

Какие
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
законы нужно
принять в
этом году?
(см. стр. 16)

ПРОМЫШЛЕННЫЙ

е ж е н е д е л ь н и к

Важное:

2-8 февраля 2004 года

№ 3(52)



Горьковский автозавод улучшает комфортность «Волги»
Стр. 2



Президенту посоветовали провести кадровую «чистку»
Стр. 4



Итоги работы «золотой» отрасли в 2003 году
Стр. 9

**СПЕЦИАЛЬНЫЙ
ПРОЕКТ**

**ИСТОРИЯ
ПРИВАТИЗАЦИИ
РОССИИ**

От «Уралмаша» до ОМЗ
Стр. 12



Перспективы развития атомной энергетики в России
Стр. 13

Проект

Intel inside?

Мировой гигант собирается в Россию

Андрей Лавров

Американская корпорация «Интел» откроет в России собственное производство электронных компонентов. Такой договоренности достигли президент российского правительства Алексей Гусинский и глава Intel Андрей Лавров.

Как пояснили «ПЕ» в пресс-службе Минпромнауки, «речь идет о производстве печатных плат и продуктов на их основе — картах расширения, персональных компьютерах, ноутбуках и серверах». Intel рассматривает возможность привлечения в этот проект некоторых российских предприятий. Минпромнауки и американский компьютерный гигант продолжают диалог после предоставления корпорацией конкретного предложения по размещению производства в России». В пресс-службе Intel комментировать ситуацию отказались, сославшись на корпоративные интересы.

Вместе с тем Андрей Фурсенко отметил, что «в настоящее время рассматривается возможность снижения пошлин не только на комплектующие, но и на оборудование для их создания, аналогов которому в России не производится». Он также добавил, что «Россия заинтересована в сотрудничестве с Intel, так как, помимо многочисленных экономических выгод, это взаимодействие улучшает культуру производства, квалификацию кадров и качество жизни».

В настоящее время за рубежом вполне успешно распространяется российский софт, игры, антивирусные программы. Однако наладить массовое производство компьютерных чипов до сих пор не удавалось. Хотя попытки были. Как рассказал «ПЕ» технический директор компании Fortnoza Владимир Шаров, «мы заказывали платы российским заводам, причем нас не смущало, что они были дороже аналогичных продуктов из Азии. Но процент брака был слишком большим».

На корпорацию Intel, годовой доход которой превышает \$30 млрд, приходится 85% российского рынка процессоров. ■

Главная тема: Российская промышленность в 2003 году

Нетриумфальный позитив

Рост-то он рост, но вопросы остаются

Анна Глушко

Министерство промышленности, науки и технологий РФ подвело итоги 2003 года в подведомственном ему хозяйстве. Общая картина получилась скорее оптимистической: промышленное производство, как и прогнозировалось, выросло.

А если подводить итоги не за год, а за пятилетку (как было принято в советские времена), то картина получается и вовсе жизнерадостная, как полотно Петрова-Водкина. По сравнению с концом 1998 года, когда дефолтный спад достиг нижнего пика, промышленное производство выросло более чем в полтора раза. Несколько мешает радоваться жизни только то соображение, что при настолько благоприятной конъюнктуре рынков наших основных экспортных товаров — стали и углеводородов — было бы странно, если бы роста не было.

Впрочем, менеджеры склонны демонстрировать сдержанный оптимизм. По данным опроса руководителей базовых промышленных предприятий, проводимого Центром экономической конъюнктуры при Правительстве Российской Федерации, в 2003 году общая экономическая ситуация на предприятиях оценивалась как «хорошая» и «удовлетворительная» большинством респондентов, причем с января по декабрь этот показатель возрос с 79% до 82%.

Еще один фактор, который ставит под сомнение стабильность достигнутых результатов и само качество роста — продолжающийся рост загрузки существующих мощностей промпредприятий: она возросла с 53% в январе до 56% в июле и сохранила это значение до конца 2003 года (в 2002 году в основном — 52-53%).

То есть почти половина роста обусловлена более интенсивной эксплуатацией созданных еще в советское время мощностей, в лучшем случае — за счет их реконструкции в рамках инвестиционных программ предприятий. Ни одного нового завода или комбината в прошлом году, как и во все предыдущее десятилетие, в России построено не было. И еще одна подробность: в отраслях, которые стали локомотивами роста за счет наращивания экспорта, нагрузка мощностей близка к критической. В топливной промышленности она составила 81%, в черной металлургии — 76%,



По объемам производства прошлый год был удачным для промышленности

в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности — 71%. А вот в отраслях, ориентированных на внутренний спрос, нагрузка по-прежнему остается низкой. В легкой промышленности она составила 49%, а замыкают группу аутсайдеров машиностроение и металлообработка, загруженные всего на 48%. И это, как говорится, «в среднем по больнице», с учетом таких благополучных предприятий, как «Уралмашзавод» и «Силовые машины».

Стагнация легкой промышленности началась еще три года назад, когда отечественный легпром «проел» постдефолтные преимущества и стал уступать давлению со стороны,

во-первых — серого и черного импорта, а во-вторых — контрафакта российского производства, в несметном количестве создаваемого руками трудолюбивых нелегалов на подпольных фабриках. Так что проблемам легпрома в принципе решаются с помощью правоохранительных мер в сочетании с разумной налоговой практикой.

Что касается станкостроительных заводов, то, по данным российского Союза машиностроителей, их мощности загружены не более чем на 20-30%, и пока никаких тенденций к заметному увеличению количества заказов не наблюдается. При этом техпарк российских предприятий, по сведениям этой же

организации, изношен на 80%, и дальше откладывать его обновление невозможно. На самом деле, это обновление уже началось. Представители внешнеэкономического объединения «Станкомпорт» констатируют значительное увеличение заказов от предприятий, в том числе и небольших, на недорогое оборудование. Самый большой интерес вызывают станки производства стран Юго-Восточной Азии: оборудование европейского производства среднего статистического российскому предприятию не по карману.

Российские же станкостроители пока эту конкурентную борьбу проигрывают вистую. И это не только обидно, но и опасно. В общем-то,

на легпром можно было бы и махнуть рукой — пусть выживает, как хочет. Работников избыточных мощностей можно переучить, социальную напряженность — снять, а швейные изделия и трикотаж — импортировать. А вот с машиностроением и металлообработкой, чье положение не намного лучше, так просто не получится, и рано или поздно их плачевное состояние отразится на работе локомотивных отраслей — в первую очередь, черной металлургии. Сегодня, когда чермет уверенно закрепился среди отраслей-лидеров российской промышленности, о грядущем кризисе флагамена экономики говорить вроде бы как-то даже и неприлично. Начиная со второго полугодия 2002 года, отрасль растет, а по итогам за 2003 год рост производства здесь был одним из самых высоких в промышленности — 108,9% к уровню 2002 года. При этом выпуск готового проката возрос на 5,2%, стальных труб — на 18,2%. Значительно увеличилось 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%).

Короче говоря, в пору раздавать стальным королям почетные звания передовиков производства и медали «За доблестный труд». Правда, градус промышленного оптимизма существенно снижается, если сравнить показатели отечественной черной металлургии не с аналогичными данными по другим, менее успешным отраслям российской промышленности, а с результатами развития тоже металлургии, но, например, китайской. А в Китае, между прочим, за прошлый год она выросла не на неполные 9%, а на полновесные «более чем 20%». То есть практически пропорционально росту цен на этом рынке. И получается, что на самом деле металлургия проигрывает конкурентную борьбу азиаткам не хуже швейников, просто благоприятная конъюнктура внешних рынков делает это отставание латентным. Подчеркнем — пока. Как только период высоких цен закончится, наши металлурги рискуют оказаться ровно там же, где уже оказались швейники — в смысле, в группе аутсайдеров. Если к этому времени в России не сформируется устойчивый и платежеспособный спрос на их продукцию со стороны машиностроителей. ■

Продолжение темы на стр. 6-8

Идеи

После ЮКОСа — советник Илларионов

Промышленная политика — путь к суверенитету

Иван Шварц

Теоретик усмирения ЮКОСа взялся за президентского экономического советника Андрея Илларионова. Известный политолог Станислав Белковский, с доклада которого началась атака на ЮКОС, нашел новую мишень — российских либералов, выступающих против стимулирования отечественного машиностроения и оборонных предприятий.

После парламентских выборов и «дела ЮКОСа» расстановка сил в стране кардинально изменилась. Политическое влияние сырьевых экспортеров и правых либералов на власть заметно ослабло. Пока «отступление» сырьевиков и либералов еще не повлияло на действующие экономические правила. Но законопроекты, фиксирующие новый баланс сил, уже готовятся полным ходом — увеличивается налоговая нагрузка на сырьевиков, обсуждаются отмена «льгот для богатых» в виде налоговой регрессии и т.п. Одним из буревестников российского антилиберализма в январе 2004 года выступил политолог Станислав Белковский, сформулировавший

главные вызовы второго президентского срока Путина.

В своей статье о повестке второго президентского срока, Белковский объявляет главную задачу для Путина на 2004-08 годы — вернуть стране экономический и политический суверенитет. Вернуть самостоятельность России, по мнению политолога, сможет в случае отказа от губительной либеральной экономической политики девяностых. Русский либеральный проект 90-х годов, который осуществлялся в интересах США и международных корпораций, потерпел крах, считает Белковский. Ключевым элементом подчиненной интересам США российской экономической политики остается сырьевой характер российской экономики.

Проводником «русского либерального проекта» является местная порабощенная элита, которая обосновывает вред для России развития машиностроения и фундаментальной науки, которые не требуются для выполнения роли сырьевого придатка. «Кремлевский пономщик по экономике Андрей Илларионов неоднократно говорил, что ни в коем разе нельзя стимулировать менее эффективные отрасли (машиностроение, включая ВПК)

за счет более эффективных (нефтянки). Иначе священный экономический рост не заледенеет».

Таким образом, Илларионов, сам, возможно, того не желая, раскрыл тайное направление доктрины этого экономического роста: укрепление благосостояния владельцев сырьевых корпораций любыми возможными способами, — поясняет политолог. Без замены пораженческой элиты девяностых, по мнению Белковского, Россия прекратит свое существование как самостоятельное государство. Мнению Белковского можно было бы и не придавать особого значения, если бы оно не оказывалось близким к высочайшим политическим решениям последнего времени. Белковский, в частности, участвовал в публикации доклада Совета по национальной стратегии об «Олигархическом перевороте» — этот доклад был воспринят как теоретическое обоснование последующей атаки на олигархов и на компанию ЮКОС.

В характерной артистичной манере политолог излагает следующие тезисы своей антилиберальной теории. России, как полноценного субъекта политики, носителя суверенной воли, уже — и пока что — не существует. Окончание на стр. 4

Покупка

ОМЗ купят Skoda JS

Александр Борисов

Чешский машиностроительный концерн Skoda Holding ведет переговоры о продаже российской промышленной группе «Объединенные машиностроительные заводы» (ОМЗ) своего атомного подразделения Skoda JS.

По всей вероятности, накануне слияния с российским концерном «Силовые машины» Каха Бендукидзе решил добавить в число собственных активов европейское предприятие. Это не первая сделка ОМЗ по приобретению европейского предприятия. Аналитики полагают, что сделка вполне может оказаться успешной, так как подобный опыт у компании уже есть. Три года назад «Объединенные машиностроительные заводы» приобрели румынского производителя буровой техники UPET. Таким образом, на рынке может появиться российская машиностроительная корпорация мирового масштаба.

Как сообщил корреспонденту «ПЕ» источник в компании Skoda Holding, пожелавший остаться неназванным, «концерн выставил на продажу шесть своих подразделений, решив сосредоточиться на производстве оборудования для электростанций и транспортных средств». ОМЗ, в свою очередь, заинтересованы в приобретении подразделения по производству оборудования для атомной энергетики и, возможно, еще ряда смежных производств, в том числе — металлургического. Называется и ориентировочная сумма предстоящей сделки — \$15 млн. По словам директора ОМЗ по связям с общественностью Андрея Онуфриева, «переговоры о приобретении атомного подразделения Skoda велись на протяжении всего прошлого года, однако пока процесс не завершен, говорить о его результатах преждевременно».

Тем не менее, аналитики уже сейчас склонны положительно оценивать возможные последствия сделки для обеих сторон. Производство атомного оборудования давно является одним из самых прибыльных видов бизнеса ОМЗ, и его расширение за счет восточноевропейских подразделений приведет к еще большей капитализации компании.



Чешский атом — в хорошие руки

Процесс реструктуризации чешского концерна идет уже с 1989 года и сопровождается изменением программы выпуска продукции, поиском новых контактов и рынков сбыта. Наиболее удачной следует признать сделку 1993 года: тогда государственному концерну Skoda изобразили от автомобильного подразделения Skoda Auto, продав его Volkswagen, после чего автомобили Skoda стали вполне конкурентоспособными на европейском рынке. В настоящее время Skoda Holding a.s. контролирует около 90 дочерних компаний, производящих оборудование для электростанций, газопереработки, трамвай и троллейбусы, сельскохозяйственное оборудование, комплектующие для поездов метро и т.д. При этом концепция развития чешского машиностроительного концерна предполагает уход с рынка производства атомного оборудования.

Для ОМЗ приобретение Skoda JS (Skoda Jaderne strojirenstvi) имеет особое значение, если вспомнить заключенное в конце прошлого года соглашение с холдингом «Интеррос» об слиянии «Объединенных машиностроительных заводов» с другим крупнейшим отечественным производителем оборудования для атомных станций — концерном «Силовые машины». По условиям соглашения, объединение ОМЗ и «Силовых машин» должно произойти уже осенью этого года.

Окончание на стр. 2

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Коротко

ЗАО «Автомобили и моторы Урала» планирует собрать в 2004 году 2000 машин, а в 2005 году — 5000 машин.

Губернатор Свердловской области Эдуард Россель 26 января встретился с генеральным директором Минского автомобильного завода Валентином Гуриновичем. На встрече обсуждались вопросы сотрудничества между ЗАО «Автомобили и моторы Урала» (г.Новоуральск) и МАЗом.

До настоящего момента Уральский автомобильный завод находится в кризисе, а выпуск продукции на нем практически прекращен. За прошедшие три месяца заводчане изготовили 103 грузовых автомобиля и 69 снегопогрузчиков. Однако уже в нынешнем году на нем планируется собрать 2000 машин, а в 2005 году — 5000.

Для успешного увеличения производства нынешнее руководство завода обратилось с предложением о сотрудничестве к Белоруссии. Минский автомобильный завод уже осуществляет поставку первых кабин.

Белорусская сторона готова отправить в Новоуральск оборудование для изготовления кабин, помочь с технической документацией. По словам Эдуарда Росселя, согласно маркетинговому исследованию, в России наблюдается дефицит 10-тонных грузовиков, поэтому рынок сбыта уральским автомобилям будет обеспечен. Но для этого необходимо работать над техническими возможностями грузовика к примеру, самосвал должен вести разгрузку в три стороны. Необходимо заняться и разработкой машин, используемых в сельском хозяйстве. Во времена СССР Новоуральский завод производил до 20 тыс. автомобилей в год.

Совет директоров «КамАЗа» утвердил положение о дивидендной политике на среднесрочный период.

Члены Совета директоров ОАО «КамАЗ» на своем очередном заседании 23 января обсудили, в частности, вопросы подготовки и проведения конкурса по отбору аудиторских организаций для осуществления ежегодного аудита финансово-хозяйственной деятельности ОАО «КамАЗ» и его подразделений в 2004 году. По итогам заседания были утверждены техническое задание на проведение аудита, условия конкурса среди аудиторских организаций и образец договора на осуществление аудиторских услуг, говорится в информационном сообщении компании.

Также было утверждено положение о дивидендной политике компании на среднесрочный период.

В 2004 году «Уралкалий» планирует увеличить отгрузку калийных удобрений через «Балтийский Балкерный терминал» до 3,5 млн т.

С 2001 по 2003 год отгрузка калийных удобрений через «Балтийский Балкерный терминал» (ББТ) — основной перевалочный терминал «Уралкалия» — выросла с 1 млн т до 2,6 млн.

Планируется, что в 2004 году этот показатель увеличится до 3,5 млн т, поэтому «Уралкалий» заинтересован в углублении канала Санкт-Петербургского порта. Генеральный директор «Уралкалия» Максим Широков, комментируя итоги прошедшего 23 января в морском порту Санкт-Петербурга на территории ББТ совещания по вопросу реконструкции Главного фарватера порта Санкт-Петербурга, отметил, что углубление канала существенным образом повлияет на развитие компании.

Автопром

«Волгу» обновили

ГАЗ-31105 заменит базовую «легковушку»

Александр Борисов

С конца января этого года Горьковский автозавод приступил к сборке обновленной «Волги» ГАЗ-31105. Правда, настоящей новинкой эту модель не назовешь: новый автомобиль отличается от базовой «Волги» ГАЗ-3110, в основном, лишь повышенной комфортностью. Принципиально новую «Волгу» менеджеры завода обещают представить на рынок примерно через три года.

Увидев новую «Волгу» на московском автосалоне в августе прошлого года, наблюдатели сразу же отметили, что от 3110-й она мало чем отличается, а более воинственные критики даже посмеивались, что 31105-я — это очередное издательство над ГАЗ-24, которую нижегородцы неустанно «модернизируют» с 1969 года.

Лучшая машина за \$6 тыс

Впрочем, сами газовцы этого и не скрывают. Однако с выпадками в свой адрес по поводу отсутствия изменений не соглашаются, напоминая, что в наследство 31105-й досталась обновленная в мае прошлого года ходовая часть. Это бесшумная подвеска передних колес, которая делает ход автомобиля более плавным, стабилизатор поперечной устойчивости задней подвески, уменьшающий крены кузова и позволяющий безопасно выполнять маневры на более высоких скоростях, а также усовершенствованная коробка передач.

На вторую половину этого года намечена также замена задней подвески с рессорной на многорычажную пружинную. В 31105-й, по словам представителей автозавода, основной акцент сделан как раз «на внешний вид машины и удобство салона». По словам пресс-секретаря ГАЗа Сергея Лугового, «уже установлено 17 сварочных немецких роботов, так что геометрия кузова станет более приближенной к европейским производителям». Кроме того, фары для новой «Волги» ГАЗ решил



Вид спереди: «Волгу» не узнать

закупать у компании Bosch. Изменения коснулись также замка зажигания, дверных ручек, руля и сидений. «В целом за такую цену — \$6 тыс. — лучше машины не найти», — уверяют на ГАЗе. В таком виде, по словам г-на Лугового, «Волге» предстоит просуществовать три года. В это время завод продолжит испытательные работы над принципиально новой машиной с отличной платформой и дизайном.

«ГАЗ» поменяет класс

По словам генерального директора ОАО «ГАЗ» Алексея Баранцева, затраты завода на создание ГАЗ-31105 составили 290 млн руб., т.е. примерно \$10 млн. При этом специалистам хорошо известно, что для создания и запуска в производство действительно принципиально новой модели необходимо примерно в 100 раз больше средств. И, конечно же, самостоятельно Горьковскому автозаводу таких инвестиций не найти. В то же время на заводе хорошо понимают, что сколько бы ни старались модернизировать старую «Волгу», у нее есть предел «живучести» на рынке. На сегодня «Волга» продолжает оставаться единственным отечественным автомобилем класса Е. При этом совершенно очевидно, что все время претендовать на престижный класс Е «Волга» может разве что по своим размерам.

Пожоже, понимают это и на самом ГАЗе. Нынешний владелец завода — компания «Руспромавто» (автомобильное подразделение «Базового элемента») уже давно собила о разработке принципиально новой модели — «Волги» 3115 класса D. В компании пока наотрез отказываются показывать опытный образец, ссылаясь на требование партнера по этому проекту — итальян



нской IVEKO (подразделение FIAT). Известно только то, что новая машина будет совершенно не похожа на традиционную «Волгу», а предполагаемая цена ее должна составить \$8-9 тыс. В управлении общественных связей «Руспромавто» выражают уверенность в том, что новая «Волга» должна отобрать часть рынка у подержанных иномарок, так как будет сопоставима с ними по цене, но предпочтительнее по уровню надежности и качества.

Не «Волгой» единой...

Реализуется ли проект в действительности — не берется утверждать пока даже на самом ГАЗе. Как показывает опыт предыдущих двух лет, когда в Россию было ввезено рекордное число подержанных иномарок, российские покупатели в большинстве своем по-прежнему уверены в превосходстве 10-летних Opel или Renault над новыми отечественными автомобилями. И ГАЗу потребуются немало терпения и инвестиций для доказательства обратного. На случай не успеха проекта «Волги» 3115, на ГАЗе рассматривают и возможность сборки на конвейере какой-либо из моделей Fiat.

Впрочем, даже если «легковое» направление отомрет на ГАЗе вовсе, для завода это отнюдь не станет катастрофой. «Проблемы легковых автомобилей в нашей стране — это проблемы не столько ГАЗа, сколько АвтоВАЗа, — говорят в пресс-службе завода. — ГАЗ выпускает менее 8% всех «легковушек» в России, против 80% АвтоВАЗа». Базовым направлением для Горьковского автозавода будет по-прежнему оставаться выпуск недорогих и относительно качественных «ГАЗелей», «Соболей» и «Боргузинов», которые уверенно держат около 80% продаж всех автомобилей этого класса на российском рынке. Иностранцы производители пока не могут оказывать им серьезное сопротивление, уступая прежде всего в затратах на эксплуатацию и запасные части. И, как считает большинство экспертов, только стихийное бедствие может помешать ГАЗу и в дальнейшем уверенно контролировать этот сегмент российского автомобильного рынка.

Банкротства

У «Москвича» еще есть шанс

Алексей Баркасов

Московский арбитражный суд ввел внешнее управление на АО «Москвич» сроком на 18 месяцев. Внешним управляющим назначен Александр Комаров, который ранее был временным управляющим. Комаров считает, что «Москвич» может «воскреснуть», если его активы перевести в новое предприятие.



«Москвич» стоит недорого

На сегодня общая сумма долгов «Москвича» составляет уже астрономическую сумму 23,546 млрд руб. плюс штрафные санкции почти на 5,5 млрд руб.

На судебном заседании, состоявшемся на прошлой неделе в Московском арбитражном суде тогда еще временный управляющий предприятия Александр Комаров ознакомил судей со своим видением сложившейся ситуации. По его мнению, в развале завода полностью виноват менеджмент АО. В

ключило ему электроэнергию за долги. Ситуацию могло бы выправить появление крупного отечественного или западного инвестора, но в нынешнем виде завод не представляет для них интереса именно из-за гигантских долгов на балансе предприятия. Основное «тело долга» — почти 21 млрд руб. — приходится на кредит государственного Внешэкономбанка, выданный «Москвичу» еще в 1987 году на закупку импортного оборудования.

В то же время суммарная стоимость всех активов завода на 1 января 2003 года оценивалась в 6,719 млрд руб. Таким образом, даже полная распродажа активов завода не покроет и четверти долговых обязательств «Москвича».

По словам Александра Комарова, в нынешнем виде завод не погасит своих долгов никогда. Единственный выход он видит в том, чтобы Минфин «прости» долг «Москвичу». Кроме того, Комаров предлагает воспользоваться преимуществами закона о банкротстве и со-

здать дочернее АО, которое будет освобождено от долгов и которому будет передано все имущество «Москвича».

Оставшиеся же часть долгов предлагает гасить за счет средств, вырученных от продажи на открытых торгах акций дочернего предприятия. «То, что погасить не удастся, — считает Комаров, — будет списано по закону». Возрождение производства внешний управляющий «Москвича» намеревается начать с запуска прессового конвейера. Сейчас по России ездит свыше 2,5 млн автомобилей «Москвич-2141». И особенно остро их владельцы ощущают нехватку штамповки: дверей, кузовов, бамперов и т.д. Именно с производства этих узлов Александр Комаров надеется возродить некогда один из крупнейших отечественных автомобильных заводов. Согласно утвержденному плану, параллельно будет идти «маркетинговая работа по поиску нового продукта».

На базе «Москвича» предлагается создать новое предприятие

ЦИТАТА НЕДЕЛИ



Один из наших приоритетов в 2004 году — завершить переговоры по вступлению России во Всемирную торговую организацию. Мы хотели бы вступить в ВТО в этом году, но — не любой ценой. 2004 год — это желаемый срок, но все будет зависеть от хода дальнейших переговоров.

Алексей Кудрин, вице-премьер, министр финансов Российской Федерации.

Покупка

ОМЗ купят Skoda JS

(Окончание. Начало на стр. 1)

Если прибавить к этому покупке Skoda JS, то можно будет с уверенностью говорить о появлении на мировом рынке производства атомного оборудования заметного конкурента ведущим компаниям этой отрасли — General Electric и Siemens.

По словам генерального директора концерна «Силловые машины» Евгения Яковлева, пакет заказов возглавляемой им компании составляет на сегодня около \$2млрд. Еще примерно \$1млрд находится в «багаже» ОМЗ. И хотя мы не располагаем аналогичными данными по Skoda JS, можно не сомневаться в том, что чешские предприятия увеличат общую капитализацию холдинга. Эти цифры, конечно, значительно уступают аналогичным показателям лидеров отрасли, но в то же время позволяют российскому холдингу удерживать за собой значительный сегмент мирового рынка производства и продаж атомного оборудования.

Справка «ПЕ»: Выручка ОМЗ по стандарту US GAAP в первом полугодии 2003 года составила \$215,7 млн, чистая прибыль — \$14,1 млн. Менеджмент компании контролирует около 37% ее акций, из них 25,93% принадлежит гендиректору ОМЗ Казе Бендудкидзе. Еще 38% принадлежит иностранцам, а 13% — российским институциональным инвесторам, 2% — физическим лицам и 10% — самим ОМЗ. Капитализация компании составляет около \$360 млн. Выручка Skoda JS в 2002 году составила \$65,5 млн, прибыль — \$3,2 млн.

Коротко

ОАО «Северсталь» и ООО «ЕвразХолдинг» в рамках генерального соглашения о реализации проекта создания завода по выпуску труб большого диаметра (ТБД) подписали контракт с компанией SMS Meer (Германия) на комплектную поставку трубоэлектросварочного стана.

По сообщению пресс-службы «Северстали», строительство трубного стана запланировано на начало 2004 года на площадке Ижорского трубного завода (г.Колпино, Ленинградская область). Мощность стана составит 450 тыс. т одношовных сварных труб большого диаметра (до 1420 мм) длиной 18 метров с трехслойным антикоррозионным покрытием.

Компания SMS Meer была признана победителем объявленного осенью 2003 года тендера на поставку оборудования для трубного завода (оснастками финальной части тендера также были компании Hasler (Швейцария) и НКМЗ (Украина)).

Генеральное соглашение об объединении усилий по реализации проекта создания завода по выпуску труб большого диаметра было подписано главой компании «Северсталь» Алексеем Мордашовым и президентом корпорации «ЕвразХолдинг» Александром Абрамовым в июне 2003 года. Руководители компаний не называют конкретных условий сотрудничества, но уверяют, что проект осуществляется на паритетных началах. Поставка сырья на «стан-5000» будет осуществляться как с ОАО «Северсталь», так и с Нижнетагильского металлургического комбината (ОАО «НТМК»), входящего в группу «ЕвразХолдинг».

ОБЪЯВЛЕНИЯ

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

Предложение	Организация	Контактная информация
Корпоративная реклама, корпоративный стиль, фирменные сувениры, VIP-подарки, креативные решения.	Рекламно-имиджевое агентство «Востоль»	(095) 209-0115 209-0117
Лифты — поставка, монтаж, замена	СПЕЦМОНТАЖ, г. Москва	(095)184-3481, 185-4056
Поставка японской и южнокорейской автомобильной и дорожно-строительной техники (доставка по России ж/д транспорт.)	КранСпецСервис, г. Москва	kranvlad@mail.ru
Курс для директора по маркетингу (7 дн., 56 ч.). 870 у.е.	учебный центр, г. Москва	(095) 258-51-85
Электронный информационный справочник «Предприятия России — 2003». Стоимость 50 у.е.	bd2004@mail15.com, г. Москва	8-926-227-92-87
Продается шахтный погрузчик ЛК1 производства Польши (фирма «Бумар») в отличном состоянии. Срочно!!!	г. Екатеринбург	(3432) 63-98-57
Купим срочно зубообрабатывающий станок мод. СТ268.067 (г.Саратов) для обработки деталей методом круговой протяжки	ООО «Регион», г. Набережные Челны	(8552) 55-01-55, 39-14-60 vik@ann.chelny.ru
Продаем станок 16620П.	ООО «Калибр-Б», г. Майкоп	whyme@pisem.net
Универсальные сварочные аппараты с импульсным сварочным током, ПВ — 100%, сварочный ток от 40 до 160 А. Вес 7,5 кг	ООО «МегаР XXI Век»	Тел.: (095) 135-7369, 444-9116
Пресса RICO C-40, г.в. 1991. Ранее не эксплуатировались, 2 шт. Местонахождение: Москва и Санкт-Петербург. Возможна демонстрация работы на площадке в Москве.	«Метлсмаркет», г. Череповец	(8202) 57-29-44, 57-47-32
Горно-шахтное и буровое оборудование	г. Екатеринбург	http://gok.web.ur.ru Тел.: (3432) 39-01-51
Продается листогибочная машина 4-хвалковая И2416. Новая	Нижний Новгород	Тел./факс: (8312) 96-42-45

Российско-армянский деловой журнал



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

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

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

ШЕСТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ЗОЛОТО '2004 ОТ МЕСТОРОЖДЕНИЯ ДО ЮВЕЛИРНОГО ИЗДЕЛИЯ

ТРЕТЬЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА EXPO MINING

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

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

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

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



«Русал»: рост по всему спектру выпускаемой продукции

Инвестиции

Corus стал на 10% российским

Алишер Усманов скупает акции европейского металлургического холдинга

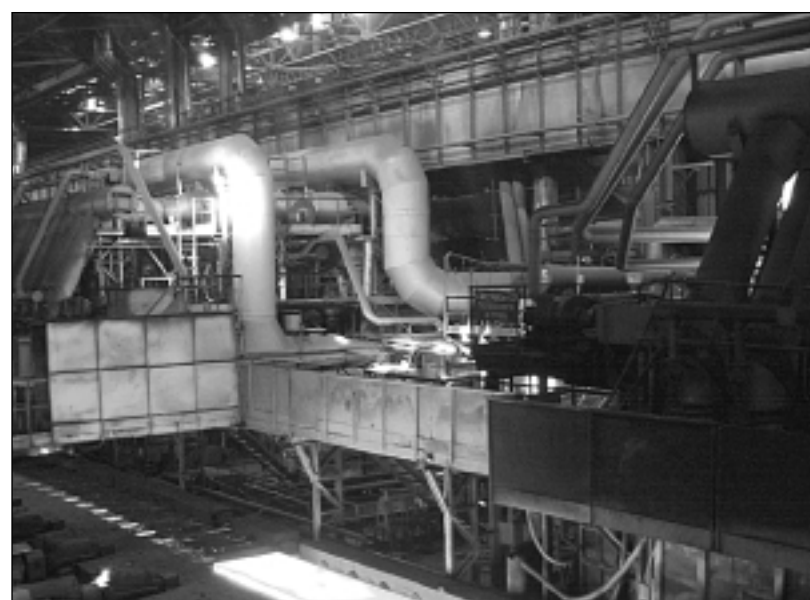
Антон Брасов

Сделку с «неочевидными интересами» заключил известный российский бизнесмен Алишер Усманов. В результате пакет его акций в англо-голландской металлургической компании Corus Group составил уже 10,03%. При этом большинство экспертов не видят в данной сделке какого-либо производственного смысла и склонны рассматривать ее, скорее, как выгодное вложение в капитал.

Первые информация о вхождении Алишера Усманова в капитал Corus Group появилась в мае прошлого года. Тогда Усманов купил 5,11% англо-голландского холдинга через представляющую его интересы Gallagher Holdings. Новое приобретение российского бизнесмена вызвало неоднозначную оценку экспертов металлургического рынка.

С одной стороны, Corus является шестым по величине производителем стали в мире с ежегодным объемом производства около 20 млн т стальной продукции и выручкой почти в \$11 млрд. С другой — ее чистые убытки за 2002 год составили \$738 млн, и по сей день компания находится на грани банкротства.

До покупки акций Corus интересы Алишера Усманова ограничивались исключительно российскими металлургическими активами. Усманов является руководителем компании «Газпроминвестхолдинг», крупным акционером группы компаний «Интерфин», которая через компанию «Газметалл» контролирует Осковский электрометаллургический комбинат (ОЭМК) и Лебединский ГОК. Усманов лично владеет также крупными пакетами акций Орско-Халиловского метком-



Металлургические активы растут в цене

бината (НОСТА) и Оленегорского ГОКа.

Пока трудно сказать, какие цели преследует Алишер Усманов, увеличивая свою долю в Corus. До сих пор он нигде публично не заявлял даже о целях вхождения в совет директоров этой компании. Между тем, более крупным пакетом Corus Group владеет только инвестфонд Brandes Investment Partners (15%). Владея 10% Corus, Усманов мог бы при желании инициировать созыв внеочередного собрания акционеров для переизбрания совета директоров. Но пока Усманов предпочитает «оставаться в тени». По словам его советника Евгения Морозова, «если Corus предложит Усманову войти в число директоров компании, он рассмотрит это предложение».

В свою очередь руководитель Департамента по связям с общественностью компании Corus Group Майк Хичкок не выразил никакой

озабоченности появлением крупного акционера из России. «Мы рады, что господин Усманов находит нашу компанию интересной для инвестиций», — сказал он. Но особенно любопытными являются слова о том, что с лета прошлого года Алишер Усманов даже не появлялся в компании и не вел переговоров с ее руководством ни о совместной производственной деятельности, ни о вхождении в совет директоров.

Если верить утверждениям Майка Хичкока, то, скорее всего, у Алишера Усманова нет производственного интереса в Corus. С этим мнением согласен и аналитик инвестиционной компании «Тройка-Диалог» Василий Николаев. «Теоретически возможно, что российские предприятия будут продавать дешевле полуфабрикаты в Corus, что позволит этой компании снизить издержки и увеличить прибыль», —

говорит Николаев. — В этом случае Усманов, будучи крупным акционером, сможет рассчитывать на солидные дивиденды. Однако это слишком долгосрочное вложение, и сейчас у Усманова нет возможности влиять на операционную деятельность компании. Для него сейчас гораздо выгоднее продавать стальной прокат в России, нежели везти его в Европу, а концентрат Лебединского ГОКа вообще вряд ли адаптирован под европейские технологии».

Это мнение противоречит, правда, словам самого Алишера Усманова, высказанным им в недавнем интервью английской газете «Independent». «Я намерен поставлять со своих российских предприятий металлургическую продукцию для нужд Corus с целью снизить издержки этой компании», — заявил он.

Впрочем, бизнесмен и не мог сказать иначе. Известие о покупке Усмановым 10% пакета акций Corus Group сразу же повлекло за собой повышение стоимости акций только Осковского меткомбината на 5-6%. Что же касается стоимости акций самой Corus Group, то, по мнению большинства экспертов, на сегодня они явно недооценены. Так аналитик инвестиционной компании Brunswick UBS Федор Трегубенко убежден, что «на фоне роста цен на сталь стоимость акций Corus также скоро увеличится».

Уже сегодня 10% пакет акций Corus оценивается в \$350 млн. А появление крупного инвестора, как известно, всегда ведет к еще большему удорожанию акций компании. Таким образом, можно предположить, что Усманов в конечном итоге неплохо заработает на акциях Corus Group, чтобы затем инвестировать эти средства в развитие собственного металлургического бизнеса в России. ■



«Силовые машины» модернизируют финскую атомную станцию

Модернизация

Большой ремонт

Наталья Сафонова, Брянск

В этом году на базе ГУП «Брянское авиапредприятие» будет организован единый Центр по техническому обслуживанию и ремонту самолетов Як-40. С этой инициативой брянские авиаторы выступили уже давно, окончательно вопрос был согласован на совещании руководителей авиапредприятий и представителей Министерства гражданской авиации РФ в Москве в конце прошлого года.

Брянскому авиационному предприятию удалось сэкономить и кадры, и материально-техническую базу. Ремонт и обслуживанием самолетов марки Як-40 здесь занимаются уже более 30 лет. «Создание такого Центра не только престижно для нашего предприятия, но и выгодно», — рассказывает «ПЕ» генеральный директор «Брянского авиапредприятия» Василий Ющенко. — Сейчас многие авиакомпании, даже имея в своем распоряжении несколько самолетов, не обладают собственной технической базой. Если они не заключат с соответствующим авиапредприятием договор на техническое обслуживание самолетов, то могут потерять лицензию на авиаперевозки. Надеемся, что такие компании потянутся именно в Брянск, когда там будет создан соответствующий центр».

В конце прошлого года произошло еще одно событие, которое укрепило конкурентные позиции брянского предприятия — оно получило сертификат Министерства транспорта на право проводить врачебно-летные экспертные комиссии.

Однако в этом году ожидаются и проблемы. Прежде всего в связи с тем, что «Брянское авиапредприятие» наряду с еще 53 предприятиями, имеющими прямое или косвенное отношение к авиации, вошло в учрежденный Правительством РФ перечень на приватизацию. Восторга ни у области, ни у самого предприятия это не вызывает. По мнению Василия Ющенко, «судьба многих авиапредприятий оказалась печальной именно из-за разногласий между собственниками, брянскому же предприятию удалось сохранить и основные фонды, и квалифицированных работников, благодаря тому, что оно оставалось государственным». ■

Регионы

Новый проект Stinol

В 2003 году итальянской компанией Merloni Elettrodomestici, которая владеет 100% акций ЗАО ЗХ «Стинол» (Stinol), начата реализация проекта создания в Липецкой области промышленной зоны, подобной той, что есть в итальянском регионе Марке (Le Marche).



Итальянские предприятия «прижились» в Липецкой области

По словам начальника управления инвестиций и международных связей администрации Липецкой области Владимира Подгорного, о своем участии в проекте заявили 11 международных компаний, в том числе 4 украинских. Предполагаемый объем инвестиций только на первом этапе составит \$100 млн. В настоящее время на территории области уже работают более 6 предприятий, поставляющих комплектующие для завода Stinol. Два из них — итальянские компании: Преа (поставщик резины) и Beton Vibro (поставщик утяжелителей). Вместе с ними в проекте участвуют несколько российских компаний, в том числе компания «Асоль» (г. Лебедянь), фирма «Электроаппарат», поставляющая на завод жгуты, завод «Центролит» (поставщик полистирола). Проект позволит существенно снизить себестоимость продукции завода (сейчас закупка основных комплектующих производится как за пределами России, так и на ее территории). По словам директора Merloni Elettrodomestici по международным и региональным отношениям Газзано Казалайна, на 2004-2005 годы инвестиции со стороны поставщиков комплектующих и услуг сервиса, связанных с заводом Stinol, составят около €42 млн. В 2004 году, в том числе и за счет выпуска холодильников Indesit, Stinol намерен увеличить объем производства до около 1,3 млн единиц продукции. Инвестиции Stinol в производство запланированы на уровне €5 млн. ■

Итоги

«Русал» прокормит себя сырьем

Алюминиевый холдинг рассчитывает на бокситы из Гвинеи

Александр Борисов

Крупнейший отечественный производитель алюминия — компания «Русал» — опубликовала данные по итогам 2003 года. Выручка «Русала» в 2003 году выросла на 12% и составила \$4,5 млрд против \$4 млрд в 2002 году. Но наиболее любопытным экспертам представляется тот факт, что за год доля сырья, получаемого «Русалом» с собственных глиноземных комбинатов, увеличилась с 46% до 60%.

По словам руководителя пресс-службы «Русала» Веры Курочкиной, значительный рост объема производства в компании произошел по всему спектру выпускаемой продукции. Так, объем производства первичного алюминия в 2003 году составил 2,6 млн т, что на 4,3% больше, чем в 2002 году. Выручка компании в 2003 году выросла на 12% и составила \$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). По словам Курочкиной, основными факторами роста стало увеличение цен на алюминий на Лондонской бирже металлов почти на 6%, рост на 4,3% объемов производства алюминия, сокращение издержек внутри компании и совершенствование номенклатуры выпускаемой продукции.

Так, проводимая программа реструктуризации позволила провести сокращение численности персонала на 9,1% (5,5 тыс. человек). В то же время на двух алюминиевых заводах «Русала» — Саяногорском (САЗ) и Красноярском (КраЗ) был увеличен выпуск товарного алюминия по сравнению с прошлым годом, соответственно, на 10,9% и 4,47%. В наступившем году менеджеры «Русала» ожидают продолжения роста компа-

нии. По их оценкам, 2004 год будет характеризоваться значительным ростом потребления алюминия, причем среднее увеличение спроса составит около 5%, а при благоприятной конъюнктуре возможен рост до 7%.

Одна из главных проблем, с которой сталкивается «Русал» при сбыте своей продукции за рубежом (свыше 80% всех продаж компании) — низкий спрос на продукцию высокого передела. По словам заместителя генерального директора «Русала» Александра Лившица, «пробиться на мировой рынок готовой продукции из алюминия крайне сложно, так как это особо прибыльная сфера бизнеса». Тем не менее, в планах компании на 2004 год — увеличить долю продукции с высокой добавленной стоимостью до 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. Кроме того, дальнейшее развитие получит система прямых продаж продукции конечным потребителям, доля которых в общем объеме продаж должна составить 63%.

Одним из основных достижений «Русала» в 2004 году можно считать значительное снижение зависимости компании от контрактов на поставку сырья. В 2003 году около 60% используемого глинозема поступило от компаний, контролируемых «Русалом» (в 2002 году — 46%). Ожидается, что в 2004 году доля собственного сырья компании возрастет до 63%.

До сих пор основными поставщиками глинозема на предприятия «Русала» были Ачинский и Николаевский (Украина) глиноземные заводы, а также предприятия второго по величине российского алюминиевого гиганта — Группы СУАЛ. Но в последнее время все большее значение для «Русала» стали приобретать поставки сырья из дочернего предприятия в Гвинею. Всего за 2003

год «Русал» произвел 2,9 млн т глинозема, из них 0,65 млн пришлось именно на африканское сырье. На 2004 год «Русал» запланировал начало работ по расширению мощности глиноземного завода в Гвинею в городе Фрия до 1,4 млн т. Всего, по словам Веры Курочкиной, «Русал» планирует увеличить мощность своих глиноземных заводов на треть. Таким образом, уже в 2005 году доля собственного сырья в производстве «Русала» может составить около 80%.

О том, что «Русал» постепенно отказывается от закупок сырья у других производителей говорят и отсутствие соответствующих соглашений на 2004 год с СУАЛом. Группе СУАЛ принадлежат крупнейшие месторождения бокситов в России, расположенные в Республике Коми и других регионах.

Тем не менее, на сегодня «Русалу» выгоднее ввозить сырье из Гвинеи. Его себестоимость, по оценкам экспертов, не превышает \$150-160 за тонну, что почти втрое ниже цен на мировых рынках. Гвинея — не единственное перспективное направление по разработке сырьевых источников «Русала». И можно не сомневаться в том, что в ближайшем будущем компания постарается полностью обеспечить себя собственным сырьем. ■

Справка «ПЕ»: «Русал» входит в тройку крупнейших в мире производителей первичного алюминия. На долю «Русала» приходится 75% российского первичного алюминия и 10% мирового. «Русал» — вертикально-интегрированная компания. В ее структуру входят Братский, Красноярский, Саянский, Новокузнецкий алюминиевые заводы, а также Ачинский и Николаевские глиноземные комбинаты. «Русал» также управляет швейцарским бокситовым рудником Kindia и глиноземным заводом Frigida. 75% акций компании принадлежит структурам председателя совета директоров «Русала» Олега Дерипаски.

Контракты

«Силовые машины» выиграли тендер

Алексей Баркасов

По итогам международного тендера, российский энергомашиностроительный концерн «Силовые машины» и финляндская энергетическая компания «Фортум» (Fortum Power and Heat Oy) заключили контракт на модернизацию генераторного оборудования на принадлежащей «Фортум» атомной электростанции «Ловиаса» (Lovisa Power Plant) в Финляндии. Общая стоимость контракта составляет около €3 млн.

В ходе модернизации «Силовые машины» осуществят проектирование, изготовление и поставку нового статора турбогенератора мощностью 250 МВт, а также выполнят ремонт статора одного из установленных ранее генераторов. По условиям контракта, все работы будут закончены к июню 2005 года.

Атомная электростанция Lovisa, расположенная на юге Финляндии, в 90 км восточнее Хельсинки, была построена в середине 70-х годов при содействии бывшего Советского Союза. На АЭС успешно эксплуатируются четыре турбогенератора производства ОАО «Электросила». Во время первой модернизации

станции в 1990-х годах, предприятие поставило западный статор турбогенератора, а также выполнило работы по увеличению номинальной мощности всех четырех генераторов с 220 МВт до 250 МВт. Сегодня установленная мощность станции составляет 1020 МВт.

В будущем «Силовые машины» планируют продолжить участие в программе модернизации оборудования станции, в частности, рассматривается возможность ремонта статоров остальных турбогенераторов и запасающего ротора.

Осуществление проекта модернизации АЭС Lovisa, в рамках стратегического сотрудничества с компанией Fortum, позволит концерну

«Силовые машины» утвердить свое положение на атомном энергетическом рынке Финляндии и усилить позицию в Северной Европе. ■

Справка «ПЕ»: Концерн «Силовые машины» — крупнейший в России производитель и поставщик всех видов энергетического оборудования. В энергомашиностроительный концерн «Силовые машины» образованный в 2000 году, входят ОАО «Ленинградский Металлический завод» (ЛМЗ), ОАО «Электросила», ОАО «Завод турбинных лопаток» (ЗТЛ), ОАО «Калужский турбинный завод» (КТЗ), сбытовая компания «Энергомашэкспорт» и ОАО «НПО ЦКТИ им. И.И. Ползунова».

БОГОРОДСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД ИСО 9001

Россия, 607800, Нижегородская область, г. Богородск, ул. Пушкина, 24 тел. (83170) 214-24 факс (83170) 233-64

Металлообрабатывающее оборудование:

- универсальные токарно-винторезные станки
- обрабатывающие центры
- настольные токарные станки

Специальное предложение в рамках договорной компании на 2004 год:

ЗАФИКСИРУЙТЕ ЦЕНЫ!

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

Наши потребители — уникальный «СЕРВИСНЫЙ ПАКЕТ»:

- фирменные кредитные программы
- индивидуальные схемы оплаты
- широкая дополнительная комплектация

Токарный станок в кредит — 0%!

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

Набирая 1000 рублей!

(83170) 201-04

Коротко

Ряд предприятий группы ЧТПЗ получили сертификаты на производство деталей трубопроводов нефтегазового сортамента.

«Магнитогорский завод механомонтажных заготовок — Востокметаллургомонтаж» (ЗАО «МЗМЗ-ВММ») и «Завод специальных монтажных изделий» (ОАО «ЗСМИ»), входящие в группу ЧТПЗ, получили разрешение Госгортехнадзора России на производство стальных бесшовных приварных отводов и переходов для трубопроводов диаметром от 45 мм до 630 мм на рабочее давление до 24,5 Мпа.

С учетом требований ТЭК, в конце 2004 года группа также начнет производство гнутых отводов большого диаметра, сообщает пресс-служба ЧТПЗ.

Группа «ИстЛайн» разработала программу развития аэропорта «Домодедово» до 2020 года, в рамках которой будут построены 3 терминала.

Группа «ИстЛайн» приступила к реализации долгосрочной программы развития аэропорта «Домодедово» на период до 2020 года. Перспективное развитие международного аэропорта «Домодедово» предусматривает дальнейшее совершенствование аэропортовой инфраструктуры и значительное увеличение производственных мощностей всех предприятий аэропортового комплекса. Одна из основных задач программы — поэтапный ввод в строй до 2020 года трех новых пассажирских терминалов, каждый из которых сможет увеличить пропускную способность аэропорта на 8 млн пассажиров в год. Согласно прогнозам, через 10 лет ежегодный пассажиропоток аэропорта «Домодедово» достигнет 24-28 млн пассажиров, а к 2020 году превысит 30 млн. Долгосрочная программа предусматривает дальнейшее развитие комплекса «Домодедово Терминал» в соответствии с новейшими технологиями перевозки и обработки авиагрузов. В соответствии с прогнозируемым ростом объема грузовых перевозок, планируется начать работы по строительству третьей очереди грузового терминала площадью до 10 тыс. кв. м, рассчитанного на обработку 150-180 тыс. т авиагрузов в год.

Челябинский металлургический комбинат строит отделение непрерывной разливки стали.

На Челябинском металлургическом комбинате продолжается строительство отделения непрерывной разливки стали (ОНРС), одного из основных объектов программы технического перевооружения предприятия. Как сообщает пресс-служба комбината, на сегодняшний день выполнена основная часть строительных работ, в ближайшее время планируется закончить все внутренние помещения основного здания ОНРС. Уложено около 25 тыс. кубометров бетона, смонтировано около 4 тыс. т металлоконструкций. Установлено свыше 100 т оборудования машины непрерывной литья заготовок (МНЛЗ), изготовленного специалистами фирмы DANIELE (Италия).

Пуск в эксплуатацию МНЛЗ намечен на второй квартал текущего года. Строющийся агрегат проектной мощностью 1 млн т заготовки в год будет иметь самую высокую скорость разливки среди подобных машин, имеющихся на российских металлургических предприятиях — 5,5 метров в минуту.

«Илим Палл» в 2004 году инвестирует более €27 млн в техническое перевооружение лесного комплекса. В 2004 году инвестиционная программа по техническому перевооружению лесопромышленного комплекса корпорации «Илим Палл» по закупке импортной техники составит €27,4 млн. Как сообщает пресс-служба компании, в 2004 году «Илим Палл» планирует приобрести 100 единиц современной импортной техники. В планах «Илим Палл» — закупка 69 единиц лесозаготовительной техники. Среди наиболее вероятных поставщиков — компания Timberjack и Ponsse. Дорожно-строительной техники будет приобретено 16 машин. Оставшаяся часть будет включать 8 единиц лесозавозной техники и 7 погрузчиков хлостов. Вся программа по техническому перевооружению лесопромышленного комплекса «Илим Палл» включает закупку лесозаготовительной, дорожно-строительной и лесозавозной техники импортного производства, а также технику отечественных производителей. На период с 2003 по 2007 год в рамках программы планируется затратить €170 млн.



Коротко

Инвестиции в \$5 млрд до 2007 года.

Объем инвестиционной программы ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) на период до 2007 года составит \$5 млрд, в том числе около \$1 млрд в 2004 году, сообщил РЖД Геннадий Фадеев. На встрече с представителями банков и инвестиционных компаний Геннадий Фадеев уточнил, что для реализации инвестиционной программы РЖД потребуются займы. ОАО прогнозирует в 2004 году выручку на уровне 652,8 млрд руб. по сравнению с 617,5 млрд руб. в 2003 году. Говоря о параметрах заемной программы в текущем году, вице-президент РЖД по финансам Федор Андреев заявил, что конкретные решения по этому поводу еще не приняты.

Президент Внешторгбанка Андрей Костин на встрече с руководством РЖД сообщил, что Внешторгбанк, который уже выдал РЖД кредитов на сумму, эквивалентную \$100 млн, решил увеличить лимит кредитования РЖД до \$450 млн.

Норвегия поможет освоить Штокмановское месторождение.

Крупнейшие норвежские компании Statoil и Norsk Gidro готовы принять участие в освоении Штокмановского газового месторождения в Баренцевом море, заявил министр нефти и энергетики Норвегии на встрече в Москве с главой Минэкономразвития Германом Грефом. Штокмановское месторождение — это крупнейшее в мире газовое месторождение с доказанными запасами около 3 трлн кубометров газа.

Все крупнейшие нефтегазовые компании Норвегии имеют большую долю государственного участия. Доля участия государства в Statoil составляет 81,78%, а в Norsk Gidro — более 43%. Полностью государственными являются компания «Петора», занимающаяся разведкой, добычей и транспортировкой углеводородов, и крупнейшая газотранспортная компания «Газко». «Опыт Норвегии очень интересен для России, поскольку сейчас у нас начинаются реформы в этой отрасли», — заявил представитель МЭРТ.

ЕБРР покупает акции Внешторгбанка.

Европейский банк реконструкции и развития может стать акционером государственного Внешторгбанка (ВТБ) еще до президентских выборов, сообщил глава ВТБ Андрей Костин. Вице-премьер, министр финансов России Алексей Кудрин и глава ВТБ провели переговоры с президентом ЕБРР Жаном Лемьером во время Всемирного экономического форума в Давосе. «Переговоры прошли успешно. Есть общее понимание того, что стороны постараются ускорить решение вопроса. Возможно, сделка будет объявлена до начала (президентских) выборов», — сказал Костин. В прошлом году представители правительства России и Внешторгбанка ожидали, что ЕБРР станет акционером ВТБ до конца 2003 года, однако в декабре эта дата была перенесена на первое полугодие 2004 года. Предполагается, что условия вхождения ЕБРР в капитал российского банка, который сейчас на 99,9% принадлежит правительству России, будут согласованы в середине февраля.

Ранее сообщалось, что ЕБРР может вложить в капитал ВТБ до \$300 млн, получив взамен от 10 до 25% акций. Известны оценки бизнеса Внешторгбанка в сумму около \$3 млрд. Однако представители ЕБРР заявляли, что примут решение о цене акций ВТБ на основании собственных оценок.

«ЛУКОЙЛ» выиграл тендер на добычу газа в Саудовской Аравии.

Выигравший российский компанией «ЛУКОЙЛ» тендер на разработку газовых месторождений в Саудовской Аравии проводился «честно и прозрачно, и был утвержден всеми участвующими сторонами», — заявил министр нефти королевства. Согласно заявлению министерства нефти Саудовской Аравии, компания «ЛУКОЙЛ» получила право на бурение и добычу газа с месторождений на площади 30 тыс. кв км в районе крупнейшего в мире нефтяного поля Гавар. На тендер выставлялись три блока месторождений, и выигравший российский компанией блок «А», по мнению аналитиков, является наиболее перспективным по объемам запасов природного газа. Для реализации проекта в ближайшее время будет создано СП с государственной нефтяной компанией Saudi Atamco, в котором «ЛУКОЙЛу» будет принадлежать 80% участия.

Экономические проекты на второй президентский срок

Планы

Чем заняться Путину...

Придумали в Совете по национальной стратегии

Олег Котов

Путину советуют отказаться от примитивного либерализма и кардинально пересмотреть экономическую политику. Совет по национальной стратегии предлагает президенту в следующие четыре года в экономике опереться на промышленные и структурные госпрограммы. Предпринимателям эксперты советуют легализовать свою собственность в судах, где наказания будут назначаться с учетом «реального вклада в развитие экономики». Наконец, президенту советуют провести масштабную кадровую чистку — так называемое «протравливание столичных элит».

В январе 2004 года Совет по национальной стратегии (СНС) опубликовал проект программы «Национальная стратегия и повестка дня второго срока президента Владимира Путина», в котором ему предлагается набор оригинальных экономических идей. Члены совета рекомендуют главе государства объявить для России новый ориентир — превращение страны в «мировой технологический центр». Россия, утверждают эксперты, бесполезно стремится стать «мастерской мира» по выпуску товаров массового спроса — этот путь ведет лишь к неприемлемо низкому уровню оплаты труда. В противоположность этому, Россия как «мировой технологический центр» должна превращать фундаментальные и прикладные исследования в промышленные образцы технологий и продуктов и выгодно продавать созданную интеллектуальную собственность. Современная российская «наука побеждать» — это увидеть в научной идее рыночный продукт, сделать его промышленный образец и «продать последний за большие и очень большие деньги».

Россия — великая или никакая

Члены СНС убеждены, что у Путина простой выбор: «либо Россия станет великой, либо она просто исчезнет с мировой карты как значимый геополитический, национально-государственный и социально-экономический субъект». Главное экономическое требование к президенту — не допустить снижения темпов роста. Надежды на постоянный рост благосостояния и процветания бизнеса не должны быть забыты Путиным. Спад темпов роста приведет к сокращению инвестиций и «закупорке» ресурсов в сырьевом секторе, что обернется сокращением инвестиций и производства в секторе, ориентированном на внутренний рынок. Следом резко снизится приток иностранных инвестиций. В результате усугубятся процессы старения производственного оборудования и инфраструктуры, снизится и без того невысокая конкурентоспособность «внутреннего» сектора. Будет нарастать кризис национальной инфраструктуры. При этом неизбежно нарастание катастрофических ожиданий среди российских элит и кризис государственных структур.

Задача внешнеэкономической политики является стимулирование отечественного машиностроительного экспорта. Нужно поставить отечественных экспортеров в равные условия с их конкурентами, используя для этого предоставление государственных связанных и экспортных кредитов, гарантий, грантов на достижение экспортных условий товаров и услуг.

Россия уже может и должна поддерживать часть отечественного высокотехнологического бизнеса, обладающего успешным коммерческим опытом и готового вкладываться в перспективные проекты. «Черный день» для фундаментальной науки и национальной инфраструктуры уже давно наступил, считают члены СНС. Поэтому вновь избранному президенту следует пересмотреть практику консервации ресурсов в резервном фонде. По мнению экспертов СНС, стране необходима ускоренная селекция руководителей высшего и среднего звена. Для этого нужны национальные и корпоративные конкурсы, специальные гранты для компаний, создающих свои стра-

Иностранные инвестиции

Еще два рейтинга

Растущее доверие к российской экономике сделает рубль еще дороже

Иван Шварц

Международные агентства Standard & Poor's и Fitch могут увеличить кредитный рейтинг России до инвестиционного уровня сразу после выборов президента и формирования нового состава правительства. Рост доверия к российской экономике усилит тенденцию укрепления рубля.

Россия ближе ко второму полугодю 2004 года может получить кредитный рейтинг инвестиционного уровня от международных агентств Standard & Poor's и Fitch, считает замминистра финансов Антон Силуанов. На сегодня только одно рейтинговое агентство Moody's присвоило России кредитный рейтинг инвестиционного уровня. 27 января рейтинговое агентство Standard & Poor's в очередной раз повысило кредитные рейтинги России, не присвоив, однако,

инвестиционный рейтинг по внешним обязательствам. «Можно предположить, что ближе ко второму полугодю России будет присвоен инвестиционный рейтинг по внешним займам, а также всеми тремя мировыми рейтинговыми агентствами», — считает замминистра финансов.

По его словам, повышение кредитных рейтингов России является «закономерным явлением», поскольку российская экономика стала предсказуемой и понятной. «Мы уже давно заслужили инвестиционный рейтинг, просто стоит вопрос о сроках его присвоения», — считает замминистра. Однако сами эксперты Standard & Poor's не столь оптимистичны в оценках как российский Минфин. Агентство, в частности, отмечает, что, несмотря на некоторый прогресс в структурных преобразованиях, «сдерживающее влияние на уровень рейтингов России продолжает оказывать незавершенность процесса реформ».

Серьезные проблемы в правовой, институциональной и административной сферах еще ждут своего решения. «Выполнение запланированных правительством реформ способствовало бы преодолению этих структурных изъянов — но не ранее, чем в среднесрочной перспективе, и только если реформы будут эффективно реализованы на практике», — считает кредитный аналитик Хелена Хессел. — Существует риск, что высокая социальная цена преобразований и сопротивление ряда групп интересов в промышленных кругах и в государственном секторе замедлят темпы реформ». Для дальнейшего повышения оценки доверия к российской экономике агентство Standard & Poor's советует «повысить качество политических институтов и государственного управления», поскольку «политическая напряженность и неопределенность препятствуют своевременному и эффективному практическому воплоще-



Растущий инвестиционный рейтинг ударит по курсу доллара

Идеи

После ЮКОСа — советник Илларионов

(Окончание. Начало на стр. 1)

На протяжении минувших 12 лет территория, обозначаемая как «Российская Федерация», находилась под внешним управлением (ВУ). Целью внешнего управления было полное удовлетворение стратегических требований «кредиторов» — США и транснациональных корпораций. Внешнее управление в России — расплата (отчасти закономерная) за поражение СССР в холодной войне. Капитуляция Советского Союза была де-факто признана еще в 1989 году, когда Горбачев согласился на бесплатную сдачу ГДР и ликвидацию Западной группы войск — последующие 2 года существования белой империи были уже жизнью после смерти.

Не случайно именно в 1989-91 годы СССР лихорадочно бросился в омут внешних займов — Америка понимала, что податливость разгромленного врага усугубляется суммой его долгов.

По Белковскому, США согласились на роспуск СССР при условии, что Россия, как номинальный правопреемник сверхдержавы, признает свою историческую несостоятельность и согласится с передачей механизма принятия стратегических решений Комитету Кредиторов (КК). Он, в свою очередь, нуждался в полностью лояльном внешнем управляющем (ВУ), который руководил бы Россией в стратегических интересах Вашингтона. Такой коллективным внешним управляющим стала наша элита девяностых годов — совместное предприятие Бориса Ельцина и американской администрации (с контрольным пакетом у последней).

Критикуемый сегодня сырьевой характер российской экономики, считает политолог, не есть результат чьей-то персональной недобросовестности или низкого олигархо-бюрократического коварства, но — прямое следствие философии внешнего управления. Комитет Кредиторов постановил, что Россия должна играть роль стабильного поставщика энергоносителей — альтернативы странам ОПЕК, которые, с точки зрения КК, в последние годы не всегда ведут себя хорошо. Все технологические ресурсы, которые необходимы и достаточны для выполнения этой единственной функции, будут предоставлены России американским начальством. Потому ни ВПК, ни машиностроение в целом, ни фундаментальная наука нашей стране абсолютно не нужны, больше того — вредны.

Выйти из режима внешнего управления страна не сможет, не распродавшись с внешним управляющим, поскольку страна для этих людей — лишь набор материальных ресурсов, эксплуатируемых с той или иной коммерческой эффективностью. Однако носители философии девяностых будут стоять на пути у любой попытки национально ориентированной реформации.

Как считает политолог, Путин будет вынужден революционным образом преодолеть разрыв интересов государства и нынешних элит, не интересующихся страной и существующих, главным образом, в телевизионной реальности по принципу «что показано по телевизору — то и есть страна». Вязкие словосочетания типа «удвоение ВВП», «эффективный менеджмент» и «рост капитализации», возможно, что-то означают для элиты, но лишены смысла для народа и лишь маркируют границы пропасти, отделяющей страну от элит. Псевдополитические структуры, единственным ресурсом которых является административно-финансовая поддержка со стороны Кремля (или олигархов), с комплексом реальных проблем страны взаимодействовать не могут. Поскольку фактически они никто, кроме своих собственных кремлевских (или антикремлевских) архитекторов, не представляют, уверен Белковский. Но там, где системные государственно-политические институты теряют авторитет и перестают действовать, где легальные партии не выражают более интересов избирателей, расцветает прямое действие. Люди используют последние оставшиеся инструменты: от забастовок до погромов, чтобы как-то напомнить элите о своем существовании. Не случайно в 2003 году профсоюзный вождь «Норильского никеля» Валерий Мельников, не располагая ни деньгами, ни собственными СМИ, сокрушил в неравной борьбе олигархического гиганта и стал мэром запятого Норильска.

По мысли политолога, в 2004-2008 годах должны быть заложены основы национальной нации, а также концептуальные и технологические основы национального проекта. Нынешние же приоритеты экономической политики кажутся политологу просто забавными. Достижение ВВП Португалии, переход на отчетность по стандартам ГААР или ипотечное кредитование не имеют отношения к реальным проблемам России, считает политолог. Даже постановка в центр внимания темпов экономического роста, цели и подлинное содержание которого не определены — является ошибкой. На проверку может оказаться, что рост сведется к увеличению капитализации нескольких десятков акционерных обществ, подконтрольных офшорным компаниям. ■

Коротко

США довольны списанием внешнего долга Ирака.

Очень продуктивной назвал пресс-секретарь Белого дома миссию бывшего госсекретаря Джеймса Бейкера в ряде стран с целью уговорить их списать часть иракского долга. По словам представителя Белого дома, большинство стран согласилось «значительно уменьшить этот долг ради восстановления мирного и процветающего Ирака». Назначенный спецпредставителем президента США, Бейкер посетил ряд европейских и азиатских государств, в том числе Россию. Последними этапами его поездки стали Саудовская Аравия, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты и Катар.

«Российские железные дороги» идут в Африку.

ОАО «Российские железные дороги» готовят строительные железнодорожные проекты в Африке. «К нам обратился ряд стран африканского континента по поводу не только строительства железных дорог, но и оборудования их системами безопасности перевозочного процесса», — сообщил президент РЖД. Уровень безопасности на железных дорогах многих стран Африки низок, а воровство и вандализм в отношении сигнального и другого спецоборудования не являются редкостью. В 2003 году 42 человека погибли в столкновении товарного и пассажирского составов в Зимбабве и более 60 человек пропали без вести в Конго после того, как из-за столкновения двух паровозов во время шторма в реку был смыт поезд. По словам представителя РЖД, «в ближайшие месяцы будет создана специальная строительная компания, которая выйдет на африканский рынок».

Госкомстат прогнозирует высокую инфляцию в январе 2004.

Председатель Госкомстата России Владимир Соколин заявил, что он ожидает «достаточно высокой инфляции в январе 2004 года». «Январь — это месяц наибольшего роста цен, в первую очередь, это связано с повышением цен на жилищно-коммунальные услуги», — сказал Соколин. «Поэтому мы не строим иллюзий и ожидаем, что и на этот раз инфляция в январе будет достаточно высокой», — отметил чиновник. «У нас есть регионы, которые подымают расценки на жилищно-коммунальные услуги даже не на проценты, а в разы», — напомнил председатель Госкомстата. «Месячный уровень инфляции будет оборудован Госкомстатом, как обычно, в первых числах следующего месяца», — добавил Соколин.

МЧС закупит в 2004 году восемь самолетов и вертолетов.

«В текущем году для нужд министерства будут закуплены два многофункциональных самолета-амфибии Бе-200ЧС, один из которых научно-производственная корпорация «Иркут» поставит уже в феврале», — заявил замначальника авиации МЧС Александр Фомин. Представитель МЧС уточнил, что в 2004 году МЧС России планирует закупить пять новых самолетов и три вертолета. «На сегодняшний день противопожарная амфибия Бе-200 лучше других имеющихся зарубежных аналогов отвечает задачам борьбы с катастрофами, прежде всего экологическими», — подчеркнул Фомин. В 2004 году министерство купит три пассажирских самолета Ан-3 для оснащения региональных центров МЧС России. «Наши специалисты уже посетили Омское производственное объединение «Поле», где детально ознакомились с новым многоцелевым самолетом и его производством. В Ан-3 нас привлекают, прежде всего, экономичность и надежность», — заявил Фомин. Кроме того, в этом году авиация МЧС пополнится двумя вертолетами среднего класса Ми-8 и тяжелым транспортным вертолетом Ми-26Т, средства на приобретение которого уже выделены правительством России.

АНАЛИЗ / ПРОГНОЗ



Вместо трех бизнес-союзов в России останется только один

Комментарий

«\$1,4 за евро в 2004 году и от \$1,2 до 1,4 в 2005-м году»



Александр Ливитц, заместитель гендиректора компании «Русский алюминий»

Хватит «русских Давосов»

Это не был выдающийся Давос, это не был эпохальный Давос, это не был русский Давос. За последние восемь лет я насчитал три русских Давоса. Один хорошо известен. Это Давос 1996-го года, когда российские магнаты решили поддержать Бориса Николаевича Ельцина на выборах. Второй русский Давос мне хорошо памятен. Это Давос 1998-го года, когда русская тема была центральной и нас убеждали немедленно отменить валютный коридор и перейти на плавающий валютный курс. Иначе, говорили нам тогда участники форума, нам будет большой приворот от «господина по фамилии Дефолт». Наши реагировали в стиле «не учите дедушку кашлять, без вас мы знаем: коридор никогда не отменим, будем стоять насмерть, как в окопах Сталинграда». Там же все и осталось — вместе с бюджетом и рублем.

И третий Давос, когда Россия была в центре внимания, это был Давос 2000-го года, со знаменитым вопросом, кто такой господин Путин. За восемь лет трехкратного попадания в эпицентр Давосских форумов вполне достаточно для любой страны. Совершенно ясно, что интерес в Давосе — это интерес к радикальным переменам. И все три «русских Давоса» были именно такими. 1996-й год — выборы президента, 1998-й — финансовый кризис, 2000-й год — опять выборы президента.

В этом году российская тема не доминировала. Хотя был традиционный российский вечер. Правда, на сей раз без черной икры, цыган и медведей. Был вполне скромный ужин, где очень достойно выступал Алексей Курилин. Он предложил целую программу либеральных реформ, имея в виду и снижение налоговой нагрузки на 1% ВВП в год. Курилин говорил о том, как будем удивлять ВВП, удивлять высокие темпы роста. Выступал и советник президента Илларионов, но дискуссии не получилось. Были очень острые вопросы, в основном политического характера. Экономика всех устроила, не было никаких сомнений в том, что она благополучна. Наши официальные представители давали понятные ответы, что если речь идет о деле «ЮКОСа», то мы все верим в наш справедливый и объективный суд, и ждем, когда он даст решение, с которым мы все согласимся. Собственно, ничего другого ждать было нельзя.

Вопрос «а что все же будет с Россией, и какого рода конструкция власти будет доминировать в ближайшие годы», тоже остался без ответа. На-

верное, через год будем давать этот ответ, после того, как пройдут выборы, и сами наши представители поймут, что к чему.

Курс доллар-евро

В Давосе меня интересовали, естественно, обсуждения курса доллара и соотношение «доллар-евро». Я наберусь смелости дать прогноз на ближайшие два года. Чтобы такие прогнозы делать требуется большой кураж. Но консультации с людьми, которых я знаю много лет и которым я доверяю, позволяют мне попытаться все же сделать такой прогноз. В ближайшие полгода доллар будет падать на мировых финансовых рынках. Будет медленное снижение без рынков. Точка равновесия, к которой будет стремиться доллар, это \$1,4 за евро. Видимо, точка равновесия будет достигнута к осени этого года.

После этого наступит период сравнительной стабильности, который позже сменится обратным движением. Доллар будет укрепляться до отметок \$1,3 за евро, \$1,2 за евро, и весь 2005-й год, вероятно, он будет колебаться в этих пределах: от \$1,2 до 1,4. Если я ошибся, не судите меня строго. Никто, естественно, не знает что будет. И я рискованно, делая такие прогнозы.

США против Европы

Американские собеседники пребывают в очень хорошем настроении. Один из них мне даже стал проводить аналогии с Россией. Посмотрите, мол, как у вас было хорошо после снижения рубля, какой был замечательный рост. И мы хотим, чтобы у нас было не менее замечательный рост, как у вас в 1999-2000-м году. Европейцы пребывают в ином настроении. Ситуация на валютном рынке показала — государство под названием Америка сильнее, чем союз государств под названием Евросоюз. Есть два обстоятельства, которые не дают Европе возможности ответить адекватно на этот вызов. Первое обстоятельство — политическое. Евросоюз — это союз государств, в каждом из которых есть лидеры, там есть выборы, там есть воля избирателей. Политические замеры Европы показывают, что европейский избиратель простит все, кроме ошутимого повышения цен. Следовательно, интервенция на валютном рынке политически чревата неприятностями, и на них никто не рискует идти. Европейский Центробанк не обладает достаточными правами для того, чтобы провести интервенцию самостоятельно, без ведома стран-участниц. И, самое главное, он не обладает достаточными ресурсами. Сотрудники Европейского Центрального банка, с которыми я беседовал, объясняли мне очень просто. Да, мы готовы, как только поступит сигнал, провести интервенцию и снизить евро. Соответственно, поднимем в Европе доллар, и более-менее урегулируем ситуацию. Но ресурсов для этого немного. Мы можем только разогнать инфляцию, а желаемой цели — опустить евро — можем и не достичь. Риски большие, поэтому мы положим. А если рассосется, авось дойдет до \$1,4 и дальше не пойдет.

Вот так объясняют ситуацию в Европейском Центробанке. Вывод для России следующий: валютные курсы ищут равновесия, и, видимо, не позднее этого года они найдут это равновесие. Поэтому я бы не советовал частному бизнесу шарашиться и уводить расчеты в евро. Тем более, не следует радикально менять структуру резервов Центрального банка. Период шатаний подходит к концу. Надо только проявить выдержку и его дожидаться.

О ситуации в России

Я считаю ее в целом довольно благоприятной и сравнительно благополучной. Главной экономической интригой этого года является валютный курс. Статистика однозначно показывает,

что рубль укрепляется быстрее, чем экономика в целом. Иначе и быть не могло, потому что укрепление рубля связано, помимо состояния экономики, с состоянием мировых цен на нефть. Нефтяные цены — этот фактор вне национальной экономики, Россией не контролируется, и этот фактор тянет рубль вверх. Возникает дисбаланс, а экономика не любит дисбалансов. Чтобы исправлять дисбалансы и выводить экономику к равновесию существует государство. Однако процесса исправления дисбаланса силами государства мы не видим. Пока мы видим ясный приоритет Центрального банка — десятипроцентная инфляция в 2004-м году. А раз так, то ЦБ надо как можно реже появляться на валютном рынке, давать укрепляться рублю, и, соответственно, отпускать доллар в России в свободное падение.

Как я могу догадаться, это расчет на то, что политика невмешательства в валютный рынок приведет к сокращению экспорта, к росту импорта и к долгожданному ухудшению платежного баланса, когда в страну будет поступать меньше валюты. Тогда Центральному банку жить стало гораздо проще. Ему не придется откупать валюту и разгонять инфляцию.

Я хотел эти планы немного прокомментировать. Не факт, что экспорт будет сокращаться. Он может расти, и платежный баланс по-прежнему может быть сильным. Но то, что удобно Центральному банку, не всегда удобно экономике в целом. Экспортеры пока молчат. Но я бы хотел заметить: экспортеры — это экспортеры сырьевых ресурсов. Любое падение доллара для них чревато неприятностями, потому что они основную часть продукции продают за рубежом. Поскольку в картах на сырьевых рынках (там, где они есть) Россия не участвует, то никакой сбит России в будущем не гарантирован. Если финансовое положение экспортеров будет ухудшаться, то мы будем терять рынки. И эти рынки будут занимать другие страны.

Ежегодный рост импорта на 20% с лишним — это осежающий душ для национальных производителей. Логика здесь есть: пусть производители и пострадают — понизают затраты, выдерживают конкуренцию — нечего их жалеть. Все это здорово. Но рост импорта — это утрата части внутреннего рынка. Иными словами, описанный дисбаланс мне представляется достаточно опасным в перспективе. Сейчас темпы роста большие, и, казалось бы, все хорошо. Доллар падает, рубль крепнет, экономика растет себе — и слава Богу. Но, если взглянуть вперед, то такой политикой невмешательства может быть нанесен ущерб экономическому росту.

Мне не понятно, почему с инфляцией борются одним-единственным способом — уходом ЦБ с валютного рынка. Ведь есть масса других приемов борьбы с инфляцией. Есть выпуск ценных бумаг и ввод лишей валюты в эти бумаги. Есть идея советника Илларионова об опережающей выплате внешнего долга. Я могу предложить еще одну экстравагантную идею — держать часть стабилизационного фонда правительства в валюте. В любом случае, нужно подумать над серией мер, которые могли бы ослабить давление в сторону укрепления рубля. В противном случае, дисбаланс может сказаться на экономическом росте.

Что касается валютных прогнозов — как долго может снижаться рубль — я не думаю, что рубль может идти о каких-то 15-16 руб. за доллар — это из области фантазии. Но курс ищет опору, ищет равновесие. Дело в том, что с ростом спроса растет спрос на валюту, поскольку надо же оплачивать этот растущий импорт. И есть точка равновесия, когда все может стабилизироваться и без Центрального банка. Эта точка, может быть, находится на уровне 26, может, 27 руб. за доллар. Но это только волевые предположения. ■



К концу года доллар будет стоить 28 рублей — уверены банкиры

Финансы

Прогноз — лучше некуда

Аналитики пытаются угадать экономическую траекторию 2004 года

Олег Котов

Объявленные официальные ориентиры для наступившего года уже сегодня кажутся абсурдными. В государственном бюджете заложен, например, среднегодовой курс доллара в 31,3-31,7 руб, а среднегодовой цена на нефть — \$20 за баррель. Верить официальным показателям слишком рискованно, и поэтому экономисты хотят увидеть более реальные сценарии на 2004 год.

Один из самых оптимистических экономических прогнозов на 2004 год дали аналитики «Банка Москвы» Кирилл Трещин и Егор Федоров. Судя по всему, эти эксперты уверены, что США не смогут обвалить мировые цены на нефть за счет иракского экспорта, по крайней мере в этом году. Поэтому 2004 год будет еще одним годом дорогой нефти и, возможно, последним в текущем десятилетии. Среднегодовая цена российской нефти марки Urals, в рамках этого прогноза, составит в будущем году \$25,5 за баррель. (В прошлом номере «ПЕ» опубликовал другое предсказание: американцы восстановят экспорт нефти из Ирака, цены на нее опустятся, и поэтому баррель Urals будет стоить меньше \$23). Какой прогноз окажется точнее, покажет только будущее.

Однако опыт последних десятилетий показывает, что рост цен на нефть и металлы приводит к ускорению темпов роста российского ВВП, а падение цен на нефть — к замедлению темпов роста. При этом существует некий пороговый уровень при падении ниже которого российская экономика может быстро войти в штопор, как это произошло в 1998 году. Оценки «уровня штопора» находятся на уровне \$12-13 за баррель. Как известно, последние четыре года среднегодовые цены на российскую нефть держатся на исключительно высоком уровне: \$26,6 — в 2000 году, \$22,9 — в 2001 году, \$23,7 в 2002 и \$27,2 за баррель в 2003 году. Аналитики уверены, что «уровень штопора» в ближайшее время достигнут не будет, и рынок нефти ожидает,

как минимум, еще один благоприятный год. Однако уже в 2005 году российская экономика рискует столкнуться с принципиально иной ситуацией на нефтяном рынке, считают эксперты.

Описывая ситуацию на валютных рынках Трещин и Федоров считают, что в 2004 году доллар останется слабым, евро — дорогим. Кредитно-денежная политика США в 2004 году не изменится: американский Центробанк по-прежнему будет агрессивно накачивать экономику ликвидностью, удерживая учетные ставки на рекордно низком уровне. Поэтому США в течение года, вероятно, сохранят учетную ставку на уровне 1%, а доллар продолжит падение против основных валют и, возможно, подешевеет еще на 5-10% (против корзины валют).

На внутреннем валютном рынке, по оценкам экспертов, сохранится тенденция к укреплению рубля не только в реальном выражении, но и в номинальном выражении — к концу года доллар будет стоить 28 руб. при среднегодовом курсе доллара 28,5 руб.

Аналитики убеждены, что дорогая нефть, слабый доллар, стабильные процентные ставки способствуют увеличению притока капиталов в российскую экономику, дальнейшему росту монетизации и снижению процентных ставок на внутреннем рынке. Все это обеспечит продолжение инвестиционного бума: рост инвестиций в этом году составит 10-12%.

Рост добычи нефти составит 7-8%, по сравнению с 11% в 2003 году. Замедление в ТЭКе приведет к общему замедлению темпа роста промышленности до 5,5%. В строительном секторе продолжится бум, и темп роста в 10-12% сохранится. Ситуация на рынке труда не изменится — многие промышленные предприятия страдают от избыточности, и процесс сокращения рабочих мест в промышленном секторе будет продолжаться, компенсируя увеличение занятости в сфере услуг. Прогноз по безработице на конец года — 8,4%.

Экономические успехи России не останутся незамеченными иностранными инвесторами. Аналитики «Банка Москвы» прогнозируют,

что вслед за рейтинговым агентством Moody's инвестиционный рейтинг России могут присвоить агентство Fitch (во 2-ом квартале) и агентство Standard & Poor's (осенью или, в крайнем случае — в первом квартале 2005 года).

Базовый сценарий на 2004 год предполагает сохранение благоприятной конъюнктуры сырьевых рынков. Благодаря этому топливная отрасль и металлургия сохранят высокие темпы роста, однако с некоторым замедлением в сравнении с прошлым годом. Топливная отрасль покажет рост в 7,5%, а черная металлургия — 6%. На этом фоне в России сохранится высокий инвестиционный спрос, который, в свою очередь, поддержит устойчивый спрос на продукцию машиностроителей. Многие из машиностроительных предприятий выигрывают от укрепления евро. В целом ожидается сохранение высоких темпов роста отрасли в 9% за год. Не ожидается кардинальных изменений ситуации в пищевой промышленности — укрепление рубля и рост конкуренции со стороны импорта останутся тормозящим фактором. Темпы роста в этом секторе снизятся до 4%. Рост в электроэнергетике, вероятно, замедлится и составит около 2%.

Важным событием станет формирование нового кабинета министров, которое произойдет после президентских выборов. Знаковым сигналом для инвесторов, по мнению аналитиков, станет имя нового премьер-министра. Если этот пост займет человек либеральных взглядов (или, по крайней мере, тот, кого таковым считают), например, нынешний министр финансов Алексей Курилин, то это укрепит инвесторов во мнении, что Кремль по-прежнему привержен курсу рыночных реформ. Есть, впрочем, и альтернативный сценарий, когда высший пост в правительстве достанется представителю силового крыла, например, нынешнему министру обороны и ближайшему соратнику президента Сергею Иванову. В этом случае, так же как и в случае, когда пост премьера сохраняет за собой Михаил Касьянов, чувство некоторой политической неопределенности у инвесторов не исчезнет, считают аналитики «Банка Москвы». ■

Союзы

Бизнесмены — объединяйтесь!

«Деловая Россия» и «ОПОРа» вступают в РСПП

Президент РСПП Аркадий Вольский поддерживает идею главы холдинга «Интеррос» Владимира Потанина об объединении трех общественных бизнес-союзов — РСПП, «Деловой России» и «ОПОРа России».

В ближайшее время РСПП обсудит предложение Потанина об объединении союзов крупного (РСПП), среднего («Деловая Россия») и малого («ОПОРа России») бизнеса. «Мы намерены рассмотреть весь комплекс этих вопросов сначала на бюро РСПП 11 февраля, а затем еще в более широком составе 19 февраля на заседании правления союза, членами которого являются, в частности, руководитель «ОПОРа России» Сергей Борисов и сопредседатели «Деловой России» Борис Титов, Сергей Генералов и Евгений Юрьев», — заявил глава РСПП Аркадий Вольский.

В письме Потанина в РСПП говорится, что «набирающие силу в российском обществе процессы консолидации ставят в повестку дня задачу объединения всех слоев отечественных предпринимателей. Идеология делового сообщества должна строиться на осознании того факта, что российский бизнес — это единая общенациональная сила, которая обеспечивает поступательное экономическое развитие страны и повышение общественно-благосостояния.

«Нам вместе необходимо помочь российскому предпринимательству отстаивать свои общие интересы в развитии цивилизованной деловой среды в стране, стимулировании предпринимательской инициативы, повышении имиджа бизнесмена и в укреплении бизнеса в российских регионах. На мой взгляд, вместе это делать эффективнее», — сказал президент РСПП.

Сопредседатель «Деловой России» (ДР) Борис Титов в свою очередь заявил, что если вопрос будет стоять об объединении серьезно, то «Деловая Россия» может рекомендовать создать на базе трех обществ новую организацию, в которой приоритетным направлением будет защита малого и среднего бизнеса. По мнению Титова, предложение об объединении является «признанием того факта, что развитие России сегодня идет не за счет крупного бизнеса, а за счет среднего и малого бизнеса». «Определенная работа в бюро РСПП велась, но этого явно не достаточно для того, чтобы поддержать малый и средний бизнес», — считает Титов.

По словам представителя ДР, есть опасение, что после объединения доминировать будут интересы членов РСПП. Однако чтобы этого не произошло, в новой организации необходимо «структурно, юридически и идеологически в качестве приоритета установить защиту интересов малого и среднего бизнеса». Президент «ОПОРа России» Сер-



Интересы малого бизнеса станут важными и для РСПП

гей Борисов заявил, что он не исключает возможность объединения трех организаций, но заявил, что эту перспективу можно рассматривать только под таким углом, чтобы в случае слияния организаций не было ущемления прав малого бизнеса». Вице-спикер Госдумы Георгий Боос уже сообщил, что поддерживает идею объединения РСПП, «Деловой России» и «ОПОРа России» в рамках одной организации. Вице-спикер напомнил, что появление «ОПОРа России» и «Деловой России» было связано с тем, что РСПП после вхождения в нее круп-

ного бизнеса стала играть роль вразвителя интересов именно крупных предпринимателей. «Создание двух альтернативных организаций — «Деловой России» и «ОПОРа России» носило искусственный характер», — отметил Георгий Боос. — Поэтому объединение этих организаций выглядит совершенно логичным». Единственный вопрос, который вызывает беспокойство, по словам вице-спикера, — не исчезнет ли голос малого бизнеса, так как изначально РСПП планировалась как представитель интересов, в том числе и малого бизнеса. ■

РЕКЛАМНО-МАРКЕТИНГОВАЯ СЛУЖБА
**ОБЪЕДИНЕННОЙ
ПРОМЫШЛЕННОЙ
РЕДАКЦИИ**

осуществляет следующие работы по индивидуальным заказам:

1. Разработка и адаптация корпоративного фирменного стиля.
2. Подготовка и издание книжно-полиграфической продукции.
3. Разработка и осуществление рекламных имиджевых кампаний в СМИ.
4. Подготовка и проведение корпоративных мероприятий (пресс-конференции, брифинги, презентации и т.д.).
5. Разработка программ продвижения продукции.
6. Содействие поиску торговых партнеров, поставщиков комплектующих, новых рынков сбыта.
7. Создание концепций «исторического развития» предприятий и приемственности по отношению к предшественникам с advanced brand.
8. Моделирование стратегий презентации предприятий на информационном поле и разработка комплексных PR-программ для их руководителей.

Подписчик на «Промышленный еженедельник» - скидки!!!

Тел/факс: (095) 229-6278
209-0117

E-mail: editor@minstpru
stoink@comintern.ru

НАУКА / ТЕХНОЛОГИИ



«Русал» поставляет General Motors алюминий особого сплава



Производитель танков наладил выпуск тракторов

От лаборатории к производству

Ультрафиолет во благо экологии

Разработана методика восстановления дубильных растворов

Виктор Беров

Новая методика обработки кож позволит уменьшить расход хромового дубителя в 4-6 раз. Кроме того, благодаря применению этой технологии кожевенные заводы прекращают загрязнять окружающую среду и экономят на наложениях.

Издавна кожевенные производства располагались вблизи реки и подальше от жилых построек: при дублении кожи требуется готовить большие объемы растворов, а потом их куда-то сливать. Высокая концентрация органических веществ в этих растворах и создает зловонный аромат вокруг кожевенных заводов. Впрочем, не только органические вещества вытекают из их цехов: основа современного дубильного раствора — соединения хрома. Без них невозможно превратить шкуру животного в прочный, упругий и мягкий материал, который не боится ни воды, ни мороза. Поэтому ежегодно более 25 тыс. т растворимого хрома со сточными водами кожевенных производств попадают в окружающую среду. Это сопоставимо даже с теми 1,5 тыс. т, которые дает металлургия.

В конце прошлого года на ОАО «Тверькож» была внедрена в производство технология, разработанная учеными Санкт-Петербургского государственного университета тех-



Производство кожаных курток стало экологически безопасным

нологии и дизайна, которая позволяет не сливать остатки дубильного раствора вместе, а переработать его для нового этапа производства. Дело в том, что как очистке, так и повторному использованию дубильного раствора мешают те самые органические вещества — белки и жиры, которые он вымыл из шкуры. Эти вещества загрязняют мембраны, используемые при фильтрации сточных вод.

Создавая свой метод, ученые из Санкт-Петербурга воспользовались хорошо известной информацией о том, что органику можно быстро окислить, то есть разложить на со-

ного раствора его необходимо смешать с перекисью водорода и облучить ультрафиолетовой лампой. Как оказалось, наиболее интенсивно процесс протекает в первый час, за это время разрушается 55-70% примесей, через час еще 5-15%.

После этого содержание примесей оказывается на вполне приемлемом уровне (хром после таких операций восстанавливается на 80%), и раствор можно вновь использовать для дубления. Надо лишь смешать примеси с небольшим количеством свежего раствора, чтобы получить ту концентрацию соединений хрома, которая требуется по технологии. При сравнении качества кож, обработанных восстановленным и свежим раствором дубителя, никаких сильных различий найти не удалось.

В промышленных условиях для восстановления хрома требуется установка специальных промышленных фотореакторов для облучения стоков ультрафиолетом. Интересно, что окупается новая технология, по словам руководства ОАО «Тверькож», за счет экономии на закупках дубильных растворов, а не на оплате сборов за загрязнение окружающей среды, которые в России весьма высоки.

В результате внедрения питерской технологии кожевенное предприятие получает возможность перейти на замкнутый оборот воды и прекратить отравление окрестных водоемов. ■

Космический полимер

Новое соединение «блоксил» обладает уникальными характеристиками

Российские ученые создали уникальное полимерное соединение, которое образует поверхность, способную выдерживать температуру до 400°C и большие механические нагрузки. Отечественные предприниматели теперь заняты внедрением этого очень перспективного материала в производство.

Уникальное соединение под названием «блоксил» было разработано сотрудниками Института элементоорганических соединений им. А.Н. Несмеянова (ИНЭОС) РАН в сотрудничестве с коллегами-технологами из ООО «Суперпласт» и при финансовой поддержке РФФИ и Фонда содействия малым форм предпринимательства в научно-технической сфере.

Это полимерное соединение создано на базе кремнийорганики. «Правильнее» сказать, что разработали мы новый метод синтеза силиконовых блоксополимеров (отсюда название «блоксил» — ред.), — рассказал «ПЕ» заведующий лабораторией кремнийорганических соединений ИНЭОС РАН Борис Завин. — Полимеры эти замечательные. В их молекулах есть участки, или блоки, двух видов. Одни (линейные) жесткие. Они не дают сделанному из них материалу кристаллизоваться даже при очень низких температурах и отвечают за прочность и высокую термическую стойкость покрытия. Другие (гибкие) обеспечивают, соответственно, гибкость».

Благодаря этому, «блоксил» выдерживает очень большой перепад температур и в виде раствора может быть нанесен на самые разные поверхности — и металлические, и пластиковые. Пока это единственный полимер своего класса, который способен выдержать температуру 400°C. Также он обладает хорошими показателями по отщипу (способность материала приклепаться



Космические нагрузки «блоксилу» — по плечу

к поверхности, на которую он наносится). Проще говоря, легче разрушить деталь, на которую нанесен «блоксил», чем отделить этот полимер от ее поверхности. Все эти преимущества «блоксила» дают большие возможности при конструировании, например, новых моделей самолетов. «Вель в авиационной и космонавтике борьба идет за каждый градус, и появление еще более термостойчивого покрытия позволит создавать более совершенные модели», — говорит заведу-

ющий лабораторией. Кстати сказать, «блоксил» может быть использован для производства мембран, которые применяются в водородных двигателях нового поколения («ПЕ» писал о перспективах водородной энергетики в №1 за 2004 год).

Тендиректор ООО «Суперпласт» Павел Астахов согласен с учеными в том, что у «блоксила» огромная сфера применения: «материал обладает очень интересными механическими свойствами». Год назад «Суперпласт» выиграл конкурс РФФИ по внедрению этого нового соединения в производство. Как показала практика, «блоксил» сравнительно легко воспроизводим не только в лабораторных условиях, но и на предприятии. Для его производства не требуется ни высоких температур, ни поддержания особого давления. В качестве исходных используются продукты малой химии, которые выпускают отечественные заводы. «Блоксил» уникален еще и тем, что можно менять его характеристики в условиях серийного производства. Полученный полимер может обладать различной степенью жесткости, устойчивости к агрессивным средам и так далее.

Свой метод синтеза авторы запатентовали. По словам Павла Астахова, на его предприятии пока получены первые, опытные партии образца и разработана необходимая документация: технические условия и сертификаты. Теперь «Суперпласт» работает над промышленным регламентом «блоксила».

Запуску серийного производства мешает недостаток финансирования. Как заявил «ПЕ» г-н Астахов, Фонд содействия МП НТС, который отвечает за финансирование этого проекта, пока задерживает перечисление средств. Всего, по условиям конкурса, «Суперпласт» должен получить от государства на промышленное внедрение «блоксила» 400 тыс. руб., пока предприятие получило только 160 тыс. ■

ЦИТАТА НЕДЕЛИ



«Программа освоения Марса, с технической точки зрения, Россией вполне реализуема. Мы располагаем соответствующими технологиями, возможностями и научными наработками, но, с точки зрения рационального подхода, эта программа не вполне целесообразна. Больше амбиции у нас тоже есть, но подобных конкретных мер освоения Марса в настоящее время не предусматривается».

Борис Алешин, заместитель председателя правительства РФ

Модернизация

Энергия кипятка

РАО «ЕЭС» запустило котел нового типа

На Барнаульской ТЭЦ-3 запущен котел производительностью 420 т пара в час. За этим сообщением, интересным на первый взгляд только специалистам-энергетикам, скрывается примечательное технологическое событие. Введен в строй первый в России энергетический котел с так называемым кипящим слоем горения угля, причем это самый производительный котел такого типа в мире.

Котлы эти имеют ряд серьезных преимуществ перед «классическими» пылеугольными, или, по-другому, факельными. Для работы последних необходимо очень энергоемкое и взрывоопасное оборудование, в котором уголь предварительно дробят до состояния пыли. Затем пылевоздушная смесь вдувается в топку и сжигается во всем ее объеме. Температура в центре горящего факела, превышающая 1200°C, способствует образованию крайне вредных окислов серы и азота, что ограничивает использование угольных котлов в густонаселенных районах. Для связывания этих вредных выбросов энергопроизводители должны тратить на дополнительное оборудование, сопоставимое по стоимости с основным энергетическим. Но уголь — основа энергетики большинства стран мира, никто от него отказываться не собирается, мало того — повсеместно планируется дальнейшее увеличение доли угля за счет уменьшения доли газа и нефти.

Технология кипящего слоя в энергетических установках начала активно развиваться с середины 70-х годов под давлением все более жестких норм на вредные выбросы. Подлил масла в огонь и энергетический кризис — уже к началу 80-х в развитых странах, наряду с газовыми турбинами и паровыми установками с бинарным циклом использования тепла, стали серийно выпускать промышленные котлы с кипящим слоем.

В таких котлах горение происходит не во всем объеме топки, а в определенном слое (примерно также это происходит в обыкновенной паровой топке). В кипящем слое можно сжечь практически любой тип угля вплоть до самых низкокалорийных, а также торф и даже отходы деревоперерабатывающей промышленности. Важно и то, что такое горение происходит при температуре до 850°C практически без образования окислов серы, а азотных окислов выделяется вдвое меньше, чем в обычных котельных установках.

Всего в мире насчитывается всего 3 подобных энергетических сооружения. Причем котел в Барнауле самый мощный из них. Кроме того, котел БКЗ 420-140 КС паропроизводительностью 420 т пара в час имеет меньше по сравнению с другими габариты. Еще одно преимущество отечественного котла (и это главное ноу-хау российских разработчиков), что то немногое, что в нем не сгорело, автоматически гранулируется и возвращается в топку для дожигания. Благодаря этому использование нового котла позволяет на 90% сократить выбросы в атмосферу окислов серы и на 50% окислов азота, что значительно улучшает экологическую обстановку в регионе и существенно уменьшает плату за выбросы для электростанции. ■

Коротко

В 2004 году в Актобинской области (Казахстан) откроется инновационно-внедренческий центр.

Основной задачей центра станет развитие инновационной деятельности, реализация механизма финансирования инновационных работ, содействие в создании наукоемких производств, использование интеллектуального продукта, доведение до реализации новых идей, инвестирование научно-технических исследований. Уже в феврале 2004 года планируется пройти юридическую регистрацию предприятия, которое будет существовать в форме товарищества с ограниченной ответственностью при участии местного исполнительного органа власти и других заинтересованных структур. Как утверждают в администрации области, несмотря на то, что на сегодняшний день в качестве учредителей центра заявлен ряд предприятий и организаций области, продолжится прием заявок на участие в создании товарищества.

Бюджет Росавиакосмоса на реализацию космической программы в 2004 году составит 15 млрд руб.

Об этом сообщил глава Росавиакосмоса Юрий Коптев. По его словам, из данных средств 6,2 млрд руб. будет направлено на реализацию программы по Международной космической станции. В частности, в рамках программы МКС в 2004 году будут вестись проектные работы и работы по созданию документации. Кроме того, как отметил Коптев, 2 млрд руб. будет направлено на развитие спутниковой системы России. В частности, в 2004-2005 годах будет полностью обновлена спутниковая группировка России, и на орбите будут находиться 300 транспондеров, сказал глава Росавиакосмоса. Также, по его словам, в 2004 году Россия осуществит в рамках МКС два запуска пилотируемых космических кораблей «Союз» и четыре пуска транспортных грузовых кораблей «Прогресс». В 2003 году Росавиакосмос осуществил 21 запуск по гражданской, военной и коммерческой программам.

Ходовые испытания трактора, собранного на крупнейшем в мире танковом производстве — «Уралвагонзаводе» — начались в Нижнем Тагиле.

Машина укомплектована 160-сильным двигателем Ярославского моторного завода и узлами собственного производства, созданными уральскими конструкторами из глубокого переоборудования исходных заготовок Липецкого тракторного завода. Как сказал начальник управления УВЗ Борис Минеев, поставленные на трактора новые, более мощные двигатели резко увеличивают возможности модернизированной машины, а измененная ходовая часть, кабина, капоты, крылья и детали облицовки делают ее эксплуатацию более практичной. В апреле прошлого года 15 тракторов были отправлены на полевые испытания в хозяйства Свердловской и Курганской областей, и при подготовке новой партии конструкторы учли замечания уральских крестьян по конструкции и эксплуатации машин. Оборонное предприятие по подобным производством занимается впервые. «Дальнейший выпуск тракторов с участием УВЗ, сказал Минеев, будет зависеть от спроса».

Металлургия

Алюминий для GM

Сергей Кравцов

На Братском алюминиевом заводе начато производство слитков из литейного сплава для автомобилестроения. Поставки идут согласно контракту «Русала» с концерном General Motors.

В середине октября 2003 года компания «Русал» поставила перед заводом задачу по подготовке и освоению технологии производства Т-образной и мелкой чушки из сплава марки «А380.1». Ранее такая продукция на БРАЗе не выпускалась. Все подготовительные работы были выполнены в установленные сроки, и уже в декабре началась отработка технологии на модернизированном литейном комплексе. В январе получены первые 3 тыс. т новой продукции.

Уже к марту 2004 года БРАЗ будет ежемесячно отгружать потребителю до 5 тыс. т мелкой чушки и Т-образных слитков. Литейный сплав, изготовленный братскими металлургами, будет использоваться в производстве деталей для автомобилей всемирно известной корпорации General Motors.

Расширение производства по выпуску сплавов на БРАЗе проводится в рамках проекта «Русала», нацеленного на увеличение доли алюминиевой продукции с высокой добавленной стоимостью в общем объеме производства предприятий холдинга. В ходе реализации программы «Русала» «Сплав», которая рассчитана до 2005 года, на заводе продолжается выпуск сплавов серии 5xxx и 8xxx. В 2003 году на БРАЗе получено свыше 48 тыс. т слитков из этих сплавов, что на 27 тыс. т больше, чем в 2002 году.

Кроме того, в начале этого года братские металлурги выпустили опытную партию слитков из сплава «3104» для производства баночной фольги на заводах «Русала». Работа по получению слитков и опробованию их в прокатном производстве велась совместно со специалистами Самарского металлургического завода. После того, как в технологию изготовления будут внесены соответствующие коррективы, БРАЗ начнет освоение этого нового вида продукции с расширением объемов в соответствии с разработанной программой. ■

Будущее - за высокими технологиями

ИННОВАЦИИ ДЛЯ БУДУЩЕГО

IBS Минпромнауки России

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ: ИСТОРИЯ ПРИВАТИЗАЦИИ РОССИИ

Руководитель проекта — Анна Глушко



Крупное предприятие удерживать в руках непросто. «Уралмаш» — тем более



На Урале много разных «уралмашей». Но главный — это завод

Внутреннее пространство

Марш Бендукидзе

Даже с местной властью компромисс не всегда возможен

Анна Глушко

Каха Бендукидзе и Владимир Потанин приняли решение об объединении машиностроительного бизнеса холдингов ОМЗ («Объединенные машиностроительные заводы») и «Интерроса» в единый концерн. Новая компания будет образована путем слияния активов ОМЗ и «Силловых машин». Это решение стало жирной точкой в так и не сложившихся отношениях между главным акционером группы ОМЗ Кахой Бендукидзе и администрацией Свердловской области. У Бендукидзе не получилось — возможно, получится у Потанина, который и к власти поближе, и ресурсами побогаче.

Бендукидзе намерен в течение года превратиться из практически единоличного владельца крупнейшего в России машиностроительного предприятия «Уралмашзавод» в скромного миноритария объединенной компании. Правда, Каха Автандилович намерен сохранить за собой пост председателя совета директоров концерна «ОМЗ-Силловые машины». Но генеральным директором станет креатура «Интерроса» — нынешний глава «Силловых машин» Евгений Яковлев, и, скорее всего, именно ему предстоит решать проблемы, накопившиеся за 10 лет существования «Уралмашзавода» (как частного предприятия) и региональной власти.

Процесс пошел

Приватизация гиганта отечественного машиностроения началась в декабре 1992 года, когда производственное объединение «Уралмашзавод» было преобразовано в акционерное общество открытого типа «Уралмаш». Уставной капитал новой структуры составил около 2 млрд руб.

Тогда же стали известны и некоторые подробности программы приватизации объединения. При выборе варианта акционирования рабочая комиссия по приватизации во главе с тогдашним заместителем генерального директора Юрием Осниным отвергла так называемый «первый вариант» приватизации, при котором контрольный пакет акций предприятия передавался трудовому коллективу. Свое решение комиссия мотивировала тем, что, получив в свое распоряжение контрольный пакет акций «Уралмаша», трудовой коллектив смог бы блокировать принятие принципиальных решений, в том числе и о привлечении иностранных стратегических инвесторов. Этот неназванный стратегический иностранный инвестор — компания Caterpillar, уже проявлявшая интерес к уральскому промышленному гиганту и к российскому рынку в целом. Так что, в сущности, решение комиссии о приватизации по так называемому «второму варианту» было принято именно в интересах Caterpillar. Первые контакты между «Уралмашем» и Caterpillar возникли за два года до этого по инициативе уральских промышленников, заинтересованных в новых партнерах. В 1992 году, с приходом Виктора Коровина на пост генерального директора, переговоры активизировались.

В соответствии с этой схемой, работникам предприятия 25% акций передавалось на безвозмездной основе, а еще 10% они могли выкупить на льготных условиях (за 70% от номинала). Кроме того, 5% акций получала администрация предприятия по номинальной стоимости. Остальные 60% акций оставались в распоряжении Федерального фонда имущества, из них 10% планировалось разместить в фонде акционирования работников предприятия, 10% зарезервировать для поставщиков материалов и комплектующих, 10% распределить среди работников социальной сферы «Уралмаша».

Предполагалось, что еще 20% акций поступят на свободный рынок, а иностранным инвесторам будет предложено 10% акций. Интересная деталь: «вторая модель» приватизации «Уралмаша» была выбрана рабочей комиссией вроде бы для привлечения иностранных инвесторов, однако по ходу дела именно рабочей комиссией «иностранная» квота была снижена с первоначальных 15% до 10%, а доля мелких инвесторов, номинированных как «работники социальной сферы» предприятия, увеличена с 5% до 10%.

Тогда же, в начале декабря 1992 года, генеральный директор «Уралмаша» Виктор Коровин улетает в Америку по приглашению Caterpillar. Предполагалось, что крупнейшая



Механизмы управления на «Уралмаше» требуют особых способностей и навыков

американская машиностроительная корпорация войдет в капитал российского «завода заводов», выкупив предназначенные иностранным инвесторам 10% акций «Уралмаша». Переговоры затянулись, американцы потребовали увеличения квоты, а представители российской стороны, естественно, не обладали достаточными полномочиями для изменения программы приватизации завода. Переговоры длились около двух недель, оставшиеся «на хозяйстве» менеджеры предприятия во главе с исполняющим обязанности заместителем генерального директора Сергеем Липатниковым летали в Москву для консультаций в Госкомимуществе и пытались «продать» увеличение квоты для Caterpillar — но безуспешно. А обещание увеличить присутствие иностранцев в капитале «Уралмаша» за счет вторичной эмиссии показало американцам слабой гарантией.

Пугливые американские инвесторы...

Возможно, Коровину и удалось бы уговорить неговорящих американских партнеров, но как раз в это время в России случилась отставка правительства реформаторов во главе с Егором Гайдаром.

В ходе тайного голосования на седьмом Съезде народных депутатов Российской Федерации в декабре 1992 года его кандидатура на пост главы правительства в очередной раз не получила необходимого числа голосов, и 14 декабря Гайдар подал в отставку. На иностранных инвесторов это событие произвело тягостное впечатление, и участвовать в капитале «Уралмаша», да еще и на таких сомнительных условиях, они отказались. 17 декабря Виктор Коровин вернулся в Россию. Отчитываясь перед советом директоров «Уралмаша» о результатах переговоров, он сообщил, что итогом визита стало соглашение о создании российско-американского совместного предприятия по производству буровых установок для нефтедобывающей промышленности. Стратегического инвестора в лице крупнейшей американской корпорации «Уралмаш» так и не обрел.

...и бесстрашные наши

Сенсация случилась в мае 1993 года, когда на всероссийском чековом аукционе малоизвестная широкой публике структура «Биопроецесс» приобрела 18% акций «Уралмаша». По неофициальным данным, на это дело «Биопроецессом» было потрачено около 600 млн руб. Вскоре после этого владелец АО «Биопроецесс» — Каха Бендукидзе — впервые сделал публичные заявления о своей дальнейшей стратегии. Он сказал, что «основной целью инвестиций в «Уралмаш» является участие в выработке стратегии развития крупного предприятия». Наиболее проницательные эксперты уже тогда предположили, что 18% акций машиностроительного гиганта Бендукидзе не ограничится и в ближайшее время постарается консолидировать, как минимум, блокиру-

ющий пакет. И тогда же вокруг приватизации «завода заводов» начал разгораться первый скандал. По мнению оппонентов Бендукидзе, чековый аукцион был проведен с нарушениями приватизационного плана, в котором специально оговаривалось, что максимальный пакет акций в руках одного акционера не может превышать 1% от уставного капитала. Что характерно, эта информация впервые была озвучена представителями тогдашней администрации «Уралмаша», близкими к администрации Свердловской области. Ни в планы «красного директората», ни в планы губернских чиновников не входило допустить на завод «чужаков», способных нарушить сложившийся баланс сил между директоратом, криминалитетом и чиновничеством. Но тогда еще никто не подозревал, что это только начало конфликта, который продлится более 10 лет и будет стоить жизни одному из топ-менеджеров завода — Олегу Беленко, ставшему жертвой заказного убийства в 2000 году.

Вскоре после чекового аукциона между участниками процесса было заключено «водное перемирие». Генеральный директор «Уралмаша» Виктор Коровин, руководители имущественного комплекса Свердловской области, представители Уральского фондового центра и генеральный директор «Биопроецесса» Каха Бендукидзе дали совместную пресс-конференцию, на которой заявили о намерении «тесно сотрудничать».

Акала промахнулся

Перемирие длилось до марта 1995 года, когда прокуратура Свердловской области направила в областной арбитражный суд иск с требованием признать незаконным план приватизации «Уралмаша». Поводом для иска стало то, что при составлении плана в баланс завода было включено оборонное предприятие «Спецтехника», на приватизацию которого требовалось особое разрешение правительства России. Действия местной прокуратуры были должным образом подготовлены: формальный повод для интереса прокуратуры к «Уралмашу» появился еще в апреле 1994 года, когда работникам структурного подразделения «Уралмаша» — завода серийных машин «Спецтехника» — сначала перестали платить зарплату, а вскоре объявили о решении областной администрации закрыть предприятие. Рабочие вышли на митинги и провели несколько гололовок. Гололовок не помогли: в начале 1995 года Министерство обороны еще раз подтвердило, что заказов для этого предприятия не предвидится. И тогда, по поручению областной администрации, в дело вмешалась прокуратура. Она выяснила, что при преобразовании Уральского завода тяжелого машиностроения в АОТ «Уралмаш» в 1992 году в уставный капитал (на 1 июля 1992 года завод был оценен в 1,803 млрд руб.) была включена стоимость имущества «Спецтехники» (83 млн руб.). Однако, как заявила прокуратура, приватизация чисто оборонных

предприятий возможна лишь с разрешения правительства России. Его не было, так как соответствующие документы даже не направлялись на утверждение в Москву. На этот момент «Биопроецесс» консолидировал 27% акций «Уралмаша», скупая их как у работников завода, так и на аукционах, и фактически начал борьбу за управление заводом, преодолевая активное сопротивление старого менеджмента и администрации области. Первая атака областной администрации на Бендукидзе закончилась ничем: 19 апреля 1995 года арбитражный суд Свердловской области закончил рассмотрение иска облпрокуратуры о признании недействительным плана приватизации «Уралмаша». Суд счел, что приватизация была проведена законно, и в иске отказал. Приватизация приватизированного не состоялась.

Долгие проводы

В конце того же 1995 года менеджмент предприятия окончательно рассорился с «Биопроецессом». С точки зрения руководства завода, владевшего значительным пакетом акций «Уралмаша», «Биопроецесс» никак не проявил себя в качестве стратегического инвестора. Менеджмент пытался «продать» снижение объема выставленного на очередные торги пакета акций «Уралмаша» с 10 до 5%. Но администрация области их в этом стремлении не поддержала: председатель Фонда имущества Свердловской области Дмитрий Сергеев заявил, что продажа более крупного пакета должна способствовать ускорению процесса «разгосударствления предприятия, выполнения плана его приватизации и возрастанию возможности найти достойного стратегического инвестора».

В начале 1996 года группа «Биопроецесс-НИПЕК», не сомневаясь, что рано или поздно получит контрольный пакет акций «Уралмаша», распространила пресс-релиз с планами реорганизации своего приобретения. Завод решил разбить на три структурных подразделения по производственному принципу: производство оборудования для металлургических заводов, производство горнодобывающего оборудования и производство буровых установок. Таким образом, был обнародован план формирования первого в новой России машиностроительного холдинга, и именно этот план стал основой дальнейших действий Бендукидзе по консолидации машиностроительных активов и диверсификации бизнеса. Последующие 7 лет ушли на реализацию заявленной программы. В результате на свет появились крупнейший машиностроительный холдинг, но любви администрации Свердловской области Бендукидзе так и не нашлось. Теперь, после слияния «Силловых машин» и группы ОМЗ, Каха Автандиловичу предстоит примерить на себя роль скромного миноритария с 12% пакетом акций новой компании. Это даже меньше, чем было у «Биопроецесса» в 1993 году, после завершения первого чекового аукциона по «Уралмашу».

Хроника

Как построить новый холдинг из старых заводов

На то, чтобы создать крупнейшую в России частную машиностроительную компанию, Кахе Бендукидзе понадобилось 6 лет. Такой длительной предпродажной подготовки отечественный бизнес еще не знал.

1996 год. ОАО «Объединенные машиностроительные заводы» (Группа «Уралмаш-Ижора»), первоначальное название — «Уральские машиностроительные заводы», зарегистрировано в Екатеринбурге. В него вошли: Уральский завод тяжелого машиностроения («Уралмашзавод») и Завод сварных машиностроительных конструкций (ЗСМК).

1997 год. Акции компании размещены среди иностранных инвесторов, привлеченный капитал в размере \$40 млн использован для модернизации производства и расширения компании.

1998 год. Акции компании в виде депозитарных расписок вышли на Берлинскую и Мюнхенскую фондовые биржи. Проведена дополнительная эмиссия акций с целью реализации программы дальнейших слияний и поглощений. В состав компании вошли «Ижорские заводы» (Санкт-Петербург) и Научно-производственное объединение (НПО) «Буровая техника». Освоено серийное производство буровых установок для кустового бурения в блочно-модульном исполнении («Уралмашзавод»).

1999 год. Завершена централизация бюджетных процессов. Унификация стандартов финансовой отчетности и планирования для всех дочерних предприятий компании. Проведена реструктуризация кредиторской задолженности предприятий, входящих в компанию. Начал работать филиал кафедры технологии машиностроения и сертификации в нефтяной и газовой промышленности Московского института нефти и газа (Российского государственного университета нефти и газа им. И.М. Губкина) — НПО «Буровая техника».

2000 год. В рамках реструктуризации компании начато выделение непрофильных бизнесов; прокатный стан-5000 продан ОАО «Северсталь». Собрание акционеров приняло решение о переименовании компании из ОАО «Уральские машиностроительные заводы» в ОАО «Объединенные машиностроительные заводы» (Группа «Уралмаш-Ижора»). В состав ОМЗ вошел завод «Красное Сормово» (Нижний Новгород). Компания перешла со стандартов финансовой отчетности IAS на стандарты US GAAP.

2001 год. Американская комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC) зарегистрировала программу АДР первого уровня «Объединенных машиностроительных заводов» (Группа «Уралмаш-Ижора»), которая обеспечила доступ на внебиржевые организованные торги в США, а также листинг на крупных европейских биржах. Поставка первой в XXI веке модернизированной реакторной установки мощностью 1000 МВт (Ижорские заводы).

2002 год. Рейтинговое агентство Standard & Poor's присвоило ОМЗ кредитный рейтинг «ССС+» по международной шкале. В состав компании вошли завод «Нижегородский теплоход», судостроительная фирма «Алмаз», Павловский машиностроительный завод, Friede & Goldman (США), Судостроительно-судоремонтный завод им. П.И. Интернационала. В Совете директоров ОМЗ большинство получают независимые директора — 4 из 7.

2003 год. «Объединенные машиностроительные заводы» вышли на Лондонскую Фондовую Биржу. По итогам конкурса «Компания года» ОМЗ признаны лучшей компанией в номинации «Машиностроение». В состав ОМЗ вошли Волгоградский судостроительный завод и «Зарубежэнергопроект». В рамках реструктуризации компании продан бизнес металлургического оборудования ОМЗ (инжиниринговая компания ОМЗ — «Металлургическое оборудование и технологии»). Начато строительство танкеров нового поколения длиной 12000 т для Каспийского моря (Красное Сормово).

18 декабря 2003 года. Объединенные машиностроительные заводы (ОМЗ) и концерн «Силловые машины» приняли решение об объединении, которое приведет к созданию крупнейшего производителя энергетического оборудования в России и принципиально изменит российский рынок энергетического оборудования. В первую очередь, объединенная компания сосредоточится на инжиниринге, производстве и маркетинге оборудования для электроэнергетики, в том числе для атомных электростанций, предлагая комплексные решения по строительству и модернизации объектов энергетики. При этом до 70% продаж компании придется на энергетическое оборудование.

Дословно

Каха Бендукидзе: «Холдинг «Интеррос» не стремится к полному контролю над этой компанией»



Мы начали обсуждать этот вопрос еще два года назад, а в начале прошлого года вступили в стадию вялотекущих переговоров. Энергичный же финал пришелся на октябрь, во многом по инициативе Владимира Олеговича Потанина. Сложилось несколько факторов. Во-первых, у «Силловых машин» произошло юридическое слияние всех «дочек» с материнской компанией — теперь ЛМЗ, «Завод турбинных лопаток», «Электросила» и «Энергоэкспорт» представляют собой части одного юридического лица. То есть стало понятно, что с чем можно объединять. И второе: в октябре произошло частное размещение акций «Силловых машин».

Тем самым было предемонстрировано, что холдинг «Интеррос» не стремится к полному контролю над этой компанией. По совокупности, я думаю, все это позволило говорить о будущем объединении. ...Когда у компании нет корневого акционера, то по западным понятиям это нормально, а по российским — могут возникнуть юридические проблемы: собрание не можете собрать, скажем, потому, что у нас квоты нет. Кроме того, компания может стать жертвой недружественного поглощения в «русском стиле», когда кто-то покупает за очень большие деньги 25% акций, захватывает управление и переводит на себя финансовые потоки. А сейчас компания не может стать объектом такого легкого «российского» поглощения, поскольку ее размер больше, а капитализация будет выше, чем суммарная капитализация объединяющихся компаний.

...Я много встречался с разного рода инвесторами, многим из которых нравилось у нас все: и бизнес, и финансы, и динамика развития. Они говорили: «Да, мы бы с удовольствием купили ваши акции, но у нас есть ограничение. Мы меньше чем на \$50 млн не покупаем». А как они могут купить акции компании, у которой капитализация составляет \$200–250 млн? Никак. Вот когда у компании капитализация \$500, \$600, \$700 млн — в общем, уже понятно, как несколько процентов акций можно купить. То есть можно купить, допустим, 7% за \$50 млн. И понятно, как можно их продать, потому что их ликвидность будет выше. Вот такого рода вещи очень важны. Еще мы получаем снижение издержек на международном плане. Для целого ряда наших продуктов азиатские рынки являются приоритетными, но мы не могли себе позволить иметь широкую сеть представительств. Потребовались бы десятки миллионов долларов, чтобы во всех интересных для нас странах открыть представительства, но то, что это приведет к росту продаж, не очевидно. А компания большего размера могла бы иметь такое количество представительств, но при этом продвигать вдвое больше продукции — при удельном снижении издержек на международном уровне снижение в два раза. Еще, что немаловажно, снижение производственных издержек. Дело в том, что основная часть производств «Силловых машин» и значительная часть производств ОМЗ находится в Петербурге, и мы начнем разрабатывать план консолидации производства и внутренней кооперации. Не исключено, что целый ряд производств может быть сосредоточен на меньшем количестве площадок.

...Мы — самая крупная инжинирингово-машиностроительная компания в России, а «Силловые машины» — сразу после нас. Мы выбрали Потанина не потому, что он «правильный» или «хороший товарищ». Мы выбрали «Силловые машины», так как они являются реальным к нам дополнением.

История

Самый главный завод

Уральский завод тяжелого машиностроения («Уралмашзавод» или УЗТМ) был введен в эксплуатацию 15 июля 1933 года. К 1939 году завод выпускал 80 типов различных машин, большинство которых в СССР ранее не изготавливались: экскаваторы, дробилки, доменные и сталеплавильное оборудование, блюминги, прокатные станы, гидравлические прессы. В довоенное время «Уралмаш» обеспечивал своей уникальной продукцией сотни промышленных предприятий СССР, в том числе такие гиганты, как Магнитогорский и Кузнецкий металлургические комбинаты. С подачи Горького, «Уралмашзавод» стал именоваться «отцом заводов и фабрик».

К 1941 году на «Уралмашзаводе» освоено серийное производство 122-мм легкого дивизионных гаубиц М-30. Во время Великой Отечественной войны на «Уралмаше» было изготовлено свыше 19000 бронекорпусов, 30 тысяч полковых и танковых орудий, около 6000 танков и САУ. Оборонным заводам страны «Уралмаш» поставлял также литые заготовки для танковых двигателей,

винты для боевых самолетов, корпуса реактивных снарядов для «Катюш». Уже в 1945 году «Уралмашзавод» стал выпускать вместо бронетанковой техники буровые установки, а в 1947 году возобновили выпуск карьерных экскаваторов, но уже в больших масштабах и собственной конструкции.

Фактически на всех крупных послевоенных стройках СССР, идет ли речь о прокладке каналов, строительстве мощных ГЭС, горнообогатительных и металлургических комбинатов, авиационных и ракетостроительных заводов, освоении нефтяных и газовых месторождений, применялась техника с маркой «УЗТМ». Высокопроизводительными агрегационными машинами, блюмингами, прокатными станами и машинами непрерывного литья заготовки с маркой «УЗТМ» были оснащены все крупные металлургические комбинаты России и стран Восточной Европы.

12 тыс. уралмашевских карьерных гусеничных и 250 шагающих экскаваторов-драглайнов широко используются при открытой добыче железных, медных, марганцевых и цинковых руд, а также бокситов, асбеста, угля и других полезных ископаемых на всей территории России. С помощью 14,5 тыс. уралмашевских буровых установок были освоены многочисленные нефтяные и газовые месторождения Поволжья, Татарии, Башкирии, Средней Азии, Кавказа и Западной Сибири. Благодаря буровой установке Урал-

маш-15000 впервые в мире на Кольском полуострове удалось проникнуть на глубину 13 км. Кроме того, «Уралмашзавод» является поставщиком металлургических заготовок для узлов газовых и паровых турбин, а также электродвигателей. С помощью уралмашевского оборудования в России осваивается добыча и переработка более трех четвертей железной руды, разлива двух третей российской стали, осуществляемая непрерывным способом, выпуск всех железнодорожных рельсов и двух третей холоднокатаного стального листа, добыча четырех пятых нефти и половины природного газа, половины угля, добываемого открытым способом.

В 1996 году «Уралмашзавод» вошел в состав крупнейшей российской компании тяжелого машиностроения «Объединенные машиностроительные заводы» (ОМЗ). За последние годы не только удалось сохранить практически всю номенклатуру выпускаемой ранее продукции, но и освоить выпуск целого ряда образцов новой техники: высокопроизводительной, мощной, надежной, энергосберегающей, соответствующей современным экологическим требованиям. В 2002 году на «Уралмашзаводе» возобновлен выпуск подъемно-транспортного оборудования и вспомогательного оборудования для атомных станций.

По материалам пресс-службы «Уралмашзавода»

СТРАТЕГИИ

Ожидается бум акций промышленных компаний на открытом рынке (IPO)



Атомная энергетика России прирастает по 1 млн кВт в год

НОВАЯ РУБРИКА! > Фондовый рынок

На бирже встречают «второй эшелон»

Спрос на акции промышленных компаний растет

Юлия Ефимова

В середине января российский фондовый рынок, переболевший «делом ЮКОСа», взял вершину в 600 пунктов по индексу РТС. За год его капитализация — рыночная оценка стоимости крупнейших российских компаний — выросла на 70% и составила \$212,2 млрд — почти 45% от российского ВВП. Однако уже наблюдается торможение, поскольку у «итов» («нефтянка», электроэнергетика, телекоммуникации) потенциал роста исчерпан. По мнению аналитиков, следующий этап — качественное изменение структуры рынка. Во-первых, возрастает интерес к компаниям промышленных отраслей, акции которых уже торгуются на рынке (в основном это предприятия металлургии и машиностроения). Во-вторых, на подходе бум первичных размещений ценных бумаг промышленных компаний на открытом рынке (IPO).

Акции таких компаний, как «Северсталь», Нижнетагильский металлургический комбинат, «Объединенные машиностроительные заводы» и многих других, на протяжении нескольких лет представляли собой довольно специфический объект инвестиций. С одной стороны, они были объективно недооценены, с другой — вкладывать средства в них было опасно из-за целого ряда рисков. Во-первых, перспективы каждого из них были неопределены, из-за этого бумаги еще долго могли оставаться в «замороженном» состоянии. Во-вторых, до недавнего времени акционер с маленьким пакетом был не защищен — в период передела активов между группами главных собственников он легко мог его потерять. К тому же число биржевых сделок за год по этим бумагам измерялось десятками, и из-за высокой разницы между котировками на покупку и продажу было избивать о них в случае необходимости можно было только с убытком. Поэтому «инвестор со стороны» на это минное поле не ходил. Но за последний год ситуация резко изменилась, и, как всегда, выиграл самый смелый — хорошие идеи превращаются в информа-



Фондовые биржи начинают больше ценить реальный сектор

цию общего пользования после того, как первая и самая сильная волна уже прошла. Например, об интересе к металлургическим компаниям широко заговорили совсем недавно, но акции «Северстали» за год выросли в цене в три с половиной раза, с \$50 до 170, а Нижнетагильского комбината — в восемь раз, с 9 до 72 центов за штуку.

Впрочем, ни один бум не рождается на пустом месте. Конъюнктура на мировом и отечественном рынке металлов заметно улучшилась в прошлом году и, по всей видимости, подьем продлится и в этом году. Но этот сектор рынка еще далек от того, чтобы спрос на акции и их цена реагировали на динамику финансовых и производственных показателей. Главным двигателем стали совсем другие события — объединение компаний, консолидация активов, стратегические покупки и прочие тектонические сдвиги, которые происходят в настоящее время.

Приглашение в долю

За одну неделю сразу три крупных российских холдинга заявили о дополнительных эмиссиях и намерении привлечь ин-

вестиции на долевом участии партнеров. 23 января акционеры «Стальной группы «Мечел» приняли решение о проведении доэмиссии акций на 30% уставного капитала. Эта доля будет размещена на западных рынках в виде депозитарных расписок. Аналитики уже оценили объем средств, которые может привлечь компания, в \$150-250 млн, а также высказали предположение, куда пойдут эти деньги. Возможно, западный акционер должен помочь «Мечелу» в покупке госпакета акций Магнитогорского металлургического комбината (17,82%), аукцион по которому не состоялся в конце прошлого года (об этом см. «ПЕ» №45, 2003 год).

26 января алюминиевая группа «СВАЛ» объявила о том, что планирует до конца текущего года осуществить IPO или продать пакет акций стратегическому инвестору — канадской Alcan или американской Alcoa. История с масштабным проектом СВАЛА, стоимость которого оценивается в \$2 млрд, тянется с весны прошлого года. Тогда французская Pechiney и СВАЛ объявили о планах создания совместного предприятия «Коми Алюминий». Новый производственный комплекс будет включать в

себя глиноземный завод мощностью 1,5 млн т, работающий на запасах Средне-Тиманского месторождения бокситов в Коми, и завод по производству алюминия мощностью 0,5 млн т в год. С той поры в алюминиевой отрасли произошло много событий — мировые цены на глинозем взлетели в два раза, на алюминий — на 20%, и развитие многих проектов затормозилось, так как стало ясно, что запуск новых мощностей уже может прийти на стадию спада. К тому же к осени Pechiney была занята совсем другими делами — компания отбивала атаки канадской Alcan, которая ее в конце концов поглотила. Поэтому в сентябре СВАЛ уже вел переговоры с Alcoa. Партнеры договорились совместно инвестировать примерно 40% необходимой суммы, а остальные 60% привлечь на рынке. Для мирового лидера российской стороны пойдут на уступки — Виктор Вексельберг заявил, что доля Alcoa в проекте может составить 50% вместо 35-40%, которые были предложены Pechiney.

На прошлой неделе, всего через месяц после официального объявления (см. «ПЕ» №47-48, 2003 год), был сделан решающий шаг к слиянию двух гигантов машиностроения — ОМЗ и «Силовых машин».

27 января совет директоров ОМЗ утвердил эмиссию 35,35 млн акций, увеличив их общее количество ровно вдвое. 27 февраля состоится собрание акционеров по этому вопросу. При определении параметров объединения двух компаний было установлено равенство их стоимости, поэтому ОМЗ приобретет 100% акций «Силовых машин» в обмен на половину своих. Процесс объединения завершится к концу осени, новая компания будет называться «ОМЗ - Силовые машины».

Миноритарным акционерам ОМЗ, желающим сохранить пропорциональную долю новой компании, предложено купить акции новой эмиссии по цене \$12,43, установленной независимым оценщиком — это на 18% выше текущей рыночной цены. Вероятно, эта цифра показывает, как сама компания оценивает эффект синергии.

Доходы и покупки

Металлургии и машиностроению подводят первые итоги успешного 2003 года. По данным международной отчетности за

первое полугодие, которые опубликовала «Северсталь», выручка компании выросла в 1,6 раза до \$1,533 млрд, а чистая прибыль составила \$269,6 млн, за тот же период 2002 года компания получила убыток \$2,95 млн. При этом впервые большую часть доходов «Северсталь» получила на внутреннем рынке. В первом полугодии минувшего года поставки металлопродукции на внутренний рынок выросли на четверть — с 2 до 2,5 млн т, отгрузка на экспорт сократилась на 14% — с 2,1 до 1,8 млн т. Впрочем, показатели и тенденции главной «фишки» черной металлургии на фондовом рынке — на уровне среднеотраслевых. Гораздо большее внимание к ней привлекают последние стратегические решения, а именно — покупка американской Rouge Industries (мощность — более 3 млн т металлопродукции в год). В декабре «Северсталь» выиграла аукцион по продаже активов этой обанкротившейся компании (см. «ПЕ» №1, 2004 год), самый привлекательный из них — Double Eagle Steel Coating, совместное предприятие Rouge и US Steel, оно производит оцинкованный стальной лист для американского автопрома. Это — одна из причин, по которой аналитики Brunswick UBS повысили «справедливую стоимость» «Северстали» до \$200 за акцию.

У ОМЗ, впервые подготовивших промежуточную отчетность по международным стандартам, пока показатели выглядят несколько слабее итогов 2002 года. Выручка в первом полугодии 2003 года составила \$215,7 млн, чистая прибыль — \$14,1 млн. (Данные за 2002 год: \$38,9 млн чистой прибыли при выручке \$435 млн). Но аналитики обращают внимание на экспансию в Европу — ОМЗ в ближайшее время собирается выкупить у чешской Skoda Holding подразделение по производству оборудования для атомной энергетики. Признавая компанию в высшей степени перспективной, крупные инвестиционные банки не дают целевых отметок для цены ее акций, так как оценить ее бизнес и денежные потоки можно будет только после успешной интеграции в нее «Силовых машин».

Непаханная целина

Если открытием прошлого года на фондовом рынке стал тот факт, что в России

добывают не только нефть и газ, а еще и выплавляют металл и производят оборудование, то одна из следующих прогнозируемых «точек роста» — химическая промышленность. Во всяком случае, первые ласточки уже полетели.

26 января компания «Уралкалий» — крупнейший производитель калийных удобрений, акции которой торгуются на открытом рынке, получила лицензию на разработку Усть-Яйвинского участка Верхнекамского месторождения калийных солей. Ее прежних запасов (Березниковского участка) хватало бы до 2015 года. Теперь на повестке дня вопрос об инвестициях, которые генеральный директор, а с 1 февраля — президент компании, Максим Широков рассчитывает привлечь на международных финансовых рынках. Но для начала руководство намерено поднять капитализацию компании на российский рынок. Заявления сильное, если учесть, что по данным Российской торговой системы за год акции компании поднялись в цене в 4,5 раза — с 4 до 18 центов. Еще интереснее, что акции взлетели в цене после скандала, когда руководство намеревалось изменить организационно-правовую форму предприятия на Общество с ограниченной ответственностью, то есть фактически изгнать акционеров с небольшими пакетами, заплатив им «компенсацию». Однако это решение не прошло, и компания срочно переориентировалась на «открытость и прозрачность», что было моментально оценено рынком.

Еще один полос роста — нефтехимия, в частности, производство поливинилхлорида. Объемы здесь растут с темпом 5-6% в год, а у отдельных компаний еще быстрее. Собственных средств предприятий отрасли хватит на один-два года, и многие из них уже планируют привлечь деньги на рынке. В конце прошлого года химический холдинг «Никосим» (28% российского рынка ПВХ) разместил на ММВБ выпуск облигаций объемом 750 млн руб. Ожидается, что в этом году на рынок выйдут «Сибур-Нефтехим» и «Азот».

Пока предприятия этой группы занимают на рынке под достаточно высокий процент — 15-16% годовых. Но это — необходимая стадия создания кредитной истории, и у нее есть все шансы быть успешной. ■

Интервью

Мирный атом 2004

Олег Сараев: «Акционирование отрасли в настоящее время объективно невозможно»

По статистике, в последние пять лет темпы роста атомной энергетики России в два раза выше, чем энергетике традиционной. При этом, опять же по официальным данным, концерн «Росэнергоатом» стабильно входит в тройку самых безопасных ядерных корпораций мира. О сегодняшней ситуации и перспективах развития отрасли «Промышленному еженедельнику» рассказывает генеральный директор концерна «Росэнергоатом» Олег Сараев.

— Олег Макарович, как атомная энергетика России поработала в прошлом году?

— Наши производственные показатели подтверждают высокий экономический потенциал отрасли. Выработка электроэнергии атомными электростанциями в 2003 году составила 148,6 млрд кВт/ч, производство тепла — 3,5 млн Гкал. С 1998 года ежегодный прирост производства на атомных станциях в среднем эквивалентен вводу энергоблока мощностью 1 млн кВт, и уходящий год это подтвердил. Энергия атомных станций сегодня востребована как никогда. Ее доля в европейской части страны превышает 21%, а по энергетическим зонам Центра, Средней Волги и Северо-Запада — до 40% (по России в целом — 16,5% при доле в общей установленной мощности — 11%). АЭС имеют устойчивое тарифное преимущество перед тепловыми электростанциями: в 2003 году тариф АЭС вместе с инвестиционной частью составил 39 копеек за 1 кВт/ч, а тариф ТЭС — около 60 копеек за 1 кВт/ч.

Кoeffициент использования установленной мощности составил 76,3%, то есть на 4,6% больше, чем год назад. Мы провели работы по продлению сроков службы энергоблоков первого поколения Ленинградской, Кольской и Билибинской АЭС сверх проектно установленных. Большое внимание уделялось программам по безопасному обращению с облученным ядерным топливом и радиоактивными отходами.

— Какие задачи вы ставите перед собой на этот год?

— Основная задача концерна на 2004 год — запустить третий энергоблок Калининской станции. Благодаря этому, «Росэнергоатом» будет вырабатывать свыше 152 млрд кВт/ч электроэнергии. Будем вести работы по продлению сроков службы блоков первого поколения. Нам очень важно, чтобы они продолжали безопасно функционировать и снабжать потребителей недорогой электроэнергией.

Этот год станет определяющим в реформировании энергетического сектора России и дальнейшем развитии атомной энергетики. Мы постараемся минимизировать те возможные негативные для атомной энергетики последствия, к которым может привести либерализация энергетического рынка. Ведь этот рынок по своей архитектуре не ориентирован на долгосрочные стратегии производителей. Будем развивать экспорт — наша энергия одна из



Олег Сараев

самых дешевых в стране. Однако приоритетной задачей концерна остается обеспечение безопасности АЭС на всех этапах жизненного цикла.

— В рамках первого этапа реорганизации, АЭС, которые раньше были самостоятельными юридическими лицами, присоединились к концерну в качестве филиалов или дочерних предприятий. Другими словами, была создана достаточно жесткая вертикаль. К чему это привело?

— В 2002 году атомные станции России, которые раньше были самостоятельными предприятиями, вошли в Единую генерирующую компанию атомной энергетики — государственный концерн «Росэнергоатом». Эта мера позволила многое: централизовать финансовые потоки, проводить единую сбытовую политику, централизованно закупать материалы и оборудование, проводить тендеры для снижения стоимости покупок, осуществлять централизованную научно-техническую политику обеспечения безопасности атомных станций. Мы начали выполнять программу управления издержками. Наконец, мы смогли мобилизовать средства на решение первоочередных задач отрасли — продление сроков службы действующих АЭС и строительство новых энергоблоков.

Однако не все еще отложено в механизме управления реорганизованной компанией. В частности, не достигнут оптимальный баланс ответственности между филиалами и центральным офисом, а также оптимальное распределение управленческих функций. Этим мы продолжаем энергично заниматься.

— В свое время на «Росэнергоатом» сыпалось многочисленных обращений кредиторов тех предприятий, которые в него вошли. Проблема разрешилась?

— После реорганизации концерна долги атом-

ных станций стали ликвидными, и кредиторы начали предъявлять нам к оплате требования по ним. Это стало для концерна тяжелым ударом, последствия которого мы еще не пережили — ведь речь идет о миллиардах рублей. Однако по подавляющей массе долгов мы рассчитались.

— Коэффициент использования установленной мощности на российских АЭС ниже, чем за рубежом. Какие шаги предпринимаются для его увеличения?

— Программа развития атомной энергетики частично базируется и на повышении коэффициента использования установленной мощности (КИУМ) до 80-85%. Мы планируем выйти на среднемировую уровень КИУМ уже в этом десятилетии. Несколько последних лет КИУМ у нас постоянно растет: в 1998 году он составлял всего 55,62%, в 1999 году — 64,49%, в 2000 году — 69,07%, в 2001 году — 70,26% и в 2002 году — 71,7%. В прошлом году показатель достиг уровня 76,3%.

Основной работ по увеличению КИУМ является снижение продолжительности ремонтов при повышении их качества, совершенствование планирования, повышение надежности энергетического оборудования, уменьшение числа нарушений в работе АЭС. Существенным вкладом в увеличение КИУМ будет завершение реконструкции в 2004 году первых двух энергоблоков Курской АЭС и обеспечение полной загрузки Кольской АЭС, которая имеет сейчас хронические диспетчерские ограничения.

— В каком состоянии находятся экспортные программы «Росэнергоатома»?

— Доля концерна «Росэнергоатом» в общем объеме зарубежных поставок электроэнергии составляет менее 1%. Это нишечки мало и не является следствием каких-либо объективных причин. Просто экспорт электроэнергии грубо монополизирован, и без вмешательства правительства, на которое мы надеемся, это положение нам изменить, как показывает практика, не удастся.

— Какие инновационные технологии применяются в «Росэнергоатоме»?

— В атомной энергетике сконцентрирован широкий спектр новейших технологий. Не зря эксперты называют атомную энергетику самой высокотехнологичной отраслью страны. В основе технологической продвинутой отрасли лежат достижения ядерной физики, в целом фундаментальной науки, и конструктивных разработок. Это относится к ядерному топливу, материалам, радиоимическим технологиям, приборам, механизмам, средствам связи и управления. Сегодня на АЭС действуют крупнейшие информационно-вычислительные комплексы, применяются автоматизированные системы, позволяющие существенно повысить производительность труда эксплуатационного, ремонтного, строительного-монтажного персонала.

В отрасли разрабатывается модель создания виртуальной АЭС, которая будет аккумулировать всю информацию о своем реальном прототипе, начиная

с этапа проектирования и заканчивая выводом из эксплуатации. На третьем энергоблоке Калининской АЭС впервые будет внедрена отечественная автоматизированная система управления всеми технологическими процессами. Раньше эта сфера была монополией продвинутых западных компаний. Именно применение новейших технологий позволило за последние десятилетия вывести российскую атомную энергетику в тройку самых безопасных в мире. А рост КИУМ и быстрая достройка новых энергоблоков также суть проявление эффекта использования новейших технологий и последних достижений техники. Самым большим результатом от внедрения новых технологий стало продление сроков службы ядерных энергоблоков первого поколения. Достижения и разработки в области радиационного контроля, радиологии и медицины позволили достичь такого состояния ядерной и радиационной безопасности, что современные высокоточные и высокочувствительные приборы не могут зафиксировать радиационного воздействия АЭС на территории, где они расположены. Фактически, новое поколение технологий в ядерной отрасли позволяет привести энергетику к гармонии с природой и обществом.

— Как идет реализация программы «Стратегия развития атомной энергетики России в первой половине XXI века»? Какие приоритеты на ближайшие 15 лет?

— Энергетическая стратегия России на период до 2020 года, утвержденная в 2003 году Правительством РФ, создавала исходя из положений этой самой стратегии. Она устанавливает цели, задачи и основные направления долгосрочной энергетической политики государства. Целью государственной энергетической политики является максимальное эффективное использование природных топливно-энергетических ресурсов, развитие потенциала энергетического сектора для экономического роста и повышения качества жизни населения.

В результате проведенной многофакторной оптимизации топливно-энергетического баланса страны определено, что увеличение потребности в электроэнергии в Европейской части страны целесообразно покрывать в значительной степени за счет роста выработки атомными электростанциями. Она должна возрасти в оптимистическом варианте развития экономики до 200 млрд кВт/ч в 2010 году (рост в 1,4 раза) и до 300 млрд кВт/ч в 2020 году (рост в 2,1 раза). Доля производства электроэнергии на атомных станциях в европейской части России возрастет до 32% в 2020 году при доле в общем производстве электроэнергии в стране порядка 24%. Для обеспечения прогнозируемых уровней электро- и теплопотребления в максимальном варианте спроса необходим ввод генерирующих мощностей атомных станций до 5 ГВт к 2011 году и не менее 18 ГВт до 2020 года. В результате этого суммарная установленная мощность АЭС России достигнет порядка 40 ГВт (средний темп роста более 1

ГВт в год) при КИУМ до 83%. Для справки: сейчас мы вводим один блок мощностью 1 ГВт в два года.

— Как вы оцениваете инвестиционную привлекательность отрасли, и что делается для ее повышения?

— Тариф АЭС в 2003 году составил 39 копеек за 1 кВт/ч, а тариф ТЭС около 60 копеек за 1 кВт/ч с учетом инвестиционной составляющей. Устойчивое тарифное преимущество АЭС и наличие больших резервов для роста энерговыработки, казалось бы, демонстрируют потенциальную эффективность инвестиционных вложений. Однако из-за того, что концерн «Росэнергоатом» является ГП/УПом и Законом РФ «Об использовании атомной энергии» ограничен в возможностях акционирования, потенциальный инвестор не может управлять вложенными средствами или рассчитывать на имущественные права в технологии и оборудовании АЭС. Это делает отрасль непривлекательной.

Средства на развитие атомной энергетики заложены в тарифе на электроэнергию АЭС и идут на приращение государственной собственности. Тем не менее, мы работаем и над другими способами привлечения финансов, поскольку Налоговый кодекс и надвигающийся свободный рынок электроэнергии не позволяют нам эффективно развиваться только за счет инвестирования в тарифе.

— Какими были инвестиции в прошлом году и что концерн планирует на этот год?

— Объем инвестиционной программы на 2003 год составлял 22,2 млрд руб. Выполнились работы по обеспечению безопасности АЭС, созданию объектов обращения с радиоактивными отходами и облученным ядерным топливом, продлению сроков службы реакторов на Ленинградской, Кольской и Билибинской АЭС. Велась подготовка третьего энергоблока Калининской АЭС к пуску. Кроме этого было еще много менее масштабных задач. Практически все это было сделано.

На 2004 год мы первоначально планировали вложить в развитие атомной энергетики около 35 млрд руб. Однако в Правительстве посчитали, что это будет способствовать недопустимому росту тарифов для конечного потребителя. Инвестиционная программа развития, одобренная Правительством в ноябре 2003 года, включала сумму в 23 млрд руб.

Приоритеты нашей работы остаются прежними: на первом месте обеспечение безопасности, затем продление сроков службы реакторов первого поколения. Из объектов следующим на очереди будет пятый блок Курской АЭС мощностью 1 млн кВт.

— Больше года идут разговоры о необходимости акционирования предприятий отрасли...

— Акционирование отрасли в настоящее время объективно невозможно — Закон «Об использовании атомной энергии» запрещает это недвусмысленно. Возможность акционирования может возникнуть лишь при изменениях (поправках) к Закону. В этом отношении пока каких-либо действий не предпринималось. ■

ПОДРОБНОСТИ

Сотрудничество

За один год – два миллиона

Российско-армянский
ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

Ровно год назад, во время визита президента Армении Роберта Кочаряна в Россию открылось Выставочно-коммерческое представительство РА на ВВЦ – павильон «Армения». Оно стало первым и лучшим иностранным представительством на ВВЦ, положило начало реализации планов руководителей стран СНГ создать на территории бывшего ВДНХ Центр сотрудничества и торговли государств Содружества. Итоги года в интервью «Российско-армянскому деловому журналу» подводит Торговый представитель Армении в России Карен Асоян.

— Карен Вардгесович, что удалось сделать, каковы проблемы и перспективы павильона?

— Спустя неполный год (16 января 2004 года состоялась официальная церемония открытия павильона, а фактически он начал работать только в конце февраля) можно констатировать, что в павильоне «Армения» заняты практически все выставочно-торговые и офисные помещения, предназначенные как для армянских предприятий, так и для тех российских организаций, которые занимаются импортом армянских товаров в Россию. Но, пожалуй, еще более весомым свидетельством успешного процесса реализации проекта являются количественные показатели, согласно которым товарооборот между двумя странами увеличился, в том числе, благодаря деятельности павильона. Точных цифр у нас пока нет, но приблизительно за первый год работы в павильоне реализовано товаров армянского производства на \$1,5–2 млн. С другой стороны, мы рассматриваем павильон как своеобразную школу, стартовую площадку для определенной части армянских предпринимателей, которые связывают будущее своего бизнеса с выходом на российский рынок. Идет процесс более детального и профессионального познания условий работы в России, специфики, потребностей и потенциала здешнего рынка. Одновременно, российские предприниматели, собирающиеся заниматься экспортом армянской продукции в Россию, которых в павильоне примерно 30% от общего числа арендаторов, изучают особенности армянской экономики. В частности, скоро откроется представительство компании, которая планирует доставку и реализацию мебели армянского производства.

Нельзя не отметить то благотворное влияние, которое оказало и оказывает на деятельность павильона постоянное внимание со стороны армянского руководства. Прежде всего, стоит вспомнить прошлогодний визит Роберта Кочаряна, в ходе которого павильон был торжественно открыт. Столь весомый старт дал необходимый импульс развитию Выставочно-коммерческого представительства, поскольку тем самым армянское государство в очередной раз продемонстрировало, что придает большое значение успешной реализации данной программы, а значит — расширению товарооборота, установлению более тесных торгово-экономических связей между нашими странами.

— Пока в павильоне достаточно слабо представлена продукция крупных армянских производителей. Заполнение помещений в последнее время идет в основном за счет российских компаний...

— Позвольте не согласиться. За прошедший год в павильоне выросло количество представительств предприятий, увеличился и ассортимент товаров из Армении. Другое дело, что армянская компания, даже если и откроет здесь свое представительство, не имеет права работать в России. Действующее законодательство требует создания российского хозяйствующего субъекта, который и будет заниматься экспортом и реализацией продукции. Это могут быть как структуры, созданные армянскими бизнесменами — представителями предприятия, так и российские компании, уже имеющие опыт работы с экспортом и реализацией армянских товаров на российском рынке. Они могут занять выставочно-торговые и офисные помещения в нашем павильоне с целью организации своего бизнеса, в том числе и оптовой торговли.

Среди российских предпринимателей, специализирующихся на импорте из Армении, отмечу владельцев музыкального салона, которые развивают обмен аудио- и видеопродукцией, а также, я уже об этом говорил, фирму, которая в сотрудничестве с армянской компанией «Векс» собирает торговать мебелью из Армении. Кстати, в павильоне уже присутствует и наука, а именно располагается представительство научного предприятия, которое совместно с Институтом экспериментальной биологии РА разрабатывает новейшие технологии в области биологии. Что ка-



На открытии павильона «Армения»

сается упомянутых вами крупных армянских производителей, то с некоторыми из них ведутся переговоры. Другое дело, что не всегда продукция предприятия нацелена на внешний рынок. Есть крупные фирмы, которые не ставят перед собой задачу экспорта, а работают исключительно на внутренний рынок.

— Изначально проект Выставочно-коммерческого представительства армянской продукции, но и решение других задач, в частности, организацию совместных мероприятий, развитие взаимовыгодного сотрудничества между предпринимателями двух стран с целью привлечения российских инвестиций в армянскую экономику. Что сделано за год в этой сфере? Каковы планы?

— Одна из основных задач павильона действительно заключается в проведении выставок армянской продукции, а также совместных армяно-российских выставок по разным отраслям производства. Еще весной прошлого года была достигнута договоренность с Союзом товаропроизводителей России об организации совместной выставки производителей одежды. Однако, к сожалению, провести ее оказалось большой проблемой, поскольку армянские предприятия не отреагировали на нашу инициативу. Причина отнюдь не в отсутствии интереса, а в той ситуации, в которой находится сегодня легкая промышленность страны: многие предприятия не имеют оборотных средств, а значит, финансовых возможностей заниматься экспортом. Участие же в подобных выставках — составная часть внешнеэкономической деятельности предприятия.

Мы собираемся повторить попытку и организовать совместную выставку в апреле нынешнего года. Надеемся на успех. В наступившем году также планируется участие армянских предприятий, представленных в павильоне, в совместных выставках, как на уровне федеральных структур, так и правительства Москвы.

Отмечу в связи с этим, что ведутся переговоры с несколькими инвестиционными компаниями и социальными фондами, в том числе международными, о возможности выделения средств армянским предприятиям на развитие производства в Армении, на организацию экспорта и продвижения товаров на российский рынок.

— Вы неоднократно подчеркиваете в интервью, что оказываете пристальное внимание к Выставочно-коммерческому представительству армянского правительства в российской стороне в лице руководства ГАО ВВЦ. Как развивается сотрудничество с администрацией Всероссийского выставочного центра?

— Я неоднократно отмечал и хочу еще раз подчеркнуть тот факт, что мы весьма успешно и плодотворно взаимодействуем с руководством ВВЦ, которое всячески поддерживает наш проект, помогает и идет нам навстречу практически в любом вопросе. Достаточно сказать, что нам предоставлены определенные финансовые преференции: ставки, по которым павильон сдан нам в аренду, значительно ниже, чем в целом по ВВЦ, что весьма существенно для предприятий-арендаторов.

Что касается армянской стороны, то, безусловно, программа находится в центре внимания правительства РА в лице Министерства торговли и экономического развития. Оно оказывает нам

постоянную поддержку и содействие в решении возникающих проблем. Однако необходимо осознавать, что эта помощь может простираться до определенных пределов. Основная нагрузка лежит все-таки на предприятиях Армении, которые сами должны проявлять инициативу и, может быть, в ряде случаев идти на риск. К сожалению, в современном бизнесе никто и никогда не дает гарантий успеха. Если предприятие стремится к развитию и расширению производства, оно должно выходить на внешний рынок, и, думаю, при экономически грамотном расчете риск может быть сведен к минимуму. Государство, со своей стороны постарается помочь своему производителю именно в минимизации рисков.

— Одним из наиболее проблемных вопросов в расширении двустороннего товарооборота остается таможенный контроль. Как продвигается реализация идеи создания на территории ВВЦ зоны таможенного досмотра, что позволило бы в значительной мере снять напряженность?

— Этот вопрос не снят с повестки дня, но тоже пока находится в стадии переговоров. К сожалению, сейчас решение проблемы несколько застопорилось, поскольку Российская Федерация проводит реорганизацию таможенных структур в соответствии с решением правительства об уменьшении количества таможенных терминалов. Более того, к оставшимся будут предъявляться очень серьезные требования. Но мне кажется, создание таможенной зоны на ВВЦ — вопрос лишь времени.

— Карен Вардгесович, вы являетесь пока единственным торговым представителем Армении за рубежом. Тот факт, что первое торгпредство РА было создано именно в России, говорит о многом. Расскажите, пожалуйста, о деятельности торгпредства, функциях которого, конечно же, не ограничиваются работой павильона «Армения».

— Торгпредство уже в силу своего названия призвано представлять интересы экономического блока Армении в различных структурах России, СНГ. Сейчас мы работаем, в частности, над проектом создания зоны свободной торговли с РФ, сотрудничаем с правительством Москвы по вопросу привлечения инвестиций в армянскую экономику. Торговое представительство активно участвует в проекте реконструкции водопроводной сети Армении, и, я надеюсь, наши усилия приведут к определенной экономии бюджетных средств. Дело в том, что мы привлекли к участию в реконструкции российские компании, которые продают комплектующие по ценам значительно ниже, чем западные поставщики. В задачи торгпредства входит также регулярное информирование заинтересованных структур в правительстве Армении о происходящих в российской экономике процессах, взаимодействие с правительственными органами России, в первую очередь, с Минэкономразвития и Минпромнауки с целью улучшения условий ввоза в РФ армянских товаров. Сейчас, например, разрабатываются программы, которые позволят армянским производителям входить на российский рынок на льготных условиях. Я надеюсь, что в наступившем году, благодаря в том числе и нашим усилиям, серьезный российский бизнес заинтересуется армянской экономикой, и мы сможем уже говорить о новых инвестиционных программах.

Беседовала Марина Григорян

Ситуация

Шинников станет меньше

Сокращения с целью повышения

Сергей Кулаков, Ярославль

Руководство ОАО «Ярославский шинный завод» (ЯШЗ) объявило о своем намерении в ближайшее время сократить более 1000 работников из более чем восьмидесяти коллектива предприятия. Это первое столь массовое сокращение на промышленных предприятиях области в наступившем году.

Генеральный директор Дмитрий Костыгин, руководящий ЯШЗ с ноября 2003 года, заявил, что в целях повышения производительности труда все непрофильные виды бизнеса, не касающиеся выпуска шин (столовые, прачечные, санаторий-профилакторий, транспортный цех, лесопилка и т.д.) будут преобразованы в ООО со 100% долей ЯШЗ.

По словам гендиректора, их сотрудники будут обладать всеми правами работников ЯШЗ, а отношения этих фирм с материнским предприятием должны строиться на взаимовыгодных условиях. После такого выделения активов дирекция завода будет решать — оставлять над ними контроль или продать.

Следующим шагом руководства завода станет ревизия кадров, професий и специальности, которая завершится в феврале-марте. Сначала рассматриваются коллективы вспомогательных подразделений и цехов завода (это около 3000 работников), потом занятые в основном производстве. «По итогам ревизии мы ре-

шим, какое количество сотрудников и из каких подразделений может быть сокращено. Возможно увеличение 700-900 человек», — заявил гендиректор.

По словам Дмитрия Костыгина, в итоге мер по реструктуризации ЯШЗ, в два раза должна сократиться текучесть кадров на предприятии (в 2003 году она составила 18,5% от персонала или более 1500 работников). Производительность труда планируется поднять до уровня Nokian — 1 человек должен делать 1000 шин. Сейчас на ЯШЗ занято 8300 человек, которые произвели в 2003 году 6,316 млн шин. Дмитрий Костыгин ставит задачу производить 7 млн шин силами семитысячного коллектива ЯШЗ.

Сокращаемым работникам обещано 4-6 месяцев на поиск другого места работы. Все действия по сокращению персонала руководство ЯШЗ координирует с городским центром занятости населения Ярославля. Остаточным работникам предприятия обещано повышение зарплат (за счет сокращения) на 20% и новые дополнительные надбавки.

Справка «ПЕ»: Ярославский шинный завод (ЯШЗ), первый шинный завод в России, работает с 1932 года. Здесь впервые в мире было освоено производство шин из синтетического каучука. Всего выпускается более 160 моделей «обуви для машин». ЯШЗ — единственный в стране завод, имеющий собственный полигон. В рамках «Инвестиционной программы ОАО «ЯШЗ» на 2001-2005 годы» за три года в модернизацию производства уже вложено \$25 млн. Сотрудничает с компанией Goodyear.

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

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

(25-28 февраля 2004 года, Москва, ВВЦ, павильон № 57)
Салон проводится при поддержке Правительства РФ

Салон проводит: Минпромнауки России, ГАО ВВЦ, ГУ РИНКЦЗ, НТА «Технопол-Москва».

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

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

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

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

Минпромнауки России:

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

E-mail: lyamar@minstp.ru, vstok@extech.msk.su, www.mpnt.gov.ru

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

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

E-mail: elena@fairs.ru

Перспективы

Заказы от «Газпрома»
на 1,5 млрд руб.

В ОАО «НПО «Сатурн» завершены комплексные контрольные испытания газотурбинной электростанции мощностью 2,5 МВт (ГТЭС-2.5), предназначенной для Песцовского газового месторождения. Работы по поставкам электростанций ГТЭС-2.5 ведутся по заказу ОАО «Газпром».

Делегация «Газпрома» во главе с начальником Департамента по транспортировке, подземному хранению и использованию газа Богданом Будзляком побывала на испытаниях газотурбинной электростанции. Всего для второго по величине в России газового месторождения в Песцово (ОАО «Уренгойгазпром») планируется поставить шесть таких электростанций. А общий объем заказов «Сатурну» на 2004 год со стороны «Газпрома» оценивается примерно в 1,5 млрд руб.

«Впервые на территории России были выполнены полноразмерные испытания электростанций для «Газпрома» на предприятии-производителе. Теперь все станции ГТЭС-2.5 будут поставлены «Сатурном» заказчику в собранном виде после проведения комплексных контрольных испытаний на предприятии», — заявил генеральный директор НПО «Сатурн» Юрий Ласточкин.

В ходе совместного совещания по вопросам реализации комплексной программы сотрудничества «Сатурн — Газпром» был поднят вопрос об освоении на НПО «Сатурн» производства наземного варианта семейства двигателей ПС-90. Рыбинские специалисты заявили, что у них для этого достаточно соответствующего научно-технического и интеллектуального потенциала, и производство наземных ПС-90 может быть запущено в короткие сроки.

Светлана Бабушкина, Рыбинск

Торги

Кому угля?

Аукционы на освоение участков

Саша Берг, Кемерово

Управление природных ресурсов и охраны окружающей среды МПР по Кемеровской области объявило о том, что на аукцион будут выставлены два участка — «Южный» Глушинского угольного месторождения (аукцион планируется на 27 мая 2004 года) и «Разрез «Губернский» Соколовского угольного месторождения (12 августа этого года).

Как сообщили «Промышленному еженедельнику» в администрации Кемеровской области, площадь «Южного» участка — 3,35 кв. км. Балансовые запасы угля составляют 30 млн т. В пределах участка находятся 4 угольных пласта, два из которых рекомендованы к подземной отработке. Стартовый размер разового платежа за пользование недрами установлен в размере 30 млн руб.

Победителю аукциона будет выдана лицензия на освоение участка на 20 лет с уточнением срока после составления технического проекта освоения участка. По условиям аукциона, победитель должен начать строительство объектов инфраструктуры горнодобывающего предприятия на участке не позднее, чем через 18 месяцев с момента получения лицензии, а промышленную добычу угля — не позднее, чем через 36 месяцев. Кроме того, победитель обязан за 45 месяцев довести добычу до 250 тыс. т в год, а за 60 месяцев — до 500 тыс. т в год.

На другом участке — «Разрез «Губернский» Соколовского каменноугольного месторождения — балансовый запас угля составляет около 10 млн т. Стартовый размер платежа — 20 млн руб. Условия освоения примерно такие же, как и по первому участку. В аукционах могут принимать участие как российские, так и иностранные юридические лица.

МЫ ЗНАЕМ ГДЕ И КОГДА...

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

Крупнейшие промышленные выставки 2004 г.

11.02-15.02	Берлин, Германия	BAUTECH	Строительная выставка
17.03-24.03	Ганновер, Германия	CEBIT	Телекоммуникации, компьютеры
29.03-04.04	Дюссельдорф, Германия	WIRE&TUBE	Трубы и кабель
09.04-14.04	Милан, Италия	SALON DEL MOBILE	Мобильный салон
09.04-24.04	Ганновер, Германия	HANNOVER MESSE	Индустриальная ярмарка
06.05-19.05	Дюссельдорф, Германия	DRUPA	Политграфия
10.05-16.06	Берлин, Германия	ILA	Авиакосмический салон

Салон «Конкорд» в центре внимания! Приглашаем вас посетить наш салон в Москве! Мы знаем, где и когда пройдут крупнейшие промышленные выставки 2004 г.

МОСКВА

CONCORD®

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

ВСЕ О ВЫСТАВКАХ НА САЙТЕ WWW.CONCORDGROUP.RU

Интервью

Время грамотных регуляторов

Юрий Сахарнов: «Наломать дров мы не имеем права»

В новом 2004 году предстоит наладить работу отраслей ТЭК и транспорта (в первую очередь железнодорожного) на рыночных принципах, но с сохранением приоритета общегосударственных интересов. Каким образом это будет происходить и что дает основания надеяться на успех «ПЕ» рассказал первый заместитель председателя Федеральной энергетической комиссии России (ФЭК) доктор экономических наук Юрий Сахарнов.

— Юрий Викторович, можно ли утверждать, что создан механизм оптимального установления тарифов?

— Нужно учесть, что если раньше мы устанавливали тарифы на электроэнергию, к примеру, лишь для РАО «ЕЭС России», то сегодня эта организация превратилась как бы в четыре, а то и в пять РАО. Создана Федеральная сетевая компания, формируются генерирующие компании. Уже функционирует ЦДУ ФОРЭМ и АТС, налаживается работа рынка продажи электроэнергии по свободным ценам по схеме «пять-пятнадцать». Получается, что те методики, которые у нас были раньше, сейчас подлежат переутверждению или модификации. Нужно учитывать уроки уже прошедшей в 2003 году оптимизации газового рынка, а также проходящую реформу железнодорожного транспорта. Электроэнергетика завязана на всю экономику не сама по себе, а в комплексе с вышеперечисленными отраслями. Регуляторы давно уже об этом знают — и соответственно работают, учитывая эффекты близкого и отдаленного взаимодействия.

— Как будет работать структура торговой системы и откуда пойдут инвестиции в электроэнергетику?

— Задача ФЭК России — способствовать тому, чтобы искомые ответы на сложные вопросы выражались в виде инициатив — по первому кругу на рыночные основы с сохранением и дальнейшим развитием потенциала надежности. Действительно, ситуация усложнилась в связи с тем, что естественные монополии подвергаются фундаментальным изменениям в связи с постановкой новых задач для экономического развития страны. Его сырьевая направленность не будет приоритетной — даже при возможном росте экспорта сырой нефти, газа и электроэнергии.

Система госрегулирования ориентирована на то, чтобы тарифы не росли, а снижались. Кроме того, необходимо заранее ответить на вопрос, за счет чего и кого они должны понижаться. Если за счет снижения издержек — это одно, и нельзя не приветствовать подоб-



Реформа энергетики способна запутать даже специалиста

ного рода инициативы. Если же у одного понижается, а на другого набрасывается — это другое дело. Ибо деньги, «экономленные» на по чьему-то мановению подешевевшей электроэнергии, будут потрачены вдвойне за подорожавшие товары.

— Анализируя опыт разных стран, мы задаемся вопросом: какой после реформ будет энергетическая безопасность?

— Были массовые отключения в Италии (в жаркое лето все включили кондиционеры и из-за большой нагрузки сеть полетела), в Калифорнии, в Англии. Мы учли горькие уроки этих и ряда других стран. А их регуляторы признали, что у России в данном отношении есть чему поучиться. Все это — свидетельство не только сохранения, но и развития потенциала отечественной электроэнергетики. Более того: опыт «ЕЭС России», равно как и системы госрегулирования естественных монополий, оказался востребованным и в США. Причем, в плане предотвращения и экономического (Калифорния, 2002 год), и чисто энергетических (север США и юг Канады, 2003 год) кризисов.

— Ответственность отечественных регуляторов растет. Где брать кадры?

— Для решения подобного рода задач и создавалась общественная организация МА-РЭК — Межрегиональная ассоциация региональных энергетических комиссий. Учреждалась она не без проблем со стороны тогдаш-

него руководства ФЭК России, хотя по своему статусу вправе была ставить любого рода задачи. Прошло немного времени, и большинство регуляторов задали себе вопрос: неужели кто-то сомневался в эффективности и безусловной пользе МАРЭК для дела регулирования? Сколько плодотворных инициатив, организуемых учеба, координируются усилия в решении конкретных вопросов.

Именно эффективное взаимодействие ФЭК России и МАРЭК позволяет вносить инициативы по построению и укреплению единой вертикали госрегулирования и более полному использованию потенциала РЭКов, налаживая их взаимодействие на федеральном и региональном уровнях.

Госрегулирование — это особый менеджмент, полифункциональный по своей природе. И главной функцией здесь является соблюдение интересов потребителя — от рядового гражданина до крупного предприятия; это в немалой степени связано с укреплением позиций государства в рыночной экономике, сколь бы ни уверяли в невозможности баланса между ними ультрарыночники. Но всему этому надо учить — систематически и продуктивно. До сегодняшнего дня ни один вуз, ни одно средне-техническое заведение, ни один колледж не выпускали специалистов-регуляторов для естественных монополий. Поэтому мы наладили и эту работу, помня, что хорошо поставленное обучение — это тоже аналити-

ка, нахождение вариантов того, как лучше работать с естественными монополиями, как найти схему, чтобы ликвидировать перекрестное субсидирование, как сделать так, чтобы тарифы не росли с каждым годом. Решить возникающие задачи могут только профессиональные регуляторы. Впервые создана соответствующая кафедра при Российской академии предпринимательства, мы три года готовили это событие. Прошла первая сессия — и все студенты сдали экзамены на «отлично».

Систему соответствующих знаний мы будем формировать по ходу обучения, ибо каждый год вносит те или иные изменения. То функции ФЭК России расширяются, то пакет основополагающих законов в Думу вносится, то вспыхивают разговоры о неужности решительных преобразований в системе регулирования в целом...

— Можно ли говорить, что система госрегулирования естественных монополий выходит на новые рубежи?

— Запуск модернизирующихся механизмов госрегулирования в связи с введением новых структур в рамках электроэнергетики, да и в других отраслях ТЭК, освоение транспортной сферы ставит перед регуляторами задачи повышенной трудности. Износ оборудования, старение инфраструктуры, иногда робкое внедрение новых технологий — это тоже забота регуляторов. И предотвращение сбоев в энергообеспечении, особенно теплообеспечении, и реформа ЖКХ, и определение статуса локальных естественных монополий — принципиально новых задач не перечислять. Поэтому и ответственность за работу специалистов и их переподготовку сверхвысокая. Но избранный круг обновляется. Мы учим регуляторов не только сумме знаний, но и умению принимать решения в сложнейших ситуациях. Мы даем им практически ориентированное образование.

Система госрегулирования естественных монополий выходит на новые рубежи с учетом того, что командными методами управлять экономикой в целом и энергетикой в частности сегодня уже нельзя. Такое управление возможно лишь на адекватной нормативно-правовой основе и с соответствующим методическим обеспечением. А это опять-таки проблема грамотного регулятора, вооруженного новейшими знаниями во многих областях, наделенного полномочиями по принятию непростых решений, сочетающего усилия различных ведомств иногда с противоположными интересами на основах взаимных договоренностей. Лишь при этом условии энергетик России заработает на полную мощь и в интересах всех ее граждан. ■

ВОПРОС НОМЕРА:

Какие экономические законы нужно принять в этом году?

Андрей Жидков, депутат Читинской городской Думы

Давно предлагаю ликвидировать большинство убыточных МУПов, являющихся для городского и других муниципальных бюджетов настоящей обузой. Но под разными предлогами депутаты городской Думы сопротивляются этому, а в результате муниципальные предприятия очень неэффективны, бюджет часто несет немалые убытки, чтобы поддерживать их. Поэтому, думаю, этот вопрос срочно должен быть решен на федеральном уровне.

В Федеральный закон «О местном самоуправлении» надо внести статью, запрещающую муниципалитетам иметь в собственности магазины, туристические агентства, юридические и компьютерные фирмы, парикмахерские и тому подобное. Все это надо продать в частную собственность и создавать условия для эффективной работы, исправно собирая в бюджет налоги и иные платежи.

Михаил Кобзев, заместитель губернатора Брянской области по вопросам промышленности, транспорта и связи

В первую очередь, для стимулирования экономики и устойчивого ее развития необходим Федеральный Закон «О промышленной политике», который должен определить, как, в каком направлении будет развиваться наше производство, какими должны быть приоритеты и так называемые «реперные точки». И затем соответствующим образом нужно подвести законодательную базу. У России единое промышленное пространство, и законы в этой сфере должны быть единые, а не так, что в одной области одна промышленная политика, в другой — другая.

В основу этого Федерального закона можно было бы положить концепцию, разработанную Российской Торгово-промышленной палатой во главе с Евгением Примаковым — как наиболее аналитически сильную и целостную. Ну, а затем каждая область разработала бы свой местный закон, учитывая свои особенности развития промышленности, положения дел на предприятиях и т.д.

Во-вторых, остро необходим Федеральный Закон «О национализации природных ресурсов». Я понимаю, что это звучит несколько старорежимно и даже устрашающе. Но, безусловно, единое управление, контроль над тем, как используются природные ресурсы, должен быть. Необходима также единая политика в сфере неоплодотворенности, реализации природных ресурсов, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Это может положительным образом отразиться на экономике всех регионов, особенно таких, как Брянщина, где природных ресурсов не так уж много. Хотя, конечно, можно себе представить, какое будет сопротивление при принятии такого закона: слишком много интересов пересекается сейчас в этой сфере.

В третьих, срочно необходимо принять блок транспортных федеральных законов. Этот вопрос давно уже перерел. Более десяти лет в нашем государстве рыночная экономика, конкуренция, свободная экономическая деятельность, многообразие форм собственности. А законы в транспортной сфере рыночных отношений не учитывают вообще. Достаточно сказать, что Устав автомобильного транспорта был принят в 1969 году. Естественно, в таких условиях говорить о балансе корпоративных и государственных интересов не приходится. Пора принять законы, которые во главу угла ставили бы безопасность перевозок, собственно говоря, безопасность людей. Должна быть система, которая регулировала бы процесс участия как физических, так и юридических лиц на рынке предоставления транспортных услуг для населения.

Сейчас, пока здесь действует принцип «кто во что горазд, исходя из собственных интересов», можно, конечно, все оставить без изменения на какое-то время, но это значит согласиться с постоянным ростом дорожно-транспортных происшествий и гибелью людей. В Брянской области в первом чтении принят закон «О маршрутных перевозках» — это тема наиболее острая — но у нас нет прав распространить действие этого закона, когда он будет принят, на другие муниципальные образования даже внутри области. Есть проблемы, которые можно решить только путем единого Федерального Закона, который должны выполнять все.

IV МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ САЛОН ИННОВАЦИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ

25-28 февраля 2004 года

Москва, Всероссийский Выставочный центр, павильон № 57
http://salon.extech.ru

ПРИГЛАШЕНИЕ

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

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

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

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

— лучшее издание по освещению проблем научно-технологической и инновационной сфер;

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

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

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

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

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

ПОДПИСКА 2004

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

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

По любым вопросам, связанным с подпиской, звоните по телефону:

(095) 229-6278,
229-5534

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

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

Ф. СП-1		Министерство связи РФ ГПС «Моспочтамт»									
АБОНЕМЕНТ на газету		45774									
«Промышленный еженедельник» (индекс издания)		журнал									
(наименование издания)		Количество комплектов:									
на 2004 год по месяцам:											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
X	X	X	X	X	X						
Куда											
(почтовый индекс) (адрес)											
Кому _____ (фамилия, инициалы)											
Доставочная карточка											
на газету		45774									
«Промышленный еженедельник»		журнал									
(наименование издания)		Количество комплектов:									
на 2004 год по месяцам:											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
X	X	X	X	X	X						
Куда											
(почтовый индекс) (адрес)											
Кому _____ (фамилия, инициалы)											

ПРОМЫШЛЕННЫЙ еженедельник	
ПОДПИСНОЙ КУПОН на газету «Промышленный еженедельник»	
Просим выставить счет на подписку на газету «Промышленный еженедельник» в количестве _____ экземпляров на 2004 год.	
<input type="checkbox"/> I ^е полугодие	<input type="checkbox"/> полный год
Организация: _____	
Адрес доставки газеты: _____	
Тел./факс: _____	
Электронная почта: _____	
Контактное лицо: _____ (ФИО, должность)	
Счет на подписку выслать по факсу: _____	
* Заполненный купон следует направить по факсу (095) 229-6278, или на e-mail: editor@minstp.ru	

ПРОМЫШЛЕННЫЙ еженедельник

Учредитель и издатель: ООО «Объединенная промышленная редакция»

Издание зарегистрировано в Министерстве Российской Федерации по делам печати,

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

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

Генеральный директор, и.о. главного редактора — Валерий Стольников

Шеф-редактор проекта — Никита Кириченко
Коммерческий директор — Чикирева Виктория
Выпускающий редактор — Михаил Сергеев
Отдел промышленных новостей — Александр Борисов
Отдел науки и инноваций — Ксения Болскаля

Отдел спецпроектов — Анна Глушко
Отдел высоких технологий — Вадим Муханов
Информационное обеспечение — Светлана Головань
Дизайн, верстка — Павел Горшенин
Принт-менеджер — Татьяна Черемина

Корректоры — Евгений Беляков, Елена Казымина
Распространяется по подписке. Подписной индекс для частных лиц: 45774 в объединенном каталоге «Пресса России»
Адрес редакции и издателя: Анастасия Рыкова, Анна Глуховская

Телефоны для справок: (095) 229-6278, 229-5534
Факс: (095) 229-6278
E-mail: editor@minstp.ru
При цитировании ссылка на издание обязательна
Над номером работали: Анастасия Рыкова, Анна Глуховская

Анатолий Коптяев, Владимир Тихомиров, Елена Львова, Игорь Степанов, Наталья Сафонова, Софья Мороз, Татьяна Юлаева, Эдита Тосьмука

Использованы материалы информационных агентств и интернет-изданий
Номер подписан 30.01.2004 г. Тип. № 412303
Газета отпечатана в типографии ООО «ОИД «Медиа-Пресса», 125993, г. Москва, ул. «Правды», 24