствуют и швейцарская АВВ, и германская M.A.N. Другое дело, что в тех условиях, в которых работают наши турбокомпрессоры, ни один импортный не работает. Конечно, сказывается и специ-



Виктор Киреев

фика производства. Взять хотя бы одну лопатку турбины: тут и высочайшая чистота обработки профиля, рассчитанного по сложным аэродинамическим формулам, и микронная точность размеров, и высокопрочные сплавы, способные работать в различных температурных режимах...

Как выстояли? Трудно было, но и когда было трудно, вкладывали деньги в новые разработки. Сейчас у нас на выходе образцы, подготовку производства которых начинали 5-7 лет назад. Но острее стоит вопрос расширения производства. Какая складывается ситуация? Правительство приняло программу модернизации МПС сроком до 2010 года. Опосредованно — через заказы дизелестроителей — в ней участвуем и мы. И если в 2002 году выпустили 320 турбокомпрессоров, то в 2003-м — уже 660. А имели портфель заказов на 960, но нам не хватило мощностей, не хватило оборотных средств. А в 2004 году должны будем сделать уже 1000 турбокомпрессоров, в 2005-м — 1500 и так далее до 2010 года, с прибавкой каждый год по 300 штук. Как

видите, колоссальная перспектива, но чтобы она воплотилась в жизнь, нужны длинные и дешевые кредиты. Вель машиностроение — это не закуп линии, скажем, по производству конфер: сегодня вложил деньги, завтра пустил производство, послезавтра уже — прибыль.

— Где же выход? Возврат к господдержке?

— Мы встречались и со швейцарскими, и с американскими, и с германскими специалистами: нигде наукоёмкие производства без господдержки не обходятся. Другой вопрос: в чем она выражается... Нам не надо налоговых льгот, не надо бюджетных вливаний. Но нужно элементарное понимание. К примеру, сейчас мы вводим в строй испытательную станцию. Нам, как организационно-разработчику, она необходима для проверки качества, для проверки параметров турбокомпрессоров. Ни в каком обозримом будущем эта станция не окупится, но уже сейчас по ней надо платить НДС, надо платить имущественные налоги.

О чем идет речь: если мы покупаем круизную яхту, то, очевидно, налоги надо брать по полной программе, но если мы вкладываем деньги в новые технологии, во внедрение изобретений, то и налоговый режим, очевидно, должен быть какой-то другой. Сейчас, правда, правительство делает попытки что-то изменить в этом направлении, но пока получается все настолько запутанно, что для производителей вместо пользы больше головной боли...

Гораздо больший интерес для нас представляют те изменения, которые проводит государство в сфере законодательства о ценных бумагах и налогообложения их оборота. Здесь действительно складываются более благоприятные условия для привлечения инвесторов, скажем, через эмиссию акций. И с учетом того, что наш портфель заказов на предстоящие 7 лет обеспечен, при наличии заинтересованных лиц мы готовы рассмотреть и такую перспективу.

Используем, конечно, различные пути снижения издержек производства. Например, развивая сотрудничество с малым бизнесом сама жизнь заставила. С чего началось... Возникла необходимость в строительстве своей котельной: как конечный потребитель на нашей ветке ТЭЦ мы постоянно находились в плачевном состоянии. Анализ показал, что 60-70% общестроительных работ мы могли бы выполнить сами, но создавать строительную структуру внутри СКБТ невыгодно. Лучше образовать специализированную дочернюю фирму. Тем более что строительные работы на ближайше 3-4 года у нас, как говорится, «выше крыши».

Сейчас это предприятие («СКБТ-Стройсервис») проходит регистрацию. Другое дочернее предприятие («СКБТ-Сервис») занимается ремонтом и сервисным обслуживанием наших турбокомпрессоров для железнодорожного транспорта. Планируем создать аналогичное предприятие для рынка судовых турбокомпрессоров. Полугодное сотрудничество с еще одной дочерней фирмой — «СКБТ-Снабсервис» (обеспечение материальными ресурсами) — обеспечило нам 0,5 млн руб. экономии. Дело в том, что эти малые предприятия, помимо работы на материнскую компанию, должны еще и зарабатывать деньги на своем профильном рынке. Скажем, «СКБТ-Снабсервис» нам продает металл с минимальной наценкой, а другим предприятиям — по рыночным ценам.

Выгодно это сотрудничество и малому бизнесу: под гарантии СКБТ (мы — на хорошем счету как у пензенских банкиров, так и у московских) дочерние фирмы получают кредиты и в Сбербанке и в других банках губернии... Есть задумки перевести на аутсорсинг и транспортную службу, и работы по уборке территории предприятия.

Наверное, я уже много сказал о том, каких нам хочется изменений финансово-кредитной политики. А еще, по большому счету, стабильности бы больше, стабильности... ■

Перспективы

Инновации есть. Дело за инвестициями

Инноваторам нужны налоговые каникулы

Наталья Нова, Саратов

Саратовский «Рефхолдинг» — продукт реструктуризации ОАО «Рефлектор». Политические и экономические реформы, превращающие многие партнерские связи, заставили перспективные производства в самостоятельные. Так родились ЗАО «ЭкспоПул», «Рефоплоэлектроника» и другие. Решение оказалось верным. Значительно вырос выпуск электронных изделий для аппаратуры связи, телевидения, радиовещания. Сейчас холдинг экспортирует более 50% своей продукции.

Сохранить конкурентоспособность выпускаемой продукции помогает прежде всего внедрение новых научных разработок. Предприятия «Рефхолдинга» сотрудничают с вузами, отраслевыми научно-исследовательскими и проектными организациями (например, с Саратовским НИИ экспериментальной физики, московским КБ «Прибор»).

ЗАО «ЭкспоПул» успешно работает с известной американской компанией New Sensor Corporation — дистрибьютором приемно-усилительных ламп, используемых производителями аудиопаратуры Fender, Marshall, Mesa Boogie и другими. «ЭкспоПул», — рассказал газете «Промышленное Поволжье» директор компании Владимир Чинчиков, — изготавливает пять видов ламп, из которых особой популярностью пользуются последние разработки двойных триодов. Они, по

оценке американского журнала N&T News, по совокупности достоинств подходят под понятие «отличная покупка» и позволяют получать высокое качество звучания музыкальных центров.

Низковольтные вакуумно-люминесцентные и жидкокристаллические индикаторы, а также схемы управления ими собираются в ЗАО «РефСОИ». Они широко используются в производстве электронных весов и часов, кассовых аппаратов, калькуляторов, микроволновых, газовых и электрических печей, другой техники.

Здесь впервые в России для приборных панелей вазовских легковых автомобилей наладили выпуск жидкокристаллических индикаторов, работающих в широком температурном режиме (от -40 до +85 градусов С). «У нас есть крупные партнеры в Южной Корее, где мы успешно конкурируем с крупнейшими японскими фирмами, — рассказывает «Промышленному Поволжью» руководитель предприятия Анна Всемирная. — На внешний рынок мы поставляем индикаторы 19 наименований.

Нами создано СП «Волхан» (по названию рек — Волги и корейской Хан). Объем товарной продукции ЗАО «РефСОИ» в последнее время значительно вырос и за минувший год составил почти 50 млн руб. Более половины изделий идет на экспорт. В 4,6 раза вырос выпуск индикаторов для отечественных потребителей.

«В последнее время мы больше внимания стали уделять военному направлению, — заявил «Промышленному Поволжью» директор ЗАО



Бесконечные дискуссии: где найти инвестиции?

«НПП «Реф-оптоэлектроника» Юрий Овчинников. — Мы получили возможность реализовать свой оборонный наработок, сотрудничать с Федеральным ядерным центром. Наше предприятие — многопрофильное, занимается разработкой и производством сложных изделий квантовой и полупроводниковой микроэлектроники». При этом на базе лазерных излучателей выпускается ряд изделий гражданского применения: аппарат для профилактики и лечения стоматологических заболеваний, волоконно-оптические охранные системы, быстроедействующие приемные и передающие модули для волоконно-оптических систем.

Три года успешно работает на отечественном рынке ООО «Рефтосс», созданное на базе механиче-

ского производства ОАО «Рефлектор». Руководитель компании Александр Волков рассказывает: «Мы выпускаем уникальное, а порой эксклюзивное оборудование. Среди наших заказчиков не только крупнейшие предприятия Саратовской области — ГНПП «Контакт», ОАО «Завод автотракторных запальных свечей», фирма «БОШ-Саратов», но и Московский электроламповый завод, предприятия ближнего и дальнего зарубежья.

В минувшем году, например, мы поставили в Курск уникальную 18-позиционную машину для изготовления стеклянных ампул, используемых в медицине. Продаем свою продукцию в Корею, Китай, Германию. Внедряя собственные разработки, «Рефтосс» выпускает различные установки, в том числе для про-

изводства электровакуумных приборов, приемно-усилительных ламп, вакуумных индикаторов, штапиков для герметизации дисплеев и т.д.»

Успехи высокотехнологичных предприятий саратовского «Рефхолдинга» очевидны. Однако, как показала практика, инновационная работа отдельно взятой компании сопряжена с немалыми трудностями.

«Вовлечение в хозяйственный оборот результатов интеллектуальной деятельности мешает отсутствию четко выраженных экономических стимулов к этому, — комментирует «Промышленному Поволжью» генеральный директор «Рефхолдинга» Николай Кузьмин. — Их необходимо создавать, чтобы заинтересовать инвесторов. Компании, в полной мере обладающей налогами, трудно найти средства на внедрение новых технологий. Нужны определенные льготы.

Например, налоговые каникулы на пять лет высокотехнологичному предприятию, если оно внедряет свои изобретения. То есть производство на эти пять лет освобождается от уплаты налога на прибыль. Безусловно, надо создавать инфраструктуру, которая включала бы финансирование инновационных проектов. Саратовской областной думой принят закон об инновационной деятельности, помогающий регулировать данный процесс.

Но этого недостаточно. Нужна соответствующая законодательная база на федеральном уровне. А в существующих условиях высокотехнологичные производства в основном могут рассчитывать лишь на собственные силы». ■

Негатив

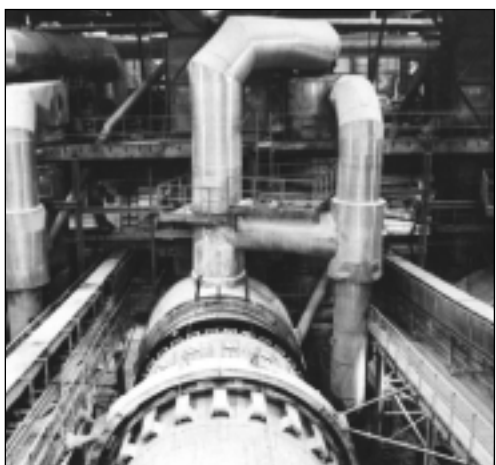
Желтый фосфор в России умер

«Фосфор» пришел к логическому банкротству

Евгений Кузнецов, Самара

Совет директоров АО «Фосфор» обратился в арбитражный суд Самарской области с заявлением о начале конкурсного управления. Такой выход был предложен еще весной 2003 года, когда временным управляющим был назначен Вячеслав Гордеев. Однако тогда основные кредиторы «Фосфора» (Федеральная служба по финансовому оздоровлению и казахстанское предприятие «Казфосфат») отказались принимать какое-либо решение.

Теперь Вячеслав Гордеев сумел преодолеть факты, которые полностью убедили кредиторов. Факты весомые: кредиторская задолженность предприятия, которая составляет 385 млн руб. (116 млн из них — бюджетные задолженности), и невозможность реанимировать предприятие, которое уже сейчас несет серьезный ущерб интересам владельцев, попутно представляя угрозу для жителей Тольятти.



Скорее мертв, чем жив

Видимо, остановив производство, руководители завода сами не подозревали, что простой этого завода затянется, но и фактически уничтожит профильное производство предприятия. Еще год назад стало ясно, что цех по выпуску желтого фосфора не подлежит вос-

становлению. Теперь России приходится покупать этот химпродукт в Казахстане, два предприятия этой страны стали отраслевыми монополистами в СНГ. Одно из них — АО «Казфосфат».

Именно его представитель Евгений Сюрин избран защищать интересы кредиторов в предстоящей «Фосфору» процедуре. Согласно закону на должность арбитражного управляющего выдвинуты три кандидатуры — два представителя ОАО «Самара-энерго» («Фосфор» должен ему 18 млн руб.) и уже названный Вячеслав Гордеев. Совет директоров больше склоняется к его кандидатуре, поскольку он лучше знает положение дел на предприятии.

Администрация завода пыталась привлечь инвесторов. Для этого было создано новое юрлицо — ООО «Химзавод», но обремененные долгами. На территории «Фосфора» появились новые компании: если в августе их было 11, то сейчас — 20.

В том числе даже Волжский автозавод, арендовавший три заводских корпуса под организацию производства комплектующих. В

результате сейчас на предприятии все цеха заняты делом, за исключением основных мощностей по производству ортофосфорной кислоты и желтого фосфора. Эти цеха, по мнению специалистов, не имеют никакой перспективы для дальнейшего существования.

Впрочем, еще в начале этого года специалисты высказывали мнение о том, что на «Фосфоре» перспективны только выпуск синтетических мощностей, комплексов удобрений и некоторых видов «бытовой химии».

Основное производство (созданное для изготовления фосфорной кислоты и желтого фосфора) подлежит, выражаясь техническими терминами, «глубокой консервации с дальнейшей ликвидацией и демонтажем оборудования». Однако такая консервация (а она необходима для безопасности окрестностей) обойдется заводу примерно в 150 млн руб., даже если не учитывать долги по зарплате. И ни демонтаж оборудования (на металлолом), ни продажа принадлежавших заводу объектов недвижимости не смогут заткнуть эту финансовую «дыру». ■

Презентация

С прицелом на будущее

Многоликий «Тантал»

Михаил Лидин, Саратов

Дипломом I степени и золотой медалью VIII Международной выставки-конгресса 2003 года отмечено инновационное решение ОАО «Тантал» стратегически важной для российской армии проблемы — создания бортовых радиолокационных станций (БРЛС) и радиолокационных прицельных комплексов (РЛПК) нового поколения.

ОАО «Тантал» сегодня — это научно-производственный холдинг с двумя десятками дочерних предприятий и вертикально-интегрированной системой управления. Среди специалистов он известен прежде всего как производитель современной техники и первоклассных приборов различного назначения. Предприятие, выпускавшее электро- и радиолампы оборонного назначения, освоило производство сверхвысокочастотных вакуумных и твердотельных генераторов, элементной базы ряда систем вооружений. «Самым важным для нас, — рассказал «Промышленному Поволжью» генеральный конструктор и председатель совета директоров ОАО «Тантал» Александр Ляшенко, — являются разработка и производство телекоммуникационных систем связи, а также электроники и средств связи для систем вооружений российской армии». По его словам, «гордостью» компании являются СВЧ-усилители с жидкостным охлаждением, которые при меньшей стоимости превосходят иностранные аналоги по удельной мощности. Усилители СВЧ с воздушным охлаждением вообще не имеют аналогов в мире. Высокую оценку эксплуатационников получили телекоммуникационные системы связи, исключающие несанкционированное вмешательство и обеспечивающие информационную безопасность пользователей. В ОАО «Тантал» разработана и выпускается первая российская интегральная цифровая коммутационная система связи С-32/64М. На ее базе серийно изготавливают электронные автоматические станции с цифровой абонентской сетью. В эксплуатации находится уже около двух десятков таких станций. В России (и не только) остро стоит проблема утилизации радиоактивных и токсичных промышленных отходов. Разработки «Тантала» в этом направлении (с применением СВЧ-технологий) позволяют осуществлять эти процессы экономически эффективно и экологически чисто. Эти разработки отмечены призами и медалями, в том числе — золотой медалью Научно-технического общества радиотехники, электроники и связи имени А.С. Попова.

Много внимания холдинг уделяет развитию и промышленной реализации энергосберегающих технологий для строительства и эксплуатации жилых и производственных зданий. Год назад изготовили комплект машин и оборудования «Тантроникс» и с их помощью освоили выпуск ПВХ-профилей для оконных и дверных блоков.

Сейчас на «Тантале» организуется выпуск разборно-сборных одно- и двухэтажных жилых домов из панелей в ПВХ-каркасах и пенополиуретановым утеплителем. Налаживается производство пенополиуретановой защиты труб теплотрас и продуктопроводов. Этот год, по мнению генерального конструктора, станет для холдинга годом инноваций. Планируется разработать ряд новых моделей оборудования для машиностроения, реализовать специальные оборонные проекты, совершенствовать технологии утилизации токсичных отходов. ■

Противостояние

Аммиачный недострой

Кредитов «Тольяттиазоту» пока не дают

Андрей Кузнецов

Корпорация «Тольяттиазот» в ближайшее время не получит кредитов МФК и Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) на строительство аммиачного терминала на Таманском полуострове. По итогам консультаций проект не был одобрен.

МФК запросил «Тольяттиазот» предоставить дополнительную информацию. В частности, оценки воздействия проводившихся «Тольяттиазотом» строительных работ, уточнения по безопасности транспортировки аммиака железнодорожным транспортом и по прогнозируемому воздействию этого проекта на навигацию в Черном море. Терминал рассчитан на ежегодное хранение 2,2 млн т сжиженного аммиака и 2 млн т углеводородов. Предполагается, что ежедневно по железной дороге к терминалу будут доставлять 6 тыс. т аммиака, а его загрузка в трюмы судов будет осуществляться по эстакаде-трубопроводу, уходящему на 2,5 км в море.

Летом прошлого года у «Тольяттиазота» начались неприятности с правоохранительными органами. Прокуратура Темрюкского района выдала предписание о прекращении строительства объектов терминала в районе поселка Волна. Сейчас прокуратурой расследуется уголовное дело по факту незаконного строительства. В начале августа во исполнение предписания о прекращении строительства прокуратура района опечатала офис корпорации «Тольяттиазот». Строительные работы на объектах терминала официально остановились. Однако по наблюдениям местных жителей они продолжались... по ночам. Ночью по железной дороге прибывали составы со стройматериалами, шли работы по заливке бетонных подушек для фундамента будущего аммиакохранилища. Велась работа по укреплению берега на береговом терминале. Между тем ученые считают, что «во избежание катастрофических последствий для населения и природной среды, а также утраты природных и культурно-исторических памятников никакие проекты на Таманском полуострове, особенно связанные с опасными производствами не могут осуществляться без комплексных изысканий».

Представители экологов, тем не менее, выражают сомнение в том, что «Тольяттиазот» легко откажется от идеи строительства терминала на Тамани. Слишком много вложила корпорация средств и сил в этот проект. Выделение европейскими финансистами кредитов на этот проект могло бы стать для «Тольяттиазота» дополнительным аргументом «за» него. Шанс на получение кредитов сохраняется. Однако сумма обстоятельств с каждым днем сокращает шансы вообще реализовать этот проект. ■



3-6 ФЕВРАЛЯ 2004 г.
МОСКВА, ВВЦ,
ПАВИЛЬОН 69

ШЕСТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

ЗОЛОТО '2004
ОТ МЕСТОРОЖДЕНИЯ
ДО ЮВЕЛИРНОГО ИЗДЕЛИЯ

ТРЕТЬЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

EXPO MINING

Основные разделы выставок:
•Машины и оборудование для горнодобывающей промышленности:
землеройная техника, буровые станки и оборудование;
карьерный транспорт; обогащательные установки и др.;
•Технические средства добычи, производства
и аффинажа драгоценных металлов;
•Современные технологии управления производством

ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ ДИРЕКЦИЯ:
ООО «АМСКОРТ Интернешнл»
Тел: (095) 187-8386, 187-9365, 187-8832.
Тел/факс: (095) 187-8356. E-mail: expo@amscort.ru

Internet: <http://www.amscort.ru/gold>

Коротко

ОАО «Куйбышевазот» (Самарская область) начал производство нового вида минеральных удобрений — известково-аммиачной селитры, используемой для предохранения почв от закисления.

Освоение производства известково-аммиачной селитры продолжалось более 2 лет. За это время было проведено несколько пробных запусков и опробованы различные виды добавок (доломит, магnezит) для получения продукта, отвечающего требованиям покупателя.

В декабре получена первая партия продукции, соответствующая стандартам качества. Проектная мощность установки смешения аммиачной селитры и доломита составляет 600 т/сутки. С вводом ее в эксплуатацию предприятие получило возможность корректировать объемы выпуска обычной и известково-аммиачной селитры в зависимости от спроса и ценовой конъюнктуры рынка.

Администрацией Пензы приобретено восемь новых автобусов «Волжанин-5270» производства Волжского автобусного завода (Волгоградская область).

Кроме автобусов в город прибыли и новые троллейбусы, изготовленные на Волгоградском заводе транспортного машиностроения. Пока их только два, но в течение года будет поставлено еще 15. Администрация Пензы заключила с волгоградцами договоры на лизинговую поставку новых транспортных средств с рассрочкой выплат в течение 3 лет. Стоимость каждой единицы новой техники составляет 1,5 млн руб., но, с учетом процентов по лизингу, для Пензы одна машина будет стоить 1,9 млн руб.

По предварительным данным, на ОАО «АВТОВАЗ» в 2003 году было собрано почти 700 тыс. автомобилей.

Это на 0,4% меньше, чем было произведено в 2002 году, когда заводцам удалось собрать чуть больше 700 тыс. авто. Экспорт по итогам года составил 91 тыс. автомобилей. В целом, по мнению президента-генерального директора АвтоВАЗа Виталия Вильника, поставленные на 2003 год задачи выполнены. Принимаемые меры позволили заводу достичь заметных результатов по повышению качества продукции. На 2004 год основными задачами для АвтоВАЗа являются повышение качества автомобилей и резкое сокращение издержек.

Путин и Кучма обсуждают проблемы энергетики и военно-технического сотрудничества.

Заместитель руководителя администрации президента Сергей Приходко среди тем переговоров назвал «сопричастность энергосистем, переток электроэнергии между Россией и Украиной в рамках параллельной работы энергосистем». Важная тема переговоров — проблема нефтепровода «Одесса — Броды». Сейчас рассматривается несколько вариантов использования нефтепровода, простаивающего с 2002 года из-за отсутствия загрузки. Среди вариантов использования нефтепровода — реверсная транспортировка нефти в направлении «Броды-Одесса». «Очевидно, в общем плане могут быть затронуты и темы военного, военно-технического сотрудничества», — сказал замглавы администрации Путина.

ИКЕА строит в Волгоградской области гипермаркет стоимостью \$200 млн.

Шведская компания ИКЕА и администрация Городищенского района Волгоградской области подписали договор о реализации инвестиционного проекта стоимостью более \$200 млн.

В соответствии с договором, ИКЕА в 2004-2005 годах построит в области гипермаркет, который займет территорию в 36 гектаров. Проект ИКЕА по строительству гипермаркета в регионе победил в конкурсе, в котором приняла участие еще одна иностранная компания, название которой не разглашается. «Администрация области, в свою очередь, рассчитывает на выгодные заказы для строительной индустрии региона, на пополнение дополнительных налогов бюджетов всех уровней, а также на 4 тыс. рабочих мест для жителей Волгограда и его пригорода», — заявил глава районной администрации.

Европейский центробанк отменяет резкий рост количества фальшивых евро.

По данным ЕЦБ, в 2003 году было отобрано около 550 тыс. поддельных банкнот евро, почти в 3,3 раза больше, чем в 2002 году. Половина «самодельных» евро не составляли банкноты достоинством €50, около трети — €20 евро. Реже подделываются купюры в €100 и €200, а появление в обороте поддельных купюр в €500 носит единичный характер. В этой связи эксперты ставят вопрос о введении дополнительных средств защиты банкнот евро от подделки.

История российской промышленности

От певца до купца...

История предпринимателя с двумя фамилиями

Вадим Муханов

Многие купцы богатели благодаря своей предпринимательской жилке, организаторскому таланту и каждодневному труду. Другие же сколачивали состояние из воздуха, так сказать, по случаю... Сегодняшний материал посвящен истории жизни и деятельности как раз одного из таких предпринимателей.

А начиналось все вот как. В городе Осташкове Тверской губернии в мешанской семье Собакиных родился мальчик, которого назвали Саввой. Начало жизни он провел вместе с родителями в родном городе, но затем, повзрослев, отправился в Петербург пешком, как говорит семейное предание, «с полтиною в кармане и родительским благословением».

Появился он в тогдашней столице Российской империи в 40-е годы XVIII века, в царствование императрицы Елизаветы Петровны, дочери Петра I. Здесь юный Собакин занялся торговлей мясом с лотка.

Как известно, императрица очень любила хорошее пение, поэтому при ее дворе всегда было большое количество певчих, которые находились в привилегированном положении. Лишнее подтверждение чему история с Алексеем Григорьевичем Разумовским, который благодаря своей красивой внешности и великолепному голосу превратился из простого малороссийского пастуха в графа и генерал-фельдмаршала русской армии. Некоторые историки даже считают, что в 1742 году Елизавета вступила с ним в тайный брак. И это далеко не единственный случай в нашей истории.

Однажды, когда Елизавета Петровна отдыхала на балконе во дворце, она увидела проходившего мимо юношу, который звонко кричал: «Свежая телятина!». Императрица пришла в восторг от звонкого и приятно напева продавца и приказала своему гофмаршалу (человеку, заведовавшему придворным хозяйством) взять голосистого торговца в поставщики припасов для царской кухни.

Естественно, что тут же разносчика мясом догнали и отвели к гофмаршалу. Как нетрудно догадаться, этим продавцом был молодой Савва Собакин. Его товарищи по торговой артели были поражены такой пе-



Екатерина II славилась оригинальными решениями

ремой в жизни молодого человека: «Ну, талант выпал Савке, теперь успевай наш земляк загребать денюжки, не ходи, как мы, грешные, с утра до вечера по улицам, не голодно без толку!». Слова эти сбылись: Собакин стал быстро богаче. Этому способствовало и то, что некоторые придворные, угождая Елизавете, тоже поручили ее поставщику снабжать свои дома.

В конце царствования Елизаветы Собакин перешел из мешан в купцы, взял вместе с другими купцами на откуп рижскую таможену, где увеличил свое состояние на несколько миллионов рублей. Он начал задумывать о дворянстве, чтобы получить право на покупку имений с крепостными, и для этого переходит из купцов в чиновничье звание. А в 1762 году все тот же Савка

был возведен императором Петром III уже в потомственный дворянство.

Наступил век Екатерины Великой, одним из фаворитов которой был знаменитый «князь Тавриды» — Григорий Потемкин. Хитрому Собакину удается попасть под покровительство князя, которому он частенько доставлял различные съестные припасы, угождая всем его прихотям. В благодарности Потемкин отдал ему все поставки на армию, что в ту пору было одним из наиболее легких способов сколачивания состояния. Кроме того, при Екатерине II Собакин приобрел и петербургский питейный откуп, от которого также нажил «большие тысячи».

Но затем произошел случай, изменивший жизнь Саввы Яковлевича. В 1774 году закончилась очередная русско-турецкая война и был заключен Кучук-Кайнарджийский мир с Турцией. Императрица захотела, чтобы все праздновали радостное для страны событие: на первые три дня после объявления Манифеста приказано было откупить все петербургские кабаки, причем каждому посетителю разрешилось выпить чарку вина в честь победы России бесплатно, за счет государства.

Через три дня правительством, естественно, попросило сообщить о количестве выпитого вина и получило в ответ громадную цифру бочек. Тут же была создана специальная комиссия для выяснения истины по этому «виновному» делу. В результате оказалось, что во всех складах столицы Российской империи не могло даже храниться того количества вина, которое было сообщено откупщиком Саввой Собакиным. Последний был немедленно отдан под суд, однако fortuna опять повернулась к нему. Екатерина II не захотела омрачать радостное время после окончания войны и помиловала хитрого купца, но для забвения его проступка, приказала ему носить фамилию по отчеству — Яковлев.

Савва Яковлевич занимался не только откупами. В 1764 году он приобрел Ярославскую большую мануфактуру, а с 1769 года стал скучать горные заводы на Урале. Шесть заводов купил Собакин-Яковлев у Прокония Акинфиевича Демидова, внука родоначальника этой знаменитой династии (Невьяновский, Быньговский, Шуралинский, Верхне-Тагильский, Шайтанский, Верхне-Нейванский). Первым ему удалось

приобрести Невьяновский завод, а остальные пять — получены Саввой Яковлевичем вместе всего лишь за 800 тыс. руб. — копеечки по сравнению с реальной их стоимостью. А продал их Демидов только потому, что «недоволен был своими сыновьями».

Скупал Яковлев предприятия и у других знатных людей. Например, в том же 1769 году в его собственность поступили Холунские горные заводы, приобретенные у генерал-губернатора А.И. Глебова, а в 1774 году — Верх-Исетский завод за 20 тыс. руб. от графов Воронцовых.

В течение своей жизни предприниматель Яковлев приобрел и построил всего 22 завода, создав тем самым «империю Яковлевых», просуществовавшую почти до конца XVIII века. И, несмотря на показываемую легкость роста его доходов, он, бесспорно, является талантливейшим организатором российской промышленности. Ведь производство на его фабриках и заводах было налажено прекрасно, и именно при его жизни они приносили неплохую прибыль.

Кроме того, Яковлев не пытался сохранить большие капиталы и тратил крупные суммы на благотворительность. Например, исключительно на его собственные средства в 1753-1765 годах в Петербурге, на Сенной площади, была построена одна из самых красивых церквей города — церковь Успения Пресвятой Богородицы на Сенной, которая была взорвана впоследствии большевиками.

После смерти Саввы Яковлевича в 1784 году, его империя стала быстро разваливаться, так как все имущество было моментально разорвано между наследниками: старший сын Михаил и его дети получили Большую Ярославскую мануфактуру, сын Петр — Невьяновский и Быньговский заводы, Иван — предприятия Верхне-Исетского округа, которые в XIX столетии перешли к его наследникам в лице Александра Ивановича Яковлева и его дочери, графини Стенбок-Фермор, а младший сын Сергей получил оставшиеся заводы. В начале XX века яковлевские предприятия были преобразованы в самостоятельные: товарищество Ярославской Большой мануфактуры, Невьяновское горнопромышленное акционерное общество, акционерное общество Верх-Исетских горных и механических заводов и товарищество Алапаевских горных заводов. Некоторые из них дожили и до наших дней. ■

Конфликт

Хлебный спор

Скупка акций — еще не преступление

Сергей Кулаков, Ярославль

Внеочередное собрание акционеров ОАО «Рыбинский комбинат хлебопродуктов» («Рыбинскхлебопродукт») переизбрало генерального директора и Совет директоров предприятия. Это стало последним актом перехода одного из ведущих перерабатывающих предприятий области в другие руки.

Новым генеральным директором ОАО «Рыбинскхлебопродукт» стал коммерческий директор рыбинского муниципального предприятия «Культурно-коммерческий комплекс «Сенная площадь» Андрей Безъязычный — один из трех новых владельцев контрольного пакета акций. Новое руководство ОАО «Рыбинскхлебопродукт» объявило, что в связи с отказом прежнего менеджмента предприятия передать документы компании, все печати акционерного общества старого образца признаны недействительными.

Бывший гендиректор Владимир Бурау, являющийся депутатом Ярославской областной Думы, выступил на ее заседании со специальным сообщением. Он рассказал, что написал заявления начальнику УВД Рыбинска, прокурору города и министру внутренних дел России с просьбой привлечь к уголовной ответственности всех участников кампании по скупке акций предприятия за имевшиеся нарушения законодательства РФ.

55-летний Владимир Бурау в течение 16 лет возглавлял ОАО «Рыбинскхлебопродукт», на котором также работали на руководящих должностях его жена и двое сыновей. Под контролем семьи Бурау находится 26% акций предприятия. И он решил за него побороться. По информации бывшего гендиректора, в ноябре 2003 года трое физических лиц во главе с Андреем Безъязычным организовали скупку акций ОАО «Рыбинскхлебопродукт», на что было затрачено 85 млн. руб., взятых в кредит в «Ярсеоббанке». В ответ на обращения Владимира Бурау в правоохранительные органы, те официально признали законность скупки акций предприятия.

По всей видимости, одним из камней преткновения старого и нового руководства предприятия стала инвестиционная программа по строительству новой мельницы с использованием оборудования итальянской фирмы Osgim. Весь проект стоит 216 млн руб. (вместе с НДС и обслуживанием кредита при пятилетнем сроке его погашения). По словам Владимира Бурау, на этот проект уже израсходовано 45 млн руб. собственных средств предприятия и 8 млн руб. из кредитной линии Сбербанка. Однако новые владельцы контрольного пакета предприятия сочли этот проект (по крайней мере, в существующем виде) нецелесообразным. Хотя итальянцы, по слухам, уже выразили недовольство в связи с этим и готовят иск к ОАО «Рыбинскхлебопродукт» на сумму свыше \$2 млн. ■

Россия, Иордания, Ирак — экономическое сотрудничество

С 23 февраля по 01 марта 2004 года в Аммане (Иордания) состоится вторая ежегодная российская выставка «EXPO-RUSSIA-2004», организатором которой является ОАО «Зарубеж-Экспо» при содействии Посольства РФ в Иордании, ТПП РФ, МАФМ, ПЦ НТИС, Ассоциации бизнесменов Иордании и иорданского информационного агентства Petra.

Одной из важнейших задач выставки является продвижение российских предприятий, обладающих экспортным потенциалом на ближневосточные рынки, восстановление разорванных экономических связей и создание новых, а также привлечение новых инвестиций в Российскую Федерацию.

На выставке будут представлены достижения российских предприятий в следующих областях: нефтегазопромышленное оборудование, сельхозтехника, стройиндустрия, энергомашиностроение, народные промыслы, медтехника, пищевая и легкая промышленность, транспортные средства различного назначения, наукоемкие технологии. Иорданское политическое руководство поддерживает стремление российского бизнеса найти нишу в Иордании с перспективой выхода на региональный рынок. Анализ иорданского рынка свидетельствует о том, что увеличению российского экспорта в Иорданию способствует приемлемое качество при сравнительно невысоких ценах, а также стабильный спрос на машины и оборудование, транспортные средства, дорожно-строительная техника, машины для обмолота и уборки сельскохозяйственных культур, насосно-компрессорное оборудование, легковые автомобили, провода и кабели, химические товары, металло изделия, пиломатериалы, стальной прокат и т.п.

Иордания — член ВТО, свободная экономическая зона, имеет хорошо налаженный банковский сектор и транспортную инфраструктуру. Эта страна является своего рода площадкой для сотрудничества со многими государствами Ближнего Востока, через нее будет осуществляться координация и финансирование поставок и строительство объектов в Ираке. Иордания вошла в список стран, имеющих право участвовать в конкурсе на контракты, финансируемые за счет средств, выделенных США на восстановление Ирака.

\$939 на 1 человека,

базовый пакет участника:

\$325 — авиаперелет Москва-Амман-Москва.

\$614 — проживание в Radisson SAS Hotel 5*

(включен завтрак, трансфер, медстраховка).

Тел.: (095) 202-22-17, 200-12-08

E-mail: info@zarubezhexpo.ru,

www.zarubezhexpo.ru

Приглашаем Вас принять участие в Выставке EXPO-RUSSIA-2004.

■ «EXPO RUSSIA-2004»

Программа «Дни России в Аммане»

23 февраля 14.55 — Вылет из Москвы, а/з «Шереметьево-2»

Авиакомпания «Royal Jordanian Airline».

23 февраля 17.55 — Прибытие по местному времени.

23 февраля — Ужин в ресторане для участников «EXPO RUSSIA-2004» по приглашению Авиакомпании «Royal Jordanian Airline» и туристической компании «TYCHNE».

24 февраля — Церемония открытия и присутствие особо важных персон.

13.00-15.30 — перерыв;

16.00-20.00 — часы открытия для посетителей;

Часы работы выставки: ежедневно с 9.00 до 13.00, по вечерам с 16.00 до 20.00.

26 февраля — торжественный ужин (для участников «EXPO RUSSIA-2004»).

27 февраля — Переезд в Акабу или на Мертвое море Hotel 5* (по желанию).

01 марта — Вылет из Аммана в Москву.

■ Стоимость участия: \$ 274 за 1 кв.м

Аренда выставочной площадки, дизайн, аренда конструкций, мебели, оборудования, включение в каталог, страхование экспонатов от пожара и кражи, обеспечение сохранности экспонатов, изготовление фриз, языковое сопровождение.

Поздравляем!

Дизайнеры УОМЗ стали лучшими

Союз дизайнеров России присудил приз за лучший промышленный дизайн года двум новым медицинским изделиям Уральского оптико-механического завода (УОМЗ) — биохимическому анализатору и дефибриллятору. Из трехсот претендентов коллектив отдела дизайна ЦКБ УОМЗ признан лучшим в сфере промышленного дизайна в 2003 году.

Начальник отдела дизайна ЦКБ УОМЗ Александр Зяблов прокомментировал эту победу для «ПЕ»:

«Промышленный дизайн — это особое направление, имеющее конструкторско-гуманитарную направленность. В нашей последней линейке медтехники мы ушли от старых хайтекских форм, от острых углов конструктивизма. Формы приборов стали более округлые, человеческие, органические. Для дизайна последних пяти лет характерно движение в сторону бионики. Кроме того, мы сознательно стремились снять агрессивность приборов, служащих сохранению жизни, здоровья человека и сделать мягкость, округлость общим для всей линейки стилем.

Конечно, очень важна эргономичность техники. Например, в биохимическом анализаторе нет закрытых зон, обеспечен удобный доступ с разных сторон, фактически рабочая зона прибора составляет 360°».

На снимках: биохимический анализатор дизайнеры УОМЗ сделали похожим на уютный кухонный прибор (верхний снимок), а дефибриллятор — совершенно миролюбивым и ничуть не пугающим.



Министерство промышленности, науки и технологий Российской Федерации приглашает Вас принять участие в



IV МОСКОВСКОМ МЕЖДУНАРОДНОМ САЛОНЕ ИННОВАЦИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ (изобретения, инвестиционно-привлекательные инновации, высокие технологии)

(25-28 февраля 2004 года, Москва, ВВЦ, павильон № 57)

Салон проводится при поддержке Правительства РФ

Салон проводят: Минпромнауки России, ГАО ВВЦ, ГУ РИНКЦЭ, НТА «Технопол-Москва».

Салон имеет статус официального мероприятия Международной ассоциации по охране промышленной собственности.

Цели проведения Салона — содействие изобретателям, разработчикам и производителям высокотехнологической продукции в представлении изобретений и инновационных проектов в интересах продвижения перспективных технологий и продукции на отечественный и зарубежный рынки, развитии взаимовыгодных деловых контактов, привлечение внимания потенциальных инвесторов и заказчиков к конкурентоспособным разработкам, активизация предпринимательской инновационной деятельности, определение возможностей эффективного использования интеллектуальных ресурсов, научно-технологического, производственного, кадрового потенциала научных организаций и промышленных предприятий.

К участию в IV Московском международном салоне инноваций и инвестиций приглашаются российские и зарубежные научные организации и промышленные предприятия, малые инновационные фирмы, изобретатели, инициаторы инновационных проектов, представители предпринимательских кругов, заинтересованные в получении взаимовыгодного коммерческого результата от реализации конкурентоспособной наукоемкой продукции и инновационных технологий, а также представители финансовых и консалтинговых структур, деятельность которых предполагает участие в финансировании, реализации и сопровождении инновационных наукоемких проектов.

Деловая программа Салона включает проведение конференций, семинаров, «круглых столов», различных конкурсных мероприятий. По решению Международного жюри наиболее перспективные разработки, представленные на Салоне, будут отмечены Гран-при, медалями и дипломами Оргкомитета Салона, наградами и специальными призами российских и международных организаций.

Минпромнауки России:

Тел./факс: (095) 229-97-34, тел.: (095) 229-15-63.

E-mail: lymar@minstp.ru, vstkh@extech.msk.su, www.mpnt.gov.ru

Выставочный оператор — ЗАО «ОП ВВЦ «Наука и образование»:

Тел.: (095) 974-6144, 974-6460. Факс: (095) 974-7196

E-mail: elena@fairs.ru

ПОДРОБНОСТИ

Опыт

Брянский дизельный флот

БМЗ строит и двигатели, и мосты

Наталья Сафонова, Брянск

ОАО «Брянский машиностроительный завод» — многопрофильное предприятие энергетического и транспортного машиностроения, занимается в том числе и производством судовых двигателей. Брянские дизельные двигатели и отечественный транспортный флот, и суда, плавающие под флагами 30 других стран, в том числе Англии, Германии, Греции, Швеции, США и других.

Производством судовых дизелей на БМЗ начали заниматься в 1959 году, и уже два года спустя предприятие стало работать по лицензии крупнейшего в мире разработчика двигателей фирмы MAN B&W Diesel A/S (Копенгаген, Дания). «В рамках специального соглашения за нами закреплены отдельные регионы, в которые мы имеем право поставлять наши дизели — это СНГ, Болгария и Румыния, — пояснил «ПЕ» главный инженер дизельного производства «ПК «БМЗ» Юрий Демидов. Сейчас между лицензиатами датской фирмы практически нет конкуренции. Весь рынок поделен».

Среди особо важных для БМЗ проектов — контракт с ФГУП «Адмиралтейские верфи». В его рамках уже изготовлены, испытаны и поставлены пять двигателей 6S50MC-С для арктических танкеров компании Lukoil Arctic Tankers, которые строились на ФГУП «Адмиралтейские верфи». Сейчас аналогичные дизели изготавливают для танкеров компании «Совкомфлот». Также ОАО «БМЗ» выиграло тендер на поставку четырех дизелей для Выборгского судостроительного завода. В тендере участвовали финские среднетоннажные дизели и брянские малотоннажные. Выборгский судостроительный завод предпочел восстановить связи с брянским предприятием.

«Судовые дизели — товар спичный, и за каждый из них приходится бороться, — поясняет Демидов, — любой контракт — плод больших усилий маркетинга, руководителем предприятия приходится постоянно что-то доказывать, убеждать, согласовывать». Последний пример: некая норвежская компания заказывает судно испанской судостроительной компании, которая закупает корпус на Украине. По логике, дизель должен быть изготовлен на брянском предприятии: по соглашению между лицензиатами MAN B&W, Украина — их территория. Но у испанской судостроительной есть лицензия своей испанской фирмы.

БМЗ очень долго боролся за право поставить двигатель. Для предприятия это шаг вперед в техническом плане: ДБ-59 (а речь идет именно об этих двигателях) только осваивается предприятием.

Раньше на предприятии производилось от 24 до 43 судовых двигателей в год, сейчас всего 12-15. Причина в сокращении спроса. Не только отечественное судостроение



Брянские дизели бороздят все океаны планеты

в последнее десятилетие находилось в упадке: западные компании тоже переживают не лучшие времена. А связи с динамично развивающимся восточным рынком приходится налаживать в жесткой конкуренции с дизельщиками Западной Европы, Японии, Китая и Кореи. Вся продукция сертифицирована на соответствие международному стандарту ISO 9001.

Но конкурировать с предприятиями, производящими до сотни дизелей в год, сложно: себестоимость получается выше, а повысить цену — значит, потерять потребителя. Завод вынужден продавать двигатели по ценам на 15-20% ниже сложившихся на мировом рынке.

Хватает и внутренних проблем. Мешает работать дефицит квалифицированных кадров. Работать на производстве не престижно. Заработная плата в 3-3,5 тыс. руб. мало кого устраивает. Основные фонды завода изношены: более 90% оборудования старше 10 лет. Удерживаться на рынке позволяет налаженный сервис. Запчасти поставляются в любую точку мира, причем на все двигатели, которые изготавливались раньше и выпускаются сейчас. Компания имеет собственные конструкторские склады в Эстонии, Болгарии, Германии, Испании.

Тем не менее «БМЗ» активно работает над программой развития своего предприятия, рассчитывая на поддержку новых владельцев — «Трансмаксхолдинга». По информации пресс-секретаря компании Артема Леденева, планируется вложить в производство 500 млн руб. Одно из приоритетных направлений программы — развитие дизельного производства. «Будущее предприятия — дизели новых моделей серии ДБ-62, — считает директор дизельного производства Леонид

Кайков. — Очень перспективным в этой связи является рынок стран Тихоокеанской бассейна. Ведь 70% судов планеты производится именно в Японии, Кореи и Китае».

Брянские дизельщики пытаются осваивать и дальневосточные рынки. Они уже поставили несколько дизелей для фирм Японии, колесчатые валы и другие комплектующие для судостроителей Южной Кореи. Рассчитывают брянские дизельщики и на оживление работы на судостроениях Украины и, конечно же, на возрождение Балтийского морского пароходства (уже ведут предварительные переговоры с его представителями).

Но, по мнению представителей ПО «БМЗ», поддержка государством судостроителей должна быть более весомой. Нужны налоговые льготы при закупке импортных комплектующих, а также льготы для инвесторов. «Если бы удалось загрузить площади хотя бы на 50%, многие проблемы с развитием предприятия удалось бы решить, — считает Демидов. — А пока мы вынуждены использовать их для производства другой продукции, потому что кушать хочется». Одним из крупнейших «недизельных» проектов стал заказ на строительство Октябрьского моста через реку Десну в Брянске. Для моста длиной более 300 метров было изготовлено семь пролетов, общий вес конструкций составил 2,5 тыс. т. Так что без работы завод не останется: в Брянске и области много старых мостов, требующих замены. Не менее перспективно изготовление дизельных электростанций, способных снабжать электроэнергией целые микрорайоны: их производство дизельщиками освоено, а мощностные подготовлены. ■

Дословно

За что отвечать бизнесу кроме бизнеса

Андрей Козицын: «Металлурги заинтересованы в стабильности и прозрачности системы государственного управления»

В последнее время стала популярной тема социальной ответственности бизнеса. Причем, чем дальше от Москвы, тем она приобретает все больше конкретики. Градообразующие и «градоспасющие» предприятия — вовсе не литературный образ. «ПЕ» в этой связи счел интересным предоставить вниманию читателей текст одного выступления на данную тему. Тем более, что одним из слушателей был Президент России Владимир Путин, который, по слухам, отнесся к услышанному вполне позитивно. Итак, выступление Председателя Комитета ТПП РФ по металлургии, генерального директора Уральской горно-металлургической компании Андрея Козицына на заседании Правления ТПП РФ 23 декабря 2003 года.

Уважаемый Владимир Владимирович!
Уважаемый Евгений Максимович!
Уважаемые участники заседания!

Позвольте очень кратко высказать несколько соображений, отражающих, по моему мнению, общий для металлургов России подход к вопросу социальной ответственности бизнеса.

Металлургия сегодняшнего дня — это бывшая советская металлургия, переходящая на рыночные рельсы и борющаяся за свое место в жесткой мировой конкурентной борьбе. Предприятия металлургического комплекса, начиная с горных, в большей части — градообразующие, имеющие исторически сложившиеся отношения с работниками, жителями территории, местными и региональными органами власти.

Когда в 90-х годах произошел распад СССР и с ним исчезли многие государственные обязательства, многие люди оказались предоставленными самим себе. Но жизнь продолжалась, и проблемы не заставляли себя ждать. В то время социальная ответственность промышленников сводилась к элементарному затыканию дыр: предприятия покупали питание для больницы, платили заработную плату учителям в школах, обеспечивали свет и тепло в городах. Люди шли к нам с проблемами, так как часто больше некуда было идти — власть на местах еще только формировалась. Делалось все, чтобы как-то функционировала вся система жизнеобеспечения на местах.

Приходилось искать и находить наиболее эффективные формы помощи и взаимоотношений с людьми, помогать им приспособиться к новым условиям, понять эти условия, обрести смысл жизни. Действительность заставляла активно участвовать в создании новых, более эффективных форм местного самоуправления, складывать нормы его функционирования. Именно тогда мы поняли связь между эффективностью работы предприятий и уровнем жизни людей, обеспечиваемым не только заработной платой, но и наполнением городских бюджетов.

Конечно, ситуация тех лет не называлась нормальной. И к великому сожалению, сегодня российское общество сумело переломить негативные тенденции к саморазрушению. Но те трудные годы позволили лучше понять важность взаимоотношений в обществе и многому нас научили. Благодаря успехам в решении многих сложных и порой казавшихся невыполнимыми задач, бизнес приобрел большой опыт и стал серьезной образующей силой в обществе. Укрепилось понимание важности участия и своей ответственности за решение острых общественных проблем, и не только на местном уровне. И потому сегодня социально ответственным является тот бизнес, который не ограничивается голый экономической целесообразностью, выполнением минимальных предусмотренных законом требований, но исходит из максимума экономических и финансовых возможностей, когда устанавливает заработную плату работникам, определяет широкий спектр и объем социальных льгот и услуг, решает проблемы экологии и улучшает условия труда работников, занимается благотворительностью, проявляет заботу о физическом и духовном здоровье людей.

Поэтому даже сегодня, когда ситуация нормализовалась, металлургические холдинги по-прежнему сохранили за собой всю систему жизнеобеспечения в городах, передав муниципалитетам практически только жилье и часть коммуналки. И это сознательная позиция. Да, есть нормативные акты, позволяющие и даже предписывающие передавать объекты социальной сферы муниципалитетам. Но мы не будем этого делать ради того чтобы улучшить наши экономические показатели. Потому что знаем, что так будет лучше для людей. Ведь при сегодняшних возможностях формирования бюджетов муниципальных образований, передаваемые им объекты социальной сферы перестанут работать на людей из-за недостатка финансирования. Может быть, следующие поколения бизнесменов будут другими, но нас уже не переделает — это наша ментальность.

Мы считаем, что бизнес должен применять свои возможности, прежде всего на общее благо, исходя из долгосрочных интересов всего общества, всей страны. Это — идеология социально ответственного бизнеса.

Для успешной реализации этой идеологии нам жизненно необходимо сотрудничество с государством, потому что только государство может выступать в качестве независимого верховного арбитра, устанавливающего и регулирующего правила экономической игры, гарантирующего социальную и политическую стабильность.

Металлурги заинтересованы в стабильности и прозрачности системы государственного управления, в создании и укреплении механизмов добросовестной конкуренции, поощрении действий, направленных на долгосрочное социально-экономическое развитие.



Металлурги в ответе за города, которые в наследство они получили

В то же время очевидно, что существуют общие для всей страны проблемы, препятствующие воплощению этой идеологии в жизнь, и решение которых является задачей государственной. Для краткости остановлюсь только на двух примерах, весьма острых для нашей компании.

Первая — неурегулированность межбюджетных отношений. На государственном уровне готовятся решения этой проблемы, но пока на местах ситуация далека от нормальной. В реальной жизни региональные власти перекачивают ресурсы из успешных муниципальных образований в кризисные, через бюджеты субъектов федерации. Глупо протестовать против перераспределения ресурсов, если оно происходит во имя развития — ведь это функция государства. Однако сегодня на местах разрушается система мотиваций: социально ответственным предприятиям нет смысла улучшать наполняемость муниципальных бюджетов, поскольку все дополнительные средства все равно изымаются. И поэтому развитие территорий останавливается: успешные муниципалитеты не заинтересованы в развитии новых производств и сборе дополнительных налогов; а муниципалитеты дотационные даже не пытаются решать свои проблемы, создавать предпосылки для социально-экономического развития — ведь все равно власти субъекта федерации просят не дадут.

Вторая проблема — отношение к сырьевым богатствам России. Это, едва ли не самое главное наше конкурентное преимущество в мировой экономике, и оно должно быть использовано полностью. И потому все, что у России есть, должно работать, прежде всего, на благо России. Недопустима ситуация, когда вывозится за рубеж дефицитные ресурсы в виде первичного сырья, и таким образом переработка этого сырья создает рабочие места и дает дополнительные налоги где-то там, но не в России.

Мы видим, как построенный нашей страной, наполовину принадлежащий России огромный горно-обогатительный комбинат «Эрдэнэт» в Монголии продает весь мелкий концентрат в Китай, несмотря на его дефицит в России, просто потому, что так проще, формально прибыль есть. А ведь от переработки этого концентрата в России государство может получить через налоги значительные дополнительные поступления, но для этого чиновнику нужно влиять на ситуацию и управлять ею, используя цивилизованный механизм взаимодействия с заинтересованным отечественным бизнесом.

Теперь мы слышим мнение, что Удоканское месторождение — две трети резервных запасов меди России — нужно продать на аукционе, потому что так проще и прозрачнее. Но тогда и это уникальное месторождение будет работать на Китай, готовый поглотить все российские ресурсы. Видимо, Китаю больше, чем России нужны новые рабочие места и миллиарды долларов налогов от переработки сырья Удокана.

Думается, что Россия, проходящая на огромной скорости уникальный путь от социализма к новой, современной, конкурентоспособной экономике, не должна себе позволять в вопросах социальной ответственности и долгосрочного развития исходить только из экономии усилий, простоты решений и краткосрочных выгод. Металлурги готовы предложить к услугам государства накопленный им опыт и знания и принять на себя ответственность за проводимые преобразования. Мы рассчитываем на деловое взаимодействие с государством. На официальном, законодательно регламентированном сотрудничестве по подготовке и согласованию принципиальных решений в экономической и социальной сфере в рамках совещательных органов, таких как Торгово-промышленная палата России.

Я уверен, что если совместными усилиями представителей государства и бизнеса мы сможем создать цивилизованные и эффективные механизмы такого сотрудничества, то многие задачи, стоящие перед нами будут успешно решены, и нам будет не стыдно перед детьми и внуками. ■

«Промышленный еженедельник» готов и впредь публиковать значимые для развития российской промышленности выступления и доклады.

Позиция

Строительство блоков заблокировано?

Губернаторы — члены Союза территорий и предприятий атомной энергетики не разделяют оптимизм Минатома

Денис Владимиров

Атомная энергетика и промышленность — одна из успешно работающих отраслей российской экономики. На расширенном коллегии Минатома России по итогам деятельности отрасли в 2002 году министром Александром Румянцевым было заявлено: «По всем основным направлениям работы отрасли мы демонстрируем положительную динамику. Мы добились роста объема промышленного производства, как гражданской продукции, так и в оборонной сфере, роста производства электроэнергии, научно обоснованного продления сроков службы блоков, которые выработали проектный ресурс...».

И действительно в 2002 году «основная триада отрасли: ядерное оружие, ядерная энергетика и наука — все вместе и каждая в отдельности работали устойчиво». В полном объеме выполнены установленные задания государственного заказа, рост объема производства промышленной продукции составил 4,4%. На 10 атомных станциях (30 блоков установленной мощности 22,242 ГВт) произведено 139,8 млрд кВт/ч. Концерном «Росэнергоатом» в 2002 году обеспечены текущие платежи в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды. Атомные электростанции работали устойчиво, надежно и безопасно. И вот на этом положительном фоне, собравшись

на очередное заседание члены Правления Союза территорий и предприятий атомной энергетики (СТИПЭЭ), устами Президента Союза Д.Ф. Аяцкова заявили: «Россия через 10 лет может потерять атомную энергетику». Казалось бы, нет причин, чтобы делать подобные заявления. Тем не менее, участниками заседания — губернаторами, сенаторами, депутатами, руководителями предприятий атомной отрасли — в поддержку этих слов были приведены веские аргументы. Например, явно буксует выполнение «Программы развития атомной энергетики Российской Федерации на 1998-2005 годы и на период до 2010 года», разработанной Минатомом, Минэкономики, Минтоплива, Минпромнауки России, а также Российской Академии наук. В соответствии с ней в 2000 году должны были быть введены в эксплуатацию энергоблок №3 Калининской АЭС, энергоблок №5 Курской АЭС, энергоблок №1 Волгодонской АЭС. Что в итоге? Первые два энергоблока недостроены до сих пор, а энергоблок Волгодонской АЭС вступил в эксплуатацию с двухгодичным опозданием...

Одной из причин срыва выполнения Программы, как считают многие специалисты, была смена руководителя Минатома России. При министре Адамове были разрушены сложившиеся к этому моменту производственные связи, отстранен от финансового обеспечения отраслевой Конверсбанк, самолично изменены директивные сроки строительства энергоблоков. Для



Похоже, не все так безоблачно в атомной энергетике...

ухода от ответственности за срыв выполнения Программы, уже через год решением коллегии Минатома России принимается новая под названием «Стратегия развития атомной энергетики России в первой половине XXI века», в которой график ввода в эксплуатацию строящихся энергоблоков значительно удлинился.

Участники заседания СТИПЭЭ были обеспокоены, что уже при новом руководстве отраслью эти графики все равно продолжат изменяться в сторону увеличения. За последние 10 лет достроен и введен в эксплуатацию лишь один энергоблок Волгодонской АЭС. Дело идет к тому, что имеющиеся четыре энергоблока высокой степени готовности (энергоблоки Курской АЭС-5, Калининской АЭС-3, Волгодонской

АЭС-2, Балаковской АЭС-5) могут быть недостроены до 2010 года.

Энергопотенциал существующих АЭС близок к исчерпанию, а использование отработавших свой ресурс и прошедших модернизацию энергоблоков первого поколения на полную мощность вряд ли допустимо по условиям безопасности. Поэтому вполне возможно в ближайшем будущем снижение общей мощности АЭС России. И это обещают, что Энергетическая стратегия России, согласованная Минатомом и утвержденная правительством России в 2002 году, предусматривает покрытие увеличения потребности страны в электро- и теплоэнергии именно за счет атомных энергоисточников.

По мнению участников заседания, удовлетворение возрастающих

потребностей страны в электроэнергии за счет атомной энергетики, вполне выполнимо. В настоящее время наша страна располагает выбранными и изученными площадками для сооружения энергоблоков суммарной мощностью 20 ГВт. Несмотря на разрыв, прокатившийся по российскому атомному машиностроению, оно сегодня способно ежегодно изготавливать оборудование для трех энергоблоков суммарной мощностью 3 ГВт. Единственное, что строительные мощности способны обеспечить сооружение только одного ядерного энергоблока в год, а потому развитие специального строительного-монтажного комплекса и атомного машиностроения должно быть уделено особое внимание.

На заседании также было высказано мнение, что без обеспечения ввода новых мощностей атомной энергетики, окажется нереальным выполнение поставленной президентом задачи увеличения реальному ВВП в 2 раза к 2010 году. По мнению губернаторов и сенаторов — членов СТИПЭЭ, требуется выработка нового подхода к управлению атомной энергетикой нашей страны. Атомная энергетика должна находиться в зоне ответственности государства, а государственная программа ее развития должна быть обеспечена соответствующими государственными гарантиями. Ограниченность инвестиционных ресурсов требует оптимизации соотношения: располагаемые строительные запасы — потенциал отечественного машиностроения — го-

товность строительно-монтажного комплекса страны — объем инвестиций. Необходимо обеспечить точное строительство, заранее готовить кадры, загружать отечественное машиностроение и строительный-монтажный комплекс.

Такую оптимизацию не способна обеспечить рыночная экономика. Для ее реализации необходимо срочно разработать и принять комплексную государственную программу развития атомной энергетики и ядерного топливного цикла. Учитывая, что такая программа является ключевой для реализации Энергетической стратегии России до 2020 года, ее реализация должна осуществляться под прямым руководством и ответственностью правительства России. Естественно, она может быть реализована лишь при решительном изменении отношения населения к ядерной энергетике и промышленности. С этой целью на федеральном и региональном уровнях должна быть изменена суть и форма пропагандистской и разъяснительной работы.

Зачем, по мнению членов СТИПЭЭ, заигрывать с разными экологическим движениями, которые сами по себе таковыми не являются? И это при отсутствии сколь-либо значимой работы с населением, обеспокоенным деградацией окружающей среды. Зачем «играть в демократию» с политиками, цель которых — развал атомной отрасли России? С теми, кто безжалостно эксплуатирует и использует в политических целях необоснованный страх перед радиоактивностью, во

многом ими же и навязанный? Вряд ли стоит рассчитывать на какое-то конструктивное сотрудничество с шантажистами от экологии, существующими на средства, целенаправленно получаемые за счет атомного будущего страны. В «зеленом» движении есть достаточно здоровый сил, способных отделить «мух от котлет», реально смотрящих на мир и его развитие.

Итогом заседания стало решение руководителей субъектов обратиться к президенту России, правительству и председателям обеих палат российского парламента с просьбой не допустить снижения темпов ввода новых атомных энергоблоков в их регионах, а напротив, разработать и принять федеральную целевую программу развития атомной энергетики на среднесрочную перспективу. Для этого нет никаких принципиальных препятствий. Как говорилось выше, требуется только ясное осознание всего комплекса преимуществ ядерной энергетики и реальная государственная поддержка. С этой целью при Минатоме России для подготовки плана мероприятий «по созданию механизмов государственной поддержки и гарантий в привлечении и использовании инвестиций в атомную энергетику» будет создана специальная рабочая группа. ■

P.S. В настоящее время готовится обращение Союза территорий и предприятий атомной энергетики к президенту РФ с просьбой рассмотреть вопрос о развитии атомной энергетики на Совете Безопасности страны.

ПОДРОБНОСТИ

Перспективы

Здесь будет узел заложен

Гигантский проект на берегах Кольского залива

Анатолий Карелин, Мурманск

Стратегия развития Мурманской области до 2015 года предполагает в том числе создание мощного Мурманского транспортного узла. Проект этот грандиозный. И хотя объективно он региону и стране нужен, никто пока не в силах подсчитать, сколько он потребует инвестиций, а также предположить, откуда они могут поступить.

О создании Мурманского транспортного узла в связи с освоением минеральных ресурсов Арктического шельфа заговорили впервые год назад — в январе 2003-го, во время визита в Мурманскую область главы правительства РФ Михаила Касьянова. Разработчиками проекта выступили ОАО «Ленморинпроект» и «Ленгипротранс», исходившие из прогнозных оценок по грузообороту Мурманского морского торгового порта (ММТП). За минувший год многое изменилось. Например, значительно вырос грузооборот торгового порта. По данным начальника администрации ММТП Юрия Еремينا, он уже превысил 17 млн т. По его словам, активность грузоладельцев продолжает нарастать: уголь, контейнеры, нефть, наконец... Только в минувшем году, например, через рейдово-перегрузочные комплексы отсюда отправлено более 3 млн т сырой нефти.

Мурманск остается единственным в европейской части России практически незамерзающим портом, откуда можно отправлять суда дедвейтом 200 тыс. т. Потенциально можно принимать здесь и 300-тысячники. Кстати, первый из них (дедвейтом 360 тыс. т — *Verge Pioneer*) после реконструкции уже направляется в Кольский залив из Объединенных Арабских Эмиратов. Арендатором ОАО «Роснефть» на 20 лет с правом выкупа, он станет использоваться для накопления нефти, доставляемой с ближних портов Витино и Архангельск. И уже отсюда углеводородное сырье будет отправляться в Европу и Америку. «Роснефть» также намерена использовать судно для экспортных поставок нефти из Республики Коми, Приразломного и Ванкорского месторождений, замкнув цикл транспортировки сырья «от скважины до танкера».

Кстати, существующие рейдовые комплексы по перегрузке нефти рассматриваются как объекты временные и потенциально опасные в экологическом отношении. Их эксплуатация и сейчас создает некоторое напряжение при достаточно интенсивном движении в Кольском заливе. Так что нынешние условия уже требуют пересмотра, системати-



Мурманску, говорят, объективно уже не хватает существующего порта

зашии транспортных схем. Планы наращивания портовых мощностей выглядят действительно впечатляющими: к 2010 году необходимо будет перерабатывать 57 млн т грузов, а к 2015 — до 75 млн. А это ставит вопрос о строительстве портовых комплексов на западном берегу Кольского залива, реконструкции существующих и создании новых железнодорожных подъездных путей. Причем, лишь одну треть переваливаемых грузов предстоит обрабатывать на обжитом восточном берегу, остальное — на западном.

Поскольку портовые сооружения построены давно, многие из них уже не соответствуют нынешним требованиям. Из-за чего испытывают затруднения железнодорожники. В последнее время, по словам первого вице-президента ОАО «Российские железные дороги» Хасана Забирова, зимой наблюдаются значительные срывы выгрузки угля в местном порту. Отсутствуют механизмы для восстановления сыпучести смерзшегося каменного угля, тепляки, вагонопрокидыватели и т.д. Выгрузку грейферными кранами он назвал варварским способом, который ведет к массовому повреждению вагонов. Только за последние несколько лет, отметил на заседании комиссии один из руководителей ОАО «РЖД», при выгрузке каменного угля здесь повреждено более 10 тыс. полувагонов.

Специалисты предложили проект строительства на западном берегу залива трех комплексов по перевалке нефти и нефтепродуктов и двух площадок по перевалке угля. Это потребует прокладки к ним новых железнодорожных линий с электрификацией от уже существующих. Придется строить две новые грузовые станции, которые встанут на берегу залива. Предстоит также кое-где удлинить пути, расширить действующую станцию Мурманск и две близлежащих, выполнить ряд других необходимых работ. Строительство новой железнодорожной ветки, по предварительным оценкам, обойдется в 40 млрд руб. На вопрос: кто будет платить за это, — ответ пока не прозвучал.

И еще один немаловажный момент. Там, где предполагается сооружение новых объектов транспортного узла, расположено немало подразделений Северного флота. И схему взаимодействия с ними или переноса в другие места с военными моряками пока не обсуждали.

По словам губернатора Мурманской области Юрия Евдокимова, он не сомневается в создании мощного транспортного узла, но пока рано говорить, когда начнется реальное строительство. Сейчас, по данным департамента экономики области, проект находится в Минэкономразвития, где ему предстоит

пройти еще множество согласований. Затем есть надежда, что он будет включен в федеральную целевую программу по развитию транспортного комплекса страны. Это, по мнению губернатора, означает, что проект на всех этапах будет финансироваться государством. Судя по выступлениям некоторых мурманских предпринимателей, они также готовы вложить средства в развитие транспортного узла, поскольку сами в этом заинтересованы.

Пока никто точно не знает, сколько потребуются денег на реализацию проекта. Ясно лишь, что речь идет о миллиардах долларов. Строительство только одного нефтяного терминала как составной части узла обойдется примерно в \$4,6 млрд. Железнодорожники оценили стоимость только подготовительных работ в 32 млрд руб. Но это лишь предварительные оценки, а ясность, видимо, наступит не раньше, чем проект будет окончательно рассмотрен в министерствах и ведомствах и получит «зеленый свет».

Справка «ПЕ»: Основные проблемы транспортных предприятий: дефицит грузов, старение основных фондов (их износ в среднем по области превышает 57,7%), повышенные издержки из-за необходимости содержания избыточных производственных мощностей. В структуре отправления грузов основное место занимают химические и минеральные удобрения — 43,7%, и железнодорожный концентрат — 28,6%. Отраслевая структура грузопотока Мурманской области постоянно меняется, но постоянно остается лидирующее положение железнодорожного транспорта: его доля в общем объеме работ колеблется от 42,2% (1993 год) до 80,8% (1999 год) и 75,8% (2000 год). Оставшийся грузопоток делит морской и автомобильный транспорт.

С 1991 года объем грузопереработки в Мурманском морском торговом порту (ММТП) снизился из-за сокращения экспортных перевозок апатита и железной руды, а также медно-никелевой руды в каботаже. Однако в последние годы грузопереработка растет за счет увеличения объема переработки апатита и увеличения объемов перевалки экспортного угля. Подавляющая часть груза транспортируется в порту из порта по железной дороге. Мурманское отделение Октябрьской железной дороги имеет достаточную пропускную способность, однако короткий участок Мурманск — Кола остается узким местом, что является существенным ограничением, так как 95% объемов работы станции Мурманск приходится на ММТП, а поезда, подаваемые в северную часть порта и выходящие из нее, идут по одному пути.

ВОПРОС НОМЕРА:

Как вы боретесь с нарушителями трудовой дисциплины?

Валерий Стольников, гендиректор Объединенной промышленной редакции

Такое традиционное и, можно сказать, национальное нарушение трудовой дисциплины, как злоупотребление спиртными напитками, у нас в редакции случается... да практически уже и не случается. Мы, на самом деле, уверенно идем на присуждение почетного звания самой непьющей редакции в России.

Самое смешное, что это действительно — полная правда. У нас за годичную с лишним историю существования не было даже ни одного запоя! Что плохо ведется с теми же традиционными стереотипами о русской творческой интеллигенции.

А если серьезно, то проблема дисциплины стоит всегда. То есть проблема сохранения некоего рабочего формата, который поддерживает в коллективе тот тонус, который необходим для достижения определенных результатов. Какие бы ни были человеческие отношения в коллективе (что очень важно!), формальные требования необходимы.

У нас таковыми «страховыми» рамками выступает система штрафов, которая сейчас отлаживается. Никто не устраивает криков, разборов, не высказывает обвинений. Все — взрослые, профессиональные люди, которые сами прекрасно понимают, когда и что они нарушили, и какое наказание за это последует. Штрафуют за опоздание на внутренние мероприятия, за позднюю сдачу материалов, за допущенные в текстах фактические ошибки и т.д. Но нельзя не сказать, что, как мне кажется, в нашем случае стремление не подвести редакцию выступает более серьезным стимулом, нежели страх финансовых наказаний. То есть в нашем случае штрафы служат неким рамочным ограничителем, а не главным дисциплинарным аргументом.

Николай Чукалин, гендиректор ГУП «Саратовский полиграфический комбинат»

Боремся с нарушителями трудовой дисциплины мерами поощрительными и карательными. Полиграфисты знают: будешь работать добросовестно, инициативно, качественно — тебя в цехе, на предприятии не обойдут вниманием. По итогам месяца или квартала вручат благодарственное письмо или грамоту и приличную премию. Лучших из лучших ждет Доска почета комбината. Передовики производства могут рассчитывать на льготные и бесплатные путевки на базу отдыха, в санаторий, на полную 13-ю зарплату по итогам года.

Всего этого лишаются нарушители трудовой дисциплины. С теми, кто не берет пример со старательных товарищей, расстаемся навсегда. Отмечу: кроме нарушителей трудового распорядка есть и нарушители технологической дисциплины. Последние «вырастают» из первых! И им приходится у нас туго.

Квалификационная комиссия снижает разряды рабочим и соответствующие категории инженерно-техническим работникам. Уменьшается и размер оплаты труда. Системный подход дает свои результаты. Нарушителей трудовой дисциплины у нас менее 1%. Такова в целом на комбинате и текучесть кадров.

Олег Гераскин, заместитель генерального директора по связям с общественностью АО «Старстекло» (Брянская область)

Со всей строгостью боремся не только с нарушениями, но и с нарушениями дисциплины. Соблюдая закон, все бумажные процедуры, увольняем их, особенно если речь идет о тех, кто попался на воровстве или на пьянстве на рабочем месте. У нас производится весьма «ходовая» продукция: рассеиватели для фар, причем всех марок машин, стеклоблоки, современная красивая стеклянная посуда.

Так что у работающих есть большой соблазн поправить за счет предприятия свое финансовое положение, что практиковалось в советское время и особенно в 90-ые годы, когда люди оправдывали свои преступления тем, что завод не выплачивает зарплату, ее величина маленькая и так далее. Три года назад 60% акций предприятия приобрела московская фирма Star Glass, которая стала вкладывать большие инвестиции в брянское предприятие.

Сейчас оно стабильно работает, заработная плата занятых в производстве людей от 5 до 15 тыс. руб., и, естественно, мы не заинтересованы, чтобы прибыль уходила в карманы отдельных работников. Предприятие столкнулось с весьма парадоксальной ситуацией — у нас не хватает кадров, а в Стари безработица. Мы ищем рабочих, специалистов и в Брянске, и в соседней Украине. Не всегда такая позиция находит понимание у местных жителей. Но современное производство требует профессионального отношения к делу и серьезной ответственности. Мы просто не можем себе позволить, чтобы нарушалась дисциплина, и производство работало неэффективно.

ПОДПИСКА 2004

Подписка на 2004 год на газету «Промышленный еженедельник» стала на 30% дешевле. Подписаться на газету можно двумя способами:

1. В любом отделении связи (наличный платеж) Российской Федерации и стран СНГ по каталогу «Роспечать» или Объединенному каталогу «Пресса России». Подписной индекс по обоим каталогам — 45774. Стоимость подписки зависит от региона, в котором вы находитесь.

По любым вопросам, связанным с подпиской, звоните по телефону: (095) 229-6278, 229-5534

2. Через редакцию (безналичный платеж). Для этого заполненный купон следует выслать по факсу (095) 229-6278 или на e-mail: editor@minstp.ru. После оплаты выставленного счета каждый из оплаченных экземпляров газеты будет еженедельно высылаться по указанному адресу с уведомлением о вручении лично подписчику или его доверенному лицу.

Стоимость подписки через редакцию: на первое полугодие — 2178 руб. (включая все налоги) на второе полугодие — 2475 руб. (включая все налоги) на весь 2004 год — 4563 руб. (включая все налоги)

1

Ф. СП-1

Министерство связи РФ
ГПС «Моспочтамт»

АБОНЕМЕНТ на газету **45774**

«Промышленный еженедельник» (индекс издания)

(наименование издания) Количество комплектов:

на 2004 год по месяцам:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
X	X	X	X	X	X						

Куда | | (почтовый индекс) | | (адрес)

Кому | | (фамилия, инициалы)

Доставочная карточка

на газету **45774**

«Промышленный еженедельник» (индекс издания)

(наименование издания)

Стоимость | | руб. | | коп. | | Количество комплектов

на 2004 год по месяцам:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
X	X	X	X	X	X						

Куда | | (почтовый индекс) | | (адрес)

Кому | | (фамилия, инициалы)

2

ПРОМЫШЛЕННЫЙ
еженедельник

ПОДПИСНОЙ КУПОН
на газету «Промышленный еженедельник»

Просим выставить счет на подписку на газету «Промышленный еженедельник» в количестве _____ экземпляров на 2004 год.

I^е полугодие полный год

Организация: _____

Адрес доставки газеты: _____

Тел./факс: _____

Электронная почта: _____

Контактное лицо: _____ (ФИО, должность)

Счет на подписку выслать по факсу: _____

* Заполненный купон следует направить по факсу (095) 229-6278, или на e-mail: editor@minstp.ru

IV МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ САЛОН ИННОВАЦИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ
25-28 февраля 2004 года
Москва, Всероссийский Выставочный центр, павильон № 57
http://salon.extech.ru

ПРИГЛАШЕНИЕ
к участию в конкурсе на лучшее освещение в СМИ перспектив развития инновационной деятельности и формирования инновационного рынка в Российской Федерации

Министерство промышленности, науки и технологий Российской Федерации и Оргкомитет IV Московского международного салона инноваций и инвестиций приглашают принять участие в конкурсе на лучшее освещение в СМИ перспектив развития инновационной деятельности и формирования инновационного рынка в Российской Федерации.

Целью организации и проведения конкурса является привлечение внимания общественных и предпринимательских структур к проблемам научно-технологической и инновационной сфер и мерам по их государственной поддержке, поддержке средств массовой информации, как специализированных изданий, так и общей направленности, уделяющих значительное внимание теме формирования национального инновационного рынка, развития новых технологий и производств.

Конкурс проводится в период с 15 декабря по 25 февраля 2004 г. по следующим номинациям:

- лучшее издание по освещению проблем научно-технологической и инновационной сферы;
- лучшая публикация об истории успеха в сфере инновационной деятельности;
- лучшее отраслевое издание с материалами по инновационной тематике;
- лучшая Интернет-публикация по инновационной тематике;
- лучшая передача на радио по инновационной тематике;
- лучшая передача на телевидении по инновационной тематике.

К участию в конкурсе приглашаются юридические и физические лица, в том числе иностранные граждане. Один участник конкурса (автор, группа авторов или издание) может представить на конкурс не более одной заявки по каждой из шести номинаций. К участию в конкурсе допускаются публикации и передачи, размещенные в российских и зарубежных СМИ в 2003 году. Представляемые на конкурс статьи и материалы не должны содержать более 8 печатных страниц, теле- и радиорепортажи должны быть продолжительностью не более 30 минут. Содержание публикаций и репортажей должно в обязательном порядке отражать современное состояние научно-технологической и инновационной сфер в России, а также перспективы и направления их развития.

Для участия в конкурсе необходимо представить в Дирекцию конкурса заявку, а также, в зависимости от номинации: печатное издание, в котором опубликованы представляемые на конкурс статьи и материалы, с указанием номеров страниц; аудиозапись радиопередачи с указанием времени ее проведения и названия радиостанции; видеозапись телепередачи с указанием времени ее проведения и названия телеканала.

Заявки принимаются до 1 февраля 2004 г. и передаются по факсу или электронной почте. Бланк (форму) заявки можно получить по адресу: Москва, ул. Тверская, 11, к. 382 или на сайте Салона. Конкурсные материалы необходимо представить в Дирекцию конкурса не позднее 18 часов 8 февраля 2004 г. по адресу: 101999, Москва, ГСП-9, ул. Тверская, д. 11, Минпромнауки России, Департамент инновационного развития, к. 382. Награждение победителей конкурса состоится 25 февраля 2004 г. в рамках официальной церемонии открытия Салона. Для награждения победителей учреждены ценные призы и дипломы Оргкомитета Салона.

Контактные координаты: Тел. (095) 229-94-75; факс: (095) 229-97-43
E-mail: lumar@minstp.ru; http://salon.extech.ru Координатор: Коваленко Анжелика

ПРОМЫШЛЕННЫЙ

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 — Екатерина Кац
Коммерческий директор — Чикирева Виктория
Редактор отдела науки и технологий — Тянсия Мартынова

Обозреватель отдела экономической политики — Михаил Сергеев
Редактор отдела промышленных новостей — Александр Борисов
Информационное обеспечение — Светлана Головань
Дизайн, верстка — Павел Горшенни

Принт-менеджер — Татьяна Черемина
Корректор — Евгений Беляков
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) 229-6278, 229-5534
Факс: (095) 229-6278
E-mail: editor@minstp.ru
При цитировании ссылка на издание обязательна

Над номером работали: Анастасия Бажанова
Анастасия Рыкова
Анна Глуховская
Анатолий Копытев
Владимир Тихомиров
Елена Львова
Игорь Степанов
Наталья Сафонова
София Мороз
Татьяна Юлаева

Использованы материалы информационных агентств и интернет-изданий
Номер подписан 23.01.2004 г. Тип. № 412302
Газета отпечатана в типографии ООО «ОИД «Медиа-Пресса», 125993, г. Москва, ул. «Правды», 24