



ПРОМЫШЛЕННЫЙ

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Важное:

13–19 сентября 2004 года

№ 33(82)

Главная тема: Лесная промышленность России

Мифы российского леса

Активность иностранных инвесторов зависит от позиции государства

Дмитрий Кудряшов

Миф о несметных богатствах российского леса будоражил умы многих отечественных бизнесменов. На заре эпохи рынка сибирские и предуральские леса интересовали будущих собственников не меньше, чем газ, нефть и алюминий. Впрочем, последнее десятилетие прошло без особого шума. Эйфория прошла, как только выяснилось, что отрасль может быть рентабельна лишь в долгосрочной перспективе.

Потенциальных инвесторов остановил, казалось бы, очевидный, но изначально игнорируемый факт: ресурсы разработанных угодий заканчиваются сравнительно быстро, дерево на них растет медленно, а освоение новых территорий и строительство перерабатывающих комплексов требует достаточно больших единовременных вложений. Возможно, именно поэтому в борьбе за активы отрасли обошлось без особой шумихи. В начале 2000-х определенные претензии заявлял набравший силу «Сибал». При поддержке менеджеров дружественной компании «Континенталь-Инвест» в руки «Сибирского алюминия» даже перекочевали блокирующие пакеты Усть-Илимского и Братского ЦБК, ходили слухи о видах на Архангельский и Котласский комбинаты. Однако окончательного слияния так и не произошло. Большинство голосующих акций Усть-Илимского и Братского лесопромышленных комплексов с предложением самого Олега Дерипаски были выкуплены компанией Ilim Pulp, к тому времени уже контролировавшей Котласский ЦБК, а также Санкт-Петербургский полиграфический картонный комбинат и бумажно-картонную фабрику «Коммунар». Предприятие в Архангельске осталось во владении промышленной группы «Титан», владеющей несколькими упаковочными фирмами России и СНГ и новым производством по выпуску картона — Подольским заводом гофротары. Совместно с Neusiedler развивается Сыктывкарский ЦБК. Собственники сформированных холдингов быстро перевели их на единую акцию, предупредив дальнейшие недружественные поглощения, сделав бизнес достаточно прозрачным, сформировав почву для привлечения инвестиций.



Круглый лес должен стать бумагой в России

Именно серьезных вложений отрасли и не хватало в последнее десятилетие. Требования к продукции на международном рынке (а именно на него исторически ориентировался национальный леспром), непрерывно ужесточаются. Однако денег для развития производственной базы в России практически нет. О каком качестве можно говорить,

если с конца 80-х в стране не было построено ни одного нового ЦБК. Конечно, какая-никакая, но модернизация мощностей ведется. Однако в большинстве случаев технологические линии обновляются не целиком, а точечно — по принципу «чтобы не рвало», там, где тонко». Как правило, едиными производственными комплексами (преимуще-

ственно импортными, вроде немецких Will, Kugler и Bielomatik — в России высокотехнологичных агрегатов практически не выпускается), оборудуются лишь переделы, заявленные на выпуске конечной продукции. Переработка сырья же ведется еще на советском оборудовании. «Лесники», хот и сохранили контроль над крупнейшими пред-

приятиями отрасли, однако обеспечить их достаточными средствами оказались не в состоянии.

Стимулов для инвестиций в лесопереработку с его долгосрочной отдачей пока не хватает. Аналогичная ситуация наблюдалась недавно и в металлургии, однако сегодня положение дел там изменилось, и в Коми группа СУАЛ создает металлургическое производство буквально с нуля. Для этого ей потребуются \$1,5-2 млрд, что в два раза больше, чем стоит новый ЦБК. Так что проблема не в том, что в стране нет денег, а в том, что в до сих пор недостаточно прозрачный леспром желающих инвестировать такие суммы пока нет.

Определенные надежды связываются с иностранными инвесторами. Благодаря повышению прозрачности своего бизнеса в последние год-полтора лесопромышленникам удалось привлечь зарубежные капиталы. Только за минувшее лето соотвественствующие соглашения достигнуты двумя компаниями. Neusiedler объявил о намерениях инвестировать более €40 млн в Сыктывкарский комбинат, а группа «Титан» совместно с ведущими финансовыми организациями из Европы планирует реализовать аж 4 проекта общей стоимостью более \$900 млн, в том числе, построить крупный картонно-тарный завод. Однако, несомненно, дальнейшая активность процессов интернационального сотрудничества, будет напрямую зависеть от гарантий сохранности капиталов, которые должны преодолеть государство.

Позиция правительства на сей счет сформулирована в специальных программах развития отрасли. В представленных проектах обозначены достаточно здравые протекционистские начинания — стремление снизить таможенную и налоговую нагрузку с высокопередельных производств, одновременно повысить ее в низкопередельных, добытые в отрасли естественного перераспределения отечественного капитала. По крайней мере, существующая структура и функции регулирующих органов слишком аморфна, а нормы собственности и правила пользования лесными угодьями сегодня вообще практически не прописаны. Рабочий вариант Лесного кодекса уже представлен в кабинет министров. Однако, пока, по мнению специалистов, он еще слишком «сырой» и нуждается в серьезной доработке (подробнее об этом — на стр. 7).

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

Уважаемые труженики лесной промышленности!



От имени Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации поздравляю вас с профессиональным праздником — Днем работников леса!

Огромный потенциал лесных ресурсов страны, составляющих более четверти всех мировых запасов, по праву считается не только экологическим щитом российского государства, но и жизнеобеспечивающей экосистемой всей планеты.

При этом современное развитие лесной промышленности должно соответствовать экономическим и социальным аспектам развития рыночной экономики и возрастающим требованиям к охране окружающей среды в нашей стране.

Работники лесопромышленного комплекса вносят достойный вклад в развитие лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности.

2003 год для российской экономики был одним из самых успешных за годы реформ. Предприятиями отрасли произведено в 2003 году лесопромышленной продукции на сумму 290 млрд рублей, что составило 117,5% к уровню 2002 года. Анализируя темпы роста объемов производства основных видов лесобумажной продукции в 2003 году, следует отметить опережающий рост выпуска продукции с высокой степенью переработки.

Продолжается устойчивый рост практически по всем основным экономическим показателям и в 2004 году. За первое полугодие 2004 года лесопромышленными предприятиями произведено продукции на 21,1% больше, чем в соответствующем периоде 2003 года. Новый импульс развитию лесопромышленного комплекса дают одобренные Правительством Российской Федерации «Основные направления развития лесной промышленности», предусматривающие создание в стране современных предприятий по глубокой переработке древесины.

Совместными усилиями профессионалы лесного комплекса решают проблемы эффективно развивающейся лесной промышленности.

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

Министр промышленности и энергетики Российской Федерации В.Б. Христенко



Владимир Аверченко о рентабельности предприятий ЖКХ

Стр. 3



Нефть и газ — главное что Россия пока может предложить Европе

Стр. 5



Открытая трибуна: конкурентоспособность и тарифы монополий

Стр. 8-10



Очередное поглощение на банковском рынке: ВТБ укрупняется

Стр. 12



Продвижение продукции отечественных авиастроителей на рынок

Стр. 14-15

НАШИ ПРАЗДНИКИ

«Промышленный еженедельник» в этом году к профессиональным праздникам готовит следующие специализированные тематические выпуски:

- День машиностроителя — выход газеты 20 сентября 2004 года
- День энергетика — выход газеты 20 декабря 2004 года
- День российской науки — выход газеты 7 февраля 2005 года

Контактные телефоны для заинтересованных организаций: (095) 972-7169, 251-9057

Редколлегия

Налого

Росэнерго и нефтяники взяли за НДПИ

Василий Осьмаков

30 августа и 7 сентября этого года состоялись первые заседания Рабочей группы по вопросам разработки предложений по совершенствованию нормативной правовой базы топливно-энергетического комплекса Координационного совета ТЭК. В заседаниях приняли участие представители ФАЭ Минпромэнерго России (Росэнерго) и нефтегазовых компаний.

Дифференциация налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) является одной из самых актуальных и сложных проблем добывающих отраслей российской промышленности. Особенно остро этот вопрос стоит в нефтегазовой промышленности. Так, по данным Минпромэнерго, уже несколько десятилетий в России наблюдается отрицательная динамика нефтеотдачи, а сложившаяся фискальная ситуация приводит к уходу нефтяных компаний со «сложных» месторождений, что, в свою очередь, сказывается на общих запасах углеводородов в стране. Отметим также, что по данному вопросу пока нет

единой позиции представителей отрасли, что вполне понятно, так как российская нефтегазовая отрасль включает в себя совершенно разные по точке зрения районов и объемов добычи, структуры акционерного капитала и состояния месторождений. На протяжении всей постсоветской истории России тема дифференциации НДПИ неоднократно поднималась, однако до сих пор ни одна рабочая группа или комиссия не завершила своей работы. Очередной импульс к завершению проекта дифференциации налога дал Президент РФ В.Путин 18 марта 2004 года на заседании совместной коллегии МЭРТ и Минфина, дав поручение проработать вопрос дифференциации НДПИ.

В настоящее время стало абсолютно ясно, что без участия самих нефтяных компаний в разработке законодательных инициатив не удастся согласовать позиции всех заинтересованных сторон и важнейшие законы не будут приняты. Именно поэтому в августе 2004 года Росэнерго инициировало диалог по проблеме дифференциации НДПИ с представителями нефтегазовых компаний в рамках недавно созданного Координационного совета

Основной упор в своей деятельности Рабочая группа по вопросам разработки предложений по совершенствованию нормативной правовой базы ТЭК Координационного совета ТЭК делает на составление четкого, прозрачного регламента, который позволит довести разработку проекта дифференциации НДПИ до конца. Задача осложняется весьма сжатыми сроками, ответственными на выполнение работы по указанным предложениям (предложения от Росэнерго должны поступить в Правительство в первой половине 2005 года). Темой первых двух совещаний стали практические вопросы подготовки концепции — согласование кандидатуры разработчика концепции дифференциации НДПИ и механизма финансирования его работы. Среди возможных кандидатов назывались ТЭНИ (Топливо-энергетический независимый институт), Институт стратегического развития (кандидатура Минпромэнерго) и другие организации.

Минпромэнерго России также выдвинуло ряд предложений по разработке Концепции. Министерство предложило строить работу по двум направлениям.

Окончание на стр. 2



Министерство транспорта будет развивать контейнерные перевозки



«Норникель» обзаводится собственным флотом

Транспорт

Грузите апельсины бочками

Транспортная недоразвитость ограничивает экономический рост

Анна Глушко

В то время как «Норникель» создает собственную флотилию контейнеровозов, другой российский металлургический гигант — «Северсталь» — выстраивает новую дочернюю структуру — «Национальную контейнерную компанию». То, что практически одновременно два известных передовика капиталистического производства, известные в первую очередь своим стратегическим чутьем и умением раньше других улавливать самые перспективные тенденции рынка, заинтересовались именно контейнерными перевозками, лишний раз подтверждает, то, что именно этот сегмент рынка ожидает бурное развитие в самое ближайшее время.

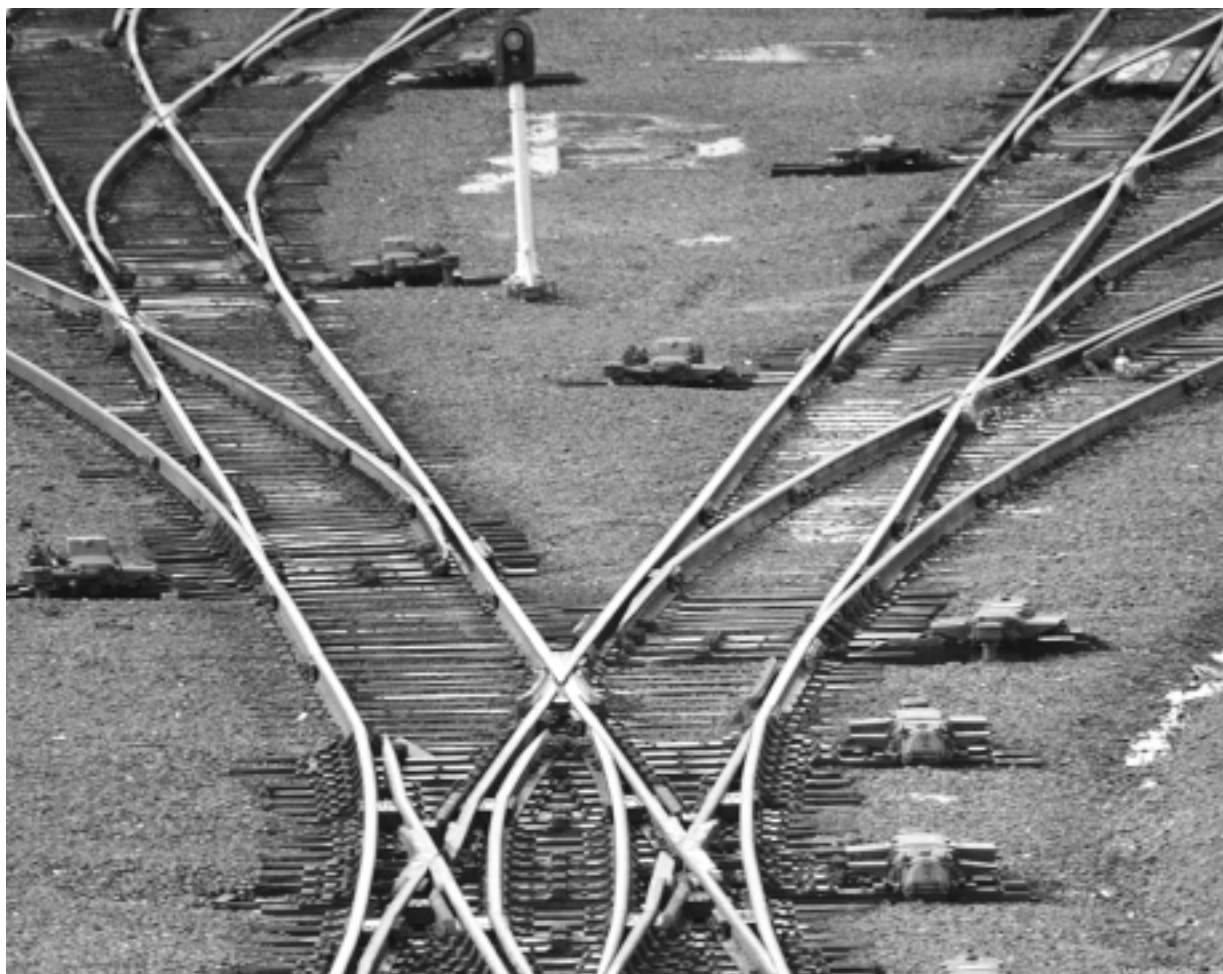
По данным Минтранса, российский внутренний рынок контейнерных перевозок растет на 15-20% ежегодно. Причем такой, а не гораздо больший объем роста обусловлен не размером платежеспособного спроса, а недоразвитостью транспортной инфраструктуры страны. По некоторым данным, часть мирового рынка контейнерных перевозок, на которую рассчитывают российские перевозчики, оценивается в десятки миллиардов долларов.

Так что этот рынок можно смело назвать одним из самых инвестиционно привлекательных сегментов российской экономики. Только текущие инвестиционные проекты, связанные с развитием транспортной-логистической инфраструктурой, в сумме оцениваются в сотни миллионов долларов в год. Вопрос только, кому эти сотни миллионов достанутся: судя по всему, большая их часть уйдет из страны, как уже ушли потраченные «Норникелем» на закупку судов у финских кораблестроителей €70 млн.

Главное преимущество контейнеров в их стандартности и мобильности. Стандартность — это унифицированные геометрические размеры. Типичные контейнеры имеют длину двадцать и сорок футов, по этому в качестве единицы измерения объема контейнерных перевозок принято использовать двадцатифутовый эквивалент (TEU). Контейнеры легко перегружать с судов на железнодорожные платформы, с платформ — на грузовик и обратно. Поэтому контейнерные перевозки называют еще мультимодальными. Мультимодальность позволяет снизить стоимость и время погрузочно-разгрузочных работ. Кроме того, использование контейнеров позволяет обеспечить большую сохранность груза.

Контейнеры — это своего рода хай-тек рынка перевозок. Появились они лишь в конце пятидесяти годов прошлого века. А повсеместное распространение получили совсем недавно — только пятнадцать-двадцать лет назад, когда сложилась инфраструктура для их поточной обработки.

Развитие инфраструктуры приводит к постоянному снижению цен на транспортные перевозки контейнеров. Особенно сильно этот эффект заметен на перевозках через океан. Экономическая эффективность контейнерных перевозок увеличилась пропорционально росту грузоподъемности морских контейне-



Новым контейнерам нужны новые дороги

розов. По некоторым оценкам, объем мирового рынка перевозок контейнеров достигает \$500 млрд. Значительная часть этих грузопотоков сосредоточена вдоль так называемых транспортных коридоров. Они захватывают несколько стран и в большинстве случаев конкурентны, то есть обслуживаются целым рядом крупных компаний. Часть этих потоков могла бы проходить через территорию России. Их общий оборот оценивается примерно в 7 млн контейнеров, что составляет \$20 млрд (усредненная стоимость перевозки одного двадцатифутового контейнера по коридору Дальний Восток — Европа около \$3 тыс.). Такие транзитные потоки могли бы оживить Транссиб и пролегающий БАМ, но пока они проходят мимо нас, ведь в списках крупнейших операторов контейнерных перевозок российские компании не числятся.

У «Российских железных дорог» (РЖД) доля контейнерных перевозок составляет лишь 0,5% от общего грузопотока. Дальневосточное морское пароходство — отечественная судостроительная компания, располагающая самым большим в России парком контейнеровозов, имеет в сво-

ем распоряжении суда вместимостью до 1764 двадцатифутовых контейнеров. А лидеры мирового рынка уже строят суда вместимостью до 14 тыс. контейнеров — то есть почти в 10 раз больше.

Еще одно серьезное препятствие на пути развития транспортной технологии XXI века — состояние контейнерных терминалов в портах. Контейнерная технология перевозок начала развиваться еще в советские времена, и именно тогда такие терминалы были построены на всех основных транспортных направлениях — на Дальнем Востоке (порты Ванино, Восточный, Владивосток), на Черном море (Новороссийск), на Балтике (Санкт-Петербург и Калининград) и на Севере (Архангельск). С тех пор их пропускная способность не возросла, и сейчас они почти полностью загружены, а на некоторых направлениях срочно требуется расширение мощностей. Заказы по переоборудованию и реконструкции этих портов могли бы стать серьезным стимулом развития сразу нескольких отраслей российской промышленности — от транспортного машиностроения до производства стройматериалов, но при условии, что найдется серьезный

инвестор, для которого транспортный бизнес, отстроенный по современным технологиям, является профитным.

О потенциале российского контейнерного транзита говорят уже давно. Однако эта задача не может быть решена сама по себе. Она — естественная заключительная часть программы развития транспортной инфраструктуры, ориентированной на внешнеторговые потоки. А развитие внутренней инфраструктуры пойдет вслед за развитием внутренних контейнерных перевозок.

Попадающая часть контейнеров ввозится в Россию через морские порты. Поток грузов через сухопутные переходы мал — везти через них дороже, чем через порты. Этот ценовой перекоп возник в 2001 году в ходе унификации тарифов РЖД. Она должна была проходить в два этапа. Первый заключался в снижении ставок для грузов, идущих в российские порты, что и было сделано. На втором этапе тарифы должны были быть снижены и для грузов, идущих через сухопутные переходы, однако этого сделано не было.

Самые большие объемы перевозок контейнеров на Северо-Западе. Это и понятно: регион ближе всего находится к основным потребительским рынкам России, от Петербурга до Москвы менее тыс. и километром. Основные игроки здесь — Национальная контейнерная компания, которой принадлежит Первый контейнерный терминал в порту Санкт-Петербурга (его мощность 600 тыс. контейнеров в год), и питерский концерн «Орими», совместно с германской компанией ННЛА управляющий Петролеспортом (это часть все того же Санкт-Петербургского порта со своими собственными мощностями по перевалке 100 тыс. контейнеров в год). Строятся новые контейнерные терминалы в портах Усть-Луга и Новороссийск. Ввод контейнерного терминала в порту Усть-Луга в эксплуатацию ожидается в 2006-2007 гг.

Его мощность составит 1,5 млн TEU. Еще 500 тыс. TEU в год даст программа модернизации и расширения «Петролеспорта». Ведется строительство контейнерного терминала в порту Новороссийск, который должен обеспечить перевалку 600 тыс. TEU в год. В августе 2004 года планируется ввод в эксплуатацию железнодорожной ветки для контейнерного терминала порта Оля (Астраханская область). Но все это лишь полумеры: как показывают маркетинговые исследования, заявленная мощность новых перевалочных узлов не способна удовлетворить и половины спроса. А это значит, что владельцы этих узлов будут иметь возможность влиять на бизнес своих конкурентов, не успевших или не сумевших озаботиться созданием собственной транспортной инфраструктуры. С точки зрения конкуренции все это вполне закономерно и рыночно, а вот с точки зрения задачи удвоения ВВП никакой пользы в фактически искусственном — за счет транспортной недоразвитости — ограничении развития национальных компаний не просматривается.

Стандартный путь стандартного контейнера включает в себя отрезки пути, пройденного по морю — на специальных судах-контейнеровозах, по железной дороге и на автомобиле. И преимущества контейнерных перевозок как технологии очевидны только в том случае, если все звенья этой логистической цепочки четко отлажены. Отстранив такие цепочки силами отдельно взятой компании представляется не слишком возможным. Так что без участия государства в лице Минтранса здесь не обойтись.

Этим летом транспортное министерство провело специальную коллегию, посвященную контейнерным перевозкам. Участники коллегии отметили, что рост контейнерного рынка в России послужил всплеском деловой активности участников транспортного процесса, привлеч внимание инвесторов в развитие инфраструктуры. Среди примеров такой заинтересованности чиновники назвали создание компаний «Трансконтейнер» и «Национальная контейнерная компания» (НКК).

Конечно, министерство, пусть даже и такое влиятельное, как Минтранс, не может давать указания акционерной компании, какой является ОАО «РЖД». Все-таки ОАО существует для получения прибыли, а не для того, чтобы выполнять распоряжения министерств и ведомств. Но то, что Минтранс заявил о том, что «с помощью тарифного регулирования надо формировать сквозные ставки, конкурентоспособные с другими маршрутами перевозок» — уже шаг вперед. Особенно это актуально для Транссибирской магистрали, где сконцентрированы огромный потенциал для роста контейнерных перевозок, и этот потенциал не реализуется, в том числе, и за счет тарифных перекопов. В целом же все участники рынка сходятся в том, что именно недоразвитость транспортной инфраструктуры и технологическая отсталость в организации перевозок в ближайшее время может стать серьезным ограничителем экономического роста России. И крупные компании уже осознали необходимость инвестировать в транспортную безопасность. Так что государство остается только стимулировать этот интерес. ■

ЦИТАТА НЕДЕЛИ



«Минтранс России выступает против приватизации «Аэрофлота» в 2005 году, поскольку «Аэрофлот» не готов к приватизации в 2005 году. Вопрос о приватизации можно рассматривать только после того, как будет решен вопрос реконструкции аэропорта «Шереметьево», который является базовым для «Аэрофлота». До этого времени госпакет акций «Аэрофлота» (51,2%) продавать нельзя, поскольку он будет недооценен. Возможность поглощения «Аэрофлотом» региональных авиакомпаний, в которых есть госпакеты, будет рассмотрен на ближайшем совете директоров «Аэрофлота». Если государству это будет невыгодно, то «Аэрофлот» этого делать не будет, поскольку контрольный пакет «Аэрофлота» принадлежит государству».

Игорь Левитин,

министр транспорта Российской Федерации

Налого

Росэнерго и нефтяники взялись за НДС

(Окончание. Начало на стр. 1)

Первое — закончить работу, начатую ТЭНИ по упрощению администрирования, создать систему правил, положений, инструкций для налоговых служб РФ. Второе — аналитическая работа поиска механизма дифференциации по экономическим параметрам. К работе необходимо предъявить ряд требований. По мнению специалистов министерства, новая шкала НДС призвана обеспечить наполнение бюджета РФ на прежнем уровне, способствовать росту добычи, экспорта углеводородов, объемов геологоразведочных работ, росту капитализации компаний и при этом не должен провоцировать рост цен на внутреннем рынке. В настоящее время Минпромэнерго и Росэнерго ведут активные консультации со всеми заинтересованными ведомствами.

Нефтегазовые компании также выдвинули свои предложения. Ряд компаний должен к 16 сентября представить проект технического задания для разработчика Концепции дифференциации НДС.

Отметим, что с точки зрения Минпромэнерго и Росэнерго проблема дифференциации НДС требует незамедлительного решения. Интерес, который проявили представители нефтегазового сектора к начанию профильных ведомств, позволяет надеяться на выработку решения, которое устроит все заинтересованные стороны. ■

Сделка

Подарок финским верфям

Крупный заказ от Норникеля российским судостроителям не достался

Анна Яценко

В конце августа ГКМ «Норникель» и финская судостроительная компания Kvaerner Masa-Yards Inc. подписали контракт на строительство контейнеровоза полной грузоподъемностью 14500 т для работы на Северном морском пути. Новый арктический контейнеровоз будет строиться на верфи в Хельсинки, откуда в феврале 2006 года он отправится в район эксплуатации для окончательных ледовых испытаний.

Информация о том, что крупнейшая российская металлургическая компания решила добиться полной транспортной независимости от Мурманского морского пароходства (ММП), появилась еще в прошлом году. По мнению представителей компании, пароходство предоставляет «Норникелю» свои услуги по перевозке грузов по Северному морскому пути по явно завышенным тарифам, и единственный способ оптимизировать транспортные издерж-

ки — обзавестись собственным парком судов. Тогда компания сможет нарушить монополию Мурманского пароходства на перевозки по СМП. Транспортная безопасность всегда была важной задачей для «Норникеля», основное производство которого расположено за полярным кругом. И завозить грузы на Таймыр для работников комбината, и экспортировать металл приходится водным путем. Так что работе по созданию собственного флота предшествовала консолидация контрольного пакета Енисейского речного пароходства и Архангельского морского порта. Но самым болезненным вопросом для «Норникеля» до последнего времени были именно взаимоотношения с Мурманским морским пароходством, которое одновременно владеет сухогрузным флотом и управляет государственными ледоколами. «Норникель» жаловался на дефицит ледоколов и на то, что ММП вынуждает корпорацию экспортировать металл только судами пароходства, причем по завышенным тарифам.

«Норникель» совершенствует транспортную логистику для обеспечения своевременной эконо-

мичной перевозки грузов», — такой комментарий замгенерального директора ГКМ Дмитрия Ческиса подтверждает наличие разногласий с Мурманским пароходством и намерение компании обеспечить себе транспортную независимость — хоть бы и ценой создания собственного флота.

Переговоры с финнами о строительстве контейнеровозов начались в конце прошлого года, и на них шла речь о строительстве четырех сухогрузов ледового класса общей стоимостью более \$200 млн. Так что слова г-на Ческиса о некоем международном конкурсе, который предшествовал получению финнами крупного заказа от российских металлургов,

СПРАВКА «ПЕ»: Компания Kvaerner Masa-Yards владеет двумя судостроительными заводами в Финляндии (в Турку и Хельсинки), специализируется на строительстве пассажирских пароходов для морских круизов и транспортных судов ледового класса. Компания контролируется группой Aker Kvaerner ASA.

выглядят некоторым преувеличением. Скорее всего, судьба этого заказа была предопределена как минимум год назад — именно тогда вице-президент по продажам и маркетингу Kvaerner Masa-Yards Микко Нинни заявил журналистам, что «Норильский никель» ведет переговоры с его верфью о строительстве нескольких судов. Нинни отказался рассказывать о деталях проекта, но пояснил, что речь идет о сухогрузах ледового класса, похожих на суда СА-15, серия которых была построена финнами в 80-х гг. прошлого века для Мурманского, Дальневосточного и Сахалинского пароходств. «Только это будут более современные суда, которые смогут самостоятельно работать в ледовых условиях. При толщине льда 1-1,5 м они не нуждаются в услугах ледоколов», — говорит Микко Нинни. — По такой же технологии мы построили для нефтетрейдера Fortum два танкера, которые зимой работали в Приморске без всяких ледоколов». Тогда же появились неподтвержденные официальными представителями «Норникеля», но очень правдоподобные сообщения о том, что корпорация рассчитывает построить четыре сухогруза гру-

зоподъемностью по 12 000 т каждый и стоимостью в пределах \$50-60 млн за судно.

Решение компании обзавестись собственной флотилией может стать довольно чувствительным ударом по монопольному положению ММП на СевМорПути. Есть сведения, что грузоперевозки для «Норникеля» обеспечивают около 40% выручки пароходства, общая сумма которой составляет порядка \$140 млн. Собственная флотилия из четырех сухогрузов позволит корпорации полностью закрыть потребности в морских перевозках (около 400 000 т экспортного металла и около 400 000 т северного завоза на Таймыр). Но полностью стать транспортно независимыми от ММП компании все равно не удастся: по собственному признанию финнов, ледоколы новым сухогрузам на нужды при полутораметровом слое льда. А на СМП толщина льда может достигать и 10 метров. Тут уж судами двойного назначения не обойтись, а ледоколы все равно у ММП. Правда, хотя упорные слухи, что металлургия уже готова прикупить и ледокол — тоже в Финляндии. ■

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



ЖКХ нуждается в минимизации накладных расходов



Российский легпром заинтересовался турецким оборудованием

Реформа ЖКХ

Новое качество жилищных услуг

Решить одним «кавалерийским наскоком» задачу наведения порядка в жилищно-коммунальной сфере не удастся

Владимир Аверченко,
руководитель Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству

Относясь долгие годы к сфере жилищно-коммунального хозяйства как к вторичной, неважной, мы создали для себя условия значительно хуже, чем во многих странах. Состояние ЖКХ продолжает вызывать озабоченность и органов власти, и общественности, и граждан, так как с этой сферой каждый из нас сталкивается ежедневно. Без приведения в порядок нашего коммунального хозяйства невозможно улучшение условий жизни человека. Стратегия реформирования ЖКХ, выработанная Правительством России в концепции реформирования, а затем в подпрограмме реформирования и модернизации ЖКХ и в федеральной целевой программе «Жилище» на 2002-2010 гг., охватывает практически все направления необходимых преобразований в этой сфере.

Однако в настоящее время мы находимся еще достаточно далеко от конечной цели реформы. Масштаб проблем настолько велик, что решить одним «кавалерийским наскоком» задачу наведения порядка в жилищно-коммунальной сфере не удастся. Качество услуг, предоставляемых организациями ЖКХ на сегодняшний день, скажем прямо, не соответствует требованиям, предъявляемым населением, и значительно отстает от роста тарифов, что вызывает справедливые нарекания граждан, является источником социальной напряженности. Осуществлению позитивных изменений в ЖКХ препятствуют, в первую очередь, несовершенство законодательства, затрагивающего сферы функционирования экономики в ЖКХ, непосильный и далеко не всегда оправданный уход государства из сферы регулирования коммунального хозяйства и перекладывание этих проблем на органы местного самоуправления. Необходим комплекс мер, которые в состоянии обеспечить только совместно Правительством РФ, органами власти субъектов Российской Федерации, местными органами власти, естественно, специалистами ЖКХ.

Выделение средств на модернизацию ЖКХ в субъектах Российской Федерации осуществляется в соответствии с целевой федеральной программой, ежегодно утверждаемой Правительством на принципах софинансирования. Если говорить о программе модернизации ЖКХ в 2004 году, то эта сумма составляет всего 903 млн руб. По нашим данным, в проекте бюджета на 2005 год эта сумма несколько выше. Но грамотное распределение и расходование средств все равно остается за регионами. У нас в стране есть субъекты Федерации, где местные органы власти помимо внедрения рекомендаций федерального уровня ищут собственные оптимальные подходы. Есть и пассивные регионы, где власти ждут приказа сверху, не проявляя инициативы, поэтому в результате качество и объем услуг в таких регионах значительно снижаются.

В рамках реформы для совершенствования схемы тарификации услуг ЖКХ и оплаты услуг в июле-августе Правительство выпустило ряд постановлений, направленных на урегулирование этого сектора.

До настоящего времени приемом платежей населения за жилье и коммунальные услуги занимались разные учреждения. Существует огромная разница в размере комиссионного сбора, который удерживают те или иные организации при приеме платежей. На преодоление этой ситуации направлено постановление Правительства РФ «О совершенствовании системы оплаты жилья и коммунальных услуг и мер социальной защиты населения». В целях улучшения сбора оплаты за жилье и коммунальные услуги, рационального распределения указанных средств, усиления социальной защиты населения органами местного самоуправления рекомендовано создать расчетно-кассовые центры по сбору платежей. Правительственной комиссией по реформированию ЖКХ решением от 1999 года утверждена типовая форма единого платежного документа по оплате жилья и коммунальных услуг. И муниципальной власти в силу законо-



Коммунальный сектор — бизнес перспективный

дательства о местном самоуправлении дано право утверждать самостоятельно форму платежного документа. Если на территории муниципального образования не введен единый платежный документ, то граждане вынуждены оплачивать по расчетным счетам в разных организациях. Однако такая ситуация не должна никоим образом затрагивать интересы и права граждан-плательщиков. Предприятие-поставщик услуги обязано включать расходы на кассовое обслуживание населения в себестоимость продукции в пределах установленного тарифа. Я хочу подчеркнуть: никакие дополнительные проценты начисления на платеж быть не должно.

Что касается вопроса регулирования тарифов на коммунальные услуги, должен сказать следующее. 26 августа вышло постановление Правительства «О федеральных стандартах оплаты жилья и коммунальных услуг и порядке возмещения расходов на капитальный ремонт жилья на 2005 год», где говорится, что регулирование тарифов на тепловую и электрическую энергию осуществляется исполнительные органы государственной власти субъектов РФ, а установление тарифов на ЖКУ осуществляется в пределах федерального стандарта оплаты жилья и коммунальных услуг. Стандарт предельной стоимости ЖКУ на 1 кв. м жилья в месяц составляет 31,9 руб.

ном и в государственном жилищном фонде. Право на субсидии имеет и собственник приватизированной квартиры. Деньги положены также тем, кто проживает в общежитиях (не важно, какой они формы собственности). Теперь государство одинаково защищает немущих граждан независимо от того, в каком жилищном фонде они проживают - в частном, общежитии, ТСЖ, ЖКС.

Ряд изменений произошли не только в законодательстве, изменились и подходы к управлению. Сейчас новые формы управления жилищным комплексом все более активно входят в жизнь граждан. Таким примером является товарищество собственников жилья (ТСЖ). Это добровольное объединение граждан — собственников жилья в товариществе для управления своим имуществом и жилым фондом. Именно потому, что муниципальные государственные предприятия не справляются со своей функцией, не могут эффективно управлять жилищными, которые граждане оплачивают за коммунальные услуги, возникает необходимость создания ТСЖ как одной из форм защиты своих собственных интересов, управления своей собственностью. ТСЖ вправе самостоятельно определять, с кем из эксплуатирующих организаций заключить договоры самостоятельно эксплуатировать свой жилой фонд, непосред-

ственный уровень — это создание специализированных управляющих компаний, которые составят более жесткую и эффективную конкуренцию ДЕЗам, ЖЕКам и другим муниципальным предприятиям. Я не отдаю предпочтение никакой форме собственности, потому что результат зависит только от эффективных управленцев, они между собой должны конкурировать, а граждане выбирать лучших. Что касается монополии, то можно сказать, что разрешить данную ситуацию помогут только совершенствование законодательной базы, конкурсный отбор, участие населения в управлении своим жилым фондом, понимание того, что большая часть жилого фонда является уже собственностью конкретных физических и юридических лиц и что о своей собственности нужно заботиться. То есть, равнодушие к своей собственности приводит к ее старению. Поэтому должна быть конкуренция.

Процесс передачи жилья из ведомственных организаций в муниципальные и региональные фактически находится в заключительной стадии и завершится в 2005 году. Уже сейчас производится инвентаризация и реструктуризация финансовой задолженности предприятий ЖКХ. К началу этого года во всех субъектах была проведена работа по ее анализу: задолженность составила 314 млрд руб, дебитор-

ский уровень — это создание специализированных управляющих компаний, которые составят более жесткую и эффективную конкуренцию ДЕЗам, ЖЕКам и другим муниципальным предприятиям. Я не отдаю предпочтение никакой форме собственности, потому что результат зависит только от эффективных управленцев, они между собой должны конкурировать, а граждане выбирать лучших. Что касается монополии, то можно сказать, что разрешить данную ситуацию помогут только совершенствование законодательной базы, конкурсный отбор, участие населения в управлении своим жилым фондом, понимание того, что большая часть жилого фонда является уже собственностью конкретных физических и юридических лиц и что о своей собственности нужно заботиться. То есть, равнодушие к своей собственности приводит к ее старению. Поэтому должна быть конкуренция.

Процесс передачи жилья из ведомственных организаций в муниципальные и региональные фактически находится в заключительной стадии и завершится в 2005 году. Уже сейчас производится инвентаризация и реструктуризация финансовой задолженности предприятий ЖКХ. К началу этого года во всех субъектах была проведена работа по ее анализу: задолженность составила 314 млрд руб, дебитор-

ский уровень — это создание специализированных управляющих компаний, которые составят более жесткую и эффективную конкуренцию ДЕЗам, ЖЕКам и другим муниципальным предприятиям. Я не отдаю предпочтение никакой форме собственности, потому что результат зависит только от эффективных управленцев, они между собой должны конкурировать, а граждане выбирать лучших. Что касается монополии, то можно сказать, что разрешить данную ситуацию помогут только совершенствование законодательной базы, конкурсный отбор, участие населения в управлении своим жилым фондом, понимание того, что большая часть жилого фонда является уже собственностью конкретных физических и юридических лиц и что о своей собственности нужно заботиться. То есть, равнодушие к своей собственности приводит к ее старению. Поэтому должна быть конкуренция.

у общества, у потребителей были гарантии того, что неэффективная деятельность того или иного частного предприятия не повлияет в конечном итоге на гарантии обеспечения качественными услугами граждан.

Частный бизнес будет активно развиваться в жилищно-коммунальной сфере, создавая конкуренцию муниципальным и государственным предприятиям. Но он должен завоевать место на коммунальном рынке не за счет захвата собственности и повышения тарифов, а за счет снижения издержек, за счет лучшей экономики, менеджмента и предоставления качественных услуг.

Федеральное агентство по строительству и ЖКХ за последние 3 месяца заключило порядка 10 договоров с крупными частными компаниями по взаимодействию в освоении рынка ЖКХ. Мы говорим нашим частным партнерам, что вы обязаны заплатить за право вхождения в коммунальный рынок, заплатить инвестициями в этот сектор, в его модернизацию и наведение элементарного порядка. Я приведу пример: только замена старых окон в любом здании на герметичные современные экономит до 20% тепла. В целом по стране мы расходует сегодня на 1 кв.м. отапливаемой площади 80 литров условного топлива. В Германии тратят на кв.м. 3 литра, в Швеции от 14 до 18 литров. То есть при наведении порядка на предприятиях ЖКХ, в инженерных сетях, при улучшении теплоизоляции в домах и тому подобное, то мы сможем уменьшить расход газа в 10 раз, тарифы — в 2 раза. Вот тот путь для частного бизнеса — минимизация издержек, модернизация систем и получение за счет этого прибыли.

Везде и всюду пытаются создать мнение, что ЖКХ убыточный бизнес. На самом деле — это бизнес довольно перспективный. И уже в ближайшие годы он будет высокодоходным. Настолько высокодоходным, насколько это позволит общество, насколько оно оладит механизмы экономического регулирования с точки зрения обоснованности тех или иных тарифов на услуги. Заработать в этой сфере, где тарифы устанавливаются, можно только за счет минимизации расходов: управленческих, материальных, экономии тепла, ресурсов, снижения материальных издержек.

Необходимо достигнуть высокого качества услуг. Люди вправе требовать предоставления качественных услуг.

Я понимаю, что это очень тяжелая и тернистая дорога. Но зато этот бизнес — вечный! Нефть когда-нибудь закончится, а жилищно-коммунальные услуги будут востребованы населением всегда. Вода, водоотведение, содержание зданий и сооружений постоянно будут требоваться человеку, и их объем уменьшаться не будет в ближайшие обозримые 200-300 лет. ■

Ситуация

На Турцию надейся, а сам не плошай!

Перспективы легкой промышленности

Иван Капитонов

Измйрская международная ярмарка, проходившая в Турции в начале сентября, традиционно привлекает к себе внимание мировой общественности. В числе более чем трех десятков стран, направивших свои делегации на эту выставку, Россия принимала участие на правах «Почетной гостевой нации», что придало особое значение российской экспозиции.

Россия остается вторым после Германии торговым партнером Турции, хотя в последнее время имеется некоторый спад в объеме торговли (на начало 2004 года Россия заняла 3-е место в импорте и 8-е место в экспорте Турции), но наши страны имеют все возможности не только сохранить достигнутое положение, но и увеличить показатели взаимодействия.

Одной из приоритетных отраслей, в рамках которой взаимодействие России и Турции планомерно наращивается и крепнет, является легкая промышленность. И это при том, что в настоящее время легкая промышленность России переживает серьезный кризис. Индекс физического объема производства в 1-м квартале 2004 года составил 97,7%. Основные причины уменьшения объема производства и сокращения присутствия отечественных производителей на рынке товаров легкой промышленности — незаконный ввоз и производство товаров на территории России, возрастающая конкуренция со стороны импортных товаров и технологическая отсталость отечественных производителей. Решить по крайней мере часть проблем отрасли может сотрудничество России и Турции в этой сфере.

В течение последних пяти лет со стороны российских властей был принят ряд мер, в результате которых значительно сократился объем незаконного ввоза товаров в Россию. Кроме того, снижены ставки ввозных таможенных пошлин до 0% на большой перечень оборудования, закупаемого для легкой промышленности, в том числе на ткацкие станки, трикотажные и вязальные машины, швейные промышленные машины и хлопковое волокно.

Также вдвое (до 10%) снижены ставки ввозных таможенных пошлин на высококачественную тонкую мериносую шерсть, не производимую в России, и повышены ставки ввозных таможенных пошлин на кожевенное сырье до €500 за тонну (вместо 125-200), что заметно отразилось на работе обувной промышленности. В 2002 году объем производства обуви вырос на 25% относительно 2000 года.

Представители Минпромэнерго, участвовавшие в составе российской делегации в работе Измирской ярмарки, ставили приоритетными задачами отстаивание интересов отечественной легкой промышленности. Одним из таких путей является привлечение турецких инвестиций в российскую текстильную и обувную промышленность.

Позитивный опыт такого взаимодействия уже есть: предприятие «Бриз-Босфор», расположенное в Новороссийске, выпускает под одноименной торговой маркой 800 тыс. пар обуви ежегодно. Для производства продукции используется произведенное в Турции оборудование фабрики, сырье частично также является турецким.

В ходе переговоров в рамках ярмарки российские производители высказывали свой интерес к отделочному оборудованию для текстильных предприятий. Этот вид оборудования важен для российской легкой промышленности тем, что в настоящее время часть продукции российского легпрома закупается турецкими партнерами для дальнейшей отделки и продажи готовых изделий, в том числе в Россию.

В дальнейшем, как пояснил представитель Департамента промышленности Минпромэнерго, деловое сотрудничество в отрасли легкой промышленности между Россией и Турцией будет упорно развиваться. Например, в Твери планируется открыть еще одно совместное предприятие по выпуску обуви, кроме того, в настоящее время ведутся переговоры по созданию двух текстильных и трикотажного предприятий. Как предполагается, оборудование и часть сырья изначально будут закупаться в Турции, затем предпочтение будет отдано российским материалам и сырью.

Необходимо отметить, что для поддержки сырьевого снабжения легкой промышленности и с целью финансового стимулирования развития отрасли с 2001 года производится частичная компенсация платы за кредиты, получаемые предприятиями легкой промышленности на сезонную закупку сырья и материалов.

Федеральными органами исполнительной власти в настоящее время разработаны «Основные направления развития легкой промышленности Российской Федерации» и план первоочередных мероприятий по их реализации. Первоочередные мероприятия по развитию отрасли направлены на пресечение незаконного ввоза, производства и реализации товаров легкой промышленности, снижение ввозных таможенных пошлин на сырье и технологическое оборудование для легкой промышленности, а также внедрение в отрасли технических регламентов по безопасности продукции и улучшение подготовки специалистов для легкой промышленности.

В настоящее время Департаментом промышленности Минпромэнерго России разрабатывается комплекс мер, направленных на пресечение незаконного ввоза и производства товаров легкой промышленности и дальнейшее снижение ввозных пошлин на сырье и оборудование, не производимых в России. В настоящее время рассматривается вопрос об организации прямых поставок хлопкового волокна из Узбекистана. Это позволит снизить цену на хлопок, что весьма существенно для предприятий, закупующих ежегодно 300-350 тыс. т волокна. Реализация комплекса намеченных мер должна явиться основой для подъема легкой промышленности России. ■

АКТУАЛЬНО

Заявление предпринимательских организаций и союзов

Россия пережила череду террористических актов. Взрывы самолетов, гибель людей у метро «Рижская», ужасная трагедия в Беслане. Все это потрясло каждого из нас. Невозможно уменьшить боль утрат. Мы, представители общероссийских союзов и объединений предпринимателей, скорбим вместе с народом Северной Осетии, вместе со всей страной.

Угроза терроризма нарастает. Наше общество столкнулось с опасностью, которую недооценивало. Об этом честно и прямо заявил президент России Владимир Путин. Мы поддерживаем меры, предпринимаемые Главой государства по укреплению безопасности страны и ее граждан.

Успех борьбы с терроризмом зависит не только от правоохранительных органов, но и от усилий всего общества, каждого из нас. Террористы хотят посеять в нашей стране рознь, панику и неуверенность в будущем. Это — серьезный экзамен на зрелость российского гражданского общества. Мы его выдержим и ответим на этот вызов сплочением нации.

Бизнес активно содействует государству в преодолении последствий случившегося. Мы предоставили и будем предоставлять финансовые и организационные ресурсы наших компаний. Но уже сегодня, в день всеобщей скорби, важно думать о будущем. Убеждены, что только нашим созидательным трудом мы сможем поднять экономику России — залог нашей силы.

Мы призываем бизнес-сообщество не снижать деловой активности. В наших руках ключ к благосостоянию России, а значит — к ее могуществу.



Больше половины научных разработок не отвечает требованиям заказчиков. Чтобы отделить зерна от плевел, необходимо определиться, что именно считать «научно-исследовательским результатом»

Мнение эксперта

Не все то результат, что...

Как оценить эффективность функционирования госсектора в науке?

Слабости и трудности российской науки общеизвестны: недостаток финансирования, оторванность от реального сектора экономики, отсутствие четкого понимания приоритетов развития того или иного сектора и так далее. Государственные мужчины неустанно говорят о необходимости повышения эффективности научной сферы и осваивают одну программу такого повышения за другой. В ответ научные организации предъявляют ворохи разработок и проектов, которые призваны свидетельствовать уже об их рвении на поприще повышения эффективности. И чтобы отделить в этом ворохе «зерна» от «плевел», нужно иметь четкое представление о том, что такое «научно-исследовательский результат» и что им не является. Свой взгляд на эту проблему «ПЕ» изложили Владимир Белоусов, генеральный директор ФГУ «Научно-исследовательский институт — Республиканский исследовательский научно-консультационный центр экспертизы» и его первый заместитель Юрий Дегтярев.

Государственный сектор науки (ГСН) представляет собой объединение научных учреждений, деятельность которых поддерживается за счет средств федерального бюджета в рамках специально установленных взаимоотношений с государственными органами управления наукой и образованием.

Цель существования ГСН — как можно более полное удовлетворение потребностей страны, связанных с существующим уровнем и перспективами ее социально-экономического, производственно-технологического, общественно-политического развития. Это позволяет формулировать ориентиры и целевые установки, формировать научно-техническую политику в целом и ставить конкретные задачи перед ГСН в частности. Такой механизм постановки задач воплощен в документе «Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2008 года», где определена необходимость реализации долгосрочной стратегии развития инноваций, сосредоточения усилий на стратегически важных направлениях фундаментальных и прикладных исследований, а также осуществления федеральных целевых программ, создания технопарков, научно-образовательных структур, технико-внедренческих зон. Очевидно, значительную часть подобных проблем придется преодолеть путем усиления государственной поддержки, совершенствования организации и интенсификации деятельности ГСН. Но здесь встает вопрос эффективного функционирования госсектора в науке. Обычно под эффективностью понимают меру (степень) соответствия некоего первоначального замысла и получаемого в конечном счете результата. Применение данного термина к научной, инновационной, экспериментальной деятельности (т.е. «функционированию ГСН») осложняется отсутствием ясности понятия «результат» во всех без исключения случаях. В научной сфере данное понятие трактуется по-разному, что приводит к неоднозначным оценкам тех или иных результатов. Как следствие, субъективность в оценке эффективности деятельности научных учреждений. Классическое подтверждение этого факта — узаконенная формулировка «результат научно-исследовательской работы представляется в виде отчета», позволяющая достаточно произвольно трактовать информацию о «научно-технических



Для верной оценки нужны точные критерии

достижениях». Изменившаяся экономическая ситуация в стране, новые условия и формы организации науки, возрастающее значение рыночных отношений привели к появлению принципиально иных подходов в определении эффективности ГСН. Теперь на первое место выходит следующие факторы:

- стратегическая значимость проводимых работ (то есть их соответствие установленной системе государственных приоритетов);
- наличие инновационной составляющей достигнутого результата (то есть наличие реально внедряемого в практику новшества);
- надежные перспективы коммерциализации полученного продукта (то есть очевидная или доказанная заинтересованность рынка в этом продукте);
- документально оформленное четкое представление о характере и ценности того, что сделано (т.е. выявленные и защищенные объекты интеллектуальной собственности);
- возможные негативные последствия использования научно-прикладных, технологических, производственных разработок.

Казалось бы, научное сообщество признает значимость этих факторов, учеными и специалистами активно обсуждаются возможные пути их анализа в конкретных проектах и разработках. Вместе с тем, в этом вопросе сохраняется значительная неопределенность. Это объясняется, в первую очередь, отсутствием методов точного (количественного) измерения показателей (критериев, индикаторов), определяющих степень влияния того или иного фактора на обобщенную оценку эффективности, неполнотой имеющейся информации о запросах рынка, непредсказуемостью развития событий, слабой организацией контроля выполнения обязательств по многим позициям и этапам жизненного цикла создаваемой научной продукции.

Выходом из сложившейся ситуации и основным инструментом повышения эффективности функционирования ГСН, включая обоснованный выбор направлений его развития, становится обязательная комплексная государственная научная и научно-техническая экспертиза, охватывающая практически все содержательные аспекты получаемого, проверяемого, применяемого знания.

онный центр экспертизы. Многолетняя экспертная, научная, нормативно-методическая, организационная, информационно-техническая деятельность ФГУ НИИ РИНКЦЭ во взаимодействии с федеральными органами управления наукой и образованием позволила не только приобрести большой опыт ведения соответствующих работ, но и накопить значительные объемы данных об эффективности ГСН, основанные на нескольких тысячах проведенных экспертиз разноплановых проектов, многочисленных собственных исследованиях проблем инновационного развития, маркетинга, новых информационных технологий, разработке и применении стандартов на типовой технологический процесс экспертизы. Была сформирована система экспертного и организационно-технического обеспечения работы Совета по грантам Президента Российской Федерации для поддержки молодых ученых и ведущих научных школ, сформулированы оценки товаров и технологий в целях экспортного контроля, создан интернет-портал «Наука и инновации в регионах России», позволяющий подключать к информационной сети взаимодействие страны-участников азиатско-тихоокеанского сотрудничества и др. Согласно накопленной статистике, безусловно положительные оценки «закрытых» экспертов (недоступных для общения с авторами поступивших на экспертизу материалов) заслуживают не более 10% этих материалов. Это прямо указывает на невысокую эффективность соответствующих разработок, поскольку в экспертных заключениях отражаются итоги сопоставления заявленных целевых установок и предполагаемых (или полученных) результатов в широком диапазоне их характеристик (см. Модельный закон «О научной и научно-технической экспертизе», Промышленный еженедельник, № 29(78), 16-22.08.04 г.).

Несколько лучшая ситуация складывается с условно положительными экспертными оценками, которые содержат конструктивные замечания и предложения в адрес авторов-заявителей. Это позволяет повысить уровень разработки, обратить внимание на сопутствующие обстоятельства, облегчить анализ альтернативных вариантов решений и т.д. Здесь относительно количество благоприятных исходов приближается к 50%, но и оно представляется не слишком оптимистичным, так как далеко не все материалы дорабатываются должным образом и успешно проходят повторную экспертизу.

Таким образом, более половины объема продукции ГСН не отвечает требованиям заказчиков проводимой экспертизы. А большинство заказчиков — органы или учреждения, представляющие интересы государства и контролирующее расходование бюджетных средств. Этим объясняется, в частности, устойчивое мнение о непроизводительных затратах в научной сфере, трудностях привлечения в нее инвестиций, проблематичности реальной оценки и защиты интеллектуальной собственности, невосприимчивости производственных секторов экономики к достижениям науки. Очевидная необходимость повышения эффективности функционирования ГСН на качественном, организационном, экономическом уровнях приводит к появлению различного рода рекомендаций, сводящихся, в основном, к вопросам увеличения финансирования коллективов исследователей и разработчиков. Однако опыт государственной экспертизы опровергает однозначные выводы на этот счет. Финансовая поддержка способствует возрастанию эффективности ГСН только как одна из главных составляющих целой

системы мер. Помимо денежных вливаний большое значение имеют рациональное распределение выделяемых денежных средств и их экономия, правовое поле научной деятельности, процесс отбора и сопровождения исследовательских, технологических, инновационных проектов, мониторинг их выполнения и надзор уполномоченных федеральных органов, кадровый состав учреждений ГСН и другие факторы.

Работа по этим направлениям необходимо вести по всему ГСН, включая его региональные составляющие, несмотря на специфику условий, в которых приходится работать научным и образовательным учреждениям регионов. Трудности, испытываемые многими из них по причинам удаленности от исторически сложившихся центров науки, ограниченности финансовых, материальных, кадровых ресурсов, недостаточной подготовленности к освоению наукоемких технологий, отсутствие необходимой технической базы могут быть «сглажены» за счет вхождения в единое экспертно-информационное пространство осуществляется за счет Интернета, систем дистанционного обучения, консультирования, формирования групп специалистов, проведения самой экспертизы, разработанных и эксплуатируемых ФГУ НИИ РИНКЦЭ.

Дополнительным аргументом в пользу предлагаемого подхода к решению рассматриваемой проблемы является возможность использования упоминавшихся выше общих нормативов, стандартов, законодательных актов, включая и специализированные источники информации (например, данные Федерального реестра экспертов научно-технической сферы, объединяющего сведения о заявивших себя и прошедших конкурсы представителей всех регионов Российской Федерации). Тем самым открываются перспективы расширения межрегиональных контактов и даже возникновения различного рода объединений для достижения современного уровня организации работы учреждений ГСН независимо от места их размещения.

Самостоятельную и весьма ответственную роль в решении рассматриваемых задач должна выполнять многоуровневая система подготовки кадров для инновационной и смежных областей деятельности, выстраиваемая в течение последних двух-трех лет усилиями Министерства промышленности, науки и технологий Российской Федерации и его правопреемника — Министерства образования и науки. Наряду со сложившимися представлениями о специалистах как носителях знаний и умений, определяемых во многом традиционными требованиями учебной программы высшей школы, в этой системе необходимо учитывать новые подходы к обучению, которыми будут учитываться возросшая сложность и разнообразие процессов регулирования научных разработок и освоения их результатов.

Реализация названных и других аналогичных предложений должна создать условия для развития и совершенствования ГСН в направлениях, определяемых государственными приоритетами, общественными запросами, возможностями экономики, позициями научного и делового мира, законодательными инициативами, результатами разносторонней деятельности экспертных организаций и образовательных структур в интересах подготовки ответственных управленческих решений. ■

Редакция «ПЕ» приглашает всех заинтересованных лиц высказать свою точку зрения на проблему реформирования госсектора в науке.



995-05-94 | www.MVK.ru
МОСКВА, КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»

Международный специализированный форум

Тематика выставки:

- Общие вопросы управления отходами •
- Переработка промышленных отходов и отходов потребления •
- Ресурсосберегающие (чистые) производственные системы •
- Минимизация отходов, безотходные технологии •
- Воздушные выбросы, очистка воздуха •
- Очистка сточных вод •
- Технологии и оборудование для переработки отходов •
- Отходы в энергию и возобновляемые источники энергии •
- Селективный сбор, вторичные ресурсы, рециклинг



управление отходами

WASMA

{waste management}

Организаторы: Выставочный холдинг MVK, НП «Управление отходами - стратегическая экологическая инициатива»,
Международная ассоциация по твердым отходам ISWA
При содействии: КВЦ «Сокольники»

Директор выставки: Круглова Марина Маевна, тел./факс: (095) 995-05-94, e-mail: kmm@mvk.ru

23-26
НОЯБРЯ 04

www.wasma.ru

АНАЛИЗ / ПРОГНОЗ



Газовый экспорт — важная часть диалога России с Евросоюзом



Российский газопровод в Балтийском море

Перспективы

Из России — в Европу

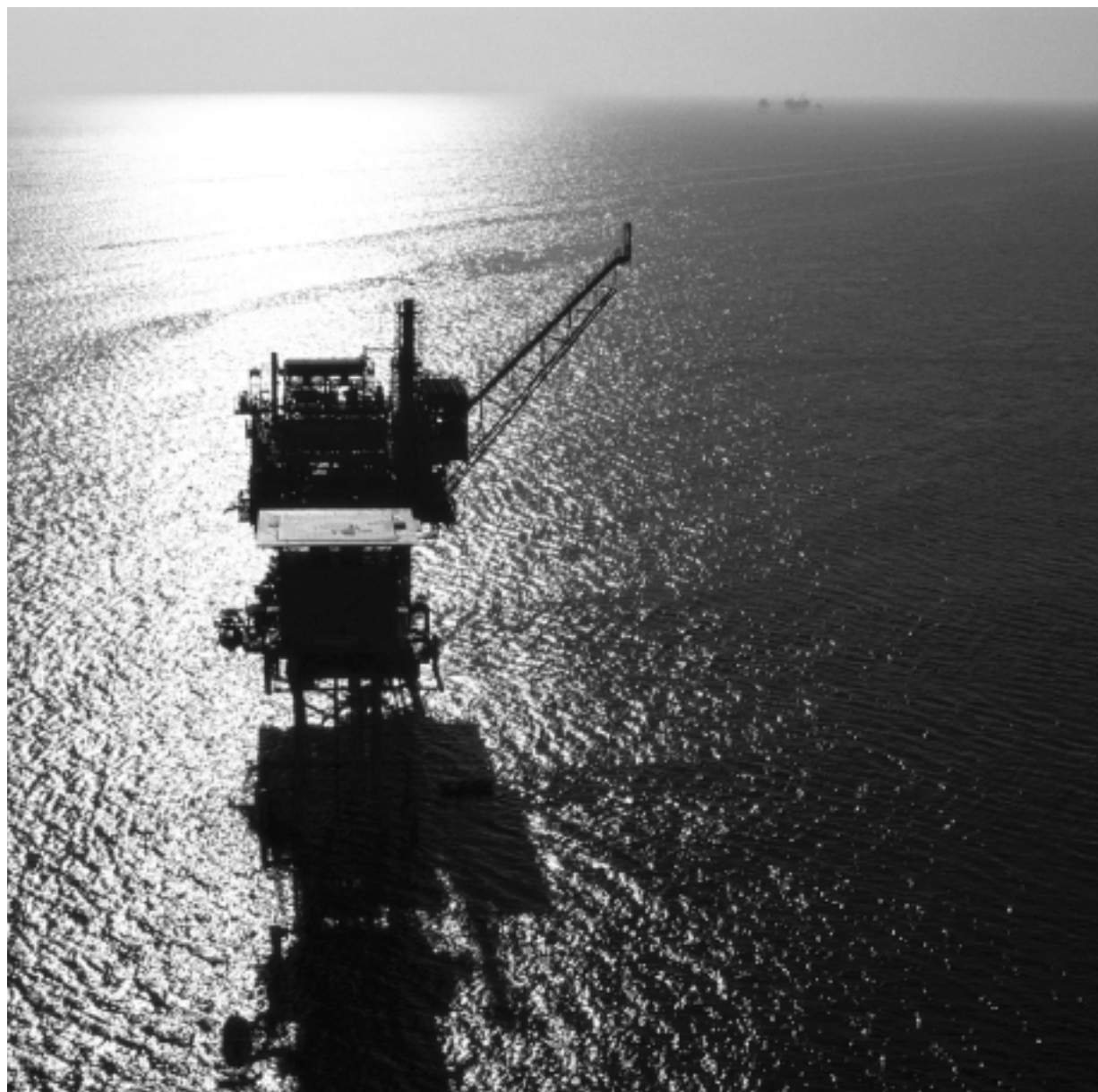
Наталья Венникова

Сегодня Европа является самым крупным потребителем российских энергоресурсов. На этот регион приходится около 90% экспорта российских нефти и нефтепродуктов и почти 75% — природного газа. По данным ЦДУ ТЭК Министерства промышленности и энергетики России, в 2003 году экспорт сырой нефти из России в Европу (без СНГ и стран Балтии) составил 122,9 млн т. Крупнейшими импортерами российской сырой нефти стали Германия (21,6 млн т), Италия (21 млн т) и Польша (24,7 млн т). Для сравнения: экспорт сырой нефти из России в СНГ и страны Балтии составил 42,2 млн т, из них 5,2 млн т пришлось на страны Балтии. Прогнозируется, что российский нефтьэкспорт будет постепенно расти, темп роста составит около 0,6% в год.

Постепенно в российско-европейском энергодиалоге большее значение, чем нефть, приобретает российский газ. По данным ЦДУ ТЭК Минпромэнерго России, в 2003 году экспорт российского газа в страны Европы уже составил 139,5 млрд кубометров, и тенденция на увеличение экспорта сохранится.

Высокий спрос на российский газ в Европе объясняется несколькими причинами. Во-первых, у нашей страны с европейцами существуют многолетний опыт газового диалога. Например, с Германией — крупнейшим потребителем российского газа — Россия (тогда СССР) заключила первый долгосрочный контракт на поставку 3 млрд кубометров природного газа ежегодно еще в 1970 году. Еще одна важная причина — близость европейского рынка. Наконец, Россия обладает крупнейшими разведанными запасами в мире, а потому может гарантировать поставки. В свою очередь, Европа собирается переходить на более экологичное топливо для выработки электроэнергии и будет увеличивать спрос на газ.

Эксперты полагают, что в последние 25-30 лет природный газ становится важнейшим топливом для европейских топливно-энергетических станций. Специалисты Минпромэнерго прогнозируют к 2030 году рост производства энергии на газовых ТЭС до 150%. Таким образом, к 2030 году в Европе будет генерироваться на 20% газа больше.



По прогнозам, в следующем году российский экспорт газа в Европу вырастет до 155-157 млрд кубометров, а к 2010 году он может увеличиться до 161-169 млрд кубометров. Для снижения экономических и политических рисков, которые могут возникнуть в результате действия экономических циклов, до 2020 года Россия собирается диверсифицировать рынки сбыта энергоресурсов, а также расширить географию деятельности отечественных нефтяных и газовых компаний. Таким образом, важное значение приобретут страны СНГ и Азиатско-Тихоокеанского региона. Возможно, развитые получат и сотрудничество с США.

Расширение географии, несомненно, позволит снизить роль Европы. Однако этот регион, по-видимому, сохранит первенство по по-

треблению российских топливно-энергетических ресурсов — слишком велика его роль уже сегодня. Таким образом, энергетический диалог с Европой по-прежнему будет иметь стратегическое значение для нашей страны.

Важность Европы для России отмечается и в Энергетической стратегии России на период до 2020 года. Согласно Стратегии, в предстоящие 20-25 лет «рынок стран Западной и Центральной Европы останется <...> одним из крупнейших», поэтому «необходимо продолжить конструктивный диалог как с Европейским союзом, так и с другими странами Европы, направленный на расширение рынка сбыта российских энергоресурсов. Сотрудничество может включать в себя реализацию совместных энергетических проектов, обмен опытом в об-

ласти внедрения передовых научно-технических разработок, совместные усилия в области энергосбережения».

Кроме того, перспективными формами российско-европейского сотрудничества являются: «реализация совместных инвестиционных проектов, в первую очередь энерготранспортных»; участие европейских инвесторов в «проектах развития нефтегазодобычи на территории России (в том числе, реализуемые на условиях соглашений о разделе продукции и концессий), взаимодействие в сфере энергосбережения».

Итак, энергетический диалог важен как для России, так и для Европы. От успеха этого диалога во многом зависит российская и европейская энергетическая, экономическая и военная безопасность. ■

Экспорт

Российско-французское газовое сотрудничество

Спрос в Европе будет расти

Наталья Венникова

Россия и Франция осуществляют сотрудничество в газовой отрасли уже в течение нескольких десятилетий. Первые два контракта на поставку советского газа во Францию были заключены еще в 1975 году, затем они были продлены до 2012 года. С тех пор Россия поставила во Францию более 225 млрд куб. м природного газа и вместе с Норвегией и Алжиром вошла в тройку крупнейших поставщиков газа этой стране.

«Локомотивами» российско-французского газового сотрудничества являются газовые концерны «Газпром» и Gaz de France. Через Gaz de France проходят все поставки российского газа на французский рынок, и он получает около четверти своих газовых ресурсов из России. Только в 2003 году ОАО «Газпром» поставил во Францию 11,2 млрд куб. м газа, обеспечив более 23% потребления газа в этой стране, а за первое полугодие текущего года поставки составили 5,9 млрд куб. м. В 2003 году «Газпром» и Gaz de France продлили контракт на поставку во Францию 8 млрд кубометров газа ежегодно до 2015 года.

Сотрудничество «Газпрома» с Gaz de France не ограничивается поставками природного газа. Компании осуществляют взаимодействие по всем основным направлениям своей деятельности, таким как: — строительство, эксплуатация, ремонт и реконструкция транспортных сооружений, научно-проектные разработки, а также исследовательская деятельность в этой области;

— энергосбережение на газопотребляющих объектах;

— создание и эксплуатация подземных хранилищ газа;

— сокращение потерь газа;

— повышение квалификации специалистов.

Одним из результатов этой кооперации стало создание в 1993 году торгового дома Fragas — совместной компании, которая занимается преимущественно закупкой оборудования для дополнительных объемов газа для Gaz de France. Кроме того, Gaz de France стал соучредителем ряда специализированных предприятий,

которые занимаются модернизацией и улучшением сетей газо- и теплоснабжения в Москве и Санкт-Петербурге.

В апреле 2000 года ОАО «Газпром» и Gaz de France подписали Протокол о намерениях по развитию сотрудничества, был создан Координационный комитет, ряд экспертных рабочих групп, международный консорциум для организации строительства газопровода Кобрин-Велке-Капушаны, в котором кроме ОАО «Газпром» и Gaz de France приняли участие компании «СНАМ», Ruhrgas и Wintershall.

В продолжение Протокола о намерениях в июне 2003 года «Газпром» и Gaz de France подписали Меморандум о развитии сотрудничества. Этот документ носит долгосрочный характер и направлен на углубление взаимодействия двух компаний в технологической, экологической, коммерческой и инновационной сферах. Еще раз компании подтвердили намерение об интенсификации сотрудничества в июне этого года на встрече заместителя Председателя Правления «Газпрома» Александра Ананенкова и вице-президента Gaz de France Жана-Мари Доже.

Помимо вышеназванного, имеются еще несколько не менее важных, но менее развитых направлений российско-французского газового сотрудничества. Это проект строительства Северо-Европейского газопровода (СЕГ), а также раз-

работка Штокмановского газоконденсатного месторождения.

В рамках проекта строительства СЕГ проводились переговоры не только с компанией Gaz de France, но и с французским нефтяным кон-

церном Total. Обе французских компании проявляют к проекту большой интерес. Причины повышенного интереса обеих компаний связаны с тем, что в ближайшие годы аналитики прогнозируют рост потребления газа в Европе сверх действующих долгосрочных контрактов в объеме порядка 100 млрд куб. м. Действующие в настоящее время экспортные газопроводы из

России в Европу не смогут в полной мере удовлетворить растущий спрос на газ. Для решения этой проблемы и повышения надежности поставок российского газа на экспорт несколько лет назад начата разработка проекта СЕГ.

Предполагается, что трасса газопровода пройдет через акваторию Балтийского моря от Выборга до побережья Германии и далее до Великобритании. При морском варианте прокладки протяженность трассы от Выборга до германского побережья составит 1187 км. Проект предусматривает строительство морских газопроводов-отводов для подачи газа потребителям Финляндии, Швеции, Великобритании и других стран.

По имеющимся у нас данным, мощность первой очереди СЕГ должна составить 19 млрд куб. м газа в год. Завершение строительства запланировано на 2007 года, выход на проектную мощность — в 2009-2010 годах.

Штокмановское месторождение на шельфе Баренцева моря — не менее привлекательный для французского проекта. Запасы месторождения оцениваются в 3,2 трлн куб. м газа. Освоение месторождения будет проходить поэтапно. Начальный уровень годовой добычи газа, намеченный на конец текущего десятилетия, — 22 млрд куб. м в год, максимальный уровень годовой добычи — 90 млрд куб. м. Общая сумма капиталовложений оценивается в \$20 млрд, а ожидаемый доход государства за 30 лет эксплуатации месторождения на условиях раздела продукции составит \$36675 млн. Чистая прибыль инвестора составит \$29087 млн.

В 2003 году «Газпром» и Gaz de France подписали контракт на поставку во Францию 8 млрд куб. м газа ежегодно до 2015 года.

В разработке Штокмановского месторождения заинтересована другая французская компания — нефтяной концерн Total. Французы начали говорить о своем желании участвовать в проекте еще в 1990-е годы. Намерения Total больше чем реальны. По словам президента компании, она готова вложить в разработку месторождения «от 20 до 25 процентов его себестоимости». ■

Интервью

«Сомнительных» технических регламентов не будет

Марина Глазатова: «На замену лицензирования мы предлагаем 14 технических регламентов»

В течение ближайших семи лет 60 тысяч ГОСТов, ОСТов, СНиПов, СанПиНов и других документов, регулирующих мельчайшие детали производства товаров, заменят примерно полторы тысячи технических регламентов. Именно они будут определять требования к безопасности продукции, предъявляемые государством. В ближайшее время правительство должно утвердить план разработки технических регламентов: за два года предстоит написать 146 законов. У руля процесса технического регулирования в стране стоит Министерство промышленности и энергетики. О реформе технического регулирования «Промышленному еженедельнику» рассказала директор Департамента технического регулирования и метрологии Минпромэнерго России Марина Глазатова.

— Марина Константиновна, для чего потребовалась такая масштабная реформа? Чем технические регламенты отличаются от прежних ГОСТов и почему они более надежно защитят простого потребителя, чем прежняя система?

Реформа потребовалась в связи с тем, что в стране должны заработать нормальные рыночные законы спроса и конкуренции, а для этого производителю надо освободить от излишнего обязательного исполнения норм, которые касаются потребительских, то есть конкурентных свойств продукции. Ведь ранее, когда государственным было все и государство было единственным заказчиком, единственным производителем и единственным первичным потребителем (мы с вами были уже «вторичными» покупателями в государственных магазинах), совершенно естественно, что оно устанавливало абсолютно все характеристики продукции и эти нормы (а решения государства обязательны для исполнения) были своего рода «техническим заданием» для производителя. Такой подход был правильным в плановой экономике. А все ГОСТы, ОСТы, СНиПы, СанПиНы и прочие «хитрые документы» сделаны именно по этому принципу. Но сегодня у нас работает экономика, построенная на совершенно иных принципах и в соответствии с этой



Марина Глазатова

экономикой надо выстраивать и государственные регулирующие решения. В условиях рыночной экономики государство в сфере технического регулирования должно исполнять только свои функции — обеспечивать защиту жизни и здоровья, охрану окружающей среды, защиту имущества и не навязывать свои «вкусы» в отношении конкурентных свойств продукции другим заказчикам — юридическим и физическим лицам. Поэтому необходима инвентаризация норм по принципу: все, что относится к безопасности — обязательно, а все, что является конкурентными свойствами — добровольно. Безусловно, в силу многообразия жизни и иногда очень тонкой грани в определении относится ли та или иная характеристика к «безопасности» или нет, необходим очень взвешенный и экономически обоснованный подход при принятии решений. Именно поэтому в Законе установлены жесткие требования к разработке технических регламентов. Почему технические регламенты надежнее? В силу того, что технические

регламенты — это федеральные законы или постановления Правительства, а не ведомственные документы, такие, как ГОСТы, ОСТы, СНиПы, СанПиНы и прочие.

— На разработку одного отраслевого технического регламента ныне претендует сразу несколько ведомств. Как вы считаете, это хорошо или плохо?

— Конечно, хорошо, и прежде всего для потребителя, то есть для нас с вами. Например, возьмем технический регламент «О безопасной эксплуатации зданий, сооружений и о безопасном использовании прилегающих к ним территорий». Техническое задание на разработку этого регламента будут совместно готовить Министерство промышленности и энергетики, Министерство здравоохранения и социального развития, Министерство природных ресурсов, Министерство по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий, Минэкономразвития. Регламентом будут пользоваться разные предприятия и организации, а значит, он должен быть тщательно сбалансирован.

— Насколько мы знаем, бизнес активно включился в процесс разработки технических регламентов...

— Одно другому не мешает. Сегодня в Минпромэнерго подготовлена программа по разработке технических регламентов, финансируемая за счет средств федерального бюджета. Но уже завтра мы готовы предложить для широкого информирования перечень технических регламентов, которые будут разрабатываться за счет внебюджетных источников. То есть, за деньги различных предпринимательских сообществ, организаций. И этому есть примеры. Две бизнес-ассоциации уже разработали отраслевой технический регламент «О безопасности парфюмерно-косметической продукции». Более того, сам процесс разработки технических регламентов задал идею объединения разрозненных предпринимателей в профессиональные ассоциации. Например, эти тенденции сейчас прослеживаются в сфере производства строительных материалов.

— К примеру, саморегулируемая организация производителей сливочного масла разработает регламент, согласно которому масло

должно производиться из растительного жира, а не из животного. Сможет ли правительство наложить вето на такие, мягко скажем, сомнительные регламенты, которые сам для себя разрабатывает бизнес? Ведь это может повлиять на качество продукции...

— Процесс разработки технических регламентов подробно прописан в законе «О техническом регулировании», и, как я уже упоминала, он достаточно сложен. Кроме того, Законом предусматривается работа экспертных комиссий, утверждаемых органом по техническому регулированию, а именно Минпромэнерго России. В Государственной Думе регулярно проводятся общественные обсуждения проектов технических регламентов, на которых с каждым разом присутствует все больше и больше заинтересованных специалистов. И, повторю, технический регламент — это федеральный закон или постановление Правительства и процедура их утверждения предусматривает серьезную проработку документа и поэтому не могут быть утверждены «сомнительные» регламенты.

— Марина Константиновна, в Правительстве принято решение о сокращении лицензируемых видов деятельности за счет «введения в жизнь» технических регламентов. Как это будет происходить на практике?

— Сокращение лицензируемых видов деятельности происходит не за счет разработки технических регламентов, а с точки зрения исключения дублирования инструментов государственного регулирования и это параллельный самостоятельный процесс внесения изменений в действующее законодательство. С другой стороны, лицензирование — это такой же инструмент дорыночного контроля, как, например, сертификация, и, соответственно, относится к сфере технического регулирования. Поэтому, именно технический регламент позволит четко и обоснованно определить какой инструмент лучше применить.

Например, лекарственные средства. Посмотрите, какие только регулирующие инструменты не применяются: регистрация, сертификация, лицензирование, контроль. Но при этом, вы можете купить лекарство, которое вам не поможет, но не потому что неправильно врач прописал, а потому что оно неправильно произведено, а инструменты кон-

троля это не выявили. И зачастую, это критично для жизни. А это значит, что те механизмы контроля, которые есть сейчас, необходимо перестроить и поэтому так своевременна разработка проекта технического регламента на лекарственные средства.

— Какие-нибудь из технических регламентов уже готовы стать федеральными законами и заменить отдельные виды лицензирования?

— Сегодня на замену лицензирования мы предлагаем 14 технических регламентов. Перечислю некоторые. «О безопасности химических производств», «Об оборудовании и защитных системах, применяемых во взрывоопасных средах», «О безопасности взрывопожароопасных и химически опасных объектов», «О безопасности перевозок грузов автомобильным транспортом», «О безопасной эксплуатации трубопроводов (магистральных, внутрипромысловых, местных распределительных)», «Требования безопасности при проектировании, строительстве (реконструкции) и обустройстве автомобильных дорог и сооружений на них». До сих пор на эти виды деятельности предприниматели должны были получать лицензии.

— Марина Константиновна, а как в избыточные технические регламенты теперь будут вписываться разрозненные стандарты на изготовление той или иной продукции?

— Технические регламенты — это обязательно, это как сердцевина и цветка. А стандарты — это добровольно, это лепестки, которые должны окружать технические регламенты, как спутники планеты, обеспечивая выполнение их требований и при этом давая возможность производителям внедрять новые технологии. Таким образом, сфера стандартизации в свете реформы технического регулирования становится инструментом конкурентной промышленной политики. Понятно ведь, что производитель делает не одну ручку, но одно окно, потому что это производство серийное. Но регламент должен всегда давать импульс к тому, чтобы предприниматель внедрял новые технологии, чтобы его продукция была конкурентоспособна. И две программы: программа разработки технических регламентов и программа разработки технических регламентов должны идти рука об руку. ■

Подготовила Ирина Мальцева

Официально

«О современном состоянии и тенденциях развития лесного комплекса России и его интеграции в мировую экономику»

Фрагменты доклада заместителя министра промышленности и энергетики РФ Ивана Матерова на пленарном заседании 2-ого Международного лесного форума «Лес и человек».

Лесопромышленный комплекс занимает важное место в экономике Российской Федерации. На его долю приходится 2,2% валового внутреннего продукта страны, 3,4% выпуска промышленной продукции, более 3,9% валютной выручки от экспорта. Лесопромышленной деятельностью занимается сегодня более 35 тыс. предприятий с численностью работающих 850 тыс. человек. В 45 субъектах Российской Федерации производится лесобумажной продукции составляет от 10 до 50% от общих объемов промышленной продукции в этих регионах. Деятельность лесопромышленного комплекса базируется на крупнейшей в мире лесосырьевой базе. Общий запас древесины в которой составляет 82 млрд куб. м, в том числе спелых и перестойных насаждений — 44 млрд куб. м. На долю ценных хвойных пород приходится более 70%. По лесам, включенным в лесозащитную, установлена расчетная лесосека в целом по Российской Федерации 554 млн куб. м. Использование расчетной лесосеки составило 22,5% и годичного прироста — 17,4%. Это свидетельствует о больших потенциальных возможностях дальнейшего повышения эффективности лесопользования в Российской Федерации.

Для сравнения показатели лесопользования в России значительно уступают ряду развитых стран. Если в России ежегодно вырубается 0,18% от общего запаса леса, то в Финляндии — 3,3, Швеции — 2,5, США — 2,1, Канаде — 0,72%.

За последние двадцать лет объемы вывозки древесины увеличились на 25%, производство пиломатериалов — на 17%, фанеры — на 26%, древесностружечных плит — в 2,1 раза, древесноволокнистых плит — в 2,2 раза. Характерной особенностью развитых лесопромышленных стран является ориентация на производство и экспорт продукции глубокой переработки древесины, прежде всего бумаги и картона, производство которых возросло в 2 раза.

К положительным сторонам работы лесопромышленного комплекса следует отнести и рост внутреннего потребления и экспорта. За период с 1998-2003 гг. валютная выручка лесного экспорта возросла с \$3,0 до \$5,2 млрд США.

Однако отмеченные положительные стороны деятельности лесопромышленного комплекса не должны создавать иллюзию благополучия. Позиции России, имевшие место в мировом производстве в 1990 году, не восстановлены в полном объеме, равно как и они не восстановлены внутри страны. Объем продукции в 2003 году в сопоставимых ценах составил к уровню 1990 года 48%.

Несовершенной остается структура лесопромышленного производства. По уровню глубокой химической переработки древесины Россия значительно отстает от развитых и даже некоторых развивающихся стран мира.

В расчете на 1000 куб. м заготовленной древесины в России производится бумаги и картона 37 т, а США, Финляндия, Германия 160-450 т.

Остается несовершенной структура лесного экспорта, где преобладает круглый лес, доля которого в валютной выручке в 2003 году составила 34,5%. В Финляндии лесной экспорт дает \$10,1 млрд при 58 млн. куб. м заготовленной древесины, против \$5,2 млрд в России при 93 млн куб. м.

Негативное влияние на экономику лесопромышленных предприятий продолжают оказывать опережающие темпы роста цен и тарифов на электроэнергию, топливо, железнодорожные перевозки лесных



грузов по сравнению с ценами на лесобумажную продукцию. За период 1991-2003 гг. величина опережения цен по топливным отраслям составила 3,5 раза, электроэнергия 2 раза, тарифов на перевозку лесных грузов 1,9 раза. Введенная в августе 2003 года новая система тарифов на перевозку грузов железнодорожным транспортом не улучшает, а еще более ухудшает ситуацию с перевозками лесоматериалов, особенно на экспорт. При введении этой системы экономически доступные расстояния перевозки балансов на экспорт через пограничные железнодорожные станции снижаются уже до 1000 км, пиломатериала хвойного — до 1200 км, пиломатериала — до 1900 км. В результате таких ценовых диспропорций имеет место подъем быстрый рост себестоимости лесобумажной продукции по сравнению с ценами на товарных рынках, что снижает эффективность работы лесопромышленных предприятий.

Данный перечень проблем, сдерживающих устойчивое развитие отрасли, не является исчерпывающим. Какие же проблемы стоят перед отраслью сегодня?

Первое — это рост объемов производства. Если в начале периода подъема они были достаточно высокие — 17,2% в 1999 году, 9,5% в 2000 году, то в последующие периоды они резко замедлились и составили 2,1% в 2001 году, 2,4% в 2002 году и 1,5% в 2003 году. Такое развитие в 1999-2000 годах было следствием эффекта левофласта августа 1998 года (интенсивное развитие импортозамещения). Однако этот подъем происходил на базе созданных еще в плановый период развития экономики производственных мощностей, без достаточных инвестиций для их реконструкции и модернизации. Существенное изменение произошло в 2002-2003 годы и в I полугодии 2004 года за счет интенсивного прилива зарубежных инвестиций (соответственно \$312, 330 и \$200 млн) в лесопромышленный комплекс. Индекс прироста объемов производства в I полугодии текущего года составил 5,1%.

Однако темпы роста лесопромышленного производства отстают от темпов роста в других отраслях промышленности. Одним из определяющих направлений развития лесопромышленного комплекса является опережающее развитие мощностей по глубокой переработке древесины. Однако за годы подъема производства существенных положительных сдвигов не произошло. Доля инвестиций в целлюлозно-бумажную и лесохимическую продукцию снизилась с 52,3% в 1998 году до 40,5% в 2003 году.

Это связано в первую очередь с состоянием и тенденциями в инвестиционной сфере лесопромышленного комплекса. Если в период 1990-1998 годов инвестиции в лесопромышленный комплекс снизились в 8 раз, то в период 1999-2003 гг., особенно в начальный период, темпы роста инвестиций превысили темпы роста объемов производства. Но по-прежнему основными источниками инвестиций в этот период оставались собственные средства предприятий, которые составляли от 65 до 80% процентов.

В последние годы наиболее активно инвестиции вкладывались в деревообрабатывающую промышленность, которые выросли в 2003 году в 3,8 раза по отношению к уровню 1998 года. В их структуре преобладали привлеченные средства (в основном зарубежные инвестиции), составившие в 2003 году 71%. Большую активность в реализации проектов нового строительства в деревообработке проявляют австрийские, шведские, финские и швейцарские фирмы. Привлекательность инвестиций в деревообработку обеспечена относительно невысокой капиталоемкостью инвестиционных проектов, более короткими сроками окупаемости вложенных средств и ввода объектов в эксплуатацию.

Несколько иная ситуация с инвестициями в целлюлозно-бумажную промышленность. При росте инвестиций в развитие этой подотрасли их доля в общем объеме инвестиций по комплексу снижается. В структуре источников инвестиций в целлюлозно-бумажную промышленность собственные средства предприятий составляют 80-85%. Инвестиции в основном вкладываются в модернизацию основного оборудования действующих предприятий и природоохранные мероприятия.

Введенная в действие новая бумагоделательная машина для выпуска писче-печатных видов бумаги на ОАО «Сокольский ЦБК» проектной мощностью 70 тыс. т в

год. Планируется ввод новой высокоскоростной бумагоделательной машины по производству газетной бумаги на ОАО «Кондопога».

На ОАО «Сеgezский ЦБК» модернизирована бумагоделательная машина №10 с установкой узла для микрокрепирования бумаги (мощность — 150 тыс. т) и введена в действие линия по изготовлению бумажных мешков для упаковки цемента, строительных смесей и другой продукции из микрокрепированной бумаги (мощность — 40 млн мешков). Это позволило сократить импорт аналогичной продукции из-за рубежа. На ОАО «Соликамскбумпром» осуществлен перевод варки целлюлозы на более прогрессивный и экологически безопасный бисульфитный способ (мощность — 160 тыс. т).

На ОАО «ЦБК Кама» также освоено производство бисульфитной целлюлозы, но уже с использованием 30% лиственной древесины (мощность — 80 тыс. т).

Финским концерном «Стора Энсо» в 2003 году закончено строительство в г. Балабаново Калужской области предприятия по производству 80 тыс. тонн гофрокартона в год (объем инвестиций 50 млн. евро). Этим же концерном в 2004 году введено в эксплуатацию аналогичное предприятие в г. Арзамас Нижегородской области.

На ОАО «Соликамскбумпром» планируется ввести до конца 2004 года вторую линию по производству термомеханической массы мощностью 100 тыс. т в год. Финская компания «Альтем» планирует в 2005 году закончить строительство фабрик по производству специальных картонных изделий и пергамента в Санкт-Петербурге и Кондрово Калужской области.

В настоящее время разработаны ТЭО по строительству Удорского ЦБК в Республике Коми и Нейского ЦБК в Костромской области, реализация этих пилотных проектов позволила бы осуществить определенный прорыв в развитии целлюлозно-бумажной промышленности. Однако реализация этих проектов возможна только при участии стратегических инвесторов и государства.

В последнее время интерес к инвестициям в российский целлюлозно-бумажную промышленность проявил Китай, высказавший заинтересованность принять

участие в создании целлюлозно-бумажного предприятия в Хабаровском крае мощностью 500 тыс. тонн сульфатной целлюлозы в год.

Достигнута договоренность о строительстве в Республике Башкортостан с участием Австрийской Республики целлюлозно-бумажного комбината по производству до 100 тыс. тонн целлюлозы по варке и 80 тыс. тонн высококачественной офсетной бумаги. Предполагаемый объем инвестиций по этому проекту — 63,5 млн. евро.

Следует отметить, что целлюлозно-бумажные и крупные деревообрабатывающие предприятия вкладывают часть инвестиций в развитие лесозаготовительного производства. При этом упор делается на внедрение современного высокопроизводительного лесозаготовительного оборудования.

Важным направлением совершенствования структуры лесопромышленного производства является проведение взвешенной таможенной политики. В последнее время Правительство Российской Федерации, ила навстречу лесопромышленникам, внесло существенные коррективы в части снижения вывозных экспортных пошлин на большую группу лесобумажных товаров глубокой переработки, а также березовые и осиновые балансы, что позволило сохранить определенные позиции отечественных лесозаготовителей на зарубежных рынках.

При этом следует иметь в виду, что таможенные тарифы как тонкий инструмент регулирования структуры экспорта и импорта, требуют, чтобы им пользовались весьма осторожно. Каждое решение должно быть комплексно оценено с учетом интересов всех участников внешнеэкономической деятельности. Так, например, постоянно вносятся предложения по резкому увеличению вывозных таможенных пошлин на хвойный пиловочник. В России не достает современных мощностей по глубокой переработке древесины, на которых выпускается конкурентоспособная лесобумажная продукция. Введение заградительных пошлин на хвойный пиловочник может привести к простому сокращению его заготовки. Это негативно скажется, в первую очередь, на экономике лесозаготовительных предприятий.

Ряд серьезных проблем лесопромышленный комплекс должен решить в период подготовки к предстоящему вступлению в ВТО.

Сегодня, как известно, лесопромышленные предприятия продают свою продукцию по ценам ниже мировых, и не всегда это связано с качеством продукции. Многие отечественные предприятия производят конкурентоспособную продукцию: пиломатериалы, сульфатную белевую целлюлозу, газетную бумагу, бумажные мешки. Но для того, чтобы она продавалась по соответствующей цене, нужно ее сертифицировать, доказать, что она производится на оборудовании, соответствующем достигнутому уровню по экологическим показателям, имела сертификат соответствия качества по системе ИСО-9000 и соответствовала ряду других требований ВТО. Если наши лесопромышленники выйдут на рынок по всем правилам ВТО, то имеется вероятность увеличения цен до уровня мировых и выше.

При этом следует в предстоящий период решить ряд вопросов по совершенствованию организации экспорта лесоматериалов. В настоящее время экспортом лесных материалов занимается более 13 тыс. организаций и физических лиц, из которых только около 5 тыс. имеют какое то отношение к производству экспортной продукции. В составе посредников большая доля фирм однодневок, через которые, как правило, реализуется нелегально заготовленная древесина на экспорт по демпинговым ценам.

Нелегальный оборот древесины, это сегодня проблема для всего мирового лесного сообщества. Очень остро эти проблемы стоят и в Российской Федерации. По официальной, но явно заниженной оценке, ежегодный объем незаконных рубок составляет около 1 млн куб. м. По оценке экспертов эта величина более чем на порядок больше. Без цивилизованного решения этой проблемы внутри страны нам трудно будет занять достойное место в мировой лесной торговле, не говоря о том, что не удастся получить в полной мере доход от эксплуатации собственного лесного потенциала. В качестве одной из мер может стать добровольное лицензирование, при которой поставщик будет выдавать удостоверение законности экспортных лесоматериалов. Это не исключает и других совместных мер государства и добросовестных лесозаготовителей и экспортеров по наведению в этом деле порядка.

Одной из них является наведение порядка в учете заготовок древесины и ее использовании за счет совершенствования форм федерального государственного статистического наблюдения за деятельностью юридических лиц, их отдельных подразделений, включая субъекты малого предпринимательства, осуществляющие заготовку древесины по всем видам рубок.

Решению задач по наведению порядка в лесопользовании должны содействовать и другие меры законодательного и правоприменительного характера. Эти меры должны затронуть вопросы сокращения теневого и криминального оборота заготавливаемой древесины, преодоления негативного влияния мелких фирм и отдельных предпринимателей на искусственное занижение уровня контрактных цен, прекращения неоправданной конкуренции между российскими экспортерами, серьезных потерь валютной выручки, предотвращения истощительных рубок древесины, особенно твердых пород, в приграничных районах и т. п.

Для активизации работы по привлечению иностранных инвестиций в ЛПК образованы межправительственные комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству. Как показывает опыт, регулярные встречи членов рабочих групп межправительственных комиссий дают определенные результаты, а отдельные соглашения находят свое практическое решение.

Серьезной государственной поддержке требует инновационная деятельность в отрасли, особенно те направления, которые способны создать конкурентоспособную продукцию. В связи с этим необходимо ускорить формирование инновационной системы в научно-технической сфере лесопромышленного комплекса, включающей сбалансированную структуру научных организаций, механизмы государственного и частного финансирования НИОКР, внебюджетные отраслевые фонды развития, а также другие институты привлечения инвестиций. В целях поддержания требуемого уровня финансирования НИОКР требуется сохранения уровня бюджетного финансирования на эти цели не менее 100 млн руб. ежегодно.

Продолжается работа над новым Лесным кодексом Российской Федерации, который прошел строгую общественную экспертизу со стороны специалистов лесного хозяйства и лесопромышленников.

Продолжается административная реформа управления, позволяющая в большей мере провести децентрализацию сферы государственного управления и повышения ответственности бизнеса за развитие своих производств, по повышению роли саморегулирующих организаций в координации технической и экономической политики участников объединения. Хороший пример в такой работе дает Союз лесопромышленников и лесозаготовителей.

Логистика

Другие правила

Компания Kronospan пропагандирует в России европейские стандарты лесного хозяйствования

Денис Кулешов, Рязань

До декабря 2004 года на российском предприятии концерн Kronospan планирует переработать около 300 тыс. куб. м сырья. Его качество будет напрямую влиять на технические свойства производимой продукции, поэтому компания пытается убедить своих потенциальных партнеров — лесхозы Московской, Рязанской и Владимирской областей стандартизировать поставляемое сырье.

Внимание иностранцев к России не случайное. Сегодня в стране практически нет предприятий, специализирующихся на глубокой переработке нестроеного леса. В связи с этим в лесных угодьях скопились значительные запасы балансовой древесины. Из-за нерационального лесопользования ее объемы ежегодно растут.

На встречах с руководителями лесных хозяйств обсуждались конкретные объемы и сроки поставок, а также требования к качеству древесины. Особое внимание было уделено порядку ценообразования и до-

кументооборота, регулирующего финансовые взаимоотношения с подрядными организациями. Как отметили в российском представительстве Kronospan, европейская компания намерена изначально работать в России по западным стандартам промышленного хозяйствования. По словам генерального директора Kronospan Russia Ардашера Курбаншо, «следование принципам ответственного лесопользования постепенно становится неотъемлемой частью профессионального и эффективного присутствия на рынке. Поэтому наша компания намерена всецело помогать своим российским поставщикам в освоении европейских методов хозяйствования».

В ходе встреч представителями лесных хозяйств организованы экскурсии по предприятию, продемонстрированы производственные цеха, склады лесозаготовок и готовой продукции, show-room. Курбаншо лично рассказал об ассортименте продукции и тонкостях технологического процесса. Кроме того, всем участникам предоставлена базовая информация о независимой лесной сертификации (FSC). Его наличие уже в самом ближайшем будущем может стать для российских произ-

водителей необходимым условием экспорта древесины и древесных продуктов на экологически чувствительные рынки Западной Европы. На конец 2003 года в России уже выдано 7 сертификатов FSC (в настоящее время их обладателями являются более 500 компаний в 55 странах мира). Как заявил заместитель генерального директора ООО «Кронолес» Равиль Максудов, «в компании довольны результатами проведенных совещаний: сейчас наиболее важно найти полное взаимопонимание с представителями лесных хозяйств по вопросам базовых принципов — обоюдной ответственности и прозрачности отношений, следования экологическим требованиям и нормам, максимальной экономической эффективности сотрудничества обеих сторон». С рядом лесозаготовительных предприятий уже заключены контракты.

Следующую встречу руководство Kronospan Russia планирует полностью посвятить обсуждению основных принципов FSC-сертификации, необходимых требований, и, что наиболее важно, преимуществ и новых возможностей, которые сертификация открывает для компаний-поставщиков древесины. ■

ВЫБЕРИ ВЫСТАВКУ!

www.MVK.ru | (095) 995-05-95

4-я Международная специализированная выставка

WELDEX

5 - 8 ОКТЯБРЯ, 2004

В РАМКАХ ВЫСТАВКИ ПРОЙДУТ КОНКУРСЫ:

- «Мисс Сварка России 2004»
- «Лучший сварщик 2004»
- «Лучший инженер-сварщик 2004»

Почтовый адрес:
107113, Россия, Москва,
Сокольнический Вал, 1, павильон 4

Дирекция выставки:
Тел./Факс: (095) 105-34-86, 268-99-04
E-mail: klad@mvk.ru

РОССИЯ, МОСКВА, КУЛЬТУРНО ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР «СОКОЛЬНИКИ»

Организатор:

При содействии:

Генеральный информационный спонсор:

Информационные спонсоры:

Выставочный холдинг MVK

СЕКТОРЫ:

ОБОРУДОВАНИЕ:

СВАРЩИКИ:

ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ

Проблема

Принять нельзя отклонить

Новый Лесной кодекс недостаточно «зеленый»

Семен Малахов

Министерство экономического развития при участии Минприроды России разработало и представило на рассмотрение правительству проект нового Лесного кодекса. Подготовленный вариант вызвал крайнюю негативную реакцию не только общественных организаций, но и самих промышленников. Документ не признает экологической значимости лесов и практически не предусматривает мер по их охране, — утверждают противники проекта.

Всемирный фонд дикой природы (WWF) провел по этому поводу уже целую серию пресс-конференций и круглых столов. На встречах в Москве, Архангельске, Владивостоке, Красноярске, Пскове, Санкт-Петербурге и Уфе представители WWF доказывали, что представленный проект является «сугубо чиновничьим документом, составленным без необходимых консультаций со специалистами в области лесного хозяйства». По мнению сотрудников фонда, если новый кодекс будет принят в нынешнем варианте, то социальные и экологические последствия могут оказаться катастрофическими.

Представитель одной из крупнейших лесопромышленных компаний на условиях анонимности так прокомментировал корреспонденту «ПЕ» новый кодекс: «То, что подготовка документа, чрезвычайно важного для лесопромышленного комплекса (ЛПК), проводилась келейно, не самым лучшим образом сказалась на его качестве: большинство важнейших вопросов, касающихся ведения хозяйства, управления угодьями, охраны природы, прав граждан отражены нечетко и недостаточно урегулированы. Многие статьи допускают неоднозначное толкование или просто противостоят другим положениям». Зеленые, в свою очередь, считают, что в кодексе не прослеживается роль леса как важнейшего элемента среды обитания человека, и практически не рассматриваются меры по сохранению его средообразующей и природоохранной роли.

Не учитывается специфика лесного хозяйства. Восстановление и выращивание лесов — длительный процесс, и без разумного государственного регулирования (что признается во всех странах с развитым лесным комплексом) деятельность хозяйствующих субъектов может приводить к деградации естественных ресурсов. Экологи бьют тревогу по поводу того, что проект кодекса допускает рубку деревьев во всех без исключения охраняемых природных территориях, в том числе в заповедниках. Одновременно ограничивается доступ граждан в леса, находящиеся в частной собственности или в аренде.

В предложениях к проекту кодекса, переданных в российское правительство, сотрудники WWF заявляют о том, что на некоторые категории лесов недопустимо вводить частную собственность. По их мнению, государство должно сохранить угодья имеющие большое общественное и историческое значение — защитные полосы вдоль автомобильных и железных дорог, части парковых зон, насаждения са-



Лес — недвижимость особого рода

нитарной охраны курортов, орехово-во-промысловые и притундровые участки.

Эксперты считают, что проект не отвечает задаче, первоначально заявленной Минэкономразвития — коренным образом изменить ситуацию и обеспечить решение экологических, экономических и социальных проблем лесного хозяйства России. Никаких стимулов экономически эффективного использования биологических ресурсов в проекте не предусмотрено. Как из статьи документа неоднозначное толкование или просто противостоят другим положениям. Зеленые, в свою очередь, считают, что в кодексе не прослеживается роль леса как важнейшего элемента среды обитания человека, и практически не рассматриваются меры по сохранению его средообразующей и природоохранной роли.

Не учитывается специфика лесного хозяйства. Восстановление и выращивание лесов — длительный процесс, и без разумного государственного регулирования (что признается во всех странах с развитым лесным комплексом) деятельность хозяйствующих субъектов может приводить к деградации естественных ресурсов. Экологи бьют тревогу по поводу того, что проект кодекса допускает рубку деревьев во всех без исключения охраняемых природных территориях, в том числе в заповедниках. Одновременно ограничивается доступ граждан в леса, находящиеся в частной собственности или в аренде.

Вместе с тем, топ-менеджер «Илим Палп Энтерпрайз» согласен с представителями WWF в том, что представленный проект кодекса необходимо серьезно доработать. Это нужно сделать по целому ряду причин. Прежде всего, потому, что действующий базовый документ уже не соответствует экономическим, социальным и финансовым отношениям, сложившимся в стране. Как отметил Чуйко, «вектор развития российской экономики, в том числе промышленности, сегодня направлен в одну сторону, а условия, в которых мы работаем в рамках действующего Лесного кодекса, — в другую». При этом существующий свод нормативов не стимулирует лесную промышленность к развитию: многолетняя работа по установленным законам достаточно четко определила массу слабых мест, пробелов и упущений, которые были изначально заложены в кодексе. «Изменения законодательства жизненно необходимы, другой вопрос — как их проводить?» — говорит Чуйко.

По его мнению, прежде всего, нужно определить место Лесного кодекса в системе нормативных актов регулирующих хозяйственную деятельность: «Я не разделяю той позиции, которую занимают официальные органы, полагая, что федеральный свод законов должен быть первым документом в этой системе. На мой взгляд, кодекс должен быть одним из трех звеньев, формирующих правила взаимодействия в ЛПК».

То, что корпорации не нравится чрезмерное делегирование полномочий федеральному центру — вполне естественно. Как известно, лесопромышленный комплекс — одна из самых непрозрачных отраслей российской экономики, и в этом смысле существующие крупные компании заинтересованы в том, чтобы сохранить статус-кво и ограничить возможности федеральных властей влиять на их деятельность. Как известно, на местах с чиновниками договариваться не то чтобы проще, но точно дешевле.

Кроме того, лесопромышленники, привыкшие заботиться только о рентабельности бизнеса, мечтают переложить на государство социальную ответственность, в том числе и за последствия модернизации производства. В этом смысле г-н Чуйко предельно откровенен. «Нужно помнить, — говорит он, — о том, что в лесозаготовительном комплексе России работает более полумиллиона человек, а с членами их семей эта цифра значительно выше. При внедрении современной техники и передовых технологий, число работающих сократится как минимум в 10 раз. Готово ли государство взять на себя заботу о трудоустройстве этих людей, заботу о лесных поселках? Эти и многие другие вопросы должны быть отражены в соответствующих разделах национальной политики. Только лишь определив основные приоритеты, можно говорить о Лесном кодексе и всевозможных подзаконных актах, которые смогут юридически

оформить требования национальной политики».

Куда категоричнее в своих заявлениях заведующий кафедрой экологии Государственной лесотехнической академии (ЛТА) Владимир Петров. «Оснований для принятия нового документа вообще не существует, — считает ученый. — И если этот процесс все-таки активно идет, то за этим надо видеть другие смыслы». По мнению Петрова, было бы вполне достаточно грамотно доработать действующий документ, поскольку новый кодекс не решит никаких проблем, и, более того, — может лишь узаконить многие негативные факты, например, легитимизировать незаконную рубку. Представитель ЛТА довольно четко обозначил ряд болевых точек нового документа.

Главная из них — ставка на частную собственность. По мнению разработчиков, введение этого института в лесном хозяйстве может стать дополнительным стимулом для привлечения инвестиций в отрасль, что послужит толчком к ее интенсивному развитию. Такая постановка вопроса вызывает массу опасений у противников представленного проекта: по их мнению, вряд ли активный пользователь, получивший участок в долгосрочную аренду, будет грамотно заниматься вопросами восстановления и охраны угодий.

В то же время, как заметил руководитель лесной службы Главного управления Природных ресурсов и охраны окружающей среды МПР по СПб и Ленинградской области Сергей Морозов, пока еще нельзя сказать, что кодекс решает вопросы лесопользования в той мере, в какой хотели этого добиться его авторы. По мнению чиновника, привлечение инвестиций в ЛПК новым пилотным законом не обеспечивает, а простое упоминание о частной собственности само по себе ничего не решает. «Лес — это недвижимость особого рода, — говорит Морозов, — и прежде чем писать законы, чрезвычайно важно определиться с терминологией. Сначала надо дать четкое понятие, что такое собственность на лесные участки, а потом уже говорить о какой-то процедуре, каком-то праве. Если обратиться к опыту стран, где институт частного владения в ЛПК существует, то не трудно заметить, что там обладатель угодья имеет огромное количество ограничений. Это вообще трудно назвать собственностью в чистом виде. Плюс ко всему, нельзя забывать, что лес — это часть обитания человека, поэтому ключевые разделы кодекса должны регулировать отношение к лесу, как к части природы. Ставить во главу угла интересы владельца угодья нельзя. Равно, как не разумно вводить институт частной собственности без тщательнейшей проработки прав и обязанностей лесопользователя».

Короче говоря, лесопромышленное лобби новым Лесным кодексом сильно недовольно. Судя по процитированным высказываниям, больше всего они хотели бы законсервировать существующее положение дел, допускающее практически бесконтрольное использование лесных ресурсов, и одновременно — закрепить за собой право неограниченного доступа к этим ресурсам. Так что, возможно, новый Лесной кодекс не так уж и плох — с точки зрения государства, во всяком случае.

Короче говоря, лесопромышленное лобби новым Лесным кодексом сильно недовольно. Судя по процитированным высказываниям, больше всего они хотели бы законсервировать существующее положение дел, допускающее практически бесконтрольное использование лесных ресурсов, и одновременно — закрепить за собой право неограниченного доступа к этим ресурсам. Так что, возможно, новый Лесной кодекс не так уж и плох — с точки зрения государства, во всяком случае.

Интервью

Около «эколо»

Денис Соколов: «Россию не пустят на мировой рынок леса»

Как показывает практика, одним из наиболее эффективных средств экологического контроля является сертификация продукции, выпускаемой предприятиями отрасли. О том, насколько важна сертификация для продвижения российской лесной продукции на внешний рынок, и каково нынешнее положение дел в этой сфере, рассказывает специалист независимой экспертной компании «НЭК», координатор рабочей группы по стандартизации и лесной сертификации Конфедерации лесопромышленного комплекса Северо-Запада Денис Соколов.

— *Согласитесь, сегодня уже неправомерно утверждать, будто российский бизнес не уделяет внимания вопросам сертификации. Об этом говорят достаточно много.*

— И, на самом деле, говорят давно, еще со времени подготовки первого Лесного кодекса. Уже тогда был поставлен вопрос об обязательной сертификации, спровоцировавший активные дискуссии. Инициатором выступило государство, оно же и финансировало работы, в которых принимали участие многие учреждения. Однако сегодня де-юре обязательная сертификация существует, де-факто же — ее нет. Лесопромышленники не приняли.

— *Почему?*

— Потому что концепция была навязана «сверху»: она требовала сертификации леса на корню, что давало изготовителям и переработчикам лишь дополнительную нагрузку на свой бизнес. То есть, несмотря на ценность идеи, неверным оказался сам подход к решению этого сложного вопроса. Сегодня к адекватному решению проблемы нас подталкивает сама жизнь. Зарубежные покупатели лесоматериалов хотят, чтобы продукция, которой торгуют россияне, была сертифицирована в соответствии с мировыми нормативами: мировой рынок настойчиво требует соблюдения экологически ответственного, экономически рентабельного, социально выгодного управления природными ресурсами. И не просто декларации этих принципов, а именно реального их выполнения.

— *Что же россиянам мешает быстро «вписаться» в международную систему сертификации?*

— На Западе система сертификации сугубо добровольна. У нас же в стране слишком много времени было потеряно на разработку обязательных нормативов, которые, как показало время, не работают. Потом мы слишком долго выбирали единственную и наиболее правильную для нас систему.

— *Из чего выбрали?*

— Сегодня в мире 2 крупных признанных систем сертификации (не считая массы мелких). Автор первой — Лесной попечительский совет (FSC), созданный в 1993 году при активном участии Всемирного фонда дикой природы (WWF). С тех пор он является наиболее уважаемым международным ориентиром в области независимой лесной сертификации и маркировки продукции. FSC делает акцент на ответственном управлении лесами. Советом отработана структура контроля, выдающая письменное заверение в том, что продукция, процесс или услуга соответствует определенным требованиям или стандартам устойчивого управления лесами. Вторая система сертификации — паневропейская (PEFC). В отличие от FSC, эта система зонтичная. Каждая страна разрабатывает свою национальную систему сертификации, которая затем согласовывается и признается внутри системы. Наша страна, в конце концов, пошла этим путем. Правда, здесь вышел казусный перекос: на сегодняшний день официально зарегистрированы целых 2 национальных совета, с одинаковым названием, аналогичными задачами и функциями. Причем эта ситуация выплыла только в ходе пятого Лесопромышленного форума.

— *Как это могло случиться?*

— Об этом можно только догадываться. Так или иначе, но сегодня мы имеем два национальных совета. Один возник в недрах МПР, второй создан Союзом лесопромышленников и лесозаготовителей. Информационная неразбериха, разобщенность, отсутствие корпоративной культуры не способствовали принятию грамотных решений. И, кстати, нет никаких гарантий, что в ближайшее время не появится еще и третий национальный совет. Кто перехватит инициативу, покажет время, но важно понимать, что разработать стандарты и утвердить их внутри страны — это полдела, главное добиться их признания за рубежом, а для этого необходимо, чтобы наша национальная система не противоречила зарубежным нормативам. Чтобы система реально работала, нужно помимо существующих ГОСТов иметь еще и хорошо развитую инфраструктуру с аккредитационными центрами. На ее создание потребуется много сил и времени.

— *Значит, предпритие, выходящее на зарубежный рынок сегодня, не может сертифицировать свою продукцию по международным стандартам?*

— При желании, может, хотя это довольно сложно. В настоящий момент выдано 7 сертификатов иностранным компаниям. Мировые экономические процессы происходят очень быстро, и мы явно от них отстаем. Многие промышленники, чье производство ориентировано на внешний рынок, и многие эксперты предупреждают: если отечественная продукция не будет отвечать стандартам качества, то россияне просто выбросят с мирового рынка, оставив за нашими лесами функцию легких планет.

— *Весьма мрачный прогноз, надо сказать...*

— И, к сожалению, близкий к реальности. Понимая всю сложность ситуации, рабочая группа, созданная внутри Конфедерации лесопромышленников Северо-Запада, взяла на себя функции координатора, заметьте, именно координатора. Мы считаем, что сейчас очень важно систематизировать всю накопившуюся информацию и довести ее до предприятий, которые собираются уже сегодня сертифицировать свою продукцию по международным стандартам.

Интервью подготовила Галина Маликова

Проект

Точка опоры

Оксана Семенова, Калининград

Исполнительная дирекция Российской программы организации инвестиций в оздоровление окружающей среды (РПОИОС) готовит экологический субпроект для Неманского целлюлозно-бумажного комбината (СЗЛПК). В его рамках по линии Всемирного банка будет направлено порядка \$2,5 млн. Средства предполагается пустить на строительство очистных сооружений на реке Неман.

В конце января 2003-го между администрациями Калининградской области, Неманского района и НЦБК было подписано трехстороннее соглашение, давшего старт строительству очистных сооружений. Одновременно специалисты Северо-Западной Лесопромышленной Компании с помощью фирмы KWI подготовили необходимую проектную и финансовую документацию (сейчас она проходит экологическую экспертизу в Министерстве природных ресурсов РФ), а Внешторгбанк подал заявку на субзаем в РПОИОС. На декабрьском заседании Наблюдательного Совета Программы было принято выделить для реализации подготовленного инве-

стиционного проекта более \$2 млн. Около \$6 млн намерена вложить в проект сама Северо-Западная Лесопромышленная Компания.

Расчетная производительность всего комплекса очистных сооружений — 48 тыс. куб. м в сутки. «В настоящее время по кредитам ВБ целлюлозно-бумажными предприятиями России осуществляются закупки и подписаны контракты на общую сумму более \$8,1 млн, — отмечает директор российского отделения Всемирного банка (ВБ) г-н Джулиан Ф. Швайцер — При этом все конечные заемщики активно осуществляют финансирование за счет собственных ресурсов, что уже привело к улучшению экологической обстановки».

По итогам I полугодия 2004-го Северо-Западная Лесопромышленная компания контролирует около 15% рынка бумажно-беловых изделий бывшего СССР. В 2004 году компания вышла на торговое пространство Грузии, Армении, Азербайджана, Узбекистана. Оборот СЗЛПК в этом сегменте превысил \$12 млн. По мнению коммерческого директора СЗЛПК Вадима Харитоновича, успеху способствовало несколько факторов. Во-первых, компания резко увеличила ассортимент продукции, начав производство тетрадел с перфорацией, на евроспи- рали, на кольцах с книжной и пласти-

ковой обложками и т. д. Во-вторых, качественно изменен дизайн обложки: сегодня комбинаты компании выпускают около 1,3 тыс. видов изделий с различным оформлением. В-третьих, удобство для клиентов обеспечивают новые склады, построенные в начале года в Немане и в Каменогорске. В-четвертых, активно модернизируется сам производственный комплекс. Современное оборудование устанавливается в том числе, и на Неманском целлюлозно-бумажном комбинате. Сегодня НЦБК производит продукцию на немецких линиях Bielomatik, позволивший существенно улучшить качество бумаги: именно после внедрения германского оборудования СЗЛПК увеличил продажи продукции в Латвии, Литве и Эстонии. Свидетельством тому является победа компании в тендере на поставки в Северо-Западный банк Сбербанка России. «Результаты первого полугодия и рост интереса к ассортименту продукции СЗЛПК дают уверенность в том, что тенденция устойчивого роста продаж сохранится и в дальнейшем», — отмечает начальник отдела продаж бумажно-беловых изделий Людмила Барановская. Поэтому строительство сооружений экологической защиты необходимо еще и с технологической точки зрения. ■

ВЫБЕРИ ВЫСТАВКУ! www.MVK.ru | (095) 105-34-86

2-я Международная специализированная выставка

5-8.10.2004

ТЕМАТИКА ВЫСТАВКИ:

» ЗАЩИТА МАТЕРИАЛОВ ОТ КОРРОЗИИ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

» КОРРОЗИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ ОТ КОРРОЗИИ В ХИМИЧЕСКИХ И НЕФТЕХИМИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДСТВАХ

» АНТИКОРРОЗИОННАЯ ЗАЩИТА ЗДАНИЙ, СОРТИРОВОЧНОЙ И ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

» ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИМЕНЕНИЯ АНТИКОРРОЗИОННЫХ И ЗАЩИТНЫХ МАТЕРИАЛОВ

» ТЕХНОЛОГИИ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ПОВЕРХНОСТИ И НАНЕСЕНИЯ ЗАЩИТНЫХ ПОКРЫТИЙ

» АНТИКОРРОЗИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ПОКРЫТИЯ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

» КОНТРОЛЬ КОРРОЗИОННОЙ СТОЙКОСТИ МАТЕРИАЛОВ И ИЗДЕЛИЙ (ПРИБОРЫ, СПОСОБЫ, МЕТОДЫ)

» ЭЛЕКТРОХИМИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА

» ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ И СЕРТИФИКАЦИЯ

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

РОССИЯ, МОСКВА, КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»

Партнеры:

Пресс-поддержка:

Информационные спонсоры:

www.rustekpro.ru

ОТКРЫТАЯ ТРИБУНА



МНЕНИЯ

Повышать ли тарифы «естественных монополий»?

Андрей Илларионов, советник Президента РФ по экономическим вопросам

Высокие тарифы на продукцию «естественных монополий» не только замедляют темпы роста экономики, они также ухудшают структуру промышленного производства. Высокие тарифы в 1995-98 годах способствовали более быстрому сокращению производства в перерабатывающих отраслях промышленности (в среднем в год на 4,5%) по сравнению с сырьевыми (на 2,2%). В том числе из-за роста тарифов доля перерабатывающих отраслей во всем промышленном производстве сократилась с 49,1% до 43,1%, а доля сырьевых отраслей соответственно возросла с 50,9% до 56,9%.

Более низкий уровень тарифов на продукцию монополистов в 1999-2000 годах способствовал, во-первых, восстановлению экономического роста и поддержанию его относительно высоких темпов, во-вторых, более быстрому росту производства в перерабатывающих отраслях (в среднем в год на 17,2%) по сравнению с сырьевыми отраслями (на 5,3%).

В результате удельный вес производства сырьевых отраслей в промышленности сократился с 56,9% в августе 1998 года до 50,9% в августе 2000 года, а доля перерабатывающих отраслей соответственно возросла. Сравнение удельного веса «естественных монополий» в производстве ВВП (12,5%) и их удельного веса в национальных инвестициях (24,2%) позволяет говорить о том, что инвестиционные монополисты используются менее эффективно, чем в среднем по экономике. Причем, в этом случае не работает и возможная ссылка на повышенную капиталоемкость в отраслях монополистов — десять лет назад соотношение долей монополий в производстве ВВП и национальных инвестициях было фактически противоположным (8,8% и 6,7%).

Иногда высказывается мнение, что повышение тарифов монополистов способствует энергосбережению, снижению ресурсоемкости ВВП. Фактические данные этого не подтверждают.

Наоборот, если какая-либо связь и существует, то, скорее всего, обратная. Причина этого, очевидно, заключается в действующем ныне механизме нерыночного размещения значительной части продукции (услуг) «естественных монополий».

Евгений Гавриленков, экс-руководитель Бюро экономического анализа

Тарифной политикой государства, по сути, перераспределяется добавленная стоимость. Возьмем какую-нибудь отрасль, которая работает на экспорт, производит какой-нибудь промышленный полуфабрикат, какой-нибудь металл — не важно, цветной, черный. Она потребляет электроэнергию, которая дешевле по сравнению с мировыми аналогами в три, семь, пять раз, и продает цветные металлы на мировом рынке. Получается, что государство путем своей тарифной политики перераспределяет добавленную стоимость, субсидируя по сути экспортера этого промышленного полуфабриката.

Возможно, в этой отрасли будет некоторый спад. Зато будут загружаться другие мощности. Повысится спрос на те же самые стекла, на те же самые окна, датчики. Это будет уже начало неких структурных изменений. Мы перестанем выплавлять и гнать эту химию и металл — самые примитивные продукты, а что-то начнем производить еще. Такая тарифная политика приведет к некоторому сокращению производства в конкретном наборе отраслей, но я думаю, что это нормально.

Если мы консервируем тарифы на этом уровне или снижаем их, как предлагается порой, то, по сути, мы консервируем нынешнюю структуру экономики, доминирующую крупных, сильных, вертикально интегрированных компаний, которые работают на экспорт, субсидируются за счет низких тарифов, получают высокую прибыль по мировым ценам, продавая промышленный полуфабрикат. Но когда мы экспортируем три-четыре продукта, такая экономика крайне зависима от мировой конъюнктуры.

Я считаю, что это совершенно нормально, если мы заплатим такую цену — некоторый спад в наших традиционных отраслях при условии, что возникнет что-то новое. Это совершенно естественный процесс.

Повышение конкурентоспособности требует согласования с крупнейшими компаниями



Е.Михайлов: «Высокие тарифы снижают конкурентоспособность»

Дискуссия

Тарифы монополий — одна из самых болезненных тем для отечественной экономики. Споры вокруг регулируемых цен на услуги энергетиков, газовиков и железнодорожников не утихают с момента начала рыночных реформ. Сами монополисты уверены, что цены на их услуги занижены, и правительству следует более решительно увеличивать тарифы. Потребители монопольных услуг — напротив — считают цены на газ, электроэнергию и транспорт в России неоправданно высокими.

Вечный спор покупателя и продавца мог бы решить свободный рынок. Но полная либерализация энергетической, газовой отрасли и транспорта в нашей стране, по-видимому, состоится очень не скоро (если вообще состоится).

В отсутствие внутреннего рынка «справедливые» тарифы монополий может определить рынок внешний. Цены на услуги монополий разумно выбрать так, чтобы увеличить конкурентоспособность экономики в целом. Проблема, однако, в том, что экономисты и чиновники пока не способны установить однозначную связь между конкурентоспособностью страны и регулируемыми ценами на услуги ее монополий.

Чтобы выяснить отношение предприятий к этой проблеме, «Промышленный еженедельник» начинает дискуссию о конкурентоспособности отечественной экономики и влиянии на нее тарифов монополий.

Конкурентоспособность России: от лозунга к реальности

Предприятия доказывают связь тарифной политики с перспективами развития страны

Иван Шварц

Жаркие споры о «справедливых» тарифах идут в России уже больше десяти лет. И спорам этим не видно конца. Более того, тарифная дискуссия в последнее время вспыхнула с новой силой — теперь в связи с заботой о конкурентоспособности страны. Действительно, проблема оптимизации цен на услуги монополий не ограничивается противоположными коммерческими интересами конкретных «хозяйствующих субъектов». Регулируемые тарифы — это не только текущее перераспределение прибыли между монополиями и промышленностью. Динамика тарифов определяет условия развития экономики и перспективы роста ее конкурентоспособности. При этом примитивные аргументы об ограниченном влиянии тарифов на общий уровень инфляции далеко не исчерпывают весь комплекс проблем.

Национальная конкурентоспособность — это главный показатель, который отражает состояние экономики и перспективы развития страны. «Быстрый и устойчивый рост может быть только тогда, когда производится конкурентоспособная продукция. Конкурентоспособным должно быть у нас все — товары и услуги, технологии и идеи, бизнес и само государство, частные компании и государственные институты, предприниматели и государственные служащие, студенты, профессора, наука и культура». Эти слова, сказанные президентом в послании Федеральному собранию, задали высокую планку требований к экономической политике государства. Но согласовать призыв к конкурентоспособности и реальную экономическую политику оказалось очень не просто.

Примечательно, что с призывом сделать страну конкурентоспособной согласно представителям всех политических, экономических, научных течений. Против «конкурентоспособности» как лозунга не возражают ни либералы, ни директисты-государственники, ни коммунисты, ни правые, ни левые. Однако без конкретного содержания «конкурентоспособности» так и останется лозунгом, мало связанным с реальностью — похожим на ленинский призыв повышать производительность труда.

Чтобы связать абстрактную «конкурентоспособность» с реальной жизнью необходимо постоянно оценивать влияние экономической политики на показатели конкурентоспособности.

Интервью

Низкие тарифы повышают конкурентоспособность

На вопросы «Промышленного еженедельника» отвечает губернатор Псковской области Евгений Михайлов.

— В чем вы видите слабое конкурентоспособности российской экономики сегодня и в перспективе?

— Слабых несколько. Первое, если брать Россию в целом, у нас все-таки ниже мировые цены на энергоносители, и это повышает конкурентоспособность. Во-вторых, у нас довольно большой свой рынок, который также требует большого производства. В-третьих, у нас есть в наличии рабочая сила, достаточно квалифицированная.

— Какие факторы, на ваш взгляд, ограничивают конкурентоспособность российских предприятий, можно ли устранить эти факторы и как именно это можно сделать?



Мало разобравшись — из чего состоит и в чем измеряется конкурентоспособность. Нужно твердо знать, какие решения властей увеличивают конкурентоспособность страны, а какие — уменьшают. Пока же, к сожалению, у двух экономистов бывает три мнения по поводу количественных оценок конкурентоспособности. До сих пор, например, продолжаются споры о влиянии налогов на конкурентоспособность экономики. Одни экономисты убеждены, что снижение налогов увеличивает конкурентоспособность бизнеса и экономики в целом. Другие же, напротив, уверены, что снижение налогов, в конечном счете, ведет к ослаблению государственных институтов и, следовательно, к снижению конкурентоспособности.

Не менее жаркие споры идут и о связи тарифов монополий с конкурентоспособностью экономики. Одни экономисты убеждены, что относительно низкие цены на энергию — это естественное конкурентное преимущество России — такое же, как дешевая рабочая сила в КНР. Другие же, напротив, уверены в благотворных последствиях введения в России «мировых» цен на электроэнергию и газ.

Показательно, что споры о налогах или о тарифах идут все больше «на словах» — то есть без расчетов и количественных оценок изменений конкурентоспособности. Без точно-

го «компас», который показывает направление к большей конкурентоспособности, важные экономические решения неизбежно будут приниматься методом проб и ошибок, или даже под давлением лоббистов.

Как измерить конкурентоспособность

Среди зарубежных теорий наибольшей известностью сегодня пользуются работы профессора Гарвардской школы бизнеса Майкла Портера. Теория Портера основывается на так называемых детерминантах (или факторах), формирующих национальную конкурентоспособность. Близкий подход для оценки конкурентоспособности применяется и в ежегодных докладах Всемирного экономического форума (ВЭФ), который публикует рейтинг конкурентоспособности, базирующийся на ряде оценок и показателей (The Global Competitiveness Report 2003-2004; World Economic Forum).

По данным ВЭФ, рейтинг конкурентоспособности России снижается, на 61-м — по макроэкономическим показателям. С 2000 года при составлении индекса перспективной конкурентоспособности (который отражает потенциал устойчивого развития страны в среднесрочной перспективе), в расчет принимаются три величина: технологический (инновационный) индекс, индекс государственных учреждений и индекс макроэкономической среды.

Для анализа по технологическому (инновационному) индексу эксперты ВЭФ разделили все государства на основные инновационные страны (core innovators) и неосновные инновационные страны (non-core innovators). В странах первой группы за счет технологий обеспе-

От тарифов на энергию зависит конкурентоспособность всей страны

Тем не менее, в «Докладе о мировом конкурентоспособности 2003-2004» говорится, что по индексу перспективной конкурентоспособности (Growth Competitiveness Index — GCI), который оценивает перспективы экономического роста на 5-8 лет, Россия спустилась на 70-е место с 64-го годом ранее. По индексу деловой конкурентоспособности (Business Competitiveness Index — BCI), который оценивает деятельность и качество бизнес-среды, Россия занимает 65-ю позицию, против 58-й годом ранее. На 81-м месте стоит Россия по качеству государственных институтов, на 69-м — по способности генерировать технологические инновации, на 61-м — по макроэкономическим показателям. С 2000 года при составлении индекса перспективной конкурентоспособности (который отражает потенциал устойчивого развития страны в среднесрочной перспективе), в расчет принимаются три величина: технологический (инновационный) индекс, индекс государственных учреждений и индекс макроэкономической среды.

Для анализа по технологическому (инновационному) индексу эксперты ВЭФ разделили все государства на основные инновационные страны (core innovators) и неосновные инновационные страны (non-core innovators). В странах первой группы за счет технологий обеспе-

чивается 50% показателя конкурентоспособности и по 25% приходится на индекс государственных учреждений и индекс макроэкономической среды. В странах второй группы все индексы обеспечивают по 1/3 этого показателя.

В поисках российской Портера Одним из главных недостатков методики оценки конкурентоспособности Всемирного экономического форума является ее усредненность и «интернациональность», которая не позволяет учесть особенности экономики отдельной страны и, следовательно, выработать конкретные рекомендации для правительства.

В поисках российской Портера

Создание полноценной модели национальной конкурентоспособности для России — дело будущего. Но уже сегодня многие экономисты, изучающие конкурентоспособность России, пытаются перейти от слов к цифрам. Одна из самых злободневных проблем — это влияние на конкурентоспособность экономики регулируемых тарифов на услуги естественных монополий.

Имея устойчивую прибыль, монополии ежегодно добиваются новых повышений цен на свою продукцию. При этом рост государственных тарифов заметно опережает официальные темпы инфляции. Так идет перераспределение средств от промышленных предприятий в пользу монополий. Но государственные тарифы на транспорт, энергию и газ — это важнейшая составляющая себестоимости, которая и определяет конкурентоспособность любого производства. Чтобы остановить сокращение своей конкурентоспособности, промышленные компании вынуждены обращаться к международным сравнениям и доказывать связь тарифной политики с темпами роста и перспективами промышленного развития страны.

Важным шагом на пути к объективной модели конкурентоспособности России стало исследование «О роли государства в повышении конкурентоспособности российской экономики», которое проведено компанией «РУСАЛ».

Отказ в исследовании от громких лозунгов и субъективных деклараций можно только приветствовать. Ведь опора на объективные данные о конкурентоспособности — это путь к оптимальной экономической политике в условиях российских реалий. В исследовании «РУСАЛ» рассматривается не только конкурентоспособность алюминиевой промышленности России и стратегия развития отрасли. Важное место в работе отведено роли крупного бизнеса в решении стратегической задачи повышения конкурентоспособности российской экономики.

На основе анализа факторов конкурентоспособности корпораций и интересов государства авторы делают вывод об исключительной роли крупного отечественного бизнеса и состояния инфраструктуры в повышении конкурентоспособности российской экономики. Главная проблема, по мнению экспертов, состоит сегодня в организации взаимодействия отдельных секторов народного хозяйства, где оперируют коммерческие структуры с различными экономическими интересами, а также в выстраивании отношений между бизнесом и государством, с тем, чтобы их совместные усилия дали максимальный эффект.

В поисках российской Портера

Возможности государственной политики рассмотрены на примере реформы электроэнергетики одной из самых главных жизнеобеспечивающих отраслей народнохозяйственного комплекса. По этому примеру можно судить о том, в какой степени федеральные власти страны готовы к проведению реформ исходя из стратегических интересов страны и с учетом взаимодействия с крупным бизнесом. Анализ показывает, что с этих точек зрения государственная политика нуждается сегодня в существенной корректировке и в придании ей подлинно стратегического видения проблем.

Возможности крупного бизнеса в работе анализируются на примере алюминиевой промышленности одной из тех немногих отраслей отечественной экономики, которые особенно успешно выступают на международных рынках и обладают реальными планами по развитию производства в России с многомилиардными инвестициями. Высокая конкурентоспособность, которая обеспечивает этот успех, работает не только на интересе корпораций этой отрасли, но и на интересе нашего государства. Осознание федеральными властями этого факта — важный резерв для наращивания эффективности взаимодействия государства и крупного бизнеса в их стремлении к форсированному росту экономики России.

Центральный вывод исследования состоит в том, что «интересы национального российского капитала и интересы государства должны быть согласованы, а стратегическое планирование в стране не может осуществляться в отрыве от стратегического планирования в крупных конкурентоспособных компаниях и наоборот. Более того, проблема повышения конкурентоспособности национальной экономики России на определенном этапе должна трансформироваться в общенациональную программу стимулирования и поддержки роста крупнейших российских компаний в интересах государства, бизнеса и общества».

— Энерготарифы — это отдельная тема, в разных регионах по-разному складывается, на разные ресурсы. Для нашего региона это особенно большой вопрос, у нас очень высокие энерготарифы, нынешняя система совершенно не имеет экономического смысла, неэффективна и несправедлива, особенно для нашей области.

— Какова роль федеральных органов исполнительной власти в повышении конкурентоспособности отдельных предприятий и экономики в целом?

— Во-первых, надо навести порядок в энерготарифах, то, что сейчас творится ни в какие ворота не лезет, это с точки зрения конкурентоспособности. У нас нынешняя система поощряет развитие экономики в тех регионах, где высокая энергоёмкость, и наказывает тех, где низкая энергоёмкость. Это совершенно неправильно, и давно пора поменять. Пока, к сожалению, та-

кого понимания на уровне федерации я не вижу. Хотя процесс постепенно идет, надеюсь, что когда-нибудь через несколько лет в этом вопросе разберутся.

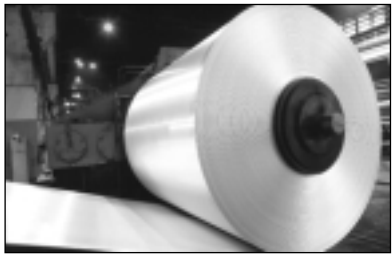
— Как именно федеральные министерства и ведомства могут повлиять на конкурентоспособность отдельных предприятий, да и экономики нашей страны в целом?

— В первую очередь разобраться с тарифами, нужно сделать эту политику более вменяемой.

Во-вторых, конечно же, должна быть техническая политика в каждой отрасли разработана. Она ведется сейчас естественно. Но нужно более масштабно и более продуманно проводить политику модернизации отдельных отраслей.

Также возможны и какие-то конкретные проекты полностью или в долевом участии, чтобы мог бюджет финансировать.

ОТКРЫТАЯ ТРИБУНА



Экспортный потенциал металлургии позволил ей быстро адаптироваться к рынку

Мнение эксперта



Андрей Козицын, генеральный директор УГМК, председатель комитета по металлургии ТПП РФ

Объективно, российская металлургия на сегодняшний день принадлежит к числу конкурентоспособных отраслей национальной экономики. Высокий экспортный потенциал, которым изначально располагала металлургия, позволил ей быстрее других адаптироваться к рыночным условиям, с наименьшими потерями пережить кризис начала и середины 1990-х и выйти на траекторию устойчивого экономического роста.

Экспортноориентированный металлургический комплекс сумел не только быстро стабилизировать свое положение после развала внутреннего рынка и снижения платежеспособного спроса, но и накопил значительные резервы для дальнейшего развития.

Особую роль в этом сыграл финансовый кризис 1998 года, который, по сути, привел к структурной перестройке в отрасли. Сегодня ситуация в ней определяют крупные интегрированные компании. Воспользовавшись эффектом девальвации, они вложили «свободные» средства в построение вокруг себя законченных технологических цепочек, объединяющих помимо металлургических предприятий еще и предприятия смежных секторов экономики.

За счет создания холдинговых структур отечественный металлургический комплекс получил дополнительные конкурентные преимущества. Его и без того высокая степень интеграции в мировой рынок подкреплена возможностью эффективного управления затратами, снижения издержек производства, консолидации значительных фи-

От сырья до высоких переделов

Российской медной промышленности нужна надежная сырьевая база

нансовых ресурсов и производства продукции высокой степени готовности. По мере того, как удавалось реализовать все эти преимущества, менялся и сам характер конкурентоспособности. Из крупного игрока на мировых сырьевых рынках отечественная металлургия постепенно превращается в производителя качественной готовой продукции. Наполеон, недалек тот день, когда уйдут в прошлое разговоры об исключительно сырьевой направленности металлургического экспорта.

Все эти тенденции нашли свое отражение и в медной подотрасли. На первоначальном этапе становления УГМК, мы направляли на экспорт около 90% своей основной на тот момент продукции — медных катодов. По мере того, как развивался холдинг, эта доля сокращалась, уступая место готовым изделиям. Связанные ранее заключенными экспортными контрактами, в этом году мы отправим на внешний рынок последние 30 тыс. т товарных катодов. С 2005 года они перейдут для нас в разряд исключительно полуфабриката, который будет использоваться в дальнейших переделах для выпуска различных видов плоского и круглого проката, труб, готовых изделий и медной катанки.

Сегодня наша конкурентоспособность, возможность проводить гибкую сбытовую политику и реагировать на малейшие изменения рынка зависит, прежде всего, от концентрации финансовых и управленческих усилий на развитии высоких переделов. За последние 4-5 лет производство кабеля, продукции ОЦМ, радиаторов увеличилось более чем в 3 раза. Наши перерабатывающие активы потребляют до 90% производимой холдингом катодной меди, а доля готовой продукции в общем объеме производства УГМК уже превысила 60%.

Наиболее динамично развивается производство медной катанки. По итогам 2003 года мы выпустили около 170 тыс. т, а к концу 2004 года планируем выйти уже на уровень 220-240 тыс. т, таким образом перекрывая открытую мощность действующего шихта. Объемы экспорта катанки тоже идут по нарастающей, поскольку это экономически обосновано. Кроме того, растущий спрос на катанку, как внутри страны, так и за рубежом, заставил нас

задуматься о целесообразности введения в строй дополнительного комплекса по ее производству. Запустить его мы планируем уже в 2006 году.

Со 100%-ой загрузкой мощностей работает в составе УГМК и Кировский завод ОЦМ. В результате реализации инвестиционной программы стоимостью €20 млн здесь появится производство ленты по евростандарту мощностью 8 тыс. т в год. Оно полностью обеспечит потребности еще одного нашего предприятия — ШААЗа (г.Шадринск, Курганской области), где мы в прошлом году начали выпуск теплообменников по современной технологии «Купробрей». Постепенно набирает обороты и томский «Сибкабель», который вынужден работать на очень сложном рынке, где конкурентную борьбу зачастую выигрывают производители, предлагающие не самую качественную, но зато самую дешевую продукцию. За счет грамотной маркетинговой политики рентабельность по наиболее востребованным товарным позициям у «Сибкабеля» превышает среднерыночные показатели.

Отдельно прорабатываются перспективы развития производства медных труб и другой продукции для использования в промышленности и жилищно-коммунальном хозяйстве. На сегодня использование меди в ЖКХ в России в разы меньше, чем в развитых странах. К примеру, Германия потребляет 74 тыс. т медных труб в год, а Россия, в лучшем случае, через 3-4 года выйдет на уровень в 20-25 тыс. т в год. А ведь несмотря на то, что медь ощутимо дороже черных металлов, ее эксплуатационные свойства оказываются на порядок выше, что обеспечивает высокую экономическую эффективность ее применения. Мы считаем, что реформирование российской жилищно-коммунального хозяйства имеет смысл проводить только на высоком современном уровне, а это значит, что спрос на медную продукцию со стороны этой сферы будет расти.

Впрочем, специфика отрасли такова, что развитие высоких переделов само по себе не в состоянии обеспечить устойчивые конкурентные позиции компании. Главное место занимает основа любого материального производства — сырьевая база. Только она способна гарантировать построение долгосрочных инвестиционных стратегий развития. И здесь мы работаем по двум направлениям.

Первое — максимальное использование сырьевого потенциала основного производственного региона нашей компании — Уральского, в том числе разработка глубоких горизонтов, освоение новых небольших месторождений — спутников более крупных, повышение сложности использования сырья. К примеру, организация собственного переработки цинковых концентратов медно-цинковых руд на вошедшем в УГМК производстве по электролизу цинка — ОАО «Электроцинк» во Владикавказе; организация полиметаллического производства в Кировграде, и так далее.

Необходимо подчеркнуть, что горно-добывающие предприятия Урала, как правило, небольшие, работающие в условиях истощения запасов, углубления горизонтов подземной добычи, требуют масштабных инвестиций для внедрения современных технологий. Именно поэтому в свое время они остро нуждались во включении в вертикально-интегрированную структуру, которая придала им дополнительный импульс к развитию.

Однако, если смотреть чуть дальше в будущее, то становится очевидной необходимость существенного укрепления рудной базы российской медной промышленности. Несмотря на стремительный рост потребления меди в России в последние годы, душевые показатели пока остаются низкими — примерно в 3 раза ниже, чем в Европе. Исходя из задач, которые ставит руководство страны, есть все основания полагать, что в результате роста активности экономики, в обозримом будущем внутренний спрос окажется выше, чем существующие сегодня объемы производства. Увеличение этих объемов потребует расширения сырьевой базы.

Даже если принять консервативный вариант, и предположить, что ныне существующее производство будет достаточно для удовлетворения российского спроса на медь в длительной перспективе, то и тогда нам потребуются, как минимум, компенсировать весьма значительное выбытие объемов добычи на

уральских месторождениях, в связи с истощением их запасов.

Единственным российским резервом, обладающим достаточными запасами для восполнения и, тем более, для расширения сырьевой базы, является Удоканское медное месторождение в Читинской области.

Обладая уникальными запасами — около 20 млн т меди — оно расположено в труднодоступном, малоосвоенном горном районе, с неразвитой инфраструктурой. Его освоение потребует уникальных технологических и производственных решений, значительных финансовых вложений.

Когда это месторождение выставлялось на торги в 1992 году, то все были убеждены в том, что столь сложный проект может быть реализован только силами иностранной компании. Возможно, тогда это было так, хотя иностранная компания, получившая лицензию, к освоению так и приступила.

Сегодня же, спустя 12 лет, в России есть собственные мощные структуры, обладающие всеми необходимыми возможностями для реализации этого проекта в интересах России. Одной из таких структур является УГМК, ведущая активную подготовку к участию в лицензировании данного месторождения.

Удокан — это отдельное, второе направление в нашей работе по развитию сырьевой базы. Наша вертикально-интегрированная структура позволяет не только привлечь ресурсы, необходимые для освоения месторождения, но, что более важно, обеспечить максимальный экономический эффект от освоения недр за счет глубокой переработки меди Удокана в России, до продукции высокой степени готовности. Мы убеждены, что естественные — географические и климатические издержки ведения экономической деятельности в России могут быть компенсированы только естественным путем — за счет богатства недр страны.

И грамотное их использование, учитывающее как интересы национальной безопасности, так и интересы национальной экономики, может стать дополнительным, если не ключевым, фактором конкурентоспособности отечественной промышленности. ■



Монополисты душат конкурентный сектор экономики

ЦИТАТА



«Регулируемые государством тарифы на продукцию и услуги инфраструктурных монополий повышаются темпами, опережающими рост цен в свободном секторе российской экономики. В результате этого увеличивается перераспределение экономических ресурсов в пользу монопольного сектора, а его удельный вес в российской экономике возрастает. При этом высокой эффективности этот монополичный сектор не показывает. Таким образом, монополисты душат конкурентный сектор нашей экономики. Правительство должно за этим следить более строго. Продолжение подобной политики, очевидно — путь к стагнации».

Послание президента Российской Федерации В.В.Путина Федеральному Собранию, 16 мая 2003 года

Мнение

Помочь экспортеру

Машиностроение не хочет сворачивать производство

Семен Млодик, гендиректор ОАО «Промтрактор»

Ключевыми составляющими конкурентоспособности экономики страны являются компетентный персонал и политическая стабильность — считает гендиректор «Промтрактора».

Есть непреодолимые факторы, сдерживающие конкурентоспособность отечественных предприятий. Эти факторы связаны, например, с невыгодным географическим расположением предприятий или слишком старой инфраструктурой. А в остальном же недостаток конкурентоспособности — это недостаточный уровень использования ресурса управления и производства. Выход — изменение системы управления предприятием.

Что касается влияния регулируемых тарифов, то здесь однозначного ответа быть не может. Безусловно, опережающий рост тарифов монополий способствует повышению технологичности производства предприятий, а как следствие — их конкурентоспособности. Однако, обращаясь к нашей действительности, если тенденция с ростом тарифов будет сохраняться, из сегодняшнего количества предприятий выживет не более 25%. Практически все большое машиностроение будет вынуждено свернуть производство. Главный путь к конкурентоспособности — это повышение квалификации персонала. А также расширение доли ОАО «Промтрактор» на зарубежных рынках.

Для повышения конкурентоспособности правительства могло бы создать систему финансируемого государством обучения, которое бы позволило обеспечить потребности предприятий страны квалифицированными кадрами (например, на сегодняшний день высок дефицит технических специалистов для машиностроения).

Федеральные власти могут также активизировать поддержку экспорта и, прежде всего, в виде предоставления кредитов зарубежным покупателям отечественной продукции. ■

ЦИТАТА

«Минимизация энергетических и инфраструктурных издержек является одной из важнейших задач оптимизации промышленного производства и непосредственно связана с ростом конкурентоспособности экономики в целом. Энергетический и инфраструктурный комплексы являются системами жизнеобеспечения, и к ним необходимо особое отношение. Нарушение систем жизнеобеспечения не только способно подорвать конкурентные преимущества национальной экономики, но может вообще лишить ее способности к воспроизводству».

Из работы «О роли государства в повышении конкурентоспособности российской экономики»

Опубликованные материалы доказывают, что дискуссия о тарифах и конкурентоспособности вызвала живой интерес предприятий. Представители компаний очень заинтересованно (и эмоционально) обсуждают проблемы конкурентоспособности экономики и цен на услуги российских монополий. Разброс мнений показывает, что консенсус относительно конкретных механизмов повышения конкурентоспособности будет достигнут не скоро. Поэтому «ПЕ» продолжит начатую дискуссию в дальнейшем. Мы будем рады опубликовать как мнения специалистов, так и результаты исследований, которые показывают связь текущей экономической политики (в частности, в сфере тарифов монополий) и конкурентоспособности российской экономики.

Полемическую статью директора Национального института конкурентоспособности, секретаря Совета по национальной конкурентоспособности Юрия Рябенко читайте на стр. 10.

Позиция

Слагаемые конкурентоспособности экономики

Производители торгового оборудования — за соблюдение правил игры

Если судить о конкурентоспособности российской экономики в целом по состоянию отдельной отрасли, которую представляет «Российская ассоциация производителей торгового оборудования» (РАПТО), то она находится на довольно высоком уровне. Объемы производства российского торгового-холодильного оборудования (ТХО) растут из года в год. Еще в 1996 году 90% рынка принадлежало в России иностранцам, в основном итальянским и польским фирмам. В 2004 году доля отечественного ТХО составила 40% рынка. Такие данные приводит президент РАПТО Виктор Васильев.



Никто не хочет считать себя неконкурентоспособным

занимает незначительную долю. В частности, у крупнейшего отечественного производителя ООО «Арида» это всего 17%, тогда как у европейских производителей данный показатель составляет в среднем 50%. Наши преимущества очевидны. Но благосостояние населения растет, увеличивается и уровень оплаты труда... «Фора» перед иностранными компаниями не вечна. Мы это прекрасно понимаем, и РАПТО будет делать все возможное, чтобы сохранить конкурентоспособность отрасли в будущем.

Что ограничивает конкурентоспособность

Конкурентоспособность отечественных производителей ТХО серьезно ограничивают четыре фактора. Первый — непрогнозируемый рост цен на металл. Второй — большой объем «серого». Третий — сти-

хийный, неконтролируемый демпинг со стороны участников рынка. Четвертый — проблема с комплектующими. Эти факторы уже привели к сворачиванию производства на ряде отечественных предприятий.

Доля металла в структуре затрат на производство торгового оборудования в настоящее время превышает 50%. При этом цены на металлоруды растут неконтролируемыми темпами. С начала 2004 года они выросли на 60%. На фоне укрупнения национальной валюты это привело к снижению ценовых преимуществ отечественного производителя по отношению к зарубежным коллегам.

«Серый» импорт оказывает на отрасль аналогичное влияние. Борьба с ним трудно — слишком велик уровень коррупции. Государственные органы ситуацию с беспрепятственным ввозом не контролируют. В

результате разница в цене между российским и импортным оборудованием в высоком ценовом сегменте составляет сегодня всего 15-20%. При этом у иностранных компаний есть серьезное преимущество — международные бренды ТХО более раскручены, чем российские торговые марки оборудования. На целый ряд потребителей это оказывает решающее воздействие.

С другой стороны — демпинг. Многие отечественные производители снижают цены на свое оборудование вплоть до себестоимости, а порой и ниже. Это подтверждается цифрами. В 2003 г. объемы выпуска российского ТХО выросли на 20-25% в физическом выражении и всего на 10% — в пересчете на деньги.

Члены РАПТО уже выразили свою обеспокоенность в связи с участвующими случаями недобросовестной конкуренции на рынке торгового оборудования. Проблему порождает нарушение «правил игры» некоторыми производителями. В частности, речь идет о значительном занижении цен на отдельные виды торгового оборудования и в стремлении предприятий закрепить за собой контроль над тем или иным сектором рынка.

Подобное поведение компаний не только подрывает их собственную экономику, но и рушит бизнес-планы других производителей. РАПТО считает, что бесконечные попытки снижения цен — тупиковый путь, это лишь увеличивает прибыль посредников, но не приносит выгоды конечным потребителям. Ассоциация предлагает создать Внутритраслевую Антимонопольную Комиссию, в задачу которой будет входить мониторинг цен, анализ качества оборудования и его гарантийного обслуживания.

Наряду с уже названными факторами развитие отрасли сдерживает серьезный дефицит качественных отечественных комплектующих для

ТХО. В России индустрия по их производству практически отсутствует. Самое важное в комплектующих — это цена, качество и стабильность поставок. Мало кто из российских поставщиков может предложить оптимальное сочетание этих параметров. Это заставляет производителей ТХО самим развивать производство необходимых комплектующих.

Как увеличить конкурентоспособность

Высокая конкурентоспособность российского предприятия по выпуску ТХО сегодня может быть достигнута за счет: высокого качества продукции, широкого ассортимента, максимальной гибкости производства и низкой себестоимости. Все перечисленное может обеспечить только собственная мощная производственная база, включая выпуск целого ряда комплектующих.

Роль федеральных органов

Федеральные органы власти могли бы серьезно помочь развитию отрасли. Это касается решения тех проблем, о которых я уже сказал выше: борьба с «серым» импортом, регулирование цен на металл и недобросовестная конкуренция. Эти вопросы можно решать на уровне таможенного комитета и антимонопольного ведомства. Но пока этого не делается.

Поэтому мы возлагаем больше надежд на действия РАПТО. Сегодня члены ассоциации договариваются ввести конкуренцию на отечественном рынке в цивилизованное русло. В конечном счете, усилия членов ассоциации должны привести к сохранению конкурентоспособности отечественных предприятий-производителей ТХО в будущем. ■

Беседал Дмитрий Механик

Дискуссия

Из чего складывается конкурентоспособность страны

Пока в рейтингах конкурентоспособности Россия занимает одно из последних мест

«ПЕ» публикует полемическую статью директора Национального института конкурентоспособности, секретаря Совета по национальной конкурентоспособности Юрия Рябченко. Ученый-экономист уверен, что простых рецептов для модернизации и развития не существует. Надежды на то, что 5-6 национальных бизнес-проектов как локомотив выведут экономику в лидеры и помогут удвоить ВВП — это фантазия и сказки.

Общезвестные рейтинги конкурентоспособности являются независимой оценкой деятельности национальных правительств. Россия в этих рейтингах занимает одно из последних мест. Так, по рейтингу Мирового экономического форума (WEF):

В 2001 году Россия занимала 63 место между Венесуэлой и Индонезией.

В 2002 году — 64 место, между Аргентиной и Вьетнамом.

В 2003 году — 70 место, между Танзанией и Ганой.

По рейтингу Международного института в Лозанне (IMD) по годам:

2001 — 43 место, 2002 — 44 место, 2003 — 54 место, 2004 — 50 место.

Относится к этим рейтингам можно по-разному, но существование независимой оценки деятельности национальных правительств нельзя игнорировать. Это нужно использовать для изменения образа страны в глазах международного сообщества. Граждане России хотят жить в успешной и богатой стране и гордиться ею, хотят гордиться своей историей и настоящим, быть уверенными в своем будущем и будущем своих детей. Длительное время страна живет в процессе перехода от социалистического уклада в экономике к новым формам хозяйствования, основанным на частной собственности и инициативе.

Низкая конкурентоспособность российских товаров и услуг на глобальном рынке, высокая конкуренция с зарубежными компаниями на внутреннем рынке — являются одним из серьезнейших вызовов для России.

Глобализация экономики и снижение барьеров для перемещения товаров, услуг, информации, повышение мобильности трудовых ресурсов — еще один вызов бизнесу, власти и гражданам России. Конкурентоспособность не наследуется, она создается. Конкурентоспособность страны зависит от ее способности внедрять инновации и модернизироваться. Особенности национальной культуры, ценностей, исторического развития, структуры экономики — все это может стать основой достижения успешной конкурентоспособности России.

По мнению большинства исследователей, благосостояние населения и процветание нации зависит от уровня конкурентоспособности страны проживания. Какова реальная стартовая конкурентная позиция страны в международной системе координат? Дискуссия газеты «Промышленный еженедельник» о способах повышения конкурентоспособности России — это безусловный шаг по осознанию этой позиции и условие для начала движения к повышению конкурентоспособности страны.

У сложных проблем не бывает простых и очевидных решений. Поэтому рецепт: 5-6 национальных бизнес-проектов, как локомотив вытаскивающих всю экономику в лидеры и удваивающие ВВП решая все проблемы, — относится к разряду фантазий и сказок.

Такие предложения очень популярны у нас. Они, что называется, ошутими, их можно «пошутить» и, самое главное, инициаторы видят себя в них. А если они еще бюджетно финансируются с участием государства, то... без комментариев (тема отдельного обсуждения). Это то, что мы проходили и проходим в той или иной мере проходить, только с другим обоснованием. Очевидные решения не ведут к очевидным и ожидаемым результатам.

Такой подход отвлекает от истинных проблем. Сегодняшние «проблемы» есть порождение вчерашних «решений». Это существующая система. Структура влияет на поведение. И даже очень инициативные и грамотные люди (Путин, Греф, Клебанов и др.) в рамках одной системы показывают сходные результаты.

Мировая практика

Конкурентоспособность страны — это стратегическая цель для власти. Она не формализована, как и миссия (предназначение) власти в целом. Цель власти — процветание граждан России. Но в нашем мире процветание нации возможно только в современной постиндустриальной стране. Поэтому конкурентоспособность это необходимо и обязательное условие.

Конкурентоспособность страны зависит от трех основных составляющих, тесно взаимосвязанных, влияющих друг на друга — это эффективная власть, конкурентоспособный бизнес и привлекательный бизнес-климат.

Эти составляющие, в свою очередь, опираются на культурный, человеческий, интеллектуальный, информационный, инновационный, институциональный, инфраструктурный, финансовый капитал и природные ресурсы. При этом конкурентоспособность страны зависит, в первую очередь, не от наличия тех или иных факторов, а от эффективности их использования и умения создавать новые специализированные факторы. Это одна из проблем: важно не наличие факторов, важно насколько эти факторы эффективно используются. И еще примером может



Проблемы конкурентоспособности решаются на каждом предприятии по-своему

служить один из лозунгов Японии 50-х годов. Этот лозунг, побудивший японцев к созданию специализированных факторов и выбору инновационного пути развития экономики — «Мы островная нация, лишённая природных ресурсов». Недостатки, трансформируются в конкурентные преимущества.

Особая роль в повышении конкурентоспособности страны отводится органам власти и системе управления. Взаимодействуя с человеком, бизнесом и между собой, власть создает в государстве внешне среду, в которой зарождается, развивается и угасает бизнес, формируется тот или иной бизнес-климат. Взаимодействуя с формальными частями этой системы, власть создает глубинные базовые структуры, которые и определяют действия отдельных людей и создают условия, влияющие на вероятность различных типов событий. Рассматривая наличие эффективной власти как обязательное условие для конкурентоспособной страны, мы рассмотрели внешне (формальную) и глубинную ее составляющую.

Верхняя часть айсберга или что делает эффективная власть

Последний год часто повторяется в СМИ и в выступлениях ответственных государственных деятелей фраза, что в стране достигнута макроэкономическая стабильность. Приводятся показатели роста ВВП, золотовалютных запасов, резервов ЦБ и т.п. Это очень хорошо и очень важно для повышения конкурентоспособности страны. Но макроэкономическая стабильность есть необходимое, но недостаточное условие национальной процветания.

Благодаря чему достигнута эта стабильность? В результате благоприятной международной конъюнктуры цен на энергоносители или это результаты эффективной деятельности власти?

В докладе ГУ ВШЭ за 2004 год «Насущные задачи реформы исполнительной власти» было отмечено: «...Структура исполнительной власти до сих пор отражает рудименты «ушедшей реальности» — отраслевое управление экономикой. При этом утрачены старые механизмы целеполагания, планирования, обратной связи и контроля, а новые во многом не сложились. Зачастую недостает элементарного мониторинга социально-экономических условий и последствий реализации политических решений. В настоящее время ведущие компании, как правило, опережают государство по качеству менеджмента. Результатом является беззастенчивое государственное органы перед недобросовестным лоббированием. Наиболее подготовленные эксперты соргосораны — это все чаще люди, делегированные бизнесом. Причина не столько в коррумпированности чиновников, сколько в недостаточной информационной и технологической оснащенности их деятельности, низкой компетентности и мотивированности. Бизнес постоянно заботится о росте квалификации своих кадров и освоении новейших подходов, в особенности связанных с ин-

форматизацией деловых процессов. В то же время приоритетной заботой государственных органов остается удержание на рабочих местах хотя бы тех пожилых сотрудников, которые, по крайней мере, не утратили навыки, усвоенные в советское время. Внедрение современных управленческих технологий при этом неизбежно приобретает поверхностный, имитационный характер...». Можно согласиться с этими выводами. Если это достигнуто, то не благодаря, а вопреки...

Что же будет с российской экономикой, если ей начнут заниматься, используя современные методы управления? Что делает передовой бизнес, чтобы выжить и успешно развиваться? Это еще один ответ на вопрос дискуссии: что нужно сделать, чтобы заметно увеличить конкурентоспособность предприятия? Ответ может звучать так — компания разрабатывает стратегию повышения конкурентоспособности на глобальном уровне.

Каковы базовые принципы разработки такой стратегии? Схематично, не углубляясь в подробности, это — ориентация на практические действия, адаптивность, непрерывность, продуманность и плановость, реактивность, глобальность. Что под этим подразумевается?

Ориентация на практические действия: что делать? когда делать? кто и как должен делать?

Способность адаптироваться в ответ на изменения в действиях конкурентов, в потребностях клиентов и их ожиданиях, затратах, в федеральном и региональном законодательстве, к новым возможностям и угрозам.

Непрерывность: корректировка стратегии должна происходить в зависимости от результатов деятельности и полученных результатов.

Продуманность и плановость: стратегические решения должны быть хорошо продуманы и обоснованы, а действия детально спланированы.

Реактивность: стратегии должны быть способны реагировать на любые изменения внешней среды и условий.

Глобальность: стратегия должна учитывать глобальную конкурентоспособность компании в долгосрочной перспективе с учетом вхождения страны в ВТО, зарубежных конкурентов и т.п.

После разработки стратегии с использованием этих принципов, стратегия должна ответить на вопрос где компания будет через 5, 10, 15 лет, благодаря чему она окажется там, что не нужно делать, как и чем заполнить стратегические разрывы, между стартовой, существующей позицией и будущей, стратегической. Проза жизни: «Если вы уверены что у вас все хорошо, и Вы не знаете, что сегодня, а лучше завтра — Ваш конкурент, послезавтра Вас не будет». Понимание этого — начало к повышению конкурентоспособности любого бизнеса.

Что делали и делают страны-лидеры

Если сказать коротко, то разрабатывают стратегии повышения конкурентоспо-

собности на глобальном уровне. И учатся. Процесс разработки, внедрения и реализации стратегии — непрерывный, как и процесс обучения.

Потому что нет другого выхода. Слова Арне де Гейз, главы отдела планирования Royal Dutch/Shell подходит как к компаниям, так и к органам власти: «Способность учиться быстрее своих конкурентов, является единственным надежным источником превосходства над ними».

Стратегия повышения конкурентоспособности на национальном уровне — длительный процесс, что осложняет общественную поддержку такой стратегии. (Особенно в России с ее ориентацией на «чудо» и быстрые действия, с административной практикой управления, стремлением удовлетворения потребностей вертикали власти и т.д.).

После разработки национальной стратегии (как и кто ее разрабатывает — отдельная тема), с определением целей национального уровня, формированием общего стратегического видения и видения, разрабатываются функциональные стратегии правительства и министерств (демонологизация, транспортная, образовательная, военная, институциональная, налоговая и прочее).

Реализации этих функциональных стратегий должны привести к реализации стратегии более высокого уровня — стратегии страны, повышающей ее конкурентоспособность. Для бизнеса, населения, органов власти всех уровней, всего общества — создается зона согласия о будущем. Наступает понимание, что и ради чего делается, куда мы идем вместе, а куда мы не пойдем ни при каких условиях.

Необходимо еще одно понимание: основа конкурентоспособности страны лежит на региональном уровне. На региональном уровне формируется бизнес-среда, которая способствует развитию предприятий, компаний, человека, или наоборот. Региональный уровень власти реально строит или убирает барьеры и ограничения. Дает перспективы и возможности, ориентирует на потребности территорий, распоряжается ресурсами и управляет факторами. От региональных властей во многом зависит реальное местное самоуправление и его взаимоотношение с бизнесом. Для повышения конкурентоспособности России необходимо использовать современные методы стратегического планирования, основанные на успешной практике стран-лидеров, адаптированных к России.

Стратегия одного региона или страны не может быть такой же, как для другого региона или страны. Как человек не может прожить чужую жизнь, так каждый регион и страна должны иметь стратегию, разработанную на основе своей уникальности, отличительных особенностей.

Эффективные стратегии территориального развития — основа повышения конкурентоспособности России. И кстати, возможности удвоения и утроения ее ВВП.

Это ответ на вопрос: Какова роль федеральных органов исполнительной власти в

повышении конкурентоспособности отдельных предприятий и экономики в целом. Как именно министерства и ведомства могут повлиять на конкурентоспособность отдельных предприятий и экономики?

Что происходит в глубине властных отношений?

Россияне знакомы с такой картиной, когда реформы — очевидные и необходимые, «буксуют» и приводят к результатам, в общем понимании, — противоположным и отрицательным. Еще более в сложном положении оказываются организаторы или инициаторы этих реформ. Они нередко наталкиваются на невидимое сопротивление. Все согласны, что-то делается, происходит активное броуновское движение, но... ничего не меняется. Выглядит это так, что усилия реформатора противостоят неожиданное сопротивление, источник которого совершенно не понятен. Пока источник сопротивления не найден, все попытки реформ обречены на провал.

На самом деле руководители, предпринимающие организационные реформы наталкиваются на сопротивление системы поддержания равновесия. Сопротивляется сама система, защищающая неформальные системные цели. Источником «сопротивления переменам» является угроза традиционным нормам и способам видения дел. Эти нормы, особенно неформальные, вплетены в ткань властных отношений. А поскольку закреплено распределение власти и управления, оказываются закрепленными и соответствующие неписанные нормы и правила. Для того, чтобы провести изменения, необходимо выявить источники сопротивления. И, как правило, это невидимые нормы и отношения власти, поддерживающие стабильность этих норм. Ярким примером этому является желание Президента провести административную реформу, создать эффективную власть, и фiasco, которое терпит это стремление.

Волевые изменения в формальной структуре, такие, как изменения в организационной структуре (любимое занятие инициаторов — передвижение квадратиков, стрелок и функций), замена людей, перераспределение полномочий, — не приносят желаемого результата. Реальные, «неформальные» отношения играют ключевую роль. При этом они возникают «сами по себе» и не могут быть прописаны, потому что они находятся в глубине организационной. Конечно, формальные отношения и структура может быть прописана и исполнена, но для достижения целей их роль минимальна. Дилемма современной организации: то, что можно прописать и заставить исполнять, зачастую не имеет значения, а то, что имеет значение, заставить исполнять невозможно. В глубине оказываются ментальный и социальный аспекты: каково мировосприятие административной культуры и единое понимание правил игры, реальной системы ценностей, целей. А также система реальных отношений, доверие, мотивация поведения сотрудников. Можно добавить к этому внутреннее нежелание меняться, «удовлетворенность балансом».

Административная реформа. Вы помните, как она началась? Схематично это выглядело следующим образом: инициирование изменений началось Президентом и было поручено Председателю Правительства, который вниз по вертикали направил в министерства поручение о подготовке предложений по изменениям в министерствах и ведомствах. В итоге все свелось к пересмотру функций и организационной структуры. Так называемая «тонкая настройка».

Какие глубинные процессы возникли при проведении таких изменений?

Фокус на удовлетворении потребностей вышестоящего по вертикали. Не важен результат, который получают потребители, важно чтобы шеф был доволен. Максимальный контроль. Жесткая вертикаль. Упор на государственное регулирование. Низкая прозрачность, отсутствие ясных и измеримых целей для конкретных чиновников.

И, как следствие, результаты, которые еще впереди: ведомства и регионы — удельные (на сколько позволено по вертикали), закрытые «княжества». Отсутствие инициативы. Угодничество и некомпетентность. Утечка капиталов предпринимателей, монополизация, чиновничий «беспредель». Неэффективная организация. Коррупция.

В понимании и отстройке глубинной структуры властных отношений, коррупция отводится особое отношение. Как правило, во всем виноват ее. Мол, не было бы коррупции, власть была бы хорошей. Она — главная причина.

В нашем понимании — это следствие. В основе коррупции — конфликт «личных» интересов с государственными, и ее не победить посредством усиления контроля, репрессиями и призывами к «совести».

Личные интересы измеримы, осязаемы и поэтому достижимы, а государственные интересы декларативны, неопределенны и не персонализированы по отношению к конкретному чиновнику.

Подвешивающую часть времени чиновника занимают размышления о конкретном (и от того более понятном) — «личном интересе», что предопределяет его решения и действия.

По отношению к конкретному чиновнику Государственные цели декларативны, неопределенны и неизмеримы, т.е. не являются индикатором успеха его профессиональной деятельности.

Уровень материального вознаграждения чиновника не зависит от достижения

поставленных перед ним целей, а зависит от степени его влияния на процесс «принятия решений» в интересах заинтересованных лиц.

Карьера чиновника также не зависит от достижения им поставленных целей, более того, она не столько зависит от уровня его квалификации, сколько от принадлежности к определенной группе людей (клану): населенному пункту, дачному кооперативу, политической партии, профессиональной или олигархической группе и т.п.

Низкая конкурентоспособность бывших чиновников на рынке труда определяется уровнем их управленческих навыков, полученных в неэффективной организации и несоответствием лучшей практике управления. Административный аппарат не мотивирован на повышение эффективности, совершенствование процессов, структур и систем, повышение квалификации персонала.

В российских государственных структурах управления созданы все условия для стимулирования конфликтов интересов чиновников и государства.

Коррупция непобедима, если не мотивировать ключевых чиновников, хотя бы часть рабочего времени затрачивать на достижение определенных и измеримых целей, отражающих интересы государства.

Только определенные и измеримые показатели эффективности для конкретного чиновника могут служить механизмом (пусть не побуждающим, а вынуждающим) затрачивать какую-то часть времени на достижение поставленных перед ним государственных целей.

Даже коррумпированный чиновник, вынужденный фокусироваться на достижении поставленных перед ним целей, будет заинтересован совершенствовать находящиеся в его распоряжении ресурсы, процессы и структуры, если его успех (включая сохранение «клубной» должности) будет поставлен в зависимость от достигнутых результатов.

Это один из ключевых моментов «отстранения» глубинной структуры властных отношений. Пока цели организации не определены и не измеряются, не совпадают с целями конкретных людей и их будущим, формальные реорганизации и отношения не приведут к существенным изменениям.

Как создать эффективную власть?

Большой государственный аппарат и активное вмешательство государства в экономику является особенностью XX века. Большинство стран в той или иной степени осуществляют в настоящее время формирование государственного сектора. При проведении реформ в Российской Федерации необходимо принимать во внимание успешный и неудачный опыт других стран.

Основная цель проводимых изменений — создание эффективного правительства, внедрение системы управления, нацеленной на управление по стратегическим целям, повышение качества и гибкости услуг для клиента (населению, компаниям, общественным объединениям), развитие инфраструктуры ответственности за достижение результата и улучшение финансового состояния государства, повышение его конкурентоспособности.

В той или иной степени эти цели в проведении административной реформы присутствуют у всех стран, стремящихся создать эффективное правительство и повысить конкурентоспособность.

Не раскрывая содержание этапов, это выглядит так: в первую очередь определяются потребности в услугах власти ключевых держателей интересов (население, бизнес, общественные объединения).

Далее разрабатывается стратегия (отдельная и очень емкая тема), которая определяет стратегические цели и приоритеты Правительства. После определяются задачи Правительства и критерии оценки эффективности их исполнения.

Следующим этапом является построение эффективной организации Правительства, которая предусматривает совершенствование внутренних процессов, построение структуры ориентированной на достижение стратегической цели (только под цели рисуются структуры, стрелки и клеточки, а не под функции и персоны). Осуществляется подбор, подготовка и переподготовка персонала, способного использовать свои компетенции, профессиональные навыки и знания достичь стратегических целей организации. Таким образом выстраивается система управления, нацеленная на достижения измеримых стратегических результатов.

Этот последний этап начало большой и постоянной, требующей совершенствования работы, именуемой «управление изменениями и эффективностью». Что собственно является одной из специализаций Национального институт конкурентоспособности

Более подробно методы построения эффективной организации рассматриваются на семинарах Совета по национальной конкурентоспособности (www.nasco.ru).

Основной целью проведения административной реформы должно стать превращение Правительства в эффективную организацию, сфокусированную на достижение стратегических целей государства и повышение конкурентоспособности.

Конкурентоспособность страны зависит от трех основных составляющих, тесно взаимосвязанных, влияющих друг на друга — это эффективная власть, конкурентоспособный бизнес и привлекательный бизнес-климат. Сегодня мы коснулись только одной. ■

РЕЦЕПТЫ ПРОЦВЕТЕНИЯ

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ



ОБЪЕДИНЕННАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ РЕДАКЦИЯ®

Финансы

Хочешь жить — укрупняйся

Банковские слияния как первый вестник больших перемен

Денис Соловьев

Промышленное развитие России непосредственно связано с возможностью стимулирующего кредитного сопровождения промышленных предприятий отечественными банками, способными в большинстве своем справиться с этой задачей, только осуществив внешнеэкономическую экспансию.

6 сентября произошло два события, каждое из которых символически характеризует собой текущее положение вещей на банковском рынке страны и четко указывает на векторы стратегического развития банковско-финансового сектора в долгосрочной перспективе — иными словами, ярчайшим образом иллюстрируют тенденцию.

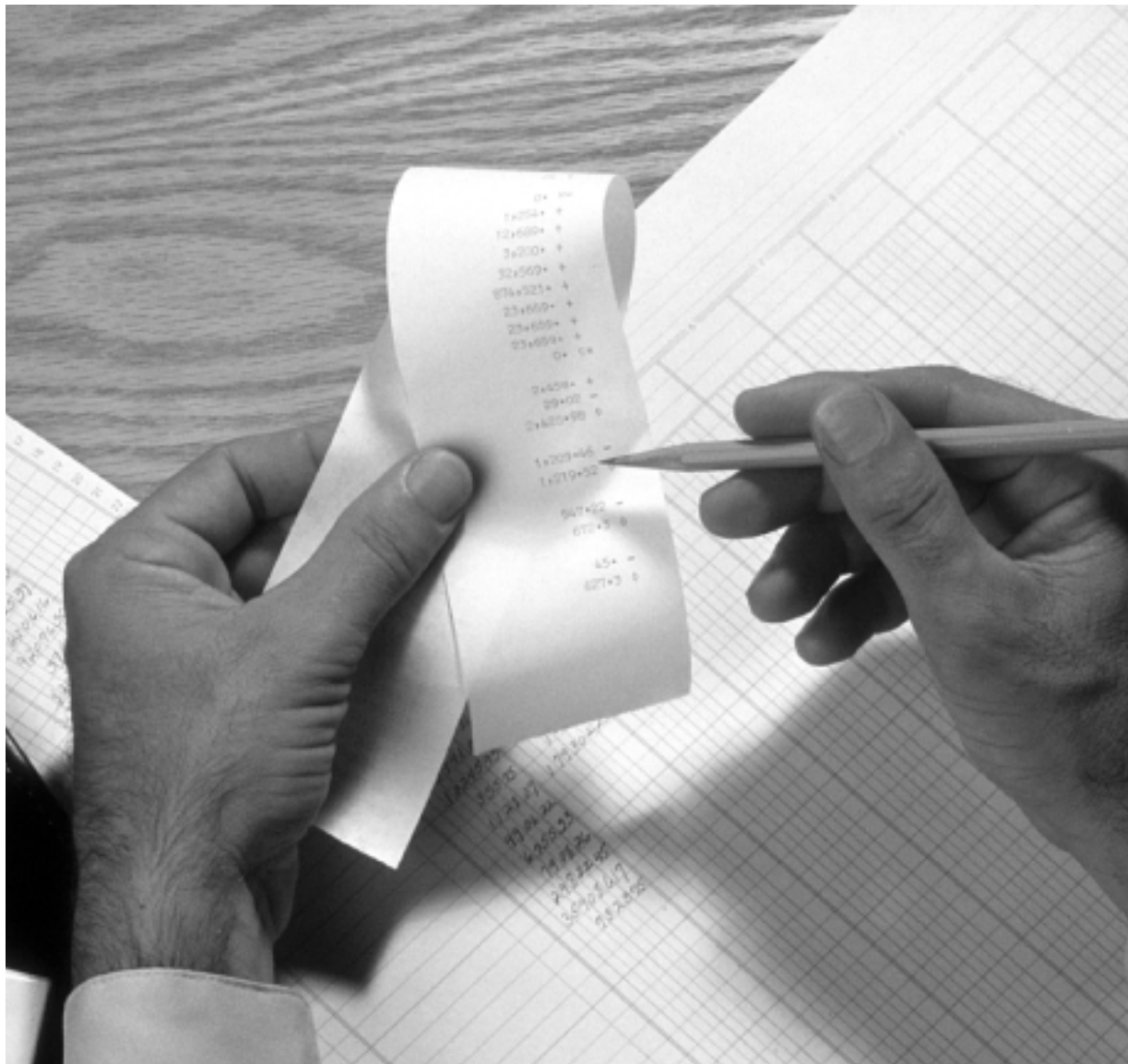
Собственно эпизоды тренда таковы. Заместитель Председателя ЦБ Г.Меликян сообщил общественности о скором упрощении процедуры слияния банков и в этот же день акционерами ВТБ (читай — государством) и Промышленно-строительного банка (г. Санкт-Петербург) был подписан меморандум о приобретении ВТБ акций ПСБ.

Уже до конца сентября Внешторгбанк намерен завершить сделку по приобретению блокирующего пакета акций Промышленно-строительного банка, что послужит началом поглощения одного из крупнейших банковских игроков в России и крупнейшего в Северо-Западном федеральном округе.

Согласно положениям подписанного рамочного документа, на первом этапе совершения сделки предусматривается приобретение Внешторгбанком пакета акций ОАО «ПСБ» в размере 25%+1 акция, которое состоится после получения соответствующих разрешений российских надзорных и регулирующих органов. Сомневаться в их благосклонности нет ни малейших оснований. По завершении первого этапа стороны совместно рассмотрят возможность и условия покупки второго пакета акций ПСБ в размере 51%-1 акция.

Устанавливаются и предельные сроки завершения второго этапа — эта часть сделки должна быть реализована не позднее, чем через два года с даты приобретения Внешторгбанком первого пакета акций ПСБ. Причем, экспертное сообщество сходится во мнении о том, что на самом деле сделка будет завершена до конца следующего года. В соответствии с условиями меморандума, в этот период будет действовать соглашение акционеров ПСБ, защищающее интересы Внешторгбанка как миноритарного акционера и, в частности, определяющее порядок назначения и деятельности органов управления ОАО «ПСБ», включая вопросы, при рассмотрении которых Внешторгбанк будет наделен правом «вето».

Позвольте напомнить ряд значительных по меркам нашего рынка слияний, которые произошли за последнее время. Итак: покупка финансовой корпорацией «НИ-Койл» банка «Уралсиб» и Промышленно-страховой компании; создание под эгидой АКБ «Ингосстрах-Союз» банковской группы, включающей в себя Автогазбанк (Нижегород), Сибиргтонбанк (Иркутск) и Народный банк



Выгоды от банковских слияний пока трудно подсчитать

сбережений (Москва); объединение банка «Еврофинанс» и Московского народного банка; приобретение Промышленно-строительного банком (Санкт-Петербург) уральского Промстройбанка (Свердловская область). Ранее — приобретение Росбанком банковской группы О.В.К. Состоявшееся весной текущего года объединение Вэб-инвест-банка и инвестиционной компании «Линкс Финанс». Ну, и, разумеется, венец в размере 51%-1 акция.

Устанавливаются и предельные сроки завершения второго этапа — эта часть сделки должна быть реализована не позднее, чем через два года с даты приобретения Внешторгбанком первого пакета акций ПСБ. Причем, экспертное сообщество сходится во мнении о том, что на самом деле сделка будет завершена до конца следующего года. В соответствии с условиями меморандума, в этот период будет действовать соглашение акционеров ПСБ, защищающее интересы Внешторгбанка как миноритарного акционера и, в частности, определяющее порядок назначения и деятельности органов управления ОАО «ПСБ», включая вопросы, при рассмотрении которых Внешторгбанк будет наделен правом «вето».

Позвольте напомнить ряд значительных по меркам нашего рынка слияний, которые произошли за последнее время. Итак: покупка финансовой корпорацией «НИ-Койл» банка «Уралсиб» и Промышленно-страховой компании; создание под эгидой АКБ «Ингосстрах-Союз» банковской группы, включающей в себя Автогазбанк (Нижегород), Сибиргтонбанк (Иркутск) и Народный банк

Г. Меликян сообщил, что в ближайшее время поправки будут внесены на рассмотрение ГД. И нет никаких оснований считать, что нижняя палата российского парламента будет препятствовать их максимально быстрому принятию, равно как и верхняя — утверждению.

Что представляет собой процесс укрупнения кредитных организаций с точки зрения субъектов промышленной деятельности? Во-первых, для наиболее крупных производителей (в большинстве своем «завязанных» на добычу углеводородного сырья или одной из отраслей металлургии) — укрупнение банков есть процесс отделения своих банковско-финансовых активов от производственных и дальнейшее повышение их капитализации. Многие банки перестают играть роль корпоративных кошельков или уделных казначейств, переориентируясь с обслуживания

СПРАКА «ПЕ»: По итогам первого полугодия текущего года, активы ВТБ составляли 300,7 млрд руб. (2-е место), собственный капитал — 55,2 млрд руб. (2-е место). 99,9% акций банка находится в собственности Правительства РФ. По итогам того же периода, активы ПСБ составляли 74 млрд руб. (10-е место), капитал — 7,7 млрд руб. (12-е место). В число крупнейших акционеров ПСБ входят: полностью контролируемая В.Коганом компания «Петровский трейд хаус» (15,33%), «Инверт брок» (15,4%), «Северсталь» (9,8%), принадлежащая вице-президенту Банкирского дома «Санкт-Петербург» Ю. Свердлову компания «Радуга холдинг», «Радуга Плюс» (7,5%), Президент Банкирского дома «Санкт-Петербург» В.Коган (5,47%), вице-президент этой же организации Д.Трактовенко (5,17%). ЗАО Банкирский дом «Санкт-Петербург» управляет активами многих предприятий и компаний, таких как «Русский Мир», «Балт-Аудит-Эксперт», Кировский и Пролетарский заводы, «Медполимер», «Пластполимер», «Петролспорт», Птицефабрика Северная, Птицефабрика Ломоносовская, Птицефабрика Войковская, Форд-Везовеложск, Архангельский ЦБК, Санкт-Петербургская валютная биржа, ЗАО Футбольный клуб Зенит.

крупнейшего клиента (владельца) на работу с депозитами физических лиц, потребительское кредитование «частников», инвестиционные проекты для среднего бизнеса и т.д. Во-вторых, для подавляющего большинства промышленных компаний, находящихся «по ту сторону прилавка», то есть не владеющих банковскими активами, стремительное укрупнение банков сулит дешевые инвестиционные ресурсы, о желательности и даже необходимости замствования которых разговоры ведутся большинством отечественных предпринимателей. В-третьих, появление сверхкрупных игроков на отечественном банковском рынке создает предпосылку для реализации уже декларированных или еще не объявленных проектов национального масштаба (например, строительство нефтепроводов из Восточной Сибири, в частности — по маршруту Тайшет-Находка).

ВТБ является государственным банком. Андрей Козлов — это высокопоставленный агент государственной власти. Таким образом, наличие определенной государственной политики в отношении развития банковского, а следовательно, и промышленного сектора отечественной экономики.

Недавно из уст одного из первых лиц государственной власти прозвучали слова о том, что де факто страна находится в состоянии войны. Великий — но широкой общественности не очень известный — военный стратег штабного формата Б. М. Шапошников полагал залогом всякого успешного ведения войны переустройство экономики в соответствие с целями и задачами, которые диктуются логикой тотального противостояния. Разумно предположить, что аккумулярованные ресурсы для одного или целого ряда мега-проектов промышленного — в самом широком смысле — переустройства, потребного для нанесения противнику поражения и собственного выживания. Методы ведения объявленной войны еще не сформулированы, однако необходимость проведения многоуровневой — в том числе и финансовой мобилизации — очевидна. Поэтому, как нам кажется, в анализе банковских тенденций было бы непрозорливо не принимать во внимание геополитические реалии и реакцию на их изменение со стороны верховной власти.

Не берем давать морально-этических оценок тем, кто реализовал технологию перераспределения банковско-промышленных активов группы ГУТА, но скажем, что, по нашему мнению, легальное преумножение государственных ресурсов за счет вытеснения с рынка корпораций — порожденных своекорыстным интересом коррумпированных чиновников начала 90-хх (небезызвестный отъем, «с отступными», заметьте) — нимало не входит в противоречие, но напротив соответствует стратегической целесообразности восстановления дееспособного государства.

Конечно, мы не знаем — если, как и когда — например, «Роснефть» случится прирастить активы за счет покупки той или иной частной компании/ее части, насколько госкомпания эффективно распорядится благоприобретенным. Однако необходимость заблаговременного создания финансово-инвестиционного ресурса для реализации национальных проектов представляется очевидной. Как и когда эти проекты будут разработаны (или оглашены), а также осуществлены — мы также в точности не знаем. Но логично рассматривать тенденции банковского развития в контексте макроэкономических преобразований, инициированных госвластью.

Участие в процессе укрупнения банковских активов — и не в последнюю очередь находящихся под управлением государства — становится условием выживания для большинства кредитных организаций. А сам процесс не может не затронуть в самое ближайшее время и промышленную политику государства, и находящийся под его юрисдикцией корпоративных субъектов промышленного сектора отечественной экономики. ■

Экспертиза

Взгляд со стороны

Российские проблемы мало волнуют иностранных инвесторов

Всемирный банк совместно с Международной финансовой корпорацией (IFC) подготовили любопытный экономический доклад «Бизнес в 2005 году». Оказалось, что если рассматривать инвестиционный климат с практической точки зрения, то в России никакого его ухудшения, вопреки постоянным жалобам на неблагоприятную конъюнктуру рынка, не наблюдается.

В то же время наши компании остаются одними из самых скрытных в мире, что не очень-то нравится зарубежным инвесторам. В последнее время разговоры о том, что российский фондовый рынок падает, «дело ЮКОСа» подрывает политический престиж страны, а банковский кризис пугает иностранцев, стали очень популярны. Отсрочки в проведении IPO, как и невыделенные западными банками кредиты, компании объясняют нестабильностью, волатильностью и другими факторами. Аналитики прогнозируют замедление темпов роста прямых инвестиций и бегство капитала. Однако более 3000 иностранных экспертов, принявших участие в разработке доклада «Бизнес в 2005 году», решили рассмотреть перспективы развития предпринимательства в разных государствах с точки зрения удобства, а не глобальных политических моментов. В поле зрения экспертов Всемирного банка и IFC попали несколько сторон деятельности предприятий: процедура их регистрации, проблема трудоустройства и степень прозрачности. В исследовании приняли участие 145 стран, а «победителем» неожиданно оказалась Словакия: именно это недавно вступившее в ЕС государство Восточной Европы признано самой успешной в мире страной — реформатором инвестиционного климата за 2003 год. Россия практически по всем вышеперечисленным критериям попала во вторую группу, но по некоторым показателям обогнала даже прогрессивную Словакию. Так, согласно данным, приведенным в докладе, время, необходимое для начала нового бизнеса у нас в стране, на 30% меньше, чем у «победительницы», а минимальный капитал для создания общества с ограниченной ответственностью «дешевле» словацкого в восемь раз. Выводы Всемирного банка и IFC не слишком удивляют: эксперты считают, что в прошлом году страны с развитой экономикой осуществили в три раза больше реформ инвестиционного климата, чем бедные страны. Далее следует «десятка» счастливиц: Словакия, Колумбия, Бельгия, Финляндия, Индия, Литва, Норвегия, Польша, Португалия и Испания. Получается, что России, статистики которой так любят сравнивать макроэкономические показатели со странами «восмерки» не в пользу последней, обошли условно «развитые» экономики Индии и Колумбии. Процедура регистрации предприятий, по мнению Группы Всемирного банка, в России более простая и доступная, чем даже в некоторых продвинутых державах. Так, в европейских странах и странах Средней Азии необходимо для этого выполнить в среднем 10 процедур, что по времени занимает около 42 дней, и заплатить сумму, равную 15% дохода на душу населения. Согласно российскому законодательству, оформление нового юридического лица должно занимать не более 5 дней. В этом году были приняты законодательные меры, которые позволяют сделать эффективным «правило единого окна». Согласно этому правилу, компании нужно подавать все документы сразу в налоговую инспекцию, которая занимается их оформлением в других инстанциях. «Выводы о том, насколько «правило единого окна» действительно активно применяются на практике в Москве, а потом уже в других регионах», — пояснила ситуацию заместитель генерального директора юридической фирмы «Линия права» Татьяна Качалина.

Всемирный банк все же не смог удержаться от хорошей ложки дегтя и посоветовал России вплотную заняться корпоративным управлением и, в частности, раскрытием информации о собственных компаниях. В этом аспекте Россия должна подражать Канаде и Великобритании, где потенциальным инвесторам предоставлен полный доступ к сведениям о финансовой информации и собственности приобретаемой компании. Пока же отечественные собственники старательно прячутся. Этой проблемой озабочено даже рейтинговое агентство Standard & Poors, которое ежегодно выявляет самых открытых и самых закрытых представителей российского бизнеса. Так, согласно рейтингу прозрачности российских компаний за 2003 год, который находится в распоряжении RBC daily, тройку самых открытых предприятий возглавили «Вимм-Билль-Данн», МТС и «Ростелеком». У «Вимм-Билль-Данна» общий уровень прозрачности составил в 2003 году 85%. Для сравнения: «Красный Октябрь» и АвтоВАЗ «раскрылись» на 11% и 12% соответственно. «Если в 2002 году лишь у трех российских компаний уровень раскрытия информации по вопросам, включенным в исследование, равнялся или превышал 50% от максимально возможного, то в 2003 году таких компаний уже 12», — отмечают эксперты Standard & Poors. Возможно, в этом году подобных предприятий станет еще больше: как рассказали RBC daily в агентстве, скоро будут известны итоги идентичного анализа за 2004 год.

Так что медленно, но верно Россия продвигается навстречу щепетильным зарубежным инвесторам. При этом самой «раскрываемой» отраслью стала область телекоммуникаций — 59%, а самой скрытной — машиностроение — 16% (по результатам анализа деятельности 40 компаний). В итоге Группа Всемирного банка пришла к выводу, что бизнес-климат в России благоприятный. И «прозрачность» играет здесь вовсе не решающую роль. В российском бизнесе сейчас слабая конкуренция, а значит, есть возможность установления высоких цен на продукцию — с этой точки зрения инвестиционный климат достаточно привлекательный. А для ведения бизнеса прозрачность финансовых потоков предприятий вовсе не обязательна. Выходит, что «дело ЮКОСа», банковский кризис и другие российские неприятности воспринимаются Западом как временные: их больше беспокоит, насколько комфортно смогут обособиться зарубежные корпорации в условиях предпринимательского «быта» того или иного государства. ■

По материалам RBC

Практический семинар по вопросам общественных коммуникаций для руководителей департаментов общественных связей и пресс-служб предприятий отечественной промышленности и энергетики

«Особенности работы служб общественных связей предприятий российской промышленности и энергетики в современных условиях»

Организаторы: Агентство общественных коммуникаций Infomost при поддержке Министерства промышленности и энергетики РФ.

Дата проведения: 23-24 сентября 2004 года
Место проведения: Министерство промышленности и энергетики РФ, г. Москва, Китайгородский проезд, дом 7, конференц-зал.

В организации семинара (логистика, мастер-классы, обеспечение методическими материалами) примут участие опытные специалисты, имеющие значительный практический опыт организации работы по связям с общественностью и маркетинговым коммуникациям российских и зарубежных промышленных и сервисных компаний, работающих в области высоких технологий.

Темы семинара:
«Взаимодействие с органами государственной власти»
«Особенности эффективной организации структуры ПР службы на предприятиях промышленности и энергетики»
«Особенности профессиональных и общественных связей предприятий российской промышленности и энергетики на международном рынке»
«Предприятия российской промышленности и энергетики и медийные каналы коммуникаций»
«Новые задачи в сфере коммуникаций: Информационное сопровождение работы предприятия на финансовом рынке, рынках ценных бумаг и заимствований»

Регистрация участников — до 17 сентября 2004 года

Тел: (095) 245-4946, 933-5222

Факс: (095) 245-5846

E-mail: infomost@co.ru

Робототехника

Робот-антитеррорист

Валентина Воронина

События последних недель показали, что терроризм перестал быть экстремальной средой обитания для человека. Разработки российских ученых, предназначенные для экологического мониторинга опасных производств и зон высокого риска, поиска объектов под поверхностью земли, теперь могут применяться для автономного мобильного патрулирования, разведки захваченных террористами объектов и передачи оперативной видео- и аудиоинформации удаленному наблюдателю. Подобного рода оборудование, в частности, внедряется в производство сотрудниками Лаборатории «Сенсорика» и Института прикладной математики им. М.В. Келдыша РАН при поддержке Фонда «Связь поколений».

Основа робота для автономного мобильного патрулирования (сокращенно АМП-робота) — интеллектуальное герметизированное гусеничное шасси, или, попросту говоря, небольшая гусеничная платформа с тремя микропроцессорами. Процессоры — по одному на каждую гусеницу и один для координации действий — делают эту систему уникальной. Гусеничное шасси в классическом варианте не предназначено для передвижения по поверхностям с большим уклоном и лестницам. Попытка «бездумно» вскарабкаться вверх может закончиться ничем: аппарат на гусеницах просто скатится вниз. Разработав и применив специальное программное обеспечение, уче-



ные заставили электронно-механического разведчика свободно передвигаться и по ступеням лестницы.

Благодаря своему интеллекту робот без особых усилий может найти дорогу в лабиринте. Экспертная поддержка — специальная программа принятия решений — строится на исследовании и сопоставлении базовой карты движения и реального изображения, получаемого в ходе разведки. Сигнал передается и принимается ультразвуковыми датчиками. Система позволяет АМП-роботу самостоятельно двигаться в лабиринтах, находить выход из тупиков, преодолевать повороты и узкие коридоры.

Робот-антитеррорист весит всего 32 килограмма, габариты позволяют ему проходить сквозь узкие и низкие щели, вползать под легковой автомобиль. Комбинированное супервизорное управление обеспечивает работу с микропроцессорным следящим приводом, ультразвуковыми сенсорами, аэрозольными индикаторами, с газоанализатором метана и

взрывоопасных газов, с газоотборниками, телевизионными и аудио-каналами, другими специализированными сенсорами. Роботы могут работать как в свободной группе, так и в жесткой связке. Применение связок увеличивает грузоподъемность несущей платформы и позволяет транспортировать более тяжелые грузы или нести расширенный комплект исследовательской аппаратуры.

Стандартный набор оборудования робота составляет комплект высокочувствительных датчиков и средств связи. На сменной сенсорной платформе находятся также бортовой компьютер и GPS. Благодаря, например, датчику обнаружения горючих и взрывоопасных паров и газов, робот «чувствует» малейшее превышение их предельно допустимой концентрации в воздухе. Если же местность заражена отравляющими веществами, робот в состоянии не только «почувствовать» это и известить хозяина, но и взять для него пробы грунта и воздуха, и даже «оконтурить» зараженную территорию, то есть составить электронную карту района, в котором человеку без противогаза и других спецсредств появляться не стоит.

Основной «орган зрения» робота-антитеррориста — видеокамера, изображение с которой транслируется на компьютер владельца. Встроенные динамики позволяют ему «разговаривать». Такой электронный боец с террористами имеет массу возможностей — его можно сделать пуленепробиваемым, навесить специально созданное оборудование для разминирования, оснастить средствами связи, благодаря которым с ним можно будет общаться из любой удаленной точки и так да-

лее. У такого робота очень широкая область применения. К примеру, его можно поручить охране помещения. Для этого достаточно снабдить его арсеналом для обезвреживания злоумышленников, и «рукой», чтобы сторож мог открывать двери и нажимать кнопку лифта, всеми остальными необходимыми для охранной деятельности приспособлениями и качествами он уже обладает.

Робот осуществляет доставку, безопасное движение и возврат аппаратуры, точное сканирование местности, а также решение сложной задачи интеллектуального супервизорного управления, совмещающей автоматический режим и принятие решения на основе противоречивых «указаний» большого количества сенсоров. АМП-робот имитирует действия человека-разведчика по алгоритму, описанному в инструкциях для чрезвычайных ситуаций: увидел, приблизился, измерил, понаблюдал, горит-потушил, взыл, проанализировал состав, сообщил, абсорбировал, сориентировался, отбуксировал, обозначил опасное место, вернулся, доложил. При этом мехатронные сенсоры и датчики чувствительнее человеческого глаза: работы ведутся и в темноте с подсветкой в ИК-диапазоне. Благодаря малому давлению на грунт робот способен также проводить гуманитарные разминирования и оконтуривание опасных участков.

Сейчас АМП-робот учится пользоваться новыми «органами чувств» — специализированными сенсорами геолокатором и тепловизором. С их использованием, например, начаты работы в Твери по поиску останков национального героя Болгарии, русского генерал-фельдмаршала И.В.Гурко. ■

РЕЦЕПТЫ ПРОЦВЕТАНИЯ

ВНЕДРЕНИЕ

ИННОВАЦИЙ



Проект

«Комплексная программа продвижения продукции отечественных авиастроительных предприятий на рынок авиационных перевозок»

Министерство промышленности и энергетики Российской Федерации подготовило и направило в соответствующие ведомства на согласование проект межведомственной «Комплексной программы продвижения продукции отечественных авиастроительных предприятий на рынок авиационных перевозок» (далее — Программа). В основу Программы положены мероприятия по организации финансирования «стартового заказа» на производство в 2005–2008 годах 135 самолетов нового поколения, в том числе самолетов Ил-96 и Ан-148 на ОАО «Воронежское авиационное самолетостроительное объединение». Финансирование планируется осуществлять через созданные с участием государства лизинговые компании ОАО «Ильюшин Финанс Ко.» и ОАО «Финансовая Лизинговая Компания».

Господдержка путем развития лизинга

Иван Капитонов

Объем инвестиций в гражданскую авиацию тесно связан с высокой стоимостью воздушных судов и значительными сроками окупаемости инвестиционных проектов. Окупаемость авиационной техники нового поколения составляет от 8 до 12 и более лет, а кредитно-финансовая система страны в настоящее время настроена на более короткие сроки погашения кредитов. Такое положение дел не позволяет экономически слабым авиакомпаниям осуществлять прямую покупку и вынуждает искать иные пути решения возникающих проблем.

За рубежом уже достаточно длительное время успешно действует система, основанная на государственных гарантиях по кредитам для покупателей самолетов. Как правило, госгарантии покрывают до 85% стоимости самолетов, при этом невысокая стоимость заемных средств — до 5–7% годовых, позволяет покупателям самолетов привлекать «длинные» кредиты на срок до 12–15 лет. В последнее время в связи с планами строительства новых дорогостоящих авиалайнеров зарубежными компаниями совместно с банками рассматривается вопрос об увеличении сроков кредитования до 20 лет. Распространенной практикой является также прямое кредитование поставок авиационной техники специализированными государственными агентствами либо уполномоченными банками.

В существующей в России в 90-е годы финансово-экономической системе в отношении авиационной промышленности практически не использовалась такая форма государственной поддержки, как предоставление бюджетных ссуд и кредитов. Предоставление гарантий под инвестиционные проекты лизинга новых воздушных судов предусматривалось на условиях объемов гарантий до 40% стоимости воздушного судна при сроках кредитования от 2 до 5 лет под 18–22% годовых в валюте. Таким образом, российская авиатехника, поставляемая в рассрочку или по лизингу, утрачивала свое ценовое преимущество и становилась неконкурентоспособной по сравнению с иностранными самолетами, также поставляемыми по лизинговым схемам.

Схема финансового лизинга в настоящее время является единственным оптимальным способом сохранить потенциал отечественной авиационной промышленности, а также дает возможность авиаперевозчикам обновить авиационный парк новыми самолетами, соответствующими всем международным требованиям, и по своему техническому уровню не уступающими Boeing и Airbus. Кроме того, лизинговые схемы позволяют привлечь оборотные средства в авиационную промышленность, что необходимо для строительства новых самолетов, а также создают эффективный механизм реализации построенных воздушных судов. Банки же получают возможность на выгодных условиях разместить свои кредитные портфели.

Началом нынешнего этапа в развитии авиационного лизинга в стране считается совещание, которое состоялось 29 декабря 1999 г. под руководством Председателя Правительства Российской Федерации Владимира Путина. На том совещании рассматривались вопросы мер государственной поддержки инвестиций для кредитования приоритетных программ гражданского авиастроения и судостроения.

В дальнейшем была отмечена необходимость оказания государственной поддержки лизинговым проектам новых отечественных самолетов в виде компенсации части затрат на уплату процентов по банковским кредитам, выдаваемым лизинговыми компаниями, а также участия государства в уставном капитале этих компаний.

Профильные министерства в июле-августе 2001 года организовали и провели конкурс по отбору лизинговых компаний, а также инвестиционных проектов лизинга новых воздушных судов типа Ил-96 и Ту-204(214).

Победителями конкурса стали лизинговые компании ОАО «Ильюшин Финанс Ко.» (ИФК) и ОАО «Финансовая лизинговая компания» (ФЛК), представившие проект



лизинга самолетов Ил-96 с государственной поддержкой в форме покупки государством пакета акций ИФК на сумму \$80 млн и проектом лизинга самолетов Ту-214 с государственной поддержкой в форме покупки государством пакета акций на сумму \$52,5 млн соответственно. В дальнейшем для оплаты доли государства в уставных капиталах ИФК и ФЛК предусмотрено выделение средств в объеме 1,0 и 2,5 млрд руб. соответственно. Кроме того, федеральным бюджетом 2002 года было предусмотрено возмещение части затрат на уплату лизинговых платежей за самолеты, получаемые от российских лизинговых компаний, а также части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских банках на приобретение отечественных воздушных судов в сумме до 500 млн руб.

В 2001–2002 годах из федерального бюджета были выделены средства на увеличение уставных капиталов ИФК и ФЛК с оформлением участия в них Российской Федерации. В соответствии с принятыми решениями на увеличение уставных капиталов лизинговых компаний было направлено более 3,2 млрд руб., в том числе ИФК — 1,65 млрд руб., ФЛК — 1,57 млрд руб. В настоящее время Российской Федерации принадлежит 58% акций ОАО «Финансовая лизинговая компания» и 28% акций ОАО «Ильюшин Финанс Ко.». С учетом 18% пакета акций, принадлежавшего Внешэкономбанку, государство в настоящее время контролирует 46% акций ОАО «Ильюшин Финанс Ко.»

Следующим шагом по поддержке отечественного авиапрома стало решение о порядке возмещения российским авиакомпаниям части затрат на уплату лизинговых платежей за воздушные суда, получаемые от российских лизинговых компаний по договорам лизинга, а также части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях на приобретение российских воздушных судов.

В 2002 году суммарный объем выданных субсидий составил 97,8 млн руб. В частности, авиакомпания «Дальavia» был субсидирован лизинг двух самолетов Ту-214 на сумму 53,6 млн руб., авиакомпания «Красноярские авиалинии» — лизинг двух самолетов Ту-204 на сумму 26,4 млн руб. и авиакомпания «Каминвосточная» — лизинг самолетов Ту-204 — 9,1 млн руб.

В 2003 году авиакомпаниями России приобретено 19 новых воздушных судов отечественного производства, в том числе 3 самолета Ту-214 и по одному самолету Ту-204, Ту-154М, Як-42Д. К сведению: в 2002 году авиаперевозчики приобрели 12 воздушных судов.

Для оказания государственной поддержки авиакомпаниям, приобретающим отечественную авиатехнику, был разработан и внедрен механизм субсидирования на конкурсной основе части процентной ставки по банковским кредитам и лизинговым платежам. В 2003 году конкурсы выиграла авиакомпания ФГУП «Дальavia» (лизинг трех самолетов Ту-214) и ОАО «Красноярские авиалинии» (лизинг трех самолетов Ту-204-100).

В 2003 году «Финансовая лизинговая компания» поставила в лизинг три самолета Ту-214, «Ильюшин Финанс Ко.» — самолет Ту-204. Также в 2003 году был подписан договор на изготовление первых двух самолетов Ту-204-300 между ИФК и ЗАО «АвиаСтар-СП» (срок поставки в 2004–2005 гг.). ИФК также заключила контракты с ОАО «Аэрофлот» на поставку 6 самолетов Ил-96-300 в 2005–2006 годы и с ОАО «Красно-

ярские авиалинии» на поставку двух самолетов Ил-96-300 в 2004 г.

ОАО «Финансовая лизинговая компания» заключила договоры с ФГУП «КАПО» и авиакомпанией «Дальavia» на постройку и передачу в лизинг в 2004 году трех самолетов Ту-214. Прорабатываются варианты финансирования постройки следующих пяти самолетов Ту-214, готовятся к реализации проекты лизинга самолетов Ту-204-100, Ту-204-300 и других воздушных судов.

На сегодняшний день обе лизинговые компании, которым была оказана государственная поддержка — ОАО «Ильюшин Финанс Ко.» и ОАО «Финансовая лизинговая компания» — находятся на этапе практической реализации проектов лизинга отечественных воздушных судов.

Министерство промышленности и энергетики Российской Федерации (Минпромэнерго России) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции в области развития авиационной техники. Как считает директор Департамента ОПК Минпромэнерго России Юрий Коптев, для развития лизинга авиационной техники, необходима разработка поправок к ряду законов Российской Федерации, с принятием которых самолеты смогут стать объектами залога под кредиты банков. В настоящее время такая процедура недоступна заемщикам. Также необходимо упрощение административных процедур и снижение ставок нотариального оформления залога. Сегодня эта ставка составляет 1,5% от суммы сделки и ее необходимо снизить, по меньшей мере, на два порядка.

В качестве форм государственной поддержки авиационного лизинга планируется использовать увеличение уставного капитала ИФК и ФЛК, субсидирование лизинговыми компаниями и авиакомпаниями части затрат по лизинговым платежам и выплате процентов по кредитам на приобретение самолетов отечественного производства, а также государственные гарантии под привлеченные финансовые средства. Соответствующие затраты предусмотрены в федеральном бюджете на 2004 год. Причем планируется, что в последующие годы объем средств, направляемых на государственную поддержку программы лизинга авиатехники, будет устанавливаться с учетом увеличения численности вводимых в строй самолетов.

В качестве основной меры государственной поддержки авиастроения и процесса технического перевооружения парка воздушных судов отечественных авиакомпаний предлагается разработать механизм формирования долгосрочного заказа новых отечественных самолетов для нужд гражданской авиации путем увеличения объемов уставных капиталов ОАО ИФК и ОАО ФЛК.

Увеличение капитала лизинговых компаний позволит им стабильно работать без дополнительного бюджетного финансирования на возвратных лизинговых платежах, а практики предоставления субсидированных кредитов распространится на все вовлеченные в программу развития отечественного авиапрома стороны: хозяйствующие субъекты гражданской авиации, авиалинговые компании и предприятия авиационной промышленности.

Российская авиационная промышленность способна удовлетворить спрос на рынке гражданских магистральных и региональных самолетов. Тем более, что спрос на продукцию авиастроителей есть, но не всегда возможности авиаперевозчиков соответствуют их потребностям. ■

«Комплексная программа продвижения продукции отечественных авиастроительных предприятий на рынок авиационных перевозок»

1. ПРОБЛЕМА ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АВИАСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНОК АВИАЦИОННЫХ ПЕРЕВОЗОК И НЕВОЗМОЖНОСТЬ ЕЕ РЕШЕНИЯ В ПЕРИОД 2005–2008 ГГ.

Обеспечение обороноспособности страны, опережающий рост доли высокотехнологичной продукции в ВВП и решение на этой основе задачи удвоения ВВП страны к 2010 году требуют сохранения и развития научно-технического и производственного потенциала наукоемких отраслей отечественной экономики России, в том числе авиационной промышленности.

Обеспечение роста продаж продукции гражданского сектора авиационной промышленности является важной государственной задачей, направленной не только на удовлетворение потребностей населения страны и ее экономики в услугах воздушного транспорта. Мировой опыт показывает, что гражданский и военный секторы авиационной промышленности тесно взаимосвязаны и утеря возможности выпуска в гражданской авиатехнике неизбежно повлечет за собой проблемы в создании авиатехники военного назначения. Кроме того, гражданский сектор авиастроения является системообразующим, в нем, а также в смежных и обеспечивающих отраслях заняты несколько сотен тысяч работающих. Без целенаправленной государственной поддержки авиастроения и гражданской авиации Россия в ближайшие годы может утратить свой потенциал в этой области, что создаст серьезную угрозу национальной безопасности страны.

Положение в гражданском секторе авиационной промышленности остается достаточно сложным, что связано с дефицитом средств отечественных авиакомпаний на закупку воздушных судов нового поколения, с одной стороны, и острой нехваткой оборотных средств у производителей авиационной техники — с другой и, как следствие, с трудностями переноса гражданского воздушного транспорта России отечественной авиатехникой нового поколения. Ежегодное увеличение объемов авиаперевозок, вызванное общим экономическим подъемом российской экономики, и устаревание существующего самолетного парка обуславливают нарастающую нехватку современных воздушных судов различных типов у российских авиакомпаний.

По оценкам Федеральной службы воздушного транспорта, дефицит воздушных судов примет критическую форму, начиная с 2006 г. В период с 2005 по 2008 год совокупный спрос российских авиаперевозчиков на новые самолеты всех типов оценивается в 187 машин. При этом высокая капиталоемкость авиационной техники и относительно низкая операционная рентабельность авиакомпаний определяют лизинг как наиболее перспективный механизм поставки воздушных судов.

Кроме того, в течение 2002–2004 гг. существенно вырос интерес к приобретению новых российских гражданских самолетов со стороны авиакомпаний зарубежных стран. Значительный экспортный потенциал имеют Ил-96, Ту-204, Ту-214, Ту-334, Ан-148. При этом ключевым фактором, обеспечивающим возможность успешной реализации экспортных сделок с ними, является доступность механизмов экспортного кредитования покупателей авиатехники, аналогичного существующим в странах Европы, США и других.

С учетом производственных возможностей отечественного авиастроительного комплекса указанный спрос может быть удовлетворен за счет поставок российской авиатехники.

Таким образом, к сегодняшнему дню в России, имеющей огромный опыт и традиции авиастроения, сложилась противоречивая ситуация: с одной стороны, — со стороны российских авиакомпаний нарастает острый спрос на современные самолеты, имеются запросы со стороны ряда зарубежных стран на поставку новых самолетов российского производства, — российский авиационной промышленности разработаны и внедрены в серийное производство современные модели воздушных судов, не уступающие зарубежным аналогам, имеются достаточные производственные мощности, существенный научно-технический и интеллектуальный потенциал; с другой стороны, — отечественные предприятия поставляют самолеты в единичных объемах на фоне резко обострившейся конкуренции со стороны иностранных производителей авиационной техники и авиационных компаний, которые в

ущерб национальным интересам России активно вторгаются на ее внутренний рынок.

Составным элементом политики модернизации экономики являются поддержка высокотехнологичных и наукоемких производств, стимулирование прогрессивных структурных сдвигов в российской экономике и создание условий для опережающего развития производств нового технологического уклада, активизации имеющегося научно-технического и интеллектуального потенциала. В течение 1999–2003 гг. Правительством был принят ряд действенных мер по стимулированию производства и сбыта новых отечественных самолетов, в частности: — создана система контролируемого государством авиализинга с привлечением прямых бюджетных, а также частных инвестиций и банковских кредитов;

— введен механизм субсидирования федеральным бюджетом части лизинговых платежей за новую авиатехнику российского производства;

— выделяются бюджетные средства на финансирование НИОКР с целью создания конкурентоспособных моделей российской авиатехники (Ту-334, Ту-204-300, модернизация Ил-96 и др.); К 2004 году усилия государства и частного бизнеса по налаживанию сбыта российских самолетов дали первые результаты: ОАО «Ильюшин Финанс Ко.» и ОАО «Финансовая лизинговая компания» реализуют проекты поставки российским авиакомпаниям в лизинг 14 самолетов Ил-96, Ту-204 и Ту-214, ведется создание системы послепродажного технического обслуживания и ремонта поставляемых самолетов. На цели указанных проектов направляются все средства акционерного капитала лизинговых компаний (свыше \$300 млн), а также привлекаются значительные кредитные ресурсы и авансы авиакомпаний. В 2003 году принята Концепция развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации, создающая необходимые условия для поставок авиационной техники за рубеж.

Разработана концепция «стартового заказа» на производство и лизинг 135 самолетов в 2005–2008 годах. Однако возможности ее реализации ограничены величиной имеющегося собственного капитала и активов лизинговых компаний, которые не соответствуют нарастающим потребностям рынка авиационной техники в России и недостаточны для обеспечения безубыточной загрузки авиационных заводов.

В условиях, когда интересы предприятий воздушного транспорта и промышленности определяются рыночными отношениями, решить проблему финансирования производства и закупок отечественных воздушных судов возможно только на основе комплексных мер, связанных с государственной поддержкой развития инфраструктуры внутреннего рынка гражданской авиатехники, активным участием государства и частного капитала в становлении и развитии кредитных механизмов финансирования ее закупок и лизинга, поддержкой на государственном уровне экспорта гражданской авиатехники, созданием системы послепродажного обслуживания отечественных воздушных судов, доведением их характеристик до уровня требований мирового рынка и перспективных норм ИКАО. Перечень таких мер и источников их финансирования предусмотрен настоящей Программой.

Ключевую роль в определении дальнейшей судьбы авиастроения и гражданской авиации России играет государство, являющееся основным стратегическим выгодоприобретателем результатов развития этих отраслей экономики. Поэтому решение указанных выше задач должно осуществляться в комплексе:

— всеми государственными органами, ответственными за развитие авиационной промышленности, воздушного транспорта и инфраструктуры рынка авиатехники России;

— с учетом интересов всех участников рынка авиатехники и авиаперевозок: разработчиков, производителей и эксплуатантов авиатехники, лизинговых компаний и финансовых структур.

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Целью Программы является разработка и реализация системы мер оказания государственной поддержки создания и продвижения продукции отечественного авиастроения на внутренний и внешний рынки в интересах: — постоянного увеличения объема продаж авиационной промышленности и

услуг гражданской авиации России, создания новых рабочих мест;

— формирования динамично развивающегося рынка гражданской авиационной техники и авиатранспортных услуг в интересах растущего спроса на воздушные перевозки, соответствующие современным требованиям безопасности и качества;

— совершенствования и обеспечения конкурентоспособности авиационной техники;

— развития системы лизинга российской гражданской авиационной техники как основы обновления парка воздушных судов;

— создания выгодных экономических условий российским и иностранным инвесторам для вложения средств в производство и приобретение авиационной техники;

— увеличения объема экспорта авиационной техники и расширения международного сотрудничества в интересах дальнейшей интеграции Российской Федерации в мировую систему хозяйственных связей и разделения труда.

Достижение указанной цели требует решения следующих главных задач:

— разработка и внедрение эффективных механизмов государственной поддержки продвижения отечественных воздушных судов на внутренний и внешний рынки;

— принятие мер поддержки развития лизинга отечественных воздушных судов и деятельности лизинговых компаний, включая участие государства в формировании их уставного капитала, предоставление долгосрочных кредитов и гарантий, субсидирование из федерального бюджета лизинговых платежей и процентных ставок по кредитам, привлекаемым на производство и приобретение российской авиационной техники, разработку законодательных и нормативных актов, обеспечивающих благоприятные условия для привлечения инвестиций в авиастроение и развития авиационного лизинга в России;

— поддержка наиболее перспективных и экономически выгодных для государства направлений развития гражданской авиационной техники и ее дальнейшей модернизации;

— государственная поддержка экспорта российской гражданской авиатехники на политическом, финансовом (кредитование экспортных поставок) и организационном уровнях;

— оказание государственных услуг по обеспечению безопасности полетов поставляемой гражданской авиатехники, ее совершенствованию и развитию системы послепродажного обслуживания.

3. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Программа реализуется в период с 2005 по 2008 год.

На первом этапе (2005–2006 годы) на основе исследований вопросов, связанных со сбытом авиационной техники, формируется комплекс механизмов продвижения отечественной авиатехники на рынки, прежде всего с использованием лизинга, обеспечивается финансирование этапа становления отечественного авиационного лизинга, производятся поставки новых воздушных судов в соответствии с потребностями авиакомпаний, разрабатываются меры по формированию экспортной политики России в области гражданской авиации и по созданию системы послепродажного обслуживания отечественных гражданских судов нового поколения.

Главной задачей данного этапа является формирование масштабного «стартового» серийного заказа на строительство 135 самолетов с заключением соответствующих договоров с заводами-изготовителями и авиакомпаниями, привлечение в финансирование строительства самолетов в необходимых объемах средств частного капитала и заемных средств, развертывание строительства головной партии самолетов «стартового заказа» в количестве более 60 воздушных судов.

На втором этапе (2007–2008 годы) осуществляется наращивание объемов производства и реализации новых отечественных воздушных судов с использованием лизинга и доведение капитализации лизинговых компаний с государственным участием до уровня, достаточного для самостоятельного финансирования производства самолетов главным образом за счет собственных оборотных средств и привлечения коммерческих кредитов.

Главная задача второго этапа — размещение заказов на ведущих предприятиях гражданского сектора авиационной промышленности в объеме, обеспечивающем рентабельность производства, и максимальное удовле-

ДОКУМЕНТЫ

Проект

творение спроса российских авиакомпаний на современную авиационную технику.

4. СИСТЕМА ПРОГРАММНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Реализация Программы предусматривает проведение мероприятий в соответствии с приведенным ниже перечнем.

4.1. Мероприятия по дальнейшему развитию системы авиационного лизинга:

- обеспечить финансирование из федерального бюджета и внебюджетных источников запуска в производство и поставок по лизингу новых воздушных судов в соответствии с планом финансирования, представленным в разделе 5;
- с учетом выделяемых средств обеспечить поставку новых отечественных воздушных судов в лизинг в соответствии с графиком;
- ежегодно предусматривать в федеральном бюджете средства на возмещение части затрат на уплату лизинговых платежей и процентов по кредитам с учетом ввода в эксплуатацию новых воздушных судов (см. раздел 5);
- при утверждении перечня приоритетных работ «Программы развития гражданской авиационной техники России» считать первоочередным завершение ОКР и сертификации воздушных судов со сроками поставок в 2005-2008 годах;
- федеральным органом исполнительной власти, ответственным за вопросы развития рынка гражданской авиационной техники, предусматривать проведение НИР в целях разработки механизмов стимулирования продаж новых отечественных ВС на внутреннем и внешнем рынке, и представлять в Правительство РФ предложения по совершенствованию нормативно-правовой базы развития и государственного регулирования лизинга авиационной техники.

4.2. Мероприятия по государственной поддержке экспорта отечественных воздушных судов:

- предусмотреть финансирование из федерального бюджета и внебюджетных источников проектов производства и поставки воздушных судов на экспорт в соответствии с планом финансирования, представленным в разделе 5;
- осуществлять регулярный мониторинг хода заключения и реализации договоров по экспортным поставкам гражданских ВС;
- разработать механизмы государственного финансирования и предоставления государственных гарантий по привлекаемым внебюджетным кредитам и инвестициям для производства и поставок гражданских ВС на экспорт;
- ежегодно согласовывать с МИДом России и Минэкономразвития России порядок взаимодействия по включению вопросов экспорта гражданской авиационной техники в сферу межгосударственных переговоров и соглашений и меры по их приоритетной поддержке.
- 4.3. Мероприятия по развитию системы послепродажного обслуживания поставленной гражданской авиационной техники:
 - провести исследования по выбору оптимальных форм организации послепродажного обслуживания с участием производителей, эксплуатантов и заинтересованных ведомств;
 - разработать план формирования структур, обеспечивающих эксплуатацию и послепродажное обслуживание новых отечественных воздушных судов с учетом графика их поставки;
 - предусмотреть необходимое финансирование из внебюджетных источников создания и функционирования указанных структур в 2005-2008 годах.

5. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ

Ресурсное обеспечение Программы осуществляется за счет использования

собственных средств заинтересованных организаций, банковских кредитов и средств федерального бюджета по разделу «Национальная экономика».

Реализация мероприятий Программы потребует в 2005-2008 годах финансирования в объеме 103 667 млн руб. и \$1725 млн (в ценах 2004 года). Данные средства направляются на цели финансирования:

- проектов производства и лизинга воздушных судов в рамках «стартового заказа» - 95528 млн руб. (в ценах 2004 г.);
- субсидирования части лизинговых платежей по воздушным судам - 8142 млн руб. (в ценах 2004 г.);
- производства и поставки воздушных судов на экспорт - \$1725 млн.

Анализ платежеспособности российских авиакомпаний

Возможными вариантами насыщения спроса авиакомпаний являются приобретение новых российских самолетов (суммарные затраты - около \$4 млрд) или поддержанных (10-25 лет) воздушных судов иностранного производства (\$3,5 млрд). Массовый ввоз новых самолетов иностранного производства связан с резким увеличением затрат на обновление парка (даже при снижении таможенных пошлин), росту цен на авиабилеты на 30-40%, что неминуемо вызовет обрушение рынка авиаперевозок.

Дополнительной проблемой является сильная распыленность инвестиционного потенциала между множеством (свыше 200) авиакомпаний, подавляющее большинство из которых нацелено на получение прибыли в краткосрочный период на основе демпинговых тарифов и максимальной выработки ресурсов имеющейся авиатехники. При этом почти 80% объема авиаперевозок выполняют 15 авиакомпаний.

Ежегодно гражданская авиация России может направлять на обновление парка ВС около 10 млрд руб., что достаточно лишь для обслуживания лизинговых платежей и внесения незначительных (в среднем 3% стоимости самолетов) авансов.

Эффективным источником финансирования программы обновления парка самолетов могут стать средства, перечисляемые иностранными авиакомпаниями за пролет через российское воздушное пространство и составляющие около \$200 млн ежегодно (т.е. \$1 млрд за период 2004-2008 гг.).

Ресурсное обеспечение лизинговых поставок на внутренний рынок («Стартовый заказ»)

Ресурсное обеспечение проектов производства и поставки воздушных судов в рамках «Стартового заказа» производится за счет следующих источников:

- инвестиции федерального бюджета в увеличение уставных капиталов лизинговых компаний - 25 591 млн руб.;
- внебюджетные инвестиции в увеличение уставных капиталов лизинговых компаний - 20 880 млн руб.;
- банковские кредиты - 46 150 млн руб.;
- авансы авиакомпаний-лизингополучателей - 2 908 млн руб.

Анализ инвестиционного потенциала российских авиакомпаний показывает, что даже при условии концентрации платежеспособности они смогут финансировать лишь небольшие авансы, а оставшуюся часть стоимости авиатехники - за счет механизмов заемного финансирования. Поскольку финансовое положение подавляющего большинства российских авиаперевозчиков остается неустойчивым, привлечение ими банковских креди-

тов в объеме, достаточном для масштабного обновления парка, невозможно. В этих условиях особенно актуальным становится механизм, обеспечивающий наибольшую защищенность кредитора от финансовых, рыночных и иных рисков авиакомпании, а именно - лизинг.

Поэтому реализация «Стартового заказа» планируется именно через организацию масштабных проектов лизинга на основе двух специализированных авиализинговых компаний - ОАО «Ильштин Финанс Ко» и ОАО «Финансовая Лизинговая Компания». Финансирование проектов организуется за счет инвестиций федерального бюджета в увеличение акционерного капитала указанных компаний, а также привлечения внебюджетных средств в форме инвестиций в их акционерный капитал, кредитов, займов и авансов авиакомпаний-лизингополучателей.

Ресурсное обеспечение субсидирования лизинговых платежей

Необходимым механизмом стимулирования лизинговых проектов на внутреннем рынке является продолжение и расширение субсидирования части лизинговых платежей по воздушным судам за счет средств федерального бюджета.

Для повышения доходности на средства акционерного капитала лизинговых компаний (что необходимо для привлечения частных инвесторов и обеспечения высокой рыночной стоимости пакетов акций, в т.ч. государственного) целесообразно субсидировать лизинговым компаниям часть процентных расходов по привлекаемым заемным ресурсам на строительство воздушных судов.

Ресурсное обеспечение экспорта

«Концепция развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации» (утверждена постановлением Правительства Российской Федерации 14 октября 2003 г. № 1493-р) предусматривает поддержку развития экспорта воздушных судов, однако применение механизма гарантирования экспортных кредитов, прописанного в ней, на начальном этапе развития внешнего сбыта самолетов является недостаточно эффективным. Это связано с высокой стоимостью заимствования на кредитных рынках под гарантии Российской Федерации в виду недостаточности высокого суверенного кредитного рейтинга страны. Ниже приведена примерная структура процентных ставок, которые получат по экспортному кредиту, привлекаемому у западных банков, импортер самолетов из страны невысокой категории риска, если бы он привлекал кредит под гарантии Эксимбанка США и под гарантии Российской Федерации, в рамках Концепции (при наличии суверенных гарантий страны-импортера).

Таким образом, экспортные кредиты, привлекаемые, к примеру, авиакомпанией Cubana (Куба) под гарантии Эксимбанка США при приобретении самолетов Боинг, примерно на 3,1% годовых дешевле, чем экспортные кредиты, которые могут быть привлечены этой авиакомпанией под гарантии Российской Федерации по схеме, принятой в Концепции при приобретении самолетов Ил-96-300. Примерно такая же разница в процентных ставках по экспортным кредитам, гарантированным экспортно-импортными банками европейских стран будет при экспорте самолетов марки «Эйрбас». Данное обстоятельство приводит к удорожанию экспортных кредитов, привлекаемых импортерами российской авиатехники, в рамках Концепции, и делает ее приобретение менее привлекательным по сравнению с приобретением самолетов

западного производства, несмотря на более низкую стоимость.

Приведенные выше данные о процентных ставках предполагают привлечение экспортных кредитов у западных банков под суверенные гарантии Российской Федерации, в то время как в действительности, согласно Концепции, такие гарантии предоставляются только под экспортные кредиты российских банков. Привлечение экспортных кредитов в иностранной валюте у российских банков по гарантийной схеме, в рамках Концепции, делает кредитование еще более дорогим ввиду их более высокой стоимости фондирования по сравнению с западными банками и сложностями в предоставлении долгосрочных кредитов сроком более 10 лет, необходимых для финансирования закупок новой авиатехники. Кредитование в рублях также малоэффективно, т.к. ставки по кредитам на рублевом рынке выше чем на валютном, кроме того, практически отсутствует долгосрочное кредитование.

Применение механизма гарантирования экспортных кредитов, прописанного в Концепции, является в настоящий момент неэффективным из-за высокой стоимости заимствования на кредитных рынках под гарантии Российской Федерации. Данное обстоятельство приводит к удорожанию экспортных кредитов, привлекаемых импортерами российской авиатехники в рамках Концепции, и делает ее приобретение менее привлекательным по сравнению с приобретением самолетов западного производства.

Более эффективный механизм существует в рамках «Программы предоставления Российской Федерацией государственных кредитов иностранным государствам, их юридическим лицам, а также инвестиций за пределы территории Российской Федерации на 2004 г.» (далее - Программа). По Программе возможно прямое кредитование импортеров промышленной продукции, произведенной в Российской Федерации, за счет средств федерального бюджета.

Таким образом, ресурсное обеспечение проектов производства и поставки воздушных судов на экспорт производится за счет:

- целевых ссуд федерального бюджета - \$800 млн;
- поручительства Министерства финансов РФ по кредитам, привлекаемым иностранными покупателями воздушных судов, - \$800 млн;
- авансов иностранных покупателей воздушных судов - \$125 млн.

6. УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛЬ ЗА РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОГРАММЫ

Управление и контроль за реализацией Программы, а также эффективность использования бюджетных средств осуществляются Министерством промышленности и энергетики Российской Федерации и Министерством транспорта Российской Федерации. Указанные министерства ежегодно, до 1 февраля, представляют в Минэкономразвития России и Минфин России совместные доклады о ходе реализации Программы, а также о целевом и эффективном использовании финансовых средств за отчетный год.

7. ОЦЕНКА ОЖИДАЕМОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Реализация Программы позволит достичь следующих результатов:

1. Создание самодостигаемой системы лизинга авиационной техники российского производства.
2. Восстановление серийного производства воздушных судов на ведущих российских авиастроительных предприятиях, создание базы для перехода к 2008-2010 гг. на перспективные модели

самолетов следующего поколения (ближне-среднемагистральный самолет МС-21, дальнемагистральный самолет и др.).

3. Удовлетворение спроса российских авиакомпаний на конкурентоспособные новые самолеты, соответствующие международным требованиям.

4. Высокий социальный эффект от сохранения и увеличения высококвалифицированных рабочих мест.

5. Существенное повышение экономического потенциала российской экономики за счет развития высокотехнологичного промышленного производства, конкурентоспособного на российском и международном рынке.

6. Получение государством доходности на уровне не ниже 30% годовых (в терминах приведенной стоимости) в форме дополнительных налоговых платежей, увеличения рыночной стоимости госпакетов акций авиализинговых компаний.

7. Существенное увеличение рыночной стоимости государственных пакетов акций организаций авиационной промышленности, участвующих в программе.

8. Расширение возможностей по поставке российской авиатехники на экспорт.

Объем продаж гражданской авиационной техники отечественного производства за четырехлетний период составит около 96 млрд руб. (в ценах 2004 г.), что обеспечит ежегодное увеличение ВВП на 0,2%.

Дополнительно в период 2005-2025 гг. будет обеспечена ежегодная выручка отечественных авиастроительных и авиаремонтных предприятий на сумму до 9 млрд руб. (в ценах 2004 г.) по работам, связанным с техническим обслуживанием и ремонтом поставляемых в рамках настоящей программы самолетов.

При этом будет обеспечено сохранение в 2004-2008 гг. в авиационной и смежных отраслях промышленности не менее 200 тыс. рабочих мест.

Налоговые поступления в бюджеты всех уровней составят от производства авиационной техники составят около 29,6 млрд руб. в течение 2005-2008 гг., в т.ч. в федеральный бюджет - около 22,4 млрд руб.

Дополнительно в период 2005-2025 гг. будут обеспечены ежегодные налоговые поступления в связи с выполнением работ по техническому обслуживанию и ремонту поставляемых в рамках настоящей программы самолетов в объеме 3 млрд руб. Техническое переоснащение воздушного транспорта России за счет закупки авиационной техники зарубежного производства приведет к утке из России ежегодно \$1,0-1,5 млрд в виде виде лизинговых платежей и отчислений на техническое обслуживание и ремонт иностранных самолетов.

Оценка экономической эффективности использования авиаперевозчиками воздушных судов нового поколения показывает, что в результате эксплуатации указанной авиационной техники авиационными компаниями России может быть получена дополнительная ежегодная прибыль за период эксплуатации в размере 1,7 млрд руб. (по сравнению с затратами на эксплуатацию аналогичных иностранных самолетов).

Приведенные данные указывают на высокую рентабельность намеченных программных мероприятий, что косвенно подтверждается имеющимися фактическими данными по состоянию на 15.07.2004 г.: при сумме средств, инвестированных государством в уставный капитал двух авиализинговых компаний в течение 2002-2003 гг. (4480 млн руб.), выплаты головных авиастроительных заводов в бюджеты всех уровней составили около 2 млрд руб. и продолжают расти.

Официально

Авиапром надо поддерживать

Без лизинга не обойтись

Решение проблем развития воздушного транспорта и авиационной промышленности в России с учетом интересов авиаперевозчиков, разработчиков и изготовителей самолетов, как показывает практика, невозможно без дальнейшего развития механизма авиационного лизинга.

Развернутая в 2001 году работа по реализации пилотных проектов лизинга компаний показала насущную необходимость активного участия государства в начальном периоде формирования системы авиационного лизинга. Получив в 2002-2003 годах в виде государственных инвестиций в уставный капитал 4480 млн руб., лизинговые компании «Ильштин Финанс Ко» и «Финансовая лизинговая компания» привлекли значительные внебюджетные средства и уже завершают проекты лизинга 6 самолетов Ту-214, Ту-204 и Ил-96 на сумму 6400 млн. рублей.

До конца 2008 года в рамках реализуемых проектов будет построено в общей сложности 19 самолетов на сумму около 25 млрд руб. без дополнительного бюджетного финансирования. Таким образом, на 1 рубль из федерального бюджета лизинговыми компаниями привлекается около 4,5 руб. из внебюджетных источников.

Исходя из реальных требований российских авиаперевозчиков к количеству и качеству самолетов, необходимых для технического перевооружения парка воздушных судов, а также высокой капиталоемкости и длительности производственного цикла воздушных судов, Минпромэнерго России разработало проект межведомственной «Комплексной программы продвижения продукции отечественных авиастроительных предприятий на рынок авиационных перевозок».

В основу этой Программы положены мероприятия по организации финансирования через лизинговые компании «стартового заказа» на производство в 2005-2008 годах 135 самолетов нового поколения Ил-96, Ту-204, Ту-214, Ту-334, Ан-148 и других.

В Департаменте ОПК Минпромэнерго уверены в том, что при формировании бюджетов на 2005-2008 годы необходимо предусматривать дальнейшие меры государственной поддержки авиационной, а также бюджетное субсидирование части лизинговых платежей в объемах, соответствующих реальным потребностям рынка.

В результате реализации Программы, после 2008 года будет обеспечено стабильное функционирование отечественной системы авиационного лизинга и возрождение российского авиастроения - одной из перспективных отраслей отечественной промышленности, от которой в немалой степени зависит место России на международной арене. ■

2004

27-30 сентября



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

IV МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

АТОМНАЯ

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
Выставочный комплекс Ленэкспо в Гавани

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

Информационные спонсоры:

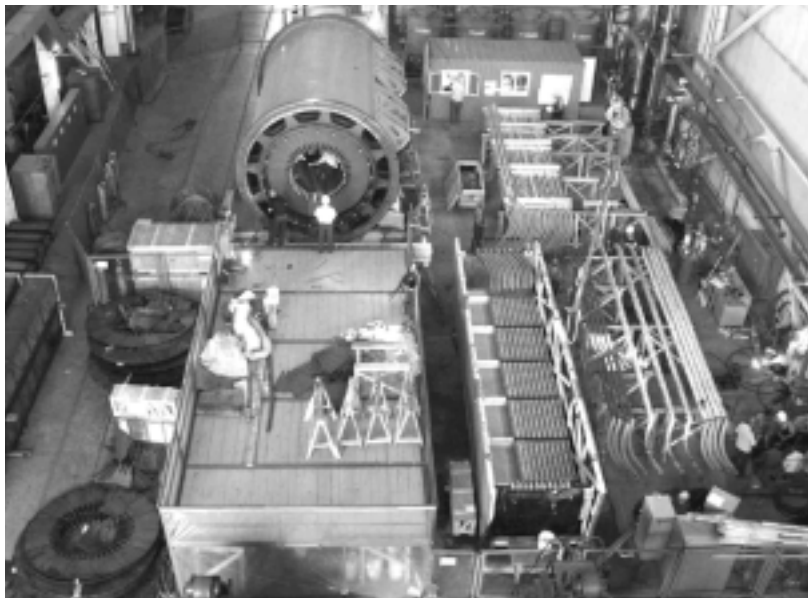
В дни работы выставки и конференций будут проведены:

- Технические экскурсии на объекты атомной энергетики Северо-Западного региона

Экспорт

Энергооборудование для Вьетнама

«Силовые машины» начали отгрузку по крупнейшему контракту с Ханоем



На спрос машиностроители не жалуются

Евгения Соколова

Концерн «Силовые машины» осуществил отгрузку турбогенератора мощностью 303 МВт для строящейся теплоэлектростанции (ТЭС) «Уонг Би» — одного из крупнейших проектов концерна на энергетическом рынке Вьетнама.

Контракт на участие в строительстве станции был подписан между концерном «Силовые машины» и вьетнамской строительной-монтажной корпорацией Lilama Corporation 26 июня 2003 года. По условиям контракта, сумма которого превышает \$82 млн, «Силовые машины» осуществляют проектирование, изготовление, поставку, монтаж и пуск в эксплуатацию полного комплекта оборудования машинного и котельного залов для расширения ТЭС «Уонг Би» энергоблоком мощностью 300 МВт на условиях «под ключ».

тел производства ОАО «Таганрогский котлостроительный завод «Красный котельщик» и вспомогательное оборудование для ТЭС.

Производство и поставка оборудования идут в соответствии с намеченным графиком и требованиями заказчика. Вслед за отгрузкой турбогенератора, в сентябре этого года на станцию должен быть отправлен конденсатор, а также завершено изготовление и проведено испытание турбины.

На энергетическом рынке Вьетнама, который в настоящее время динамично развивается, концерн «Силовые машины» реализует также ряд других проектов. В области теплоэнергетики концерн принимает участие в тендере на строительство ТЭС «Кам Фа» (один энергоблок мощностью 300 МВт). Кроме того, планируется участие концерна в дальнейшем расширении ТЭС «Уонг Би» и строительстве еще одного блока мощностью 300 МВт.

В области гидроэнергетики концерн «Силовые машины» поставит оборудование для гидроэлектростанции (ГЭС) «Сесан-3» и готовится к подписанию контракта на поставку оборудования для ГЭС «Плейкронг».

СПРАВКА «ПЕ»: ТЭС «Уонг Би», построенная при содействии СССР и успешно эксплуатирующаяся с 1965 года, расположена в 150 км от Ханоя. Станция предназначена для обеспечения электроэнергией промышленных предприятий и населения северных провинций Вьетнама. В настоящее время установленная мощность станции составляет 110 МВт (два блока по 55 МВт). Все установленное на станции энергетическое оборудование — производства предприятий, входящих ныне в концерн «Силовые машины».

Концерн «Силовые машины» — ведущий российский производитель и поставщик оборудования для электростанций, для передачи и распределения электроэнергии, а также транспортного и железнодорожного оборудования. В состав концерна вошли «Ленинградский Металлический завод», «Электросила», «Завод турбинных лопаток», НИО ЦКТИ им. Ползунова (г. Санкт-Петербург); «Калужский турбинный завод» (г. Калуга), а также сбытовая компания «Энергомаэкспорт». Акции «Силовых машин» обращаются в системе РТС.

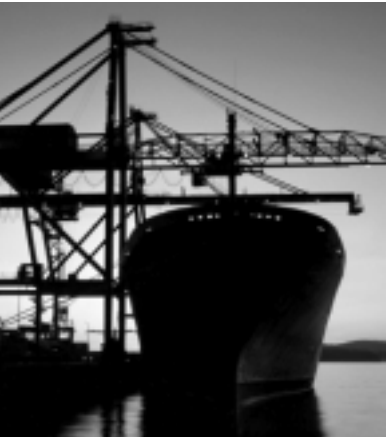
Достижения

Трейлеры для шведов

Новый контракт «Балтийского завода»

Елена Треховицкая, Санкт-Петербург

Вступил в силу контракт Балтийского завода на строительство двух судов для перевозки грузовых автомобилей — трейлеров. Новые суда будут эксплуатировать известная на рынке морских перевозок компания Stena Ro Ro, входящая в крупный шведский холдинг Stena AB.



Современные океанские суда с горизонтальным способом загрузки (тип Ro Pax) будут построены в международном сотрудничестве. Проект судна разработали конструкторские бюро Норвегии и Финляндии. Заказчиком Балтийского завода на строительство судов выступает норвежская верфь Fosen Mekaniske Verksteder A/S (FMV). Балтийский завод выполнит рабочий проект строительства, работы по постройке корпусов и оснащению их трубопроводами. Окончательную достройку и насыщение оборудованием выполнит верфь FMV, которая и поставит новые суда компании Stena Ro Ro. Стоимость

таких судов на мировом рынке составляет \$50-70 млн. Этот заказ Балтийский завод получил благодаря позитивной репутации строителя судов с горизонтальным способом загрузки на мировом рынке. Важную роль в выборе Балтийского завода в качестве подрядчика сыграли построенные на предприятии в 90-х годах прошлого столетия роверки, качество и эксплуатационные характеристики которых известны специалистам компании Stena. В 1992-1996 годах завод построил серию из трех судов типа Ro Ro — «Кронштадт», «Новоросийск» и «Сочи», которые в настоящее время эксплуатируются за рубежом.

Опыт строителя современных судов Ro Ro Балтийский завод подтвердил в 2002 году, когда по заказу португальской верфи Estaleiros Navais de Viana do Castelo S.A. (ENVC) предприятие построило корпус автомобильно-пассажирского паром. В настоящее время паром Lobo marinho выполняет регулярные рейсы между островами Мадейра и Порто Санто.

Одновременно с вступлением в силу контракта на строительство новых судов специалисты Балтийского завода приступили к выполнению рабочего проекта. Начало работ по металлообработке запланировано на ноябрь 2004 года. Первое судно планируется сдать заказчику в ноябре 2005 года, второе — в мае 2006 года. Суда будут строиться под надзором классификационного общества Lloyd Register. Длина ровера составит 212 м, ширина — 26,7 м.

СПРАВКА «ПЕ»: Stena Ro Ro входит в многопрофильный холдинг Stena AB, работающий в сферах морских грузовых и пассажирских перевозок, нефтедобычи и финансовых услуг. В управлении Stena Ro Ro находится 11 судов типа Ro Ro и Ro Pax.

АНОНС

До конца 2004 года «ПЕ» подготовит и опубликует на своих страницах следующие «главные темы» номеров (указаны номера газет, даты выхода и названия). Приглашаем заинтересованные предприятия к участию в подготовке этих публикаций.

№ 34 (83) 20-26 сентября	Финансы для промышленности
№ 35 (84) 27 сентября - 3 октября	Страхование в промышленности
№ 36 (85) 4-10 октября	Лизинг в России
№ 37 (86) 11-17 октября	Оборудование для ТЭК
№ 38 (87) 18-24 октября	Автомобилестроение
№ 39 (88) 25-31 октября	Российская фармацевтика
№ 40 (89) 1-7 ноября	Горное дело России
№ 41 (90) 8-14 ноября	Двигателестроение России
№ 42 (91) 15-21 ноября	Российская нефть
№ 43 (92) 22-28 ноября	Российский газ
№ 44 (93) 29 ноября - 5 декабря	Российский уголь
№ 45 (94) 6-12 декабря	Реформа ЖКХ
№ 46 (95) 13-19 декабря	ОПК России
№ 47 (96) 20-26 декабря	Лидеры российской промышленности

Конт. тел: (095) 250-5194, 972-7169

E-mail: editor@minstp.ru

Приобретения

Норд по-архангельски

«Аэрофлот» стал еще больше

Валерий Родиков, Архангельск

Скачком стоимости акций «Аэрофлота» на 10% отреагировал рынок на известие о том, что ЗАО «Аэрофлот-Норд» (дочерняя компания «Аэрофлота») приобрела ФГУП «Архангельские авиалинии» (АВЛ). В последнее время работа АВЛ стабилизировалась, но за долги прошлых лет, погасить которые в обозримом будущем не представляется возможным, собрание кредиторов решило выставить АВЛ на торги. Победил «Аэрофлот-Норд». Вырученные от продажи деньги (сумма сделки не разглашается) пойдут на погашение в основном бюджетных долгов АВЛ.

АВЛ базируется в Архангельске. В компании работает более 800 человек. В 2003 году она перевезла 278 тыс. пассажиров, 1569 т грузов и почты. Спирочный состав авиапарка состоит из 22 самолетов, в том числе по четыре Ту-154 и Ан-24, десять Ту-134, три Ан-26 и один Як-40. Среди самолетов Ту на крыле — два «154» и четыре «134». Остальные «тушки» сланы в аренду или «стоят у стенки».

Это продуманное приобретение. АВЛ — единственная из российских авиакомпаний, с которой у «Аэрофлота» заключено код-шеринговое соглашение. Более двух десятков остальных соглашений приходится на зарубежных партнеров. По словам представителей АВЛ, соглашение побудило архангельцев поднять качество продукта. «Аэрофлот-Норд» у «Аэрофлота» — уже второй опыт приобретения региональных активов. «Донавиа», став «Аэрофлот-Домом», превратилась в динамично развивающуюся компанию, вошедшую в десятку ведущих российских авиаперевозчиков. Кстати, по итогам пяти месяцев текущего года АВЛ находится на 20 месте.

По словам арбитражного управляющего АВЛ Владимира Коротяева в настоящее время идет перерегистрация разрешений, сертификатов, лицензий на имя нового владельца — «Аэрофлот — Норд». Эту работу планируют завершить к 1 октября. Коллектив АВЛ будет переформлен на работу к новому владельцу.

По словам генерального директора «Аэрофлота» Валерия Окулова, стандарты безопасности, управления качеством, сервиса на борту и на земле, информационных технологий и т.д. «Аэрофлот-Норда» будут унифицированы и скоординированы с аэрофлотскими.

На встрече первого заместителя главы администрации области Игоря Нырко с менеджментом «Аэрофлота» обсуждались вопросы развития авиатранспорта в Архангельской области. «Аэрофлот» планирует создать в области новые рабочие места. Огромный ангар на аэродроме размером 108х60 м в настоящее время пуст. На этих площадях предполагается организовать обслуживание и ремонт отечественных самолетов, оставив в Шереметьево ремонт иномарок своими силами.

«Задача, которую мы ставим, — сказал Валерий Окулов, — увеличение доходов новой компании и доведение чистой прибыли к 2009 году до \$14,5 млн». По словам директора департамента управления сетью маршрутов Александра Канишева, по самым пессимистическим оценкам, рост выручки бывшей АВЛ до конца года увеличится на 25%. В следующем году с той же долей пессимизма можно ожидать 50% роста.

КОРОТКО

В Москве состоялась очередное заседание Комитета по глобальным связям KIA Motors Co. Начиная с него в составе Комитета стало одним российским участником больше.

На мероприятии были обсуждены вопросы продвижения новых моделей автомобилей KIA на рынки Восточной Европы и маркетинговые планы. В заседании Комитета приняли участие представители предприятий-дистрибуторов KIA в Венгрии, Польше, Чехии, Турции и Российской Федерации. Россия была представлена такими организациями как «Авто-тор» и «KIA Sandol».

Впервые в заседании Комитета по глобальным связям приняли участие представители Ижевского автозавода: предприятие официально принято в состав комитета по глобальным связям KIA Motors. Руководитель делегации ОАО «ИжАвто», директор ОАО «ИжТехОбслуживание» Вадим Лялин, оценивая значимость мероприятия для Ижевского автозавода, подчеркнул: «Вступление ОАО «ИжАвто» в состав Комитета по глобальным связям — выход на новый уровень отношений с KIA Motors Co. Мы получаем доступ к новым технологиям продвижения автомобилей KIA. Кроме того, налажены каналы прямого общения с первыми руководителями KIA Motors и дистрибуторами в Европе, что позволит новому предприятию более правильно позиционироваться на рынке и не повторять чужих ошибок».

Одновременно с вступлением в глобальный Комитет KIA Motors Co, «ИжАвто» объявил о введении двухлетней гарантии на автомобили ОАО «ИжАвто» (или 35 тыс. км пробега, в зависимости от того, что наступит раньше). По словам директора по маркетингу, сбыту и гарантийному обслуживанию предприятия Валера Соколова, указанная норма направлена на повышение конкурентоспособности и увеличение потребительского спроса на продукцию «ИжАвто», а также современных условий предоставления дополнительных временных периодов гарантийного срока.

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

ПОДПИСКА

Подписаться на газету можно двумя способами:

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

от 30 до 49 экзemplяров — 10% скидка: от 50 до 149 — 15% свыше 149 — 25%

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

(095) 250-5845, 972-7169

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

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

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

1

Ф. СП-1

Министерство связи РФ
ГПС «Моспочтамт»

АБОНЕМЕНТ на газету _____ журнал _____ (индекс издания)

«Промышленный еженедельник» (наименование издания)

Количество комплектов:	
на 2004 год по месяцам:	
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12	

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

Кому _____ (фамилия, инициалы)

Доставочная карточка

на газету _____ журнал _____ (индекс издания)

«Промышленный еженедельник» (наименование издания)

Стоимость _____ руб. _____ коп.	Количество комплектов _____
на 2004 год по месяцам:	
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12	

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

Кому _____ (фамилия, инициалы)

2

ПРОМЫШЛЕННЫЙ еженедельник

ПОДПИСНОЙ КУПОН на газету «Промышленный еженедельник»

Просим выставить счет на подписку на газету «Промышленный еженедельник» в количестве _____ экзemplяров.

полугодие полный год

Организация: _____

Адрес доставки газеты: _____

Тел./факс: _____

Электронная почта: _____

Контактное лицо: _____ (ФИО, должность)

Счет на подписку выслать по факсу: _____

* Заполненный купон следует направить по факсу (095) 251-5845, 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, главный редактор Валерий Стольников
Шеф-редактор проекта Никита Кириченко

Коммерческий директор Виктория Чикирева
Выпускающий редактор Михаил Сергеев
Помощники главного редактора Юлия Гужонкова Дмитрий Акишин
Отдел промышленных новостей Александр Борисов
Отдел науки и инноваций Ксения Болотская

Отдел спецпроектов Анна Глушко
Отдел корпоративных проектов Дмитрий Кудряшов
Отдел компаний и рынков Вадим Муханов
Информационное обеспечение Светлана Головань
Дизайн, макет, верстка Павел Горшенин
Корректоры Анастасия Григорьева

Подготовка газеты осуществляется совместно с Центром общественных связей Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации
Мнение авторов некоторых материалов может не совпадать с официальной позицией Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации

Распространяется по подписке
Подписной индекс для частных лиц: 45774 в объединенном каталоге «Пресса России»
Адрес редакции и издателя: Москва, Мускетская пл., 3
Телефоны для справок: (095) 251-5845, 972-7169
Факс: (095) 251-5845
E-mail: editor@minstp.ru

При цитировании ссылка на издание обязательна
Над номером работали: Анастасия Рыкова Анна Глуховская Анатолий Коптьев Владимир Тихомиров Елена Львова Игорь Степанов Наталья Сафонова Татьяна Юлаева

Использованы материалы информационных агентств и интернет-изданий
Номер подписан 10.09.2004 г. Тип. № 412333
Газета отпечатана в типографии ООО «ОИД «Медиа-Пресса», 125993, г. Москва, ул. «Правды», 24