



# ПРОМЫШЛЕННЫЙ

е ж е н е д е л ь н и к

Важное:

12–18 июля 2004 года

№ 24(73)

## ДЕНЬ МЕТАЛЛУРГА-2004



О ситуации на рынке металлов рассказывает Александр Романов

Стр. 4



После ухода Кучмы передел украинского рынка неизбежен

Стр. 5



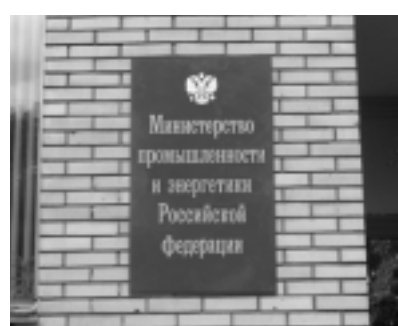
Россия не спешит ратифицировать Киотский протокол

Стр. 10



Как определить приоритетные направления науки

Стр. 12



Лизинг поможет выжить российскому авиапрому

Стр. 14



Анализ

### По трубам...

Вадим Муханов,  
Анна Глушко

У компаний нефтегазового комплекса России большие планы и проекты, для реализации которых нужны хорошие трубы. Основным потребителем такой металлургической продукции является ОАО «Газпром», который планирует в ближайшие годы резко увеличить как добычу, так и поставки газа.

Прогнозируя близящийся спад в черной металлургии, большинство экспертов сходятся в том, что снивелировать колебания рыночной конъюнктуры могло бы расширение внутреннего рынка. До возрождения тяжелого машиностроения в России, к сожалению, еще далеко. А вот нефтегазовый комплекс, неплохо заработавший в период высоких цен на углеводороды, вполне способен стать крупнейшим заказчиком для российских металлургов. Сами руководители крупнейших отечественных сталелитейных групп — от Мордашова до Абрамова — не раз заявляли о своей готовности полностью перекрыть потребности российских нефтяников и газовиков в трубной продукции и пытались пролоббировать на правительственном уровне подписание долгосрочных контрактов, обязывающих тот же «Газпром» закупать трубы только отечественного производства. В то же время газовики, и сами большие мастера по лоббистским проектам, не сдавали позиций, активно отстаивая свое право самостоятельно выбирать партнеров для сотрудничества — как среди российских компаний, так и за пределами нашей страны.

В настоящее время потребности «Газпрома» и других крупных российских компаний нефтегазового комплекса в трубах большого диаметра (ТБД) закрывают несколько холдингов, представляющих Россию и Украину. Отечественные производители, обеспокоенные наплывом более дешевой украинской продукции, добились введения квот на ее ввоз в страну. Но «Газпром» фактически свел на нет усилия металлургов, добившись ослабления этих ограничений. 5 января текущего года было подписано соглашение о поставках украинских труб в Россию, по которому общая квота была увеличена до 715 тыс. т. Из них 230 тыс. т выделено под поставки труб диаметром 1420 мм.

Напомним, что 31 декабря 2003 года закончилась действие предыдущего соглашения, ограничивающего ежегодный ввоз труб украинского производства на уровне 620 тыс. т, из которых 135 тыс. т приходилось на самые большие трубы для магистральных газопроводов — 1420 мм. Однако, в прошлом году под давлением как раз «Газпрома» разрешенный объем поставок труб данного диаметра был увеличен на 120 тыс. т, составив в итоге 255 тыс. т. Вполне вероятно, что и в этом году первоначальный объем украинской квоты на трубы большого диаметра в 230 т будет значительно увеличен, и газовикам удастся пародовать своих украинских партнеров новыми большими заказами.

На Украине трубы большого диаметра производится на Харьковском трубном заводе (ХТЗ), в России их производство удалось наладить на Волжском трубном заводе (ВТЗ), входящем в Трубную металлургическую компанию (ТМК).

Вопрос о переориентации газового гиганта на сотрудничество с российскими металлургическими компаниями стоит настолько остро, что комментировать позицию государства в давнем споре российских и украинских трубочников не раз приходилось высшим государственным чиновникам. Бывший премьер-министр России Михаил Касьянов примерно раз в год обещал как-то повлиять на газовиков и поддержать российских производителей. Нынешний — Михаил Фрадков — тоже уже отменился и пообещал наконец решить эту проблему.

Судя по всему, поддерживать российских трубочников надо сейчас или никогда. Этот тезис подтверждается итогами первого квартала этого года. С одной стороны, на фоне неудачного 2003 года в текущем году ситуация в трубном производстве выглядит гораздо лучше.

Окончание на стр. 3

Тенденции

## Поддержать лидера

Благоприятная конъюнктура рынка не всегда идет на пользу производителям

Анна Глушко

За последние годы констатация того факта, что металлургия — как черная, так и цветная — является одним из главных локомотивов роста российской экономики, стала общим местом. Собственно, после углеводородов, цены на которые на сегодняшний день беспрецедентно высоки, это второй по значимости фактор, обеспечивающий рост промышленного производства в стране.

Причем у металлургии есть значительное качественное преимущество: в отличие от нефтяных компаний, основную часть прибыли получающих во внешних рынках, сталелитейные короли научились извлекать доход из рынка внутреннего. Из-за того что их внутренние цены ограничивает только антимонопольное законодательство, а не политически мотивированные решения правительства России, металлургические компании, особенно сталелитейные, имеют возможность торговать внутри страны по практически мировым ценам, при этом не тратясь ни на таможенные издержки, ни на излишние транспортные расходы.

В то же время ценовой бум, охвативший последние годы все сырьевые рынки, не оставил в стороне и рынок металлургической продукции. Весь прошлый год они рвались вверх, и эта тенденция сохранялась и в первом полугодии года текущего. При таком раскладе металлургам было просто грешно демонстрировать уверенный рост по всем показателям — от производства до прибыли. Они его и демонстрировали. Начиная со второго полугодия 2002 года отрасль росла, а по итогам за 2003 год рост производства здесь был одним из самых высоких среди отраслей промышленности — 108,9% к уровню 2002 года. При этом выпуск готового проката возрос на 5,2%, стальных труб — на 18,2%. Значительно увеличились и объемы производства конкурентоспособных видов продукции — листового холоднокатаного проката (на 12,6% к уровню 2002 года), листа и жести с покрытиями (на 22,3%) и экспорт этих видов продукции (соответственно на 9% и 31%).

### Удачный передел как залог дальнейшего успеха

Причина этого действительно впечатляющего — по российским меркам — роста — в необычайно удачном для металлургов стечении обстоятельств. Первичный передел собственности проходил бурно и скандально в основном только в алюминиевом бизнесе. Что касается черной металлургии, то во времена первого передела начала 90-х она оказалась в тени нефтянки. В то время как новоиспеченных нефтяных королей лишили собст-

венности, а то и физически устранили конкуренты (напомним, это был период высоких цен на углеводороды, и именно скважины сулили самые быстрые и большие деньги), металлургия, особенно черная, пребывала в глубокой депрессии. Цены вали в спячку, меткомбинаты встали на грань банкротства, а многие из них — переступили эту черту и двинулись дальше — к останковому производству. В этой ситуации возможность приватизировать по дешевке — или вовсе даром — вчерашних флагманов советской индустрии интересовала или наименее оборотистых (тех, кому не хватило места в очереди к нефтяной скважине), или самых дальновидных. Вторые благополучно победили первых, и к дефолту 1998 года большинство мощностей в металлургии обрели новых собственников. Исключением стала только Магнитка, 17-процентный пакет которой до сих пор находится в цепких руках государства, не решающегося расстаться со своей долей.

Дефолт резко повысил конкурентоспособность металлопродукции на внешних рынках, и стальные, алюминиевые и прочие металлические короли получили возможность рассчитаться со старыми долгами и санировать финансовую отчетность своих предприятий. А тут подоспел и ценовой бум. В общем, повезло.

### Снижение градуса оптимизма

К сожалению, сегодня эксперты с редким единодушием констатируют: лафа закончилась. Признаки надвигающейся стагнации цен на лицо, и сейчас самое время проанализировать итоги необычайно благоприятного для российской металлургии периода.

По итогам первого полугодия темпы роста российской металлургии существенно замедлились — и это на фоне пока еще сохраняющегося высокого уровня как внешних, так и внутренних цен. Кроме того, рост цен на металлы в начале текущего года, о котором уже немало говорилось и в прессе, и на правительственном уровне, начал оказывать все негативное воздействие на всю российскую экономику.

Насколько сильным и глубоким будет это воздействие, покажет уже ближайшее будущее. Во всяком случае, текущая ситуация в черной металлургии уже стала одной из причин уменьшения темпов роста в целом по российской промышленности по итогам первого квартала текущего года. Производственные результаты в отрасли постепенно снижаются. Если в январе 2004 года рост производства в черной металлургии по сравнению с январем прошлого года составлял 8,2%, то в феврале уже 5,6%, а в марте — только 3,5%. По итогам трех месяцев рост производства в черной металлургии составил 6,9%. Это соответствует аналогичному показателю в целом по промышленности.

Окончание на стр. 2

## С праздником, металлурги России!



Каждое третье воскресенье июля страна чувствует работников одной из ведущих отраслей промышленности, тех, кто создает базис российской экономики. Уважаемые металлурги! Примите самые искренние поздравления и пожелания по случаю вашего профессионального праздника!

Последние годы российская металлургия вновь на подъеме. Постоянно идет техническое перевооружение отрасли, строятся новые объекты, увеличиваются производственные мощности, внедряются передовые технологии, появляются современные виды продукции. Российские металлурги завоевывают новые международные рынки, успешно конкурируя с зарубежными производителями металлопродукта. Ваш труд всегда нужен, всегда востребован, он по-прежнему лежит в основе всего, что создано человеческими руками.

Желаю вам и вашим семьям счастья, здоровья, благополучия, успешной работы на благо России.

**В.Б.Христенко,**  
министр промышленности и энергетики РФ

Слияния и поглощения

## Навстречу друг другу

Настоящая консолидация металлургической отрасли еще только началась

Вадим Муханов

О консолидации в отечественной металлургии говорят давно. В прошлом году ходили упорные слухи о якобы скором объединении «Северстали» и «ЕвразХолдинга», аналогичные версии предлагались и в отношении Магнитки и Мечела. Несмотря на то, что руководители данных компаний являются большими сторонниками консолидации, процесс создания крупных альянсов только набирает ход.

На международной конференции «Сталь СНГ и Восточной Европы», проходившей в феврале 2004 года, глава «Северстали» Алексей Мордашов заявил, что «практически единственным выходом, из ситуации, в которой оказалась мировая сталелитейная отрасль, является консолидация».

Ее катализатором также может явиться наметившаяся в последнее время проблема «Китай и остальной

мир», поскольку темпы роста китайской стальной индустрии выглядят на общем фоне чуть ли не угрожающими». Он предположил, что в ближайшее время начнется процесс консолидации отечественных металлургических компаний в крупные транснациональные корпорации.

А.Мордашов сумел показать прекрасный пример коллегам по цеху. В начале текущего года «Северсталь» победила на торгах по продаже активов компании Rouge Industries Inc. (RII), находившейся в состоянии банкротства. Череповецкому гиганту в ходе аукциона, длившегося 16 часов, удалось отодвинуть в сторону одного из лидеров американской металлургии — корпорацию U.S.Steel, которая оказалась не в состоянии перекрыть предложения российских коллег — \$285,5 млн. В результате российская компания получила доступ на американский рынок и возможность поставлять автомобили таким «монстрам» автоиндустрии, как Ford, Chrysler и GM.

Окончание на стр. 2

# ДЕНЬ МЕТАЛЛУРГА-2004



**Благоприятная ситуация на рынке не может длиться вечно**



**Уральские металлурги пришли в Осетию**

## С ПРАЗДНИКОМ!

Уважаемые коллеги!



Председатель Совета директоров ОАО «СУАЛ-ХОЛДИНГ», В.Ф. Вексельберг

Сердечно поздравляю вас с Днем металлурга — праздником профессионалов ключевой отрасли российской промышленности.

Металлургия на протяжении многих десятилетий служит укреплению индустриальной мощи России, в значительной степени обеспечивая рост всей экономики страны. Это наш общий успех, и он сопутствует тем, кто в конструктивном сотрудничестве и взаимопонимании стремится к единым целям.

От всей души желаю вам удачи в воплощении самых смелых замыслов, крепкого здоровья, счастья и благополучия, а российской металлургии — экономического подъема и финансового процветания.

## Перспективы

### Продолжение успеха

#### Новая жизнь Садонского ГОКа

Петр Моргунов

УГМК примет участие в возрождении горно-добывающей промышленности Северной Осетии.



Александр Дзасохов (слева) и Андрей Козицын договорились о долгосрочном сотрудничестве

Как известно, в конце прошлого года в состав Уральской горно-металлургической компании вошел владикавказский завод «Электроцинк». Это событие положило начало тесному сотрудничеству между руководством УГМК и республикой Северная Осетия — Алания. Ситуация на «Электроцинке», до момента появления там УГМК испытывавшем серьезные проблемы технологического и финансового характера, стремительно улучшалась. Успешный опыт уральской компании показался небезынтересным руководством Северной Осетии, поэтому оно предложило УГМК принять участие еще в ряде проектов, связанных с горно-металлургическим комплексом республики.

«УГМК — это не только высокие технологии, но и социально-ответственный бизнес, поэтому мы ни секунды не сомневались, что наши промышленные объекты попадут в надежные руки», — не раз подчеркивал президент Республики Северная Осетия — Алания Александр Дзасохов.

В результате в середине июня Александр Дзасохов и генеральный директор УГМК Андрей Козицын подписали соглашение, которое определило дальнейшую судьбу Садонского горнорудного предприятия, из-за финансовых трудностей в ноябре 2003 года приостановившего свою работу. В соответствии с данным документом именно УГМК станет той компанией, которой предстоит до конца текущего года возобновить горные работы и производство цинкового концентрата на Садонском ГОКе.

Кроме того, по словам Александра Козицына, это соглашение «позволит в перспективе приступить к освоению полиметаллических месторождений Северной Осетии, которые рассматриваются на предмет возможных поставок сырья на владикавказский завод «Электроцинк». В первую очередь, речь идет об освоении Джидимонского месторождения и доработки Садонского, Эгидского и Архонского месторождений с суммарными запасами 1,4 млн т руды. «Технико-экономические условия добычи и переработки руд этих месторождений остаются достаточно сложными», — подчеркнул Андрей Козицын. — Однако за счет минимизации транспортных издержек поставки добываемого здесь сырья на ОАО «Электроцинк» выглядят целесообразными».

Стоит отметить, что на цинковом направлении медный холдинг возлагает большие надежды. «Потребление цинка в России в прошлом году составило примерно 150 тыс. т, и этот рынок продолжает расти примерно на 15-20% в год», — рассказывает Андрей Козицын. — Более того, это всего лишь начало, поскольку в данный момент большинство металлостроительных предприятий в России, в отличие от развитых стран, используются в неоптимальном виде. Но стоит лишь принять на законодательном уровне обязательное требование устанавливать только оцинкованные конструкции, как мы вправду будем ждать на этом рынке настоящего цинкового бума».

## Коротко

**Уральская горно-металлургическая компания (УГМК) приобрела пакет акций ФПК «Уралинвестэнерго». Сделку комментирует генеральный директор УГМК Андрей Козицын.**

На сегодняшний день машиностроение, особенно в той его части, что связана с энергетикой, является достаточно перспективным бизнесом. Поэтому нами было принято решение о приобретении пакета акций Промышленной группы «Уралинвестэнерго», объединяющей активы 11 предприятий энергетической, электротехнической, машиностроительной отраслей, расположенных на территории Свердловской, Челябинской областей, а также республики Башкортостан. Напрямую этот бизнес не замыкается на нашу основную технологическую цепочку по меди, для УГМК это будет отдельное направление со своей производственной, маркетинговой и сбытовой политикой. Как акционеры мы планируем участвовать в управлении этими активами, влияя на финансовую, инвестиционную и экономическую политику группы. В настоящий момент мы проводим детальную оценку имущества группы, внимательно изучаем финансовую отчетность.

**СПРАВКА «ПЕ»:** УГМК объединяет активы более 20 предприятий, расположенных в 9 регионах России. Управляет предприятиями компании осуществляет ООО «УГМК-Холдинг». Годовой оборот холдинга по итогам 2003 года составил более \$1,5 млрд, прибыль от продаж — \$160 млн. Число занятых превышает 69 тыс. человек.

## Тенденции

### Поддержать лидера

(Окончание. Начало на стр. 1)

То есть, как и прогнозировал «ПЕ» еще в начале этого года, уже к концу первого квартала чермет перестал быть локомотивом российской экономики и занял непривычное для себя место в группе середнячков.

#### Кто виноват и что делать

Одной из главных причин складывающейся в отрасли тенденции принято считать чрезмерно высокие цены на сталепрокатную продукцию на внутреннем рынке. Между прочим, трубки (говорят, с подачи нефтяников и газовиков) еще в прошлом году жаловались правительству на жадность сталелитейщиков, задравших цены на трубную заготовку. Но правительство не пожелало внять жалобам, справедливо рассудив, что на фоне бушующего в мире сырьевого бума и российских стальных королей имеют право на свой кусок счастья. Тем более, что нефтяники тоже, прямо скажем, не бедствуют.

На самом деле вина стальных магнатов в картельном повышении цен на штрипс действительно недоказуема. С одной стороны, металлургические комбинаты действительно наращивают экспорт своей продукции, чем и создают дефицит металла на внутреннем рынке. С другой — цены на электроэнергию, транспортировку, коксуующий уголь и железную руду тоже растут. Действительно, в первой половине этого года цены на агломерат и окатыши повышались скачками в десятки процентов, а доля сырья в структуре себестоимости металлпроката составляет 55%. На первый взгляд эти аргументы выглядят вполне убедительно. Только вот большинство крупных игроков в российской металлургии давным-давно обеспечили себе сырьевую безопасность — сперва с помощью долгосрочных соглашений с сырьевиками, а потом — за счет создания собственных сырьевых подразделений, владеющих контрольными пакетами железорудных предприятий. Так что, в конечном счете, эти аргументы сродни обвинениям со стороны правой руки в адрес левой.

Исключение — все та же Магнитка, из-за затягивания окончательной и бесповоротной приватизации не сумевшая вовремя отстроить вертикально интегрированный холдинг, и единственная из всех стальных гигантов не имеющая ни собственных ГОКов, ни своего

кокса. Вообще говоря, сырьевая зависимость такого крупного комбината как Магнитка, и сырьевая недостаточность предприятий Евразхолдинга имеет, как ни странно, и свои положительные стороны. Поскольку делить здесь уже нечего, а отнять ни у кого ничего явно не удастся (тот же Евраз проиграл более поворотному Мечелу битву за Коршунский ГОК), решать проблему можно только за счет масштабных инвестиций. ММК уже это осознал — его совет директоров запланировал в текущем году увеличить общий объем капитальных вложений более чем в два раза — до 12 млрд руб. с 5 млрд руб. в прошлом году и решил озаботиться созданием в 2004 году собственной металлургической и железорудной базы.

Решение правильное, но немного запоздавшее: в условиях надвигающегося кризиса цен заниматься вертикальным строительством, в то время как более расчетливые конкуренты имеют полную возможность погрузиться в анабиоз на период низких цен, будет проблематично. А первые грозные признаки: уже в первом квартале практически прекратился рост доли немартеновской стали, а также снова возобновился рост доли длинномерного проката в общем объеме производства. Согласно данным Федеральной службы Госстатистики, доля кислородно-конвертерной стали и электростали увеличилась всего на 0,1 процентного пункта — с 77,3% в I квартале 2003 года до 77,4% в I квартале 2004 года, а доля листового проката в общем производстве готового проката, в I квартале 2004 года по сравнению с I кварталом 2003 года уменьшилась на 0,7 процентного пункта и составила 44%. Эти скучные для неспециалиста подробности могут оказаться предвестниками более серьезного спада: обычно в преддверии такого спада в первую очередь начинает уменьшаться доля производства более дорогостоящей и качественной продукции.

И действительно, за исключением отдельных предприятий, темпы роста производства, как проката, так и стали на крупнейших комбинатах в этом году пока невысоки. Западно-Сибирский металлургический комбинат (ЗСМК) за этот период даже снизил производство, хотя руководство «ЕвразХолдинга» объясняет это снижением ремонтных работ, проводимыми на предприятии.

Исключение — Стальная группа «Мечел», но она растет не вглубь, авширь. Причем в основном не в России, а в Европе. К тому же, в отличие от Северстали, ее сырьевые подразделения, по сведениям осведомленных источников, оперируют «двойным прайсом» — один для «родных» потребителей, другой — для конкурентов. Кстати, в этом и кроется одна из причин того, что «ЕвразХолдинг», потеряв надежду отвоювать Коршунку, решил покинуть сырьевых партнеров на стороне. Высокие цены коршунского агломерата не компенсировались даже низкими транспортными издержками при его доставке на ближайший к месторождению Западно-Сибирский меткомбинат (ЗСМК). Кроме того, ЗСМК в этом году собирается инвестировать \$20 млн в реконструкцию коксохимического производства. В общем, в следующем году мощности по производству этого вида сырья должны существенно возрасти, однако неизвестно, будет ли к тому времени такой же высокий спрос на кокс, какой наблюдается сегодня (рынок-то собрался падать).

#### Цветмет как зеркало российской металлургии

Не слишком радужной — по сравнению с прошлыми годами — выглядит и ситуация в цветной металлургии. За первый квартал рост производства здесь составил всего 3,1%, что даже меньше чем в целом по промышленности. Одна из причин такой динамики — все те же заоблачные цены, которые привели к сокращению заказов на отдельные виды цветных металлов.

Норникель уже пообещал снизить производство в текущем году, и есть основания полагать, что так оно и будет. Поставки никеля упадут сразу на 20% по сравнению с прошлым годом (с 307 тыс. т до 250 тыс. т) из-за снижения спроса на металл после роста цен на него до 14-летнего максимума. При этом около 240 тыс. т будут экспортированы, а остальные 10 тыс. т попадут на российский рынок. Несколько лучше ситуация на УГМК: производство рафинированной меди в России начиная с марта впервые за много месяцев имело положительную динамику. Причем рост был довольно внушительный — более 10%, и немалая доля этого роста пришлась именно на предприятия УГМК.

## Слияния и поглощения

### Навстречу друг другу

(Окончание. Начало на стр. 1)

Помимо этого, компании Мордашова удалось сблизиться с таким мировым гигантом, как Arcelor. Вместе с крупнейшим сталелитейным концерном «Северсталь» приняла участие в конкурсе по продаже ОАО «Криворожсталь» (Украина), правда, неудачно. Однако скорая смена власти на Украине может привести к новому дежуре крупных активов, и новоиспеченный альянс может выхватить несколько «лакомых кусочков». Тем более что прецедент сотрудничества с этим концерном у компании Алексея Мордашова уже существует. Череповецкий меткомбинат имеет с Arcelor совместное предприятие по производству оцинкованного автолиста в России — «СеверГал».

В это же время НЛМК озабочился укреплением своей сырьевой базы. В результате на российском рынке произошло слияние, которое вполне может претендовать на звание сделки года — во всяком случае, между отечественными металлургическими компаниями. В конце февраля текущего года Новолипецкий металлургический комбинат и Стойленский ГОК объявили об объединении бизнеса. В результате этого слияния в России появляется новый крупный вертикально интегрированный холдинг, претендующий на первое место среди сталелитейных предприятий по объемам капитализации. По подсчетам аналитического отдела финансово-компаний «Интерфин трейд», фундаментальная оценка стоимости объединенной компании составит \$5,2 млрд.

А Магнитка свои сырьевые проблемы решает только начала. Являясь крупнейшим в стране производителем стали, ММК в то же время считается одной из самых небалансированных по сырью металлургических компаний, в отношении как руды, так и угля. Например, потребности комбината в железной руде обеспечиваются собственной базой лишь на 10%. В настоящее время более 70% потребностей Магнитки закрывает Соколовско-Сарбатовское горно-обогатительное ПО (Казakhstan).

Главной головной болью менеджмента является необеспеченность ММК коксуующим углем из-за прекращения поставок с «Южно-го Кузбасса», входящего в Стальную группу «Мечел».

У соседей по Челябинской области возникли разногласия в вопросе о закупочных ценах, однако это не единственная проблема в отноше-



Объединяются не всегда равноценные партнеры

ниях металлургов. «Мечел» наряду с менеджментом ММК во главе с Виктором Рашниковым считается основным претендентом на госпакет Магнитки (17,82% акций), аукцион по которому ожидается уже не первый год.

Именно нервное ожидание продажи госпакета и не дало ей возможности сформировать свою сырьевую базу одновременно с другими «большими» игроками. Сейчас в связи с резким ухудшением ситуации ММК решил выделить отложенные средства на решение этой проблемы. Магнитка получила пятилетнюю лицензию на разведку запасов Кирябинского угольного месторождения в Башкирии. Кроме того, по словам представителей Магнитогорского комбината, компания также рассматривает возможность приобретения лицензий на разработку новых месторождений в Кермеровской области. Плюс к этому, менеджмент ММК в настоящее время ведет переговоры о покупке кемеровской угольной компании «Ровер» вместе со всеми ее активами (где как раз и добывается коксуующий уголь). В прошлом году предприятия «Ровера» добыли более 1 млн т угля.

Впрочем, особого выбора у Виктора Рашникова нет: ему приходится подхватывать любые свободные угольные активы и неразведанные рудные месторождения, дабы заткнуть дыры в производстве. Неудачи в управлении могут поставить крест на дальнейшем пребывании команды В.Рашникова у руля Магнитки и

не позволит им претендовать на полный контроль, так как «Мечел», приобретя госпакет, будет контролировать более 30% акций и сможет блокировать управление комбинатом.

Именно необходимость концентрации сил и средств к будущему аукциону и не позволяет обратить внимание менеджмента ММК на другие «лакомые кусочки», которые усердно подбирает Стальная группа «Мечел». За последний год в состав группы вошли Коршунский ГОК, буквально отвоваанный у «ЕвразХолдинга», ОАО «Уральская кузница» (Чебаркульский метзавод, Липовицкий метзавод и завод и ОАО «Ижсталь» (Удмуртский завод). Несмотря на серьезные траты в связи с приобретением новых предприятий, Стальная группа по-прежнему основной конкурент команды Виктора Рашникова в предстоящей борьбе за госпакет.

Помимо этого, меткомпании ведут активную работу по снижению транспортных издержек. «Северсталь» обзаведется собственным парком подвижного состава, а ее конкуренты начали скупать морские порты — тот же «Мечел» недавно стал владельцем 80,2% акций ОАО «Торговый порт Посыет», НЛМК приобрел контроль над портом Туапсе и Морским портом Санкт-Петербурга.

По примеру «больших» металлургов идут и отечественные трубки. В частности, Трубяная металлургическая компания под руководством Дмитрия Пумпянского

получила контроль над румынским Combinatul Siderurgic Resita и приобрела контрольный пакет азербайджанского трубного завода «Азербобор».

Российские трубки в связи с ростом цен на заготовку давно уже с интересом посматривают на рынки соседних стран с их дешевыми ресурсами нерабочей силой. Румыния и Азербайджан — как раз из их числа.

В этом году на рынке черной металлургии появился новый игрок — компания «Уральская сталь», созданная на базе активов ОАО «НОСТА» — Орско-Халиловского металлургического комбината (ОХМК). Напомним, что в 2001 году на предприятии было введено внешнее управление, и в 2003 году местные власти провели торги по продаже активов почти стоявшего предприятия. Компания «Уральская сталь» во главе с гендиректором Вячеславом Крыловым смогла стать единоличным владельцем всех производственных активов комбината.

Отечественные металлурги не отказываются и от зарубежных активов. В частности, Алишер Усматов недавно увеличил свой пакет акций концерна Cogus до 13,39% и теперь претендует на место в совете директоров одной из крупнейших сталелитейных компаний мира.

Лидером по числу таких крупных сделок, бесспорно, является ОАО «ГМК «Норильский никель». В начале текущего года компания Владимира Потанина и Михаила Прохорова завершила сделку по приобретению 56% акций американской компании StillWater. Велел за этим «Норникель» всколыхнул рынок очередной, пока что крупнейшей в новейшей российской истории, сделкой по покупке зарубежных активов. За \$1,16 млрд было приобретено 20% акций южноафриканской золотодобывающей компании Gold Fields. Вторая покупка была совершена в рамках начавшегося в 2002 году процесса диверсификации бизнеса.

По новой стратегии, утвержденной еще в конце 2001 года, было принято решение об укреплении позиций компании на рынке драгметаллов. В рамках этого направления «Норникель» начал скупку золотых активов как в России, так и за рубежом. Первый шаг компании оказался просто чемпионским: в конце 2002 года «Норильский никель» приобрел 100% акций крупнейшего отечественного производителя золота — ЗАО «Полос», что

из трех ведущих подотраслей цветной металлургии — медной, никель-кобальтовой и алюминиевой — более успешно развивается сейчас ситуация в последней. Производство здесь пусть и не слишком быстро, но растет. В первом квартале рост составил более чем 5% — такие темпы роста в данной подотрасли не наблюдались уже несколько лет, обычно они держались на уровне 1-3%. А РУСАЛУ удалось увеличить производство первичного алюминия и литейной продукции на 6,1%. Второй крупнейший российский представитель алюминиевой промышленности группа СУАЛ растет не так быстро, но зато ее завершенность в крупнейшем инвестиционном проекте российской промышленности в Коми позволяет надеяться, что в будущем группа совершит значительный рывок вперед.

#### Лошадка устала

В целом можно констатировать, что, хотя пока раздавать стальным королям и передовикам производства медали «За доблестный труд» рановато, право на профессиональный праздник они точно заслужили. Конечно, отрасль растет не так быстро, как хотелось бы, и чрезмерно зависит от конъюнктуры внешних рынков. Но, по большому счету, в этом вина не столько самих металлургов, сколько государства, до сих пор не озобоившегося сформулировать внятную промышленную политику в области металлургии. Некоторые плюсы в этом есть — при отсутствии чрезмерно пристального внимания со стороны чиновников отрасль вполне благополучно сама себя оздоравливает и реструктурирует. Но, как было отмечено выше, этому весьма способствовали благоприятные обстоятельства. Теперь, когда удача поворачивается к металлургам спиной, им вполне может понадобиться поддержка государства. Существенно взбодрить внутренний рынок могла бы стимуляция роста производства продукции машиностроения: при высочайшей потребности в техническом перевооружении буквально во всех высокотехнологичных отраслях такие шаги могли бы стать панaceей от стагнации спроса. Вопрос в том, сможет ли государство — вполне вышеуказанное за последние годы относиться к металлургии как к лошадке, тянущей все отечественной промышленности в гору, — ее вовремя поддержать. ■

сразу поставило его на первое место в стране с долей рынка в 15%.

В 2003 году «Норникель» добавил в свою копилку еще ряд активов. Вначале представители компании получили контроль над примерно 80% акций ОАО «Рудника им. Матросова», а затем — над более чем половиной акций ОАО «Лензолото». Более того, в результате приобретения этих активов было принято решение о создании самостоятельного «золотого» холдинга под руководством нового президента Евгения Иванова. Именно ему доверили руководить всеми золотыми активами ХК «Интеррес», к которым можно отнести и южноафриканскую компанию.

Надо сказать, что компания Михаила Прохорова буквально смела в России наиболее привлекательные золотодобывающие активы. За два последних года владельцы ГМК потратили около полумиллиарда долларов на их скупку, войдя в десятку мировых производителей и став первыми в стране. В прошлом году «Норникель» добыл примерно 40 т золота и объявил о намерении в течение 4-5 лет довести свое производство до 100 т в год. В настоящее время, единственным куском, за который компания еще придется потрудиться, является месторождение Сухой Лог. Однако большинство экспертов сходятся во мнении, что и после покупки Gold Fields у «Норникеля» практически нет серьезных конкурентов в предстоящей борьбе за месторождение. Причины, по которым «Интеррес» концентрирует свои усилия на «золотом поле», весьма прозрачны. Первая и самая очевидная состоит в том, что золотодобывающая промышленность во всем мире сейчас находится на подъеме, цены на главный драгметалл растут и вряд ли эта тенденция изменится в ближайший год.

В целом же отечественные металлурги уже давно не жалуются на нехватку инвестиций и способны привлекать крупные средства без серьезных жертв и потерь. Они не боятся недружественных поглощений со стороны, а в преддверии судьбоносного для многих аукциона по продаже госпакета Магнитки стараются вообще поменьше привлекать внимание к своим покупкам. После же завершения передела металлургических активов в стране многие отечественные меткомпании смогут более агрессивно действовать на западных рынках. По этому пути уже пошли «Северсталь» и «Норильский никель»... ■

# ДЕНЬ МЕТАЛЛУРГА-2004



Российские производители хотят посадить «Газпром» на свою трубу

Анализ

## По трубам...

(Окончание. Начало на стр. 1)

С другой — общее ухудшение положения в черной металлургии начинает сказываться и на трубном производстве. Здесь влияют как минимум два противоположно направленных фактора. С одной стороны, высокие цены на нефть на мировом рынке обеспечивают увеличение спроса на трубную продукцию со стороны отечественных нефтегазовых компаний. С другой стороны, быстрый рост цен на трубную заготовку заставляет трубопрокатные заводы также повышать цены на свою продукцию, а это в свою очередь грозит снижением конкурентоспособности российских труб и возобновлением проблемы украинского экспорта.

Тем временем украинские конкуренты российских трубочников строят грандиозные планы, грозящие полным вытеснением россиян с этого перспективного и высокодоходного сегмента рынка. В 2004 году Харьковский завод, по словам его гендиректора Андрея Шишацкого, планирует увеличить объем производства на 10-20% — до 550 тыс. т. При этом основной объем производства придется именно на трубы диаметром 1420 мм — 350 тыс. т. Причем из указанного объема труб 95% будут приобретены «Газпромом», а остальные — поставлены в Казахстан, Туркменистан и на Ближний Восток. Он отметил, что завод уже достиг предварительной договоренности по этому вопросу с «Газпромом». Это еще раз подтверждает наше предположение, что размер квоты на текущий год в связи с этим будет увеличен с установленных 230 тыс. т. Украинцы откровенно заявляют, что не верят в серьезность намерений отечественных стальных королей наладить производство интересной для «Газпрома» продукции внутри страны. По их мнению, проекты российских конкурентов по выпуску прямошовных ТБД, в первую очередь, на Выксунском (Объединенная металлургическая компания) и Ижорском заводах («Северсталь» и «ЕвразХолдинг») «навряд ли будут реализованы в ближайшие годы». Вполне возможно, что старинные партнеры наших газовиков знают о планах российского монополиста гораздо больше, чем внутрироссийские производители. Во всяком случае, они активно инвестируют в расширение производства, причем именно по газпромовским нуждам.

Что касается заявлений украинцев относительно нерешительности перспектив быстрого запуска производства ТБД внутри России, то тут наши конкуренты немного лукавят. Проект ОМК по наладке выпуска ТБД на Выксунском металлургическом заводе на самом деле близок к завершению. Руководство компании в полном соответствии с утвержденным планом предполагает начать выпуск одношовных труб диаметром 1420 мм, с толщиной стенки до 48 мм, способных выдерживать давление до 250 атм уже с начала 2005 года, и уже сейчас оно может предложить потребителям трубы 1067 мм. Обнадеживает тот факт, что приезжавшие на завод представители «Газпрома» во главе с первым заместителем председателя правления Александром Анянковым высоко оценили выпускаемую им продукцию, высказав желание приобретать новые трубы в случае улучшения их качества по сравнению с зарубежными аналогами.

ОМК — далеко не единственная российская компания, пытающаяся завоевать расположение газовой монополии и наладить выпуск ТБД. За последние годы в России созданы и распались несколько альянсов крупных сталелитейных и трубных компаний, целью которых было вытеснение украинских конкурентов с нашего внутреннего рынка. Группа ЧТПЗ вела переговоры с Магниткой о совместной организации производства толстостенных труб диаметром 1020-1220 мм в рамках соглашения о долгосрочном сотрудничестве до 2010 года. В рамках данного проекта планировалось построить на ММК «Стан-4000» и новую электросталеуплавляющую печь, а на Челябинском предприятии — трубный стан для выпуска труб 1020-1220 мм с толщиной стенок 22 мм. Предполагалось, что в случае успешной реализации проекта



партнеры смогут предложить «Газпрому» для строительства магистральных газопроводов до 400 тыс. тонн труб ежегодно. По оценке главы Фонда развития трубной промышленности Александра Дейнеко, данный проект был весьма реалистичен. По его мнению, трубы диаметром 1020 и 1220 мм с повышенной толщиной действительно способны заменить 1420-тые и использоваться при освоении газовых месторождений в различных регионах страны, тем более, что «эксплуатация трубопроводов меньшего диаметра гораздо экономичнее и, главное, безопаснее».

Однако, как выяснил «ПЕ», в настоящее время этот проект заморожен по причине отсутствия у Магнитки свободных средств. Возможно, на замораживание проекта повлияла и постоянно просачивающаяся на рынок информация о том, что на самом деле «Газпром» и Украина давно обо всем договорились, и связь их неразрима, как дружка нарцодов. Так или иначе, «Магнитка» предпочла не рисковать, вывываясь в рискованный и дорогостоящий проект, и обойтись малой кровью. Речь идет о модернизации уже существующих трубных мощностей уральского гиганта. Это обойдется команде Виктора Рашникова гораздо дешевле.

Задолго до Магнитки трубным бизнесом начал заниматься и другой представитель «большой тройки России» — «Северсталь». Еще в 2001 году Череповецкий меткомбинат договорился с Объединенной металлургической компанией о совместной реализации проекта «Альянс-1420». В рамках данного проекта на базе трубных заводов ОМК (тогда в ее состав входил и ЧТПЗ) и прокатного производства «Северстали» предполагалось организовать производство труб для магистральных газопроводов. Однако получить гарантии от «Газпрома» на будущие закупки не удалось, и альянс «Северстали» с трубниками в конце 2002 года развалился.

Теперь компания Алексея Мордашова решила выпускать трубы большой длины диаметром до 1420 мм совместно с «ЕвразХолдингом». По подписанному в июне 2003 года соглашению о партнерстве, на базе Ижорского трубного завода (ИТЗ) к началу 2005 года будет построен трубный стан, производящий около 450 тыс. т одношовных сварных труб с трехслойным покрытием. «Стан-5000» останется в собственности «Северстали». Поставка же сырья на этот стан будет осуществляться с Нижнетагильского металлургического комбината («ЕвразХолдинг») с новой ширококатковой машины непрерывного литья заготовок (МНЛЗ), которая будет введена в эксплуатацию в августе 2004 года. Финансирование проекта будет осуществляться как из собственных средств, так и из заемных, самостоятельно привлекаемых двумя компаниями. По предварительной оценке, срок окупаемости проекта составит 3-5 лет.

То, что даже такие крупные сталелитейные компании, как «ЕвразХолдинг» и «Северсталь» не решаются вывязываться в битву за трубу для «Газпрома» в одиночку, лишний раз доказывает, что налаживание производства «русского стандарта» в России — дело весьма неблагоприятное. Дело даже не в том, что организация такого производства фактически с нуля требует крупнейших инвестиций, срок окупаемости которых может составить более чем 5 лет. Главная проблема в том, что газовый монополист до сих пор не высказывался однозначно в пользу конкретного отечественного проекта, не дав никому гарантий на дальнейшие закупки.

Гиганта можно понять: «Газпрому» только выгодно такая неопределенность, при которой он сможет выбрать из нескольких предложений наиболее для себя выгодное. В свою очередь, это очень рискованно для металлургов, которые могут очутиться «разбитого корыта». Действительно, уже заявленные пока-



«Металлоинвест» назвал своего хозяина

С ПРАЗДНИКОМ!

Уважаемые металлурги России!



От имени предприятий трубной промышленности и от себя лично сердечно поздравляю Вас с профессиональным праздником — Днем металлурга.

Представители этой огненной профессии всегда славились своей выдержкой и сплоченностью, высококвалифицированным трудом, ответственным отношением к выполнению порученного дела. Многие поколения горняков, коксохимиков, сталеваров, прокатчиков, ученых, инженеров и служащих внесли свой вклад в создание и развитие одного из крупнейших металлургических комплексов мира. Металлургия занимала и занимает ведущие позиции в укреплении экономической и оборонной мощи страны. От результатов работы отрасли зависит благополучие миллионов людей.

Свой профессиональный праздник вы, люди «горячего цеха» страны, встречаете в благоприятной обстановке. Богатый производственный опыт и значительный экономический потенциал, накопленные в отрасли трудовые традиции позволяют сегодня металлургам с оптимизмом смотреть в завтрашний день, добиваться новых успехов в развитии металлургии на благо нашей великой страны.

От всей души желаю вам и членам ваших семей успехов в работе, крепкого здоровья, счастья и удачи.

С искренним уважением,  
Директор НО «Фонд развития трубной промышленности»  
Ал. Дейнеко

*A. Deyneko*

Коротко

Каменск-Уральский металлургический завод (КУМЗ, входит в Группу СУАЛ) прошел внешний аудит на соответствие международным требованиям системы экологического менеджмента и системы менеджмента в области профессиональной безопасности и охраны труда.

По результатам проведенного аудита ассоциация по сертификации «Русский регистр» (Санкт-Петербург) приняла решение о выдаче ОАО «Каменск-Уральский металлургический завод» сертификатов соответствия международным стандартам ISO 14001:96 и OHSAS 18001:99.

«Мы с уверенностью можем отметить высокий профессиональный уровень специалистов завода, — отметил директор ассоциации «Русский регистр» Александр Владимиров. — Сертификация в соответствии с международными стандартами увеличит конкурентоспособность предприятия и укрепит его позиции на рынках сбыта».

КУМЗ является одним из немногих предприятий металлургического комплекса России, которые одновременно обладают сертификатами ISO 9001 (система менеджмента качества завода сертифицирована в 1998 году), ISO 14001 и OHSAS 18001.

«Получение этих сертификатов обеспечило КУМЗу дополнительные конкурентные преимущества, — подчеркнул генеральный директор ОАО «КУМЗ» Алексей Школкин. — Мы доказали, что не только качество нашей продукции, но и сам завод отвечают постоянно возрастающим требованиям мирового рынка».

**СПРАВКА «ПЕ»:** Каменск-Уральский металлургический завод (г. Каменск-Уральский, Свердловская область) является вторым в России и самым крупным в составе Группы СУАЛ производителем алюминиевой продукции высококачественного передела. Сегодня завод выпускает широкий ассортимент продукции для автомобильной, авиационной и авиакосмической промышленности.

Статистика

Десять самых прибыльных сталелитейных компаний мира (прогнозная оценка на 2004 год)

№	Компания	Страна	Прибыль на тонну стали, \$
1	Tata	Индия	230
2	CSN	Бразилия	221
3	Baosteel	Китай	184
4	Usiminas	Бразилия	167
5	JFE	Япония	164
6	Insa	Мексика	157
7	China Steel	Тайвань	153
8	Posco	Южная Корея	150
9	Северсталь	Россия	140
10	Nippon Steel	Япония	133

Источник: World Steel Dynamics

Транспарентность

## «Металлоинвест» раскрыл имя своего владельца

Холдинг владеет Борис Иванишвили. Об этом заявил на пресс-конференции президент компании Дмитрий Гиндин.

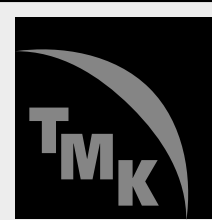
Последний, отвечая на вопрос о том, кто же все-таки контролирует компанию, заявил: «Все и так знают... главный акционер Иванишвили Борис Григорьевич... у него контрольный пакет». Информация о том, что член совета директоров Имפקсбанка г-н Иванишвили является совладельцем холдинга, циркулировала по рынку и ранее. Однако в «Металлоинвесте» никогда официально и открыто ее не подтверждали и не раскрывали состав своих акционеров в документах компании. На вопрос, кто еще является владельцем холдинга, г-н Гиндин ответил неопределенно: «Были еще Виталий Малкин, но теперь он не является акционером, поскольку стал сенатором (представителем правительства Бурятии в Совете Федерации)».

О личности и профессиональной деятельности г-на Иванишвили известно немного. В рейтинге богатейших бизнесменов России 2004 года, опубликованном в мае российским журналом Forbes, он с состоянием в \$880 млн занимает 38-ю позицию.

Известно, что свою деятельность в России уроженец Грузии г-н Иванишвили начал в финансовом секторе еще в конце 80-х годов. Именно его считают основа-

телем обанкротившегося в 1998 году банка «Российский кредит», преемником которого ныне является Имפקсбанк. Интерес к металлургии со стороны структур, подконтрольных г-ну Иванишвили проявился еще в 1993 году. Тогда по инициативе вице-премера Олега Сосковца был создан банк «Металлоинвест», который с 1994 года стал контролировать крупнейшие горно-обогатительные комбинаты страны — Михайловский и Стойленский. Впоследствии эти два предприятия составили ядро холдинга «Металлоинвест», образованного в 1998 году для консолидации промышленных активов «Российского кредита», в котором было введено внешнее управление.

В последнее время «Металлоинвест» один за другим выставляет на продажу свои металлургические активы. Еще в 2003 году «Металлоинвест» продал Орловский сталепрокатный и Бежицкий сталелитейный заводы. В текущем году холдинг решил расстаться со Стойленским горно-обогатительным комбинатом. В обмен на свою долю акционеры «Металлоинвеста» получили два места в совете директоров НЛМК. Под управлением холдинга остался только Михайловский горно-обогатительный комбинат, который пока не выставлен на продажу. Все это наводит на мысль, что г-ну Иванишвили надоел металлургический бизнес, и он от него постепенно избавляется. ■



Трубная  
Металлургическая  
Компания

## Трубная Металлургическая Компания

— уверенное движение вперед

В последние годы экономика России интенсивно развивается, демонстрируя высокие темпы роста. Экономический подъем основан на глубоких рыночных изменениях, произошедших в большинстве секторов российской экономики в процессе осуществления экономических реформ. Одним из важнейших факторов роста стала реструктуризация промышленных отраслей и создание крупных производственных компаний, в числе которых Трубная Металлургическая Компания — крупнейший производитель трубной продукции в России.

ТМК была создана в апреле 2001 года в результате объединения крупнейших заводов трубной отрасли России. В настоящее время в ее составе работают Волжский, Северский, Синарский трубные заводы и Таганрогский металлургический завод, на которых трудятся около 50 тыс. работников.

Предприятия холдинга выпускают практически весь ассортимент трубной продукции, используемой в нефтегазовом комплексе, в химической промышленности, в энергетике, в машиностроении, в строительстве, жилищно-коммунальном хозяйстве и других отраслях. Трубы ТМК аттестованы по российским и международным стандартам. На всех заводах холдинга внедрена система качества, соответствующая требованиям стандарта ISO 9001.

С момента начала своей работы ТМК стабильно наращивает объемы выпуска продукции и уверенно увеличивает свою долю на рынке, как в России, так и за рубежом. В 2003 году в Компании было произведено 2,5 млн тонн труб различных видов, что на 20% больше, чем в 2002 году. По объемам выпуска стальной трубной продукции ТМК вышла на второе место в мире. Сегодня доля ТМК в российском

производстве труб составляет 42%. Компания занимает лидирующие позиции и в экспорте российских труб, обеспечивая более половины экспортных поставок российских труб. В 2003 году зарубежным потребителям в 60 стран мира отгружено 555 тыс. тонн продукции. В число клиентов ТМК входят такие крупные российские и зарубежные компании, как Газпром, Транснефть, Лукойл, ТНК-ВР, Anadarko Petroleum, Marubeni-Itochu, Total, Mitsui, Wintershall, AGIP и другие.

Основой для развития Компании и ее сотрудничества с потребителями труб является большая системная работа по совершенствованию качества выпускаемой продукции и налаживанию выпуска новых ее видов в соответствии с возрастающими требованиями потребителей. Объем инвестиций, направленных за последние два года Компанией в развитие производства, составил \$150 млн. Это позволило осуществить ряд крупных инновационных проектов на всех предприятиях ТМК. В их числе запуск на Волжском трубном заводе единственного в России производства труб диаметром 1420 мм, которые в настоящее время широко применяются при строительстве магистральных газопроводов. С вводом в строй этого производства снята существовавшая проблема полной зависимости газового комплекса страны от поставок этой необходимой продукции из-за рубежа.

Планы перспективного развития ТМК предусматривают дальнейшую модернизацию производственной базы на всех заводах Компании с целью повышения качественных характеристик выпускаемых труб и выхода на самые передовые технологические рубежи. В первую очередь предстоит коренная реконструкция сталелитейного производства на Северском трубном и Таганрогском металлургическом заводах.



**А. Романов: «В условиях открытости российского рынка на нем активно начнут работать – собственно говоря, уже начали, – зарубежные торговые компании, крупнейшие в мире дистрибьюторы стали и цветных металлов»**

Интервью



## Торговля металлом — весьма специфический бизнес

Александр Романов: «Пусть приверженность металлургии приносит всем металлургам удовлетворение»

**О ситуации на российском рынке металлов рассказал президент Российской ассоциации металлоторговцев Александр Романов.**

— Александр Геннадьевич, какой вектор развития, на ваш взгляд, получит российский рынок металлоторговли при вступлении России во Всемирную торговую организацию? С какими проблемами столкнутся отечественные металлоторговцы, когда российская экономика окажется, по сути, открытой? И, в то же время, какие появятся дополнительные стимулы?

— Начнем с того, что российская экономика в известной степени уже открыта, в том числе и в отношении к металлургии: отечественные металлургии являются игроками мировых рынков металлов — стали, алюминия, меди, никеля и др. За минувшее время они, сталкиваясь с массой препятствий, приобрели большой опыт участия в международной торговле, который сохранится вне зависимости от того, когда Россия вступит в ВТО. Все мы помним, скажем, обвинение в демпинге, предъявленное российским алюминиевым компаниям десять лет назад. Тогда «кризис» совместными усилиями экспортеров продукции из «крылатого металла» был успешно преодолен, но ведь это лишь один из десятков подобных инцидентов последних 10–15 лет, когда наши металлургические компании обвинялись в демпинге на различных рынках различных видов металлопродукции. Думаю, что участие в разбирательствах по каждому случаю научило нас цивилизованно присутствовать на мировом рынке, позволило наработать опыт взаимодействия с торговыми партнерами и потребителями других стран.

Что же касается возможного вступления нашей страны в ВТО и влияния этого на процессы развития металлоторговли внутри России, то, на мой взгляд, правильным будет ждать следующих изменений рынка. В условиях открытости российского рынка на нем активно начнут работать — собственно говоря, уже начали, — зарубежные торговые компании, крупнейшие в мире дистрибьюторы стали и цветных металлов. С их немалым опытом организации продаж металлопродукта через складские комплексы, через сервисные металлоцентры и т.п., они, безусловно, вызовут ужесточение конкуренции на рынке. Нашим компаниям так или иначе придется ускоренными темпами адаптироваться к новым условиям, к международным стандартам работы. Уже сейчас российские металлоторговцы компании готовят к такому повороту событий — отлаживают свой бизнес таким образом, чтобы в дальнейшем оказаться конкурентоспособными: оперировать более широким ассортиментом металлопродукции, оказывать большее количество услуг потребителям и т.д. Кроме того, увеличившееся число участников российского рынка металлов упростит организацию металлообработки металлоторговляющих предприятий, устранив проблему дефицита тех или иных видов металлопродукции и даст потребителям реальную возможность выбора партнеров.

В конечном счете, это создаст благоприятную ситуацию на рынке. В частности, для потребителей металлопродукции, а в целом — для всей промышленности, для всей экономики страны. Членство ВТО позволит России рассматриваться ее партнерами в качестве страны с развитой рыночной экономикой, позволит снизить число обвинений в демпинге и количество различных ограничений на рынках тех или иных стран. Кроме этого, это позволит России как стране — участнице международно-го раздела труда и международной торговли материально-техническими ресурсами и товарами народного потребления более интенсивно привлекать инвестиции в российскую экономику, а также самим более активно участвовать в экономике других стран. Наконец, приход в РФ иностранных компаний — в виде представительств, в виде новых производств, в виде компаний с участием иностранного капитала, — на мой взгляд, будет способствовать дальнейшему развитию российской экономики — созданию новых рабочих мест, увеличению ВВП и пр. Таким образом, вступление России в ВТО — благо и польза для России.

— Тогда как бы Вы охарактеризовали роль и место торговли металлом в развитии внутреннего рынка России?

— Торговля металлопродукцией — специфический вид бизнеса, отличный и от металлопроизводства, и от конечного металлопотребления. По законам существования этого бизнеса, на складах, на металлобазе должно храниться определенное количество металлопродукции широкого ассортимента — десятки тысяч наименований. Это нужно для того, чтобы конечный потребитель в любой момент имел возможность получить металлопродукцию в соответствии со своими нуждами — производственными ли, ремонтными ли. Для справки: в настоящее время металлообработка отрасли российской экономики — машиностроение, стройиндустрия, ТЭК — потребляют в год около 26 млн т только сталепродукции (в нынешнем году этот показатель, по всей видимости, достигнет 27 млн т). А это значит, что для нормального функционирования металлоторговляющих предприятий одновременно на складах и металлобазах должен поддерживаться запас объемом порядка 2,5–3 млн т сталепродукции и цветных металлов. Естественно, это требует больших затрат — на поддержание инфраструктуры складских комплексов, в том числе погрузочно-разгрузочного и складского оборудования, отлаженных коммуникаций и квалифицированного персонала и пр. Сегодня по всей стране действует более тысячи складов: десятки — в больших городах, единицы — в малых. Я бы оценил общее количество предприятий в сфере металлоторговли в



1500. Без них нормальное функционирование экономики невозможно.

— Почему?

— Практически на всех металлургических предприятиях, как комбинатах, так и заводах, существуют т.н. монтажные нормы производства и отгрузки, меньше которых выпускать и отгружать металлопродукцию просто-напросто невыгодно. Обеспечить же эти высокопроизводительные предприятия большими заказами, помимо нескольких десятков очень крупных потребителей, способны только металлоторговцы, располагающие сырьевой сетью, в рамках которой они могут принимать, хранить и распространять объемные партии металлопродукции среди десятков тысяч малых, средних да и крупных потребителей. Ведь именно эти потребители, которым нужны тысячи наименований сорто-марко-размеров металлопродукции, составляют основу внутреннего рынка.

— Не порождает ли это в известной степени взаимозависимость производителей и трейдеров при работе на внутреннем рынке? И кто, по вашему мнению, в большей степени оказывает на него влияние?

— Зависимость между производителями металла и трейдерами, конечно же, есть — это естественно. А на рынок, вне всякого сомнения, значительно большее влияние оказывают металлургические компании, хотя бы потому, что оперируют гораздо более внушительными объемами металлопродукции. Нельзя в разговоре о влиянии на внутренний рынок не учитывать рынок внешний, на который поставляется около 50% объемов внутреннего производства стальной продукции. К слову: в цветной металлургии эта доля еще выше — порядка 80%. Любые события на международном рынке, например, подобные тем, что произошли в последние пару месяцев, когда сокращение рынков потребления в Юго-Восточной Азии вынудило многие металлургические компании искать возможности размещения довольно больших объемов продукции на других рынках, что отнюдь не просто, — так вот, любые события на внешних рынках сказываются на ситуации на внутреннем. Непрерывный цикл металлургической промышленности, когда каждое предприятие имеет свой «порог», ниже которого снижение объемов производства невозможно без потерь в рентабельности и эффективности, т.к. нельзя просто так загасить домену, нельзя остановить конвертер, — этот цикл обуславливает при необходимости переориентацию потоки отгружаемой продукции, в том числе и на внутренний рынок. Последний же, повторюсь, уже сегодня является более-менее открытым и на нем присутствуют многие производители из стран СНГ и других регионов мира, которые также ищут возможности для сохранения объемов сбыта. Все это делает рынок в гораздо большей степени зависимым от действий металлургических компаний, нежели от действий металлоторговцев. Тем более, что большинство российских металлургий входят в состав крупных холдингов, являющихся «проводниками» тех или иных тенденций на рынке металлов, частью которого является и металлоторговля.

— Каковы нынешние тенденции на рынке металлов России и видите ли Вы перспективы выхода металлоторговцев на международный уровень?

— Пожалуй, сегодня в организации продвижения металлопродукции следовало бы отметить один характерный тренд. В последние годы почти все крупные металлургические компании стали активно создавать собственные дистрибуторские сети — в виде торговых домов, филиалов и складов в различных регионах России. В то же время независимые метал-

лоторговцы, образовавшиеся либо на базе бывших структур Госнаба, либо, что называется, «с нуля» не менее активно развивают свой бизнес, выстраивая те или иные модели взаимодействия с металлургами и потребителями. Формы взаимодействия могут быть разными. Например, трубная металлургическая компания строит свою сбытовую сеть, прибегая к услугам действующих и хобито зарекомендовавших себя металлоторговцев компаний и тем самым фиксируя свою позицию на внутреннем рынке: у ТД ТМК сейчас 43 дилера в регионах России, с каждым из которых заключено соглашение, оговаривающее условия работы, предпочтения и т.п. Другие компании, скажем, «Мечел», развивают свой сбыт путем расширения присутствия в основных регионах металлопотребления путем создания собственных филиалов и складов. На мой взгляд, обе схемы интересны, обе имеют право на существование, а при выборе одной из них компании скорее следует исходить из собственных производственных возможностей. Ведь если предприятие выпускает узкий ассортимент металлопродукции, ее собственным филиалам будет трудно конкурировать с тем же металлотрейдером, что присутствуют в регионе давно и поставляют широкую номенклатуру продукции, — в таком случае схема с привлечением дилеров предпочтительнее. Если же производительный ассортимент предприятия достаточно велик, то есть смысл попробовать создавать свои торговые площадки. Так или иначе, развитие сбыта производителем оборачивается усилением конкуренции между поставщиками металлопродукции и благом для конечного потребителя.

Что же касается выхода российских металлоторговцев компаний на международные рынки, то следует задаться вопросом, какой в этом смысл. Ведь что такое международная торговля металлом? Это, прежде всего, потоки громадных объемов продукции, движущиеся через крупные международные трейдинговые компании, которые, в свою очередь, «рассеивают» по металлобазам и сервисным металлоцентрам в разных странах. То есть, международная металлоторговля — это торговля большими партиями. Какой смысл российским металлоторговцам организациям, работающим на внутреннем рынке, становится оператором на внешнем, когда большинство российских металлургических компаний уже наработали колоссальную практику сотрудничества с международными трейдерами? Другое дело — участие отечественных металлоторговцев в продвижении на внутренний рынок продукции зарубежных производителей, поскольку любой трейдер, региональный или сетевой, в любом регионе заинтересован в как можно большем количестве потенциальных поставщиков широкого ассортимента металлопродукции хорошего качества и на хороших условиях. Тем более, что есть отдельные виды продукции, которые не производятся в России.

— Когда, по-вашему, следует ожидать активного прихода транснациональных трейдинговых компаний в Россию и процессов слияний и поглощений отечественных металлоторговцев структур?

— Такие крупные компании, как Arcelor, ThyssenKrupp, Raufarukki и др. уже достаточно активно работают в России посредством своих представительств или предприятий, зарегистрированных на территории РФ. Пока они, что называется, присматриваются к российскому рынку и только изучают пути развития своего бизнеса здесь — за счет ли создания своих металлобаз и СМЦ, за счет ли поглощения действующих участников рынка. Могу сказать, что в течение последних двух лет многие из российских металлоторговцев компаний получали предложения от международных трей-

**Готовую продукцию надо уметь продать**

динговых структур или дистрибуторских подразделений металлургических компаний, прежде всего европейских, «о сотрудничестве» в той или иной форме — о продаже предприятия или о совместном владении и управлении им. Так что процесс вхождения иностранных компаний на российский рынок уже идет и не следует видеть в нем какой-то негатив. Напротив, он обещает увеличение количества качественного металла на внутрироссийском рынке и улучшение условий для конечного потребителя.

— Условия для конечного потребителя улучшились уже не в первый раз...

— Конечно, ведь именно на него, на удовлетворение его нужд работают и металлургия, и металлоторговля.

— Российская металлоторговля концентрируется так или иначе вокруг Российской ассоциации металлоторговцев (РАМТ), президентом которой Вы являетесь. Каковы функции этой организации?

— С самого начала основной акцент деятельности Ассоциации ставился на создание условий, которые способствовали бы развитию сотрудничества между металлоторговцами компаниями и производителями металлопродукции. Реализация этой цели осуществляется разными способами. Так, каждый месяц заинтересованные металлоторговцы посещают какое-либо металлургическое предприятие, чтобы непосредственно ознакомиться с особенностями производства, с сортаментом выпускаемой продукции (тем более, что сегодня, активно развиваясь, металлургии вводят в строй новые единицы оборудования, начинают выпускать новые виды металлопродукции), со сбытовой политикой предприятия на внутреннем рынке и т.д. Постоянное сотрудничество трейдеров с производителями является одним из условий повышения их конкурентоспособности. В этом свете, например, прекрасные отношения у Ассоциации сложились с Магнитогорским металлургическим комбинатом, где за время существования РАМТ было проведено пять совместных мероприятий — семинаров и конференций. На каждое такое мероприятие собирались представители около ста металлоторговцев компаний, что свидетельствует о насущном интересе к деятельности Магнитки. В июле 2004 года там состоялся запуск нового агрегата полимерных покрытий, и члены РАМТ, занимающиеся листовым прокатом с лакокрасочными покрытиями, непременно примут участие в очередном семинаре на ММК. Аналогичным образом налажено сотрудничество РАМТ с другими предприятиями региона, да и не только этого. Семинары и «круглые столы» нашей ассоциации проходили практически везде, где есть металлургические предприятия — в Челябинске и Екатеринбурге, в Липецке и Череповце, где, кстати, в свое время прошел первый семинар РАМТ, в Нижнем Тагиле и Первоуральске, в Санкт-Петербурге и Ступино, во многих других городах России. Надо сказать, что почти все мероприятия являются открытыми для всех участников российского рынка металлов. В этом — фундамент успеха членов РАМТ.

— Кто сегодня является членами РАМТ?

— В настоящий момент насчитывается 110 членов РАМТ, располагающих 350 складами и производственными комплексами практически во всех регионах России. Прежде всего, это металлоторговцы компании. Но кроме них, среди членов Ассоциации много компаний с иным профилем деятельности. Например, компания «Спекта» специализируется на поставках на российский рынок оборудования для упаковки металлопродукции. Это важный сегмент при учете все возрастающих требований потребителя не только к качеству metallo-

продукции, но и к качеству поставок ее, к качеству сервиса, банально — к товарному виду продукции.

Среди членов РАМТ — один из крупнейших в России производителей оборудования для сервисных металлоцентров «Аркада» (Смоленск) — оборудование для изготовления профнастила, металлочерепицы, армирующих профилей, оборудование для продольной и поперечной резки металлопродукции. К тому же, компания и сама активно занимается переработкой листового проката в конечную продукцию.

Членом РАМТ является Информационно-издательская служба «Металлоснабжение и сбыт», которую я также возглавляю и которая выпускает одноименный журнал. Без ложной скромности — один из лучших в своей области. В нем ежемесячно представляются различные мнения ведущих участников российского рынка металлов, публикуются материалы о вопросах, связанных с организацией производства, сбыта и дистрибуции металлопродукции, организацией металлообработки металлоторговляющих предприятий и др. В журнальном приложении «Рынок металлов» публикуется ценовая информация — предложения участников рынка металлоторговли. Могу сказать, что это достаточно популярное издание среди производителей, трейдеров и потребителей металлопродукции России.

В Ассоциацию входит также компания «Металл-Экспо», являющаяся организатором крупнейшей в России, СНГ и Восточной Европе ежегодной металлургической выставки. Будучи №1 среди выставок данной тематики, «Металл-Экспо» получила знак Международного союза выставок и ярмарок UFI. Она традиционно проходит осенью, и в этом году будет проводиться в десятый раз. Основной акцент юбилейной выставки будет сделан на проблеме загрузки мощностей металлургического комплекса России (как, впрочем, и стран СНГ) на будущий год.

Ведь в ноябре, когда проходит выставка, уже более-менее известны планы компаний на следующий год, уже сделан некий прогноз о том, что ждет международный рынок стали и цветных металлов. Все это позволяет участникам выставки вести предварительную работу со своими партнерами — поставщиками и покупателями.

К тому же, на этот раз большой раздел выставки будет посвящен оборудованию для металлургической промышленности, для металлобаз и сервисных металлоцентров. Этот раздел роз из года в год — как за счет участия иностранных производителей оборудования, так и благодаря российским компаниям. Фактически, оборудование для обработки плоского проката, сортового проката строительного назначения и др. стало отдельным направлением выставки. Это связано с тем, что все больше и больше металлоторговцев компаний стремятся диверсифицировать свой бизнес в сторону металлообработки, в сторону реализации продукции с более высокой добавленной стоимостью.

К слову, первая выставка «Металл-Экспо» прошла в 1995 году. В 1997 году выставку открыла конференция «Металлургия России в зеркале мирового рынка», впоследствии изменившая названия и теперь традиционно именуемая «Российский рынок металлов» и традиционно проходящая накануне выставки, в ходе которой постепенно стало проводиться все больше и больше мероприятий, собирающих сборщиков и переработчиков ломов черных и цветных металлов, организаций, занимающихся транспортной металлоторговлей и логистикой, компаний, специализирующихся на производстве наукоемкой металлургической продукции, а также собственно производством и реализацией всех видов металлопродукции.

Все вместе это стало называться «Неделя металлов в Москве». В этом году Неделя металлов в Москве будет включать в себя около 40 мероприятий, число участников которых из 45 стран мира превысит, по прогнозам оценок, 25 тысяч человек. Отмечу, что эта Неделя способствует налаживанию и развитию как международного сотрудничества, так и сотрудничества между российскими компаниями. Полагаю, что по практической значимости для участников российского рынка металлов это событие номер один.

Но вернемся к вопросу о членах РАМТ: в состав Ассоциации входят торговые дома металлургических предприятий; отдельные металлургические компании, самостоятельно занимающиеся сбытом и не имеющие выделенных торговых подразделений; ведущие сетевые металлоторговцы компании России, такие как СПК (около 30 филиалов, головной офис — в Екатеринбург), «Металл-Комплекс» (примерно 10 филиалов, головной офис — в Камениск-Уральском Свердловской области), «Инпром» (Таганрог, более 10 филиалов), «Комтех» (Москва, около 10 филиалов), «ДипОС» (Москва, порядка 10 филиалов), «Белон» (Новосибирск) и др.

Таким образом, член Российской ассоциации металлоторговцев — это не обязательно металлоторговая компания, узкоспециализированная или широкого спектра реализующая продукцию, но любой участник — тем или иным способом — российского рынка металлоторговли. РАМТ — многопрофильная организация.

— Что бы Вы пожелали всем участникам рынка металлов в преддверии Дня металлурга?

— В середине июля металлургии традиционно отмечают свой профессиональный праздник. В этот день хотелось бы пожелать все людям «огненной профессии» крепкого здоровья, успехов и счастья. Пусть приверженность металлургии приносит всем металлургам удовлетворение достигнутыми результатами и благополучие. ■

## ДЕНЬ МЕТАЛЛУРГА-2004



«Северсталь» продолжает развиваться опережающими темпами



Череповецкий меткомбинат намерен остаться лидером

Компания

# Полгода «хорошая погода»

На волне благоприятной рыночной конъюнктуры металлургическая компания «Северсталь» наращивает темпы развития

Дмитрий Кудряшов

**ОАО «Северсталь» подводит итоги I полугодия 2004 года. Результаты работы достаточно оптимистичные: за истекшие 6 месяцев компания сохранила объемы производства и продолжает занимать устойчивые позиции на отраслевом рынке.**

«Северсталь» входит в двадцатку крупнейших мировых производителей стали. В 2003 году деятельность компании была отмечена целым рядом ведущих экспертных организаций. Работа группы была высоко оценена на VII Всероссийском конкурсе «Лучшие российские предприятия». Журнал «Эксперт» включил акционерное общество в список компаний, имеющих наилучшую деловую репутацию. А на IV Всероссийском конкурсе «1000 лучших предприятий и организаций России» концерн первенствовал в номинации «За высокую деловую активность и эффективность деятельности». В рейтинге 400 компаний с наибольшей балансовой прибылью, подготовленном агентством «РосБизнес-Консалтинг» по итогам III квартала 2003 года, ОАО «Северсталь» заняло 8 место, опередив своих главных конкурентов — Липецкий и Магнитогорский металлургические комбинаты. Согласно рейтингу FT-500, оценивающему рыночную стоимость промышленных активов, группа впервые вошла в список крупнейших европейских компаний, а также стала единственным концерном Восточной Европы, занимающим лидирующее место в отраслевом топ-20. В сводном листе, оценивающем уровень корпоративного управления российских компаний, ОАО «Северсталь» заняло 21 место.

В нынешнем году предприятия группы продолжили развиваться слегка опережающими темпами. За 6 месяцев 2004-го металлургическая компания «Северсталь» выпустила на 1,5% больше кокса, чем за аналогичный период 2003-го. Рост производства агломерата составил 1,8%, чугуна — 0,7%, стали — 3,8%, проката — 4,6%. Сохранению стабильных показателей развития способствовала благоприятная конъюнктура на внешних и внутренних торговых площадках. С ноября 2003 года практически во всех металлопотребляющих регионах наблюдался стремительный рост цен. За 4 месяца стоимость металлургической продукции на внешнем рынке возросла на 65-100%. В начале 2004-го цены достигли максимальных значений за последние 15 лет.

Тем не менее, как показывает практика, на протяжении последних трех лет требования к металлопрокату стабильно ужесточаются. Чтобы сохранить спрос и удовлетворить нужды самых требовательных потребителей — ряда предприятий автомобильной промышленности и топливно-энергетического комплекса, специалистам компании приходится непрерывно осваивать новые виды продукции, улучшать качество проката. В нынешнем году «Северсталь» продолжила осваивать производство автомобильных сталей типа IF и материалов с ВН-эффектом. Эти сплавы обладают более привлекательными свойствами: позволяют устранить дефекты поверхности лицевых деталей машины, а также штамповать изделия с относительно низким пре-



**I полугодие 2004 года череповецкие металлурги закончили с оптимистичными результатами**

лом текучести, в процессе окраски и сушки изделий существенно повышая их прочность.

Для большинства стратегических клиентов «Северстали» был создан так называемый «режим особого благоприятствования». Специальная программа сотрудничества предполагает тесный и непрерывный контакт с партнерами для удовлетворения индивидуальных потребностей каждого из них. Во многом именно благодаря корпоративным проектам выросли объемы поставок металлопроката на крупнейшие автомобилестроительные предприятия России. В частности, во II квартале 2004 года «АвтоВАЗ» на четверть (до 20 тыс. т в месяц) увеличил закупки холоднокатаного листа. Поставки на «Ижмаш-Авто», активно расширяющего собственное производство, выросли на 30% (до 5 тыс. т/мес.). На прежнем уровне — 15 тыс. т в месяц — сохранены объемы поставок горячекатаного листа в Тольятти и на предприятия холдинга «РусПромАвто» (в том числе на ОАО «ГАЗ»).

Высокие показатели качества продукции и привлекательные условия сервиса позволили «Северстали» принимать участие в реализации проектов по разработке месторождений нефти и газа на шельфах северных морей. В первой половине 2004 года предприятие осуществляло поставки металлопроката на строительство МЛСП «Приразломная» — уникальной морской ледостойкой стационарной буровой платформы. А для реализации программ серии «Сахалин» комбинатом была разработана специальная марка стали, характеризующаяся высокой хладостойкостью и Z-свойствами. Большое

внимание уделялось развитию производства новых марок сталей, поставляемых для производства электросварных обсадных труб. Они обладают значительными конкурентными преимуществами перед бесшовными — более точными геометрическими размерами и повышенной стойкостью к наружным давлениям. Разработка велась совместно с крупнейшими предприятиями и научно-исследовательскими институтами России.

Активное развитие долгосрочных программ сотрудничества заставляло уделять повышенное внимание вопросам внутренней технологии. Новые методики позволили специалистам компании снизить затраты при переработке металла и, соответственно, уменьшить себестоимость готового товара. Так, в конвертерном производстве была введена в эксплуатацию установка десульфурации чугуна, позволяющая улучшить качество поверхности металла и снизить предел текучести автомобильной стали. Во втором листопрокатном цехе прошли работы по снижению потерь тепла при прокате, автоматизирована установка ламинарного охлаждения полос перед смоткой, стабилизирующая структуру и свойства металла.

В электросталеплавильном цехе была введена в действие шахтная печь и установка «печь-ковш», позволившие уменьшить в стали содержание серы, обеспечить необходимый химический состав. В листопрокатных цехах были запущены в строй передовые установки ультразвукового контроля, способные более точно анализировать структуру материалов. В конвертерном производстве началось

эксплуатация агрегатов вакуумирования стали и десульфурации чугуна, позволяющих повысить их чистоту по неметаллическим включениям, сере, водороду и кислороду.

В первой половине 2004 года продолжилась реализация корпоративных инвестиционных программ. Основной объем вложений «Северстали» был направлен на модернизацию мощностей по производству основных видов продукции, в частности, кокса, чугуна. В числе наиболее крупных проектов, реализуемых в текущем году — реконструкция комплекса доменной печи № 4, а также коксовой батареи № 3.

Значительная часть средств вложена в освоение и выпуск перспективных видов продукции, повышение ее качества и расширение ассортимента. На «Северстали» началось строительство специализированного цеха, рассчитанного на ежегодный выпуск 200 тыс. т металла с полимерным покрытием. Совместно с европейским концерном «Арселор» на заводе «СеверГал» смонтирована промышленная линия по производству горячекатаного автомобильного листа (ее мощность — 400 тыс. т/год). Реализуется проект по обеспечению строящихся и модернизирующихся промышленных линий подкатом. В кислородном цехе появились новые блоки разделения воздуха, в производстве холоднокатаного листа непрерывно-транзитный агрегат вскоре будет переведен на серноокислотное травление. Проведен ряд реконструкционных мероприятий в конвертерном цехе, частично реализована программа по обеспечению установок непрерывной разливки стали опцией охлаждения водой с высокой степенью химической очистки.

В течение прошедших 6 месяцев «Северсталь» реализовывалась программа по повышению доли выпуска сортового проката марок А400 и А500 с пониженной себестоимостью. До конца года планируется увеличить объем производства этого вида арматурной стали на 60 тыс. т. Кроме того, компания планирует инвестировать средства в развитие цеха гнутье профилей. Предполагается увеличить объем производства электросварных труб и сварных труб конструкционного назначения. Это позволит сократить затраты строителей, а также повысить прочность металлоконструкций.

Одним из основных стратегических направлений деятельности предприятия в 2004 году стало развитие персонала компании — интеллектуальной и производственной основы компании. Особое внимание было уделено развитию менеджера среднего звена: сегодня качество управления во многом определяет эффективность и конкурентоспособность бизнеса. Еще в 1997 году для повышения квалификации сотрудников при дирекции по кадрам был создан менеджмент-центр. Сегодня здесь ведется подготовка специалистов по 37 образовательным программам, таким как общий и финансовый менеджмент, управление качеством и персоналом, экология. Работа преподавателей центра с аудиторией построена на использовании активных методов обучения: сотрудники предприятия получают образование без отрыва от производства.

Кроме того, компания «Северсталь» продолжила активное сотрудничество с крупнейшими вузами

страны — МИСиС, СПбГТУ, МЭИ, ГУУ, ВТУ им. Баумана, ВГТУ, ЧГУ. Практическая подготовка руководителей и специалистов проходит как в подразделениях компании, так и на предприятиях России и Дальнего Зарубежья — BR, Steel, Cargeel, Voest Alpine, Usinor, Eko Stahl. Как и раньше, компания принимает активное участие в международных образовательных программах, финансируемых за счет внешних источников, — TESIS и «Президентская инициатива».

После бурного роста спроса на металл промышленные аналитики прогнозируют снижение мировых цен на металл до уровня начала 2003-го. В апреле цены достигли своего пика, спрос стабилизировался. Предполагается, что уже к концу нынешнего года произойдет некоторое падение котировок. Большую роль в этом сыграет политика китайского правительства. Азиатская страна имеет высокий вес на рынке металлопроката и может выступить организатором определенных «форс-мажорных» обстоятельств. Это обстоятельство заставляет серьезно задуматься о сохранении промышленного потенциала, накопленного за последние несколько месяцев в период наибольшего благоприятствования. Впрочем, по мнению топ-менеджеров компании, большие технологические возможности металлургических предприятий позволяют «Северсталь-групп» сохранить свои позиции на мировой арене вопреки снижению цен на продукцию. ■

**СПРАВКА «ПЕ»:** Открытое акционерное общество «Северсталь» является правопреемником старейшего российского предприятия — Череповецкого металлургического комбината, который ведет свою историю с 1955 года, с того момента, когда была задута первая доменная печь. Компания управляет металлургическим дивизионом, который кроме самой фирмы образуют Severstal North America, Череповецкий и Орловский сталепрокатные заводы, ЗАО «Ижорский трубный завод», совместное предприятие «СеверГал», созданное в партнерстве с французской компанией «Арселор», а также дочерие структуры, выделенные из состава предприятия, — ООО «Северсталь-Эмаль» и ООО «Северсталь-Мельбел».

В 2003 году чистая прибыль компании превысила 18,809 млрд руб. На производствах группы работает порядка 53 тыс. чел. Череповецкий металл экспортируется в более чем 100 стран Европы, Америки, Азии и Африки. Качество продукции компании подтверждено официальными документами европейского и американского сообществ. ОАО «Северсталь» стало первым металлургическим предприятием России, которое начало работу по сертификации качества системы менеджмента на соответствие требованиям стандарта ISO/TS-16949:2002 для автомобильной промышленности (в нем интегрированы стандарты ведущих мировых производителей транспортных средств — Ford, Chrysler, General Motors). Группа является обладателем международного сертификата соответствия системы экологического менеджмента стандарту ISO-14001. В феврале 2003 года компания получила сертификат соответствия системы управления промышленной безопасностью и охраной труда по интернациональным нормативам OHSAS-18001:1999.

Конкуренция

## Семья по-украински

Сохранит ли свои позиции ИМС Виктора Пинчука и Рената Ахметова после президентских выборов на Украине?

Алексей Комаров

В первых числах июля на Украине взят старт очередной президентской кампании, результаты которой будут подведены в октябре. Сегодняшний расклад претендентов на президентское кресло не предвещает ничего хорошего ряду крупных украинских олигархов, относящихся к близкому кругу нынешнего президента Леонида Кучмы. Вероятнее всего, потеряют свое былое влияние и лидирующие позиции в металлургической отрасли страны корпорация «Интерпайп», владельцем которой считается Виктор Пинчук, и компания его партнера Рената Ахметова «Систем Капитал Менеджмент», главным активом которой является Донецкий метзавод.

Корпорация «Интерпайп» — одна из крупнейших финансово-промышленных групп Украины. Корпорация специализируется на управлении промышленными активами и прямыми инвестициями в различных отраслях экономики. В прошлом году выручка «Интерпайпа» составила 4,1 млрд гривен (около \$780 млн), чистый убыток — 8,6 млн гривен (\$1,6 млн).

Корпорация принадлежит около 75% акций ОАО «Никопольский завод ферросплавов» (крупнейшее предприятие отрасли в мире), ОАО «Нижнеднепровский трубопрокатный завод», ОАО «Новомосковский трубный завод», ЗАО «Никопольский завод бесшовных труб NIKO TUBE», а также два завода сельхозмашиностроения. Основным владельцем «Интерпайпа» считается его руководитель — депутат Верховной Рады Украины Виктор Пинчук, он же зять президента Украины Леонида Кучмы.

Ренат Ахметов — основной владелец компании «Систем Капитал Менеджмент» (СКМ), владеющей несколькими десятками украинских предприятий от металлургии до телекоммуникаций. Официальных данных о финансовых показателях СКМ не публикует. В июне 2004 года созданный СКМ и корпорацией «Интерпайп» консорциум «Индустриально-металлургический союз» стал победителем конкурса по приватизации



В Москве ждут, кого выберут на Украине

93% акций «Криворожстали». Большинство экспертов считают, что своими успехами «Интерпайп» во многом обязан тесным родственным отношениям своего владельца с украинской властью. И то, что тесть Виктора Пинчука уже официально отказался от намерений идти на третий президентский срок, существенно ослабляет позиции компании в экономике Украины. На предстоящих президентских выборах, которые состоятся 31 октября, основная борьба за кресло главы государства должна развернуться между лидером блока оппозиционных партий «Наша Украина» Виктором Ющенко и главой кабинета министров Виктором Януковичем. По опросам социологической службы Центра Разумкова, эти два кандидата с большим отрывом лидируют в рейтинге претендентов на пост президента: за Ющенко в первом туре готовы проголосовать 25,2% (во втором — 39,7%) избирателей, а за Януковича — 17,8% (30,6%). Среди других канди-

датов на пост президента украинские политологи называют лидера социалистической партии Украины Александра Мороза, а также Юлию Тимошенко (блок Юлии Тимошенко) и главу украинских коммунистов Петра Симоненко. После того как весной Виктор Янукович был назван единым кандидатом от действующей власти на пост президента страны, рейтинг его существенно вырос, в то время как поддержка Виктора Ющенко медленно снижается. Однако без преувеличения наглядные действия нынешней власти по экстренной приватизации последних крупных «кусков» государственности («Криворожстали», «Укртелекома», «Укррудпрома», «Павлодаругля», Одесского припортового завода) способны негативно повлиять на рейтинг В. Януковича.

Главными пострадавшими от победы на президентских выборах кандидата от оппозиции станут украинские олигархи, особо приближенные к существующей власти. Больше всех риску-

ет Виктор Пинчук, который с уходом в политическое небытие Леонида Кучмы не только потеряет политическую «крышу», но и получит целый клубок проблем. Еще накануне приватизации «Криворожстали» лидер украинских социалистов Александр Мороз пообещал победителю конкурса, что если он выиграет президентскую гонку, то комбинат будет возвращен в госсобственность. Подобных громких и однозначных заявлений лидер блока «Наша Украина» Виктор Ющенко пока не делал, но эксперты не исключают, что некоторые приватизационные сделки могут быть пересмотрены и им.

Не исключено, что, почувствовав, как твердая почва уходит из-под ног, Виктор Пинчук и партнеры уговорили тестя ускорить приватизацию самых «лакомых кусков» госсобственности в свою пользу, чтобы через небольшой промежуток времени перепродать их. Так, «Криворожсталь», ушедшая по дешевке «к своим», уже в ближайшее время может быть перепродана новым владельцам. Это позволит, во-первых, избежать международного скандала, во-вторых, решить проблему с легитимным собственником, поскольку новый владелец не будет нести ответственность за грехи первоначальных владельцев.

В-третьих, это дает возможность «семье Кучмы» неплохо заработать на приватизации «Криворожстали» и обеспечить себе безбедное существование в Испании или Великобритании: если кто-либо из иностранных претендентов на «Криворожсталь» («Северсталь», «Евразхолдинг» или консорциум U.S.Steel и LNM Group) согласится заплатить Пинчуку-Ахметову те деньги, что они предлагали Фонду госимущества за меткомбинат, то украинские олигархи заработают на скандальной приватизации до \$800 млн. Не исключено, что введя за прощальную недавно приобретенную «Криворожсталь» Виктор Пинчук продаст и другие активы «Интерпайпа», управление которыми без лоббистской поддержки «в верхах» будет делом весьма непростым. И тогда у российских трубочков и производителей ферросплавов будет прекрасная возможность избавиться от сильного конкурента, если они включат в свой состав соответствующие предприятия украинской корпорации. ■

По материалам РБК

Рынок

## Открытая дверь

На этой неделе закончится действие соглашения, квортировавшего российские поставки продукции черной металлургии в США. Крупные отечественные компании это пока не тревожит, так как они уже переориентировали свои экспортные поставки на другие рынки.

Всеобъемлющее соглашение по стали между Россией и США было подписано летом 1999 года и позволило отечественным компаниям вернуться на американский рынок, поскольку отменяло действовавшие тогда антидемпинговые пошлины. Соглашение квортировало поставки основной части продукции черной металлургии, включая чугун, холоднокатанный прокат, слэбы и оцинковку. Размеры квот несколько раз пересматривались. В 2003 году лимит на ввоз российской чугуна в США составлял 2 млн т, слэбов — 1,32 млн т, другой металлпродукции — 0,86 млн т. Например, в феврале 2003 года США разрешили россиянам дополнительно ввозить 1 млн т чугуна и 125 тыс. т квадратной трубной заготовки в год (до этого — 600 тыс. т и 75 тыс. т соответственно) — объем поставок из России возрос почти на \$190 млн.

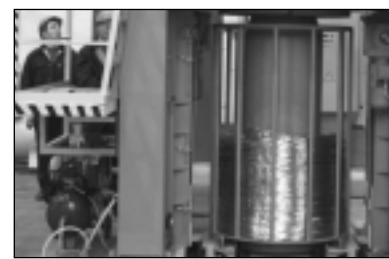
С 12 июля отечественные металлурги могут экспортировать свою продукцию в США без всяких ограничений. Как отмечает заместитель гендиректора ОАО «Оскольский электрометаллургический комбинат» (ОЭМК) Дмитрий Тарасов, «по иронии судьбы, прошлым летом рыночная ситуация резко изменилась и все экспортные поставки из России были переориентированы на рынок Юго-Восточной Азии». ОЭМК по итогам прошлого года выбрала свою квоту на экспорт в США лишь на 10%. У Магнитогорского меткомбината, по словам советника гендиректора Василия Варенова, поставки в Америку за аналогичный период были сведены «практически к нулю». Как он считает, российский и китайский рынки куда привлекательнее, чем американский. Экспортные поставки в США другого лидера отечественной металлургии — ОАО «Северсталь» тоже незначительны.

Директор департамента торговых переговоров Минэкономразвития РФ Максим Медведков заявил, что формально отмена соглашения позволит американским производителям инициировать антидемпинговые расследования против российских конкурентов. Его мнение разделяет Д.Тарасов, считающий, что сильные профсоюзы американских сталеваров могут пойти на это в предвыборный год, а «от таких поворотов всеобъемлющее соглашение нас раньше защищало». По оценке же представителей «Северстали», при растущем рынке вероятность этого не очень велика, и пока американские компании не обращались с соответствующими запросами в Минторг США.

Однако в последнее время поставки из России в Америку стали увеличиваться и попытку ввести антидемпинговые пошлины исключать нельзя. В любом случае, как считает В.Варенов, расследование займет не меньше года. ■



УГМК поборется за Удокан в «любом формате»



Реформа ЖКХ увеличит внутренний спрос на медь

Интервью

## Не зависеть от сырьевой конъюнктуры

Андрей Козицын: «Постепенно мы приближаемся к мировым стандартам»



За последние несколько лет отечественные металлурги сделали то, на что у их зарубежных коллег ушло не одно десятилетие. Хотя отставание по технологиям еще довольно ощутимо, однако в остальном наши ведущие металлургические компании выглядят вполне конкурентоспособно даже по строгим мировым меркам. О том, за счет чего это происходит и где скрываются дополнительные резервы, нашему корреспонденту рассказывает генеральный директор Уральской горно-металлургической компании Андрей Козицын.

— УГМК даже по российским меркам — холдинг достаточно молодой. Осенью этого года вы будете отмечать свое пятилетие. Как бы вы оценили итоги этой «первой пятилетки»?

— Главное, что за эти пять лет на основе принципа вертикальной интеграции нам удалось создать действительно жизнеспособную структуру, готовую к серьезной конкуренции на рынке, устойчивую к влиянию конъюнктурных факторов и располагающую всеми необходимыми финансовыми, производственными и управленческими ресурсами для того, чтобы решать уже стратегические задачи. Мы сумели определить оптимальный масштаб холдинга, структурно выстроить свой бизнес: наша производственная цепочка позволяет максимально эффективно управлять затратами, а консолидация финансовых потоков определяет приоритеты в инвестиционной политике. Наша компания прошла проверку на прочность жестким ценовым кризисом мирового рынка меди в 2001-2002 гг.: причем, в условиях обвала цен мы не просто не снизили объемы производства, но и сохранили рабочие места. Наверное, это лучшее подтверждение тому, что в

свое время мы правильно расставили акценты.

Сегодня в части производственной политики мы по-прежнему продолжаем двигаться в рамках двух магистральных направлений: расширение собственной сырьевой базы и дальнейшее увеличение доли готовой продукции. Однако на первый план в нынешних условиях выходят вопросы корпоративного развития. Можно сказать, что первый этап мы уже прошли, реализовав в рамках компании единую управленческую вертикаль. Особенно показательными в этом плане стали последние два года. На данный момент в структуру холдинга входит свыше 20 предприятий. На 14 из них функции исполнительного органа переданы управляющей компании — ООО «УГМК-Холдинг» и уровень консолидации акционерного капитала этих предприятий можно определить как «квалифицированное большинство». В наших планах — дальнейшая консолидация активов и в перспективе — переход на единую акцию. Ближайшим нашим шагом на этом пути является единая по холдингу финансовая отчетность, выполненная по необходимым международным стандартам. По итогам 2003 года мы совместно с KPMG уже подготовили отчетность по МСФО по ряду наших предприятий. По результатам 2004 года, надеюсь, это уже будет консолидированный отчет по холдингу в целом. Параллельно продолжаем консолидацию по оставшимся предприятиям компании, ведем работу с миноритарными акционерами. Так что если все будет нормально, то к концу 2005 года мы предполагаем завершить консолидацию с тем, чтобы в 2006 году перейти на единую акцию и выходить на фондовые рынки.

— Вы говорили о том, что холдинг два года тому назад без особых потерь пережил падение мировых цен на медь. Сегодня ситуация на этом рынке диаметрально противоположная — цены взметнулись резко вверх и уже достигли рекордных отметок. Каков ваш прогноз на дальнейшее развитие событий и насколько благоприятна мировая конъюнктура повлияла на стратегию УГМК?

— Цены на медь находятся на высоком уровне с ноября прошлого года, а до этого, как я уже говорил, имел место трехлетний спад. Поэтому, если делать прогноз по ценам на цветные металлы, и в частности на интересующие нас медь и цинк, то можно с большой долей вероятности утверждать, что, по крайней мере, в рамках этого года резкого падения не будет. Потому что по этим металлам прослеживается четкий цикл: периоды роста и падения — на уровне 2,5-3 лет. По моим оценкам, в ближайший год цена на медь будет колебаться в

промежутке от \$2500 до \$3000 за тонну. Конечно, это лучше, чем \$1500 за тонну как было в 2001-2002 годах, когда отрасль была на грани жестокого кризиса.

Что касается результатов первого квартала этого года, выручка УГМК оказалась более \$500 млн, и если эти показатели в перспективе сохранятся и в части цинка тоже, то по итогам года мы вполне сможем рассчитывать на то, чтобы умножить эту цифру на четыре. Это значительный рост по сравнению с прошлым годом.

Однако сегодня уже нельзя сказать, что мы настолько жестко привязаны к мировым ценам на медь, как это было еще пару лет назад. В любом случае при формировании своей долгосрочной стратегии мы уже давно сделали ставку на готовую продукцию, независимо от того, на каком уровне находятся мировые цены на медь. Причем, это касается как внутреннего рынка, так и экспортных потоков. Например, в 1999 году мы направили на экспорт около 90% производимой первичной продукции — медных катодов. В прошлом году эта доля уже не превышала 15%, а с 2005 года мы вообще намерены отказаться от поставок катодов на экспорт, потому что ставить себя только в зависимость от роста цен на LME было бы, по меньшей мере, неправильно. В текущем году в соответствии с ранее заключенными контрактами, мы поставим на внешний рынок последние 30 тыс. т товарных катодов. Отныне катоды будут рассматриваться нами как сырье для выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью: различных видов плоского и круглого проката, труб, готовых изделий и медной катанки.

— Насколько я понимаю, на производство катанки вы возлагаете большие надежды?

— Это направление развивается у нас сегодня наиболее динамично: по итогам 2003 года мы произвели порядка 170 тыс. т медной катанки, а в нынешнем году, если тенденция сохранится, планируем выйти уже на уровень 220-240 тыс. т. Объемы экспорта катанки тоже идут по нарастающей, поскольку это более выгодно, чем экспортировать катодную медь: в отличие от катодов экспорт катанки не облагается пошлиной. Скажу больше: хорошая конъюнктура этого рынка делает целесообразным введение дополнительных мощностей. Поэтому нами было принято решение о строительстве нового комплекса по производству медной катанки на 70 тыс. т в год.

— С учетом последних изменений в вашей сырьевой политике, как меняются соотношения между экспортом и внутренним рынком?

— Сегодня мы серьезно прирастаем именно за счет реализации внутри страны. И если прирост потребления меди на вну-

треннем рынке сохранится на том же уровне — до 15-20% в год, то будем и дальше увеличивать долю внутреннего потребления. С точки зрения экономики это более выгодно, чем отправлять на экспорт. И соответственно, чтобы расширить свое присутствие на внутреннем рынке, мы должны в первую очередь вкладываться в развитие перерабатывающих мощностей.

— До сих пор окончательно не ясно, каким образом будет реализована лицензия на освоение Удоканского месторождения меди. Для вас же этот проект является определяющим с точки зрения развития своей сырьевой базы. Какие здесь могут быть варианты в случае, если будет объявлен конкурс либо аукцион?

— Мы в любом случае будем принимать в этом участие, независимо от формата. Если будет принята форма лицензирования через аукцион, то возможно участие иностранных компаний, потому что, согласно действующему законодательству, оснований не принимать заявку на участие у иностранцев практически нет. Решение об отказе любому иностранному участнику можно будет обжаловать через суд. Если будет принята форма лицензирования через конкурс, то приоритетным будет участие российских компаний. Здесь уже помимо величины суммы, которая поступит в бюджет от «реализации» лицензии, будут иметь значение и технические характеристики проекта разработки этого месторождения. На кону — сотни рабочих мест, сотни миллионов рублей налоговых сборов, будущее целого региона. На последнем заседании Министерства экономического развития и торговли РФ по вопросам Удокана, которое проходило при участии всех заинтересованных сторон, было продекларировано, что выбор сделан в пользу лицензирования через аукцион, но окончательное решение должно принимать правительство в лице премьер-министра. Что касается предлагаемых участниками, то о своих намерениях заявлял, например, «Казахмыс». Однако сейчас сложно сказать, как далеко они будут готовы идти в цене. Впрочем, по моему мнению, одними из основных претендентов будут представители КНР. Общеизвестно, что металлургия в Китае субсидируется из бюджета, фактически это государственные компании, а значит и возможности у них соответствующие. Поэтому в случае открытия торгов я оцениваю шансы на победу представителей Китая как очень высокие. Тем более, что они крайне заинтересованы в решении проблемы обеспечения сырьем. Китай продолжает наращивать потребление и переработку меди — это почти 4 млн т в год. Однако собственное производство меди в концентрате со-

ставляет всего лишь 300 тыс. т, и это предел. Вся остальная медь докупается ими у зарубежных производителей. Налицо значительный дефицит первичного сырья, от которого они с помощью Удокана попытаются избавиться. А значит, будут бороться до конца и за цену не пойдут.

— Тем не менее, Удокан, по всей видимости, является далеко не единственным «сырьевым» проектом УГМК. В начале июня вы получили в доверительное управление госпакеты акций сразу трех башкирских горно-рудных предприятий. Каковы ваши дальнейшие планы в этой республике?

— Сразу скажу, что решение о передаче нам госпакетов стало результатом долгосрочного сотрудничества с Правительством Башкортостана. Чуть ранее, в марте этого года мы подписали соглашение с руководством республики о совместном развитии цветной металлургии Башкирии. И договор доверительного управления был заключен под ранее согласованную инвестиционную программу развития медно-цинковых месторождений республики, которую мы и будем реализовывать. В ней существуют контрольные точки, то есть ежегодно мы будем отчитываться о ее реализации. Инвестиционная программа предусматривает сумму более \$300 млн сроком на пять лет и касается трех предприятий: Башкирского медно-серного комбината, Бурибаевского ГОКа и Хайбуллинской горной компании. Ключевым ее пунктом станет строительство Хайбуллинского ГОКа мощностью 3,4 млн т медно-колчеданной руды в год на базе Подольской группы месторождений. Помимо обогатительной фабрики речь идет о строительстве двух подземных рудников и продолжении горных работ на карьере «Юбилейный». Инвестиции в этот проект оцениваются в сумму порядка \$150 млн. Кроме того, программой предусмотрено строительство цинкового завода на базе БСМК мощностью до 100 тыс. т металлического цинка в год.

— Последнее следует расценивать как продолжение развития цинкового направления, которым вы активно занялись с начала этого года?

— Рынок цинка давно представлял для нас большой интерес. Однако до недавнего времени мы производили только цинк в концентрате — порядка 120 тыс. т в год. После приобретения в конце прошлого года владикавказского завода «Электроцинк» мы получили возможность самостоятельно работать и на рынке металлического цинка. На сегодняшний день мощность «Электроцинка» с учетом необходимости переработки отходящих газов составляет примерно 85 тыс. т по металлическому цинку в год. Сегодня на этом пред-

приятии мы ведем масштабную реконструкцию, в первую очередь — сернокислотного производства. И уже в следующем году рассчитываем без потерь для экологии, с соблюдением всех норм ПДВ вывести его на проектную мощность — 110 тыс. т.

В ближайшее время мы ожидаем по компании дальнейшее увеличение объемов производства цинкостойкого сырья: к концу 2006 года мы будем производить где-то 190 тыс. т цинка в концентрате. Именно этим и продиктована идея строительства нового завода в Башкирии. Тем более, что перспективы у рынка цинка очень хорошие как с точки зрения экспорта, так и внутреннего потребления, которое растет на 15-20% в год. И это при том, что пока большинство металлостроительных в России, в отличие от западных стран, используется в неоптимизированном виде.

— Однако вряд ли кто будет спорить, что в части корпоративного управления, в части международных заимствований и в части зарубежных альянсов отечественная металлургия сегодня все меньше уступает западным аналогам...

— Я думаю, что все эти процессы вполне закономерны. По таким принципам живет весь мир, и вряд ли нам имеет смысл изобретать что-то новое. Действительно, за последние несколько лет российская металлургия очень серьезно продвинулась в плане интеграции в мировую экономику, соответствия международным стандартам. Тот потенциал, который экспортно-ориентированный отечественный металлургический комплекс накопил в результате девальвации рубля в 1998 году, был реализован достаточно эффективно. Как бизнес отрасль сегодня структурно выстроена. Полномочия управляющего органа у крупных холдингов переданы управляющим компаниям, и большинства уже есть, а у кого-то в ближайшее время появится консолидированная отчетность по международным стандартам, что позволяет вести политику привлечения средств под проектное финансирование у западных банков. Капитализация, международная отчетность, размещение еврооблигаций — все это условия для дальнейшего развития отрасли и, прежде всего, технологического, поскольку за новыми технологиями, модернизацией производства всегда стоят длинные инвестиционные деньги. Сегодня отечественная металлургия вступила в стадию активной реконструкции и при сохранении этих темпов лет через пять она сможет соответствовать западным аналогам не только структурно, но и технологически, и в первую очередь с точки зрения экологии и производительности труда. ■

Беседовал Арсений Величковский

Перспективы

## На LME надейся, но...

УГМК увеличивает долю готовых изделий

Вадим Черемисин

Ситуация на мировом рынке меди в конце прошлого и всю первую половину нынешнего года отчаянно благоволила отечественным производителям этого металла. Последние не старались в погоне за сиюминутной прибылью любой ценой наращивать объемы экспорта. Наоборот, та же Уральская горно-металлургическая компания сократила поставки за рубеж медных катодов, большую их часть направляя в дальнейшие переделы. Дополнительные средства использовались холдингом для увеличения инвестиций в производство готовой продукции.

Ведущие мировые аналитики продолжают делать оптимистичные прогнозы: в ближайшее время спрос на медь останется на высоком уровне. Потребление этого металла будет расти во всех регионах мира, при этом наиболее значительный рост ожидается в странах Азии (прежде всего Китае), а также в США вследствие происходящего там строительного бума. В результате разрыв между производством и потреблением меди в мире продолжит увеличиваться, что приведет к новому скачку цен. Так по прогнозам экспертов Международной группы по изучению меди, растущий мировой спрос на медь на фоне замедлившихся темпов производства приведет к дефициту этого металла в текущем году — до 750 тыс. т, тогда как по итогам 2003 года он составлял 361 тыс. т.

Естественно, что рост мировых цен, которые в начале этого года «пробили» на LME рекордный потолок в \$3000 за тонну, позитивно отразился на всей отечественной медной промышленности. Особенно это стало заметно по итогам первого квартала нынешнего года. «Конечно, мы получили определенные «дивиденды» с мировой конъюнктуры, — рассказывает генеральный директор УГМК Андрей Козицын. — Эти средства реинвестированы в дальнейшее развитие. Сегодня у компании есть серьезный инвестиционный пакет: то, что мы намерены делать и уже делаем в плане укрепления собственной сырьевой базы, реконструкции предприятий и строительства новых объектов».

В то же время, в отличие от прошлых лет, нельзя сказать, что благоприятная мировая конъюнктура имела определяющее значение для финансово-эко-



«Высокие переделы» показали наибольший прирост

номического положения УГМК. Конъюнктурный цикл длится в среднем два-три года, поэтому в своей долгосрочной стратегии компания ориентируется в первую очередь на то, чтобы сокращать выпуск позиций, которые в наибольшей степени подвержены конъюнктурным колебаниям. «Когда цены на медь были низкими — на уровне \$1600-1700 — мы поставили перед собой задачу снизить объемы экспорта, — поясняет технический директор УГМК Константин Плеханов. — Существующая 10% пошлина на экспорт катодов вместе с транспортными расходами, перевалкой в порту и т.д. заметно снижала рентабельность экспортных продаж». Как следствие, доля экспортируемых компанией медных катодов за последние 2-3 года резко сократилась. Если в 2000 году она превышала 65% от общего объема, то по итогам прошлого года составила не более 15%.

Наращивание объемов производства в УГМК шло за счет увеличения выпуска продукции в высококачественной стоимости, доля которой в совокупном обороте компании в 2003 году превысила

60%. По итогам прошлого года наибольший рост в составе холдинга показали именно «высокие переделы»: производство проката увеличилось по сравнению с 2002 годом на 35%, катанки — на 31%, радиаторов и различных узлов для автомобилей — на 26%, кабельно-проводниковой продукции — на 14%.

В результате именно увеличение доли готовой продукции, а не рост мировых цен на медь, позволило УГМК значительно повысить эффективность своей работы. В 2003 году оборот компании увеличился по сравнению с 2002 годом на 16,4% — до 46,44 млрд руб., прибыль от продаж возросла практически в 1,5 раза — до 4,92 млрд руб., чистая прибыль в 4,4 раза — до 2,13 млрд руб.

И как бы ни были высоки мировые цены, от своих планов УГМК отказываться не намерена: дальнейшая стратегия развития холдинга по-прежнему будет направлена на увеличение доли готовых изделий. Сегодня перерабатывающие активы холдинга потребляют до 90% производимой компанией ка-

тодной меди, поэтому с 2005 года УГМК в принципе прекратит экспорт медных катодов. За последние 4-5 лет производство кабеля, проката из цветных металлов, радиаторов на предприятиях УГМК увеличилось более чем в 3 раза. Как отмечает Константин Плеханов, компания прикладывает очень большие усилия как в плане менеджмента, так и в плане проектного финансирования для дальнейшего развития предприятий, которые занимаются высокими переделами.

В феврале 2003 года на Шадринском автоагрегатном заводе был запущен фактически новый завод по производству радиаторов по технологии «Купробрей» — очень современное и перспективное направление, что подтверждается постоянно растущей динамикой продаж. В ближайших планах — поставки новых теплообменников на КамАЗ. С июня этого года Камский завод значительную часть продукции будет выпускать в соответствии со стандартом Евро-2, что предполагает более жесткие экологические требования, которым отвечает технология «Купробрей». «Нам пришлось прикладывать значительные маркетинговые усилия, чтобы прорваться на рынок новой продукции, — говорит генеральный директор УГМК Андрей Козицын. — К сожалению, инерционность на этом рынке очень велика, отечественный автопром работает по технологиям второй половины прошлого века, поэтому предпочитает устанавливать устаревшие модели радиаторов. Однако ситуация в корне изменится, если на двигателях будут приняты стандарты Евро-2 и Евро-3. И окажется, что мы первыми заняли эту перспективную нишу».

Появление в структуре УГМК в 2002 году производства медной проволоки также было направлено на обеспечение большей гибкости и конъюнктурной устойчивости компании. На сегодняшний день компания уже вышла на объемы 750 т проволоки в месяц, а на будущий год планирует выйти уже на проектную мощность — 12 тыс. т в год. Специфика данного рынка в том, что фактически у половины из 32 отечественных кабельных заводов есть собственное производство подката. Однако преимущество евростандарта и применение автоматического отжига позволило УГМК эффективно конкурировать на этом рынке.

В 2004 году, если существующая рыночная тенденция сохранится, на свою проектную мощность в 235 тыс. т выйдет цех по производству медной катанки. Не облагаемая экспортной пошлиной, ка-

танка постепенно становится и основной внешне-торговой позицией УГМК, притягивая на смену медным катодом. Более того, учитывая благоприятную конъюнктуру, руководство компании приняло решение о дальнейшем расширении объемов. Уже в следующем году планируется завершить строительство нового комплекса производительностью 70 тыс. т медной катанки в год.

Значительные финансовые средства компания вкладывает в развитие Кировского завода ОЦМ и завода «Сибкабель». Основной рыночной специализацией завода ОЦМ в ближайшее время должен стать выпуск плоского проката, который будет соответствовать современным требованиям. Разработана инвестиционная программа стоимостью \$27 млн, которую предполагается реализовать в течение ближайших трех лет.

Отдельно в компании прорабатываются перспективы развития производства медных труб и другой продукции для использования в жилищно-коммунальном хозяйстве. Несмотря на то, что медь обладает рядом преимуществ в определенных сферах оказания услуг на порядок выше, что обеспечивает высокую экономическую эффективность ее применения. Предполагается, что реформирование российского жилищно-коммунального хозяйства будет проходить на высоком современном уровне, а это значит, что спрос на медную продукцию со стороны этой сферы будет расти.

В целом, наличие разных по мощности и специализации предприятий, объединенных в единую вертикально-интегрированную структуру УГМК, обеспечивает в условиях рынка возможность маневрировать в периоды экономических спадов, гибко учитывать спрос, сокращать риски при внедрении инновационных технологий. Одновременно с укреплением производственной вертикали компании, внедряются современные стандарты корпоративного управления и отчетности, что позволило компании выйти на международные рынки капитала для привлечения заемных средств. Так, переход в конце 2003 года на международные стандарты финансовой отчетности, осуществленный УГМК совместно с KPMG, расширил для компании доступ к долгосрочным инвестиционным кредитам. За счет привлеченных средств инвестиционный портфель УГМК в текущем году возрастет до \$170-180 млн. А высокие мировые цены на медь при всем при этом — не более чем приятное дополнение. ■

# ДЕНЬ МЕТАЛЛУРГА-2004



**РУСАЛ сохранит положительную динамику прошлого года**



**Спрос в мире на алюминий может вырасти на 7%**

## Портрет компании

# В поисках развития

**РУСАЛ рассчитывает на лидерство в мировой алюминиевой промышленности**

Артем Берецков

Одной из самых динамично развивающихся российских металлургических компаний является РУСАЛ. По итогам I квартала 2004 года темпы роста объемов производства основного вида продукции РУСАЛа — первичного алюминия — превысили на 1% аналогичный общемировой показатель, составивший 5%. Таким образом, РУСАЛ начал реализацию стратегической программы достижения лидерства в мировой алюминиевой индустрии по важнейшим качественным показателям — эффективности производства и динамики роста производственных показателей.

О том, что РУСАЛ всерьез претендует на лидерство в мировой алюминиевой индустрии, свидетельствуют и результаты прошлого года. Так, объем производства первичного алюминия в 2003 году составил свыше 2,58 млн т, что превзошло показатели предыдущего года на 4,3%. Но, пожалуй, одним из самых впечатляющих итогов можно назвать изменения в структуре производства РУСАЛа: доля продукции с высокой добавленной стоимостью возросла в ней на 12%, что говорит о существенном технологическом прорыве компании.

Также на 12% возросла в 2003 году и выручка РУСАЛа (\$4,5 млрд по сравнению с \$4 млрд в 2002 году). При этом выручка от реализации продукции компании на международных рынках в 2003 году составила \$3,7 млрд (в 2002 году — около \$3,4 млрд). Среди основных факторов роста этих показателей эксперты называют увеличение цен на алюминий на Лондонской бирже металлов почти на 6%, рост объемов производства алюминия в РУСАЛе и совершенствование номенклатуры выпускаемой им продукции.

Борьба за качество напрямую связана с развитием бренда РУСАЛа на международной арене. В этом направлении компании также удалось значительно усилить свои позиции. С ноября 2003 года на Лондонской бирже металлов слитки алюминия, произведенные на предприятиях компании, стали торговаться под единым брендом «РУСАЛ».

Подводя итоги 2003 года, генеральный директор РУСАЛа Александр Булыгин, в частности, сказал: «Компания продемонстрировала в прошедшем году высокую динамику развития. Нам удалось существенно увеличить выпуск первичного алюминия при сокращении издержек. Кроме того, мы значительно усилили позиции РУСАЛа на международном рынке: за прошедший год были установлены долгосрочные партнерские отношения с конечными потребителями нашей продукции».

Положительную динамику прошлого года РУСАЛу полностью удалось сохранить и в году нынешнем. Так, по итогам первого квартала 2004 года, алюминиевые заводы компании РУСАЛ увеличили объем производства более чем на 6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом основное внимание было сконцентрировано на улучшении экономических и технологических показателей производства. В результате модернизации, проводимой на Красноярском и Саяногорском алюминиевых заводах, программ постепенного перехода Братского и Новокузнецкого алюминиевых заводов на технологию сухого анода, на всех предприятиях по выпуску первичного алюминия наблюдается значительное снижение расходных коэффициентов по сырью и электроэнергии, экономия прочих материально-технических ресурсов.

### Стратегия роста

Все это вписывается в общую программу развития холдинга, рассчитанную на 10 лет. Среди приоритетов этой программы можно выделить несколько направлений: увеличение объемов производства алюминия и глинозема в 2 раза; обеспечение новых алюминиевых заводов собственной электроэнергией и сырьем (УГП, кокс, пек и фтористые соли); увеличение доли сплавов до 50%; повышение производительности труда по алюминию и глинозему в 2 раза; вхождение в тройку лидеров по себестоимости 1 т алюминия и глинозема; достижение максимальной экологической безопасности производства с безопасными условиями труда; обеспечение инновационной независимости и создание самой эффективной технологии в мире для строительства новых заводов.

Все эти обязательства на сегодня вовсе не выглядят утопичными. Так, например, на всех заводах РУСАЛа реализуются программы по повышению силы тока и выходу по току, которые также влияют на общие показатели эффективности алюминиевого производства и выпуска продукции. Наилучших результатов в этом направлении добился Саяногорский алюминиевый завод (САЗ), где на двух опытных участках средняя сила тока составила 305кА и 295кА, а выход по току 95%, вплотную приблизившись к лучшим мировым показателям. Благодаря реализации данной программы САЗ демонстрирует наиболее динамичные темпы роста объема производства среди алюминиевых предприятий компании, превывсив в отчетном периоде соответствующий прошлогодний показатель более чем на 10%.

РУСАЛ продолжает совершенствовать номенклатуру своей продукции. На всех алюминиевых заводах компании реализуются программы по модернизации литейного производства, позволяющие значительно расширить ассортимент за счет увеличения доли литейной продукции с высокой добавленной стоимостью, поставляемой конечным потребителям. По итогам I квартала 2004 года объем выпуска такой продукции вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 32%, составив чуть менее трети от общего объема продаж товарного алюминия. Наиболее крупным проектом, реализованным в этом направлении, стало завершение первого этапа реконструкции литейного комплекса САЗа совместно с норвежской компанией Hydro Aluminium, благодаря которому мощность завода по производству цилиндрических слитков



**РУСАЛ планирует выпускать больше изделий высокого передела**

возросла до 80 000 т в год. На Братском алюминиевом заводе в рамках реализации той же программы был освоен выпуск сплава А380.1, крупнейшим потребителем которого станет автомобильная промышленность США.

Одним из приоритетов компании является повышение производительности труда как одного из ключевых показателей эффективности. По итогам I квартала текущего года увеличение в среднем по алюминиевым заводам компании по сравнению со среднеквартальным показателем прошлого года составило более 41%.

Изменения в организационной структуре РУСАЛа, завершившие процесс выделения отдельных производств компании в самостоятельные подразделения, позволили максимально оптимизировать систему управления алюминиевыми и сырьевыми предприятиями холдинга, объединив их в алюминиевый и глиноземный дивизионы. На заводах компании продолжается внедрение системы Lean Manufacturing («стройное производство»), призванной повысить производительность труда и снизить издержки. Принципы этой системы успешно используются уже 5 экспериментальными бизнес-единицами на алюминиевых заводах РУСАЛа.

### Сырьевая прибавка

Но для того, чтобы и дальше наращивать объемы производства, РУСАЛу придется решить, возможно, одну из главных своих проблем — нехватку собственного глинозема. В прошлом году РУСАЛ довольно успешно продвинулся в решении этой задачи. Так, если в 2002 году доля глинозема, используемого РУСАЛом, лишь на 46% поступала от контролируемых холдингом компаний, то в 2003 году эта доля возросла уже до 60%. А в нынешнем году, согласно планам РУСАЛа, этот показатель должен возрасти до 63%.

Поскольку внутрироссийские резервы для расширения собственной сырьевой базы весьма ограничены, РУСАЛ активно осваивает инвестиции в зарубежные активы. Одним из них стал глиноземный завод во Фризе (Республика Гвинея). В начале этого года руководством РУСАЛа было заявлено о начале разработки детального технико-экономического обоснования проекта расширения мощностей и модернизации глиноземного завода в Гвинею. В подготовке ТЭО принимают участие канадская инженеринговая компания Hatch и ведущий отраслевой проектный НИИ — Всероссийский Алюминиево-магнийский Институт (ВАМИ), входящий в структуру холдинга РУСАЛ.

В результате реализации проекта, рассчитанного на 3 года, мощность завода возрастет с существующих 700 тыс. т до 1,4 млн т глинозема в год. Программа модернизации завода также предусматривает повышение качественных характеристик производимой продукции, рост эффективности производства и снижение издержек, а также существенный природоохранный эффект. Разработка технико-экономического обоснования должна быть, по расчетам, завершена к концу текущего года. В начале 2005 года планируется приступить к проектным, строительным и закупочным работам. Предполагаемая общая стоимость проекта — около \$350 млн.

Помимо дальнего зарубежья, не забывают в РУСАЛе и о стратегических партнерах по СНГ. Так, совсем недавно был подписан меморандум о создании Евразийской алюминиевой компании между РУСАЛом и одним из крупнейших холдингов Казахстана — Евразийской финансово-промышленной компанией (ЕФПК). Деятельность новой структу-

ры будет направлена на реализацию проектов по строительству в Казахстане алюминиевого завода мощностью 500 тыс. т в год и глиноземного завода мощностью 1,5 млн т в год.

После подписания меморандума Александр Булыгин, в частности, сказал: «Развитие сотрудничества на пространстве бывшего СССР является для нас одной из приоритетных задач. Мы видим огромные перспективы развития такого партнерства. Причем выгоду от него получают все участники: РУСАЛ пополнит свою сырьевую базу и увеличит выпуск готовой продукции, а Казахстан получит инвестиции, дополнительные рабочие места и в конечном итоге существенную прибавку к росту ВВП».

Строительство первой очереди заводов планируется начать не позднее, чем через полтора года с момента регистрации компании. Предполагается, что строительство первой очереди алюминиевого завода мощностью 250 тыс. т в год будет завершено в течение трех с половиной лет с даты начала строительства, а второй очереди с аналогичной мощностью — в течение двух лет с момента запуска первой очереди. Пуск в эксплуатацию глиноземного завода мощностью 1,5 млн т в год планируется осуществить в течение 6 лет с даты начала строительства.

Предполагаемый объем инвестиций в этот проект составит около \$3 млрд. Для выполнения работ в рамках этих проектов на сумму около \$1 млрд будут привлечены подрядчики из Республики Казахстан.

Но, пожалуй, одним из наиболее значимых зарубежных активов РУСАЛа по-прежнему остается Николаевский глиноземный завод на Украине. Именно с ним связаны наибольшие успехи в развитии сырьевой базы РУСАЛа в I-ом квартале нынешнего года. Благодаря комплексному мероприятию по модернизации мощностей завод вышел на уровень производства 1,3 млн т в год, продемонстрировав 13% роста по сравнению с I-ым кварталом прошлого года.

### Технологическое совершенствование

Однако зарубежные проекты — далеко не единственный приоритет в развитии РУСАЛа. Не меньшую роль в успешном развитии холдинга должно сыграть и развитие отечественных заводов компании, доведение их технологического уровня до лучших зарубежных аналогов. В частности, уже сегодня Инженерно-технологическим центром (ИТЦ) компании РУСАЛ разработана программа технического развития литейного производства Красноярского алюминиевого завода (КраАЗа). Ее основными задачами являются повышение качества, внедрение новых видов выпускаемой продукции и снижение производственных затрат. Программа рассчитана до 2006 года, а затраты на ее реализацию составят \$27 млн. В рамках программы в марте 2004 года в первом литейном отделении КраАЗа слан в эксплуатацию комплекс №1. Этот уникальный агрегат позволяет получать высококачественные литейные сплавы и увеличить выпуск сплавов в мелкой чушке до 50 тыс. т в год.

Стратегия РУСАЛа нацелена на увеличение доли сплавов до 50% в общем объеме производства первичного алюминия. По словам Валерия Матвиенко «реализовать эту цель возможно только при условии постоянного обновления оборудования, внедрения современных систем управления, перспективных технологий и освоения выпуска конкурентоспособной продукции».

Пожоже, на КраАЗе с этой задачей постепенно справляются. В рамках программы технического

развития КраАЗа на 2004-2006 годы намечено осуществить три основных инвестиционных проекта: модернизацию литейного агрегата №2, строительство агрегата №16 в первом литейном отделении, модернизацию агрегата №4 и строительство агрегата №5 в третьем литейном отделении. Эти проекты позволят увеличить выпуск сплавов на КраАЗе до 328 тыс. т в год.

Не меньшее значение в РУСАЛе придано и развитию другого крупнейшего алюминиевого предприятия холдинга — Саяногорского алюминиевого завода (САЗ). Совместно с одной из ведущих мировых алюминиевых компаний Hydro РУСАЛ успешно провел тестовый запуск литейного цеха САЗа после завершения первого этапа реконструкции. В результате реализации данного проекта САЗ сможет значительно увеличить объемы выпуска высококачественных цилиндрических слитков для пресования с использованием новой технологии.

В соответствии с условиями соглашения, подписанного компаниями в июле 2002 года, компания Hydro поставила на САЗ литейное оборудование собственного производства и передала технологическое ноу-хау, которое позволит РУСАЛу производить слитки в соответствии со спецификациями Hydro.

Соглашение предусматривает проведение процесса модернизации в два этапа: первый этап, завершаемый в настоящий момент, приведет к увеличению годового объема производства слитков с 30 тыс. т до 80 тыс. т и позволит расширить ассортимент выпускаемой продукции в соответствии с потребностями клиентов. Реализация продукции, полученной в результате завершения первого этапа модернизации, будет осуществляться через сбытовую структуру компании Hydro. После завершения второго этапа модернизации, рассчитанного до конца 2005 года, объем работ по которому будет утвержден в ближайшее время, литейные мощности САЗа по производству слитков возрастут до 160 тыс. т в год.

По мнению директора департамента экспорта сплавов РУСАЛа Владимира Смирнова, «благодаря модернизации на САЗе, завод существенно увеличит выпуск цилиндрических слитков, повысит их качество и сможет расширить свое присутствие в этом сегменте на мировых рынках».

В стремлении к технологическому совершенствованию производства не отстает от коллег и на другом крупнейшем предприятии РУСАЛа — Братском алюминиевом заводе (БраАЗ). В мае нынешнего года еще один корпус электролиза БраАЗа был переведен на технологию «сухого» анода. А незадолго до этого на БраАЗе была получена первая партия анодной массы с использованием пека повышенной температуры замягчения производства Магнитогорского металлургического комбината. Проведенные исследования нового вида сырья также направлены на расширение внедрения технологии «сухого» анода в масштабах предприятия.

Внедрение «сухого» анода уже дало значительный экологический эффект: объем выбросов смолистых веществ, в т.ч. бензопирена, за период с 2001 по 2003 снизился на БраАЗе на 15-17%. Благодаря особенностям технологии, по опыту зарубежных предприятий, при «сухом» аноде в атмосферу выделяется смолистых веществ почти в 10 раз меньше. Экономический эффект будет достигнут за счет экономии сырья и материально-технических ресурсов, снижения доли экологических платежей.

В 2003 году на БраАЗе была существенно снижена негативная нагрузка на окружающую среду. По сравнению с 2002 годом валовое количество вы-

бросов загрязняющих веществ в атмосферу уменьшилось на 4957,313 т (6%). По отношению к 2000 году объемы выбросов сократились на 28,1%. Наряду с этим возросли объемы переработки и реализации отходов алюминиевого производства. Так, в прошлом году на Братском алюминиевом заводе (БраАЗ) было переработано свыше 44 тыс. т производственных отходов, что почти на 3 тыс. т больше, чем в 2002 году.

В целом, специалисты Инженерно-технологического центра РУСАЛа, сравнив основные показатели экспериментальных корпусов с теми, где работают на усовершенствованной технологии «полусухого» анода, оценили эксперимент по переводу мощностей на технологию «сухого» анода положительно. По мнению специалистов РУСАЛа, перевод всех корпусов предприятия на новую технологию возможен на 5-7 лет раньше срока, установленного планом перспективного развития БраАЗа.

### Взгляд в будущее

Кроме развития уже действующих заводов, в РУСАЛе разработали и программу создания новых алюминиевых производств на территории России. Одним из самых перспективных проектов обещает стать строительство завода в Иркутской области. Площадка для строительства алюминиевого завода расположена в западной части Иркутской области между городами Тайшет и Талая.

Разработку ТЭО проекта планируется завершить к январю 2005 года. Предполагаемая мощность завода составит 600 тыс. т алюминия в год. По предварительным подсчетам, строительство завода начнется в 2006 году и будет завершено к 2009 году. Планируется, что завод будет работать по новой технологии электролиза (РА-300), разработанной Инженерно-технологическим центром РУСАЛа.

Комментируя начало проекта, Валерий Матвиенко, в частности, отметил: «Мы уверены, что многолетний опыт инженеринговой компании Bechtel и знания наших специалистов позволят нам создать в Иркутской области новое современное предприятие, отвечающее самым высоким международным экологическим и технологическим стандартам». При этом Матвиенко особо подчеркнул, что новый завод будет создаваться с соблюдением самых современных технологий и отвечать всем экологическим нормам.

Надо отметить, что соблюдение экологических норм является одним из приоритетов модернизации предприятий РУСАЛа. Причем помимо природоохранного значения такая деятельность приносит и чисто экономический эффект. «Перевод предприятий на новые технологии не предусматривает значительного увеличения производственных показателей», — говорит Валерий Матвиенко. — «Гораздо большего эффекта мы ожидаем в экологическом и экономическом аспекте».

Так, например, на БраАЗе работа по реализации проекта внедрения систем экологического менеджмента и их сертификации на соответствие международному стандарту началась три года назад. А уже 29 апреля нынешнего года БраАЗ получил сертификат, подтверждающий соответствие системы экологического менеджмента предприятия требованиям международного стандарта ISO 14001. Причем решение об этом приняты специалистами независимого классификационного и сертификационного общества Det Norske Veritas (DNV), проводившими аудит на БраАЗе.

Стратегия дальнейшего развития РУСАЛа подразумевает увеличение темпов роста производства без ухудшения экологических показателей, постоянное снижение негативного воздействия на окружающую среду. Для достижения этих целей на всех заводах РУСАЛа внедряются современные подходы к организации управления экологической деятельностью в соответствии с международным стандартом ISO 14001.

В целом же, говоря о перспективах развития РУСАЛа на 2004-2006 годы, большинство экспертов сходятся в их позитивной оценке. Нынешний год будет характеризоваться, в первую очередь, значительным ростом потребления алюминия на мировых рынках, причем среднее увеличение спроса составит около 5%, а при благоприятной конъюнктуре возможен рост до 7%. Согласно общемировой тенденции, лидирующие позиции в области потребления алюминия сохранят за собой автомобильное и упаковочная индустрия. В Северной Америке этот список пополнит строительная промышленность, продолжающая демонстрировать позитивную динамику.

Росту производственных мощностей РУСАЛа будет сопутствовать и дальнейшее развитие системы продаж компании. В 2004 году доля продукции с высокой добавленной стоимостью составит 32% в общем объеме продаваемого товарного алюминия, что приведет к сокращению объемов продаж первичного алюминия на 112 тыс. т по сравнению с аналогичным показателем 2003 года. Дальнейшее развитие получит система прямых продаж продукции конечным потребителям, доля которых в общем объеме продаж составит 60%.

Таким образом, в ближайшие годы РУСАЛ, скорее всего, сможет не только закрепить за собой положение одного из лидеров мировой алюминиевой индустрии, но и совершит качественный скачок в структуре выпускаемой продукции, сделав ставку на высокотехнологичное производство и постепенно завоевывая все больше сегментов мирового рынка изделий из алюминия с высокой добавленной стоимостью. ■

**СПРАВКА «ПЕ»:** РУСАЛ входит в тройку мировых лидеров по производству первичного алюминия. Компания была создана в марте 2000 года в результате слияния ряда крупнейших алюминиевых и проектных заводов СНГ. На долю РУСАЛа приходится 75% российского первичного алюминия и 10% мирового. РУСАЛ — вертикально-интегрированная компания, на предприятиях которой осуществляется полный цикл: от добычи и переработки сырья до производства первичного алюминия, полуфабрикатов и продукции высокого передела.



За год российские металлурги «подросли» в среднем на 5%



Российские чиновники борются за внешние рынки

Интервью

## Рост продолжается

Владимир Лаврищев: «Для отечественных металлургических предприятий — экспортеров, присоединение России к ВТО может иметь прямую выгоду»



Металлургия — одна из немногих отраслей российской промышленности, сумевших быстро перестроиться после кризиса 90-х и сегодня на равных конкурировать с западными предприятиями, оказывая существенное влияние на мировые рынки. Достаточно сказать, что отечественные предприятия занимают второе место в мире по объему производства и экспорта алюминия. И все же немало проблем накопилось и в этом относительно благополучном секторе экономики. О ситуации в металлургической отрасли обозревателю «Промышленного еженедельника» беседовал с начальником отдела промышленной политики в металлургии и в сфере ресурсного обеспечения промышленности Минпромэнерго РФ Владимиром Лаврищевым.

— Владимир Михайлович, каковы итоги работы в цветной и черной металлургии по итогам 1 полугодия 2004 года?

— Данные за полугодие еще нет. Официальная статистика за 5 первых месяцев 2004 года показывает, что металлургический комплекс в целом сохраняет положительную динамику роста основных производственно-экономических показателей относительно соответствующего периода прошлого года. В январе-мае 2004 года индекс физического объема производства в черной металлургии составил 105,9%, в цветной металлургии — 104,2% по сравнению с соответствующим периодом 2003 года.

Рост производства за январь-май 2004 года составил по готовому прокату 104,5%, по стальным трубам — 110,1%, по железной руде — 104,9%, по коксу — 103,4%. Выпуск первичного алюминия возрос на 5,4%, меди на 3,1%, никеля снижен на 3%.

Следует отметить рост производства листового проката, который за 5 месяцев текущего года увеличился и составил 9,7 млн т, или 9,2% против соот-

ветствующего периода 2003 года. Этот рост, прежде всего, обусловлен увеличением производства холоднокатаного листа (9,9% за соответствующий период текущего года). Доля листового проката выросла и составила 44,8% против 44,3% за 5 месяцев прошлого года. Также в отчетном периоде выросло производство листа и жести с покрытием и составило 8,8 млн т против 8,5 млн т за пять месяцев 2003 года, или 103,6%.

Производство труб за пять месяцев 2004 года составило 2555 тыс. т и возросло к соответствующему периоду 2003 года (2320 тыс. т) на 235,0 тыс. т, или на 10,1%. Наибольшего роста производства достигли предприятия (в % к уровню 2003 года): ОАО «Волжский трубный завод» — 125%, ОАО «Выксунский металлургический завод» — 114%, ОАО «Тагартский металлургический завод» — 118%, ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» — 113%.

По прогнозной оценке, учитывая возможности снижения платежеспособного спроса на трубы во втором полугодии 2004 года из-за их подорожания в результате резкого увеличения цен на штрипсы и трубную заготовку, поставляемые трубными заводами металлургическими комбинатами, темпы роста производства труб во втором полугодии 2004 года могут снизиться. По-прежнему производством будут определяться спросом на трубы со стороны предприятий нефтегазовой промышленности, машиностроения и строительной индустрии. В результате производство труб может составить: в первом полугодии 2004 года — 3060 тыс. т (107,3% к уровню шести месяцев 2003 года), за 12 мес. 2004 года — 6300 тыс. т, или 103,2% к уровню 2003 года.

Работа металлургических предприятий черной металлургии в начале июня текущего года, согласно ежесечасным оперативным данным, дает основную прогнозную картину производства готового проката черных металлов в объеме 4,5 млн т по месяцу, т.е. на уровне мая месяца этого года.

В целом по I полугодию 2004 года производство готового проката черных металлов ожидается на уровне 26,2 млн т, или 104,4% к соответствующему периоду прошлого года (25,1 млн т).

В текущем году сохраняется ориентация предприятий цветной металлургии на поставку своей продукции в основном на внешний рынок. Так, например, предприятиями алюминиевой промышленности в январе-мае 2004 года по оперативным данным было поставлено на экспорт около 80% произведенной продукции. Этому способствует, прежде всего, неразвитый внутренний рынок, а также достаточно высокая цена и постоянно сокращающиеся запасы сырья на мировых биржах.

В январе-мае 2004 года к соответствующему периоду прошедшего года предприятия цветной промышленности обеспечили прирост производства алюминия первичного на 5,4%, производство глинозема увеличилось на 1,9%, производство меди рафинированной увеличилось на 2,4%, производство никеля снижено на 3 процента. Предпосылки для резкого изменения ситуации на рынке цветных металлов в июне этого года нет. Поэтому тенденция, зафиксированная за первые пять месяцев 2004 года, скорее всего, сохранится.

— От потребителей металлопродукции (автопром, трубки, нефтегазовая промыш-

ленность, строй индустрия) за последние месяцы было направлено множество жалоб на непомерно возросшие цены на металл. Каков реальный рост цен на стальной прокат и заготовки по итогам 6 месяцев этого года? На сколько обоснован, на ваш взгляд, такой рост?

— Действительно, за последние месяцы поступило значительное количество жалоб от предприятий и организаций металлопотребляющих отраслей на рост цен металлопродукции на внутреннем рынке. По нашим данным индекс цен производителей черных металлов в мае 2004 года по отношению к декабрю 2003 года составил: прокат сортовой — 152,8%; прокат листовой — 137,3%; штрипс — 151,7%; трубы стальные — 147,6%. Данный рост цен на металлопродукцию вызван несколькими факторами.

Российская металлургия является одной из немногих отраслей отечественной экономики, интегрированных в мировой рынок, тенденции развития которого не могут не влиять на ситуацию на внутреннем рынке, в том числе и на формирование цен на металлопродукцию. Мировые цены на основные виды металлопродукта за анализируемый период значительно выросли, это в первую очередь связано с ростом спроса. Особенно интенсивный рост мировых цен на металлопродукцию произошел в I квартале 2004 года: сортовая сталь — 24%; арматура — 59%; оцинкованная сталь — 48%, а также горячекатаный и холоднокатаный листы — 36% и 32% соответственно.

Вместе с тем рост цен на металлопродукцию российских производителей был обусловлен не только внешними факторами. В 2004 году продолжали расти издержки производства металлопродукции. В мае 2004 года индекс цен производителей электроэнергии для промышленных потребителей к декабрю 2003 года составил 111,3%, в газовой отрасли — 177,7%, по услугам железнодорожного транспорта — 112,7%. Доля затрат на электроэнергию, природный газ и железнодорожный тариф в себестоимости 1 т реализованного проката составляет в среднем 20-25%, при этом увеличение цен (тарифов) на продукцию естественных монополий на 10 процентных пунктов приводит к росту себестоимости на 2-3%. Также за первые месяцы 2004 года значительно выросли цены на сырье для производства черных металлов: руда железная — 142,2%; кокс — 217,1%; ферросплавы — 190%.

Следует отметить, что цены приобретения (коновые цены) на многие виды металлопродукции в металлопотребляющих отраслях значительно выше отчетных в связи с участием в процессе реализации продукции торговых домов и трейдерских компаний, по оценке их доля в общем объеме поставок конечным потребителям на внутреннем рынке составляет 45-50%.

Выше указанные факторы значительно сказываются на формировании цен на металлопродукцию. Вместе с тем, учитывая интересы металлопотребляющих отраслей Минэкономразвития России совместно с Минпромэнерго России и другими федеральными органами власти направлено предложение о целесообразности использования мер тарифного и нетарифного регулирования в отношении экспорта металлургического сырья, корректировок

импортных пошлин на отдельные виды металлопродукции для усиления конкуренции на внутреннем рынке, а также по другим направлениям.

— Недавно информационные агентства сообщили о прекращении поставок угля и руды «Мечелом» на «Магнитку». Эксперты объясняют это переориентацией поставок сырья на мировые рынки, где цены превышают внутрироссийские. Не приведет ли развитие этой ситуации к другим ГОКах к дефициту руды на внутреннем рынке?

— В соответствии с прогнозом развития металлургии России до 2010 года потребность предприятий черной металлургии в железорудном сырье, с учетом растущих объемов производства проката, стали и чугуна, будет полностью обеспечена за счет отечественных поставок. Периодически возникающие проблемы по обеспечению металлургических предприятий сырьевыми ресурсами (уголь коксующийся, кокс, ферросплавы, лом черных металлов) объясняется не отсутствием этих видов сырья в стране, а неадекватным использованием потребителями рыночных механизмов регулирования спроса и предложения.

Что касается ОАО «ММК», единственного металлургического предприятия России, которое использует импортное (казахстанское) сырье, то в настоящее время в Минэкономразвития России рассматривается вопрос об отмене импортной пошлины на железорудное сырье. Положительное решение данного вопроса позволит улучшить условия поставок железной руды на ОАО «ММК».

— Какие крупные пакеты акций российских металлургических предприятий, находящиеся в государственности, могут быть выставлены на продажу в течение года?

— В настоящее время государство владеет различными пакетами акций в 36 предприятиях металлургической отрасли. Практически по всем данным предприятиям вышли соответствующие распоряжения Правительства Российской Федерации о продаже государственных пакетов акций. Вопрос их продажи дело ближайшего будущего.

— Выделите, пожалуйста, основные проблемы, которые наиболее остро стоят сегодня перед отечественной металлургией. Каковы пути их решения? Какие меры, на ваш взгляд, должны принять в этом направлении федеральные органы власти?

— Несмотря на поступательное развитие отечественной металлургии в последние несколько лет, в отрасли существуют серьезные проблемы. В первую очередь, это: высокий износ активной части производственных фондов (около 70%); высокая энергоёмкость производства продукции (например, энергоёмкость одной тонны российского проката составляет 1,24 т условного топлива по сравнению с 0,99 т в ЕС и 0,9 т в Японии); постоянный рост цен (тарифов) на энергетические ресурсы и услуги МПС России, в результате которого растет себестоимость металлургической продукции и падает ее конкурентоспособность, а также неблагоприятная ситуация с поставками на металлургические предприятия природного газа и коксующихся углей; неудовлетворительные экологические характеристики металлургического производства (доля выбросов

загрязняющих веществ в атмосферу предприятия черной металлургии составляет около 15%, цветной — около 20%) и т.д. Эти и другие проблемы предстоит решать металлургам и государству совместно в настоящее время.

В этой связи, в сентябре 2002 года Правительство Российской Федерации одобрило Комплекс мер по развитию металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2010 года. В этот же период был принят к реализации соответствующий План мероприятий. Эти программные документы являются основой для реализации государственной политики в металлургии. В Комплексе мер определены цели, задачи и приоритеты развития отечественной металлургии с учетом необходимости обеспечения эффективного участия России в международном разделении труда, удовлетворения потребностей внутреннего рынка. Основными направлениями реализации Комплекса мер являются: защита отечественных производителей; стимулирование внутреннего металлопотребления; создание условий для инновационного развития металлургии; развитие сырьевой базы металлургической промышленности; совершенствование тарифной политики естественных монополий; сокращение неэффективных производственных мощностей в металлургии.

Среди мер, реализованных органами государственной власти в 2003 году и позволивших сохранить поступательное развитие металлургии, наиболее важными представляются следующие: ограничение импорта стальной продукции из Украины; проведение переговоров со странами-импортерами российской металлопродукции об улучшении условий торговли; снижение ставок импортных пошлин на технологическое оборудование для металлургической промышленности, аналоги которого не производятся в России; снижение или отмена экспортных пошлин на черные и цветные металлы и т.д.

— Все более реальным становится скорое принятие России в ВТО. Насколько готовы сегодня отечественные металлурги к такому шагу? Как вступление России в ВТО может повлиять на металлургическую отрасль?

— Отечественная металлургия функционирует в общей системе мировых хозяйственных связей, и ее состояние в значительной степени зависит от тенденций развития мирового рынка металлов. Российские металлурги уже прочно заняли одно из лидирующих мест на мировом рынке торговли металлами (экспорт стали в 2003 году около 28-29 млн т, 2-е место в мире по производству и экспорту алюминия). Такое обширное присутствие отечественной металлопродукции на внешних рынках, заставляет страны-импортеры вводить различные ограничительные меры, которые, безусловно, влияют на продвижение отечественной металлопродукции на внешних рынках.

Для отечественных металлургических предприятий экспорт, присоединение к ВТО может иметь прямую выгоду, так как они получают возможность способствовать продвижению своей продукции на зарубежные рынки и использовать все разрешенные ВТО методы защиты доступа на них своей продукции.

Беседовал Александр Борисов

Документ



Во всем мире сталелитейные компании поддерживаются на государственном уровне. Из-за того, что в свое время крупные транснациональные группы значительно переоценили емкость рынка, существующие мощности значительно превышают потребности покупателей черного металла. Даже китайский рынок, который часто называют «черной дырой» металлургии, не в состоянии поглотить лишнюю сталь, которую ежедневно выплавляют европейские и американские компании. По разным оценкам, совокупные избыточные мощности в черной металлургии составляют от 50 до 100 млн т. Поскольку сокращение этих избыточных мощностей неизбежно привело бы к тяжелым социальным последствиям, правительства США и Евросоюза вынуждены прибегать к скрытому — и не очень — субсидированию убыточных сталелитейных производств и регулярно договариваться о взаимных ограничениях в этой области. Последнее время темпы роста потребления стали несколько возросли — большей частью за счет потребностей Китая и быстро развивающихся стран третьего мира, однако необходимость во взаимных ограничениях до сих пор не исчезла.

В Париже 28-29 июня 2004 года представители правительств из стран с развитой сталелитейной промышленностью провели седьмое совещание на Высшем уровне в офисе ОЭСР. На совещании обсуждались вопросы, связанные с рассмотрением предложенного соглашения по сокращению субсидий в секторе стали. Группа Высшего уровня (ГВУ):

1. повторила свою решимость достичь соглашения в отношении устранения или сокращения субсидий в производстве стали, приводящих к нарушению торговли и выразила решимость проводить эти намерения на всех уровнях,

2. подтвердила, что несмотря на заметный прогресс, тем не менее остаются некоторые разногласия между участниками по ключевым вопросам и эти разногласия требуют дальнейшего изучения и обсуждения,

3. на совещании было решено использовать время, оставшееся до конца года для проведения неформальных консультаций с целью сокращения и устранения разногласий по существующим направлениям и проводить переговоры по спорным проблемам,

4. собрание обратилось к Секретариату ОЭСР проводить консультации с участниками в отношении доклада,

5. наметила встречу в 2005 году с целью оценки перспектив возможности завершения переговоров по данной проблеме.

Последние достижения в секторе стали

Участники совещания обсудили состояние рынка стали за последние месяцы. Среди участников был распространен доклад Председателя Рабочей группы по мощностям. В окладе отмечено, что в мире темпы потребления стали увеличились более чем на 6% в 2003 году. Предполагается, что в 2004 и 2005 году эти темпы останутся такими же или даже несколько увеличатся. Наиболее сильный рост отмечается в Азии. Однако в Европе и на рынках северной Америки потребление стали также существенно возросло. Намечившиеся повышение спроса на сталь сопровождалось ростом потребления сырых материалов, а также ростом потребления топлива на счет

строительства новых сталеплавильных предприятий. Увеличение производства стали на счет ввода новых мощностей должно будет возрасти на 15% в 2005 году относительно уровня 1998 года и достичь, таким образом, уровня 1,248 млн т. В докладе Председателя Рабочей группы по мощностям отмечалось, что разрыв между производственными мощностями и производством за последние годы заметно сократился.

Участники пришли к выводу, что развитие мирового рынка стали и непосредственно мощностей по производству стали связано в первую очередь с циклическим поведением мирового рынка. Участники пришли к выводу, что необходимо проводить периодические встречи с целью обмена информацией. Участники совещания выразили надежду, что ОЭСР сможет проводить такие совещания, и выразили надежду, что на этих совещаниях будут приглашаться большинство участников, работающих на рынке стали, в частности, представители тех стран, которые не являются членами ОЭСР, но которые внесли существенный вклад в работу встречи на Высшем уровне по вопросам стали.

Обсуждение проблемы субсидирования сталеплавильной промышленности

Делегаты отметили, что группа по изучению дисциплины выполнения решений провела значительную работу по отдельным элементам соглашения (элементам соглашения по сокращению или отказу от субсидий в сталеплавильной промышленности, которые нарушают процесс торговли, SG/STEEL (2004)4), которые могли бы стать исходной точкой для дальнейших переговоров. Участники совещания пришли к выводу, что черновой текст в основном отражает суть проводившихся дискуссий и содержит все пункты, которые были поручены для рассмотрения ГВУ группе изучения дисциплины (ГИД).

ГВУ отмечает, что ГИД провела работу в полном объеме и предложила разобрать соглашение, которое должно привести к жесточайшей дисциплине выполнения решений по сокращению субсидий в области стали, причем это соглашение должно быть более жестким по сравнению с согла-

шением по субсидиям и защитным тарифам, заключенным в рамках ВТО. Однако при этом должны быть учтены интересы развивающихся стран.

Тем не менее во время обсуждения, проводившихся ГИД были обнаружены значительные различия во взглядах участников по самым ключевым проблемам. Эти разногласия были отражены в документах, подготовленных к Совещанию в Области Стали (SG/STEEL (2004)3), а также в документе под названием «Идеи в отношении проведения переговоров по субсидиям» (SG/STEEL (2004)5).

Участники считают, что для уменьшения разногласий требуется дополнительное время, так как необходимо более детально изучить методы, позволяющие бы снизить (уменьшить) эти разногласия. Участники считают, что за оставшееся время года необходимо провести ряд неформальных консультаций с целью поиска наилучших подходов к проведению переговоров. Участники обратились в Секретариат ОЭСР с предложением продолжить проведение консультаций со странами — участниками с целью выявления их позиций, а также выявления возможных путей для продвижения вперед. Они предложили Секретариату подготовить периодические сообщения по результатам этих консультаций для участников ГВУ. Предложили провести новую встречу в 2005 году. ГВУ призвало участников, являющихся членами ВТО, весторонне содействовать поддержанию диалога по проблемам усиления дисциплины выполнения соглашений в отношении субсидий.

7 Совещание на высшем уровне состоялось 28-29 июня 2004 года в Париже под председательством Хервига Шогла — заместителя генерального секретаря ОЭСР. Предыдущее совещание было проведено 17-18 сентября 2001 года, 17-18 декабря 2001 года, 7-8 февраля 2002 года, 18-19 апреля 2002 года, 18-19 декабря 2002 года и 18 июля 2003 года. Группа по изучению дисциплины и группа по мощностям были созданы на совещании в феврале 2002 года. Группа высшего уровня приняла решение по подготовке элемента соглашения по субсидиям в декабре 2002 года. В работе приняли активное участие представители от промышленности.

# НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



## КОРОТКО

**Банковского кризиса в России нет, но пострадавшие из-за паники будут, заявил министр финансов РФ Алексей Кудрин.**

«Банковская система в нормальном состоянии, банковского кризиса нет», — подчеркнул Кудрин. Министр признал, что на рынке финансовых услуг в последнее время есть панические настроения. «Это можно сравнить с ситуацией, когда в кинотеатре кто-то кричит «пожар» и начинается паника», — сказал Кудрин. «Безусловно, будут пострадавшие. Но чтобы кричать «пожар», нужен огонь или хотя бы дым. Сейчас ни огня, ни дыма нет», — сказал министр. Кудрин отметил, что в стране идет банковская реформа. Этот процесс связан с изменением целого ряда показателей работы банковского сектора, в частности, уровня достаточности капитала, подчеркнул министр. «Это требует от банковской системы определенных усилий», — сказал он.

«То, что некоторые банки с этим не справляются, а отдельные банки, например, «Гута-банк» и «Сод-бизнесбанк» замечены в некоторых нарушениях, — это нельзя переносить на все банки», — подчеркнул министр. Политику Центробанка в сложившейся ситуации Кудрин оценил как «достаточно взвешенную». Есть некоторые банки, которые «не вполне исполняют нормативы» ЦБ, и Банк России уже давно критиковали «за вялость и недостаточную жесткость» в отношении таких банков, отметил глава Минфина. «Меры в отношении двух-трех банков не должны быть восприняты панически», — подчеркнул он.

Подтверждением того, что ситуация в банковском секторе стабильная, может служить рост ликвидности коммерческих банков и продолжающийся приток вкладов населения, сказал Кудрин. По его данным, «в последние две недели ликвидности банков растет» по сравнению со средними показателями. «Приток вкладов населения в последнюю неделю продолжался и даже не уменьшился», — подчеркнул глава Минфина.

## Рублевые вклады в мае росли рекордно низкими темпами.

Темп роста объема рублевых вкладов населения в банках России в мае 2004 года оказался самым низким за последние несколько лет, составив 1,5% по сравнению с 4,2% в мае 2003 года, сообщил Центр макроэкономических исследований консалтинговой компании «БДО Юникон» со ссылкой на данные официальной статистики.

Аналитики центра отмечают, что на фоне возникших проблем в банковском секторе население страны может сократить объем вкладов в банках и увеличить спрос на наличную валюту. «При этом потери населения от этих операций значительны и включают недополученные процентные доходы при досрочном изъятии вкладов, комиссию за досрочное изъятие денег с вкладов, а также за снятие денег в банкоматах других банков, дополнительные затраты на приобретение иностранной валюты по более высокому курсу и так далее», — говорится в исследовании.

По данным «Юникон», в мае в структуре использования денежных доходов доля средств, направляемых на увеличение сбережений в форме рублевых вкладов, снизилась до 2,5% по сравнению с 4,75% в мае прошлого года и 9,26% — в январе 2004 года. «Сложившаяся ситуация может быть связана с начавшимся «кризисом доверия» к банкам. На фоне растущих проблем в банковской сфере и заявлений денежных властей о возможном укреплении курса доллара США к рублю к концу 2004 года до 30 руб. за доллар США, население в мае 2004 года увеличило покупку наличной иностранной валюты», — говорится в сообщении. В мае суммарный чистый спрос населения на наличную иностранную валюту оказался самым высоким с октября 2003 года, составив \$0,2 миллиарда. На 1 июня 2004 года объем рублевых вкладов населения в российских банках составлял 1281,3 млрд руб.

## Правительство РФ в целом одобрило стратегию развития банковского сектора на 2004 год и до 2008 года, поручив доработать ее в течение двух недель.

Как сообщил на заседании правительства премьер-министр РФ Михаил Фрадков, в течение ближайших двух недель в стратегию предстоит внести необходимые уточнения, также предстоит дополнительно поработать над планом мероприятий стратегии и ее основных элементами с точки зрения включения предложений, заслуживающих того, чтобы их принять.

## Ситуация с банками затронет и некоторые промышленные предприятия

## Финансы

# Кризис есть. Или его нет

## Агентство Moody's опубликовало «черный список» самых надежных банков

**Ситуация в банковском секторе может затронуть и некоторые промышленные предприятия. Проблемы с взаиморасчетами, возросшие трудности при получении кредитов и рост рисков наверняка заставят многих пересмотреть свои инвестиционные планы. Важным фактором станет и решение самого оперативного рейтингового агентства Moody's, которое объявило о возможном пересмотре оценок надежности российских банков.**

В кредитном списке рейтингового агентства Moody's на сегодня находится двадцать три российских банка. Восемнадцать из них агентство поставило в «тревожный» список с прогнозом на понижение долгосрочного кредитного рейтинга в валюте.

Долгосрочный валютный рейтинг нужен банкам для того, чтобы занимать деньги на внешнем рынке. Но для российских вкладчиков гораздо более важную для информации несет рейтинг, оценивающий финансовые возможности банка. Чем ниже этот рейтинг, тем больше вероятность того, что владельцам кредитного учреждения будет необходимо обратиться за помощью к своим акционерам или даже государственным инстанциям.

По мнению специалистов Moody's, вероятность необходимости такой помощи может увеличиться для четырех кредитных учреждений — «Альфа-банка», «МДМ-банка», «Банка Москвы» и банка «Русский стандарт». Все они имели относительно высокий рейтинг «финансовой силы» (D, а у всех остальных рейтинговых Moody's российских банков (а это далеко не самые слабые учреждения) этот рейтинг находится на низшей ступени (E).

Банки категории D по версии Moody's обладают «умеренной финансовой силой и потенциально требуют финансовой поддержки извне».

Из 23 российских банков, имеющих рейтинг по версии Moody's, только 6 стояли на ступеньке D (четыре из них с дополнительным минусом), остальные 17 занимают еще более низкую ступень E, на которой располагаются банки с «очень умеренной финансовой силой» и их будущее не может быть четко определено.

Оперативной реакцией на события в российском банковском секторе отличилось только агентство Moody's. Представители Standard & Poor's заявили, что никаких действий в ближайшем будущем предпринимать не намерены. «Пока мы не видим необходимости в таких действиях», — говорит московский банковский аналитик агентства Ирина Пенкина. — «Нынешние рейтинги российских банков — клиентов нашего агентства вполне адекватно отражают их риски». «Но если мы увидим, что развитие ситуации изменит эти перспективы, действия будут приняты незамедлительно», — предупреждает Пенкина.

Главное в оценке аналитиков S&P — продол-

жение банковской реформы. «Создаваемая система страхования депозитов и повышение качества банковского регулирования и надзора помогут предотвратить панические настроения частных вкладчиков в будущем», — уточняет Ирина Пенкина.

## В «черный» список агентства Moody's попали самые надежные банки

По данным международного рейтингового агентства Moody's долгосрочный кредитный рейтинг в иностранной валюте следующих банков поставлен на пересмотр с целью возможного понижения: «Альфа-Банк», КБ «Альба Альянс», «Московский Кредитный Банк», «Межпромбанк», «Росбанк», «КМБ-Банк», МДМ-Банк, «Московский муниципальный банк - Банк Москвы», ИБГ «НИКойл», НОМОС-БАНК, «Петрокоммерц», «Промсвязьбанк», «РосЕвроБанк», «Российский Банк Развития», «Банк Русский Стандарт», «Инвестиционный банк ТРАСТ», «ТрансКредитБанк», Банк «Зенит».

Рейтинг финансовой устойчивости агентства Moody's для следующих банков поставлен на пересмотр с целью возможного понижения: Альфа-Банк, МДМ-Банк, «Московский муниципальный банк - Банк Москвы», «Банк Русский Стандарт».

Рейтинг агентства Moody's по депозитам в иностранной валюте следующих банков был подтвержден со стабильным прогнозом: «Газпромбанк», «Сбербанк», «Внешэкономбанк», «Внешторгбанк».

Впрочем постановка рейтингов российских банков на пересмотр не означает их однозначного снижения, заявил управляющий директор группы финансовых институтов Moody's Сэмюэл Теодор. По его словам, решение агентства о постановке рейтингов 18 российских банков на пересмотр отражает обеспокоенность Moody's паникой на рынке розничных банковских услуг в России, которая может привести к кризису ликвидности у банков.

«Мы не уверены в том, какие меры предпримет Банк России для того, чтобы предотвратить усугубление этого кризиса. С другой стороны, мы, конечно, не ожидаем, что ухудшение ситуации обязательно произойдет. В противном случае мы бы просто снизили рейтинги, а не поставили бы их на пересмотр», — сказал он.

Отвечая на вопрос о причинах включения в список Moody's именно этих 18 российских банков, Теодор пояснил, что агентство присвоило рейтинги более чем 20 российским банкам, из которых в список попали все за исключением крупных государственных банков («Сбербанк», «Внешторгбанк», «Внешэкономбанк»), а также «Газпромбанк», которые, по мнению Moody's, не должны быть затронуты кризисом.

Представитель агентства отметил, что если проблемы с ликвидностью не будут усугубляться,

вероятнее всего, большинство рейтингов будет подтверждено на нынешнем уровне. По его словам, для принятия решения о пересмотре рейтингов может потребоваться, по крайней мере, несколько дней, в течение которых агентство убедится, что кризис ликвидности не усиливается, а банки, которые могут быть им затронуты, имеют достаточно средств для продолжения операций даже без поддержки ЦБ РФ. «Решение может потребовать от нескольких дней до одной недели. Может быть, чуть больше, но, конечно, не несколько недель», — полагает представитель Moody's. Банкиры, разумеется, не были рады публикацией рейтинга Moody's, который будет воспринят многими российскими клиентами как аналог нового «черного списка» российских банков. Представители банков распространили следующие комментарии относительно решения агентства Moody's. ■

## МНЕНИЯ

**Олег Туманов**, заместитель главного управляющего директора Альфа-банка:

— Мне кажется, в данном случае Moody's базируется свои рейтинги на слухах. Мы удовлетворяем всех наших клиентов, наши филиалы полны денег, банкоматы заполнены, люди обслуживаются в нормальном режиме. Это для нас не кризис, а просто ажиотажный спрос, спровоцированный слухами. Я думаю, что они посмотрят, убедятся во всем сами и, может быть, даже повысят нам рейтинг через пару дней, когда увидят, что банк выполняет все взятые обязательства.

**Илья Разбаш**, старший вице-президент МДМ-банка:

— Заявление Moody's о возможном пересмотре рейтингов отражает скорее видение агентства ситуации в российском банковском секторе, нежели финансовое положение конкретных кредитных организаций.

**Александр Буря**, начальник управления финансовых и операционных рисков «Международного Промышленного Банка»:

— Речь идет о пересмотре рейтингов не каких-то отдельных банков, а всех российских кредитных учреждений, которые рейтинговались Moody's, кроме прямо или косвенно государственных. При этом нельзя говорить, что агентство непременно понизит рейтинги. В частности, мы не ожидаем понижения рейтинга Международного промышленного банка, так как наша кредитоспособность и ликвидность находятся на стабильно высоком уровне.

**Павел Матюхин**, пресс-секретарь «Банка Москвы»:

— Мы к этому относимся спокойно. Решение об изменении рейтинга будет решаться по каждому банку индивидуально, так что само намерение о пересмотре еще ничего не значит.

## Коротко

### Эстония стала одной из самых дорогих стран среди новых членов ЕС.

Эстонские предприниматели накануне вступления страны в Евросоюз использовали беспокойство потребителей в связи с возможным повышением цен для того, чтобы поднять их, в результате чего Эстония стала одной из самых дорогих среди стран — новых членов ЕС. Такую оценку нынешней ситуации на рынке дала директор Эстонского института конъюнктуры (ЕК) Марье Йозинг.

Так, по данным ЕКИ, килограмм куриного мяса в Эстонии в два раза дороже, чем, например, в Польше, и на треть дороже, чем в Латвии, а цена на сахар после вступления в Евросоюз является одной из самых высоких в Европе. По словам директора ЕКИ, в области оптовой торговли продовольствием на эстонском рынке действуют бизнесмены в основном из стран Северной Европы, которые не заинтересованы в сохранении низкого уровня цен в Эстонии.

Министр экономики Эстонии Меэлис Атонен добавил, что одной из причин высоких цен в Эстонии является небольшой объем внутреннего рынка, что препятствует ввозу в страну больших партий товара и не вызывает желания выйти на эстонский рынок у недорогих торговых сетей из Восточной Европы.

### Уровень оплаты концерну «Росэнергоатом» в мае 2004 года составил 93,6%.

Общий уровень оплаты электроэнергии, отпущенной концерном «Росэнергоатом» на регулируемом секторе и секторе свободной торговли в мае 2004 года составил 5 447,7 млн. руб. или 93,6% от фактической стоимости товарной продукции (5 818,5 млн. руб.). Увеличение нераспределенной по АО-энерго товарной продукции на 456,1 млн руб. не позволило достичь стопроцентного уровня расчетов за поставленную электроэнергию. С учетом роста величина стоимостного небаланса концерна «Росэнергоатом» на 1 июня 2004 года составила 6 070 млн руб. по отношению к объему в 5 614 млн руб. на 1 мая. Стоимость электроэнергии, проданной концерном «Росэнергоатом» на секторе свободной торговли в размере 711,6 млн руб. была оплачена в полном объеме. В целом задолженность за электроэнергию, отпущенную концерном «Росэнергоатом», в мае увеличилась на 370,8 млн. рублей и на 1 июня 2004 года составила 11 854,8 млн руб.

### Накануне профессионального праздника металлурги Магнитки ставят производственные рекорды.

7 июля прокатчики из ЛПЦ № 10 достигли наивысшей производительности стана 2000 горячей прокатки. За сутки прокатано более 18 тыс. т листа. По словам начальника цеха Олега Казакова, обычно в сутки стан выдает около 16 тыс. т. Это не последний рекорд Магнитогорского металлургического комбината. После капитального ремонта выдал первую плавку второй конвертер. На этом агрегате достигнут рекорд стойкости футеровки, которая выдержала 4700 плавков. «Это наивыс-

шая степень стойкости по отрасли», — считает начальник кислородно-конвертерного цеха Виктор Дьяченко.

### В ОАО «Заволжский моторный завод» (Нижегородская область) внедрена корпоративная информационная система класса ERP «Терминал». На весь процесс внедрения ушло два года.

Система базируется на принципах контроллинга, и позволяет решать задачи по управлению использованием материальных ресурсов, управлению и оперативному диспетчированию основного производства, формированию управленческого и бухгалтерского учета (нормативный поперечный полуфабрикатный учет) в режиме реального времени.

Автоматизированная информационная система ОАО «ЗМЗ» является одной из крупнейших в России — 2000 пользователей, 1012 центров ответственности, отслеживание 200000 наименований покупных, изготавливаемых на ЗМЗ и продаваемых изделий, число проводок в журнале — 1,5 млн в месяц. Внедрение системы «Терминал» внесло существенный вклад в рост основных показателей по операционной деятельности предприятия, в том числе показатель EBITDA увеличился в 2,7 раза. По отношению к 2001 году достигнуто снижение оборачиваемости остатков незавершенного производства на 17,3%, оборачиваемости остатков готовой продукции — на 45,7%. Методология системы и программное обеспечение разработано российскими компаниями совместно со специалистами ОАО «ЗМЗ». В перспективе корпоративная информационная система ЗМЗ будет развиваться, планируется учет полного жизненного цикла изделия (производство и послепродажное обслуживание изделия). Кроме того, в рамках проводимой на ЗМЗ программы реструктуризации и создания самостоятельных бизнес-единиц предполагается распространить систему и на дочерние предприятия.

### С 1 июля изменились отпускные цены на автомобили «Лада». Средний рост по всему модельному ряду составил 1,55%.

По данным пресс-центра ОАО «АВТОВАЗ», в механосборочном производстве завершается подготовка серийного выпуска новых двигателей рабочим объемом 1,6 литра, и уже совсем скоро потребителям будут предложены автомобили семейства «LADA 110» с новым силовым агрегатом.

Кроме того, продолжается модернизация уже выпускаемых автомобилей. Нынешние изменения отпускных цен согласуются не только с обеспечением эффективности производства, но и с маркетинговой политикой АВТОВАЗа, учитывающей текущее и прогнозируемое состояние автомобильного рынка, где сохраняется стабильно высокий спрос практически на все модели автомобилей «Лада». Так, с начала года при росте отпускных цен на 5,85%, цены на автомобили «Лада» у дилеров выросли на 10-11%. Всего же за первое полугодие 2004 года на внутреннем рынке было реализовано более 320 тысяч автомобилей производства АВТОВАЗа.



## В июле изменились отпускные цены на автомобили «Лада»

## ЦИТАТА НЕДЕЛИ



**«Любой предприниматель, даже индивидуальный, должен осознать свою ответственность перед обществом и рассматривать себя как партнера государства в деле повышения благосостояния граждан страны. Необходимо выработать модель долгосрочного, стратегического объединения усилий в проектах, которые не могут быть эффективно реализованы без участия бизнеса или где бизнес нуждается в государственной поддержке — в частности в сфере транспорта, энергетики, информатизации, связи, новых технологий и научных исследований. Если мы сумеем подняться над уровнем корпоративных интересов и будем рассматривать задачи, стоящие в целом перед обществом, то мы сможем эффективно поработать в рамках Совета по конкурентоспособности и предпринимательству при правительстве Российской Федерации».**

**Михаил Фрадков**, председатель правительства РФ

## ЦИФРА НЕДЕЛИ

**По данным Минфина РФ Россия в первом полугодии выплатила по государственному долгу 347,654 млрд руб. В том числе в счет погашения госдолга за шесть месяцев было выплачено 244,554 млрд руб., в счет обслуживания — 103,1 млрд руб. Выплаты по погашению внешнего долга за январь-июнь составили 123,548 млрд руб., по обслуживанию — 87,2 млрд руб. В счет погашения внутреннего долга за полгода было выплачено 121,005 млрд руб., в счет обслуживания — 15,9 млрд руб.**

# 10-Я ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

## МЕТАЛЛ ЭКСПО 2004

16-19 НОЯБРЯ 2004 ГОДА  
РОССИЯ, МОСКВА, ВСЕРОССИЙСКИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР, ПАВИЛЬОНЫ 20, 57

### ЧЕРНЫЕ И ЦВЕТНЫЕ МЕТАЛЛЫ

ПРОИЗВОДСТВО И ПОТРЕБЛЕНИЕ

ОРГКОМИТЕТ ВЫСТАВКИ:  
129085, РОССИЯ, МОСКВА, ПРОСПЕКТ МИРА, 101  
ТЕЛ./ФАКС: (095) 247-91-29, 287-81-85, 287-82-73, 266-95-12  
E-MAIL: INFO@METAL-EXPO.RU WWW.METAL-EXPO.RU



Торговля квотами на промышленные выбросы откладывается

## КОРОТКО

**Shevron Texaco планирует инвестировать в российскую энергетику \$5-10 млрд.**

Об этом заявил председатель совета директоров и главный управляющий Chevron Texaco Дэвид О'Райли в ходе встречи с главой Минпромэнерго Виктором Христенко. В свою очередь министр подчеркнул, что выполнение задачи по удвоению ВВП невозможно без привлечения иностранных инвестиций. По словам Христенко, эффективное использование этих вложений должно оказать позитивное влияние не только на предприятия ТЭК, но и на экономику страны в целом. В ходе переговоров стороны обсудили деятельность компании Chevron Texaco в России, и ее результаты на сегодняшний день. Ключевым вопросом, затронутым в ходе диалога, стали перспективы инвестиционной деятельности Chevron Texaco и других иностранных компаний в России. Виктор Христенко рассказал О'Райли о ходе либерализации налогового законодательства России, разработке нового законодательства в сфере недропользования и других процессах в сфере ТЭК, влияющих на инвестиционный климат в отрасли и в стране. Стороны также обсудили деятельность Каспийского трубопроводного консорциума и перспективы его расширения.

**Россия рассматривает вариант строительства второго блока АЭС «Бушер» в Иране.**

Об этом сообщил секретарь Совета безопасности РФ Игорь Иванов. «В настоящее время серьезно рассматривается вопрос об участии российских компаний в строительстве второго блока атомной электростанции «Бушер», — сказал Иванов на встрече с председателем иранского меджлиса (парламента) Ходдадом Аделем. Иванов также заявил, что «освоение мирных ядерных технологий является правом любого государства».

Секретарь Совбеза РФ призвал Иран к расширению двустороннего сотрудничества в области борьбы с международным терроризмом, производством и распространением наркотиков. Иванов осудил присутствие в регионе иностранных сил и выразил надежду на то, что расширение и продолжение практики проведения региональных форумов разрешит существующие проблемы. Со своей стороны председатель иранского парламента подчеркнул необходимость укрепления сотрудничества между Россией и Ираном в научно-технической, политической, экономической и других областях. Председатель иранского парламента выразил благодарность России и позитивно оценил конструктивную позицию РФ на последнем заседании Совета управляющих МАГАТЭ, где рассматривалась проблема иранских ядерных программ. Адел заявил о необходимости расширить российско-иранское сотрудничество в области освоения мирного использования атомной энергии и призвал к ускорению работ по завершению строительства первого блока АЭС «Бушер», строящегося российскими специалистами. «Освоение мирного атома — законное право Исламской Республики. Одними из главных задач МАГАТЭ являются предоставление развивающимся государствам передовых ядерных технологий и недопущение создания ядерного оружия, поэтому любое злоупотребление этими двумя целями приводит к ограничениям на освоение атомных технологий», — заявил председатель меджлиса Ирана.

## Энергосители

## Есть рекорд

Достигнут тринадцатилетний максимум добычи и экспорта нефти

Иван Шварц

**По итогам I полугодия 2004 года Россия вышла на рекордные за минувшие тринадцать лет объемы добычи и экспорта нефти. Но за текущими достижениями нефтяники маячат геостратегические проблемы доступа к энергоресурсам, решить которые могут только правительства.**

**Россия и Индия могут усилить сотрудничество в сфере безопасности и экономики в Центральной Азии.**

Об этом сообщил председатель комитета Госдумы по делам СНГ и связям с соотечественниками Андрей Кокошин, комментируя встречу с советником правительства Индии по национальной безопасности. «Россия и Индия могут заметно усилить свое сотрудничество по проблемам безопасности и экономического развития в Центральной Азии», — сказал он. По словам Кокошина, «Россия и Индия уже на протяжении нескольких десятилетий являются естественными стратегическими партнерами, хорошо знающими и понимающими реальность, а не надуманные проблемы безопасности, особенно в этом регионе». «Особое значение представляется сотрудничество России и Индии совместно с государствами этого региона по афганской проблеме, в оказании властям этой страны действенной помощи в борьбе с производством и распространением наркотиков, что тесно связано с деятельностью различных экстремистских организаций, использующих террористические методы», — отметил Кокошин.

## Обязательства

## Далеко ли до ратификации

Вновь поднята проблема Киотского протокола

Олег Котов

**Споры вокруг Киотского протокола возобновились с новой силой. Странники ратификации уверены, что торговля квотами на промышленные выбросы поможет модернизации экономики и в перспективе даже увеличит темпы роста ВВП. Противники ратификации, напротив, считают, что протокол юридически ограничит промышленное развитие и настаивают по крайней мере на особых условиях для России.**

Месяц назад ратификация Киотского протокола считалась в России делом решенным. В ответ на «добрую волю» Евросоюза, который снял все препятствия на пути России к ВТО, президент Путин пообещал «двигаться в сторону ратификации Киотского протокола». В этот момент казалось, что принципиальные возражения забыты или, по крайней мере, отошли на второй план. Однако критическое отношение к протоколу сохранилось — причем не только в России, но и за рубежом. Символическим отказом от «ратификации с закрытыми глазами» стала дискуссия с участием ведущих климатологов мира, которая состоялась в Российской академии наук. Специалисты из США, Великобритании, Швеции и Австралии доказывали, что сторонники «Киото» опираются не столько на научные факты, сколько на собственную веру в их произвольную интерпретацию.

«Киотский протокол» — это система международных соглашений, которая вводит для стран-участниц обязывающие ограничения на объем ежегодных промышленных выбросов так называемых парниковых газов — главным образом углекислого газа. Неиспользованные лимиты выбросов CO<sub>2</sub> страны могут продавать друг другу, стимулируя тем самым внедрение «не загрязняющих» атмосфер технологий. Официальное объяснение необходимости киотских ограничений — это гипотеза о том, что нынешнее глобальное потепление вызвано промышленными выбросами, которые нужно всеми силами ограничить. Киотские требования по ограничению выбросов адресованы только части промышленно развитых стран. При этом соглашение составлено так, что без участия в нем России или США ограничения фактически теряют юридическую силу. Поскольку США в марте 2001 года уже официально заявили о выходе из киотских ограничений, судьба протокола зависит сегодня исключительно от решения России — ратифицировать или нет Киотский протокол.

Для России всего пару лет назад Киотский протокол считался легким заработком. Требования не превышать уровень выбросов начала 90-х в условиях двукратного промышленного спада казались легко выполнимыми, причем с большим запасом. Чиновники даже приготовились торговать



Продажи квот на промышленные выбросы начнутся очень скоро

неиспользованными российскими квотами на выброс углекислого газа. В общем, подписание соглашения казалось безобидным и естественным шагом для российского правительства: почему бы и не подыграть экологическим чудачествам западных стран — тем более, если они намекают на предоступную выгоду «торговле воздухом»?

В 1994 году Россия ратифицирует рамочную Конвенцию ООН об изменении климата. В конце 1997 года очередная климатическая конференция в японском городе Киото принимает «Киотский протокол», который Россия и подписывает в марте 1999 года. В 2002 году на конференции в Йоханнесбурге Михаил Касьянов обещает, что «Россия в ближайшее время намерена ратифицировать Киотский протокол».

Однако выход США в 2001 году из Киотского протокола заставляет многих внимательно прочитать уже подписанный Россией документ. В безобидном протоколе «о чистом воздухе и комфортном климате» вдруг обнаруживаются опасные для России странности и противоречия. Промышленный рост выше уровня 1990-го оказывается обложенным международным экологическим налогом. При этом заманчивая торговля квотами на выброс CO<sub>2</sub> оборачивается

необходимостью покупать эти же квоты у третьих стран. Сомнения российской власти в пользу протокола обретают конкретные очертания — перед ратификацией документа по инициативе президента России Путина в 2003 году Москве проходит Всемирная конференция по вопросам изменения климата, а также начинают работать группы экспертов, которые должны выяснить все последствия ратификации протокола.

## Ученые споры

По инициативе президента Владимира Путина в январе 2004 года в Российской академии наук создан специальный Советский семинар по проблеме Киотского протокола, который должен высказать мнение относительно целесообразности ратификации этого протокола Российской Федерацией. В мае 2004 года российские академики заявили, что Киотский протокол не имеет научного обоснования, неэффективен с точки зрения влияния на климат и несет для России существенные риски, связанные с ограничением темпов роста ВВП.

Действительно, доказательств вины промышленных выбросов в нынешнем потеплении не существует: глобальные измене-

ния климата случались и раньше, когда никакой промышленности на Земле не было. Поэтому убеждения в необходимости киотских ограничений многие называют «новой киотской религией», основанной не столько на фактах, сколько на собственной вере.

Международный семинар по проблеме Киотского протокола, который прошел 7-8 июля в Российской академии наук стал знаковым событием. Советник президента Андрей Илларионов заявил, что «российские власти пока не получили никаких аргументов в пользу ратификации или хотя бы ответа на поставленные несколько месяцев назад вопросы относительно Киотского протокола». На семинаре в Москве была представлена пестрая картина современных научных взглядов на причины изменения климата, причем точка зрения приверженцев протокола отнюдь не была доминирующей. Ведущие климатологи из России, Великобритании, США, Канады и Австралии говорили о недостаточности изучения связи техногенных факторов и нынешних изменений климата Земли. Ученые также констатировали высокую степень неопределенности наших знаний о механизмах изменения климата, которая не позволяет однозначно обвинить промышленность в глобальном потеплении.

Так академик РАН Юрий Израэль считает аргументы, лежащие в основе Киотского протокола недостаточно обоснованными. Американец Ричард Линдзен (Richard Lindzen) из Массачусетского технологического института также указывает на недостаток достоверных данных относительно прироста климатических изменений. Более того, г-н Линдзен обращает внимание на необъективность некоторых участников дискуссии о причинах глобального потепления. «Некоторые участники настолько пользовались своим авторитетом, что они теперь вряд ли захотят изменить свое мнение под давлением фактов» — прогнозирует Линдзен.

Оригинальный взгляд на причины глобального потепления представил английский климатолог Пирс Корбен (Piers Corbyn), который возглавляет коммерческое предприятие, специализирующееся на составлении долгосрочных прогнозов погоды. По мнению Корбена динамика потепления за последние 130 лет совпадает с динамикой солнечной активности и мало связана с концентрацией углекислоты в атмосфере, о которой, в частности, говорил один из сторонников Киотского протокола британский климатолог сэр Джон Хоутон (John Houghton). Согласно выводам о причинах потепления ученым сделать не удалось. Но сам факт возобновления дискуссии говорит о том, что противники ратификации Киотского протокола не намерены сдаваться без боя.

## Поможет ли продажа квот

Сторонники ратификации не интересуются особенностями климата или причинами

Кто получит доступ к месторождениям Восточной Сибири



ми потепления. Их больше интересует механизм выгодной для Российской промышленности продажи квот на выброс парниковых газов. Более того, некоторые эксперты уверены, что ратификация Киотского протокола в перспективе увеличит темпы роста ВВП.

«Ратификация Киотского протокола в краткосрочной перспективе негативно скажется на экономическом росте России, но в дальнейшем окажет положительное влияние на темпы увеличения ВВП» — заявила руководитель исследовательской группы «Россия и Киотский протокол» Анна Каширова на конференции «Интеграция российской экономики в глобальную экономику: перспективы для основных участников процесса». «Я бы не стала напрямую связывать динамику промышленного производства с исполнением требований Киотского протокола», — сказала Каширова. «Безусловно, на первом этапе (после ратификации протокола) темпы роста замрут, а может быть даже и снизятся», — считает эксперт. «Однако мы считаем, что при соблюдении ряда условий России можно ратифицировать этот документ», — заявляет эксперт. По ее мнению, Россия могла бы выставить участникам протокола следующее условие: у нашей страны ежегодно гарантировано выкупаются квоты на выброс углекислого газа в размере 100-130 млн т по фиксированной ставке \$40 за тонну. Она сообщила, что сейчас тариф на квоту по выбросу углекислого газа не превышает \$8 за тонну. Кроме того, в дополнительном соглашении следует учесть, что Россия является крупнейшим кислородным донором планеты. Полученные средства должны поступить в распоряжение государства и могут быть направлены на природоохранные мероприятия, а также на разработку и внедрение экологически безопасных промышленных технологий. «В этом случае в долгосрочной перспективе Россия уверенно может рассчитывать на высокие темпы экономического роста, так как с внедрением новых технологий страна станет более конкурентоспособной», — полагает Каширова.

Глава Минпромэнерго Виктор Христенко уже высказывался в пользу ратификации протокола для создания стимулов к развитию промышленности. «Возьмем хороший сценарий», — говорит Христенко. — Мы удаиваем ВВП к 2010 году, при этом, согласно нашей энергетической стратегии, энергоёмкость ВВП к 2020 году снижается втрое. Страшен ли нам Киотский протокол в этом случае? Нет. Россия легко выполнит его требования, и у нее останется «запас прочности».

«Самый плохой с точки зрения Киотского протокола сценарий: мы удаиваем ВВП, но энергию не экономим. Подпадаем ли под санкции? Возможно. Однако мы никогда не удвоим ВВП, если не будем экономить. Значит, Киотский протокол подталкивает нас к качественному росту», — считает Христенко. ■

## Энергосители

## Есть рекорд

Достигнут тринадцатилетний максимум добычи и экспорта нефти

Иван Шварц

**По итогам I полугодия 2004 года Россия вышла на рекордные за минувшие тринадцать лет объемы добычи и экспорта нефти. Но за текущими достижениями нефтяники маячат геостратегические проблемы доступа к энергоресурсам, решить которые могут только правительства.**

**Россия и Индия могут усилить сотрудничество в сфере безопасности и экономики в Центральной Азии.**

Об этом сообщил председатель комитета Госдумы по делам СНГ и связям с соотечественниками Андрей Кокошин, комментируя встречу с советником правительства Индии по национальной безопасности. «Россия и Индия могут заметно усилить свое сотрудничество по проблемам безопасности и экономического развития в Центральной Азии», — сказал он. По словам Кокошина, «Россия и Индия уже на протяжении нескольких десятилетий являются естественными стратегическими партнерами, хорошо знающими и понимающими реальность, а не надуманные проблемы безопасности, особенно в этом регионе». «Особое значение представляется сотрудничество России и Индии совместно с государствами этого региона по афганской проблеме, в оказании властям этой страны действенной помощи в борьбе с производством и распространением наркотиков, что тесно связано с деятельностью различных экстремистских организаций, использующих террористические методы», — отметил Кокошин.

## Энергосители

## Есть рекорд

Достигнут тринадцатилетний максимум добычи и экспорта нефти

Иван Шварц

**По итогам I полугодия 2004 года Россия вышла на рекордные за минувшие тринадцать лет объемы добычи и экспорта нефти. Но за текущими достижениями нефтяники маячат геостратегические проблемы доступа к энергоресурсам, решить которые могут только правительства.**

**Россия и Индия могут усилить сотрудничество в сфере безопасности и экономики в Центральной Азии.**

Об этом сообщил председатель комитета Госдумы по делам СНГ и связям с соотечественниками Андрей Кокошин, комментируя встречу с советником правительства Индии по национальной безопасности. «Россия и Индия могут заметно усилить свое сотрудничество по проблемам безопасности и экономического развития в Центральной Азии», — сказал он. По словам Кокошина, «Россия и Индия уже на протяжении нескольких десятилетий являются естественными стратегическими партнерами, хорошо знающими и понимающими реальность, а не надуманные проблемы безопасности, особенно в этом регионе». «Особое значение представляется сотрудничество России и Индии совместно с государствами этого региона по афганской проблеме, в оказании властям этой страны действенной помощи в борьбе с производством и распространением наркотиков, что тесно связано с деятельностью различных экстремистских организаций, использующих террористические методы», — отметил Кокошин.

## Энергосители

## Есть рекорд

Достигнут тринадцатилетний максимум добычи и экспорта нефти

Иван Шварц

**По итогам I полугодия 2004 года Россия вышла на рекордные за минувшие тринадцать лет объемы добычи и экспорта нефти. Но за текущими достижениями нефтяники маячат геостратегические проблемы доступа к энергоресурсам, решить которые могут только правительства.**

**Россия и Индия могут усилить сотрудничество в сфере безопасности и экономики в Центральной Азии.**

Об этом сообщил председатель комитета Госдумы по делам СНГ и связям с соотечественниками Андрей Кокошин, комментируя встречу с советником правительства Индии по национальной безопасности. «Россия и Индия могут заметно усилить свое сотрудничество по проблемам безопасности и экономического развития в Центральной Азии», — сказал он. По словам Кокошина, «Россия и Индия уже на протяжении нескольких десятилетий являются естественными стратегическими партнерами, хорошо знающими и понимающими реальность, а не надуманные проблемы безопасности, особенно в этом регионе». «Особое значение представляется сотрудничество России и Индии совместно с государствами этого региона по афганской проблеме, в оказании властям этой страны действенной помощи в борьбе с производством и распространением наркотиков, что тесно связано с деятельностью различных экстремистских организаций, использующих террористические методы», — отметил Кокошин.

## Энергосители

## Есть рекорд

Достигнут тринадцатилетний максимум добычи и экспорта нефти

Иван Шварц

**По итогам I полугодия 2004 года Россия вышла на рекордные за минувшие тринадцать лет объемы добычи и экспорта нефти. Но за текущими достижениями нефтяники маячат геостратегические проблемы доступа к энергоресурсам, решить которые могут только правительства.**

**Россия и Индия могут усилить сотрудничество в сфере безопасности и экономики в Центральной Азии.**

Об этом сообщил председатель комитета Госдумы по делам СНГ и связям с соотечественниками Андрей Кокошин, комментируя встречу с советником правительства Индии по национальной безопасности. «Россия и Индия могут заметно усилить свое сотрудничество по проблемам безопасности и экономического развития в Центральной Азии», — сказал он. По словам Кокошина, «Россия и Индия уже на протяжении нескольких десятилетий являются естественными стратегическими партнерами, хорошо знающими и понимающими реальность, а не надуманные проблемы безопасности, особенно в этом регионе». «Особое значение представляется сотрудничество России и Индии совместно с государствами этого региона по афганской проблеме, в оказании властям этой страны действенной помощи в борьбе с производством и распространением наркотиков, что тесно связано с деятельностью различных экстремистских организаций, использующих террористические методы», — отметил Кокошин.

## Энергосители

## Есть рекорд

Достигнут тринадцатилетний максимум добычи и экспорта нефти

Иван Шварц

**По итогам I полугодия 2004 года Россия вышла на рекордные за минувшие тринадцать лет объемы добычи и экспорта нефти. Но за текущими достижениями нефтяники маячат геостратегические проблемы доступа к энергоресурсам, решить которые могут только правительства.**

**Россия и Индия могут усилить сотрудничество в сфере безопасности и экономики в Центральной Азии.**

Об этом сообщил председатель комитета Госдумы по делам СНГ и связям с соотечественниками Андрей Кокошин, комментируя встречу с советником правительства Индии по национальной безопасности. «Россия и Индия могут заметно усилить свое сотрудничество по проблемам безопасности и экономического развития в Центральной Азии», — сказал он. По словам Кокошина, «Россия и Индия уже на протяжении нескольких десятилетий являются естественными стратегическими партнерами, хорошо знающими и понимающими реальность, а не надуманные проблемы безопасности, особенно в этом регионе». «Особое значение представляется сотрудничество России и Индии совместно с государствами этого региона по афганской проблеме, в оказании властям этой страны действенной помощи в борьбе с производством и распространением наркотиков, что тесно связано с деятельностью различных экстремистских организаций, использующих террористические методы», — отметил Кокошин.

## АНАЛИЗ / ПРОГНОЗ



У правительства есть время для устранения рисков реформы РАО ЕЭС



«ПЕ» о возврате налоговой инвестиционной льготы

Монополии

## Шаронов обещает новый план

Предстоит анализ реформы электроэнергетики

Постановление правительства о плане мероприятий по реформированию электроэнергетики должно выйти в ближайшие дни — пообещал заместитель министра экономического развития и торговли РФ Андрей Шаронов. По словам замминистра этот план уже согласован с аппаратом правительства.

«Обсуждается уже третья версия плана, которая предполагает принятие некоторых актов еще до декабря 2004 года, вне зависимости от заседания правительства в декабре о ходе реформы электроэнергетики», — уточняет Шаронов. Более детально комментировать план реформы электроэнергетики замминистра отказался. Ранее председатель правительства Михаил Фрадков говорил, что правительству необходимо принять этот план в новой редакции, так как сроки реформы явно сдвинулись.

Участники фондового рынка отмечают, что вне зависимости от конкретного решения по формированию оптовых генерирующих компаний (ОГК), целесообразно обновить план, из которого станут ясны новые намерения правительства в отношении реформы электроэнергетики. Между тем Организация экономического сотрудниче-



Реформа РАО ЕЭС остается одной из самых успешных

ства и развития (ОЭСР) отмечает ряд рисков в ходе реформы электроэнергетики в России. «Реформа электроэнергетики является самой серьезной структурной реформой России, а план реформы хорошо продуман», — заявил директор экономического департамента ОЭСР Эндрю Дин. Вместе с тем эксперт

организации подчеркнул, что в отношении реформы существует ряд рисков. В частности, по мнению Дина, «ход реформы может быть исчерпан рядом групп в своих интересах». Кроме того, как отметил представитель ОЭСР, «у государства наблюдается излишек регулятивных

рычагов для управления оптовым рынком электроэнергии».

По словам Эндрю Дина, «последние события в энергосекторе говорят о том, что обеспокоенность обоснованна». В частности, сказал представитель ОЭСР, наблюдается «активизация групп, лоббирующих свои интересы». «В свою очередь, политика правительства в этой сфере не была полноценной, и сроки реформирования переносились», — отмечает экономист и предупреждает — «возникает сомнение, что государство придерживается этой реформы». По мнению Дина названные факторы могут снизить уровень инвестиций в электроэнергетику России.

Согласно экономическому обзору ОЭСР, «реализация целей реформы электроэнергетики будет зависеть от того, удастся ли достичь положения, чтобы эффективная конкуренция сочеталась с эффективным регулированием». «Если после проведения реформы сектор будет характеризоваться наличием местной монополии, то большинство целей реформы не будут достигнуты. В этой связи особенно важно, чтобы разделение РАО «ЕЭС России» привело к созданию ясной структуры рынка, которая будет поддерживать конкуренцию, и чтобы правила рынка были прозрачными и стабильными, и их исполнение

обеспечивалось эффективным образом», — считает ОЭСР.

Кроме того, по мнению ОЭСР, вызывает тревогу «нечеткость законодательства и вытекающие из этого широкие дискреционные полномочия правительства в области регулирования электроэнергетики, а также отсутствие в общей схеме планов создания сильного независимого органа регулирования».

Впрочем, время для устранения опасений ОЭСР имеется, поскольку глава правительства заявил, что его кабинет определится с формой аукционов по ОГК к концу года. «В конце текущего года правительство планирует рассмотреть ход реформирования электроэнергетики на своем заседании, а также детально проанализировать эффективность проделанной с 2001 года работы и наметить дальнейшие шаги по исполнению законодательства в этой области», — уточняет премьер-министр. «Принципиально важно завершить формирование эффективной нормативной базы реформирования, просчитать риски и оценить социально-экономические и финансовые последствия ее реформирования. Это позволит правительству принимать обоснованные решения в электроэнергетике, в том числе и о способах обновления ОГК», — говорит Фрадков. ■

Коротко

Санкции ЕС за бюджетный дефицит.

Министры финансов 25 стран-членов Евросоюза на заседании в Брюсселе приняли решение о применении санкций за избыточный дефицит государственных бюджетов в отношении шести новых членов этой региональной организации — Чехии, Словакии, Польши, Венгрии, Кипра и Мальты, а также Греции.

Все они превысили допустимый в рамках европейского Пакта стабильности и роста порог бюджетного дефицита в 3% ВВП. В этой связи решением Совета ЕС по экономике и финансам Греции дано время до 5 ноября текущего года принять необходимые меры для сокращения до требуемого уровня бюджетного дефицита, который сейчас достигает у этой страны 3,2% ВВП. Министры финансов 25 стран ЕС утвердили также решение коллег из входящих в группу «свро» государств не выносить Италию предложение за нарушение обязательств в рамках Пакта. Представитель на заседании Италии премьер-министр Сильвио Берлускони заверил собравшихся, что его правительство примет необходимые экстренные меры с целью сокращения дефицита госбюджета. Предложенный Берлускони план предусматривает экономию в 2004 году бюджетных расходов в объеме €7,5 млрд.

Организация стран экспортеров нефти (ОПЕК) сомневается в необходимости увеличения добычи нефти.

Организация стран экспортеров нефти может отложить принятое ранее решение об увеличении добычи нефти на 500 тыс. баррелей в сутки с 1 августа. Об этом заявил министр нефти Ирана Бижан Намдар Зангене. Цены на нефть в настоящее время «хорошие», считает иранский министр. Как сообщалось, ОПЕК с 1 июля уже официально увеличила нефтяные квоты на 2 млн баррелей в сутки (8,5%). Таким образом, суммарная квота ОПЕК сейчас составляет 25,5 млн баррелей в сутки.

Предполагается, что окончательное решение о дальнейшем увеличении добычи нефти будет принято на следующей конференции картеля, которая пройдет в Вене 21 июля. Квота Ирана на добычу нефти с июля составит 3,744 млн баррелей в сутки. Планом по увеличению квот с 1 августа предусмотрено увеличение квоты Ирана менее чем на 100 тыс. баррелей — до 3,817 млн. Иран является второй крупнейшей страной в мире по объему доказанных запасов нефти.

После обнаружения месторождений нефти в Иране в этом году доказанные запасы этой страны выросли на 15% — до 132 млрд баррелей нефти. Первое место по доказанным запасам занимает Саудовская Аравия — она располагает 260-300 млрд баррелей доказанных запасов нефти. По разным оценкам, доказанные запасы Российской Федерации составляют около 110 млрд баррелей нефти.

Глава Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) Олег Вьюгин оптимистично оценивает перспективы российского фондового рынка, несмотря на ситуацию вокруг ЮКОСа.

«С точки зрения фундаментальных показателей российский фондовый рынок смотрит вверх», — заявил он, комментируя колебания рынка в связи с событиями вокруг «ЮКОСа». По оценке Вьюгина, рынок нервничает от отсутствия достаточно ясной информации о будущем компании «ЮКОС», ее противоречивости. «Президент и другие представители высших органов власти говорили, что банкротить «ЮКОС» не следует, что надо его сохранить. С другой стороны, все действия, которые фактически предпринимаются судебными органами, показывают, что все идет к банкротству. Для рынка эти противоречия — самое плохое», — сказал глава ФСФР.

Вместе с тем, нынешний уровень индекса РТС в 560 пунктов он оценивает как «неплохой». «Это означает, что фундаментальные показатели достаточно сильны и держат рынок», — сказал Вьюгин.

Глава ФСФР также выразил мнение, что напряжение на рынке во многом создано спекулянтами. «Из-за противоречивой информации панические настроения начинают превалировать, и нормальные инвесторы начинают сбрасывать пакеты, а спекулянты покупают. Безусловно, спекулятивная игра — это нормально», — считает Вьюгин. Он убежден, что рынок «будет будоражиться и сползает» до тех пор, пока не появится определенная информация относительно судьбы «ЮКОСа».

По мнению главы ФСФР, на российский фондовый рынок сейчас также влияет изменение денежно-кредитной политики Центробанка и Федеральной резервной системы (ФРС) США. Он пояснил, что ФРС повышает процентную ставку, а ЦБ реагирует девальвацией номинального курса рубля. Это заставляет многие банки пересмотреть свои стратегии до конца года, что приводит к снижению ликвидности и тормозит рынок.

На юге Ирана открыты новые мощные нефтяные и газовые поля, заявил министр нефти Ирана Бижан Намдар Зангене.

Согласно заявлению иранского министра, запасы месторождений достигают 176 млрд кубических метров природного газа, а также 442 млн баррелей сжиженного газа. Уже в настоящее время, сказал Зангене, можно добыть 150 млн баррелей сжиженного газа и 20 млрд кубических метров природного газа.

Стимулы развития

## Нужны разумные налоговые меры

НКМК: «Мы поддерживаем возврат налоговой инвестиционной льготы»

«Промышленный еженедельник» продолжает публиковать мнения предприятий о целесообразности возвращения налоговой инвестиционной льготы. Инициативу «ПЕ» частично поддержал и президент России Владимир Путин, сообщивший предпринимателям о подготовке решения по либерализации возврата НДС активно инвестирующим в собственное развитие предприятиям. Как видно, власть на самом высоком уровне ищет способы расширения инвестиций в модернизацию производства. И естественно, что в первую очередь правительство и президент вспоминают о налоговых инвестиционных стимулах. Либерализация возврата НДС инвестирующим экспортерам — это конечно не возврат налоговой инвестиционной льготы. Но тоже — как говорится — шаг в правильном направлении.

Сегодня на вопросы «ПЕ» о целесообразности возврата к налоговой инвестиционной

льготе отвечает главный бухгалтер «Новокузнецкого Металлургического Комбината», (ОАО «НКМК») Татьяна Анферова.

— Поддерживаете ли вы идею возвращения налоговых инвестиционных льгот?

— Да, мы поддерживаем идею возвращения налоговых инвестиционных льгот. Для крупных промышленных предприятий наличие налоговых инвестиционных льгот, безусловно, является положительным фактором, позволяющим направлять часть прибыли на реконструкцию и модернизацию производства. Отмена указанных льгот, в немалой степени, приводит к тому, что средства предприятия направляются на поддержание основных фондов в рабочем состоянии (ремонтные работы различной сложности) а не на их развитие. Поэтому, исходя из изложенного, ответы на ваши вопросы об инвестиционной налоговой льготе однозначны.

— Как скажется возвращение налоговых инвестиционных льгот на работе вашего предприятия?

— Возвращение этих льгот позволит предприятию более активно заниматься реконст-

рукцией и модернизацией производства, направляя полученные льготы на те же цели.

— На ваш взгляд — выиграли или проиграла в результате налоговых новаций активно инвестирующие предприятия?

— Предприятия, имеющие в своем активе основные фонды с большим процентом изношенности, безусловно, проиграла при отмене налоговых инвестиционных льгот.

— Есть ли, на Ваш взгляд, техническая возможность избежать уклонения от налогов при возврате инвестиционных льгот?

— На мой взгляд, такая возможность существует, при установлении жестких критериев, ограничивающих круг предприятий, которые могут этими льготами воспользоваться (например: по объемам инвестиций или проценту изношенности основных фондов), либо при согласовании и утверждении администрациями субъектов Федерации программы развития (реконструкции, модернизации) промышленных предприятий.

— Устраивают ли Ваше предприятие планируемые налоговые изменения на

2005-2006 годы? Какие налоговые изменения, по Вашему мнению, будут полезны промышленным предприятиям?

— Планируемые налоговые изменения на 2005-2006 гг. в части налогового учета по налогу на прибыль (метод оценки НЗП, распределение на прямые и косвенные расходы) облегчат работу бухгалтерских служб, однако, на мой взгляд, снижения налогооблагаемой базы не произойдет.

Конечно, хотелось бы вернуть и налоговые инвестиционные льготы предприятий, поддерживающих социальную инфраструктуру городов и регионов, легитимировать одновременно убытки от содержания объектов социальной сферы. Проблемными остаются вопросы по учету и амортизации сменного оборудования (в части определения срока полезного использования) и списанию убытков от естественной убыли. Кроме того, большое значение для нормальной деятельности предприятий имеет сокращение сроков возврата НДС при осуществлении внешнеэкономической деятельности, и отмена НДС с экспортных поставок. ■

Перспектива

## «Газпром» нашел партнера

Германский концерн E.ON AG и «Газпром» планируют совместные проекты в электроэнергетике и газовой отрасли. Речь идет о добыче газа в России, транспортировке газа в Европу, выработке электроэнергии в России, развитии инфраструктуры по распределению и сбыту природного газа и электроэнергии в Европе. Эти договоренности содержатся в подписанном меморандуме о взаимопонимании между E.ON AG и «Газпромом».

Соглашение базируется на ресурсах Южно-Русского месторождения, которое определено в качестве основной ресурсной базы Северо-Европейского газопровода (СЕГ) — его строительство также планируется вести совместно.

Что касается сотрудничества в электроэнергетике, то предполагается рассмотрение совместных проектов, связанных с реструктуризацией «Мосэнерго», созданием на базе РАО «ЕЭС России» оптовых генерирующих компаний (ОГК), созданием новых генерирующих мощностей в России и в Европе.

Обеспечение европейских рынков газа должно служить совместное строительство СЕГ. Таким образом «Газпром» собирается диверсифицировать маршруты поставок газа и расширить свои экспортные мощности. Созданные рабочие группы вскоре приступят к конкретной разработке проектов. Со своей стороны, «Газпром» следует избранной стратегии, предполагающей участие во всех сегментах газовой вертикали, выход на новые рынки и получение доступа к конечным потребителям, расширение деятельности компании за пределами России, создание взаимовыгодных долгосрочных альянсов и более тесную интеграцию в мировые энергетические рынки.

Как заявил председатель правления E.ON AG Вульф Бернот договоренность с «Газпромом» является стратегически важным шагом. «Она способствует углублению нашего хорошо зарекомендовавшего себя и основанного на доверии сотрудничества. В то же время она открывает для E.ON AG привлекательные возможности для выхода на российский рынок и впервые — прямой доступ к добыче газа в России. Схема финансирования, предусмотренная для данной деятельности, позволяет нам выстраивать свои стратегические позиции в России, экономно расходуя ресурсы», — сказал председатель правления E.ON.

Одновременно находившийся в Москве канцлер Германии Герхард Шредер заявил, что не видит причин для падения доверия иностранных инвесторов к России. По его словам, оно остается высоким, несмотря на проблемы вокруг ЮКОСа. Кроме того, по мнению Шредера, так называемое «дело ЮКОСа» является внутренней российской проблемой. Он считает, что процесс в отношении крупнейшей нефтяной компании России ведется без нарушений закона. ■

# 2004

## 27-30 сентября

Организаторы: Министерство Российской Федерации по атомной энергии, Администрация Санкт-Петербурга и Правительство Ленинградской области, Государственный региональный образовательный центр Минатома РФ (ГРОЦ), Аварийно-технический центр Минатома РФ (АТЦ), Всероссийский научно-исследовательский институт комплексной энергетической технологии «ГИ ВНИПИЭТ», Радиовый институт им. В.Г.Хлопина, НП «ДОЗА», журнал «Мост», выставочное объединение «Рестэк», при поддержке МАГАТЭ

### IV МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

# АТОМНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ  
Выставочный комплекс Ленэкспо в Гавани

**ОРГКОМИТЕТ ВЫСТАВКИ**  
197110, Россия, Санкт-Петербург, Петрозаводская ул., 12  
Тел.: (812) 320-8091, факс: (812) 320-8090  
E-mail: minerals@restec.ru Internet: http://www.restec.ru/

Информационные спонсоры:

В дни работы выставки и конференции будут проведены:

- Технические экскурсии на объекты атомной энергетики Северо-Западного региона



Надежная экспертиза нужна и изобретателям, и покупателям



Таиланд будет производить биопротеины из природного газа

## Тенденции

# Бесценная помощь эксперта

Выставочные экспресс-экспертизы определяют рыночные перспективы проектов

Севастьянов Ю.С., Коваленко А.Ю., ФГУ НИИ РИНКЦЭ

По мнению ведущих отечественных ученых, одной из важнейших функций государства, связанных с определением приоритетных направлений развития науки, техники и технологий, является инновационно-технологическая экспертиза значимых инвестиционных проектов, технологий, перспективной наукоемкой продукции.

Организация и проведение специальными органами инновационно-технологической экспертизы позволит установить своеобразный мост между наукой и реальной экономикой. Инновации без необходимого финансирования — не более чем красивая мечта, оставшаяся без движения все усилия ученых и изобретателей, но и инвестиции без инноваций ведут к консервации технической отсталости и, соответственно, к потере равноправного положения государства в мировом сообществе. Формирование государственной системы экспертизы в научно-технологической сфере позволяет использовать ее огромный потенциал, привлекать финансовые ресурсы к реализации коммерчески перспективных инновационных проектов.

Организацию такой экспертизы до недавнего времени осуществляло Министерство промышленности, науки и технологий РФ (сейчас основные его подразделения вошли в две новые правительственные структуры: Министерство промышленности и энергетики и Министерство образования и науки). В этом ведомстве была создана специализированная экспертная организация — Республиканского исследовательского научно-консультационного центра экспертизы (в настоящее время — ФГУ НИИ РИНКЦЭ). В штат этого центра входят высококвалифицированные эксперты, компетентные как в сфере приоритетных направлений развития науки, техники и технологий, так и в методологии проведения инновационно-технологической экспертизы.

Одним из новых направлений инновационно-технологической экспертизы, разработанных специалистами РИНКЦЭ, является выставочная экспертиза. Основные задачи такой экспертизы во многом предопределяются значением научно-технических выставок в развитии инновационной экономики. В настоящее время выставки, прежде всего, научно-технической и инновационной направленности, являются одним из наиболее эффективных способов распространения новых продуктов и технологий, развития механизма вывода разработки на рынок, поиска потенциальных покупателей.

По сути, наиболее значительные инновационные выставочные мероприятия представляют собой активную площадку для информационного обмена практически во всех областях знаний и реальной инновационной деятельности, демонстрации технических и технологических новинок, готовых к выводу на рынок, либо к запуску в производство. К сожалению, даже на инновационной выставке нередко встречаются так называемые псевдоинновации, то есть лишь несколько улучшенные образцы продукции, как правило, уже давно имеющей распространение на рынке или же непригодной производственным комплексом из-за технических недоработок. В этом случае главное слово в определении значимости выставочного экспоната принадлежит именно экспертизе.

Экспертиза — понятие сложное, включающее в себя комплексную оценку инвестиционных проектов, разработок и продукции по ряду параметров, таких как, наличие в них инноваций, оценку их характера (базисные, улучшающие и др.), коммерческой эффективности и других. Выставочная экспресс-экспертиза, в свою очередь, имеет ряд осо-



Для проведения экспертизы нужны высококвалифицированные специалисты

бенностей, определяемых условиями ее проведения. Выставка — это краткосрочный проект, который, по замыслу организаторов и по своей сути, должен иметь долгосрочные результаты, проявляющиеся в виде заключенных контрактов, договоров о сотрудничестве, инвестициях. Таким образом, в течение нескольких дней работы выставки с помощью экспресс-экспертизы необходимо определить уровень и значимость представленного на конкурсе проекта, разработки или продукции и, соответственно, перспективы их воплощения в конкретный продукт. Хотя конечный судья любой новации — рынок, организаторы подобных экспертиз поддерживают разработчиков в их усилиях по выводу на рынок их продукции, получению прямой или косвенной инвестиционной поддержки.

Первый опыт экспресс-экспертизы относится к 2000 году, когда в рамках выставочных мероприятий Недели высоких технологий в Санкт-Петербурге был проведен экспериментальный конкурс инновационных проектов и разработок. По результатам конкурса его участники были награждены медалями и памятными дипломами, а, главное, получили публичное признание перспективности и значимости своих изобретений. Результаты оказались удачными, вызвали явную заинтересованность специалистов и участников выставки, и, начиная с 2001 года, конкурсная программа стала неотъемлемой составляющей инновационных выставок — Московского международного салона инноваций и инвестиций и Недели высоких технологий в Санкт-Петербурге. Подготовку конкурсов инновационных проектов и разработок и проводит ФГУ НИИ РИНКЦЭ, в состав которого входит несколько подразделений: Государственный центр экспертизы, Государственный координационно-аналитический центр выставочных мероприятий, Государственный центр информационных ресурсов и сетевых коммуникаций.

Для проведения экспресс-экспертизы была разработана специальная документация, позволяющая экспертам на основе протокола оценки учесть все необходимые параметры, определяющие инновационный характер представляемого проекта, разработки или готовой продукции, их инвестиционную привлекательность, наличие зарубежных аналогов и другие. Оправдала себя и практика формирования Международного жюри и Экспертного совета — структур, к работе в которых привлекаются профессиональные экс-

пирты, специалисты отраслевых министерств и ведомств, РАН, ВУЗов, Федерального института промышленной собственности, российских и зарубежных научных и общественных организаций научно-технической, инновационной, финансовой сферы. Разработана система формирования призового фонда, способная адаптироваться к мероприятиям различного уровня.

Интерес к выставочным конкурсным программам со стороны участников выставок легко объясним: участие в конкурсе предоставляет возможность четкого позиционирования собственных разработок в конкурентной среде, проведения независимой экспресс-экспертизы и получения престижных наград, включая призы российских и зарубежных организаций. Кроме того, неформальное взаимодействие с экспертом является для представителей научных организаций и предприятий доступным профессиональным тренингом, способствующим развитию потенциальных навыков и умения ориентироваться не только в научной, но и экономической, финансовой информации, проблемах коммерциализации разработок, формирования бизнес-предложений.

В то же время опыт проведения подобных конкурсов показывает, что подобная информация интересна не только экспертам, она востребована и потенциальными партнерами, «покупателями». Подготовка конкурсного экспоната для участия в выставочной экспертизе позволяет четко соотнести его с потребностями рынка.

Приобретенный специалистами ФГУ НИИ РИНКЦЭ позитивный и отрицательный опыт подготовки и реализации выставочного конкурса позволяет в настоящее время свободно менять формат его проведения, используя значимую, предварительную, очную форму экспертизы, либо их сочетание, а также современные технологии приема и регистрации конкурсной документации, например в интерактивном режиме.

Опыт как очных, так и заочных экспертиз выявляет немало ошибок, совершаемых участниками конкурсов. Во время очной экспертизы, проводимой на выставке, эксперт подробно опрашивает лицо, представляющее экспонат, знакомится с патентами, техническими возможностями представляемого образца продукции. Эта форма, безусловно, имеет недостатки. На выставках нередко случается, когда экспонаты представляют не непосредственные разработчики, а стендисты,

## Ресурсы

# Из воздуха

Метан перерабатывают в пищу

Наталья Вострикова

В России к такому природному богатству как газ относятся весьма трепетно. Недаром «Газпром» — наше всенародное достояние. Экспорт газа — одна из основных доходных статей федерального бюджета. И помыслить о том, что «голубое золото» может быть отдано на корм скоту и помыслить было невозможно. Но это у нас. А вот в Таиланде подход гораздо более прозрачный. Там научились делать из метана особые биопротеины, которыми в скором будущем вполне смогут питаться и люди.

Производимый в Таиланде метан, который в настоящее время используется в качестве топлива, в скором времени будет перерабатываться в пищевые добавки. В поисках путей сокращения импорта соевых отходов, из которых производится корм для скота, Министерство науки Таиланда планирует использовать в качестве альтернативного сырья метан и производить из него методом ферментации так называемые биопротеины.

Биопротеины представляют собой органические соединения, являющиеся ценным питательным веществом для животных и людей. Вместо того чтобы использовать отходы сои, которая к тому же генетически модифицирована, в новом процессе создания биопротеинов используют микроорганизмы, которые получают энергию и питательные вещества из метана. В будущем этот процесс может быть усовершенствован для производства других продуктов, включая добавки для использования в химической и фармацевтической промышленности и, в конечном счете, в пищу. В настоящее время Министерство науки Таиланда планирует осуществить ряд биопроектов, включая разработку технологии создания биопротеинов, которая пользуется высшим приоритетом.

Министерство планирует предварительно оценить возможность получения достаточно больших объемов метана и организовать научное сотрудничество с американской компанией DuPont, имеющей большой опыт разработки ферментативных процессов с использованием дрожжей.

Таиландская сторона надеется, что сотрудничество с DuPont даст ей возможность воспользоваться готовой технологией для использования в лабораторных научных исследованиях.

Уверенная в том, что мир все больше и больше будет зависеть от биотехнологий, компания DuPont Bio-Based Materials уже создала с норвежской фирмой Statoil совместное предприятие для дальнейшего развития биотехнологического бизнеса на основе единственного в мире предприятия, использующего процесс ферментативного преобразования метана.

Стоит отметить, что, обладая передовыми биотехнологиями, использующими метан в качестве сырья для создания продуктов с более высокой добавленной стоимостью, DuPont уже несколько лет назад сосредоточил свои усилия на разработке новых продуктов для рынка животных кормов и промышленной ферментации. Его СП с компанией Statoil является первым в мире и единственным предприятием, которое производит протеины из природного газа.

Представители компании Dupont считают свое участие в таиландском проекте перспективным, поскольку спрос на новый продукт будет большим. Биопротеин может быть разработан в виде кормовой добавки для кур, свиней и креветок, а также для домашних животных. По планам, таиландский проект должен начаться уже в этом году. ■

## Коротко

На Сосногорском отделении СЖД внедряются новые энергетические технологии.

В ближайшее время все электроподстанции Сосногорского отделения Северной железной дороги будут оснащены новыми сигнализаторами, аналогов которым в России нет. Дистанционный указатель напряжения в высоковольтных камерах резким звуковым сигналом предупреждает любого входящего на подстанцию о наличии электрического напряжения, опасного для жизни. Также проводится замена масляных высоковольтных выключателей на современные вакуумные. Эта позволит повысить надежность электрооборудования и снизить затраты на его обслуживание. Кроме того, на станции Сосногорск, Воркута и Лабитнанги, установлены станции спутниковой связи. В связи с этим улучшилась работа информационных систем, функционирование системы по продаже билетов, телефонной связи. В ближайшей перспективе — монтаж оптоволоконной линии и внедрение единой комплексной автоматизированной системы управления финансовыми ресурсами.

Американцы на пороге создания магнитного холодильника.

Добавка железа, резко увеличивающая охлаждающую способность материала, может стать ключом к созданию магнитных холодильников, заявили исследователи из Национального института стандартов и технологий (США). Это открытие способно вывести на рынок перспективную технологию, которая позволит экономить энергию и деньги домохозяйкам и предприятиям. Добавив около 1% железа по объему, разработчики смогли увеличить охлаждающую способность так называемого «гигантского магнитокалорического эффекта» на 15-30%. В результате получился хороший охлаждающий материал для холодильников, эксплуатируемых при комнатной температуре. Исходный материал — сплав гадолиния и германия с кремнием, уже считается привлекательным кандидатом на роль охлаждающего материала для бытовых холодильников. Однако его охлаждающий потенциал сильно страдает от большой энергоемкости включения и отключения магнитного поля. Эти потери уменьшают количество энергии, доступной для охлаждения. Добавление железа помогает преодолеть данный недостаток, и материал работает почти на пике своего потенциала.

К 60-летию Великой Победы!  
«ВОЕННЫЙ ПАРАД» ГОТОВИТ К ИЗДАНИЮ ЭНЦИКЛОПЕДИЮ ВПК

ОРУЖИЕ РОССИИ  
RUSSIA'S ARMS  
2004

ВОЕННАЯ ДИНАМИКА  
РОССИИ

ВСЕ О ПРЕДПРИЯТИЯХ И ЛЮДЯХ ОБОРОННОЙ ОТРАСЛИ  
Нынешнее поколение должно знать тех, кто создавал и укрепляет оборонную мощь нашей Родины!

РУКОВОДИТЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ ОБОРОНКИ!  
Приглашаем принять участие в Энциклопедии ВПК

ФИНАНСИСТЫ И МЕЦЕНАТЫ!  
Поддержите это уникальное издание  
Титульный спонсор Энциклопедии ВПК — ВНЕШТОРГБАНК

Россия, 119330, Москва, ул. Мосфильмовская, 35, стр. 1  
Тел.: (095) 143-9659, 143-9650  
Факс: (095) 937-9632

Подробная информация на сайте «Военного Парада»  
www.milparade.com

www.victory 60.ru

## Металлургия

# «Печь-ковш» для «Азовстали»

Украинцы ищут производителя уникального оборудования. Российские предприятия — среди претендентов

Нина Никитина

Металлургический комбинат «Азовсталь» (Мариуполь, Донецкая область) ищет изготовителя оборудования установок «печь-ковш».

«Поскольку стратегия руководства комбината, направлена на доведение нашей технологии выплавки конвертерной стали до современного европейского уровня как по качеству, так и по марочному составу, то, после ввода в строй реконструируемых и новой МНЛЗ, задачей номер один будет соответствующая подготовка металла к разливу. И это напрямую связано с вводом в строй таких технологических агрегатов как «печь-ковш» и вакууматор.

Установка «печь-ковш» позволяет в более узких заданных температурных режимах, с узкозаданными параметрами по химсоставу подготавливать металл к разливу», —

рассказал один из руководителей компании. Главное преимущество этой установки, этойкой «мини-электрпечи» состоит в том, что на ней можно производить доводку металла до нужной температуры, не увеличивая температуру стали в конвертере до 1720 °С, как это делается сейчас.

Получив из конвертера сталь температурой на уровне 1650 °С в «печь-ковше» путем ее нагрева со скоростью 4-4,5 градусов в минуту быстро и эффективно можно довести металл до требуемой для разлива температуры. При этом расход электроэнергии для нагрева одной тонны на один градус составит всего около 0,5 квт/час. Такой нагрев металла в отдельной специальной установке позволит увеличить стойкость огнеупоров конвертера. Это также позволяет делать сталь более высокого качества, непосредственно в ней эффективно бороться с неметаллическими включениями, в

том числе проводить десульфурацию и доводить содержание серы до тысячных долей, а не «ловить соточки», как сегодня.

«Скорее всего в июле состоится очередной тендер, который даст комбинату еще одного партнера-изготовителя оборудования для «печь-ковша», да еще не одного. Ведь по плану модернизации ККЦ здесь должны быть построены две такие установки. Претендентов на роль генподрядчиков у нас несколько.

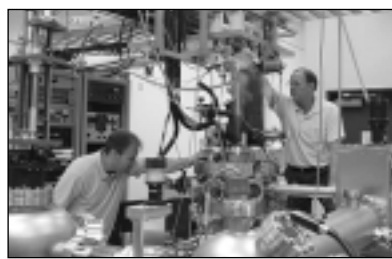
На конкурс представили свои предложения как украинские, так и зарубежные производители такого вида технических средств. Их предложения уже тщательно изучаются азовсталевскими специалистами и самый приемлемый как по экономическим обоснованиям, так и по цене проект принят в работу», — заявил представитель компании. Вполне возможно, это предложение станет интересно российским ком-

паниям-производителям такого рода оборудования. Не секрет, что именно российские производители зачастую выигрывают такого рода тендеры поскольку при примерно равном техническом уровне оборудования могут похвастаться более низкой ценой. Кроме того, в таком случае и монтаж оборудования обходится покупателю значительно дешевле, поскольку не требует привлечения дорогих специалистов из западных компаний. Имеет значение и территориальная близость, что облегчает сервисное обслуживание. По технологическому уровню украинские и российские предприятия также близки.

Одновременно с вводом в действие «печь-ковша» необходимо ввести и освоение новой установки по вакуумированию стали.

Всего «Азовсталь» планирует потратить в 2004 году более 1 млрд. гривен на техническое перевооружение завода. ■

## НАУКА / ТЕХНОЛОГИИ



Агентство по науке делает ставку на малые предприятия



Доля финансирования НИОКР вырастет до 1,5-2%

## Документ

## Меры по созданию национальной инновационной системы

Как известно, после структурных преобразований в правительстве России, функции по реализации политики в области науки и инноваций возложены на специально созданное Федеральное Агентство. В настоящее время агентство работает над перечнем мер, которые, по мнению этого ведомства, следует предпринять для создания в России национальной инновационной системы. Предлагаем вам познакомиться с проектом этого документа.

Стратегия инновационного развития России зафиксирована в программном документе — «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий до 2010 года и дальнейшей перспективе». Создание современной национальной инновационной системы (НИС) является приоритетным направлением государственной политики Российской Федерации, что отражено в Плане мероприятий на 2003-2005 годы по стимулированию инноваций и развитию венчурного инвестирования. В плане предусмотрено создание адекватного нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности, разработка механизмов и мер ее государственной поддержки. Инициативы Правительства Российской Федерации институциональные преобразования направлены на повышение устойчивости элементов инновационной инфраструктуры, их способности к саморазвитию и налаживанию инфраструктурных взаимосвязей.

В настоящее время в России функционируют самые разнообразные объекты инновационной инфраструктуры: 40 инновационно-технологических центров (ИТЦ), 70 технопарков, в составе которых действуют бизнес-инкубаторы и работают сотни малых фирм, занимающихся разработкой и выпуском наукоемкой продукции. Развитие малого инновационного предпринимательства способствует разнообразным формам поддержки науки и инноваций, центрам подготовки и переподготовки персонала.

Для ускоренного создания современной технологической базы, освоения конкурентоспособной высокотехнологичной продукции в действующую инфраструктуру встраиваются центры трансфера технологий (ЦТТ), ориентированные на коммерциализацию научных результатов, созданных за счет бюджета.

В 2003 году созданы 6 ЦТТ на базе действующих институтов РАН, университетов и ГИЦ. Центры ориентированы на создание малых высокотехнологичных предприятий; заключение лицензионных соглашений; отбор и оценку разработок, обладающих коммерческим потенциалом; патентные исследования и правовую помощь; охрану объектов ИС. Начат эксперимент по созданию отраслевых (и региональных) технологических кластеров. Два технологических кластера («Оптоэлектроника» и «Электроника и микроэлектроника») создаются в Санкт-Петербурге и Зеленограде при поддержке Российского фонда технологического развития и Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Активизировалась деятельность венчурных фондов. В 2003 году начато создание региональных и отраслевых венчурных с долевым участием государственного Венчурного инновационного фонда. Образован первый коммерческий венчурный фонд, в который на \$1 млн государственных средств удалось привлечь \$10 млн частного отечественного капитала.

Реализуются и другие формы поддержки венчурного инвестирования. В 2003 году проведена четвертая венчурная ярмарка, обеспечившая взаимодействие инвесторов (зарубежных венчурных фондов и фондов прямого инвестирования, российских банков и других инвестиционных структур, частных инвесторов) и инноваторов, представляющих проекты для возможного вложения финансовых средств. Для обучения специалистов, оказания консультационной и методической поддержки венчурного предпринимательства Российская ассоци-

ация венчурного инвестирования разработала программу развития специализированных коучинг-центров в регионах России. Два пилотных центра создаются в Северо-западном и Приволжском федеральных округах.

Важной инновационной инициативой, реальным шагом по налаживанию партнерских отношений науки и промышленности, государства и частного сектора, промышленности и малого инновационного бизнеса стала организация работ по отбору и реализации важнейших инновационных проектов государственного значения. К участию в конкурсах допускались организации, имеющие задел опытно-конструкторских работ, гарантирующие привлечение на стадии реализации более 50% внебюджетных средств и увеличение выпуска наукоемкой продукции (в 5 и более раз по сравнению с бюджетными инвестициями) и налоговых поступлений. В результате на конкурсной основе отобрано 12 проектов.

Новый импульс получило региональное направление государственной политики в сфере науки и технологий. Была продолжена работа по поддержке наукоградов Российской Федерации. Из средств федерального бюджета в 2003 году на эти цели выполнено 310 млн рублей. Указами Президента Российской Федерации статус наукограда был присвоен Реутову, Фрязино, Мичуринску и поселку Кольцово.

Подписаны новые соглашения о сотрудничестве в производственной научно-технической и инновационной сферах с правительством пяти субъектов Российской Федерации. Ведутся работы по тиражированию регионального опыта стимулирования научно-технической и инновационной деятельности, создания объектов научной и инновационной инфраструктуры, законодательно-нормативного и методического обеспечения их функционирования.

В ближайшие годы Федеральное агентство по науке и инновациям сконцентрирует усилия на создании эффективной модели национальной инновационной системы. Для этого на повестку дня поставлены следующие базовые задачи:

- формирование НИС как механизма экономического роста, демонстрация возможностей инновационных технологий;
- формирование правовых и организационных предпосылок для возникновения недостающих элементов НИС;
- управление инновационными процессами в зонах ответственности государства, включая защиту отечественного инновационного рынка;
- формирование предпринимательской конкурентной среды, благоприятной для освоения и использования новых знаний и технологий.

Решение этих задач в 2004-2006 годах будет определять Межведомственная и региональная программы формирования и развития инновационной инфраструктуры. Целью программы является комплексное развитие базовых элементов инфраструктуры:

- инновационно-технологических центров и технопарков, технологических кластеров и т.п.;
- центров трансфера технологий;
- малых технологических инновационных компаний;
- фондов научного и технологического развития;
- специальных бирж интеллектуальной собственности и научно-технических услуг.

Программа явится также инструментом координации действий всех участников инновационного процесса, включая федеральные, региональные и муниципальные органы.

Малое инновационное предпринимательство в научно-технической сфере является наиболее динамичным сектором инновационной экономики, способным оперативно реагировать на потребности рынка наукоемкой высокотехнологичной продукции, мобильно перестраивать свое производство, эффективно осваивать создание на основе новых знаний наукоемкую продукцию и услуги.

Однако в последние годы число малых компаний не увеличивается. Одной из основных причин

этого является отсутствие звена инфраструктуры, обеспечивающего создание и развитие на начальном этапе малых компаний. Как показывает мировая практика, этап становления и начального развития малых высокотехнологичных компаний не может эффективно осуществляться без государственной поддержки, поскольку является затратным.

В этой связи для стимулирования развития малого инновационного предпринимательства в научно-технической и производственной сфере представляется целесообразным предпринять со стороны государства ряд первоочередных мер организационного, экономического и правового характера.

Чтобы стимулировать появление новых и развитие существующих малых динамично растущих технологичных инновационных компаний, способных стать привлекательным объектом для инвестирования, необходимо на базе государственных научных центров, высших учебных заведений, академических и отраслевых институтов создавать центры трансфера технологий для оказания поддержки компаниям на начальном этапе их деятельности. В этом году к шести ЦТТ добавятся 10 ЦТТ во всех Федеральных округах. Еще 11 центров будут сформированы на базе ведущих вузов.

Пристального внимания потребует углубление координации деятельности федеральных, межрегиональных и региональных фондов научного, научно-технического и технологического развития. Сегодня вопрос об осуществлении этими фондами совместных проектов (конкурсов, программ), наделение внебюджетных фондов правом осуществлять венчурное и прямое инвестирование в капиталы малых высокотехнологичных компаний становится как никогда актуальным. Внебюджетные фонды, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере готовы содействовать созданию малых стартапов фирм, финансировать «посевные» проекты, оказывать услуги по консалтингу, тренингу, информационному обеспечению, мониторингу и др.

К этой деятельности должны привлекаться и центры трансфера технологий. Средства фондов (в доле с государственными ресурсами) могут охватить все стадии научно-инновационного цикла. Таким образом, государство сможет обеспечить выполнение основного условия для развития венчурной деятельности — существование инвестора, заинтересованного в успехе венчурных предприятий и использующего для этого самые разнообразные методы работы.

Будет усилен региональный аспект государственной политики, включая развитие наукоградов и объектов с высоким научно-технологическим и производственным потенциалом в качестве особых экономических зон.

В 2004 году по разделу «Финансовая помощь другим бюджетам бюджетной системы» по субвенциям на реализацию программ развития наукоградов выделено 500 млн руб. Для повышения эффективности реализации этих программ необходимо существенно увеличить их финансовую поддержку, упорядочить условия оказания помощи наукоградам субъектами РФ, определить долю средств местных бюджетов в этой программе. Будет продолжена практическая отработка механизмов формирования технико-внедренческих зон (в частности, в Новосибирском научном центре) и подготовка законопроекта о специальных экономических зонах.

Рассматривается вопрос о создании самостоятельных биржевых площадок по торговле ценными бумагами высокотехнологичных предприятий, электронных биржи в Интернете и др. Биржа высоких технологий, предметом торгов на которой являются опционы на право приобретения прав на результаты научно-технической деятельности, должна стать важным элементом рынка ИС.

Будет продолжена поддержка хорошо зарекомендовавших себя научно-промышленных форумов, на которых обсуждается опыт развития инновационной инфраструктуры в регионах России, венчурных ярмарок и выставок.

В 2004 и последующих годах продолжится реализация важнейших инновационных проектов госу-

дарственного значения. По мере завершения отдельных проектов и оценки их результатов будут усовершенствованы методические документы, содержащие требования к проектам, критерии их отбора, а также механизмы и инструменты экспертизы и контроля за их выполнением.

Наиболее критичным элементом НИС сегодня является нормативная правовая база по закреплению и распоряжению правами на результаты научно-технической деятельности и их вовлечению в гражданско-правовой оборот. Под вовлечением в гражданско-правовой оборот мы, прежде всего, понимаем действие, которое определяет, кому и на каких условиях принадлежит права на результаты интеллектуальной деятельности.

Когда мы говорим об интеллектуальной собственности, то мы должны понимать, что законодательство сегодня описывает правовые отношения только по исключительным правам на объекты интеллектуальной собственности (патенты, полезные модели, промышленные образцы и т.д.).

К сожалению, вне гражданско-правового оборота остались права на результаты научно-технической деятельности. Именно результаты научно-технической деятельности имеют наибольшую коммерческую ценность, и именно они, в силу несовершенства и неурегулированности правовых отношений, выпадают из законного гражданско-правового оборота. Сегодня лишь один процент от объема созданных результатов находится в легитимном хозяйственном обороте.

Решением Правительства РФ от 22 января 2004 г. «О стимулировании инновационной деятельности и внедрения в производство наукоемких технологий» подтверждена целесообразность передачи организациям-исполнителям прав на результаты научно-технической деятельности, полученные ими за счет государственных средств, с определением условий указанной передачи. Федеральным органом исполнительной власти поручено разработать комплекс мер по стимулированию инновационной деятельности и внедрению в производство наукоемких технологий.

Это потребует разработки большого комплекса нормативно-правовых актов, в частности:

- внести изменения в Патентный закон Российской Федерации, законы «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных», «О правовой охране топологий интегральных микросхем» и установить тем самым дополнительные обязательства для исполнителей государственных контрактов в случае закрепления за ними исключительных прав на интеллектуальную собственность. В частности, речь идет об усилении контроля со стороны государства за использованием

ем такого рода прав, с конкретным описанием механизмов их передачи и уступки, принудительного изъятия;

- внести изменения и дополнения в часть I Гражданского кодекса Российской Федерации и в федеральные законы «О некоммерческих организациях» и «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях», чтобы определить порядок распоряжения правами на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет средств федерального бюджета, государственными учреждениями, государственными и муниципальными унитарными предприятиями;

- внести изменения в Федеральный закон «О бюджетной классификации Российской Федерации», чтобы выделить для федеральных органов исполнительной власти, являющихся государственными заказчиками, отдельную строку расходов на обеспечение правовой охраны результатов научно-технической деятельности при закреплении прав на эти результаты за Российской Федерацией;

- внести изменения в Бюджетный кодекс Российской Федерации для урегулирования прав на использование результатов научно-технической деятельности, полученных за счет средств федерального бюджета, предоставляемых организациям в виде субсидий и субвенций на оказание материальной поддержки;

- внести изменения и дополнения в Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» чтобы определить участие Российской Федерации в передаче за рубеж прав на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет средств федерального бюджета, и получение государством компенсации части расходов бюджета, затраченных на создание этих результатов;

- разработать законопроект «О стимулировании инновационной деятельности и внедрения в производство наукоемких технологий», в котором определить условия регулирования процесса передачи технологий, созданных за счет государственных средств, в реальный сектор экономики с целью коммерциализации и развития национальной инновационной системы.

Начало этого пути может обозначить подготовленный федеральными органами исполнительной власти проект постановления Правительства Российской Федерации по закреплению и распоряжению правами на результаты научно-технической деятельности, полученных за счет средств федерального бюджета. Безусловно, само по себе это постановление не решает всей проблемы. Поэтому мы уже начали работу по разработке соответствующего законодательства и по созданию единой системы контроля и учета за использованием этих прав. ■

## В продолжение темы

## Фрадков призывает преодолеть технологическое отставание России

Премьер-министр РФ Михаил Фрадков считает необходимым устранить инфраструктурные проблемы и технологическое отставание экономики России.

«Техническое отставание становится все большим барьером на пути развития российской экономики», — заявил Фрадков на заседании российского Правительства. Он отметил, что «у многих по инерции сохраняется представление о нашем существенном преимуществе в этой сфере». По словам премьер-министра, сейчас на финансирование научно-исследовательских работ в России выделяется около 1% ВВП, против 2-3% у наших ведущих конкурентов. При этом доля инновационной продукции, по его словам, составляет 4-5% от общего объема продукции против 30-35% в других государствах. Фрадков считает, что для того чтобы провести структурные преобразования, которые позволят расти российской экономике темпами 7-8% в год, необходимо осуществлять крупные инфраструктурные проекты, а также внедрять инновационные технологии. При этом он заметил, что необходима реализация ограниченного набора крупных проектов. Глава правительства предложил до 2010 года разработать и реализовать стратегию развития инноваций. По его словам, необходимо приступить к развитию венчурных фондов, создав для этого необходимую нормативную базу. «Правительство не может экономить на проведении научных исследований», — подчеркнул премьер-министр. — Доля финансирования НИОКР должна к 2010 году вырасти до 1,5-2%.

По его мнению, особое внимание необходимо уделить федеральным целевым программам, касающимся развития инноваций и программ развития наукоградов, а также развитию таких отраслей, как авиакосмическая, оборонная промышленность, связь и телекоммуникации, биотехнологии и ряд других.

Фрадков считает, что России в ближайшее время необходимо приступить к производству среднемагистральных самолетов, а также к созданию новых многофункциональных типов вооружения. При этом, отметил премьер-министр, государство нуждается в своего рода революционных управляющих, в привлечении новых молодых менеджеров, в том числе из частного бизнеса.

## Коротко

## Германия и Россия налаживают сотрудничество в области технологий.

Во время своего визита в Россию канцлер Германии Герхард Шредер обсудил с президентом России Владимиром Путиным вопросы расширения российско-германского сотрудничества в области высоких технологий, био- и нанотехнологий, в частности, в сфере энергетики, авиакосмической техники, автомобильной промышленности и фармацевтике.

В одном из своих выступлений канцлер отметил «беспрецедентную интенсивность российско-германских экономических отношений» и добавил, что «в будущем их еще можно расширять». Г.Шредер указал, что Россия и Германия переживают новый период преобразований, который позитивно сказывается на уровне партнерства. «В России сейчас работает более 3,5 тыс. германских предприятий, а также осуществляется более 60% прямых иностранных инвестиций из Европейского Союза», — отметил Г.Шредер. — Мы тесно сотрудничаем в создании партнерства между Россией и ЕС, где Германия выступает как «двигатель» этого партнерства. Для будущего России партнерские отношения с Европой просто необходимы, также, как и европейскому сообществу, так как мы зависим друг от друга.

## Информационные технологии и связи станут надежной базой для модернизации и развития экономики России.

Правительство рассматривает отрасль информационных технологий и связи в качестве надежной базы для модернизации и развития всех секторов российской экономики. Как заявил министр информационных технологий и связи РФ Леонид Рейман, «Мы уже приступили к подготовке ряда программ, в том числе, по внедрению информационных технологий в государственное управление, развития информатизации в регионах России, модернизации системы образования, медицины и ЖКХ за счет внедрения ИКТ».

Реализация этих программ, по мнению министра, позволит увеличить отдачу от человеческого капитала,

будет способствовать росту его мобильности и уровню квалификации, и, в конечном итоге, обеспечить диверсификацию источников экономического роста экономики страны и роста благосостояния граждан.

## Золотое решение для золотой компании.

Специалистами компании «ЭпикРус» (www.epic.ru) успешно завершено очередное внедрение отраслевого решения для предприятий горнодобывающей промышленности на ОАО «Бурятзолото».

ОАО «Бурятзолото» — третья по величине золотодобывающая компания России, ведущая разработку золоторудных месторождений в сибирской части России. Компания занимает стратегическую позицию в Республике Бурятия и прилегающих областях, имеющих высокий потенциал для развития горнодобывающей промышленности. ОАО «Бурятзолото» является оператором и владельцем лицензии на разработку золоторудных месторождений «Зун-Холба» и «Ирокнида». Отраслевое решение для предприятий горнодобывающей промышленности было создано на базе программного продукта ERA Financials, разработанного корпорацией Epicor Software Corporation и поставляемого на российский рынок компанией «ЭпикРус». Кроме базового функционала ERA Financials, отраслевое решение обеспечивает дополнительную функциональность. В частности, возможность эффективного управления материально-техническим снабжением предприятия. Система, учитывая специфику предприятий горнодобывающей отрасли, позволяет удобно и эффективно организовать работу с основными и дополнительными заявками на МТС на уровне подразделений предприятия, спецификациями, договорами и заказами на поставку МТС, получением МТС, учетом их на складе, сверкой и пр. Это уже не первый опыт «ЭпикРус» внедрения отраслевого решения на предприятиях горнодобывающей промышленности. Так, уже успешно завершен проект на Корпорацию «Казань». В данный момент ведутся проекты внедрения отраслевого решения на СП «Эрденет» и других горнодобывающих предприятиях.

**ВЫБЕРИ ВЫСТАВКУ!** [www.MVK.ru](http://www.MVK.ru) | (095) 105-34-86

**2-я Международная специализированная выставка**

**5-8.10.2004**

**ТЕМАТИКА ВЫСТАВКИ:**

» Защита материалов от коррозии в различных отраслях промышленности и современные средства защиты от коррозии в химических и нефтехимических производствах

» Антикоррозионная защита зданий, сооружений и промышленного оборудования

» Технологии производства и применения антикоррозионных и защитных материалов

» Технологии и оборудование для подготовки поверхности и нанесения защитных покрытий

» Антикоррозионные материалы и покрытия в автомобильной промышленности

» Контроль коррозионной стойкости материалов и изделий (приборы, способы, методы)

» Электрохимическая защита

» Лицензирование и сертификация

107113, Россия, Москва, Сокольнический Вал, д. 1, пав. 4.  
Тел./факс: (095) 268-99-04, 105-34-86. E-mail: [kna@mvk.ru](mailto:kna@mvk.ru)

**РОССИЯ, МОСКВА, КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»**

Организатор:

Три партнера:

Информационные партнеры:

[WWW.RUSTEXPO.RU](http://WWW.RUSTEXPO.RU)

Официально



ФОТО ПАВЕЛ ГОШИДИН

### Директор Департамента международного сотрудничества Минпромэнерго России Дмитрий Сухопаров: «Единое экономическое пространство выгодно для бизнеса».

В преддверии 13-го заседания Группы высокого уровня (ГВУ) по формированию Единого экономического пространства (ЕЭП) директор Департамента международного сотрудничества Минпромэнерго России Дмитрий Сухопаров провел встречу с представителями российской прессы.

Отвечая на вопросы журналистов о перспективах ЕЭП для малого и среднего бизнеса, Д.Сухопаров отметил, что несомненным преимуществом ЕЭП является расширение рынка сбыта для производителей. ЕЭП объединяет четыре наиболее экономически развитых государства постсоветского пространства. Преобладающая часть российского товарооборота со странами СНГ приходится в основном на Белоруссию, Украину и Казахстан. Реальные выгоды для бизнеса будут заключаться в снижении транзакционных издержек на товары, произведенные в этих четырех государствах. Товары станут более конкурентоспособными по сравнению с товарами третьих стран.

Справочно. Под Единым экономическим прост-

ранством понимается экономическое пространство, объединяющее таможенные территории стран. На этом пространстве функционируют механизмы регулирования экономик, основанные на единых принципах, обеспечивающих свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы, и проводится единая внешнеторговая и согласованная, в той мере и в том объеме, в каких это необходимо для обеспечения равноправной конкуренции и поддержания макроэкономической стабильности, налоговой, денежно-кредитной и валютно-финансовой политика.

### Пресс-конференция директора Департамента ОПК Минпромэнерго России Юрия Коптева.

В пресс-центре РИА «Новости» состоялась пресс-конференция директора Департамента ОПК Минпромэнерго России Юрия Коптева. В ходе общения с журналистами Юрий Коптев рассказал о государственной поддержке российской авиационной промышленности через процедуру лизинга, развития рынка авиаперевозок, социальной защищенности рабочих и новых моделей самолетов, выпускаемых отечественной промышленностью.

В частности, Юрий Коптев отметил, что пристальное внимание государства к авиационной промышленности обусловлено тем, что в этой отрасли работает порядка 530 тыс. россиян, занятых более чем на 300 предприятиях. В том числе 30% предприятий акционированы без участия государства, 30% — акционерные общества, где государство имеет «золотую акцию», блокирующий или контрольный пакет и 40% — федеральные государственные унитарные предприятия.

Комментируя звучащие мнения, что российский авиационный не в силах обеспечить удовлетворение потребностей внутреннего рынка, вследствие чего необходимо снизить импортные пошлины на летательные аппараты, Коптев заявил, что российская промышленность сегодня в состоянии выпускать все типы лайнеров, востребованные на рынке — существуют отечественные аналоги любых зарубежных самолетов. В заключение Коптев отметил, что сегодня рассматривается вопрос о целесообразности создания в России единой авиакомпании. Для такого решения есть объективные предпосылки: сегодня 12 ведущих отечественных авиакомпаний осуществляют половину всех российских перевозок, а 87% перевозок осуществляется силами порядка 40 авиакомпаний.

Согласно предварительным оценкам, реформа отрасли авиаперевозок может занять два года. Первым этапом может стать создание управляющей компании, осуществляющей функции единого менеджера существующих авиаперевозчиков. Впоследствии — перевод всех активов (парка машин, диспетчерских и вспомогательных служб) в единую корпорацию.

### Представители Минпромэнерго России приняли участие во встрече-диалоге ОАО «РКС» и представителей органов власти.

Представители Минпромэнерго России приняли участие в первой встрече-диалоге руководства ОАО «Российские коммунальные системы» с представителями органов власти и экспертных организаций.

Министерство промышленности и энергетики Российской Федерации является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию, в том числе в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Поэтому возможность напрямую задать вопросы первой на рынке ЖКХ компании, которая начала внедрять в свою повседневную деятельность процедуры социальной отчетности, для представителей власти весьма важна.

Поскольку процесс социальной отчетности состоит из двух этапов, в ходе первого этапа встречи представители Минпромэнерго России высказали мнения по различным аспектам, связанным с дея-

тельностью и социальной ролью компании, задали интересующие вопросы, прокомментировали и озвучили рекомендации по поводу тех сторон деятельности ОАО «РКС», которые нуждаются в уточнении и корректировке.

На втором этапе компания планирует сформулировать свои обязательства и разработать план действий по их реализации с учетом высказанных замечаний и предложений. Эти мероприятия будут включены в план деятельности компании на следующий год. Как заявляют в РКС, первый социальный отчет компании будет опубликован и распространен в конце 2004 года.

Минпромэнерго России положительно оценивает открытость ОАО «РКС» и намерения компании сформировать конструктивный диалог всех вовлеченных в реформирование ЖКХ сторон. Принимая во внимание высокую социальную нагрузку, которую несет на себе отрасль коммунального хозяйства, Минпромэнерго России рассчитывает на успешное взаимодействие исполнительной власти и частных операторов ЖКХ в интересах всего населения.

### О рабочих группах по формированию ЕЭП.

В преддверии 13-го заседания Группы высокого уровня (ГВУ) по формированию Единого экономического пространства (ЕЭП) директор Департамента международного сотрудничества Минпромэнерго России Дмитрий Сухопаров сообщил, что для разработки соглашений, обеспечивающих формирование о функционалирование ЕЭП в декабре 2003 г. были созданы 7 рабочих групп по следующим направлениям:

- таможенно-тарифное регулирование, нетарифное регулирование, таможенное администрирование;
- конкурентная политика, естественные монополии, субсидии, госзакупки, приватизация;
- технические регламенты, интеллектуальная собственность;
- налоговая, бюджетная и кредитно-денежная политика; валютное регулирование и контроль, макроэкономические показатели;
- услуги;
- движение капитала, инвестиции;
- движение рабочей силы.

Рабочие группы будут собираться не реже одного раза в месяц.

### Минпромэнерго в рамках энергодialogа Россия и Франция заинтересованы в развитии современных источников энергии.

На встрече Министра промышленности и энергетики России В.Христенко с Генеральным администратором Комиссария по атомной энергии Франции А. Бюга стороны обсудили перспективы использования:

— топливных элементов, как нового источника энергии;

— водорода для производства электроэнергии;

— возобновляемых источников энергии. К возобновляемым источникам энергии (ВИЭ) относятся: солнечная, ветровая, гидравлическая, геотермальная энергия, энергия биомассы, «шахтный газ» и низкопотенциальная тепловая энергия разных сред. Неиспещаемость и экологическая чистота этих ресурсов обусловили их интенсивное использование. Говоря о необходимости развития возобновляемой энергетики, в Минпромэнерго отмечают ее ведущую роль в решении следующих проблем:

- обеспечение устойчивого тепло- и электроснабжения населения и производства в зонах децентрализованного энергоснабжения, в первую очередь в районах Крайнего Севера и приравненных к ним территориях;
- обеспечение гарантированного минимума энергоснабжения населения и производства в зонах централизованного энергоснабжения, испытывающих дефицит энергии, прототворшение ушибов от аварийных и ограничительных отключений;
- снижение вредных выбросов от энергетических установок в городах и населенных пунктах со сложной экологической обстановкой, а также в местах массового отдыха населения;
- сохранение запасов собственных энергоресурсов для будущих поколений;
- увеличение потребления сырья для неэнергетического использования топлива.

Для этих целей во многих странах выделяются значительные государственные средства и разрабатываются экономические меры привлечения частных инвестиций.

По результатам переговоров представители Минпромэнерго отметили, что российская и французская стороны занимаются различными разработками и исследованиями в этом направлении.

**Справка Минпромэнерго:** По имеющимся оценкам, технический потенциал ВИЭ составляет порядка 4,6 млрд т. у.т. в год, то есть в пять раз превышает объём потребления всех топливно-энергетических ресурсов России, а экономический потенциал ВИЭ существенно увеличился в связи с порожением традиционного топлива и удешевлением оборудования возобновляемой энергетики за последние годы. Расчеты специалистов показывают, что к 2010 г. может быть осуществлен ввод в действие на базе возобновляемых источников энергии около 1000 мВт электрических и 1200 мВт тепловых мощностей, что потребует соответствующей государственной поддержки, а также совместных российско-французских разработок.

**Центр общественных связей Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации. (095) 924-4410**

Официально

## Координацией развития лизинга авиатехники будет заниматься Департамент ОПК Минпромэнерго России

В конце 2001 года Правительством России было принято решение о запуске программы лизинга авиационной техники, предусматривающей комплекс мер по поддержке авиационной промышленности России. Благодаря этому решению аккумуляровано около \$600 млн за счет уставных капиталов компаний, привлеченных кредитов и минимальных авансов отечественных перевозчиков. В совокупности эти меры привели к тому, что уже запущена программа строительства 17 самолетов.

Покупка самолетов за рубежом, практикуемая в настоящее время некоторыми компаниями, приводит к тому, что платежи иностранным авиастроителям носят единовременный характер и потому из страны уходят миллиарды долларов, сокращаются налоговые поступления в российский бюджет и остаются без работы десятки тысяч россиян. Кроме того, политическое место России на мировой арене зависит в том числе от успехов нашего самолетостроения — как военного, так и гражданского. Единственным реальным механизмом строительства и последующего приобретения самолетов авиакомпаниями сегодня является программа лизинга, которая реализуется уже три года. Созданы две лизинговые компании — «Ильюшин Финанс Ко» и «Финансовая лизинговая компания», образованные по итогам конкурса. В уставный капитал этих двух фирм государство уже вложило порядка \$120 млн.

В уставном капитале этих компаний присутствуют и другие инвесторы. В лизинговой компании «Ильюшин Финанс» — это Национальный резервный банк. В «Финансовую лизинговую компанию» должно в скором времени войти правительство республики Татарстан: пока этот процесс находится на стадии выпуска дополнительной эмиссии акций, но в любом случае он будет завершен. В перспективе капитализация этих лизинговых компаний, где государство представлено как основной акционер, может быть увеличена с сегодняшних \$260 млн до \$1 млрд как минимум.

Федеральная целевая «Программа развития транспортной системы России» включает в себя развитие гражданской авиации. В этой подпрограмме, рассчитанной до 2010 года, прописано, что за это время должно быть построено порядка 800 крылатых машин. Для примера можно сказать, что в 2002 году в России было выпущено 11 магистральных авиалайнеров, а реальные возможности этой отрасли промышленности составляют порядка 55 крылатых машин ежегодно. Конечно, подпрограмма допрабатывается в соответствии с текущей ситуацией, но коренных изменений она не претерпела.

В программе со стороны производителей самолетов участвуют три завода: Казанское производственное объединение им. Горбунова, Ульяновский авиазавод «Авиастар» и Воронежское самолетостроительное общество.

На период 2005-2008 год в рамках действия программы «Стартовый заказ» предусмотрены инвестиции со стороны лизинговых компаний на уровне \$1,5 млрд. Государственная часть в этой программе, как предполагают инвесторы, должна составить порядка 60% от общей суммы. Остальные средства планируется привлечь в частном порядке.

По итогам совещания в Воронеже в июне 2004 года, в котором принимали участие директор департамента ОПК Минпромэнерго России Юрий Коптев и его заместитель Валерий Воскобойников, привлеченным сторонами необходимо предоставить подробные документальные обоснования потребностей и возможностей по реализации подпрограммы развития гражданской авиации.

Для решения задач, стоящих перед Минпромэнерго России, министерству необходимо принять активное участие в процессе формирования бюджета 2005 года с целью резервирования средств на пополнение уставного капитала лизинговых компаний и субсидирование лизинговых ставок и лизинговых платежей, а также обслуживания банковских кредитов. Аналогичный процесс уже идет на протяжении трех лет. На предстоящий год на эти цели планируется направить порядка \$20 млн.

Полная программа консолидирующая все мероприятия и все источники финансирования, как предполагается, будет введена в действие с начала 2006 года. Необходимость этой программы продиктована тем, что политика в области авиастроения в России затрагивает не только гражданскую авиацию, но и рынок авиаперевозок, а также военное самолетостроение. Понятно, что только на выпуске продукции специального назначения авиазаводы существовать не смогут. Кроме того, в области авиационного приборостроения, двигателей и авионики гражданская и военная техника также идут рука об руку.

Минпромэнерго России заинтересовано в сохранении российской авиационной промышленности. Если в авиационной промышленности не строятся самолеты, то она не имеет будущего. Сегодня она находится в таком состоянии, что если кардинально не поменять отношения к ней всех федеральных органов, о существовании российских самолетов можно будет забыть навсегда.

Главной задачей Минпромэнерго России является разработка поправок к ряду законов Российской Федерации, с принятием которых самолеты могут стать объектами залога под кредиты банков. В настоящее время такая процедура недоступна заемщикам, что не позволяет им эффективно кредитоваться. Также необходимо упрощение административных процедур и снижение ставок нотариального оформления залога. Сегодня эта ставка составляет 1,5% от суммы сделки и ее необходимо снизить, по меньшей мере, на два порядка.

Руководство Департамента ОПК Минпромэнерго России уверено: российская промышленность способна удовлетворить спрос на рынке гражданских магистральных и региональных самолетов. Тем более, что спрос на продукцию авиастроителей есть, но не всегда возможности авиаперевозчиков соответствуют их потребностям. Разрубить «гордиев узел» проблем российских авиастроителей и призваны усилия властей.

**23 августа в «Промышленном еженедельнике» будет опубликован специальный проект «Российский авиализинг», подготовленный совместно с Центром общественных связей Минпромэнерго РФ.**

**Приглашаем к участию!**

**ТРЕТЬЯ МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ЯРМАРКА**  
**the third moscow international industrial fair**

Министерство промышленности и энергетики Российской Федерации, Министерство экономического развития, науки и инноваций Российской Федерации, Государственный комитет Российской Федерации по стандартизации и метрологии (ГОСТСТАНДАРТ РО), Государственный комитет Российской Федерации по стандартизации и метрологии, Комитет «СНИИМ»

организуют и участвуют в выставке организаторы, поставщики энергетического комплекса

**ЕНЕРГО**  
**TECH - 2004**

**Вторая международная специализированная выставка энергосберегающих технологий, оборудования для производства, преобразования и распределения электрической и тепловой энергии «ENERGOTECH-2004»**

**СЕНТЯБРЬ 2004**  
**МОСКВА**  
**7-10**  
**ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС**  
**«КРОКУС-ЭКСПО»**

**ТЕМАТИКА ВЫСТАВКИ**

**Энергосбережение:**  
 Энергосберегающие технологии, оборудование и материалы для промышленности и жилищно-коммунального хозяйства, в жилищно-коммунальной и строительной сфере.  
 Технические средства энергосбережения, приборы контроля энергоресурсов.  
 Теплообменная аппаратура, водоподогревательные системы.  
 Системы охлаждения энергоресурсов.  
 Системы отопления, кондиционирования и вентиляции воздуха.  
 Теплоизоляционные материалы, Теплоакустика.  
 Экология производства, утилизация и повторное использование материалов.

**Производство тепловой и электрической энергии:**  
 Атомная энергетика.  
 Газотурбинные установки.  
 Электростанции и парогенераторные установки.  
 Турбо-дизель и гидро генераторы.  
 Электродвигатели, преобразователи.  
 Теплообменное и емкостное оборудование.  
 Капельное и аэрозольное оборудование, котлы.  
 Паровые турбины.

**Преобразование и аккумуляция электроэнергии:**  
 Аккумуляторы, электрические батареи и элементы.  
 Силловые установки.  
 Силловые трансформаторы.  
 Генераторы постоянного и переменного тока.  
 Электродвигатели.  
 Нетрадиционные источники.

**Распределение, передача тепловой и электрической энергии:**  
 Высокотемпературная и низкотемпературная аппаратура распределения и управления.  
 Теплообменники и эмульзоры.  
 Капельно-пропановая продукция.  
 Комплектные трансформаторные подстанции, изоляторы.  
 Электротехническое оборудование.  
 Энергетика и экология.  
 Очистка выхлопных газов.

**УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА!**

В условиях рыночной экономики возможность оперативного установления деловых контактов, расширение отечественного и зарубежного рынков сбыта является основополагающим началом любого бизнеса.

Выставочная деятельность сегодня — необходимое условие финансового успеха фирмы.

Специализированная выставка «ЕНЕРГОТЕХ-2004» примет участие в ярмарке второй раз. Основная идея выставки — прямое знакомство с производителями, широкое представление их в сфере энергосберегающих технологий.

Приглашаем Вас принять участие в крупнейшем в России и странах СНГ выставочно-конгрессном мероприятии, объединяющем восемь специализированных выставок по промышленной тематике и большую деловую программу, состоящую из ряда отраслевых научно-практических конференций, «круглых столов» и презентаций.

**ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА**

**Эксперт-РА**  
 РАЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

**ИТ**

**Оргкомитет**  
 129228, Россия, Москва, а/я 10  
 тел.: (095) 937-4081  
 937-4082  
 937-4018  
 E-mail: Energotech@miif.ru  
 zao-senima@miif.ru

Более подробная информация по тематике:  
**www.miif.ru**

## ПОДРОБНОСТИ

## Проекты

**Первая очередь нового крупного завода по производству высокопрочного щебня начала действовать сегодня на юге Карелии в 65 км от Петрозаводска.**

Завод мощностью до одного миллиона кубометров щебня в год строится компанией «Горняк» при поддержке Санкт-Петербургского банка реконструкции и развития. Как рассказал на церемонии открытия завода заместитель председателя Госкомитета Карелии по лесному и горно-промышленному комплексу Владимир Аминов, «пуск завода — значительное событие для Карелии и особенно для Вепской национальной волости, где он находится. Нас поразили темпы, с которыми строится завод, порадовали грамотные технические решения специалистов. Вслед за ним будет запущен в производство еще ряд карьеров». Завод производит щебень из габбродиабазы по евростандарту размером 5-20 мм. Мощность первой очереди — 350 тыс. кубометров щебня, который, в основном, предназначен для производства строительных конструкций. Здесь создается около 140 рабочих мест, половину из которых занимают жители села Шокша и поселка Кварштинный, где уровень безработицы один из самых высоких в республике. Председатель совета акционеров ЗАО «Промышленно-финансовая компания «Горняк» Юрий Финк сообщил, что создана вся необходимая инфраструктура, построены дороги, мосты, станционный комплекс, где будет идти погрузка щебня в вагоны. «Портфель заказов полностью укомплектован. Щебень из Карелии пойдя на строительные предприятия Петербурга, Москвы, Твери, других регионов», — сказал он. Общий объем инвестиций составит в этом году около \$6 млн. Строительство второй очереди предприятия предполагается начать в ноябре.

**Австрийская компания Tilly намерена построить в Эввинском районе Сыктывка-**

**ра мощный лесопильный завод, способный перерабатывать до 1 млн кубометров пиловочника.**

Как заявил владелец фирмы Ганс Тилли, планируемый объем готовой продукции завода составляет от 500 до 700 тыс. кубометров в год. Предполагается, что на первоначальном этапе в процессе производства будет задействовано 300, а затем — 600 человек.

Пар, горячую воду, электричество планируется получать от компании «Нойзидлер Сыктывкар», производящей бумагу. Отходы производства также будут перерабатывать бумажный завод. Сейчас австрийцы выбирают площадку для строительства лесопильного производства.

**Поселок Керки в Сосногорском районе Коми станет крупным промышленным центром. Именно здесь решено построить мощный глиноземно-алюминиевый комплекс.**

Распоряжение, которым закреплено это положение, подписал глава Коми Владимир Торлопов. Органам местного самоуправления предложено выбрать земельный участок под строительство завода. Промышленная добыча руды на Средне-Тиманском месторождении бокситов в Коми началась в 1997 году. В 2003 году добыто 985,1 тыс. т сырья, проектная же мощность рудника составляет 6 млн т в год. Чтобы сократить транспортные расходы по перевозке руды на уральские заводы, было решено возвести комплекс по переработке бокситов в Коми.

В состав комплекса войдет глиноземный завод мощностью 1,4 млн т в год и завод по производству первичного алюминия мощностью от 313 до 460 тыс. т в год с шестью алюминиевыми полуфабрикатами.

Реализация проекта позволит создать тысячи новых рабочих мест, значительно увеличить объемы железнодорожных перевозок и производ-

ва электроэнергии, окажет положительный эффект на развитие социальной сферы, обеспечит ошутимый рост поступлений налоговых платежей в бюджеты всех уровней.

**€50 млн будет инвестировано в завод теплоизоляционных материалов датской компании «Роквул» в Ленинградской области.**

Церемония начала строительства завода теплоизоляционных материалов всемирно известной датской компании «Роквул» (Rokwool) состоялась в городе Выборге Ленинградской области. К началу 2006 года предприятие должно выдать свою первую продукцию, а затем выйти на проектную мощность — более 40 тыс. т минеральной ваты.

Общий объем инвестиций в проект оценивается в €50 млн. Как подчеркнул управляющий директор Rockwool Ладис Франк Трокей, «Россия с ее суровым климатом представляет собой неисчерпаемый рынок для подобной продукции. А ее динамично развивающаяся экономика сама «приглашает» инвесторов». Теплоизоляционные изделия, производимые компанией Rockwool, изготавливаются из минеральной ваты, получаемой в процессе плавления базальтовых горных пород при «вулканических» температурах — около 1500 градусов.

Такая минераловатная плита толщиной 5 см по своим теплоизоляционным свойствам сопоставима с кирпичной кладкой толщиной около 90 см или стеной из бруса толщиной 18 см. Группа компаний Rockwool является мировым лидером по производству теплоизоляционных материалов. На европейском рынке в этом секторе производств ей принадлежит не менее 50% рынка. У компании 22 завода в 14 странах мира. Выборгский завод станет вторым в России — в 1999 году вошел в строй завод Rockwool в городе Железнодорожный Московской области.

## Тендеры

## Вдоль по Финскому...

**Балтийский завод построит еще два ледокола**



Северным странам без ледоколов никак нельзя

**Елена Треховицкая, Санкт-Петербург**

**ОАО «Балтийский завод» выиграло тендер на строительство дизель-электрического ледокола по проекту ОАО «ЦКБ Айсберг» для ФГУП «Росморпорт». Кроме Балтийского завода в тендере приняли участие финские судостроительные компании Aker Finnyards и Kvaerner Masa-Yards.**

Строительство ледокола планируется начать в конце этого года. В опционе предусмотрена постройка еще одного судна серии. Первый ледокол завод планирует передать заказчику в ноябре 2006 года, вто-

рой — в ноябре 2007 года. Стоимость ледокола такого класса на мировом рынке в зависимости от комплектации составляет \$80-100 млн.

Новый линейный ледокол предназначен для обеспечения проводок крупнотоннажных танкеров в Финском заливе в зимний период, буксировки судов, выполнения аварийно-спасательных работ и борьбы с разливами нефти и химикатов в открытом море.

Проект современного линейного дизель-электрического ледокола представляет собой двухпалубное судно с двумя подприводными винторулевыми колонками. Эта техническая особенность придает судну дополнительную маневрен-

ность. В кормовой части ледокола предусмотрена взлетно-посадочная площадка для приема вертолета типа Ка-32 или Ка-226. Согласно проекту, водоизмещение ледокола составит 15,4 тыс. т, длина — 116 м, ширина — 29 м, осадка — 8,5 м, мощность на валах — 18 МВт, эксплуатационная скорость — 17 узлов. Экипаж ледокола — 20 человек.

Форма корпуса ледокола спроектирована с учетом новых технологических решений по снижению энергетических затрат на разрушение льда и улучшению эксплуатационных качеств судна. Для защиты от коррозии подводной поверхности корпуса предусматривается специальная электрохимическая (катодная) защита в сочетании с лакокрасочным покрытием. На ледоколе предусмотрена единая автоматизированная система управления всеми технологическими процессами.

Строительство ледоколов на Балтийском заводе пройдет в соответствии с действующими международными требованиями по правилам российского Морского регистра судоходства.

Балтийский завод имеет более чем 80-летний опыт постройки судов ледового класса. В 20-е годы прошлого столетия предприятие первым в Советском Союзе освоило строительство дизельных ледоколов. За период с 1974 по 1992 годы на Балтийском заводе построена серия атомных ледоколов второго поколения типа «Арктика». В 1989 и 1990 годах два атомных ледокола — «Таймир» и «Вайгач» построены в кооперации с верфями финской компании Wärtsilä. Сейчас предприятие достраивает атомный ледокол «50 лет Победы».

## Выставки

## Эффект синергии

**Четыре выставки в одном пакете**

**«ПЕ» представляет вниманию заинтересованных предприятий зарубежные мероприятия выставочного общества Deutsche Messe AG (Ганновер, Германия). Организатором выставок выступает выставочная компания Deutsche Messe AG в сотрудничестве с дочерней фирмой Hannover Fairs China (HFC).**

## CeMAT ASIA

В ноябре 2000 года под названием CeMAT ASIA 2000 дебютировала ведущая выставка по обработке материалов, автоматизации, транспортным системам и логистике CeMAT ASIA, с самого начала ставшая ключевым событием отрасли. Политика Китая направлена на развитие логистики и транспортного сектора страны, и власти намерены провести к 2006 году масштабную либерализацию рынка. В этом году ежегодная выставка CeMAT ASIA будет проводиться совместно с PTC ASIA, ENERGY ASIA и новой выставкой FACTORY AUTOMATION ASIA. Выставка проводится в сотрудничестве с Федерацией логистики и торговли Китая (CFLP).

CeMAT ASIA поддерживают организации по механической обработке, логистике и роботике при Германской федерации инженеров (VDMA), Федерации работников электронной и электрической промышленности (ZVEI), а также Азиатско-Тихоокеанской федерации логистики (APLF).

Основные тематические разделы выставки: механическая обработка, оборудование и технологии для складских помещений и мастерских, контроль материалопотоков и логистики, услуги по внутренней и внешней логистике компаний, проект-менеджмент, консалтинг, публикации, автоматизация производства и транспорт.

В этом году CeMAT ASIA снова свяжет европейских экспонентов с предполагаемыми китайскими покупателями. Будут представлены несколько крупнейших компаний на международном рынке механической обработки и технологий для складских помещений.

## PTC ASIA

Начиная со своей премьеры в 1991 году, PTC ASIA стала ведущей выставкой подобного рода в Азии, а также одним из самых значительных мировых событий в области силовых редукторов, гидравлики, пневматики, двигателей и нескольких подшипников.

Соорганизаторами выставки выступают Китайская ассоциация гидравлики, пневматики и уплотнений (CHPSA) и CВЕС (Китайская национальная объединенная корпорация по экспорту и импорту подшипников). Корпорация CВЕС, обладающая значительным потенциалом национальных экспонентов, в 2003 году участвовала в проведении PTC впервые.

Экспозиция выставки разделена на следующие категории: гидроэнергия, гидравлика и пневматика, механическая силовая передача, электрическая силовая передача, двигатели внутреннего сгорания и малые газовые турбины, продукты и технологии контроля движения, а также технологии сжатого воздуха.

Рост и развитие PTC можно проследить по числу экспонентов, а также по росту общей выставочной

площади. Если в 1991 году PTC насчитывала 100 экспонентов, то к 2002 году эта цифра достигла 346. Перенос выставки в 2001 году в новый экспонент SNIЕС, вызванный необходимостью увеличения площади, был осуществлен без каких бы то ни было организационных сложностей и к полному удовлетворению участников.

Выставка дополняется обширной программой конгрессов и конференций, ориентированных на специфические потребности китайского рынка в основных технологических секторах, например, международная конференция по гидроэнергетическим технологиям и развитию рынка и международный саммит по гидроэнергии. Интересно, что на выставке будут представлены национальные павильоны Италии, Франции, Великобритании, Германии и Тайваня.

## ENERGY ASIA

Постоянное экономическое развитие и рост уровня жизни по-прежнему определяют среднее потребление энергии, которое будет увеличиваться предположительно на 10% в год. Правительство Китая намерено обеспечить улучшение качества энергии, и потому всецело поддерживает внедрение современных технологий. В частности, предпочтение отдается регенеративным видам энергии, таким как энергия ветра, воды, солнечная и термальная. Поскольку Олимпийские игры 2008 года в Пекине объявлены «зелеными играми», то все спортивные учреждения будут демонтировать новейшие экологические технологии.

Чтобы Шанхай смог принять всемирную выставку Экспо 2010, в

модернизацию города будут дополнительно инвестированы \$15-30 млрд. До 2005 года ежегодные расходы только на экологические меры составят сумму, эквивалентную как минимум трем процентам валового продукта города.

ENERGY ASIA проводится в тесном сотрудничестве с Китайской промышленной ассоциацией электрического оборудования (CEEIA). Такая кооперация отражает участие китайских партнеров в продвижении международных выставок. В 2004 году впервые в ENERGY ASIA примет участие PAO «ЕЭС России» (выставочный стенд PAO составит 70 кв. м).

ENERGY ASIA полностью отвечает специфическим требованиям рынка и формирует почти идеальную платформу для презентации продуктов, систем и услуг в области технологий и инфраструктуры в энергетике, производстве и распределения энергии, менеджмента и регенеративных видов энергии. Эта новая международная выставка объединяет поставщиков, инвесторов и бизнесменов, являясь неординарным источником контактов и обеспечивая новые возможности продаж и роста участия на рынке.

## FACTORY AUTOMATION ASIA

Новейшим дополнением к группе специализированных выставок в Азии стала в 2003 году FACTORY AUTOMATION ASIA. Технологии автоматизации являются решающим конкурентным фактором во всех отраслях промышленности, а FACTORY AUTOMATION ASIA — неотъемлемым элементом в цепи четырех специализированных выставок на азиатском рынке. Орга-

низаторами этой выставки также являются Hannover Fairs China (HFC) и Deutsche Messe AG. Правительство Китая намерено увеличить эффективность и продуктивность отраслей промышленности в области автоматизации и роботики, поскольку внутренними производственными возможностями Китая пока недостаточно, чтобы удовлетворить огромный спрос на промышленную продукцию. Ключевой целью по-прежнему остается улучшение качества и предоставление гарантии качества на продукты китайского производства.

FACTORY AUTOMATION предоставляет локальному и международному бизнесу оптимальную платформу для презентации своих ноу-хау, продуктов и услуг. В 2003 году в рамках выставки наряду с традиционными разделами Машиностроение и Электроника появились новый сектор — Промышленные информационные технологии и Программное обеспечение. Это первая комбинация такого рода на азиатском рынке.

## Вместе — выгодней

Параллельное проведение выставок CeMAT ASIA, PTC ASIA, ENERGY ASIA и FACTORY AUTOMATION ASIA позволяет учесть специфические потребности каждого сектора и отвечает требованиям азиатского рынка, открывая экспонентам новый рыночный потенциал.

Посетители четырех ведущих специализированных выставок могут ознакомиться с последними тенденциями не только в собственном секторе, но и в связанных с ним отраслях промышленности. Экспоненты выигрывают от высокого профессионального уровня посетителей, которых обычно насчитывается около 30 тыс. Кроме того, сервисное предложение компании Deutsche Messe AG позволяет каждому экспоненту подобрать для себя оптимальный набор услуг по организации, планированию и инфраструктуре. В дополнение ко всем этим преимуществам нельзя не упомянуть великолепный выставочный комплекс. Выставки проходят в новом международном экспоненте в Шанхае, современные павильоны и великолепная инфраструктура которого превратили Шанхай в один из самых значительных выставочных центров Азии.

В прошлом году, например, четырехдневную выставку посетило около 20 тыс. специалистов. Наиболее популярными были такие разделы, как автомобильная промышленность и производство мотоциклов, кораблестроение, железнодорожная и авиационная промышленность, литейная и формовочная промышленность, конструирование и производство сельскохозяйственной техники, защита окружающей среды и энергетика.

Среди целей своего визита на выставку посетители называли поиск новых дистрибьюторов, агентов и партнеров для создания совместных предприятий, выбор специализированных решений, поддержание отношений с существующими поставщиками, а также размещение заказов.

Доля жителей Шанхая среди посетителей составила 47,74%, 42,96% представляли другие города и провинции страны. Число посетителей из-за рубежа достигло 10%. ■

## Обновление

## Глубоководная «Русь»

**«Адмиралтейские верфи» модернизируют уникальный аппарат**

**Виктория Макарова**

**В третьем квартале 2004 года ФГУП «Адмиралтейские верфи» завершит швартовые испытания автономного глубоководного аппарата (АГА) «Русь», проходящего на предприятии комплексную модернизацию.**

Основное оборудование глубоководного аппарата — устаревшие навигационный комплекс и гидроакустическая станция связи — заменены на современные. После испытаний дифференцированного устройства и монтажа наружного корпуса планируется проведение ходовых испытаний. К началу испытаний аппарата необходимо дооборудовать спасательное судно СС-750, установить на нем станции слежения и обработки данных, а также протестировать работоспособность спасательного аппарата, находящегося на судне.

Ходовые испытания АГА «Русь» запланированы на 4 квартал 2004 года сначала в Балтийском море, а завершающий этап испытаний пройдет в Атлантическом океане. Проект глубоководного аппарата «Русь» был

создан в конце 70-х годов. Аппарат предназначен для поиска, обследования и видеосъемки объектов, находящихся под водой. Судно может доставлять на грунт и поднимать на поверхность оборудование массой до 200 кг, выполнять подводно-технические работы при помощи манипуляторного комплекса, обследовать и вести видеосъемку затонувших кораблей и судов.

АГА «Русь», управляемая экипажем из трех человек, имеет вес 25 т и размеры корпуса 8х3,9х3,9 м. Аппарат способен развивать скорость до трех узлов в час, максимальная глубина его погружения — 6 тыс. м. ■

**СПРАВКА «ПЕ»:** ФГУП «Адмиралтейские верфи» — старейшая судостроительная верфь России, основанная Петром Первым 5 ноября 1704 года.

Современные «Верфи» занимаются проектированием, производством и модернизацией судов гражданского флота, а также строительством и модернизацией кораблей военного назначения. За три столетия на судостроительных предприятиях, образовавших ФГУП «Адмиралтейские верфи», построено более 2,6 тыс. кораблей и судов.

## III ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ «ЗОЛОТНИК»

**Официальный учредитель и организатор III Всероссийского конкурса товарных знаков «Золотник» (далее — Конкурс «Золотник»):**

- Юридическая фирма «Городисский и Партнеры», www.gorodissky.ru

## При поддержке:

- Администрация Президента РФ
- Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации
- Департаментов местных администраций (в регионах проведения отборочных туров)

## Основные цели Конкурса

- Обединению усилий российских государственных, промышленных, коммерческих, общественных организаций в деле формирования в России цивилизованных рыночных отношений.
- Привлечение внимания государственных, законодательных, исполнительных органов власти, промышленных структур, общественных организаций и средств массовой информации к вопросам охраны интеллектуальной собственности, в частности, к регистрации и использованию товарных знаков (брендов), их роли в создании корпоративного имиджа и повышении конкурентоспособности продукции российских предприятий на внутреннем и внешнем рынках.
- Содействие формированию репутации российских предприятий и организаций, производящих и предоставляющих качественные продукцию и услуги.
- Создание предпосылок и содействие широкому внедрению современных методов управления интеллектуальной собственностью.
- Распространение информации по проблеме защиты интеллектуальной собственности, в частности товарных знаков.

## Структура Конкурса

- Организационный комитет (Оргкомитет) Конкурса
- Представитель Минэкономразвития РФ (сопредседатель)
- Управляющий партнер юридической фирмы «Городисский и Партнеры» (сопредседатель)
- Представитель Союза дизайнеров России
- Представители государственных и административных органов регионов проведения Конкурса
- Директора филиалов юридической фирмы «Городисский и Партнеры»

Оргкомитет осуществляет общее управление Конкурсом, текущую организационную работу через Представителей конкурса в регионах, вырабатывает единые критерии оценки, утверждает членов Жюри и подводит окончательные итоги Конкурса.

## Жюри Конкурса

- Жюри Конкурса формируется самостоятельно для каждого из

регионов (региональные Жюри) и для Суперфинала. Персональный состав определяется оргкомитетом Конкурса. В состав Жюри могут входить представители федеральных и региональных органов власти, патентные поверенные, представители ТПП, представители Минэкономразвития, представители Российского фонда защиты прав потребителей, дизайнеры, лингвисты, психологи, медиапартнеры, журналисты, представители вузов, представители спонсоров.

## Критерии оценки и номинации

Заявленные для участия в Конкурсе товарные знаки рассматриваются на соответствие следующим критериям, соответствующим трем основным номинациям:

- оригинальность,
- привлекательность,
- рекламная способность.

**Участники Конкурса** — предприятия и организации различных форм собственности, включая индивидуальные частные предприятия, совместные предприятия, осуществляющие производство продукции или оказывающие услуги.

Для участия в Конкурсе необходимо в установленные сроки направить в Оргкомитет заполненную заявку, копию свидетельства о регистрации с изображением товарного знака и оплатить регистрационный взнос.

## Этапы Конкурса

- 1 этап (май-октябрь) — региональный
- Решения региональных жюри, утвержденные представителями Оргкомитета в регионах, являются окончательными. На основе полученных оценок определяются финалисты в каждом регионе (по 9 знаков)

- 2 этап (декабрь) — федеральный (Суперфинал)

Оргкомитет Конкурса осуществляет прием итоговых материалов региональных представителей, организует работу Жюри Суперфинала по оценке материалов, вышедших на федеральный уровень.

На основании оценки Жюри Оргкомитет Конкурса утверждает итоговый перечень победителей и дипломантов III Всероссийского конкурса товарных знаков «Золотник» (2004 г.) в каждой номинации и лауреата «Приза зрительских симпатий» Конкурса, который определяется путем интерактивного голосования.

В торжественной церемонии победителям Конкурса будут вручены почетные дипломы и специальные призы, а также они получат право использования логотипа Конкурса в рекламных целях и его размещения на упаковке продукции.

**Решение Оргкомитета Конкурса является окончательным.**

**Подробнее см. www.zolotnick.ru**

Мнение эксперта

# Необходим слабый рубль

Дмитрий Молчанов: «Глупо бороться с инфляцией, если существует огромное количество других нерешенных проблем»

— Дмитрий Игоревич, в свете происходящего в российском финансовом секторе весьма актуальной становится проблема дальнейшей финансовой политики. Например, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) советует российским властям пожертвовать реальным курсом рубля ради низкой инфляции. Объясняют они это тем, что укрепления национальной валюты при сохранении высоких цен на нефть все равно не избежать, а побороть рост потребительских цен будет тем сложнее, чем дальше, тем сложнее. С Вашей точки зрения, насколько такое предложение разумно?

— Мне кажется, что задача сейчас не в том, чтобы сражаться с инфляцией или думать о курсе. Задача заключается в том, чтобы экономика работала нормально. Если для того, чтобы нормально работала экономика, необходим низкий курс рубля или низкая инфляция, то тогда необходимо принимать ту или иную политику. Для того, чтобы выжили более или менее конкурентоспособные российские производства, необходим достаточно слабый рубль. Иначе конкуренция с импортом не смогут выдержать очень многие предприятия. Жертвовать сейчас курсом для сохранения низкой инфляции, на мой взгляд, не стоит. В этой ситуации необходимо прислушаться к позиции того, что называется «бизнес-сообщество», это может быть РСПП или Торгово-промышленная палата, и высказать позицию конкретных предпринимателей, которым работать в этой экономике. Потому что ОЭСР — это хорошо, там работают грамотные люди. Но это международная организация, и они мыслят категориями, достаточно далекими от жизни конкретного человека и конкретного предприятия.

— Для российских предприятий, которые производят конкретную продукцию на внутренний рынок, очевидно, выгоден слабый рубль. А какие параметры курса рубля и инфляции выгодны, например, банковскому сектору или фондовому рынку?

— Здесь речь идет не о том, что выгодно банковскому сектору или фондовому рынку, а о том, что все-таки задача экономик — производить продукцию для того, чтобы обеспечивать нормальный уровень потребления населения. И если мы будем заикливаться на каких-то финансовых характеристиках, на фондовом рынке или на борьбе с инфляцией — «Все на борьбу с инфляцией!», как было накануне кризиса 1998 года, — то мы ничего не добьемся. Задача-то состоит в том, чтобы развивать и дальше производство, и достигать высоких темпов роста экономики.

— Но, с другой стороны, для того, чтобы развивать производство, нужны и другие сектора — как раз банковский сектор, то есть кредитные организации, которые будут кредитовать это производство. Нужен фондовый рынок, на котором будут копироваться акции этих предприятий.

— С фондовым рынком все ясно. Фондовый рынок — это, скорее, способ прокрутить деньги, и реально с фондового рынка в экономику поступает довольно мало денег, разве что через облигации. Сколько у нас было первичных размещений за последнее время? Я, например, не могу вспомнить. Я не вижу, что фондовый рынок исполняет свою основную функцию. Он служит только для того, чтобы считать капитализацию



Крепко держать курс рубля — не всегда выгодно для промышленности

компаний. Ну да, эту функцию он выполняет. А в общем он довольно сильно оторван от экономических реалий. Относительно банковского сектора... Особенность российского банковского сектора в том, что он все-таки подвизан не на предприятия, а на физических лиц. Потому что у российских предприятий есть выбор между тем, чтобы держать свои деньги в западных банках или в офшорах, и тем, чтобы держать их в российских банках. Естественно, стремясь минимизировать налоговую нагрузку, предприятия предпочитают держать деньги в офшорах, нежели наполнять ими российскую финансовую систему. Разве что они могут вкладывать деньги в фондовый рынок для того, чтобы прокрутить их и получить там побольше. Поэтому здесь следует думать не о банковской системе. Сбербанк был, есть и будет, и за деньги пенсионеров бороться нечего. Сбербанк forever! А вот предприятия, по крайней мере крупные, образующие костяк российской экономики, — у них всегда есть выбор, они всегда могут уйти за рубеж, всегда могут привлечь себе денег оттуда. Когда

у нас начинаются какие-то макроэкономические экспертные игры — сколько я этим занимался — все равно всегда все сводится к деятельности каждого конкретного предприятия и каждого конкретного человека. И макроэкономические изыскания в современной российской экономике не то, что ничемны, но это все-таки только вершина айсберга. Все проблемы сегодня таются в структурных реформах, в административных реформах, в коррупции. С этим необходимо бороться, а инфляция прилагается. Глупо бороться с инфляцией, если существует огромное количество нерешенных проблем. Сейчас бросим все силы на борьбу за низкую инфляцию, и что толку? Это будет провал по всем остальным областям. И зачем? Лучше мыслить стратегически, если не на долгосрочную, то хотя бы на среднесрочную перспективу.

Дмитрий Молчанов — эксперт экономической экспертной группы канала «Открытая экономика», кандидат экономических наук.  
www.opes.ru

## ПОДПИСКА

Подписаться на газету можно двумя способами:

1. В любом отделении связи Российской Федерации и стран СНГ по каталогам «Роспечать» и Объединенному каталогу «Пресса России» — индекс для индивидуальных подписчиков 45774, индекс для предприятий и организаций — 83475. По каталогу Российской прессы «Почта России» — индекс для индивидуальных подписчиков 10887, индекс для предприятий и организаций — 10888. Стоимость подписки зависит от региона, в котором вы находитесь.

По любым вопросам, связанным с подпиской, звоните по телефонам: (095) 250-5194, 251-8623

2. Через редакцию. Для этого заполненный купон следует выслать по факсу (095) 251-8623 или на e-mail: editor@minstp.ru. После оплаты выставленного счета каждый из оплаченных экземпляров газеты будет еженедельно высылаться по указанному адресу подписчику или его доверенному лицу.

Осуществляя подписку через редакцию вы имеете возможность получить ранее вышедшие номера газеты.

Стоимость подписки через редакцию: 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 \_\_\_\_\_  
журнал «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
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----

Куда | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_  
(почтовый индекс) (адрес)

Кому \_\_\_\_\_  
(фамилия, инициалы)

---

Доставочная карточка

на газету \_\_\_\_\_  
журнал «Промышленный еженедельник» (индекс издания)

(наименование издания)

ПВ \_\_\_\_\_ место \_\_\_\_\_ д-р \_\_\_\_\_  
наименование издания

Стоимость \_\_\_\_\_ руб. \_\_\_\_\_ коп. Количество комплектов \_\_\_\_\_

на 2004 год по месяцам:

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

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.

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) 251-8623, или на e-mail: editor@minstp.ru

телерадиовещания и средств массовой информации  
ПИ № 77-12380 от 19.04.2002 г.

Перерегистрировано в связи со сменой учредителя  
ПИ № 77-14566 от 07.02.2003 г.

Учредитель и издатель:  
ООО «Объединенная промышленная редакция»

Издание зарегистрировано в Министерстве Российской Федерации по делам печати,

Шеф-редактор проекта  
Никита Кириченко

Коммерческий директор  
Виктория Чикирева

Выпускающий редактор  
Михаил Сергеев

Помощники главного редактора  
Юлия Гужонкова  
Дмитрий Акишин

Отдел промышленных новостей  
Александр Борисов

Отдел науки и инноваций  
Ксения Болешая

Отдел спецпроектов  
Анна Глушко

Отдел корпоративных проектов  
Дмитрий Кудряшов

Отдел компаний и рынков  
Вадим Муханов

Информационное обеспечение  
Светлана Головань

Дизайн, макет, верстка  
Павел Горшенин

Корректоры  
Анастасия Григорьева  
Светлана Новикова

Распространяется по подписке

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

Адрес редакции и издателя:  
Москва, Мусковская пл., 3

Телефоны для справок:  
(095) 251-8623, 250-5194  
Факс: (095) 251-8623  
E-mail: editor@minstp.ru

При цитировании ссылка на издание обязательна

Над номером работают:  
Анастасия Рыкова  
Анна Глуховская  
Анатолий Коптяев  
Владимир Тихомиров  
Елена Львова  
Игорь Степанов  
Наталья Сафонова  
Татьяна Юлаева

Использованы материалы информационных агентств и интернет-изданий

Номер подписан 09.07.2004 г.  
Тип. № 412324

Газета отпечатана в типографии ООО «ОИД «Медиа-Пресса», 125993, г. Москва, ул. «Правды», 24

По вопросам размещения рекламы обращаться по телефонам (095) 251-8623, 250-5194. E-mail: gif@minstp.ru