ПРОМЫШЛЕННЫЙ еженедельник

23–29 февраля 2004 года

№ 6(55)

ВОПРОС НОМЕРА

Какие регулирующие функции госорганов лишние?

(см. стр. 16)

Важное:

«Силовые машины» сделали «царь-колесо»

Стр. 3

Администрация президента о промышленной политике

Стр. 4

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

ОПК РОССИИ

Российский ОПК развивается за счет экспорта

Стр. 6-7

Сколько стоит come back Сычева в Россию

Стр. 10

Бизнес готовится к новым функциям

Стр. 13

Главная тема: Инновации и инвестиции

Колумбы инноваций

Наука на пути к рыночной интеграции

Ксения Болецкая

Очевидно, что уже ставшая пресловутой цель удвоения ВВП к 2010 году требует действительно кардинальных изменений в экономике страны. И прежде всего — в подходах к экономической политике. Столь же очевидным кажется и то, что активное внедрение в промышленность научно-технических достижений должно стать для России одной из главных «точек роста». Но правительству, активно отстраивающему инновационную инфраструктуру, приходится считаться с тем, что самим бизнесом инновации пока практически не востребованы.

Российская промышленность готовится перейти к торговле знаниями и технологиями

Несмотря на то, что слово «инновации» и всевозможные производные от него сейчас можно услышать практически на любом правительственном или ведомственном совещании, даже представители Минпромнауки — главного адепта инновационной экономики — не в состоянии дать четкое однозначное определение того, что же скрывается за этим понятием.

Руководитель департамента инновационного развития Минпромнауки Борис Симонов признается журналистам, что его департамент, по сути, находится вне правового поля, поскольку в нормативно-правовой базе такого термина просто не существует.

В итоге инновационная деятельность трактуется то, как «совокупность действий, направленных на увеличение доли результатов научно-технической, интеллектуальной деятельности в стоимости продукции»; то, как «модернизация, основанная на качественном улучшении технологий»; то, как «творческий процесс преобразования знаний в реализованную у потребителя новую продукцию и (или) услуги, наиболее полно удовлетворяющие его потребности».

С одной стороны, такая размытость понятия порождает массу проблем. Например, какое предприятие может быть признано инновационным и претендовать на получение налоговых льгот? Как заметил г-н Симонов, мы можем определять, что такое инновационная деятельность, можем не определять, но процесс идет и его не остановить. Мировая экономика основана на наукоемких продуктах, а доля России на этом рынке — всего 0,3%. Эти доли процента возникают в результате редких пересечений отечественной науки и промышленности, которые двигаются параллельными курсами. Но одно дело, осознать это в теории, и другое — решить проблему на практике. Ведь чтобы наука стала значимым сегментом экономики, необходимо добровольное и взаимовыгодное сотрудничество обеих сторон — науки и бизнеса.

Широко распространено мнение, что наши ученые просто не желают заниматься коммерциализацией собственных разработок, что, впрочем, не помешало русским исследователям, эмигрировавшим за рубеж, стать там успешными предпринимателями. По мнению директора представительства Всемирного банка в России Джулиана Швейцера, проблема состоит не в самой науке и не в ученых, а в отсутствии соответствующей инфраструктуры. И, похоже, правительство полностью согласно с этим.

Развитие инновационной инфраструктуры поставлено сегодня во главу угла — в регионах создаются Центры трансферта технологий, инновационные технологические центры, проводятся венчурные ярмарки... и это лишь отдельные примеры. В конце прошлого года было объявлено о реформировании трех федеральных китов венчурного финансирования: Венчурного инновационного фонда (ВИФ), Российского технологического фонда и Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника). Инновационные предприятия нуждаются, прежде всего, в эффективном менеджменте и финансировании проектов на самой ранней стадии, когда авторы располагают идеей, которую еще предстоит превратить в рыночный продукт, констатировали чиновники.

Значит, надо переориентировать Фонд Бортника на стимулирование появления новых инновационных предприятий, ранние или «посевные» инвестиции (программа «Старт»), а ВИФ — «фонд фондов» — на оказание консалтинговых услуг. Важной частью инновационной инфраструктуры России призваны стать и международные салоны инноваций и инвестиций. Четвертый такой салон открывается в Москве на этой неделе.

Кроме того, правительство теперь вправе рассчитывать и на инициативу самих ученых. В январе правительство РФ одобрило предложение и.о. Министра промышленности, науки и технологий Российской Федерации Андрея Фурсенко о закреплении прав на интеллектуальную собственность за самими разработчиками. В этом случае ученые должны быть сами заинтересованы в извлечении прибыли из собственных достижений. ■

Продолжение темы на стр. 8-9

ЦИФРА НЕДЕЛИ

Объем инвестиций в российские телекоммуникации до 2010 года составит около $33 млрд, заявил министр связи России Леонид Рейман. Российский телекоммуникационный рынок — один из самых перспективных среди мировых рынков связи. В 2003 году рост рынка телекоммуникаций составил более 40%. В 2003 году в России было продано более 16 млн мобильных телефонов, а число абонентов мобильной и фиксированной связи сравнялось.

Аналитика

Наступление на Восток

Индия и Китай обеспечивают свыше 60% заказов предприятиям российского ОПК

Александр Борисов

В минувшем году Россия добилась рекордных показателей экспорта вооружений за все послесоветское время. Согласно данным «Рособоронэкспорта» — государственного монополиста в области экспорта продукции ОПК, объем продаж достиг $5,4 млрд, что на $0,6 млрд превышает прошлогодние показатели. Однако возможность дальнейшего наращивания объемов российского военного экспорта вызывает у экспертов серьезные сомнения.

В 80-х годах прошлого века СССР экспортировал оружие на $20-30 млрд. До сих пор эти цифры вспоминаются многими ветеранами «оборонки», как символ успеха советской экономики. Однако сопоставлять их напрямую с нынешними $5,4 млрд не совсем корректно. Львиную долю поставок СССР осуществлял на условиях «братской» помощи дружественным режимам практически даром.

Кроме того, почти все армии стран Восточной Европы комплектовались в добровольно-принудительном порядке оружием советского производства или производились на местных предприятиях по лицензиям отечественных оборонщиков.

С развалом социалистического блока, как впрочем и самого СССР, российские производители столкнулись с реальной конкуренцией на мировом рынке. При этом объем мирового рынка вооружений с окончанием «холодной» войны сократился в несколько раз. По данным Центра анализа и стратегий, в настоящее время весь мировой рынок вооружений составляет около $25-30 млрд. Единственной страной, опережающей Россию по объемам торговли оружием, являются США (примерно $10 млрд в год). Таким образом, можно без преувеличения утверждать, что российское оружие стало самым конкурентным высокотехнологичным продуктом отечественной промышленности в рыночных условиях.

Юго-Восток «проснулся»

Скачок роста экспорта российских вооружений в прошлом году произошел во многом благодаря оживлению спроса в странах Юго-Восточной Азии. Экономический кризис в 1998 году, казалось, надолго приостановил планы стран этого региона по модернизации собственных армий. Однако «выздоровление» произошло гораздо быстрее, чем предполагали эксперты. Один из крупнейших контрактов российского ОПК в 2003 году был заключен с Малайзией на поставку 18 самолетов Су-30МКМ стоимостью почти $1 млрд. Таких крупных контрактов на поставку вооружений с этим государством Россия ранее не заключала. Как впрочем, и ее главный конкурент — США. Дело в том, что Малайзия — преимущественно мусульманская страна, и сейчас в ней очень сильны антиамериканские настроения в связи с событиями в Ираке. Это дает российским производителям скрытые конкурентные преимущества и шанс на дальнейшее продвижение своей военной техники в Малайзии.

Не менее перспективными представляются рынки Индонезии и давнего партнера нашего государства — Вьетнама. Правда, с одним «но». В прошлом году с каждой из этих стран были заключены контракты на поставку 4 самолетов марки «Су». Большего количества правительства данных государств просто не могли себе позволить. Однако планы Вьетнама и Индонезии по закупке новых истребителей и бомбардировщиков куда обширнее. Так, представители Индонезии говорят о 24 военных самолетах, необходимых ей в ближайшие годы.

Окончание на стр. 6

Экономполитика

Рост медленный, но верный

Итоги и перспективы от Германа Грефа

Андрей Лавров

Глава Минэкономразвития Герман Греф рассказал студентам и преподавателям Академии народного хозяйства при правительстве РФ (АНХ) об итогах роста отечественной экономики и перспективах ее развития. Перспективы, по его мнению, радужные: ВВП будет медленно, но верно расти в среднем по 5,5% в год, экспорт — увеличиваться, рубль — крепчать, а инфляция — падать.

На этом фоне сенсационно звучало высказывание Грефа о том, что «задача удвоения ВВП за 10 лет может быть реализована при исключительно амбициозных, тяжелейших с точки зрения выполнения реформ в ближайшие 4 года, а также при серьезном везении относительно внешней конъюнктуры».

Грубо говоря, при цене на нефть марки Urals ниже $25 за баррель говорить об удвоении валового внутреннего продукта просто не приходится. Глава МЭРТ заострил внимание на том, что «отсутствие одного из этих факторов (включая везение) не позволит выполнить задачу, поставленную президентом за год до выборов». Хотя, по его мнению, «результаты развития экономики в 2003 году в цифровом отношении позволили сделать удвоение ВВП более реальным». Выступая перед студентами, Греф заострил внимание на госсобственности. По его мнению, ее надо срочно приватизировать. «Переизбыток неприватизированного имущества мешает конкуренции на рынке», — заметил глава МЭРТ, добавив, что управление федеральными и региональными госпредприятиями идет «весьма неэффективно».

Стране не нужны нерентабельные государственные заводы, они должны быть рыночными. Бороться с неэффективным госуправлением Греф намерен жесточайшим образом. «Если госимущество не только не приносит прибыль, но и мешает развитию цивилизованных рыночных отношений, значит надо начать процедуру банкротства в отношении этого архаизма», — уверен Герман Оскарович. Вместе с тем, министр признает, что «рынок еще не готов к саморегулированию, и говорить о скорейшей передаче излишних функций ведомств рынку мы не можем».

Окончание на стр. 2

Переговоры

Высокие отношения

Анна Глушко, Вадим Муханов

Россию посетил президент крупнейшего производителя алюминия в мире — компании Alcoa — Ален Белда. Его особенно интересовали предприятия, принадлежащие «Русскому алюминию» в Ростовской и Самарской областях — Белокалитвинское металлургическое производственное объединение (БКМПО) и Самарский металлургический завод (СМЗ).

Президент корпорации провел переговоры с губернатором Ростовской области Владимиром Чубом о возможности приобретения 85% акций БКМПО и губернатором Самарской области Константином Титовым о вхождении компании в акционерный капитал СМЗ.

По-видимому, зная некоторые особенности российского рынка, до вступления переговоров в решающую фазу американцы на всякий случай решили заручиться поддержкой региональных властей. Что касается российского алюминиевого концерна, то его пресс-служба ход переговоров пока не комментирует. Как уточнили в пресс-службе БКМПО, «центральная компания пока блокировала любую информацию, касающуюся не только переговоров с Alcoa, но и деятельности Белокалитвинского объединения вообще».

Другие же непрофильные активы российской компании Alcoa не заинтересовали. Американская корпорация стремится расширить свое присутствие на рынке алюминиевого проката. Поэтому предложение о кооперации именно на этом сегменте рынка со стороны «Русского алюминия» пришлось как нельзя более кстати.

К тому же Белокалитвинское объединение удачно впишется в обширную копилку активов Alcoa, которая является крупнейшим в мире поставщиком материалов для авиационной и космической промышленности.

Alcoa повышает передел

Отмена толлинговых льгот, по мнению специалистов, заставляет российскую компанию уступить некоторые позиции на высокопередельном рынке конкурентам ради более тесной кооперации с коллегами, богатыми сырьевыми ресурсами.

Согласно пока официально неподтвержденной информации, предварительное соглашение о купле-продаже ростовского и самарского заводов уже достигнуто, и его сумма, по оценкам экспертов, может превысить $250 млн. По данным американской стороны, сделка по покупке этих двух предприятий может быть завершена в течение ближайших четырех месяцев. ■

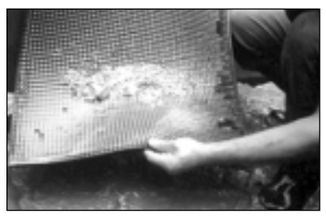
***Справка «ПЕ»:** БКМПО — второе по величине предприятие России по выпуску полуфабрикатов из алюминиевых сплавов. Предприятие обладает производственными мощностями, рассчитанными на выпуск более 120 тыс. т продукции в год, однако в 2003 году выпустило только 41,4 тыс. т.*

СМЗ является крупнейшим в Европе производителем и поставщиком полуфабрикатов из алюминиевых сплавов. В настоящий момент завод располагает мощностями, позволяющими выпускать около 450 тыс. т продукции в год. Выпуск продукции в прошлом году составил около 174 тыс т.

В прошлом номере «ПЕ» в статье «Здоровый аппетит» был допущен ряд неточностей. В одном из ближайших номеров газета опубликует расширенный и исправленный материал на эту же тему.

Редколлегия.

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Драгоценные запасы «Норникеля» будет подсчитывать финансист

Отечественное сырье хочет пойти на Запад

Коротко

В 2004 году КнААПО начнет серийное производство нового самолета Су-80.

Комсомольское-на-Амуре авиационное производственное объединение им. Ю.А. Гагарина (КнААПО) в 2004 году приступит к серийному производству нового грузопассажирского самолета Су-80. По словам заместителя генерального директора объединения Сергея Дробышева, по итогам встречи руководства КнААПО с представителями ряда дальневосточных авиакомпаний, на которой был представлен новый самолет, достигнута договоренность о заключении к сентябрю 2004 года не менее 30 контрактов на приобретение Су-80. Дробышев утверждает, что 30-местный самолет Су-80 призван заменить на региональных авиалиниях самолеты Ан-24 и Як-40, поскольку он в 3 раза экономичнее их в эксплуатации и может производить взлет и посадку как на бетонированную, так и на грунтовую полосы. Касаясь участия КнААПО в программе «Российский региональный самолет» (RRJ), Сергей Дробышев сказал, что доля КнААПО в выпуске самолетов этого семейства окончательно не определена, но известно, что она будет колебаться от 40-60%.

ОАО «Мечел» готовит к вводу в эксплуатацию доменную печь мощностью около 1,5 млн т чугуна в год.

На предприятиях «Стальной группы «Мечел» проводится модернизация, направленная на увеличение объема производства, снижение затрат, повышение экологической безопасности производства и условий труда. В частности, на Челябинском металлургическом комбинате ведется реконструкция печей доменного цеха. В настоящее время завершается капитальный ремонт с реконструкцией доменной печи №1, начатый в 2002 году. Ввод агрегата в работу намечен на март этого года. В ходе ремонта полезный объем печи увеличился с 1719 до 2030 куб. м, а ее производственная мощность — с 1 до 1,5 млн т в год. На сегодняшний день все строительно-монтажные работы выполнены на 90%. В настоящий момент завершается процесс внедрения автоматизированных систем управления контроля процессом доменной плавки.

Президент ОАО «РЖД» предложил «Уссурийскому локомотиворемонтному заводу» начать выпуск тепловозов ТЭП-70, потребность в которых в будущем оценивается в 500 шт. в год.

В рамках рабочей поездки на Дальний Восток президент ОАО «Российские железные дороги» Геннадий Фадеев 18 февраля посетил «Уссурийский локомотиворемонтный завод» (УЛРЗ). Геннадий Фадеев отметил, что инвестиции (около 2,5 млрд руб.) и умелый менеджмент за 2 года позволили заводу увеличить выпуск продукции до более чем 20 отремонтированных секций тепловозов в месяц. В 2004 году выпуск продукции увеличится еще на 49%. Президент ОАО «РЖД» предложил руководству завода рассмотреть возможность производства локомотивов. По мнению Геннадия Фадеева, завод справится с производством грузовых тепловозов ТЭП-70 (опытный образец этой модели выйдет из ворот «Коломенского завода»). По мнению Геннадия Фадеева, в 2004 году необходимо завершить его испытания и приступить к промышленному выпуску. В перспективе, заявил Геннадий Фадеев, российским предприятиям необходимо выйти на выпуск 500 новых локомотивов в год.

Консолидация

«Золотое» назначение

Президент Росбанка будет руководить золотыми активами «Норникеля»

Вадим Муханов

«Норильский никель» на прошлой неделе объявил о планах развития своего «золотого» дивизиона. «Норникель» планирует в ближайшее время консолидировать все свои «золотые» активы под управлением одной компании, которая будет создана на базе ЗАО «Полюс». Руководителем новой структуры уже назначен председатель совета директоров и президент Росбанка, контролируемого ХК «Интеррос», Евгений Иванов.

Лишнего золота не бывает

ОАО «ГМК «Норильский никель» только в конце 2002 года вышло на «золотое» поле России. Тогда-то менеджмент компании за $226 млн и приобрел 100% акций российского лидера в производстве золота — ЗАО «Полюс», председателем совета директоров которого стал бывший руководитель Гохрана РФ Валерий Рудаков. «Полюс» занимается добычей золота открытым способом на Олимпиадинском месторождении, получив только в 2002 году более 25 т металла.

В прошлом году «Норникель» добавил в свою копилку еще ряд активов. 6 августа на открытом аукционе его представители приобрели 38% обыкновенных акций «Рудника им. Матросова» за 1,33 млрд руб., превысив стартовую цену более чем в 12 раз. Тогда не у дел остались Peter Hambro Mining (Англия) и российское «Сусуманзолото». Наиболее ценным активом компании, бесспорно, является Наталкинское золоторудное месторождение с утвержденными запасами в 245 т. К тому времени под контролем «Норникеля» уже находилось более 30% акций компании. Как заявлял еще в прошлом году Валерий Рудаков, «ЗАО «Полюс» владеет более 80% акций ОАО «Рудник им. Матросова». Он же в начале февраля заявил о возможном увеличении балансовых запасов месторождения более чем в 6 раз — до 1,5 тыс. т. По его словам, предполагается уточненные запасы утвердить до конца следующего года, а к 2007 году построить там обогатительную фабрику.

Вслед за этим, в сентябре 2003 года РФФИ провел аукцион по приватизации 44,9% акций ОАО «Лензолото», объединяющего 11 золотодобывающих предприятий в Иркутской области. Запасы холдинга оценивались в 200 т россыпного и рудного золота. Здесь борьба развернулась между структурами «Норильского никеля», СУАЛа и «Базового элемента». В результате торгов, длившихся более часа, ООО «Проспект», представляющее интересы «Интерроса», предложило за госпакет 4,66 млн руб. С его приобретением компания, как отметил заместитель гендиректора «Норильского никеля» Максим Финский, будет добывать около 40 т золота в год. Еще раньше, в июле прошлого года, представители «Норникеля» приобрели 5,6% акций «Лензолота» на аукционе, проведенном администрацией Иркутской области. Таким образом, менеджмент «Норильского никеля» сконцентрировал в своих руках более половины акций холдинга.

Ожесточенность борьбы за обладание «Лензолотом» объясняется не только привлекательными запасами драгметалла. Дело в том, что холдинг ранее владел лицензией на разработку крупнейшего в Евразии золоторудного месторождения Сухой Лог и уже провел начальные работы по созданию его инфраструктуры.

По словам М.Финского, приобретение «Лензолота» позволит «Норильскому никелю» сэкономить до $300 млн при освоении Сухого Лога в том случае, если удастся выиграть конкурс на его разработку. Эксперты оценивают объем необходимых инвестиций в разработку данного месторождения на уровне $1-1,5 млрд.

В связи с приобретением этих активов и принято решение о создании самостоятельной компании на основе «Полюса». По мнению В.Рудакова, логичнее всего было бы сохранить старую марку, которая хорошо известна на рынке. Однако окончательное решение будет принимать Е.Иванов, который в ближайшее время должен приступить к исполнению своих новых обязанностей. 19 февраля г-н Иванов подал просьбу об освобождении от обязанностей президента и председателя совета директоров Росбанка. Его новым руководителем избран председатель правления ЗАО «ХК «Интеррос» Андрей Клишас, а Иванов стал его заместителем и одновременно президентом новой компании. Последний не исключил возможности создания «золотого» холдинга и перевода всех его активов на единую акцию. Многие эксперты считают, что назначение на руководящую должность новой структуры опытного финансиста и позволяет говорить как раз о намерении «Норникеля» вывести акции на биржу. По их предварительной оценке, капитализация объединенной компании может превысить $3 млрд. ■

Сделка

Corus не нуждается в российской руде

Усманов хочет убедить компанию в обратном

Александр Борисов

Приобретение российским бизнесменом Алишером Усмановым 10,03% акций англо-голландского стального гиганта Corus Group вызывает очень много вопросов. Производственный интерес в этой сделке может заключаться в создании совместного предприятия с заводом по производству слябов Tees-side.

Ненужная руда

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

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

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

Сам Алишер Усманов с самого начала заявлял о возможных поставках железной руды со своих российских предприятий англо-голландской компании. Однако в Corus такая инициатива российского бизнесмена, похоже, никого особо не обрадовала. 16 февраля компания заключила подготовленный ранее 10-летний контракт на поставку руды с бразильской CVRD. Правда, поставки из Бразилии покроют лишь 40% от потребностей Corus. Но, по словам руководителя департамента по связям с общественностью компании Corus Group Майка Хичкока, в настоящее время потребности Corus в руде обеспечиваются полностью. В англо-голландском стальном холдинге вообще, похоже, несколько недоумевают, зачем российский бизнесмен купил долю в их компании. По словам Хичкока, партнерство с Corus возможно только в вопросе управления заводом по производству слябов Tees-side. В компании сейчас как раз ищут партнера для создания соответствующего СП.

Однако Усманов пока не проявил никакого интереса к предложению Хичкока. Похоже, его планы идут куда дальше, чем создание СП с заводом по слябам. Владея 10% акций Corus, Усманов может всерьез вмешаться в политику компании. Более крупный акционер у Corus только один — инвестфонд Brandes Investment Partners, владеющий 15% акций компании. При желании Усманов вполне мог бы инициировать созыв внеочередного собрания акционеров для переизбрания совета директоров. Пока же он занял выжидательную позицию.

Однако, учитывая богатый опыт Алишера Усманова по получению контроля над российскими металлургическими активами, не трудно предположить, что нечто подобное он может апробировать и на западном рынке. Corus при этом, скорее всего, только выиграет. Так, аналитик компании «НИКойл» Вячеслав Смольянинов полагает, что со временем речь может зайти о слиянии Corus с российскими активами Алишера Усманова. «Такое слияние, — считает Смольянинов, — могло бы дать хороший синергетический эффект». Иное мнение высказал аналитик компании «Тройка-Диалог» Василий Николаев. По его словам, «у Усманова нет возможностей влиять на операционную деятельность компании; для него сейчас гораздо выгоднее продавать стальной прокат в России, нежели везти его в Европу, а концентрат Лебединского ГОКа вообще вряд ли адаптирован под европейские технологии».

Как бы то ни было, одно можно утверждать наверняка: Алишер Усманов сделал выгодное вложение. Известие о покупке Усмановым пакета акций Corus Group повлекло за собой повышение стоимости акций только Оскольского меткомбината на 5-6%. В свою очередь, 10%-й пакет акций Corus уже сегодня оценивается в $350 млн. А в будущем ожидается еще больший рост стоимости металлургических активов. ■

ЦИТАТА НЕДЕЛИ

«Доработка пакета налоговых законопроектов потребует 3-4 недели, после чего документы будут внесены на рассмотрение правительства. Михаил Касьянов пока не определил дату рассмотрения этого вопроса на заседании правительства, но думаю, что до конца весенней сессии пакет законов будет не только внесен правительством в Госдуму, но и принят. Речь идет о пакете законопроектов, касающихся изменения единого социального налога, налога на добычу полезных ископаемых и введения НДС-счетов».

Алексей Кудрин,
вице-премьер правительства, министр финансов России

Экономполитика

Рост медленный, но верный

(Окончание. Начало на стр. 1)

Такие высказывания начальника активно поддержал замминистра Михаил Дмитриев, который честно признался, что отобранные у министерств излишние функции пока еще нельзя передать бизнесу. По его словам, законопроект «О госрегулировании предпринимательской деятельности» предусматривает максимальный отказ государства от вмешательства практически на всех рынках. «Принятие этого закона позволит снизить административные барьеры на уровне исполнительной власти», — подчеркнул Дмитриев. Камень преткновения в этом документе — положения о независимой экспертизе нормативных актов правительства и о передаче пресловутых функций общественным организациям производителей. «В стране нет кадровой инфраструктуры, нет саморегулируемых организаций, нет квалифицированных экспертов. Но либерализация нужна, государство должно отойти от управления имуществом, так что придется, видимо, рынку учиться плавать сразу в глубокой воде».

Большое количество вопросов Грефу от студентов АНХ было связано с перспективами отечественной валюты и инфляции. На что глава МЭРТ ответил: «Россияне стали доверять рублю больше, чем доллару. Рублевая денежная база в прошлом году выросла на 50%, что явно свидетельствует о доверии граждан к отечественной валюте. Благодаря стабильному росту российской экономики, курс рубля по отношению к доллару вырос». Греф считает, что динамично растущие рынки успешно «переварили» возросшую рублевую массу, не допустив роста темпов инфляции. В частности, «в минувшем году значительно расширился рынок недвижимости, который и поглотил свободные деньги».

Здесь, кстати, по мнению министра, кроется большая опасность. «Мы быстро не сможем переварить тот объем инвестиций, который сложился в российской экономике. Есть опасность перегрева на фондовом рынке и на рынке недвижимости», — подчеркнул Греф. По его словам, этот «перегрев» может привести к перекосу в финансовом секторе и экономике в целом. «Для того чтобы этого не произошло, необходимо максимально сократить нерыночные секторы экономики», — считает министр. В ходе своего выступления Герман Греф пообещал уже в этом году установить новый порядок проведения тендеров естественными монополистами: «Мы должны обязать их размещать заказы для собственных нужд на конкурсной основе». Он пояснил, что «естественные монополии «обросли» системой внутреннего самообеспечения, а это мешает развитию рыночных отношений». По результатам проведенного Минэкономразвития анализа, «расходы монополий, зачастую не таких уж естественных, существенно завышены по отношению к мировому уровню». Он добавил, что зарубежные энергетики, нефтяники и транспортники тратят в 3-4 раза меньше. «Необходимо заставить наши естественные монополии работать эффективно и продуктивно», — заявил Греф. Это, по его словам, возможно только при создании в России рыночных условий: «естественные монополии должны работать на рынке».

Приоритетными в 2004 году глава МЭРТ считает реформы здравоохранения, ЖКХ и образования. «Я как работодатель регулярно сталкиваюсь с изъянами высшего образования. Система образования вне рынка — это легальный способ купить диплом или получить отсрочку от армии».

Греф считает, что вузы должны быть ориентированы на рынок кадров. «Это слишком большая роскошь — 5 лет обучать людей, которые никогда не будут востребованы работодателем». По мнению Грефа, «рыночные отношения должны быть установлены также в здравоохранении и ЖКХ». ■

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСА НА ПРОВЕДЕНИЕ ЕЖЕГОДНОГО ОБЯЗАТЕЛЬНОГО АУДИТА ФГУП «НИЦИАМТ» за 2003 год

I. Предмет конкурса:
Выбор аудиторской организации для осуществления обязательного аудита бухгалтерской отчетности за 2003 год.

II. Адрес организатора конкурса:
141800, Московская область, г. Дмитров-7, поселок «Автополигон»

III. Место и время проведения конкурса:
Конкурс состоится по адресу организатора конкурса 9 апреля 2004 года в 13-00 часов.

IV. Требования, предъявляемые к опыту работы аудиторской организации:
Продолжительность существования фирмы не менее 5 лет, проведение не менее 50 аудиторских проверок, из них не менее 5 по типу деятельности предприятия. Наличие лицензии ФСБ России обязательно.

V. Информация о конкурсе:
Конкурс проводится в соответствии с «Правилами проведения конкурса по отбору аудиторских организаций для осуществления обязательного ежегодного аудита…», утвержденных постановлением Правительства РФ от 12 июня 2002 г. № 409.

Форма заявки на участие в конкурсе произвольна. Требования к конкурсной документации, а также информацию о ФГУП «НИЦИАМТ» можно получить у организатора конкурса по письменному запросу руководителя аудиторской организации. Документация выдается заинтересованным участникам конкурса бесплатно в течение 15 дней со дня опубликования настоящей информации лично руководителю или представителю организации по доверенности (или по почте).

Технические и финансовые предложения должны быть представлены в запечатанном виде в двух экземплярах с пометкой «Оригинал», «Копия».

Срок заключения договора — в течение 1 дня после подведения итогов конкурса.

ОБЪЯВЛЕНИЯ

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

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

Российско-армянский ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

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

Приглашаем к взаимовыгодному информационному сотрудничеству!

Телефоны в Москве: (095) 209-1709, 299-5914. в Ереване: (3741) 55-0619, (3742) 41-1075. E-mail: rus-arm@promweekly.ru, radj@inbox.ru

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ

В адрес Бурейской ГЭС отгружено уникальное рабочее колесо

Старые двигатели не вписываются в новые планы «АвтоВАЗа»

Достижения

Колесо для турбины

От «Силовых машин» — Бурейской ГЭС

Елена Перминова

Концерн «Силовые машины» отправил на Бурейскую ГЭС рабочее колесо для третьей гидротурбины. Чтобы доставить 85-тонную конструкцию с Ленинградского металлического завода на ГЭС, в Амурской области потребовалось провести уже третью масштабную воздушно-транспортную операцию. Первые две были проведены в конце февраля 2002 года.

На этот раз тягач «Ураган» транспортной компании «Слон» вывел из ворот завода трейлер, на котором при помощи специальных конструкций было укреплено рабочее колесо диаметром 6,25 метра. Затем машина со скоростью 10–20 км/ч проследовала в аэропорт Пулково. Там конструкцию перегрузили в самолет Ан-24 «Руслан» и отправили на Бурейскую ГЭС.

С установкой третьей турбины Бурейская ГЭС сможет выйти на половину установленной мощности (1000 МВт), что позволит вырабатывать около 4,3 млрд кВт/ч в год. Пуск третьей из шести запланированных гидротурбин намечен на июнь. А окончательный ввод в эксплуатацию всех шести турбин общей мощностью 2000 МВт состоится в 2009 году.

Как сообщили «ПЕ» в пресс-службе ОАО «Силовые машины», колесо для третьей гидротурбины отличается от двух предыдущих тем, что может работать как на низких напорах воды (при временной мощности в 190 МВт), так и на высоких (при проектной мощности 330 МВт). Поэтому первые два колеса при выходе ГЭС на рабочие параметры будут заменять на другие. Зато и третье, и последующие колеса (для 4-6 турбин) заменяться не будут.

Этот проект «Силовых машин» уникален и тем, что все работы по сборке и испытаниям гидрогенераторов производятся в условиях станции. Правда, пока ГЭС работает по временной схеме. Выходу на рабочий режим препятствует то, что плотина еще не достроена, а Бурейское водохранилище не заполнено водой.

Бурейская ГЭС — привлекательный советский недострой

После завершения строительства Бурейская ГЭС станет одной из крупнейших гидроэлектростанций России. Установленная мощность шести энергоблоков составит 2000 МВт, а среднегодовая выработка электроэнергии достигнет 8,6 млрд кВт/ч. С пуском станции в строй в 2009 году будет не только решена проблема дефицита электроэнергии на Дальнем Востоке, но и появится возможность экспортировать электроэнергию в Китай и Корею.

Вопрос об экспорте электроэнергии в Китай обсуждался еще в конце 1990-х годов. Тогда предполагалось, что общая стоимость проекта по прокладке линий электропередачи в КНР составит около $1,5 млрд, а российская электроэнергия будет поставляться по цене выше внутренней (около $0,04-0,07 за кВт/ч). Годовая стоимость поставок оценивалась примерно в $300-400 млн в год. С завершением строительства Бурейской ГЭС показатели могут быть перевыполнены. ■

Справка «ПЕ»: *Концерн «Силовые машины» выпускает оборудование для гидравлических, тепловых, газовых и атомных электростанций. Главный поставщик основного оборудования для машинного зала Бурейской ГЭС. В состав концерна входят Ленинградский Металлический завод, «Электросила», Завод турбинных лопаток, НПО ЦКТИ им. Ползунова (все — Санкт-Петербург); Калужский турбинный завод, а также сбытовая компания «Энергомашэкспорт». Оборудование, произведенное предприятиями концерна, установлено в 87 странах мира. Строительство Бурейской ГЭС было заморожено в 1982 году, возобновлено — в 2000 году. Финансирование идет за счет средств РАО и федерального бюджета. В общей сложности на первую очередь ГЭС было затрачено около $1,1 млрд.*

Оптимизация

Роторные моторы попали под сокращение

«АвтоВАЗ» решил на них сэкономить

Ольга Максимова

На АО «АвтоВАЗ» решили закрыть единственное в России специальное конструкторское бюро, где занимались разработкой и выпуском роторно-поршневых двигателей. Ими, как правило, оборудовались автомобили спецслужб. К закрытию специфического производства руководство автозавода подтолкнула необходимость сократить расходы, на что рассчитана принятая на заводе программа оптимизации расходов. И хотя приказ об упразднении бюро не подписан, его руководство занялось поиском инвестора, которого может заинтересовать этот проект.

История роторно-поршневого двигателя началась, благодаря изобретателю Ванкелю, в 60-х годах. Двигатель устроен таким образом, что роль поршня в нем выполняет трехвершинный ротор, который вращается внутри камеры сгорания. В отличие от стандартного двигателя, в нем на 40% меньше деталей. Более того, он проще и обладает лучшими динамическими качествами.

Из-за повышенного на него спроса в 60-х годах лицензии на производство двигателя получили 11 автомобилестроительных компаний. Правда, к 90-м годам это число значительно уменьшилось, и такие двигатели стали выпускать только на «АвтоВАЗе» и японской компании Mazda.

В 1974 году на «АвтоВАЗе» для производства роторно-поршневых двигателей создали специальное бюро. Перед его специалистами была поставлена задача — за короткий срок разработать и подготовить к производству двигатель для моделей «ВАЗ». По своим техническим параметрам он должен существенно отличаться от традиционного. В итоге в начале 80-х годов был разработан односекционный двигатель, аналогичный японскому 13В — ВАЗ-311.

Этим двигателем, мощность которого была 70 л.с., оснастили несколько сотен автомобилей ВАЗ-2101. Но через некоторое время все они были отозваны из-за обнаруженных дефектов. Роторно-поршневые двигатели заменили на традиционные, а на «АвтоВАЗе» отказались от массового производства проштрафившегося мотора.

После этого в конструкторском бюро пришлось провести значительное, в два раза, сокращение. Оставшийся штат сотрудников начал заниматься разработкой двигателей для машин, предназначенных для силовиков. На крупные партии уже никто не рассчитывал, поэтому двигатели выпускались мелкими сериями.

Так, для машин МВД был придуман двухсекционный двигатель мощностью 120 л.с. В 1994 году его заменил более совершенный ВАЗ-415 с мощностью 140 л.с. Объемы этого производства позволили выпускать в год 150 машин с такими двигателями. И хотя такие моторы изнашивались быстрее обычных, они могли разогнать автомобили до скорости 190 км/ч. Причем, для того, чтобы достичь скорости 100 км/ч, двигателю хватало всего девяти секунд.

Теперь же существование всей технической службы, обеспечивающей выпуск таких двигателей, оказалось под вопросом. Пока руководство ищет инвесторов для дальнейшей деятельности конструкторского бюро, его работники будут заниматься разработкой двигателей для самолетов малой авиации. Этот род деятельности для бюро новым не является, потому что авиационной темой на «АвтоВАЗе» занимаются с 1996 года. ■

Справка «ПЕ»: *За прошлый год «АвтоВАЗ» произвел 768 тыс. автомобилей, 84,9 тыс. из которых отгружено на экспорт. Автомобилей семейства ВАЗ-2110 произведено 225,4 тыс. Производство этих моделей вышло на проектную мощность. Общая рентабельность составила 19%. Консолидированный показатель чистой прибыли — 13,8 млрд руб. Впервые за последние годы показатель прибыли от основной деятельности предприятия достиг высокого положительного уровня и составил 7,17 млрд руб.*

Коротко

В перечень РТС с 25 февраля включаются обыкновенные именные акции НПК «Иркут».

С 25 февраля в раздел внесписочных ценных бумаг перечня торговой системы НП «Фондовая биржа РТС» включаются обыкновенные именные акции ОАО «Научно-производственная корпорация «Иркут».

В Свердловской области заканчивается создание нового холдинга по производству меди.

Как заявил министр промышленности, энергетики и науки региона Владимир Молчанов, новое объединение будет зарегистрировано уже в феврале этого года и названо Уральской горной компанией (УГК). Возглавит его президент Екатеринбургской торгово-промышленной компании (ЕТПК) Игорь Алтушкин. В состав объединения войдут ЗАО «Карабашмедь» (Карабашский медеплавильный завод), Кыштымский медеэлектролитный завод, Новгородский метзавод, Ревдинский завод по обработке цветных металлов, ООО «Завод точных сплавов», ЗАО «Ормет», ОАО «Уралгидромедь», СП «РосКазМедь», ООО «Горно-металлургическая компания «Аэрон», ООО «Урал-ВЦМ». Также там окажется Уральский банк реконструкции и развития, ЗАО «Свердлсоцбанк» и сама ЕТПК. Первоочередной задачей нового холдинга станет строительство завода по производству катодной меди с проектной мощностью 10 тыс. т. С вводом его в эксплуатацию, по оценке г-на Молчанова, ориентировочный объем производства УГК составит 145-150 тыс. т в год, что позволит ей занять третье место в стране после «Норильского никеля» и УГМК.

Фондовый рынок

Плата за входной билет

«Северсталь» эмитировала еврооблигации

Юлия Ефимова

16 февраля «Северсталь» впервые разместила еврооблигации — ценные бумаги самого высокого инвестиционного качества, формально обеспеченные исключительно авторитетом эмитента. Объем займа составил $325 млн, срок обращения — 5 лет. Облигации были проданы по номинальной стоимости, поэтому ставка, по которой компания заняла деньги, равна величине купона — 8,625% годовых.

В успешном размещении привлекли внимание две детали. Первая — рекордно высокая доля российских банков в синдикате андеррайтеров (то есть инвесторов, которые выкупают бумаги у самой компании для того, чтобы продать их на вторичном рынке). Всего банков было пять — «ТРАСТ», «Тройка Диалог», «Альфа-Банк», «Зенит» и «МДМ-Банк».

Вторая особенность состоит в том, что займ обошелся «Северстали» несколько дороже, чем Магнитогорскому металлургическому комбинату (ММК). В октябре ММК удалось разместить еврооблигации на $300 млн по ставке в 8,25% несмотря на то, что ее кредитный рейтинг по версии Standard&Poor's ниже, чем у «Северстали» (соответственно «B» и «B+»), а относительно цели эмиссии аналитики высказывали негативные предположения.

Действия и планы «Северстали» в процессе привлечения средств были в высшей степени прозрачны. Перед размещением компания раскрыла структуру уставного капитала — 82,75% акций принадлежат председателю Совета директоров Алексею Мордашову, 10,75% — менеджменту и трудовому коллективу, 6,5% — институциональным инвесторам. Всем известно, на какие цели «Северсталь» намерена тратить деньги — на консолидацию активов, прежде всего, сырьевых, и развитие бизнеса в других странах. Долговая нагрузка компании невелика — менее $600 млн при выручке $1,5 млрд за первое полугодие 2003 года.

Октябрьское размещение ММК большинство экспертов назвали «подозрительным». Формулировка цели привлечения денег «на частичное рефинансирование существующей задолженности и капиталовложения» выглядела странно, если учесть, что процентные ставки по большей части остального долга компании не превышали 6%, а в планах до 2006 года капиталовложений на похожую по величине сумму не было. Бумаги были выпущены непосредственно перед аукционом по продаже госпакета акций ММК (17,82%), который должен был состояться в декабре. Вновь образовавшийся долг был сразу назван аналитиками «горькой пилюлей». Возможная схема действий легко просматривалась: менеджмент использует полученные средства для покупки пакета, а в случае победы другого участника выводит деньги в дочерние компании, оставив долг на балансе материнской.

Поэтому завышенная ставка облигаций «Северстали» по отношению к последнему «металлургическому займу» была несколько неожиданной. Однако здесь можно вспомнить о пользе создания длинной кредитной истории. К бумагам ММК на рынке уже давно привыкли, с начала 2000 года компания организовала 17 выпусков рублевых облигаций, 16 из них уже погашены, а первые еврооблигации выпустила год назад по ставке 10,1% годовых. Для сравнения: «ЕвразХолдингу» в сентябре удалось привлечь еврозайм на $150 млн под 9,25%. Так что дебют «Северстали» можно считать успешным. Аналитики полагают, что «добавочная доходность» — не более чем плата за входной билет на рынок, и скоро бумаги поднимутся в цене соответственно качеству эмитента.

Коротко

Структуры Сибирской угольной энергетической компании (СУЭК) приобрели весь пакет акций угольной компании ООО «Северный Ургал» и 20% акций ОАО «Ургалуголь». Остальные акции «Ургалугля» СУЭК планирует выкупить 4 марта, когда на торги будет выставлен 38%-й госпакет.

Интерес СУЭК (структуры, аффилированной с группой МДМ) к Ургальскому месторождению проявился еще в ноябре прошлого года. Тогда о намерении приобрести эти активы заявлял вице-президент МДМ Дмитрий Селютин. Не случайно в список участников торгов попали 4 компании, близкие к МДМ. Заявки на приобретение «Ургалугля» подали ЗАО «ВСРО-Индастри» и ООО «Бест Никос», а на «Северный Ургал» — ООО «Торговый дом «Сибуглесбыт» и ООО «Углеснаб». В результате госпакет акций «Ургалугля» купила фирма «Бест Никос», а 100%-й долей акций «Северного Ургала» стал обладать торговый дом «Сибуглесбыт». Конечная цена пакетов отличалась от стартовой несущественно. Так, «Ургалуголь» ушел (при начальной цене в 92 млн руб.) за 93,5 млн рублей, а «Северный Ургал» — за 48,5 млн руб. при предложенной сумме в 48,5 млн руб.

После покупки акций СУЭК и правительство Хабаровского края подписали соглашение о социально-экономическом сотрудничестве. Стороны взяли на себя обязательство заниматься развитием угледобывающей отрасли и решением социально-экономических проблем, связанных с бесперебойной работой предприятий компании. СУЭК обещала внедрить современные производственные технологии и ежегодно наращивать объемы добычи угля в крае. А местные власти — привлекать инвестиции под государственные гарантии. После «освоения» Ургальского месторождения СУЭК занялась другим — «Соколовским» в Кемеровской области. Под управление СУЭК перешли три шахты и два угольных разреза ОАО «Инвестиционная компания «Соколовская». В дальнейшем шахты и разрезы «Соколовской» предполагается включить в состав СУЭК, но пока сделка по приобретению этих активов до конца не завершена. Угольные активы «Соколовской» станут вторым приобретением СУЭК в Кузбассе за последние 12 месяцев. Весной прошлого к компании присоединилось 8 шахт, ранее входивших в состав ОАО «УК «Кузбассуголь». На их основе был создан Ленинск-Кузнецкий филиал СУЭК, который добыл в 2003 году 11,9 млн т.

Министерство промышленности, науки и технологий Российской Федерации

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ XXI

Специализированная выставка

18 - 21 мая, 2004 г.
Москва, ВВЦ
павильон N 69

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ XXI ВЕКА

Основные разделы выставки :

- Ориентированные фундаментальные исследования в области физических наук
- Научное приборостроение
- Информационные, телекоммуникационные технологии и электроника
- Новые материалы и химические технологии
- Технологии живых систем
- Экология и рациональное природопользование
- Производственные технологии
- Социально-экономические технологии
- Новые транспортные технологии
- Энергосберегающие технологии

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ И УЧАСТИИ:

- Администрации Президента Российской Федерации
- Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации
- Министерства энергетики Российской Федерации
- Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации
- Министерства природных ресурсов Российской Федерации
- Министерства Российской Федерации по атомной энергии
- Российской Академии Наук
- Торгово-промышленной палаты Российской Федерации
- Российского союза энергоэффективности

ЭКСПОДИЗАЙН

ОРГАНИЗАТОРЫ:
ГАО ВВЦ
Русская выставочная компания "ЭКСПОДИЗАЙН"
Тел./факс:(095) 258-8768 (многоканальный)
E-mail:nauka@expo-design.ru
www.expo-design.ru

РусДем
АНО "РУСДЕМ-Энергоэффект"
Тел./факс: (095) 362-7271, 362-7864
E-mail:Rusdem@ucit.orbita.ru
www.Rusdem.com

Информационная поддержка:

АНАЛИЗ / ПРОГНОЗ

Начальник экономического управления Администрации президента Антон Данилов-Данильян рассуждает о новых принципах государственной промышленной политики

Позиция власти

Рыночный подход к импортозамещающей промышленной политике государства

Администрация президента Путина о промышленной политике

Антон Данилов-Данильян,
начальник экономического управления Администрации президента России

Конкурентоспособность национальной экономики продолжает снижаться. При сложившихся темпах импорта и несырьевого экспорта сальдо внешнеторгового баланса может стать отрицательным уже к 2010 году. Ведомственный подход к промышленной политике себя не оправдал: при субсидировании слабых отраслей за счет сильных развитие неизменно заходило в тупик. Но и полный отказ от промышленной политики — также тупиковый путь. Нужен принципиально иной, либеральный подход в промышленной политике. Его суть — отталкиваться не от чиновничьих пристрастий и не от успешных отраслей за рубежом, а от потребностей отечественного бизнеса. Не биться над взращиванием того, что расти не хочет, а помогать активно расти тому, что уже себя проявило.

В Кремлевских кабинетах задумались о новой экономической политике

1. Текущее состояние дел

Прежде всего, хочу напомнить некоторые особенности текущего момента.

1.1. Позитивные тенденции. В настоящее время в России сложилась ситуация, дающая хорошую основу для позитивного развития экономики и общества. Она характеризуется следующими особенностями (перечислены основные): политической стабильностью; ростом профессионализма предпринимателей и менеджеров; экономическим ростом и ростом экспорта; ростом денежных доходов населения и социальной стабильностью; низкими ценовыми характеристиками издержек предприятий (зарплата, электроэнергия, ж/д тарифы); профицитом бюджета, сохраняющимся даже при снижении ставок налогов; ростом золотовалютных резервов страны; снижением процентной ставки по кредитам банков реальному сектору; ростом капитализации промышленных и финансовых компаний.

1.2. Несмотря на названные положительные явления, в России продолжают сохраняться негативные тенденции. Основными из них являются: рост импорта, опережающий по темпу рост несырьевого экспорта; быстрое укрепление рубля; избыточные социальные ожидания (давление на рост зарплаты); медленное освобождение предприятий от социальных и иных непрофильных избыточных активов; сохранение неоправданно высоких административных барьеров и издержек бизнеса на их преодоление; слишком медленное перемещение теневой деятельности и доходов предприятий в сектор, наблюдаемый официальной статистикой; сохранение сильной асимметрии информации при принятии бизнес-решений; практически полное отсутствие у государства экономической (в частности — промышленной) политики, ориентированной на развитие несырьевых секторов.

1.3. Как результат этих негативных тенденций, основной макропоказатель, характеризующий конкурентоспособность национальной экономики (доля высокотехнологичной и наукоемкой продукции в экспорте), продолжает снижаться. Сейчас суммарная доля продукции ТЭК и металлургии — 75,4% от общего экспорта. На подобный тип развития можно делать ставку, но только до появления альтернативных видов топлива. Более того, при сложившихся темпах импорта и несырьевого экспорта сальдо внешнеторгового баланса может стать отрицательным уже к 2010 году — в случае, если больше не будут расти цены на нефть и Россия столкнется с трудностями в наращивании объемов ее экспорта.

После этого пройдет еще несколько лет, и от больших золотовалютных резервов останутся одни воспоминания. Вновь начнет накапливаться девальвационный потенциал, и экономика войдет в предкризисное состояние. Такой сценарий развития не может устроить никого. Все это обусловливает необходимость осуществления государством мер активной экономической и, в частности, промышленной политики, направленных на реализацию национальных конкурентных преимуществ и потенциала несырьевого развития экономики.

2. Наше понимание промышленной политики

2.1. Среди экспертов имеется значительное различие во взглядах на то, что такое промышленная политика. Очень часто под этим термином понимается вся совокупность мер экономической политики государства, способствующих развитию промышленности. В основе этого подхода лежит фактический отказ от любых попыток сформулировать и реализовать на практике специфический комплекс мер, направленных на развитие исключительно промышленных секторов и соответствующих им видов предпринимательской деятельности.

Главной задачей экономической политики при этом выступает создание общих благоприятных условий для развития экономики и социальной сферы. Инициатива деловых кругов стимулируется. Однако конкретных точек приложения для бизнес-активности обычно не обозначается. В частности, элементом чисто экономической политики несырьевого развития является, например, смещение акцента в налогообложении на сырьевые отрасли. Сюда же можно отнести и таможенно-тарифную политику, обеспечивающую снижение импортных пошлин на непроизводимое в стране оборудование, проведение антидемпинговых расследований и сохранение экспортных пошлин на ряд видов сырья.

В то же время меры по развитию фондового рынка, защиты прав собственности, развитию малого предпринимательства и другие практически невозможно увязать только с развитием перерабатывающих отраслей. Другой пример — главным инструментом поддержки экспорта является занижение валютного курса. Однако экспорта — любого, в том числе и сырьевого. Даже судебную и административную реформы можно отнести к мерам по созданию благоприятных условий для несырьевого бизнеса. Но ровно этим же стимулируется и предпринимательство в сфере добычи углеводородов и в иных отраслях. То есть это также элементы экономической, а не собственно промышленной политики.

Универсальность действия — вот то, что отличает меры экономической политики, способствующие, в том числе и развитию промышленности, от чисто промышленной политики.

2.2. В нашем понимании промышленная политика — это комплекс мер государства, направленных на реализацию конкретных инвестиционных и инфраструктурных проектов в сфере промышленности. Это тоже часть экономической политики государства. Но наиболее активная часть. Другими словами, это не создание условий для развития бизнеса в промышленности и последующее ожидание оного. Нет, это прямое воздействие государства, нацеленное на то, чтобы тот или иной конкретный бизнес (объект) возник в четко обозначенные сроки на заданной территории.

В этом суть промышленной политики государства, а вот методы ее реализации могут быть диаметрально противоположными. От форм и методов действительно многое зависит. Неудачный метод в итоге может породить неприятие промышленной политики в целом, особенно у людей с поверхностным восприятием экономических процессов. Мы полагаем, что именно в этом причина негативного отношения к самому термину «промышленная политика». Не лучшая форма затмила содержание.

2.3. Многое зависит от того, каким образом у государства (и конкретных его представителей) появляется тот или иной конкретный проект. Можно долго смотреть на статистику износа парка электровозов и вдруг, с криком «Эврика!», начать судорожно сочинять федеральную целевую программу развития локомотивостроения. Но при этом даже не задуматься о том, какой получится цена, найдутся ли покупатели этих электровозов, хватит ли ремонтных депо, машинистов и пр.

Именно поэтому популярный в начале 90-х годов ведомственный подход к промышленной политике, как к некоему перечню федеральных целевых программ развития отраслей, ведущий свое происхождение от программно-целевого метода планирования народного хозяйства СССР, себя не оправдал.

Каждое ведомство пыталось сделать себе как можно больше таких программ и выбить под их реализацию из скудного федерального бюджета как можно больше средств, не заботясь о вопросах последующего бизнеса. Естественно, что в рыночных условиях «влезать» государству в жизнь большинства отраслей просто не нужно, а потому вполне объяснимо неприятие либеральными экономистами вышеназванной формы промышленной политики, реализуемой в рамках ведомственного подхода.

2.4. Другим распространенным подходом к промышленной политике является концепция догоняющего импортозамещения. Обычно в рамках этой концепции государство за счет своих средств строит промышленный объект по аналогии с действующим за рубежом, тем самым, обеспечивая так называемую «независимость».

Стандартный подход к импортозамещению состоит в том, что приоритет отдается слабым и неконкурентоспособным отраслям, которые нужно «подтянуть». Бюджетные средства идут в отрасли, которые не только практически не экспортируют свою продукцию, но и не могут конкурировать с импортом на внутреннем рынке. При субсидировании слабых отраслей за счет сильных развитие неизменно заходило в тупик: сильные отрасли, из которых изымались денежные ресурсы, хирели, а слабые, хоть и поддерживаемые, так и не превращались в жизнеспособные.

Таким образом, при стандартном импортозамещении государство идет против рынка. Более того, те формы догоняющего импортозамещения, которые иногда работают в других странах, отнюдь не обязательно будут работать в России, хотя бы вследствие природно-климатических факторов, особенностей эксплуатации техники, человеческого фактора и т.д. А за негативными примерами далеко ходить не надо — это Латинская Америка, страны социализма, которые были лишены внутренних рыночных сигналов и поэтому вынуждены смотреть на то, что происходит за рубежом.

2.5. Прежде чем перейти к более подробному описанию направлений реализации новой формы промышленной политики нужно рассмотреть последний из старых вариантов — это курс на полный отказ от промышленной политики и ограничение лишь общими формами экономической политики. При этом курсе сохраняются негативные тенденции, описанные вначале, и возникают соответствующие риски. Кроме того, бизнес сам по себе достаточно близорук. Он с готовностью откликается на подсказки, но ему часто просто недосуг посмотреть более широко вокруг себя. И путем саморазвития бизнес может придти к той или иной «проектной теме» еще очень нескоро — за это время страна упустит шанс стать лидером в конкретной отрасли.

Кроме того, в России пока еще совсем небольшая «плотность бизнеса» (отношение числа действующих фирм к числу государственных и муниципальных служащих). Часто многие бизнесмены начинают увлекаться «модными» темами, растрачивая понапрасну и без того скудные финансовые ресурсы. Скажем, я не уверен, что России стоит иметь 35 площадок для автомобильного производства. Но подсказок ни от государства, ни от аналитических компаний часто нет — еще не развит рынок соответствующих услуг. Таким образом, полный отказ от промышленной политики — также тупиковый путь.

2.6. Итак, нужен принципиально иной, либеральный подход в промышленной политике. Его суть — отталкиваться не от чиновничьих пристрастий и не от успешных отраслей за рубежом, а от потребностей отечественного бизнеса. Не биться над взращиванием того, что расти не хочет, а помогать активно расти тому, что уже себя проявило.

Принципиально важным для эффективности предлагаемого подхода является корректное определение критериев отбора поддерживаемых проектов. Очевидно, что ориентация при этом должна быть в сторону несырьевых, перерабатывающих, высокотехнологичных секторов промышленности. Но при этом не должны быть ущемлены иные отрасли и проекты. Указанная выше опасность снижения сальдо торгового баланса страны подсказывает, что государство должно уделять повышенное внимание импортозамещению и наращиванию несырьевого экспорта, но уже на принципиально новой, рыночной основе. Мы полагаем, что именно проекты в этих областях и должны отбираться в качестве объектов промышленной политики.

Для организационных мер государственной поддержки таких проектов нужно сделать регламенты принятия решений, не зависящими от собственных интересов государственных чиновников. Для финансовых мер нужно придумать алгоритм, который как минимум не ущемляет нынешнего положения неохваченных промышленной политикой секторов. Рассмотрим обе группы мер по отдельности.

3. Использование государственного организационного ресурса.

3.1. Суть алгоритма рыночного импортозамещения. Государство в отсутствие агентов развитой финансовой инфраструктуры нашего «молодого» рынка (инвестиционных банков, консалтинговых и аналитических компаний, сервисных финансовых центров и пр.) должно более активно подсказывать бизнесу возможности для рентабельных инвестиций в отдельные сектора промышленности.

Импорт — признак наличия платежеспособного спроса. Если аналогичный импортному по качеству товар может быть произведен в России технологически (бананы в России вряд ли когда-либо смогут быть выращены с тем же качеством), то бизнесу следует заняться изучением возможности соответствующих капиталовложений. Государство должно подсказать объем соответствующих рынков.

Далее надо преодолеть часто встречающееся недоверие друг к другу участников рынка — конкурентов. Ведь некоторые импортозамещающие проекты, даже весьма рентабельные, могут быть слишком дорогими с точки зрения объема капиталовложений для каждой отдельно взятой компании. Кроме того, отдельные участники рынка могут быть вовсе не заинтересованы в появлении импортозамещающего проекта, поскольку представляют собой не что иное, как дочернюю торговую структуру иностранного производителя. Пассивное отношение к импортозамещению проявляют и те импортеры, которые используют импорт для целей активного вывоза капитала.

Поэтому опираться следует, прежде всего, на тех импортеров, для которых импортный товар — насущная необходимость ведения выбранного бизнеса, и которые страдают от высоких цен. Импортозамещающая продукция обычно более дешева за счет отсутствия таможенных пошлин, более низких издержек (низкой заработной платы, тарифов на электроэнергию и газ, меньших затрат на перевозки, страхование и хранение) и налоговой нагрузки. Таких импортеров государство может собрать за одним столом и предложить исключительно добровольно высказаться в отношении перспектив перехода к закупке импортозамещающего товара при его не меньших потребительских свойствах в случае реализации проекта строительства в России соответствующего предприятия. Кто хочет — подписывает протокол о намерениях переориентироваться с импорта на отечественную продукцию. Также следует задать вопрос о возможностях участия каждого из подобных импортеров в софинансировании импортозамещающего инвестиционного проекта (и собрать соответствующие заявки).

Затем следует подтянуть ресурсы подконтрольных государству банков, для которых кредитование подобного проекта гораздо менее рискованно, чем многих иных, по причине наличия соинвесторов и протоколов о намерениях переориентироваться на закупки продукции именно будущего предприятия.

Наконец, следует предложить иностранному изготовителю импортируемой продукции поучаствовать в строительстве и последующем совладении импортозамещающим предприятием, поскольку в противном случае он вовсе потеряет существенную часть российского рынка.

В результате, в наличии оказывается совпадение интересов всех сторон, нужных для реализации импортозамещающего проекта — и государства, и импортеров, и банков, и иностранного партнера. Просчитывание экономической эффективности проекта должно происходить уже без участия государства. Однако вопросы территориального размещения и логистики снова требуют подключения государственных и муниципальных органов и являются объектом внимания. Нам бы хотелось, чтобы первые пожелания все же пришли к нам из бизнеса — ведь некоторые члены РСПП уже продумывают вопрос о диверсификации бизнеса и (или) решении проблемы собственной импортозависимости. Но, даже если их не будет, государство может начать процесс самостоятельно, просто организуя встречи с группами импортеров, последовательно двигаясь вниз по представленному в таблице перечню.

3.2. Стимулирование экспорта. Поощрение как уже существующего, так и потенциально возможного экспорта — важнейший блок организационных мер промышленной политики. Благодаря этому стимулируются потенциально сильные и конкурентоспособные отрасли. Поддержка должна оказываться в первую очередь тем предприятиям, которые уже закрепились на внутреннем рынке и у которых есть хорошие шансы начать (увеличить) экспорт.

Однако, чтобы организационно это наладить, нужно коренным образом изменить роль загранпредставительств (торгпредств и экономических отделов посольств). Суть — оценка каждого из них, прежде всего по темпам роста несырьевого экспорта из России и по темпам роста прямых инвестиций в Россию. Зная новые принципы оценки своей работы, загранпредставительства станут самым активным образом реагировать на экспортные запросы российских компаний, превратятся в мощный инструмент повышения конкурентоспособности российской промышленности.

3.3. Ликвидация очагов локальной безработицы. Процессы реструктуризации и модернизации в промышленности, которые уже начались и которые будут лишь ускоряться в дальнейшем, приводят к высвобождению рабочих рук. Прогнозирование и своевременная нейтрализация локальной безработицы — важнейшая задача промышленной политики государства.

Для этого нужна организация совместного мониторинга государства и бизнеса процессов реструктуризации в промышленности. Социальная ответственность бизнеса будет проявляться в своевременном информировании государственных органов о предстоящих в ближайшие год-два сокращениях штатов в разрезе конкретных объектов, территорий и квалификаций высвобождаемых сотрудников.

Целесообразны переговоры с собственниками каждого реструктурируемого предприятия о частичном софинансировании нового промышленного направления в этой местности. Социальная ответственность государства будет проявляться в оповещении (в частности, в рамках процедур рыночного импортозамещения) бизнеса о целесообразности размещения новых производственных объектов на соответствующих территориях. Весьма кстати тут будет и определенное софинансирование со стороны государства.

Таким образом, совместными усилиями государства и бизнеса станет возможным планомерное поддержание социальной стабильности в местностях, где по разным причинам переселение избыточного населения невозможно.

4. Использование государственного бюджетного ресурса.

Если не считать средства, заложенные в ряд федеральных целевых программ и в федеральную адресную инвестиционную программу, то в федеральном бюджете на 2004 год предусмотрено три основных направления бюджетного стимулирования, относящегося к промышленной политике: 1) жилищное строительство (бюджетные гарантии для АИЖК); 2) стимулирование экспорта продукции высокой степени переработки; 3) поддержка развития малого бизнеса. Однако все эти три направления в совокупности тянут менее чем на 0,2% ВВП!

4.1. Между тем, в федеральном бюджете на очередной финансовый год предусматриваются суммы не только на обслуживание внешнего долга (уплата процентов), но и на погашение части его — по тем кредитам, срок которых истек. Тем самым на следующий год можно было бы смело предусматривать хотя бы 1/2 часть ($2-$3 млрд) от сокращения долга на государственное гарантирование экспортных и импортозамещающих проектов. Предоставление гарантий не предполагает автоматического расходования бюджетных средств в будущем. Наоборот, оно может и вовсе не понадобиться, если заемщик выполнил обязательства или предоставил государству достаточные контргарантии по получаемым им иностранным инвестициям на реализацию экспортного или импортозамещающего проекта. А ведь многие крупные заемщики готовы предоставить такое обеспечение, однако иностранные кредиторы, не доверяя еще молодому отечественному бизнесу, часто не желают рассматривать ничего другого, кроме как правительственных гарантий. Полагаю, что по таким проектам государство должно идти навстречу бизнесу.

4.2. В отдельных (особо крупных по масштабу инвестирования — например, более $100 млн) случаях для отобранных в рамках вышеуказанного алгоритма импортозамещающих проектов государство может выступить соинвестором (кредитором) — в пределах до 25% требуемых средств. Риски для государства здесь будут минимальными не только по причине миноритарной доли в финансировании, но и вследствие наличия мощного интереса к реализации проекта со стороны всех остальных участников алгоритма.

4.3. Государству необходимо увеличить активность в создании (строительстве) специальных инфраструктурных ячеек (например, технопарков) для последующего их использования внедренческими предприятиями, обладающими перспективными технологиями.

Следует подчеркнуть, что здесь цель — не развитие инфраструктуры вообще, а создание таких элементов инфраструктуры, которые обеспечат рывок в развитии конкретных промышленных производств и технологий. Различие существенное. Скажем, когда строят железную дорогу, то ее появление способствует развитию вокруг трассы всех видов производств, как существующих, так и будущих — из всех отраслей. А вот специализированный технопарк может стимулировать развитие, например, только биотехнологических производств или особо точной микроэлектроники, или перспективных лекарственных средств и т.д.

5. Документальное оформление новой промышленной политики

5.1. В блоке организационных мер: а) по рыночному импортозамещению — совещание у вице-премьера российского правительства, выдача директив Минпромнауки и ряду других ведомств, организация целевых установок для конкретных чиновников и проведение совещаний последовательно по всем товарным группам; б) по поощрению экспорта — доведение Минэкономразвитием до загранпредставительств директив по новым принципам оценки их работы; в) по рынку труда — налаживание диалога с союзами и ассоциациями по этой теме силами Минтруда — поручение председателя правительства.

По инфраструктурным ячейкам «новой экономики» — выделение Минимуществом, Минпромнауки и оборонными агентствами земли, сокращение площадей у унитарных предприятий, особенно в оборонно-промышленном комплексе. Таким образом, нигде не нужно даже постановлений правительства, не говоря уже о принятии новых законов.

5.2. В блоке финансовых мер: поправки в федеральный бюджет на 2004 год и закрепление изложенного подхода в проектах федерального бюджета на последующие годы, как в части прямого выделения бюджетных строк на софинансирование по всем направлениям, так и в части предоставления гарантий по инвестиционным проектам.

Главное — определен источник, не затрагивающий иных интересов (интересов сырьевых отраслей) — денежный ресурс, каждый год прирастающий на половину от суммы погашенной в предыдущем году части внешнего долга страны.

6. Что делать бизнесу?

Что делать политической элите государства в этой связи — понятно из предыдущей части. Но что делать бизнесу, в частности, «несырьевому крылу» РСПП?

6.1. Помочь пропагандировать на всех уровнях новый, либеральный подход к реализации национальной промышленной политики. Здесь годятся и заседания Совета по предпринимательству при председателе правительства, и различные совещания, проводимые как в центре, так и в регионах России.

Было бы неплохо сделать серию публикаций в разных СМИ. За примерами далеко ходить не надо — достаточно посмотреть на реформу технического регулирования. Понадобилось очень много бесед, записок и целый год времени, прежде чем идеология реформы технического регулирования стала общепринятой.

6.2. Выбрать и самостоятельно предложить (для начала — политической элите) несколько товарных групп для импортозамещения в целях практической реализации алгоритма организационного содействия государства, о котором говорилось выше.

Другой вариант — несколько экспортных или инфраструктурных проектов для оказания финансовой (гарантийной) поддержки.

Из сборника «Современная национальная промышленная политика России»

АНАЛИЗ / ПРОГНОЗ

Борис Алешин формулирует подходы к промышленной политике

Бюрократия и коррупция — головная боль инвесторов

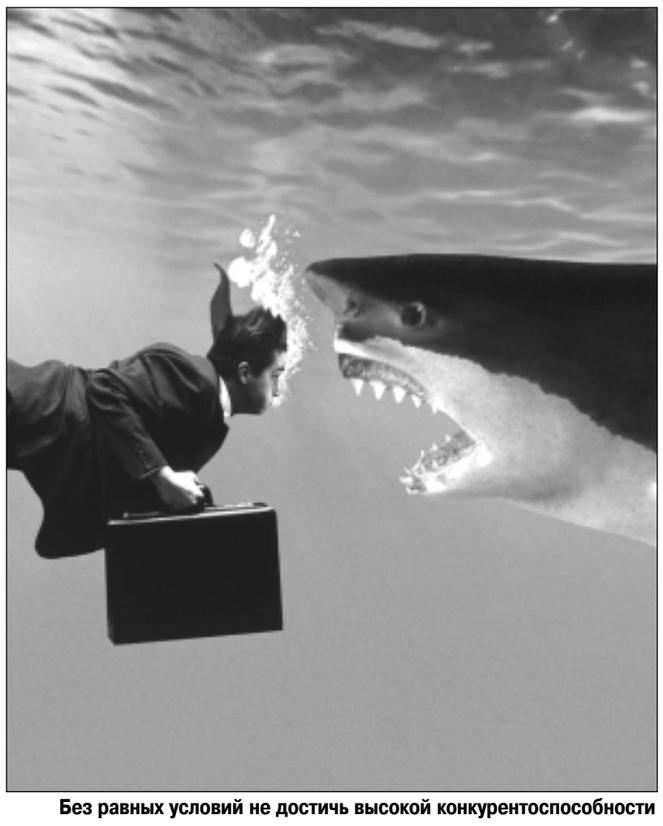
Позиция власти

Промполитика: бизнес и государство

Проектное взаимодействие и реформа аппарата

Борис Алешин,
заместитель председателя правительства

Основными элементами промышленной политики (или политики повышения конкурентоспособности) вице-премьер Борис Алешин считает равные условия конкуренции, стабильность и предсказуемость условий, институты проектного взаимодействия государства и бизнеса, а также активизацию человеческого капитала.



Без равных условий не достичь высокой конкурентоспособности

Макроэкономическая стабилизация последних лет позволяет начать системную работу по созданию более рациональной структуры экономики. Увеличение темпов ее роста при закреплении сырьевой специализации в самом благоприятном варианте развития событий не решает всех наших проблем. Улучшение предпринимательского и инвестиционного климата необходимо, но не достаточно для обеспечения желаемых темпов роста. Требуется концентрация ресурсов на «прорывных направлениях», реализующих конкурентные преимущества нашей экономики, ее инновационный потенциал.

Идея современной промышленной политики состоит в создании организационно-правового механизма согласования интересов и ответственности государства и бизнеса для концентрации основных ресурсов (человеческий капитал, инвестиции, технологии) на совместно выбранных приоритетных программах в интересах резкого повышения конкурентоспособности несырьевых секторов промышленности и расширения их рынков сбыта.

Обеспечение конкурентоспособности на выбранных направлениях требует соединения незадействованных в полной мере ресурсов: внутренних накоплений, которые могут быть использованы для инвестиций в модернизацию обрабатывающих отраслей; технологий и инновационного потенциала науки и промышленности; кадрового потенциала и предпринимательской инициативы.

Указанные направления могут быть определены только на основе соглашения между государством, бизнесом и независимыми экспертными институтами гражданского общества.

Взаимоотношения государства и бизнеса должны строиться на проектной основе. Государство и бизнес используют доступные им ресурсы, берут на себя определенные обязательства и определяют распределение результатов. По нашему мнению, основными элементами промышленной политики или политики повышения конкурентоспособности являются:

1. Обеспечение равных условий конкуренции для компаний всех секторов промышленности. Это означает равный доступ к финансовым и сырьевым ресурсам, к квалифицированным кадрам и элементам инфраструктуры. Эта задача решается путем преодоления всех типов монополизма, административных ограничений и преференций; содействия развитию инфраструктуры; сбалансированной, с учетом национальных и территориальных особенностей, налоговой и тарифной политики.

2. Обеспечение стабильности и предсказуемости условий на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Это означает постепенное увеличение горизонтов бюджетного планирования, создание понятных переходных периодов при изменении законодательства, повышение стабильности и системности законодательных норм, сокращение количества норм, которые могут быть приняты подзаконными актами.

3. Создание институтов проектного взаимодействия государства и бизнеса. Используя опыт западных стран, начинается создание институтов развития. Формируются принципы и правила взаимодействия. Создаются коммуникативные площадки для выработки решений на трехсторонней основе (государство, бизнес, институты гражданского общества).

На этой основе должны формироваться ориентиры для развития бизнеса не только в институциональном, но и в секторальном разрезе. Реализация этих приоритетов должна осуществляться в первую очередь благодаря созданию эффективной национальной инновационной системы.

Намечая упомянутые приоритеты, на основе взаимных договоренностей государство будет соответствующим образом концентрировать свои ресурсы в тех областях, которые еще долго останутся преимущественно нерыночными. Прежде всего, это касается сферы образования, науки, инфраструктуры и социальной политики.

4. Активизация человеческого капитала. Мы не удовлетворены ситуацией, в которой происходит чувствительный для нас отток наиболее активной и талантливой части населения в более развитые страны. Это дестабилизирующий фактор для экономики и социальной сферы. Развитие системы образования, несомненно, будет оставаться одним из государственных приоритетов. Новым элементом промышленной политики станет система мер по предоставлению дополнительных возможностей самореализации талантливой молодежи. Мы будет поддерживать создание новых слоев эффективных собственников в малом и среднем бизнесе, содействовать привлечению успешных лидеров научных и промышленных (малых и средних) частных компаний к управлению крупными активами, в том числе и государственными.

Реализация новых конструкций проектной кооперации государства и бизнеса требует и более четкого позиционирования государственного административного аппарата в экономике.

Наши представления о том, какова должна быть промышленная политика и в чем должна состоять административная реформа, тесно связаны. Мы воспринимаем термин «промышленная политика» как систему мер по обеспечению конкурентоспособности национальной промышленности на основе дальнейшей либерализации, развития рыночных стимулов. Мы осуществляем административную реформу как последовательный вывод государства из экономики с освобождением все новых секторов рынка от непосредственного его присутствия. Мы стимулируем развитие в этих секторах частной инициативы, тем самым расширяя не только рыночный сектор экономики за счет нерыночного, но и экономику в целом за счет ускоренного роста сфер, традиционно сжатых в российской экономике в рамках принятых стереотипов. С этой логикой связаны реформы естественных монополий, развитие СРО, революционный для российской экономики Закон о техническом регулировании и масштабная работа по созданию технических регламентов.

Систематизация функций государства, освобождение госаппарата от решения несвойственных ему задач, обеспечение прозрачности принимаемых решений позволит сосредоточить усилия на действительно сложных и масштабных задачах освоения новых для страны инструментов повышения конкурентоспособности. ■

Капитал

И хочется, и колется

Чего боятся инвесторы в России

Иван Шварц

Главным конкурентным преимуществом России в современном мире остаются низкие затраты на начальных стадиях ведения бизнеса. По всем остальным показателям наша страна уступает конкурентам в борьбе за привлечение инвестиций в обрабатывающий сектор. Не случайно в мировом рейтинге «перспективной конкурентоспособности» за прошедший год Россия опустилась с 65-го места на 70-е.

Место России среди соседей

Согласно данным ежегодного доклада Всемирного экономического форума, первое место в списке стран, оцениваемых по индексу перспективной конкурентоспособности, заняла Финляндия, а второе — США. Индекс перспективной конкурентоспособности страны отражает потенциал устойчивого роста в среднесрочной перспективе. В первую десятку этого рейтинга вошли также Тайвань, Сингапур, Швеция, Швейцария, Австралия, Исландия, Норвегия и Дания. Среди 102 стран, участвовавших в исследовании, Россия заняла 70-е место (в прошлом году она была на 65-ом). Для сравнения, Украина заняла 84-е место (прошлом году – 70-е), опережая при этом Боливию, Зимбабве, Нигерию и Гаити.

Среди стран, обогнавших Россию по индексу перспективной конкурентоспособности, можно назвать Грецию (35 место), Латвию (37 место), Тунис (38), Литву (40), Китай (44), Польшу (45), Вьетнам (60), Колумбию (63), Болгарию (64), Турцию (65), Ямайку (67 место).

Одним из главных показателей конкурентоспособности страны в сфере привлечения инвестиций является оценка «масштаба бюрократии», под которым понимается доля времени руководящего персонала, которое у них уходит на переговоры с властями. «Масштаб бюрократии» в России оказался равным «3,5» — это означает, что от 30% до 40% времени руководства уходит на переговоры с властями. Гораздо меньше «масштаб бюрократии» оказался (по оценкам авторов доклада Всемирного экономического форума) в Румынии, Словакии, Венгрии, Словении, Чехии и в Польше. Показательны также оценки инвесторов качества работы местных правоохранительных органов. По шкале от 1 (нельзя положиться на защиту от криминала) до 7 (можно положиться) Россия находится почти в середине (2,9). В глазах инвесторов только на Украине и в Болгарии местные правоохранители работают хуже, чем в России.

Другой важный показатель конкурентоспособности страны в части привлечения иностранных инвестиций — это оценка издержек при ввозе производственного оборудования в страну. В оценку издержек при ввозе оборудования входят тарифы, таможенные пошлины, время прохождения контроля и другие издержки, увеличивающие расходы предпринимателя. Иностранные инвесторы оценивают свои потери при ввозе оборудования в Россию почти в 40% его стоимости. По этому показателю наша страна заметно проигрывает Украине, Румынии, Болгарии, Латвии, Чехии, Эстонии, Венгрии и др. Сравнительный анализ издержек на этапе «запуска бизнеса» показывает относительно привлекательное положение России. По оценкам иностранных инвесторов, для «запуска бизнеса» в России достаточно 50-ти дней и $114. Начало бизнеса в Венгрии, Латвии, Литве, Польше, Румынии, Словакии и Словении потребует значительно больших затрат времени и денег.

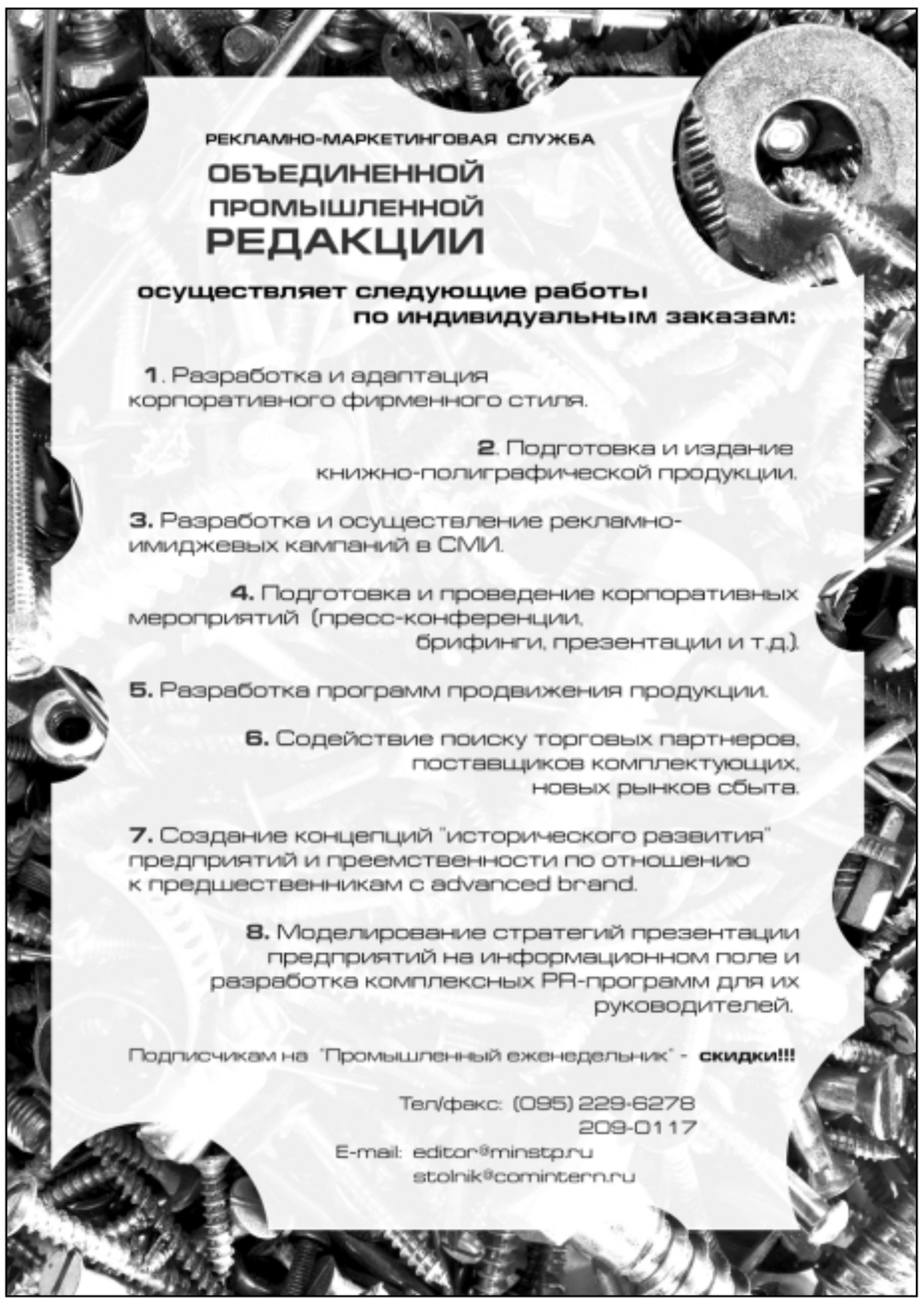
Главные препятствия для инвестиций

Организация иностранных инвесторов — Европейский деловой клуб (EBC) — провела специальное исследование тех проблем, которые иностранные инвесторы считают главным препятствием для развития бизнеса в России. Оказалось, что основным мотивом для отказа от инвестиций в российскую экономику является вовсе не русская мафия или суровые морозы, а неэффективная бюрократия, коррупция, плохая работа таможни и запутанное таможенное законодательство. 50% опрошенных представителей иностранных компаний назвали бюрократию, коррупцию и таможню в качестве главных российских болезней. Еще примерно 40% инвесторов считают препятствием для инвестирования слабую судебную систему, налоговое законодательство, неразвитую инфраструктуру и несовершенную конкуренцию. На последнем месте среди упоминаемых проблем инвесторы называют слабое корпоративное управление, слабую защиту интеллектуальной собственности, неразвитую банковскую систему, необязательность международных стандартов отчетности.

Что инвесторы ищут в России

Опросы руководителей компаний показывают, что основные мотивы для инвестирования в Россию — это поиск новых рынков сбыта, получение доступа к природным ресурсам, а также низкие издержки производства внутри страны. Мотив доступа к природным ресурсам является решающим для транснациональных нефтяных корпораций (таких как BP, Royal Dutch Shell). Инвестируют в поисках рынков сбыта компании пищевой промышленности (такие как Cadburry и Mars), табачной промышленности (Philip Morris) и телекоммуникационные компании (Deutsche Telecom). Низкие издержки производства являются основным мотивом при принятии решений в автомобильной отрасли для таких компаний, как BMW и General Motors.

В конкурентной борьбе за инвестиции Россия пока проигрывает многим постсоциалистическим странам. Инвестиционный потенциал России, благодаря ее размерам, природным ресурсам, инфраструктуре и квалифицированной рабочей силе, весьма значителен, однако используется далеко не полностью. Общая экономическая ситуация в России за последние годы значительно улучшилась — снижено налоговое бремя, существенно уменьшился внешний долг по отношению к ВВП, Россия признана страной с рыночной экономикой и исключена из черного списка ФАТФ. В институциональной сфере успехи России куда скромнее: сохраняется высокий уровень административного вмешательства в дела бизнеса, слабо защищены права собственности, нет гарантированной защиты от криминала. ■



Коротко

К восстановительным работам в Ираке будут допущены компании из всех стран мира.

США объявили, что все желающие могут участвовать в объявляемых тендерах на реконструкцию в Ираке на общую сумму в $6 млрд. Исключение составят контракты на восстановление и строительство объектов инфраструктуры на общую сумму $5 млрд — контракты в этой области будут предоставляться только компаниям из стран, которые принимали участие в возглавляемой США коалиции. При этом в декабре в мире возникла полемика после того, как США объявили о допуске к контрактам в Ираке только компаний из тех стран, которые вошли в возглавляемую американцами коалицию. Оказались исключенными фирмы из многих стран, в том числе Германии, Канады, России и Франции. Однако постепенно Вашингтон отошел от этой линии.

Вместе с тем представитель Пентагона уточнил, что открытый доступ к тендерам будет в отдельных случаях ограничен. Некоторые государственные структуры США проводят политику закупок только американской продукции. К их числу относится, например, Агентство международного развития (USAid). В официальном объявлении временной коалиционной администрации в Ираке говорится, что «все страны могут участвовать в качестве подрядчика или субподрядчика в контрактах на общую сумму $6 млрд, за исключением контрактов в области инфраструктуры». Для этих целей в Интернете открывается специальный сайт: www.rebuilding-Iraq.net. Вместе с тем компании любых стран могут предоставлять свои услуги в качестве субподрядчиков при выполнении контрактов по строительству объектов инфраструктуры в Ираке.

Медь подорожала до максимального за последние 8 лет уровня.

Цена меди на Лондонской бирже металлов (LME) на торгах в четверг впервые с 1995 года достигла уровня в $2700 за тонну на фоне ожиданий дальнейшего роста спроса на металл в условиях его ограниченного предложения. Стоимость меди с поставкой через три месяца увеличилась на 3,5% — до $2702 за тонну, и выросла с начала года уже на 17%. Спекулянты не продают металл, ожидая дальнейшего роста цен. Участников рынка подбодрило выступление главы Федеральной резервной системы США Алана Гринспена, который ожидает высоких темпов роста экономики при низких процентных ставках. В прошлом году одним из основных факторов роста цен стал высокий спрос на цветные металлы со стороны Китая, экономика которого выросла на 8,5%

ОПЕК сократит квоты на добычу нефти на 1 млн баррелей в сутки с 1 апреля, сообщили в министерстве нефти Ирана.

Такое решение принято с целью поддержки цен на нефть во время сезонного снижения спроса. Ранее министры ОПЕК установили квоту на добычу нефти в объеме 24,5 млн баррелей в сутки. На последней встрече в Алжире официальные представители ОПЕК выразили обеспокоенность в связи с тем, что в случае сохранения существующих квот объемы добычи нефти во втором квартале этого года, когда спрос на нефть сократится, будут слишком большими. Поэтому ОПЕК приняла решение сократить добычу. Стоимость «нефтяной корзины» ОПЕК составляет сейчас $28,2 за баррель при установленном членами картеля ценовом коридоре $22-28 за баррель. Следующая очередная конференция министров ОПЕК запланирована на 31 марта.

В 2004 году экономика Казахстана превзойдет уровень 1990 года.

Об этом заявил вице-министр экономики и бюджетного планирования Казахстана Бахыт Султанов. «В первые годы после появления тенденции стабилизации и постепенного экономического роста, мы исчисляли, когда наступит год восстановления дореформенного экономического потенциала нашей страны. Эти сроки были весьма отдалены», — сказал Султанов.

Он также заметил, что если в 1990 году экономика находилась в стадии стагнации, то сейчас у нее есть тенденция к увеличению темпов роста. За последние три года ВВП Казахстана увеличился на 36,6%, сообщил Султанов и подчеркнул, что «в 1995-1998 годах мало кто мог представить, что казахстанская экономика выйдет на уровень развития в 9-10% в год и за восемь лет сможет удвоить свой экономический потенциал».

Плюсы и минусы

Инвестиции в Россию: сильные и слабые стороны, возможности и угрозы

Сильные стороны	Слабые стороны
– географическое положение (близость к европейскому и азиатскому рынку) – квалифицированная рабочая сила – наличие значительного количества природных ресурсов на территории страны – относительно низкие издержки факторов производства – принятие Земельного, Таможенного и Налогового Кодексов – растущая покупательная способность внутреннего рынка	– административное бремя – высокая неопределенность – значительные регулирующие барьеры для ведения бизнеса – коррупция – непрозрачность принятия политических решений – неэффективность судебной системы – «развитая» бюрократия – слабое конкурентное законодательство – организованная преступность
Возможности	**Угрозы**
– высокий уровень экономического роста – макроэкономическая стабильность – политическая стабильность – проведение структурных реформ	– высокая зависимость политической и экономической стабильности от конъюнктуры на мировых рынках нефти – отсутствие согласованной и целенаправленной политики привлечения инвестиций – слабое инвестиционное законодательство

Почему Россия привлекает в пять раз меньше прямых иностранных инвестиций, чем, например, Бразилия? Эксперты Бюро экономического анализа называют причины страха инвесторов перед Россией.

Во-первых, Россия проигрывает другим странам с переходной экономикой по следующим «провальным» показателям: высокие издержки ввоза оборудования (худший показатель), масштабы бюрократии (худший после Украины показатель), количество процедур для начала бизнеса (худший показатель), неэффективная работа правоохранительных органов, оргпреступность, взяткоемкости, низкая надежность отношений, основанных на подношениях и подарках.

Во-вторых, Россия явно не обгоняет конкурентов по таким «невыигрышным» показателям, как высота административных барьеров, непрозрачность принятия политических решений, неэффективность налоговой системы, высокие издержки из-за коррупции.

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

Аналитика

Наступление на Восток

(Окончание. Начало на стр. 1)

Вероятность того, что эти контракты достанутся российским предприятиям, эксперты оценивают весьма высоко.

Недостатком Юго-Восточного региона для российских поставщиков вооружений можно назвать нестабильность спроса. Предыдущие крупные закупки военной техники делались этими странами более 10-ти лет назад. И не исключено, что вслед за всплеском 2003-2004 годов они вновь на десятилетие потеряют интерес к модернизации армий. Тем более что крупных военных конфликтов в этом регионе военные аналитики не прогнозируют.

Ближний Восток теперь «не ближний»

Традиционно одними из крупнейших заказчиков российской военной техники были страны Ближнего Востока. В середине 80-х они ежегодно закупали у СССР вооружений примерно на $7 млрд. Лидеры — Ирак, Иран, Сирия, Ливия, Египет и др. Однако сейчас, по понятным причинам, эти страны утратили свою платежеспособность. Совокупные бюджеты на закупку и модернизацию военной техники этих стран не превышают $2 млрд.

При этом желания покупать у них несравненно больше, чем у стран любого другого региона. Так, например, Сирия изъявляет желание модернизировать ранее поставленную советскую технику (90% всех вооружений Сирии) и закупить в России чуть ли не весь каталог «Рособоронэкспорта»: 30 самолетов Су-30, 8 оперативно-тактических ракет «Искандер-Э», несколько систем ПВО, включая С-300, боевые вертолеты Ми-35 и Ка-52, быстроходные ракетные катера «Молния». Вкупе с работами по модернизации все это оценивается в $1 млрд. Но у Сирии нет таких денег, а США при этом настаивают, чтобы Россия не поставляла в эту страну современные ракетные комплексы. Так что отечественные оборонные предприятия в ближайшее время могут рассчитывать со стороны сирийцев лишь на заказы по модернизации устаревших советских истребителей и танков.

Иран, как страна, записанная США в «ось зла», увы, практически полностью выпадает из спектра интересов российских экспортеров вооружений. По оценкам «Рособоронэкспорта», военно-техническое сотрудничество с Ираном могло бы ежегодно приносить России $300 млн. Однако цена дипломатического мира оказывается выше, и Россия практически заморозила поставки военной техники в Иран.

Про Ирак, как говорится, уже все сказано. России остается лишь сожалеть об утрате этого огромного рынка, как впрочем, и долгов, оставшихся у этого государства перед нашей страной за поставки вооружений еще со времен СССР. Можно с уверенностью утверждать, что, по крайней мере, в ближайшие четверть века США и ее союзники не позволят разделить «пирог своей победы» в Ираке.

Пожалуй, наиболее перспективной страной ближневосточного региона для поставок российских вооружений можно считать Ливию. После выполнения этой страной всех требований ООН и снятия экономических санкций, Ливия вскоре вновь обещает превратиться в одно из самых процветающих государств региона. В то же время антизападные и антиизраильские настроения в Ливии по-прежнему очень сильны. Можно не сомневаться, что львиную долю доходов от экспорта нефти правительство Ливии будет направлять на модернизацию своей армии. Учитывая нелюбовь Муамара Каддафи к странам Запада, легко прогнозировать, что его интерес будет направлен, прежде всего, на новейшие российские разработки.

Российские истребители летят мыть шасси в южных морях

Особый статус Поднебесной

Но как бы ни развивалось сотрудничество России в военно-технической сфере с другими государствами, безусловными приоритетами в ее экспортной политике остаются Индия и Китай.

В 2003 году Россия заключила целый ряд крупных контрактов с Индией. Крупнейшим из них, конечно же, стал контракт на поставку авианесущего крейсера «Адмирал Горшков» с эскадрильей палубных истребителей МиГ-29К общей стоимостью около $1,5 млрд.

Большинство экспертов считают это большой победой России, несмотря на то что стоимость американского авианосца обошлась бы Индии в 3-4 раза выше. Но Америка, как известно, авианосцами не торгует, поэтому для Индии российское судно стало единственным шансом упрочить свои позиции в мировом океане. В России же «Адмирал Горшков» был не востребован долгие годы, и если бы не индийский заказ, его в лучшем случае порезали бы на металлолом. Кроме того, российско-индийский контракт позволил надолго обеспечить работой предприятия крупнейшего российского авиастроительного холдинга — РСК «МиГ».

Но «Адмиралом Горшковым» российско-индийское сотрудничество в военной сфере, конечно же, не исчерпывается. Сейчас по ранее заключенным контрактам продолжаются поставки истребителей Су-30МКИ и Су-30К (в целом 40 штук). Еще 140 истребителей будут построены уже в самой Индии на созданном нашими силами лицензионном производстве. Первые лицензионные «сушки» начнут собираться после 2005 года. Общая стоимость поставок и лицензионного производства Су для Индии оценивается более чем в $5 млрд.

Также ведутся работы по контракту на поставку 310 танков Т-90С (общая стоимость — $800 млн). Из них поставки готовых танков из России составляют 124 штуки, а остальное — лицензионное производство на территории Индии. Недавно с конвейера завода в индийском городе Авади сошел первый Т-90С. В ближайшее время планируется завершить работу по контракту на поставку трех фрегатов для индийских моряков (суммарная стоимость — $1 млрд). Сейчас Балтийский завод доделывает последний из них. Ходят слухи, что Индия может заказать нашим кораблестроителям еще три фрегата.

Помимо этого в Индию уже поставлены или продолжают поставлять 40 вертолетов Ми-17 (стоимость — около $200 млн), управляемые артиллерийские снаряды «Краснополь» ($100 млн), переносные зенитно-ракетные комплексы «Игла» ($50 млн), а также производится модернизация и ремонт подлодок проекта 877 ЭКМ ($400 млн) и др.

И все же главным потребителем продукции российского ОПК уже долгие годы является Китай. По оценкам экспертов, на его долю приходится около 40% всего отечественного оружейного экспорта (в 2 раза больше, чем на Индию). Однако точных данных о структуре военных поставок России в Китай нет. Вернее, они засекречены по просьбе руководства Китайской Народной Республики. В прессу просачивается лишь незначительная часть информации о поставках оружия из России. Так, в прошлом году аналитики зафиксировали только одну сделку — контракт на поставку для китайских военно-морских сил от 24 до 28 (более точная цифра неизвестна) специализированных морских истребителей-бомбардировщиков Су-30МК2 на сумму около $1 млрд.

Экономический прорыв Поднебесной, случившийся в последнее десятилетие, не мог не отразиться на оборонном комплексе страны. Так, еще недавно на вооружении КНР стояла техника производства 50-60-х годов прошлого века. Однако за последние годы, в основном благодаря развитию собственного производства и поставкам из России, китайская армия обзавелась современным флотом, авиацией и в значительной степени модернизировала сухопутные войска.

О том, как Китай умеет использовать чужие наработки, говорит хотя бы тот факт, что большинство автоматов Калашникова, выпускаемых ныне в мире, производится именно в Поднебесной, а не на родине в Ижевске. Китайский рынок, конечно, огромен. Но никто из нынешних стран – военных гигантов не заинтересован в появлении новой военной сверхдержавы. Именно по этой причине и США, и Евросоюз не осуществляют в Китай каких-либо поставок военной техники. Осторожность в этом вопросе проявляет и Россия. Так, если Индии «Рособоронэкспорт» поставляет новейшие образцы российских вооружений, то продукция «китайского направления» — это в основном та же техника, что производилась в СССР в 80-е годы прошлого века.

Однако данная ситуация вряд ли продлится слишком долго. Уже сейчас Китай стремится оснащать свою армию самым передовым вооружением. Не исключено, что экономические интересы вскоре победят политику, и Евросоюз отменит запрет на поставку оружия в Китай. В таком случае монополии России придет конец, и отечественные предприятия ОПК почти наверняка столкнуться с потерей значительной доли рынка своего главного заказчика.

На старом заделе

В течение ближайших десяти лет при ведении разумной экспортной политики России гарантирован устойчивый сбыт вооружений. Мощный технологический и производственный задел, сделанный еще во времена СССР, обеспечивает спрос на отечественную военную технику во многих развивающихся странах.

При этом все более увеличивающееся технологическое отставание российского вооружения пока не играет решающей роли. Самым слабым звеном отечественного оружия по-прежнему остается его электронная начинка. Зачастую, покупатели российской техники платят за «железо», а электронную начинку закупают у западных поставщиков. Но все же гораздо чаще восточные и южные армии стремятся вовсе избавиться от сложных электронных систем.

Наиболее характерным примером в этом смысле является Афганистан, где, как известно, до сих пор превыше всего ценят танк Т-55 и автомат Калашникова. Более сложной техникой в Афганистане просто некому управлять. Да и «всепогодность» российских машин получила заслуженное уважение афганцев.

То же самое в равной степени можно сказать и об армиях многих других государств Азии и Африки. Если добавить к этому относительно невысокую стоимость российского оружия, то ее преимуществ над западными аналогами окажется вполне достаточно, чтобы еще лет десять отечественный ОПК мог рассчитывать на стабильный спрос за рубежом.

И все же время не стоит на месте. Примеры тому — все те же армии Индии и Китая, которые за десять лет совершили рывок из представителей «каменного» века в реальные претенденты на роли «сверхдержав». И можно не сомневаться в том, что на нынешнем уровне их амбиции не остановятся. Квалификация военнослужащих этих государств будет расти так же быстро, как и их экономическая мощь. А, значит, пройдет всего несколько лет, и требования заказчиков с Азиатского континента к поставляемой технике значительно возрастут.

Сможет ли Россия к тому времени предложить им качественно новые военные продукты — вопрос, который пока не имеет однозначного ответа. Сегодня уже исчерпаны недоделки, оставшиеся с советских времен (корпуса истребителей и кораблей, не до конца испытанные системы ПВО и т.д.), которые при минимуме затрат можно было бы превратить в товарную продукцию. Более того, все нынешние заказы включают в себя не только серийное производство, но и значительные НИОКР. Например, ОАЭ заключали контракты с российскими производителями на поставку ракетно-пушечных комплексов «Панцирь-С1», когда эти «Панцири» существовали, что называется, только в проекте. Фактически Эмираты заказали не только производство и поставку, но и разработку новой системы ПВО.

Примерно то же самое можно сказать о китайских и индийских заказах на истребители Су-30. Огромная часть денег, полученная по этим контрактам, шла и идет на НИОКР. При этом 5-10% от контрактов берет в качестве комиссионных агентство «Рособоронэкспорт», через которое проходит более 90% всего оружейного экспорта, 30% идет на налоги. В результате многие сегодняшние экспортные контракты не то чтобы сверхприбыльные, а наоборот — балансируют на грани рентабельности.

В таких условиях сложно рассчитывать на скорое воплощение в жизнь новых идей российских оборонщиков. Да и структура управления отраслью до сих пор остается неясной. Есть более 1000 предприятий, которые в большинстве своем разрозненны, имеют износ мощностей 75% и критическое финансовое состояние. Эти проблемы государство планирует решить с помощью реформы ОПК и увеличения гособоронзаказа. В ходе реформы предполагается из всей армии военно-промышленных заводов сформировать 75 эффективно действующих вертикально интегрированных компаний.

Правда, пока не ясно, ни как объединять государственные, частные и находящиеся в смешанной собственности компании, ни как из нескольких «полумертвых» заводов создать одно эффективно действующее предприятие. По логике вещей, для этого холдинги должны формироваться под какие-либо конкретные задачи.

До сих пор создание вертикально интегрированных холдингов шло в России крайне медленно. По словам вице-премьера российского правительства Бориса Алешина, в ближайшие годы эта работа будет осуществляться форсированными темпами. Так, на базе АВПК «Сухой» за два года будет создана Единая авиастроительная компания, в которой планируется консолидировать все государственные активы в военном и гражданском авиапроме. Те же процессы должны произойти и в других отраслях.

Борис Алешин уверен, что объединение разрозненных предприятий позволит устранить ненужную конкуренцию между отечественными предприятиями на внешних рынках и сконцентрирует усилия конструкторов, производителей и финансистов на наиболее перспективных направлениях развития.

Учитывая международный опыт, с вице-премьером сложно не согласиться. Сегодня на мировых рынках вооружений доминируют предприятия-«гиганты». Скажем, американский лидер в области авиационно-космических вооружений компания Lockheed Martin имеет бюджет, равный примерно половине бюджета всей Российской Федерации. Чтобы бороться с такими гигантами за рынки сбыта, требуется концентрация усилий всех российских оборонщиков. Удастся ли им это на практике — покажут уже ближайшие годы. ■

Опыт

Будни брянских оборонщиков

Совет директоров ОПК помогает выжить

Наталья Сафонова, г.Брянск

Брянский оборонно-промышленный комплекс перечислил в прошлом году в бюджеты всех уровней 500 млн руб. налогов. Остальные показатели у местных оборонщиков гораздо скромнее: 22 предприятия произвели продукции на сумму 2,5 млрд руб. Средняя заработная плата составила 3,5 тыс. руб. И хотя это почти на четверть выше, чем год назад, говорить о благополучии и даже о стабильности рано.

Большинство предприятий брянской оборонки находится в сфере интересов Российского агентства по системам управления (РАСУ). Руководитель РАСУ Геннадий Козлов во время инспекторской проверки летом прошлого года, отметив большой производственный и научно-технический потенциал брянских предприятий, посоветовал не рассчитывать на прямую государственную поддержку, «несмотря на стабилизацию финансовой системы и роста интереса к промышленности». Брянские оборонщинки не рассчитывали и не рассчитывают: последние десять лет выживали, кто как мог.

Правда, вот уже семь лет работает Совет директоров ОПК Брянщины («ПЕ» писал о Совете в №1, 2003 г.). Создан он был в целях обмена опытом и информацией, лоббирования интересов во властных структурах и просто живого общения руководителей, перед которыми стоят по сути дела одни и те же производственные и финансовые проблемы. В его рамках организованы работа научно-технического и маркетингового центров. Была даже осуществлена попытка создания общей финансово-инвестиционной группы (неудавшаяся, правда) с целью формирования единых инвестиционных проектов и вертикальных производственных структур.

Большинство брянских предприятий производит не конечные изделия, а комплектующие, и практически все попытки реализовать коллективно производство какого-то законченного продукта не удались. Кроме того, слишком разнятся интересы и социально-экономическое положение предприятий, находящихся в разных районах.

Как отметил председатель Совета директоров ОПК Брянщины, генеральный директор АО «Группа-Кремний» Олег Данцев, районные предприятия в своем развитии отстают от городских примерно на пять лет. Он пояснил: «Это совсем не означает, что директора брянских предприятий умнее, опытнее и профессиональнее, чем их коллеги в районах. Просто мы, живя в большом городе, хотя и не безболезненно, но могли себе позволить освобождаться от лишней численности, создать условия, при которых предприятия могло бы жить по средствам. В районах ситуация иная: большинство предприятий оборонки — градообразующие, а это значит, что любое сокращение могло бы привести к социальному взрыву».

Что же касается идеи создания единой конечной продукции, то Совет директоров ОПК от нее не отказывается. «Посмотрим, каким будет 2004 год. Попробуем вначале реализовать несколько проектов по созданию блоков и узлов для ОПК, а затем уже вернемся к вопросу о конечном изделии», — говорит г-н Данцев.

Предприятия ОПК Брянска особенно интенсивно развивались в 1999-2000 годах. Можно говорить о стабильном финансовом и экономическом положении в АО «Группа-Кремний», «Термотрон», «Изотерм», 111 военный завод. Кстати сказать, достигнуто оно было разными путями.

Так, «Группа-Кремний» добилась этого как крупнейший экспортер высокотехнологичной продукции. «Термотрон» — как поставщик продукции для нужд МПС. «Изотерм» — как разработчик и производитель оборудования для медицины и газового комплекса.

Высокие темпы роста сохранились у этих предприятий и в 2003 году. Однако по этому показателю предприятия Брянска в прошлом году впервые уступили районным заводам. Если «город» вырос в среднем на 25%, то средний показатель по районам — 50%. А на ряде заводов, таких как «Монолит» (г. Трубчевск), «Снежеть» (п. Белые Берега) объемы производства в прошлом году выросли в два-три раза.

При этом два основных показателя — зарплата и выработка на одного работающего на районных предприятиях — остается гораздо ниже. Так средняя заработная плата в оборонных предприятиях Брянска — 4658 рублей, в районах — 2497. Выработка на одного работающего в Брянске составляет около 200 тыс. руб., а в районах — 110 тыс.

Впрочем, и здесь есть исключения: на том же «Монолите» выработка на одного человека составляет почти 300 тыс. руб. Более быстрыми темпами растут, в основном, предприятия, которые являются монополистами по выпуску тех или иных видов изделий и те, кто работает по заказу крупных оборонно-промышленных корпораций. Так «Электродеталь» (г. Карачев) занимает монопольное положение в сфере разработки и производства разъемов для радиоэлектроники и разъемных электрических соединителей для автотранспортного производства. Ряд брянских предприятий делает авионику для корпорации «Фазотрон-НИИР», которая сейчас занимается заменой старых радаров на новые на самолетах марки «МиГ» и «Су».

Чтобы выжить, российскому ОПК надо укрупняться

Военная продукция занимает от 10 до 30% общего объема производства предприятий ОПК Брянщины. Впрочем, к форсированному выпуску гражданской продукции брянские предприятия перешли не столько следуя мировому опыту, сколько в попытке выжить, практически лишившись в середине 90-х годов оборонного заказа или платы за него. «Монолит» освоил производство соковыжималок и контрольно-кассовых машин, «Электродеталь» — спортивных тренажеров, НИИ «Изотерм» занялся оборудованием для медицины и т.д. В последние годы брянские предприятия стали с большим доверием относиться к госзаказу: государство полностью рассчиталось с ними за произведенную продукцию. Теперь деньги выделяются регулярно и в полном объеме.

Но возникла другая проблема: цены на энергоресурсы и транспортные услуги растут значительно быстрее, чем стоимость производимого вооружения, а, следовательно, и компонентов к нему. Выполнять госзаказы по сниженным таким образом ценам становится невыгодно.

Несмотря на рост объемов производства, судьба большинства предприятий оборонки остается неопределенной. «Если мы будем выпускать в год по пять танков, три вертолета и один самолет, то ОПК попросту не выживет, — говорит Олег Данцев. — Нашим предприятиям удалось сохранить и научно-технический, и производственный потенциал, но, если не будут обеспечены необходимые объемы производства, если в оборонку не пойдут средства, все это может быть потеряно безвозвратно». ■

Ситуация

Не хватает доктрины

Процесс создания холдингов в ОПК России идет слишком медленно

Станислав Чистяков

Оборонщики Свердловской, Курганской, Пермской, Челябинской областей и Удмуртии подписали соглашение о координации деятельности и принципах совместной работы, которые смогут, по замыслу авторов, создать механизм выработки оборонно-промышленной стратегии России и позволят внести конкретные предложения в правительство РФ об ускорении проведения реформ.

По мнению вице-президента Союза оборонных предприятий Свердловской области Николая Клейна, процесс создания в оборонно-промышленном комплексе вертикально интегрированных структур идет крайне медленно из-за отсутствия продуманной национальной военной доктрины.

По словам Клейна, намерения государства создать в ОПК вертикально интегрированные структуры «остаются намерениями». Первые разговоры о необходимости реформы ОПК и создания единых вертикально интегрированных холдингов (по одному на каждую отрасль) велись еще шесть лет назад. Тогда считалось, что на это понадобится не более двух-трех лет. «За шесть лет реформ появились несколько холдингов, в которые вошли менее 1% всего ОПК. При этом ведутся непрерывные согласования списков предприятий, которые должны остаться в ОПК и которые должны выйти из ОПК. Дальше дело не идет», — сказал он.

Николай Клейн считает, что сегодня реально вопросами реформирования отрасли занимаются только региональные власти. Предприятия ОПК — более или менее крупные — есть в каждом субъекте федерации. Часто они являются градообразующими, многие из них убыточные и обременены большой социальной нагрузкой. Так что в реформировании оборонной отрасли заинтересованы прежде всего регионы. «Но пока каждая область не подаст в правительство дельных предложений о том, кого оставить в ОПК, вопрос не решится. А в целом проблема очень трудная: убрать из ОПК, к примеру, тысячу предприятий и оставить в отрасли 600», — сказал г-н Клейн.

В свою очередь, первый вице-губернатор Челябинской области Виктор Тимашов уверен в том, что медленные темпы реформирования ОПК объясняются отсутствием «нормальной национальной военной доктрины, хотя и есть на этот счет всякие документы».

По его мнению, оборонщики Урала — стратегического для российского ОПК региона, смогут создать механизм выработки нормальной оборонно-промышленной стратегии России, внести конкретные предложения в правительство РФ об ускорении проведения реформ, основанные на профессионализме и большом опыте работы.

Основными целями подписанного в Миассе соглашения являются повышение обороноспособности страны; объединение сил по созданию производства конкурентоспособной продукции с использованием отечественных и зарубежных технологий; привлечение российских и иностранных инвестиций; сохранение квалифицированных кадров и их целевая подготовка; решение социальных проблем коллективов оборонных предприятий; выработка единой политики во взаимоотношениях предприятий ОПК с исполнительными и законодательными органами государственной власти РФ и субъектов РФ. ■

ОПК РОССИИ

Выставка

Стратегическое направление — Юго-Восточная Азия

«Рособоронэкспорт» представил на выставке в Индии весь свой арсенал

Александр Борисов

В Нью-Дели прошла международная выставка сухопутного и военно-морского вооружения «Дефэкспо Индия-2004». Россия была представлена на этой выставке крупнейшей экспозицией оборонной промышленности.

По словам главы российской делегации, начальника департамента экспорта и импорта «Рособоронэкспорта» Игоря Севастьянова, «для российских оборонщиков эта выставка является одной из приоритетных. Российско-индийское сотрудничество в военно-технической сфере насчитывает более четырех десятилетий и формирует основу стратегического партнерства между Москвой и Нью-Дели».

В свою очередь, зампред комитета России по военно-техническому сотрудничеству с иностранными государствами Юрий Хозяинов отметил, что Индия все более активно переходит от системы закупок больших партий готовых образцов вооружений и военной техники к реализации долгосрочных программ научно-технической кооперации, предусматривающих передачу лицензий и технологий производства закупаемых современных видов вооружений и современную разработку перспективных образцов военной техники.

По словам Севастьянова, российская выставочная экспозиция формировалась исходя из наиболее перспективных направлений военно-технического сотрудничества России с Индией и другими странами региона. Свыше 370 образцов вооружений и военной техники в виде моделей, плакатов, электронных презентаций, видеофильмов и рекламных проспектов, а также около 70 образцов продукции двойного и гражданского назначения представляли 25 предприятий российского оборонно-промышленного комплекса.

Наиболее значимыми проектами российско-индийского сотрудничества в оборонной сфере Юрий Хозяинов назвал организацию поставки в Индию тяжелого авианесущего крейсера «Адмирал Горшков» с палубными самолетами МиГ-29К, контракт на поставку которых, был, как известно, окончательно подписан в Нью-Дели 20 января этого года во время визита туда министра обороны России Сергея Иванова.

Танки джунглей не боятся

Помимо этого, среди крупнейших российско-индийских контрактов следует отметить поставку танков и самолетов Су-30МКИ с последующей организацией их лицензионного производства, а также создание авиационного комплекса дальнего радиолокационного обнаружения.

Начальник департамента экспорта и импорта «Рособоронэкспорта» подчеркнул, что основной боевой танк Т-90С является лучшим в своем классе и привлекает внимание многих специалистов. По словам Севастьянова, успешная реализация контракта на поставку Индии этих танков является подтверждением технологической зрелости российско-индийского военно-технического сотрудничества. Однако не следует сбрасывать со счетов и значимость такого давнего российского продукта ОПК, каковым является модернизированный танк типа Т-72. Индия, как и другие страны Юго-Восточной Азии, по-прежнему готова закупать эту машину в больших количествах.

На выставке также была представлена универсальная боевая машина пехоты БМП-3, которая, по мнению многих экспертов, превосходит лучшие зарубежные образцы, а также ракетные системы залпового огня «Смерч» и «Град». В 2002 году «Смерч» прошел успешные испытания в Индии, и в настоящее время стороны обсуждают стоимость контракта на приобретение индийскими сухопутными войсками данных комплексов.

Вниманию зарубежных партнеров предлагались также средства ПВО, в том числе зенитная ракетная система «Тор-М1», зенитный ракетный комплекс «Бук-М1-2», ПЗРК «Игла» и «Игла-С».

С учетом потребностей индийских ВМС в экспозицию были включены разделы, посвященные военно-морской технике. Здесь центральное место отводилось новым дизель-электрическим подводным лодкам «Амур-1650» и «Амур-950». Так же широко были представлены десантные корабли и катера на воздушной подушке, в том числе десантный корабль «Зубр» и десантный катер «Мурена».

Значительное место в экспозиции заняли экспортные варианты вертолетов марки «Камов» и «Миль», в том числе Ка-60, Ка-50 и Ка-52, противолодочный Ка-28, десантно-транспортный Ми-17-1В и транспортно-боевой Ми-35, тяжелый транспортный вертолет Ми-26.

Стрелковое вооружение и боеприпасы Россия представила на индийской выставке своим традиционным товаром, в первую очередь усовершенствованными автоматами Калашникова, пистолет-пулеметом «Бизон-2», снайперской винтовкой Драгунова и другим вооружением.

Игорь Севастьянов отметил, что сегодня и в России, и в Индии предприятия оборонного комплекса формируют базу высокотехнологического комплекса экономики. «С недавнего времени началось налаживание сотрудничества и в области конверсионных программ, — сказал он, — тем более что многие российские предприятия уже активно присутствуют на мировых рынках с продукцией двойного и гражданского назначения. Среди них — «Уралвагонзавод», «Курганмашзавод», «УралАЗ», «КамАЗ», «ГАЗ», «УАЗ» и другие».

Глава российской делегации выразил уверенность, что участие России в очередной выставке в Нью-Дели станет важным этапом в расширении военно-технического сотрудничества с Индией, а также другими странами региона.

Пока, правда, рано говорить о каком-либо практическом результате от участия российских оборонщиков в индийской выставке. По крайней мере, никаких громких заявлений о заключении крупных контрактов после выставки не последовало. Впрочем, выставки редко становятся местом заключения контрактов. Главным для России было в очередной раз продемонстрировать серьезность своих намерений и дальше укреплять свои позиции на одном из крупнейших мировых рынков вооружений. ■

Договор

РАСУ застраховалось

Страховщики заинтересовались перспективными разработками оборонки

Юлия Горбель

Страховое общество «Русский Страховой Центр» (РСЦ) и Российское агентство по системам управления (РАСУ) подписали соглашение о сотрудничестве, при выполнении которого многие технологические разработки оборонщиков могут воплотиться в реальность.

По словам генерального директора РАСУ Геннадия Козлова, отечественные электронные системы крайне отстали в технологическом оснащении. «Мы плохо делаем чипы, элементная база у нас очень слабая, теоретические разработки есть, но внедрять их негде, — говорит Козлов. — Ведущие микроэлектронные предприятия (ОАО «Ангстрем», ОАО «НИИ молекулярной электроники» и завод «Микрон») разработали субмикронные технологии производства электронных схем и готовы приступить к массовому производству, но у них отсутствует дорогостоящее спецтехнологическое оборудование уровня 0,18-0,25 мкм. Это ставит под угрозу срыва программы по созданию новых образцов высокоточной военной техники». Не спасает и широкое использование импортной комплектации. В определенный момент, по словам руководителя РАСУ, оно может привести к прекращению выпуска военной техники из-за ограничения поставок и изменения номенклатуры выпускаемой продукции.

Один из путей решения данной проблемы — в привлечении частных инвестиций в перспективные ноу-хау. Так, в начале февраля нынешнего, было заключено соглашение между РАСУ и страховым обществом «Русский Страховой Центр» (РСЦ). Согласно условиям подписанного соглашения, РСЦ предоставит РАСУ услуги, связанные с совместной проработкой вопросов инвестирования средств в перспективные направления оборонной и наукоемкой промышленности России, а также обеспечит страховую защиту при реализации экспортных контрактов.

Кроме того, РСЦ в рамках соглашения будет страховать имущественные интересы РАСУ, деятельность предприятий и организаций, находящихся в ведении агентства, а также разрабатывать консолидированные программы управления рисками. ■

Справка «ПЕ»: Российское агентство по системам управления является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим исполнительные, контрольные, разрешительные, регулирующие и другие функции в сфере радиоэлектроники и систем управления. «Русский Страховой Центр» аккредитован при всех пяти российских агентствах, координирующих производство оборонной техники: Российском авиационно-космическом агентстве, Агентстве по обычным вооружениям, Агентстве по боеприпасам, Агентстве по судостроению и Российском агентстве по системам управления.

Страховое открытое акционерное общество «Русский Страховой Центр» учреждено в 1992 году. Основное направление деятельности — обеспечение страховой защиты оборонно-промышленного комплекса, авиационно-космической отрасли, а также системы военно-технического сотрудничества с иностранными государствами. Клиентами компании являются свыше 600 государственных организаций и фирм российского ОПК.

Прирост

В артиллерии прибыло

Производство на предприятиях РАВ выросло на 19%

Дмитрий Подшебякин

Научно-исследовательские институты и конструкторские бюро Российского агентства по обычным вооружениям (РАВ) в 2003 году увеличили объем производства научно-технической продукции на 19,1%.

Значительного роста объемов производства научно-технической продукции достигли Всероссийский научно-исследовательский институт «Сигнал» (г.Ковров, Владимирская область), Специальное конструкторское бюро транспортного машиностроения («Спецмаш», г.Санкт-Петербург), Конструкторское бюро машиностроения (г.Коломна, Московская область), Особое конструкторское бюро высокоэнергетических лазеров «Гранат» (г.Москва), Научно-производственное объединение «Государственный институт прикладной оптики» (г.Казань) и другие.

ВНИИ «Сигнал» в 2003 году увеличил объем производства более чем в два раза. В институте создан комплекс машин управления огнем дивизиона (батареи) ствольной и реактивной артиллерии «Капустник-Б» на колесной базе и его модификации — «Машина-М» и «Фальцет-М». Системы управления огнем нового поколения обеспечивают время открытия огня дивизионом с марша в пределах 3-3,5 минут, а с подготовкой огневой позиции — 30-40 секунд.

ОАО «Спецмаш» в 2003 году увеличило объем научно-технической продукции по сравнению с предыдущим годом в 1,7 раза. «Спецмаш» является головным разработчиком и изготовителем тяжелых и основных боевых гусеничных машин, самоходных артиллерийских и ракетных установок, энергонасыщенных инженерных транспортных машин двойного назначения и ряда сложных и наукоемких транспортных и специальных машин.

Более чем на 60% увеличили объем научно-технической продукции КБМ и НПО «ГИПО». В ОКБ «Гранат» объем продукции вырос на 80%. ■

Разоружение

«Росбоеприпасы» недовольны работой «Магнитостроя»

Строительство завода по уничтожению химоружия затягивается

Владимир Буланов

Руководители Российского агентства по боеприпасам обеспокоены затянувшейся стройкой завода по уничтожению химоружия в поселке Щучьем (Курганская область). В результате финансирование данного проекта со стороны «Большой восьмерки» может так и не состояться.

Итоговое совещание по реализации проекта строительства в поселке Щучьем завода по уничтожению химоружия в 2003 году провел начальник федерального управления по безопасности хранения и ликвидации химического оружия Российского агентства по боеприпасам (ФГУП «Росбоеприпасы») Валерий Капашин. Проект по уничтожению запасов химического оружия России в Щучьем является частью программы «Глобальное партнерство против распространения оружия и материалов массового уничтожения», принятой лидерами «Большой восьмерки» в июне 2002 года. Программа предусматривает обязательства государств-членов «Большой восьмерки» собрать до $20 млрд для оказания поддержки проектам, направленным на предотвращение попадания оружия и материалов массового уничтожения к террористам или лицам, их укрывающим. Щучье станет местом расположения главного российского завода по уничтожению химического оружия, где должны быть уничтожены 4 млн снарядов, заполненных нервно-паралитическими веществами «зарин», «зоман» и VX.

В настоящее время ответственность за строительство промышленного корпуса № 1 завода несет ОАО «Магнитострой», корпус №2 строит ижевское ФГУП «Спецстрой России». Возведением объектов энергетики занимается «Фактор», объектов социальной инфраструктуры — «Стройпрогресс».

По словам Валерия Капашина, ОАО «Магнитострой» — один из генподрядчиков строительства завода по уничтожению химического оружия в поселке Щучьем — не справляется с поставленными на 2004 год задачами ни по качеству, ни по срокам строительства.

Между тем, в 2004 году планируется сдать в эксплуатацию порядка 20 объектов социальной сферы, в том числе канализационные сети, очистные сооружения, детский сад и диагностический центр. Как заявил Капашин, их строительство имеет приоритет над возведением объектов промышленной зоны — на эти цели из федерального бюджета ежегодно выделяется $25 млн. ■

Конфликт

В борьбе за верфи

«Адмиралтейские верфи» накануне акционирования

Александр Борисов

Одно из ведущих предприятий судостроительной отрасли России — санкт-петербургские «Адмиралтейские верфи» — готовится к акционированию. Этот «кусочек» оборонки оказался настолько «лакомым», что в борьбу за него включились даже высокопоставленные политики. Председатель Совета Федерации Сергей Миронов обратился с письмом к премьеру Касьянову с просьбой отстранить гендиректора Владимира Александрова от управления предприятием за финансовые махинации.

В этой истории все странно с самого начала. Трудно припомнить еще хотя бы один случай, когда глава верхней палаты российского парламента обратился бы к председателю правительства с просьбой отстранить от управления каким-либо предприятием его руководителя. Очевидно, что подобные инициативы — вообще не дело законодательной власти. Тем удивительнее выглядит невиданная активность, которую развил Сергей Миронов по устранению от власти гендиректора «Адмиралтейских верфей» Владимира Александрова.

Впрочем, догадки о причинах такой активности сделать несложно. На сегодня «Адмиралтейские верфи» являются федеральным государственным унитарным предприятием. Причем, одним из самых удачливых ФГУПов в российской оборонке. За всю историю «Адмиралтейских верфей» на них построено 298 подводных лодок, в том числе 41 с ядерными энергетическими установками. Сейчас общий объем заказов предприятия оценивается в $1,5 млрд. А уже в конце 2004 года, возможно, начнется процесс акционирования предприятия. Понятно, что желающих получить столь «лакомый кусочек» оборонки предостаточно, в том числе, и с помощью с влиятельных политических фигур.

Правда, утверждать, что Александров чист перед законом, сегодня берутся немногие. Дело в том, что Сергей Миронов выдвигает свои обвинения не на пустом месте, а на основании заключения Счетной палаты, которая обнаружила невозврат в федеральный бюджет части выручки от продажи за рубеж вооружений и военной техники на общую сумму $7,4 млн. По данному факту в отношении Александрова возбуждено уголовное дело по признакам состава преступления, предусмотренного статьей 201 УК РФ (злоупотребление полномочиями).

Однако настойчивость спикера в попытке сместить неугодного директора натолкнулась на мощное противодействие питерской администрации. По словам вице-губернатора Санкт-Петербурга Михаила Осеевского, «руководитель «Адмиралтейских верфей» — один из самых уважаемых людей в городе, человек с огромным авторитетом в своей профессиональной среде, который сумел не только сохранить предприятие, но и сделать его одним из лучших в отрасли не только в России, но и в мире».

Надо сказать, что в отстаивании позиций Владимира Александрова питерское руководство проявляет редкое единодушие, стараясь при этом избежать острого конфликта со своим высокопоставленным земляком — Сергеем Мироновым. Так, председатель комитета экономического развития, промышленной политики и торговли администрации Петербурга Владимир Бланк сделал следующее заявление: «Уважаемого спикера ввели в заблуждение люди готовившие документы. «Адмиралтейские верфи» — одно из наиболее эффективных предприятий отрасли, мы выступаем против смены руководства верфей. А если у правоохранительных органов есть какие-то вопросы, то они могут их задать».

Военное судостроение — прибыльный бизнес

Премьер Касьянов, решающее лицо в разрешении этого конфликта, остается пока над схваткой, предоставив экономическим группам, стоящим за политиками, самим решать вопрос о контроле над «Адмиралтейскими верфями». О том же, какие именно группы борются за одно из лучших предприятий ОПК, догадаться не так уж сложно.

Не секрет, что питерским судостроением активно интересуется Межпромбанк. Именно он в конце 2002 года выступил в роли спасителя от банкротства и национализации питерской «Северной верфи», строящей эсминцы для Китая. Государство через суд требовало от верфи более $600 млн, однако после того, как фактический контроль над верфью перешел к Межпромбанку, угроза разорения чудесным образом миновала сама собой.

Идея объединения нынешних питерских судозаводов в суперверфь обсуждается уже 10 лет, однако пока дальше разговоров дело не пошло. Не исключено, что Межпромбанк, уже получивший «Северную верфь», хотел бы претворить этот замысел в жизнь. Однако на контроль над питерским судостроительным комплексом претендует и холдинг «ИСТ», владеющий «Балтийским заводом» — третьей крупной верфью Петербурга. Собеседники в кругах питерского ВПК считают, что борьба за «Адмиралтейские верфи» может развернуться именно между «ИСТом» и Межпромбанком. ■

Зависимость

Надежды на госзаказ

Успех предприятий оборонки определяется участием государства

Сергей Титов, Ульяновск

Главная беда ульяновских оборонщиков — отсутствие госзаказов. Даже сегодня госзаказы предприятий ОПК Ульяновской области составляют немногим более 5% от возможностей предприятий. В результате предприятия существуют «за гранью» рентабельности.

Первым полностью лишился госзаказа Ульяновский авиационно-промышленный комплекс (УАПК), когда в связи с конверсией было принято правительственное решение о прекращении выпуска самых больших самолетов транспортной авиации Ан-124 «Руслан». Понимая, что на выпуске самолета только для гражданской авиации (Ту-204, который еще только стали вводить в серию) далеко не улетишь, руководство недостроенного авиакомплекса приняло решение просить разрешить приватизацию УАПК по особой схеме еще до объявления чековой приватизации.

Но, как выяснилось, это не помогло. Реальные инвесторы, на которых надеялись руководители предприятия так и не нашлись, а новообразованный ОАО «Авиастар», имеющий внутри себя несколько заводов (или недостроенных, или простаивающих) и на балансе — огромнейшую социальную сферу, стал прогорать на одних только платежах за свет и тепло.

И хотя Счетная палата посчитала не совсем законным разделение ОАО «Авиастар» на несколько самостоятельных предприятий и выделение самолетостроительного завода в отдельное предприятие — ЗАО «Авиастар-СП», это спасло самолетостроителей, они избавились от излишних основных фондов и энергопотребляющих площадей, предоставив заботиться о них новым хозяевам. При создании ОАО «Туполев» в его уставный капитал было передано 74% акций «Авиастара-СП». Таким образом, авиастроители поделили ответственность за судьбу авиастроения с государством. Сегодня «Авиастар-СП» работает пусть с небольшой, но уже положительной тенденцией развития. В 2003 году рост объемов производства составил 136%, и впервые за последние годы начался рост численности предприятия за счет притока молодых специалистов и рабочих.

Финансовое положение предприятия стабилизировалось во многом благодаря реструктуризации сроком на 10 лет кредиторской задолженности в областной бюджет на сумму 253,4 млн руб., на 5 лет — кредиторской задолженности в городской бюджет на сумму 56,1 млн руб. и реструктуризации задолженности в федеральный бюджет на сумму 328 млн руб.

Предприятие практически полностью перешло на выпуск гражданской продукции, но, если будет оборонный заказ, может снова приступить к выпуску военно-транспортных самолетов.

Примером удачного вхождения в рынок может служить другое крупнейшее оборонное предприятие области — ОАО «Ульяновский механический завод», возглавляемый Вячеславом Абаниным. Завод, производящий высокомобильные многофункциональные зенитно-ракетные комплексы и системы ПВО, вошел в холдинг «Алмаз-Антей», в результате чего, как оценивают специалисты, предприятие получило хороший оборонный заказ. Продукция завода — «Шилка» и «Квадрат» – известна, наверное, во всем мире. А зенитный пушечно-ракетный комплекс «Тунгуска-1М» — мечта любой армии. По словам помощника гендиректора Юрия Белова, завод внимательно отслеживает итоги работы его продукции за рубежом, особенно — по результатам ее участия в последних войнах. Собственно, эта информация и дает главные направления производимых доработок комплексов, что повышает их конкурентоспособность, и уже по достоинству оценено покупателями. Сейчас ведутся и новые разработки, что, впрочем, является тайной.

Кстати, используя достижения «оборонки», завод выпускает медтехнику, средства связи, автоматику для ТЭК, агрегатные станки и даже автопринадлежности. Инкубатор тромбоцитов в 2002 году завоевал серебряную медаль на Всемирном салоне изобретений в Париже, а в 2002-2003 годах — золотые медали на 2-м и 3-м Московских международных салонах инноваций и инвестиций. Вячеслав Абанин считает, что все достижения — результат высочайшего научного и производственного потенциала коллектива: «Мы сохранили опытные кадры конструкторов, инженеров, рабочих, призвали под свои знамена талантливую молодежь». Однако, объективности ради, надо отметить: не будь оборонного заказа, не будь эффективных экспортных продаж военной техники, не было б и этих достижений. ■

ГЛАВНАЯ ТЕМА

Ученых завлекают на Родину увеличением грантов

Мировое господство обеспечит суперкомпьютер

Кадры для науки

Страна оптимистов

Евгений Беляков

В середине февраля российские ученые добились внимания к себе на самом высшем уровне. Президент пообещал материально простимулировать молодых ученых, работающих на оборонную промышленность. Владимир Путин признал, что условия для научной деятельности в России хуже, чем в развитых странах. Компенсировать «утечку мозгов» наша страна будет за счет кадрового резерва бывших союзных республик.

Уже долгое время одной из главных проблем отечественной науки считается утечка кадров. «Удельный вес эмигрировавших в общей массе кадровых потерь науки, казалось бы, невелик — всего 2%», — сказал Путин, выступая на заседании президентского совета по науке и высоким технологиям. Однако, «чаще всего это люди высшей квалификации, либо весьма перспективные молодые научные кадры», — отметил глава государства. При объеме ассигнований на развитие науки в федеральном бюджете в прошлом году в $1,3 млрд, что в два раза меньше, чем бюджет Кембриджа, это и неудивительно.

Ведь в соответствии с государственной тарификацией, профессор, доктор наук (17-й разряд) получает ежемесячно менее $100; доцент, кандидат наук — около $60, а молодой ученый-аспирант — $20. Неудивительно, что многие молодые и уже состоявшиеся ученые видят в качестве главного пути повышения собственного благосостояния переезд за границу.

Наше государство, понятно, пока не может (или не считает нужным) тратить на науку столько же, сколько США (общий уровень вложений в фундаментальную науку и опытно-конструкторские работы там в 25 раз больше), Япония (в 10 раз) или Германия (в 5 раз). «Международная миграция научных кадров — это процесс закономерный и объективный: капиталы и интеллектуальные ресурсы всегда сосредотачиваются там, где создаются условия для их лучшего применения», — сказал Путин, отметив, что в России нужно формировать «наилучшие для научных кадров» условия. «Мы обязаны сделать так, чтобы знания, опыт и научные связи наших соотечественников продолжали служить российской науке, всей России», — подчеркнул президент. По его мнению, «надо превратить международное научное сотрудничество в улицу с двусторонним движением».

Такая улица в трактовке президента выглядит следующим образом: зарплаты ученых будут подняты в возможных для федерального бюджета пределах (правда, не совсем понятно, каким образом Минфин в середине квартала найдет эти деньги, по всей видимости, средства будут перераспределяться внутри статьи на науку), а недостающий кадровый потенциал мы будем восполнять за счет бывших союзных республик.

В ближайшее время по инициативе Владимира Путина правительство должно внести в Государственную Думу законопроект об увеличении грантов молодым ученым до 20-30 тыс. руб. в месяц. «Трудно не согласиться с тем, что кроме патриотических чувств должны быть и другие стимулы для работы. Гранты в размере 2 тыс. руб. — это пшик и дискредитация самой идеи», — сказал глава государства. К слову сказать, прошлой зимой правительство уже повысило доходы преподавателей вузов в 3 раза. Ежемесячная надбавка для кандидата наук увеличилась на 600 руб., доктора наук — на 1000 руб.

Понятно, что даже после такого резкого увеличения размеры российских грантов будут не сопоставимы с западными. Особенно учитывая то, что получить импортную финансовую подпитку отечественные исследователи могут и не выезжая за рубеж. Существует множество проектов, работающих по системе тревел-грантов. Предпочтение в таких случаях отдается ученым, работавшим ранее в оборонных отраслях, либо тем ученым, которым участие в программе поможет перейти в сферу гражданских исследований. И хотя большинство подобных программ реализуется при содействии властей, по отношению к федеральному бюджету мы имеем дело с упущенной выгодой, поскольку дивиденды от разработок получают другие страны.

И хотя в целом по науке объем иностранных инвестиций сейчас составляет немногим более 10% всего финансирования НИОКР, в особо перспективных областях исследований, например, в медико-биологические направлениях, химической физике, этот объем (в форме грантов и контрактов) доходит до 80%. А треть всех фундаментальных исследований в России сейчас проводится в форме совместных исследовательских проектов с зарубежными партнерами.

Как тут не вспомнить знаменитую фразу Жореса Алферова о том, что Россия – страна оптимистов, поскольку пессимисты давно отсюда уехали.

Также в качестве компенсации оттоку специалистов за рубеж президент надеется использовать потенциал стран СНГ. Остается только догадываться, откуда тот же Азербайджан или Грузия будут набирать кадры для своей науки. Неужели из стран «четвертого» мира?

Смутило в выступлении президента и другое обстоятельство. Владимир Путин уверен, что именно исследования в сфере оборонки должны быть в первую очередь поддержаны государством. В доктрине страны, поставившей своей целью в течение нескольких лет удвоить ВВП, они выглядят несколько странно. Прекрасно известно, что главным приоритетом государственной поддержки экономически развитых стран является фундаментальная наука, а не ее «военное» приложение. ■

Интервью

Андрей Кулагин: «Россия могла бы стать своеобразным пылесосом, который высасывает талантливых людей»

Российская наука заручилась поддержкой в самых высших кругах власти. На заседании Совета при Президенте РФ по науке и высоким технологиям, который прошел 9 февраля, Владимир Путин пообещал повысить оклады научным работникам и позаботиться о проблеме «утечки мозгов». О том, насколько действенными могут быть эти меры, корреспондент «ПЕ» Евгений Беляков побеседовал с заместителем министра промышленности, науки и технологий РФ Андреем Кулагиным.

— Андрей Сергеевич, президент объявил о повышении грантов ученым, занятым в оборонной сфере, до 20-30 тыс. руб. в месяц. О каких грантах говорил президент?

— Президент, видимо, говорил о грантах для кандидатов наук. Потому что на Совете как раз в это время выступал получатель нашего кандидатского гранта. Кстати говоря, у нас разницы в проектах оборонного значения и по гражданским направлениям исследований по размерам грантов нет. Но нам нужно вытягивать оборонную науку, которая по сравнению с другими потерпела больший урон за эти годы. Хотя можно было бы варьировать размеры грантов по разным направлениям, но это требует очень внимательного изучения.

— Получается, что президент объявил практически о 10-кратном повышении грантов...

— Я не знаю, откуда взялась цифра в 20-30 тыс. Не уверен, что такой подход совсем правильный. И не потому, что это потребует резкого увеличения количества денег. Просто это может создать нездоровую атмосферу в институтах, когда заслуженный доктор наук будет получать в 5-6 раз меньше, чем молодой специалист. Тезис о том, что размер грантов надо повышать — для меня бесспорен. А вот до какой степени, это нужно обдумать. Если брать среднюю зарплату в науке, то достаточно было бы повышения гранта до 6-7 тыс. В этом случае кандидат наук получал бы примерно в 1,5-2 раза больше, чем раньше. И, в принципе, для молодых ученых это уже стимул, который, безусловно, способствует повышению личного престижа. Если мы возьмем за основу размеры зарубежных грантов, то, конечно, за такие суммы борьба была бы очень серьезная. На каждый такой грант могло претендовать до 10 человек, но дальше-то что? В будущем это может вызвать, с моей точки зрения, определенный дисбаланс. Поэтому цифра в 20-30 тыс. руб. требует обоснования. Мы будем готовить свои предложения президенту.

— Какие еще стимулы нужны молодым ученым для эффективной и плодотворной работы?

— Все стимулы можно разбить на 3 группы. Первый, это чисто денежный — зарплата, деньги на проведение исследований. Вторая группа стимулов — это материальная база. Не секрет, что она в последние годы во многом устарела. Поэтому проблема модернизации научной базы — это очень важная задача. Она не связана непосредственно с молодежью, это в целом проблема российской науки. В ближайшее время предусмотрено увеличить ассигнования на науку до 5% расходной части федерального бюджета. Сейчас это порядка 1,5%. Третья проблема — это жилье. Где жить молодому человеку? Это требует специальных мер поддержки, в виде ведомственного жилья или в виде льготной ипотеки. Мы сейчас пытаемся решить эту проблему вместе с Госстроем. Но бюджетные ассигнования — не единственный путь. Сейчас, например, мы работаем над созданием целого комплекса жилья для программистов в городе Дубна.

— И все-таки все выше перечисленные стимулы — материального характера. А другие?

— Можно говорить, в первую очередь, о моральном стимуле. Когда проходит конкурс грантов президента для кандидатов, сначала Высшая аттестационная комиссия из всех 10-12 тыс. кандидатов выбирает 600 лучших. Мы этот список публикуем. Так что даже сам факт публикации фамилии кандидата в этом списке — это стимул. Ведь это 600 лучших кандидатов наук в России по итогам года. Тем более, когда молодой кандидат наук получает грант президента.

— На Совете президент говорил, что повышение грантов будет направлено на то, чтобы снизить «утечку мозгов» из нашей страны. Насколько актуальна сейчас эта проблема?

— Дело в том, что проблема «утечки мозгов» имеет два аспекта. Чаще всего говорят об отъезде ученых на Запад и о работе в зарубежных фирмах. Это, вообще говоря, не столь большие цифры — 1-2 тыс. ученых в год. На фоне миллиона занятых в сфере науки — это, сами понимаете, не столь большой урон. Тем более что для нас это стало меньшей проблемой, чем та, которая появилась за последние несколько лет. Это так называемая внутренняя утечка. Частные компании осознали необходимость научных исследований для успешного ведения бизнеса. Кроме того, у нас развились филиалы западных компаний, где очень приличная зарплата, гораздо больше, чем в государственном учреждении. То есть это не утечка в нашем привычном понимании. В этом смысле потенциал человека остается в России. В конце концов, частная компания платит налоги в бюджет нашей страны. Россия от этого ничего же не потеряет. Поэтому проблему стоит рассматривать в новом аспекте.

— Тогда получается, что западные фирмы, работающие в России, за счет разработок наших ученых, получат конкурентные преимущества по сравнению с российскими производителями...

— Это проблема не науки, а промышленности. Она должна быть более восприимчива к инновациям, должна их стимулировать. Совершенно очевидно, что жить на нефтяной игле мы больше не можем, что надо стимулировать изменение структуры нашей промышленности в сторону наукоемкой продукции. Мы считаем, что нужны некоторые налоговые меры поощрения инноваций.

— Владимир Путин говорил о возможности привлечения хороших специалистов из стран СНГ. Насколько это реально?

— Президент очень правильно отметил, что по отношению к целому ряду стран СНГ мы могли бы стать своеобразным пылесосом, который высасывает талантливых людей. В нашей науке средняя зарплата — 6500 руб., а вот директор академического института, скажем, в Таджикистане имеет оклад в $10. И для него работа в российском секторе — это 20-кратное увеличение. Естественно, ему выгоднее работать в нашей стране.

— Президент говорил о поддержке «оборонки», а какие еще направления в науке, по вашему мнению, достойны для направления туда дополнительных средств?

— Оборонка — это только одно из приоритетных направлений развития науки, хотя, может быть, и самое важное. Ежегодно мы продаем на экспорт военной техники на $4-5 млрд. Это солидная прибавка. Но если не обращать внимание на создание новых образцов, то эти 4-5 млрд быстро превратятся в ноль. Устаревшая техника не нужна никому. Если мы хотим сохранить и тем более увеличить долю российской техники на мировом рынке вооружений, необходимо предлагать суперсовременные модели. Но, в принципе, мы можем за счет развития и других направлений зарабатывать миллиарды долларов. Например, за счет развития нанотехнологий, совершенствования программной продукции и т.д. В целом ряде других направлений науки мы могли бы на равных конкурировать с крупнейшими мировыми производителями. И президент, как я понимаю, говорил об оборонке, как об одном из приоритетных направлений развития науки и техники, не отрицая поддержки и других, не менее важных отраслей. ■

Справка «ПЕ»: *Существует три вида президентских грантов. В первом случае средства на продолжение научной деятельности получают молодые кандидаты наук (до 35 лет). Грант в сумме 260 тыс. руб. выдается им на два года, из них ежемесячно всего 2 тыс. руб. идут в качестве оплаты труда молодого специалиста. Такую же сумму получает научный руководитель кандидата наук в качестве благодарности за его подготовку. Всего такими грантами награждается 300 человек в год.*

Вторая группа грантов Президента РФ — гранты молодым докторам наук. В этой группе выдается 100 грантов, каждый — на 3 года. Сумма финансирования — 150 тыс. руб. в год.

Третий вид грантов — поддержка научных школ. Сейчас государство поддерживает 750 таких заведений. Размер этого вида гранта в прошлом году был значительно увеличен. Сейчас он составляет 1 млн 200 тыс. руб. на 3 года. Из них на зарплату может быть использовано до 30% средств, не менее половины из которых должно быть отдано молодым ученым.

Заключение эксперта

Экзамен для суперкомпьютера

Повышение производительности ЭВМ без тестирования невозможно

Владимир Медведев, Валентина Воронина

Персональный компьютер, вызывающий столько восторгов своими аудиовизуальными возможностями в обыденной жизни, становится бесполезной игрушкой, когда речь заходит о решении сложных многофакторных задач. Расчеты прогноза погоды, траектории полета баллистической ракеты, управление технологическими комплексами или сценарии общественного развития — сфера применения ЭВМ другого класса, называемых суперкомпьютерами. Задачу определения эффективности работы суперкомпьютеров решает Национальный фонд тестовых программ.

Суперкомпьютеры — это вычислительные системы с производительностью около и более одного терафлопса (терафлопс — триллионы операций с плавающей запятой в секунду). Государственные структуры традиционно заказывают подобного рода сверхвысокопроизводительные системы для решения задач стратегического характера, требующих применения методов математического моделирования. Аналогичные комплексы с меньшей производительностью (от пятидесяти до нескольких сотен гигафлопс) широко используются в научных, промышленных и коммерческих организациях. Естественным следствием проникновения высоких технологий в новые отрасли стало расширение круга пользователей, нуждающихся в системах такого уровня.

До недавнего времени сверхвысокопроизводительные вычислительные системы были стационарными установками. Микроминиатюризация комплектующих позволила создать комплексы для бортовых расчетов в авиации и космонавтике размером не больше обычного персонального компьютера. Сейчас ведутся работы над мобильными системами с еще большей производительностью, вплоть до уровня суперкомпьютеров.

В 2002 году объем мирового рынка высокопроизводительных вычислительных систем составил $4,7 млрд. При этом только систем стоимостью около $1 млн. ежегодно продается на сумму более $1 млрд. А объемы продаж суперсистем самых крупных производителей — фирм IBM и HP — колеблются у отметки $1,3 млрд. Причем если доля IBM увеличивается, то HP — падает. Большая часть мирового рынка приходится на США, причем ввоз иностранных систем высокого класса в Америку запрещен. Это правило официально не нарушается даже сейчас, несмотря на то, что в течение последних двух лет лидером в производстве суперкомпьютеров являются не США, а Япония с системами серии SX-6 и Earth Simulator. Америка — не только главный потребитель систем такого уровня, но и одна из основных площадок по исследованиям в этой области. Объем годовых государственных затрат на разработки подобного рода в США оценивается в сумму более $100 млн. И эти расходы американское правительство намерено в ближайшее время увеличить в несколько раз.

У нас государственная поддержка работ по созданию отечественных высокопроизводительных систем также позволила получить значительные практические результаты. Россия вошла в небольшую группу стран, которые обладают вычислительными системами терафлопсного класса собственной сборки. В последнее время в промышленных, научных и учебных заведениях России значительно увеличилось количество установленных систем производительностью в несколько десятков гигафлопс. Именно в промышленности сейчас имеются наибольшие суммарные вычислительные мощности, и потребность в них непрерывно увеличивается. Применение новейших наукоемких компьютерных технологий, особенно в прикладных областях, дает очень хороший эффект.

Суперкомпьютер теперь управляет и производственными процессами

К сожалению, с развитием рынка таких систем в нашей стране появились своего рода «пираты», а также «российские» дочерние структуры зарубежных фирм, стремящихся проникнуть на отечественный рынок. Понять, что это на самом деле не российские фирмы достаточно сложно. Между тем, высокопроизводительные вычислительные системы и суперкомпьютеры — специфические изделия, большая часть которых используется на предприятиях ОПК. И представители отечественной оборонки высказывают опасения, что под лозунгами таких дочерних фирм возможно проникновение на закрытые российские предприятия зарубежных спецслужб.

Сейчас можно констатировать, что первый этап создания и освоения высокопроизводительных вычислительных систем и суперкомпьютеров в России прошел. Эксперты оценивают внутренний рынок высокопроизводительных систем, независимых от зарубежных поставок, как весьма перспективный. Но, несмотря на весьма значительные достижения отечественных исследователей в этой области, появление японской системы Earth Simulator заставило их констатировать весьма низкий уровень реальной производительности имеющихся суперкомпьютеров. Те же американцы, столкнувшись с таким конкурентом, уже стали в экстренном порядке выправлять положение за счет государственного финансирования.

С лета 2002 года до настоящего времени (октябрь 2003 года) Earth Simulator занимает первое место в списке Top500 самых мощных компьютеров мира, показав производительность 35,86 Тфлопс на тесте Linpack (89,6% от пика). Обнародование методик создания самого совершенного на сегодняшний день суперкомпьютера наглядно показало, насколько важно тестирование системы на всех этапах разработки и постройки.

Уникальное быстродействие, обеспечиваемое синхронизированной работой 640 процессорных узлов, соединенных между собой через высокоскоростной переключатель, достигнуто японцами во многом благодаря многократным тестам.

К слову сказать, опытный образец отечественного суперкомпьютера МВС-1000М/384, предъявленный для тестирования в 2001 году, а следом за ним годом позднее суперкомпьютер МВС-1000М (масштабируемый мультипроцессорный вычислительный комплекс с массовым параллелизмом) сначала показали хорошие результаты по тесту Linpack. Эта отечественная разработка вошла в мировой рейтинг Top500 и заняла 74-е место. Но в течение следующих полутора лет, когда при настройке компьютера не проводилось тестирование на стандартных пакетах, рейтинг отечественного «супера» упал до места в конце второй сотни. Между тем, тестирование в период отладки ЭВМ, по оценкам экспертов, позволяет существенно снизить расходы на производство и дальнейшую эксплуатацию, сокращая время решения каждой задачи, причем стоимость самого тестирования меньше 1% от стоимости проекта.

В целом проблема эффективности высокопроизводительных вычислительных систем — ключевая по отношению ко всем остальным. В настоящее время эффективность американских суперкомпьютеров находится на уровне 5-10%, а для ряда задач, в число которых входят многие военные приложения — даже 0,1-1%. Это означает, что реально работает не более 20% «начинки» системы, остальное тратится на малоэффективные внутренние обмены системных блоков.

Проектирование и создание действительно высокопроизводительной большой ЭВМ вообще не может быть осуществлено без набора специальных программ-тестов, позволяющих определить, насколько эффективно тот или иной блок системы и вся система в целом работают на конечный результат, причем характерно, что правильная работа каждого блока не гарантирует правильной работы системы в целом.

Что касается вычислительных систем среднего и малого классов, вплоть до персональных компьютеров, то сегодня стало возможным и экономически выгодным строить их из готовых компонентов — вычислительных узлов на базе материнских плат. Правильность выбора компонентов в таких работах — основа успеха. Эффективность их работы должна проверяться оценочным тестированием. В этой ситуации афоризм «время — деньги» имеет буквальный смысл.

Стоит также отметить, что заметную часть стоимости создания суперкомпьютера составляют расходы на программное обеспечение. Их минимизация — также задача тестирования.

Задача полноценного тестирования имеющихся и вновь создаваемых высокопроизводительных установок решается на основе существующих тестовых пакетов (Linpack, NPB, SPEC и др.), разработанных в странах, широко использующих суперкомпьютеры в течение многих лет. Результаты такого тестирования являются основными показателями, определяющими не только рейтинг исследуемой системы, но и ее рыночную стоимость. Естественно, ведущие зарубежные потребители вычислительных комплексов при приобретении высокопроизводительных систем выдвигают требования об их обязательной проверке на стандартизированных пакетах тестов.

В России задачу стандартизации и обязательной применимости тестового программного обеспечения призван решить Национальный фонд тестовых программ. Эта деятельность требует организации конструктивного общения множества специалистов из различных организаций. В России разработки независимого тестирования суперкомпьютерных систем ведет ряд крупных научных центров, таких как ИПМ им. М.В. Келдыша РАН, НИИ ВЦ МГУ, ФГУП НИИ «Квант», НИЦЭВТ. Сертификация и тестирование вычислительных и телекоммуникационных систем особенно необходимы, когда речь идет о приобретении компьютерной техники на бюджетные средства.

Использование Национального фонда тестовых программ (создаваемого Республиканским исследовательским научно-консультационным центром экспертизы Минпромнауки России) позволит оценить конкурентоспособность уже существующих и вновь создаваемых в стране компьютерных систем. Предприятия, использующие суперкомпьютеры (в энергетике, машиностроении, нефте-газодобыче и т.п.), смогут точнее оценивать возможности своих вычислительных центров и планировать порядок решения конкретных проблем. В техническом плане тестирование вычислительных комплексов поможет решить ключевые вопросы обеспечения масштабируемости производительности до уровня 1015, повышения эффективности (реальной производительности), по крайней мере, до 50% и резкого снижения энергопотребления в расчете на единицу реальной производительности. Эти принципиальные проблемные вопросы стоят сегодня перед всеми разработчиками ЭВМ независимо от мощности.

Как уверяют специалисты, та страна, которая первой достигнет здесь успеха, особенно в области высокопроизводительных вычислительных систем, получит огромное преимущество над остальными. Причем даже большее преимущество, чем то, что в свое время было достигнуто за счет обладания ядерным оружием.

В любом случае отечественные работы в плане создания собственных микропроцессоров и вычислительных систем следует вести с учетом ошибок, допущенных иностранными производителями, прежде всего американцами. Создавшаяся сейчас ситуация напоминает начало 80-х годов прошлого столетия, когда в США стали появляться RISC-процессоры. В то время руководство отечественной промышленности оставило без внимания выводы информационных аналитиков и ученых о важности нарождающегося нового направления информационных технологий и предпочло слепо следовать западному опыту. Сегодня на смену эре «параллелизма на уровне команд» приходит эра «трендового параллелизма». И важно не опоздать с соответствующими выводами. ■

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

В Москве пройдет IV Салон инноваций и инвестиций

«Промышленный еженедельник» удостоен награды

Событие

Инновации: портрет в интерьере

С 25 по 28 февраля 2004 года в Москве проводится 4-й Московский международный Салон инноваций и инвестиций. Накануне открытия Салона на вопросы «ПЕ» отвечает директор Выставочного центра ГУ РИНКЦЭ Минпромнауки России Анатолий Лымарь.

Анатолий Лымарь

— Какая роль отводится Международному салону инвестиций и инноваций?

— Международный салон инноваций и инвестиций в Москве проводится уже четвертый раз, начиная с 2001 года. Подводя итоги работы в предыдущие годы, можно с уверенностью сказать, что это одно из наиболее авторитетных мероприятий в области научно-промышленных выставок в России. Для подтверждения этих слов достаточно привести такие цифры. Если в 1-м салоне приняли участие 290 организаций и предприятий из 24 регионов России, то в 3-ем салоне — уже 457 экспонентов из 34 регионов, представивших более 1500 инновационных разработок, проектов и образцов готовой продукции.

Проведение салона решает две основные задачи. Изобретатель, разработчик или предприятие-производитель инновационной продукции получает возможность освоить опыт российского и зарубежного рынка технологий и наукоемкой продукции, наладить взаимовыгодные деловые контакты, привлечь внимание потенциальных инвесторов и заказчиков к конкурентоспособным разработкам. С другой стороны, салон направлен на активизацию предпринимательской деятельности в целом, на нем подводятся своего рода итоги инновационного развития страны за прошедший год. Здесь же определяются возможности использования интеллектуальных ресурсов, инновационного потенциала научных организаций и промышленных предприятий, для чего в рамках салона проводятся научно-практические конференции, «круглые столы», семинары, деловые презентации и встречи по наиболее актуальным вопросам экономического и научно-технического развития страны.

— Какие «круглые столы» прошли в рамках салона в прошлом году?

— Один из интереснейших «круглых столов» на 3-ем Салоне был посвящен проблемам развития инновационной инфраструктуры. Участники этого «круглого стола», проведенного Минпромнауки, Союзом ИТЦ и Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, говорили о необходимости дальнейшего развития национальной инвестиционной системы в России, реальные размеры которой все еще не отвечают потребностям инновационного развития страны.

Также хочется отметить такие мероприятия 3-го Салона, как «круглые столы» «О государственной политике наукоградов», «Ресурсосберегающие технологии», деловые встречи с участием представителей Администрации президента России, Государственной Думы, министерств и ведомств, руководителей регионов России и предприятий, разработчиков государственных инновационных проектов, Международную конференцию «Инновационные технологические проекты — основа повышения качества жизни населения». Проведение подобных мероприятий дает возможность разрабатывать перспективные планы развития национальной инновационной системы, выработать действенные научно-организационные рекомендации для департаментов Минпромнауки.

Конкурс инновационных проектов, разработок и готовой продукции, который традиционно проходит в рамках салона привлекает внимание многих предприятий и венчурных компаний. Экспертный Совет, состоящий из ведущих ученых и профессиональных экспертов в соответствующих областях науки, осуществляет здесь же, на Салоне проведение научной экспресс-экспертизы. Высококвалифицированное Международное жюри подводит итоги Конкурса и награждает победителей золотыми, серебряными и бронзовыми медалями. Так, на 3-м Салоне инноваций и инвестиций было присуждено 175 золотых медалей Салона, 157 проектов были награждены серебряными медалями и 120 — бронзовыми медалями. Гран-при 3-го Салона инноваций и инвестиций в Москве был присужден Институту химии растворов РАН за разработку «Новые высокоэффективные антипирены и технологии огнезащиты отделки».

Одновременно специальными призами и дипломами российских банков и фондов были награждены многие научные и производственные предприятия. Были и специальные призы зарубежных фирм и организаций.

Также традиционными для Салона стали Конкурс на лучший товарный знак и Ярмарка инновационных проектов, которая позволяет руководителям предприятий и отдельным изобретателям в течение работы Салона провести поиск новых инвесторов и партнеров для реализации своих инновационных проектов. На Ярмарке 3-го Московского международного Салона инноваций и инвестиций были рассмотрены 189 бизнес-проектов, при этом были активно использованы возможности Интернета для размещения аннотаций деловых предложений.

— Как правило, главной гордостью любого салона является контракты, которые заключаются между его участниками.

— При проведении подобного рода выставочных мероприятий, действительно, организаторы всегда надеются получить какие-то конкретные результаты: заключение контрактов, соглашений и т.д. По итогам 3-го Салона было объявлено о заключении 50 соглашений о деловом сотрудничестве, организации производства и поставках продукции. Но известно, что от подписания протокола о намерениях до официального контракта, как правило, проходит много времени, да и не обо всех заключенных сделках можно говорить открыто. Наиболее интересен, с моей точки зрения, пример, когда золотой призер 3-го салона «Уралвагонзавод» получил заказ от МПС на 1,5 млрд руб.

— Чего вы ожидаете от 4-го Московского международного салона инноваций и инвестиций?

— Сейчас рано говорить о чем-либо конкретном, хотя мы предполагаем возможность практических результатов для наших экспонентов, для этого, собственно, и проводится Салон инноваций и инвестиций. Хотя уже известно, например, что именно на Салоне будет подписано соглашение о сотрудничестве между наукоградом Обнинском в Калужской области и Димитровградом в Ульяновской области — городом, претендующим на статус наукограда. ■

Протокол

Программа IV Салона инноваций и инвестиций в Москве

Салон пройдет 25-28 февраля на ВВЦ. В его рамках предполагается провести:

1. выставку изобретений, инновационных проектов и высокотехнологичной продукции России, стран СНГ и дальнего зарубежья;
2. представление национальных экспозиций СНГ, Бельгии, Болгарии, Китая, Польши, Румынии, Франции, Хорватии, Южной Кореи и Эстонии и др.;
3. экспозицию Российской Академии наук, где будут представлены результаты фундаментальных и прикладных научных исследований по приоритетным направлениям науки и технологии;
4. отраслевые экспозиции с демонстрацией результатов работ по целевым программам отраслей и Вузов;
5. региональные экспозиции;
6. представление инновационной инфраструктуры с презентацией ИТЦ, бизнес-инкубаторов, венчурных фондов высоких технологий, научно-образовательных комплексов, центров трансфера технологий;
7. отдельные экспозиции научных организаций с представлением на стендах новейших аналитических исследований, разработок и инновационных проектов.

Всего в составе выставочной экспозиции IV Салона будет представлено около 1700 экспонатов, отражающих применение высокотехнологичных разработок и инновационных проектов в экономике России – от сельского хозяйства до космических исследований.

На IV Салоне впервые будет представлена экспозиция: «Инновационные проекты государственного значения». В ней будет продемонстрировано 12 инновационных проектов с полным инновационным циклом – от прикладных исследований до освоения промышленного производства.

Тематика этих инновационных проектов следующая:

1. Биотехнологии производства семенного материала высоких репродукций генетически модифицированных сельскохозяйственных растений (семенного картофеля устойчивого к колорадскому жуку, сахарной свеклы, устойчивой к применению гербицидов и т.п.), что повышает эффективность сельскохозяйственного производства в 1,5 – 2 раза.
2. Освоение производства приборов и оборудования для нанотехнологий, что увеличивает долю российских производителей до 20% на данном сегменте мирового рынка.
3. Освоение производства катализаторов и новейших каталитических технологий нового поколения для производства моторного топлива, что обеспечивает экономию нефти и расширяет ассортимент автобензинов в России, соответствующих стандартам «Евро-3» и увеличивает долю товарных бензинов «Премиум-95» и «Супер-98» на российских нефтеперерабатывающих заводах на 15%.
4. Освоение серийного производства семейства конкурентоспособных дизельных двигателей объемом 2,2-2,4 литра и мощностью 130-200 л.с., что значительно увеличивает конкурентоспособность российского автомобилестроения.

Помимо традиционных конкурсных мероприятий в этом году впервые проводится конкурс среди средств массовой информации, работающих по инновационной тематике, включая электронные издания, радио и телевидение. Подведение итогов конкурса будет проводиться в день открытия салона. Новым для салона станет конкурс молодых организаторов в области науки, образования и высоких технологий, а также конкурсы приоритетных выставочных проектов, конкурс «Выставки – путь к рынку».

Достаточно насыщена в этом году деловая программа салона, по замыслу организаторов «объединенная с экспозицией общей задачей привлечения инвестиций в научно-технологическую сферу, технологического перевооружения производства, установления и развития взаимовыгодных контактов производителей и потребителей инновационной продукции».

В этом году в числе программных мероприятий салона пройдет международная научно-практическая конференция, посвященная проблемам формирования национальной инновационной системы. В ее рамках пройдут специализированные сессии, на которых будут обсуждаться вопросы, связанные с проблемами финансирования инновационной деятельности, формирования и развития инновационной инфраструктуры.

Одним из интереснейших должен стать «круглый стол» по теме: «Международное научно-техническое сотрудничество России», в котором примут участие представители Гонконга, Китая, Индонезии, Канады, Малайзии, Мексики, Южной Кореи, Перу, России, США, Таиланда, Тайваня, Филиппин, Чехии, Чили, Японии.

Интерес специалистов должны вызвать и другие темы, обсуждение которых предполагается на «круглых столах», такие как трансфер технологий, проблемы защиты интеллектуальной собственности; тематические мероприятия – международно-практическая конференция, посвященная инновационным биотехнологическим проектам, составляющим основу безопасности жизнедеятельности и повышения уровня населения.

На «круглом столе» «Проблемы энергосберегающих, экологически безопасных источников энергии», который будет вести начальник отдела Департамента перспективных технологий Минпромнауки России Борис Реутов, будут обсуждаться научно-техническая политика в сфере технологий энергосбережения, опыт разработки и внедрения современных технологий при производстве и потреблении энергии, ресурсосбережения в промышленности.

Конкурсная программа завершит работу IV Московского международного Салона инноваций и инвестиций.

Интервью

Успех в тишине

О том, какие цели ставят перед собой организаторы IV Московского международного салона инвестиций и инноваций, «ПЕ» рассказала Татьяна Гордиенкова, заместитель руководителя департамента инновационного развития Министерства промышленности, науки и технологий РФ.

Татьяна Гордиенкова

— Почему Минпромнауки четыре года назад решило проводить салоны инноваций?

— Такого рода салоны — место, где могут встретиться разработчики продукции, потенциальные партнеры и инвесторы. Разработчик может со стороны посмотреть на собственную разработку. Не своими влюбленными глазами, когда он считает ее самой лучшей, самой важной и нужной в мире. А глазами потенциальных инвесторов, которые сами могут оценить: а нужно ли им вкладывать сюда средства, готова ли команда, которая создала эту технологию, к реализации проекта. Министерство рассматривает подобного рода салоны как инструмент продвижения разработок на рынок. Если рассматривать инфраструктуру поддержки инновационной деятельности как технологический коридор преобразования разработки в продукт и услугу на рынке, то одним из его элементов как раз и выступают выставки и ярмарки.

— Что изменилось в подходах Министерства к организации салонов?

— В целом установка не менялась, мы изначально понимали, какие цели преследует салон, и как его организовывать. Изменился, может быть, подход к отбору участников. Мы поняли, что необходимо готовить экспонентов, представляющих свои разработки на салоне к встрече с инвесторами и правильной презентации собственной разработки. Мы уже имеем опыт проведения специальных тренингов для экспонентов на венчурных ярмарках и, видимо, в следующем году уже начнем проводить такие тренинги и перед салоном. Пока мы приготовили для участников специальные методические рекомендации. Ведь зачастую мы сталкиваемся с тем, что компании, работающие на выставках, не могут показать наиболее важные стороны с точки зрения ценности для инвесторов. Они показывают научную новизну, но не экономический эффект от реализации и продажи на рынке. Не у всех разработчиков есть представление о потенциальных покупателях, то есть маркетинг не проводится, а если проводится, то недостаточно качественно. Хотя стоит сказать, что от года к году профессионализм участников салона растет.

Изменился подход к формированию деловой программы. Теперь она полностью отвечает политике Министерства в отношении инновационной инфраструктуры и инновационной системы в целом. В программе охвачены наиболее критичные точки развития финансовой инфраструктуры, региональная политика в инновационной сфере, международное научно-техническое сотрудничество. В прошлые годы в рамках салона проводились интересные семинары, конференции, но они не носили такого системного подхода.

— Какую практическую ценность имеют подобного рода конференции? Не ограничивается ли все высказыванием одних и тех же точек зрения?

— Деловая программа салона, безусловно, имеет практическую ценность. Прежде всего, на конференциях и семинарах участники обсуждают собственный опыт в сфере инноваций. На московском салоне могут встретиться люди, которые в другой ситуации опытом не обмениются: бизнесмены, ученые, представители регионов и ведомств. Здесь встречаются практики в инновационной сфере. Поэтому в результате подобных обсуждений возникает синергетический эффект, поскольку происходит не просто обмен опытом, но и приобретение новых знаний. Таким образом, участники и гости салона получают возможность повысить свою образованность. На этих конференциях также активно работают представители министерств, ведомств, различных правительственных организаций. Это поможет сформировать новые предложения для правительства, для представителей региональных властей.

— Существует ли проблема обновления состава участников салона?

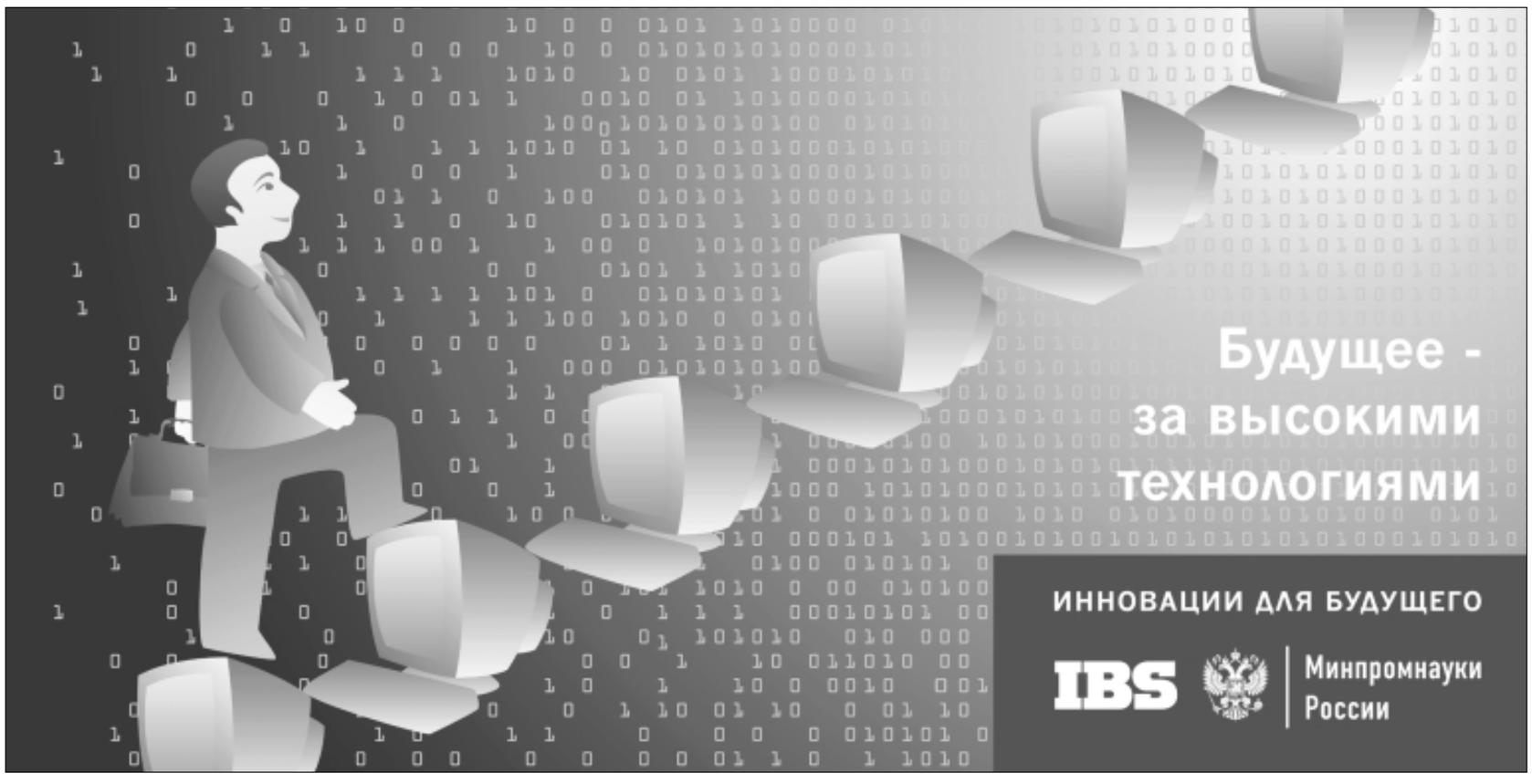
— Да, такая проблема существует. Показателем эффективности подобных салонов является то, что создатели разработки, которые уже выставлялись и получили интересные предложения от партнеров, в следующий раз уже представляют что-то новое, приходят с другими запросами. Это означает, что проект получил финансирование, а технология внедрена в производство. Такие разработки не нуждаются в повторном выставлении в салоне инноваций. Они могут появиться на венчурной ярмарке, на отраслевой выставке товаров. А если одно и то же появляется на салоне год за годом без каких-либо качественных изменений, то это говорит об отсутствии эффективности, о неправильной маркетинговой политике, некачественном менеджменте, в общем, о неспособности команды продвинуть свою разработку на рынок. И мы с такими случаями сталкиваемся, но при этом и процент обновления участников достаточно велик.

— Какие предприятия участвуют в работе салона?

— Участвуют, конечно, и сами промышленные предприятия, доля их постоянно растет. Но, прежде всего, салоны рассчитаны на разработчиков научной продукции — научные институты, университеты, инновационные предприятия.

— Насколько салон интересен и полезен самим участникам, а не только министерствам и ведомствам?

— Думаю, участники заинтересованы в салоне, ведь никого силой на него не затаскивают. Мы получаем весьма положительные отзывы по салону. Но насколько желание потенциальных партнеров и инвесторов соответствует уровню подготовки разработки, судить сложно. Это уже интимный вопрос, который решается между разработчиком и инвестором. Как правило, мы становимся свидетелями неуспеха. Если все получилось, если инвестиции пришли, если производство налажено, то об этом стараются молчать. Успех — он в тишине. Громко жалуются на жизнь, когда все плохо. ■



Конкурс

СМИ-победители

В рамках подготовки IV Московского международного салона инноваций и инвестиций прошел конкурс «Пресса об инновациях».

Целью организации и проведения Конкурса являлось привлечение внимания общественных и предпринимательских структур к проблемам научно-технологической и инновационной сфер в России, рекламная поддержка средств массовой информации, уделяющих значительное внимание проблеме формирования национального инновационного рынка, выведения новых технологий и производств на рынок.

Конкурсная программа включала шесть номинаций для многоотраслевых и специализированных изданий, а также самостоятельных авторов публикаций по соответствующей тематике. В отдельные номинации были выделены Интернет-публикации, радио- и телепередачи. К участию в конкурсе допускались публикации и передачи, размещенные в российских и зарубежных СМИ в 2003 году. На конкурс было подано 62 заявки от 36 организаций и 42 индивидуальных участников, в том числе авторских коллективов. В конкурсе приняли участие как известные издания – журналы «Инновации», «Интеллектуальная собственность», «Промышленник России», «Аэрокосмический курьер», «Техника молодежи», газета «Промышленный еженедельник», так и недавно вышедшие на рынок СМИ – журналы «Инновационная экономика России», «По всей стране», ряд электронных изданий, а также программы ГТРК «Брянск», телестудий из Казани.

Жюри конкурса отметило высокий научный уровень авторских коллективов, профессионализм в подаче материала, значимость рассматриваемых тем. Экспертизу конкурсных материалов осуществлял Экспертный совет под председательством академика-секретаря Секции экономического отделения гуманитарных наук РАН Д. Львова.

По итогам экспертизы представленных изданий, публикаций, радио- и телепередач, участвовавших в Конкурсе, Экспертным советом принято решение наградить:

● **Дипломом I степени и Золотой медалью:**

1. Интернет-сайт проекта «Инновации. Инвестиции. Индустрия» (ООО «Парк-медиа») как лучшее издание по освещению проблем научно-технологической и инновационной сферы.
2. Журнал «Аэрокосмический курьер» как лучшее отраслевое издание с материалами по инновационной тематике.
3. Станислава Зигунова за статью «Эльбрус» (журнал «Техника молодежи») – лучшую публикацию об истории успеха в сфере инновационной деятельности.
4. Сергея Парфенова за серию публикаций на инновационном портале Фонда поддержки стратегических исследований и инвестиций Уральского Федерального округа (г. Екатеринбург).

● **Дипломом II степени и Серебряной медалью:**

1. Всероссийский научно-практический журнал «Инновации» (г. Санкт-Петербург)
2. Журнал «Экология и промышленность»
3. Бориса Реутова, Алексея Антропова за статью «Виртуальная выставка энергоэффективных технологий, материалов и услуг www.energy-exhibition.com» (НП «ИНКО»)
4. Студию телевизионных программ «ХОРРИЯТ» (ГТРК «Татарстан», г. Казань)

● **Дипломом III степени и Бронзовой медалью:**

1. Газету «Промышленный еженедельник»
2. Журнал «Пищевая промышленность»
3. А. Сапожкова, С. Дюкина за статью «Еж-МЗ»: Новые возможности для управления транспортом» (журнал «НіТ: разработки в электронике», г. Новосибирск)
4. Олега Подлесных за программу Брянского радио «НЭП: новости, экономика, политика».

СТРАТЕГИИ

Имиджевые вложения бывают разными

Роман Абрамович любит не только футбол, но и хоккей

Имиджевая политика

Бизнес по-прежнему в большом долгу...

Российские компании соревнуются друг с другом в области социальной ответственности

Анна Глушко

Сегодня каждая уважающая себя крупная компания на главной странице своего интернет-сайта имеет рубрику, посвященную социальной ответственности. Отечественный бизнес вроде как осознал, что для создания приличного имиджа недостаточно выложить на всеобщее обозрение отчетность по МСФО и культивировать образ публичной компании.

Как в свое время гениально сформулировал тогда министр финансов, а теперь заместитель генерального директора компании «Русал» Александр Лифшиц, «делиться надо». Напомним, эта формула была призвана объяснить владельцам крупных компаний суть налоговых претензий государства.

Несколько лет спустя взаимоотношения власти и бизнеса вновь ухудшились. Первым сигналы власти услышал и расшифровал глава «Интерроса» Владимир Потанин — видимо, сказался опыт работы в должности вице-премьера российского правительства. Именно «Интерросу» принадлежит самая масштабная и «правильная» социокультурная программа.

В официальных материалах компании, представляющих программу, говорится, что «основным направлением деятельности компании «Интеррос» в гуманитарной сфере является реализация социально значимых долгосрочных программ в области отечественного образования и культуры». Но на самом деле, фокус заключается, конечно, не в долгосрочности и не в социальной значимости, а в правильном выборе объектов финансирования. С 1997 года «Интеррос» является основным российским партнером и спонсором Государственного Эрмитажа. И это правильно — и с точки зрения культурных пристрастий тех, от которых многое зависит, и с точки зрения общего возрождения имперского пафоса и культа великодержавности, которым главный дворец северной столицы соответствует куда больше, чем московская Третьяковка или Пушкинский музей. Именно поэтому инкомбанковский «Черный квадрат» Малевича получил Эрмитаж. По-другому и быть не могло.

Напомним, что «Черный квадрат» был подарен Государственному Эрмитажу в мае 2002 года. Владимиру Потанину эта покупка обошлась в $1 млн. Но красота самого жеста вполне окупала эти траты. Раньше это полотно принадлежало обанкротившемуся Инкомбанку и широкой публике было недоступно. Решение о передаче картины Малевича в Эрмитаж для проведения технической экспертизы совет кредиторов ОАО «АБ «Инкомбанк» принял в феврале 2002 года. И тогда же появилась информация о том, что Потанин собирается ее купить. Для Эрмитажа. На личные средства. После этого вопрос о том, кто в РСПП главный государственник, просто отпал за бессмысленностью.

Отечественный бизнес протянул руку культуре и социальной сфере

Правда, сам Владимир Потанин объясняет свои предпочтения иначе: по его мнению, «если государство должно направлять свои усилия на сохранение культуры и поддержание традиций, то меценаты должны поддерживать новаторские проекты, обеспечивая культурный прорыв». Роль главного культурного прорыва отведена еще одному питерскому проекту «Интерроса» — культурному комплексу «Большой Эрмитаж».

Что касается разовых мероприятий, то тут выбор «Интерроса» был таким же безошибочным. Проведенная в мае прошлого года в Париже масштабная российско-французская культурная акция, посвященная 300-летнему юбилею Санкт-Петербурга (главный инициатор, организатор и спонсор — компания Владимира Потанина), как и другие имиджевые акции никелевого короля, продемонстрировала полное понимание структуры момента и ожиданий власти. Доказательство этому — то, что акция проходила под патронажем президента России Владимира Путина и президента Франции Жака Ширака. Так что Потанин создал своего рода стандарт нового российского меценатства — как формы сотрудничества бизнеса с властью.

По стопам Владимира Потанина двинулся владелец Группы СУАЛ Виктор Вексельберг. Через 2 года после миллионного пожертвования в адрес Эрмитажа Вексельберг удивил мир рекордной (более $100 млн) покупкой на знаменитом лондонском «Сотби». Коллекция изделий Карла Фаберже, принадлежавшая семье Романовых, возвращается в Россию и будет выставлена на всеобщее обозрение на одной из отечественных выставочных площадок (есть тайная надежда, что это будет не Эрмитаж). Вообще говоря, по словам представителей «Сотби», до 80% российских исторических реликвий и произведений искусства, выставляющихся на аукционе, оказываются в руках российских покупателей или их представителей. Правда, в большинстве случаев это никакие не имиджевые акции, а обычная «сбыча мечт» состоятельных людей. Что ж, как говорится, имеют право. А вот если произведения искусства покупаются не анонимно, через посредников, а публично, при поддержке PR-средств, эти покупки являются частью продуманных программ по улучшению публичного образа бизнеса. В этом случае, в принципе, не важно, что именно покупать — футбольный клуб или пасхальные яйца, главное, чтобы покупка была идеологически выдержанной. Тогда и диалог с властью, без которого никакой большой бизнес не выживет, станет конструктивным.

Менее заметная, но не менее важная часть имиджевой деятельности российских компаний — то, что у чиновников называется «работой с населением», а у предпринимателей — социальной программой. Тут тоже есть два основных направления. Общенациональные благотворительные программы, популярные у бюджетообразующих компаний — того же «Интерроса» или «Лукойла» — опять же призваны улучшить имидж корпораций прежде всего в глазах власти. Какого-то общественного признания они этим компаниям не приносят, скорее — раздражают своей помпезностью тех, кто призван стать объектом этой благотворительности. От привычки считать деньги в чужом кармане наши соотечественники до сих пор не избавились, как и от наивного желания сравнить свои доходы с доходами нефтяного или какого-либо другого короля.

А вот аналогичного рода действия, сосредоточенные на локальном пространстве, например по месту прописки градообразующих предприятий, производят как раз противоположный эффект. В контексте внутреннего PR-а и содержание детских спортивных школ, и образовательные программы для сотрудников компании, и материальная поддержка местных музеев — действия грамотные и похвальные. И обходятся куда дешевле, чем дружба с Эрмитажем.

Что касается «чистой» благотворительности, то таковой на российских просторах пока не замечено. При ближайшем рассмотрении любые действия новых российских меценатов проходят либо по категории «дружбы с властью», либо по категории «работа с населением». Другое дело, что капиталовложения в имидж для общества в любом случае вполне полезны — и с точки зрения практической пользы, и с точки зрения «улучшения нравов». Принесут ли политические или какие-то иные дивиденды Вексельбергу яйца Фаберже, Потанину — «Черный квадрат», а «Северстали» — поддержка одноименного хоккейного клуба, в принципе — неважно. Факт осознания российскими компаниями своей публичной ответственности гораздо важнее. ■

Мнение

Промышленный имажинизм

Денис Румералис, политолог

Для субъектов отечественной промышленности важно встроить разрозненные высказывания о себе в программу целостной презентации себя на общественной арене — как, пускай внутренне и противоречивого, но единого целого.

Самые яркие и оригинальные образы в новейшей российской истории так или иначе связаны с представителями отечественного business-community. Иноязычные вкрапления в пишущуюся на русском языке заметку уже устойчиво воспринимаются не как авторское пижонство, но, напротив, как непременный атрибут типического письма, включенного в поток публицистического main-stream-а. И настоящая фраза вполне являет собой образчик приключившихся с «родной речью» перемен. Заслуга ли, вина ли — оценочные суждения всегда дело вкуса — русского предпринимателя (промышленника, в частности) тут очевидны.

Наиболее примечательные события в русской же словесности последних полутора десятков лет опять-таки связаны с отечественным бизнесом. Причем двояким образом. С одной стороны, в центре притязающих на статус культовых произведений В. Пелевина или, скажем, А. Гарроса и А. Евдокимова — фигура Предпринимателя. А стиль повествования им и задается. С другой стороны, все значимые литературные премии означенного времени являются продуктом меценатской деятельности промышленников и предпринимателей (от интерросовской премии имени Аполлона Григорьева до премии «Триумф», учрежденной Б. Березовским). В силу литературоцентризма нашего общества отметим как пример социально значимого саморазоблачения и прямоговорения книгу ближайшего соратника Б. Березовского и, соответственно, нынешнего лондонского изгнанника Ю. Дубова «Большая пайка».

Признание важности такого направления деятельности, как «связи с общественностью», стало общим местом в бизнес-сообществе. И становится таковым во всех стратах общества. А незнание аббревиатур PR и HR делается постыдным. Что всего лишь свидетельство непреходящей значимости ролей пропагандиста и кадровика. Равно, как и интеллектуальной власти первого из них. Чему пример — судьба крупнейшей российской нефтяной компании. Иные аналитики поговаривают (и, как нам думается, не без оснований), что одной из немаловажных причин произошедшего с ЮКОСом являются «ошибки» в стратегии позиционирования компании на отечественном сегменте и, в целом, на просторах планетарного информационного пространства.

Иное дело «Интеррос». Финансовая поддержка спортивного клуба с имперским названием ЦСКА, покаянная речь (никакого сарказма) В. Потанина на съезде «Единой России» — представляют элементы совсем другой стилистики рассказа о себе. Кому? Да, всем и каждому — orbis et urbis, если отрешится от англицизмов.

«Базэл» на берегах Волги создает конкурента московским суперклубам («Крылья Советов» в Самаре), «Роснефть» до недавних пор спонсировала лыжную сборную... Примеры можно множить. Но все это пока еще не цельное повествование, а сумма отдельных высказываний. Для отечественной промышленности важно встроить все эти реплики в программу целостной внешней саморепрезентации — как, пускай внутренне и противоречивого, но единого целого.

Думается, недалек тот час, когда отечественная промышленность, осознав свою идентичность, самость и стилистически обособившись от бизнеса «вообще», внятно сформулируют свое послание власти и обществу. И высказано оно будет на языке адекватном речи самого субъекта высказывания. И будет услышано. Аудиторией, очарованной явленным образом. ■

Интересы

«Спортивные» достижения бизнеса

Отечественные предприниматели повернулись к спорту лицом...

Вадим Муханов

Вложения в спорт в последние годы являются серьезным элементом имиджевой политики любой компании. Это демонстрирует серьезность, мощь и долговечность бизнеса. Владельцы футбольных клубов, гоночных команд, да и сами спортсмены — уже давно сами крупные самостоятельные политические и общественные фигуры. Одним из последних ярких примеров такого успешного сосуществования со спортом продемонстрировал премьер-министр Италии Сильвио Берлускони, владелец одного из итальянских суперклубов — «Милана». В его бизнесе, а также в стремительном политическом взлете успехи футболистов во внутреннем чемпионате и на европейской арене сыграли значительную роль.

Футбол в Италии — это спорт № 1, им болеет почти все взрослое население страны, поэтому Апеннинский полуостров уже давно сравнивают именно с ногой футболиста, а не с сапожком, и пример этот весьма показателен. Популярность отдельных спортсменов, будь то футболист Дэвид Бекхэм, сделавший львиную долю кассы «Манчестер Юнайтед», а теперь мадридскому «Реалу», или хоккеист Яромир Ягр, безумно любимый в Чехии, часто заигрывается, оставляя далеко позади известных политиков у себя на родине. В Бразилии рейтинг легендарного футболиста Пеле значительно выше даже рейтинга президента.

В России же пример могучего Александра Карелина, записавшегося в «медведи», не дает в последние годы многим нашим спортсменам спокойно спать. В результате — достаточно сенсационный come back Вячеслава Фетисова, занявшего серьезный пост руководителя Госкомспорта России, частные лыжные прогулки многократной олимпийской чемпионки Елены Вяльбе с крупными государственными деятелями и лидерами «Единой России» и т.д.

Из гадкого утенка в белого лебедя…

Отечественный бизнес в 90-е годы, надо признать, обращался со спортом как с нелюбимой падчерицей. Когда ситуация требовала, на отдельные соревнования, клубы или спортсменов выделялись средства — но не так часто и регулярно, как на Западе. В результате жалобы на хилую материально-техническую базу, отсутствие желающих помогать юношеским спортивным школам и выращивать молодые таланты мы часто слышали из уст разного рода чиновников от спорта.

Новый всплеск моды на спорт спровоцировал, безусловно, губернатор Чукотки, совладелец «Сибнефти» и «Русского алюминия» Роман Абрамович.

Бескорыстна ли любовь бизнеса к спорту?

Его покупка одного из ведущих английских футбольных клубов «Челси» потрясла российский крупный бизнес до основания, сильно не понравившись государственным чиновникам.

«Правильный» пример поведения наши предприниматели могут найти и в ближнем зарубежье. Например, украинский футбольный клуб «Шахтер», который после интенсивных финансовых вливаний со стороны его владельца — Рината Ахметова (Донецкий метзавод) и скупки ряда игроков во главе с лидером сборной Нигерии Джулиусом Агаховой, стал чемпионом Украины и попал в престижную Лигу европейских чемпионов.

Чаще всего обращали свое внимание на футбол российские нефтяные компании. Вспомним футболистов многократного российского чемпиона «Спартака» в маечках «Лукойла», который до сих пор является крупным акционером клуба вместе с его президентом, ростовским бизнесменом Андреем Червиченко. В матчах первенства страны спартаковцы часто играют с «Динамо», игроки которого бегают в синих футболочках от ЮКОСа, своего генерального спонсора. «Газпром» же, напротив, поддерживает питерский клуб «Зенит», ходящий сейчас в призерах за счет больших финансовых вливаний и прихода популярного иностранного тренера В.Петржелы. Московский «Локомотив» имеет внушительную поддержку в лице ОАО «Российские железные дороги», а теперь его московского отделения (МЖД), обеспечивающего более половины бюджета клуба. Имя Романа Абрамовича связывают с нынешним чемпионом страны — ЦСКА, однако покупка им контрольного пакета акций клуба до сих пор официально не подтверждена. О связи с олигархом заставляет задуматься тот факт, что президент армейской команды Евгений Гинер, кстати бывший топ-менеджер Millhouse Capital, занимающейся управлением ряда активов Абрамовича, очень часто летает в Лондон. Шефство Абрамовича существенно улучшило финансовое положение ЦСКА, годовой бюджет которого давно уже превысил отметку в $50 млн. А официально главным донором армейской команды считается английская компания Bluecastle Enterprises Ltd.

Александр Мамут, в свою очередь, хотел создать суперклуб европейского масштаба из московского «Торпедо», но, к сожалению, не смог договориться с его президентом П.Алешиным (ОАО «Лужники). Хотя надежды на чудесное превращение команды из гадкого утенка в прекрасного лебедя а-ля «Челси» некоторое время будоражили российскую общественность.

«Норильский никель», входящий в состав ХК «Интеррос», в прошлом году стал крупным акционером другого торпедовского клуба — «Торпедо-ЗИЛ». Вскоре после покупки его хотели переименовать в «Металлург» и передислоцировать в Норильск. Однако было принято решение только о переименовании его в «Торпедо-Металлург». Поддержка структур Владимира Потанина помогла клубу остаться в премьер-лиге по итогам сезона 2003 года. А вот глава «Русского алюминия» Олег Дерипаска только недавно обратил свое внимание на футбол: в начале этого года он стал крупным акционером клуба «Кубань».

У «Норильского никеля» есть свой клуб и в мини-футболе, который, в отличие от своего старшего брата, уже завоевывал золотые медали первенства. Одним из его конкурентов является уральская команда «ВИЗ-Синара». Ее титульным спонсором является Трубная металлургическая компания, в состав которой и входит Синарский трубный завод.

Корзина для денег…

В конце 90-х годах шефство над хоккейным и баскетбольным ЦСКА взял «Интеррос», возглавляемый Владимиром Потаниным. Однако, сейчас, по некоторым данным, контроль над ХК «ЦСКА» получил Гинер. Футбольный клуб под его умелым управлением стал в 2003 году чемпионом страны. Теперь очередь за хоккейным собратом, которого давно мучают финансовые проблемы, и в настоящее время он прозябает в середине турнирной таблицы, рискуя в 2004 году не попасть даже в восьмерку лучших.

Баскетбольный ЦСКА, поддерживаемый могучим «Интерросом» и руководимый гендиректором Сергеем Кущенко и легендарным Александром Гомельским, усилился великолепно. Удалось переманить одного из лучших тренеров мира Душана Ивковича и вернуть в команду лидера сборной Турции Мирсада Туркана, что было бы невозможно без серьезной финансовой подпитки со стороны структур Владимира Потанина.

Другая крупная металлургическая компания — «ЕвразХолдинг» — владеет баскетбольным клубом «Евраз» из Екатеринбурга. Правда, финансовые инъекции со стороны хозяев происходят значительно реже и в гораздо меньших размерах по сравнению с «Норильским никелем». Это и отражает положение команд: ЦСКА прочно оседлал 1-ю позицию, а екатеринбургский клуб завяз на самом дне турнирной таблицы.

Клюшка для металлургов…

Большинство российских металлургов предпочитают вкладывать деньги в хоккей. Важно отметить, что в отличие от нефтяников они получили свои клубы в наследство вместе с производственными мощностями, и это стало частью их социальной политики и взаимоотношений с местными властями, оказавшимися не в состоянии поддерживать спорт.

В 90-е годы одним из самых захватывающих ледовых дерби была схватка двух «Металлургов» — магнитогорского и новокузнецкого. Положение команд частенько отражало расклад в отечественной металлургической отрасли. В нынешнем сезоне, в полном соответствии с производственными показателями, лидирует магнитогорский «Металлург», президентом и совладельцем которого является гендиректор ММК Виктор Рашников. Магнитка, как градообразующее предприятие, давно взяла под свое крылышко родных хоккеистов. Они, в свою очередь, уже неоднократно радовали своих акционеров, становясь чемпионами России и выигрывая Евролигу. Только на подготовку клуба к последнему сезону лидер отечественной черной металлургии потратил более 600 млн руб. В результате удалось достроить новую спортивную арену, привлечь чешского специалиста Марека Сикору в качестве главного тренера и ряд известных игроков.

Новокузнецкий «Металлург» стоит на несколько позиций ниже. Ему финансовую поддержку оказывает Новокузнецкий металлургический комбинат, входящий в «ЕвразХолдинг». В подвал турнирной таблицы опустилась «Северсталь», бюджет которой в значительной мере покрывает череповецкий меткобимант, входящий в «Северсталь-групп» Алексея Мордашова. Свою команду в суперлиге держит и артель старателей «Амур», один из лидеров по добыче золота в стране. Правда, ее финансовые возможности гораздо ниже, чем у «больших» металлургов, поэтому команда и стоит в двух шагах от вылета в низшую лигу.

Подкачали хоккеисты из Челябинска. Два местных клуба: «Трактор» и «Мечел» — уже вылетели из российской суперлиги и сейчас сражаются в высшей лиге. Их курируют ЧТЗ и «Стальная группа «Мечел». Последняя является и спонсором российских биатлонистов, за которыми мы могли наблюдать в начале февраля на чемпионате мира в Германии. Крайне интересно смотрелся лейбл компании на прикладах винтовок российских спортсменов.

Хоккеем интересуется и новоиспеченный владелец «Челси»: возглавляемая Абрамовичем «Сибнефть» уже на протяжении ряда лет является основным спонсором омского «Авангарда». Внимание к данному виду спорта привело к резкому увеличению финансовых вливаний, что позволило российской суперлиге стать второй после НХЛ по престижности и зарплатам игроков. Финансовые условия, предлагаемые отечественными клубами, стали настолько привлекательными, что большая группа известных российских игроков вернулась из Америки на родину.

А что у вас, ребята, в рюкзаках?

Остальные крупные компании не стоят в сторонке. Например, Уральская горно-металлургическая компания активно помогает женской баскетбольной команде «УГМК», ставшей чемпионом страны и лучшей клубной командой в Европе. Сейчас туда с удовольствием едут играть из Америки и Европы, там же собран и весь цвет российской сборной. Возросшую финансовую мощь российского спорта, в первую очередь, хоккея, баскетбола и футбола, демонстрируют последние приобретения. Например, за несколько миллионов долларов из марсельского «Олимпика» выкупили талантливого форварда сборной России Дмитрия Сычева. Ряд ведущих игроков, таких как Валерий Каменский и Олег Твердовский, переманили из НХЛ.

По мнению футбольных экспертов, на фоне роста трудностей в европейской экономике в 2003 году только английские и российские клубы смогли позволить себе серьезные покупки, причем в обоих случаях при участии отечественного крупного бизнеса. Интерес к футболу подогревается еще и последними событиями, привлекшими широкую общественность России. Вспомним многочисленные статьи в прессе по поводу поиска для национальной сборной иностранного тренера, и желании крупного бизнеса выделить для этого несколько миллионов долларов.

Надо отметить, что, несмотря на серьезный интерес к спорту со стороны бизнеса, его трудно анализировать с точки зрения экономических категорий. Большинство считает, что спонсоры вкладывают деньги в футбол, преследуя в основном рекламные и маркетинговые цели. Кто-то добивается налоговых льгот, кто-то не забывает о благотворительности, а кто-то налаживает отношения с местными властями. Интерес к спорту все растет, жаль только, что частенько отечественный бизнес поддерживает зарубежные клубы и иностранных спортсменов, забывая при этом об отечественном спорте. ■

СТРАТЕГИИ

В Кузбассе вводят новую систему контроля за качеством

ОАО «КАМАЗ» налаживает сотрудничество с Казахстаном

Интервью

Мурманские зарисовки

Александр Алимов: «Надеяться надо на свои силы»

В структуре департамента экономики администрации Мурманской области сравнительно недавно был создан отдел по инвестициям и инновациям. Наш разговор — с его руководителем Александром Алимовым.

— Александр Назарович, какие основные тенденции в деле инвестиций сейчас наблюдаются в Мурманской области?

— Сейчас можно уверенно констатировать, что нам удалось оставить позади период падения инвестиций, характерный для 90-х годов. Причем, в Мурманской области скорость сокращения реальных вложений в то время оказалась выше, чем в среднем по России. Объем инвестиций, например, в сопоставимых ценах в 1998 году составил без малого 17% к уровню 1991 года. Три последующих года экономическая ситуация в области стала выправляться. В 2001-м, по сравнению с 1998-м годом, инвестиции в основной капитал выросли более чем в три раза. Но по сравнению с 1991 годом это составило только около 40%.

Снижение инвестиционной активности в последующем году было обусловлено изменением налоговой политики, когда отменили льготы инвесторам. Но уже в прошлом году ситуацию удалось значительно поправить, инвестиции в основной капитал составили около 12,36 млн руб., или 111,3% к уровню 2002 года. В результате по показателю инвестиций на душу населения область вошла в первую группу из четырех по позиции инвестактивности. А по рейтингу привлекательности в этом плане она оказалась на 32-м месте из 89 регионов страны.

— Каковы составляющие инвестиций?

— В минувшем году в структуре инвестиций доля собственных средств предприятий области составила 60%, что выше, чем в среднем по России (48%). Доля инвестиций из федерального бюджета составила 7,6%, регионального — 6,2%, из иностранных источников — 4,8%.

— А если посмотреть по отраслям...

— Из общего объема инвестиций 60% направлено в промышленность. Это (по убывающей) — цветная металлургия, электроэнергетика, химия и нефтехимия, пищевая промышленность, черная металлургия, топливная промышленность, машиностроение и металлообработка.

Что касается структуры вложений, тут картина выглядит так. Большая их часть (свыше 55%) направлена на обновление машин и оборудования, ремонт зданий и сооружений (кроме жилья) — 42%.

— Вводились какие-то производственные мощности в последнее время?

— В основном шла реализация проектов реконструкции предприятий цветмета (ОАО «Кольская ГМК»), горно-металлургического комплекса (ОАО «Ковдорский ГОК», «Апатит», «Олкон»), продолжается строительство моста через Кольский залив и нескольких крупных природоохранных объектов.

В последние два года введены в строй важные объекты электроэнергетики — от линии электропередач и трансформаторной понизительной подстанции напряжением 35 кВт и выше до паровых котлов на ТЭЦ и магистральных тепловых сетей. Прибавилось автомобильных дорог с твердым покрытием на 50 км.

— Александр Назарович, можно ли поподробнее об иностранных инвестициях?

— Как я уже сказал, они составили без малого около 5% всех вложений. В 2003 году в экономику Мурманской области вложено $21,2 млн (105% к уровню предыдущего года). В том числе, $3,2 млн составили прямые инвестиции, 18,04 млн — прочие (торговые кредиты и др.), портфельных инвестиций не было. Более 60% иностранных средств направлено в рыбную промышленность. За счет кредитов в Норвегии, Дании и Германии приобретено промысловое и технологическое оборудование для судов отечественной постройки и береговых предприятий, средства электросвязи.

— А теперь об инновациях...

— Формируя научно-техническую программу на нынешний год, мы принимали во внимание, что регион сохраняет потенциал добывающего промышленного сектора и имеет предпосылки ускоренного развития инновационной экономики на базе наукоемких высокотехнологических производств. Многие из них разработаны в различных отраслевых ведомствах за пределами Кольского полуострова, но все же большинство — здесь, в области, в институтах Кольского научного центра Российской Академии наук, который расположен в Апатитах. Недавняя встреча ученых с полномочным представителем президента в Северо-Западном федеральном округе Ильей Клебановым, кстати, подтвердила, что надеяться в этом вопросе надо прежде всего на свои силы, не слишком уповая на помощь из центра. Действительно, делить 300 млн руб., выделенных в федеральном бюджете на нужды наукоградов (на такой статус, по озвученной полпредом информации, претендует 50-60 городов) не имеет смысла — мало достанется. Так что, надеюсь, выводы будут сделаны правильные.

— Подведем итоги...

— В производственной сфере инвестиционная политика правительства Мурманской области направлена, прежде всего, на создание благоприятных условий для инвестиций, при которых предприниматели ориентируются на вкладывание средств в собственное развитие, укрепление экономического и научно-технического сотрудничества с потенциальными инвесторами из других регионов России и из-за рубежа. Эта позиция закреплена в Бюджетном кодексе РФ: госсредства могут быть вложены в частный бизнес в исключительных случаях и при обязательном условии передачи в госсобственность пакета акций того или иного предприятия на сумму инвестиций. Поэтому возможности здесь ограничены, даже если бы это происходило под предлогом роста в будущем налоговых поступлений или увеличения количества рабочих мест.

Тем не менее, в течение предстоящих двух лет (2005-2006 годы), на мой взгляд, возможно усиление роли бюджета в реализации инвестиционной политики и прежде всего — в инновационной сфере и малом предпринимательстве. С этой целью уже в нынешнем году мы приступили к разработке соответствующих механизмов и нормативных правовых документов. ■

Беседовал Анатолий Карелин

Перспективы

Битва за качество

Сертификаты повышают конкурентоспособность

Саша Берг, Кемерово

После многолетнего кризиса предприятия Кузбасса стали наращивать выпуск продукции. Так, например, в 2003 году по сравнению с 2002 годом, объем производства на предприятиях машиностроения увеличился на 23%. И теперь самой злободневной для производителей стала проблема качества. Показательно, что только одно машиностроительное предприятие области — ОАО «Кемеровохиммаш» — сертифицировано по системе менеджмента качества ИСО 9001. Причем, сертификат получен только в конце прошлого года.

Качество продукции — главный козырь в конкурентной борьбе

В том, что внедрение системы менеджмента качества и пересмотр методов работы на предприятиях необходимы, сегодня не сомневается практически никто. При этом проблема качества — далеко не сугубо кузбасская проблема. По словам специалистов, в России сертификаты ИСО 9001 и им подобные имеют всего 2118 предприятий, из которых только 531 представляют машиностроение. Тогда как в Великобритании, например, таких предприятий — около 70 тыс., в Италии — 49 тыс.

Руководитель органа по сертификации систем качества ООО «Кузбасс — Серт» Наталья Мирная считает: «В Европе инициатива о сертифицировании предприятий исходит от государства, это и обуславливает «популярность» СМК — систем менеджмента качества. В Америке во внедрении СМК заинтересованы сами отраслевые предприятия — это помогает конкурировать на рынке. У нас же многие работают по старинке и приходят к необходимости внедрения СМК как бы под нажимом, когда ничего другого не остается. Например, одно из предприятий в Ленинске-Кузнецком вынуждено было пройти сертификацию потому, что таковы были требования партнера — «АвтоВАЗа». Конечно, СМК — не панацея от всех бед, можно и без него выйти на европейский рынок, но в этом случае диктовать условия будут уже не наши производители, а «сертифицированные» европейцы».

Подтверждением тому служат и слова заместителя главного инженера по производству ОАО «Химволокно Амтел – Кузбасс» Галины Пищук: «Мы серьезно задумались над внедрением системы менеджмента качества тогда, когда побывали в 2002 году на презентации СМК ИСО 9001 у своего партнера — на Нижнекамском шинном заводе. Нам сказали: пока «живите», а на следующий год либо сами сертифицируйтесь, либо мы с вами работать не будем. Тогда мы поняли: если не обращать внимания на эти требования, мы потеряем заказчиков...»

Сертифицированное по системе ИСО 9001 ОАО «Кемеровохиммаш» к получению сертификата шло два года. По словам главного инженера предприятия Сергея Подина, начинать внедрение системы качества нужно с главного начальника: «Руководство должно настолько четко это осознать и проникнуться необходимостью внедрения СМК, чтобы буквально всех «через колено ломать». А «ломать» приходится, в первую очередь, сознание работников, которые никак не могут понять: зачем это нужно. Ведь есть понятие контроля за качеством, ОТК, чего же еще нужно?

Например, на «Кемеровохиммаше» начали с того, что попытались четко составить должностные инструкции и выяснить, кто за что отвечает. Тут-то и обозначились все нестыковки в организационной структуре предприятия, оставшиеся со времен командно-административной системы управления. Их машиностроители сами для себя обозначили как «белые пятна» и «накладки». В первом случае выяснилось, что за какие-то участки технологической цепочки никто не отвечает, зато за другие ответственность несут сразу несколько человек. Но лишь номинальную ответственность. Как рассказал Сергей Подин, сложнее пришлось именно с «накладками»: когда за одно и то же несут ответственность сразу несколько человек, выясняется, что спрашивать не с кого, происходит «перекладывание» ответственности. И еще одна проблема: «Мы попросили наших работников самих описать свои должностные обязанности. И тут возник парадокс: сложнее всего оказалось заставить людей выполнять должностные инструкции ими же составленные!»

Но самой большой сложностью стала терминология. Поначалу людям нужно было просто объяснить, что такое система менеджмента качества. Только через несколько месяцев, преодолев психологическое сопротивление, люди начали понимать, для чего это нужно, и что они – звено единой технологической цепочки, в которой важен не только конечный результат — выпуск продукции, но и четкое, отлаженное выполнение обязанностей на своем рабочем месте.

Теперь этот этап уже позади: преодолев эмоциональный и терминологический барьер, люди вдруг поняли, насколько легче, быстрее и проще стало работать: всегда понятно, к кому нужно обратиться за тем или иным разъяснением, с кого спросить за нарушения. О том, что работать после сертификации стало проще, рассказал и заместитель гендиректора ОАО «Азот» Константин Санников: «На нашем предприятии внимание качеству уделялось всегда.

Так как мы работаем, в основном, с зарубежными партнерами, предприятие сертифицировалось еще в 1994 году. Но потом возникла необходимость пересмотреть инструкции и сертифицироваться по системе ИСО 9001 — эта система предполагает процессный, а не элементный подход. У нас создан отдел управления качеством, разработана программа общей культуры производства. Мы начали с элементарного, даже с обозначения полок в кабинетах — это позволило сэкономить время на поиски нужного документа. Конечно, нам тоже нелегко это давалось, также пришлось переламывать «человеческий фактор», контролировать людей. Мы создали штат внутренних аудиторов — за полгода по два-три раза проверили каждое подразделение, и, в конечном счете, это дало положительные плоды: сейчас многие утверждают, что после внедрения СМК работать стало проще».

Внедрение современных методов организации производства — процесс трудоемкий и долгий. Далеко не каждому руководителю под силу перебороть, в первую очередь, самого себя, чтобы прийти к пониманию необходимости СМК. Тем не менее, на этот шаг решаются те предприятия, которые и в самом деле хотят не только выжить, но и успешно конкурировать на рынке. Специалисты утверждают, что начало положено: если в 2001 году в том же ООО «Кузбасс-Серт» сертификацию прошло всего одно предприятие, то в 2002 году — уже два, а в прошлом году — четыре. ■

Интеграция

Казахстан + КамАЗ = консорциум

Ильнара Сапегулова, Астана

В Астане (Республика Казахстан) общее собрание участников автомобильного консорциума «Казахстан-КамАЗ» подвело итоги работы за прошлый год и определило приоритетные программы 2004 года. Беспрецедентное по форме взаимодействия сотрудничество предприятий двух государств показало высокие результаты. В работе собрания приняли участие генеральный секретарь Евразийского экономического сообщества Григорий Рапота и гендиректор ОАО «КамАЗ» Сергей Когогин.

ОАО «КамАЗ» осваивает постсоветское пространство

За прошлый год объем продаж продукции ОАО «КамАЗ» в Казахстане вырос по сравнению с 2002 годом более чем в два раза. В результате доля рынка «КамАЗов» в Казахстане составила 59%. В 1,7 раза выросли продажи запасных частей. Большие успехи были достигнуты в развитии сборочного производства. На алматинском ОАО «Искер» в прошлом году было собрано более 200 автомобилей КамАЗ и освоено производство семи моделей серийной техники (в частности, собраны первые мусоровозы и автобетоносмесители). Активно развивается лизинговая программа, предложенная ОАО «Астана-Финанс». За полгода в лизинг передано более сотни автомобилей, наработан значительный портфель заказов на 2004 год. Проведены первоначальные исследования рынка колесных тракторов, изучены потребности и требования Казахстана к этому виду техники.

Среди приоритетных направлений работы консорциума на 2004 год определено завершение формирования сервисной сети, охватывающей весь Казахстана. Для этого в каждом областном центре республики будет назначен и сертифицирован сервисный центр, созданы их филиалы и станции технического обслуживания (СТО) вдоль автомобильных дорог и в близлежащих населенных пунктах с максимальным использованием имеющихся на местах ресурсов. При этом для осуществления качественного и быстрого ремонта расстояния между СТО должно быть не более 100 км, а обеспечение необходимыми запасными частями должно осуществляться в течение 24 часов. 2004 год должен стать переломным в развитии сборочного производства. Поставлена цель — произвести не менее 400 автомобилей сборки ОАО «Искер». Будет и дальше активно развиваться лизинговая программа.

Для развития производства специальной техники на заводах Казахстана консорциум будет тесно сотрудничать с новой организацией — национальной компанией «Казахстан-Инжиниринг».

В текущем году планируется активизация работы по организации совместного производства колесных тракторов. Генеральный директор ОАО «КамАЗ» Сергей Когогин подтвердил готовность передать Казахстану два образца тракторов на испытания. ■

Справка «ПЕ»: *Консорциум «Казахстан-КамАЗ» создан 1 июля 2003 года на основе решения Межправительственной комиссии по сотрудничеству между Казахстаном и Российской Федерацией с целью развития автомобиле- и тракторостроения в Казахстане. Участниками Консорциума являются российское ОАО «КамАЗ» и казахстанские ОАО «Астана-Финанс», ОАО «Искер», ОАО «Испат-Кармет», ОАО «Казахстантрактор», ОАО «Семипалатинский машиностроительный завод», ТОО «Акмолинский автоцентр КамАЗ», ТОО «Кустанайский завод по ремонту двигателей».*

Коротко

ОАО «Карельский окатыш», входящее в сырьевой дивизион «Северсталь-групп», приступило к эксплуатации участка «Северный-2» Костомукшского месторождения.

Предполагается, что вывоз горной массы с участка «Северный-2» начнется уже в марте. В 2004 году компания планирует вывезти с этого участка около 1,2 млн кубометров горной массы, добыть около 500 тыс. т руды. «Разработка этого участка для нашего предприятия важна по двум причинам. Во-первых, руда с «Северного-2» даст нам возможность обеспечить рост производства окатышей, предусмотренный в нынешнем году и в ближайшей перспективе. А, во-вторых, трасса, построенная до «Северного-2», будет являться частью трассы к следующему месторождению — Корпангскому, которое расположено в 5 км от этого участка. Приступить к эксплуатации Корпанги мы намерены уже в следующем году», — отметил генеральный директор ОАО «Карельский окатыш» Олег Михайлов.

Работа по вовлечению в эксплуатацию северной части Костомукшского месторождения проводилась на протяжении последних нескольких лет. Начиная с 2001 года в районе «Северного-2» проводились инженерные изыскания и геологоразведочные работы для уточнения геологической информации. В 2003 году институтом «Гипроруда» был выполнен проект отработки участка, который после прохождения всех экспертиз, позволил предприятию оформить земельный отвод на разработку этой части месторождения. В настоящий момент завершается строительство железнодорожной трассы и линии электропередач на 110 КВт к участку «Северный-2», идет строительство перегрузочного склада, с которого будет осуществляться отгрузка руды на дробильно-обогатительную фабрику.

Комитет кредиторов ГУП «Омсктрансмаш» разрешил учредить на части заводских мощностей новое предприятие — ОАО «Омский вагонный завод».

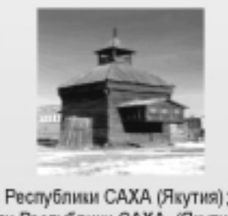
В качестве инвестора проекта определен холдинг «Мегатранскор». Ему перейдет 49% акций нового предприятия, контрольный пакет остается в ГУПе в виде имущественного комплекса. Инвестор намерен за несколько лет модернизировать производство и наладить выпуск современных грузовых железнодорожных вагонов. Сначала предприятие освоит вагонное литье, затем — выпуск вагонной тележки, и наконец — самого вагона. ОАО «Российские железные дороги» заявило, что уже готово отдать «Омсктрансмашу» заказ на 350 млн руб. Предприятие войдет в холдинг «Сибирьвагонзавод».

7 - 9 АПРЕЛЯ 2004 Г.
Г. ЯКУТСК
МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ВЫСТАВКИ
СТРОЙИНДУСТРИЯ СЕВЕРА

Строительные и отделочные материалы,
новые строительные технологии,
строительная и дорожная техника,
фасадные и кровельные материалы,
окна, двери, ворота, пиломатериалы,
бетонные изделия, кирпич, металопрофиль,
лакокрасочные материалы,
спецодежда и средства защиты в условиях СЕВЕРА,
дизайн интерьеров, ландшафтная архитектура.

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

Энергоснабжение. Газоснабжение. Теплоснабжение. Водоснабжение.
Эергосберегающие технологии и материалы,
системы отопления, вентиляции, водоснабжения,
приборы учета тепла, света и воды.



Организаторы:
Правительство Республики САХА (Якутия);
Министерство строительства и промышленности строительных материалов Республики САХА (Якутия);
Министерство по делам предпринимательства, развития туризма и занятости Республики САХА (Якутия);
выставочная фирма "СИБЭКСПОСЕРВИС-Н" Новосибирск

Т\ф (383 2) 356352, 332984, 356351
e-mail: ses@math.nsc.ru www.ses.net.ru

СТРАТЕГИИ

Челябинское предприятие потеснит китайских конкурентов

Профессиональных рабочих требуется все больше

Перспективы

«Магнезит» перешел в наступление

Чтобы привлечь инвестиции, российские компании делают свой бизнес прозрачным

Игорь Степанов, Челябинск

10 февраля в г.Сатке Челябинской области акционеры ОАО «Комбинат «Магнезит» одобрили привлечение в компанию инвестиций в объеме 3 млрд руб. Средства нужны для реализации программы стратегического развития предприятия, которая рассчитана на период до 2008 года. В результате ее выполнения доля «Магнезита» на рынке огнеупоров России и стран СНГ должна возрасти с нынешних 20% до 40%, доля по магнезиальным огнеупорам — до 75%.

Как отметил председатель совета директоров ОАО «Комбинат «Магнезит» Григорий Садыков, перед комбинатом поставлена задача стать публичной компанией, с высоким уровнем капитализации и большими возможностями в плане привлечения инвестиций. Модернизация производства, освоение новых видов продукции и расширение рынков сбыта стали для «Магнезита» сегодня настоятельной потребностью по причине высокой конкуренции на российском рынке огнеупоров.

Основным конкурентом российских производителей на этом рынке являются китайские производители. В Китае сегодня действует около тысячи фирм, выпускающих весьма качественные огнеупоры из хорошего сырья и по самым передовым технологиям. Но там есть свои проблемы: на правительственном уровне реализуется ряд заградительных мероприятий по вывозу сырья, быстрыми темпами растут цены на энергоресурсы, повышаются требования по охране окружающей среды, наблюдается рост среднего уровня зарплат.

На «Магнезите» о ситуации в Китае знают не понаслышке: предприятие в кооперации с китайскими партнерами занимается производством огнеупоров на территории Поднебесной. Состав этих огнеупоров качественно иной по сравнению с российскими, и вместе с уральскими они хорошо дополняют друг друга, что позволяет удовлетворять потребности клиентов комплексно.

Руководство «Магнезита» планирует к 2008 году укрепить позиции предприятия на рынках Китая и Восточной Европы, увеличив долю реализуемой за рубежом продукции как минимум до 5% от общего объема продаж. Рост производства на «Магнезите» в 2003 году составил 11%. Прогноз на 2004 год — 10,2%. При этом рост выпуска магнезиальных изделий в натуральном выражении запланирован на 13,4%, а неформованных огнеупоров (порошков) — на 4,8%. Такие высокие темпы роста диктуют необходимость искать новые рынки сбыта. Работа эта только начинается: «Магнезит» заключил первые (и пока небольшие) контракты на поставку огнеупоров в Болгарию, Румынию, Польшу и Италию.

Инвестиции помогут предприятию стать самым «огнеупорным» в стране

Что касается российского рынка, то перспективы его расширения невелики. «Создавая новые, более стойкие виды огнеупоров, мы увеличиваем срок их службы, — рассказывает генеральный директор комбината Анатолий Слободин, — и таким образом как бы сами рубим под собой сук. С другой стороны, эта тенденция характерна для огнеупорной промышленности во всем мире, и нам от этого никуда не уйти».

Изначально «Магнезит» был ориентирован на выпуск огнеупоров для мартеновского производства, которое в России сегодня повсеместно закрывается как самое экологически грязное из всех металлургических производств. Сообразно этому комбинат практически полностью изменил структуру выпускаемых изделий, переориентировавшись на огнеупоры для конвертерного и электросталеплавильного производства, а также для ковшей. Порядка 60% объемов реализации приходится сегодня на металлургическую отрасль.

При этом хорошие темпы роста демонстрирует в настоящее время российская цементная промышленность, и, соответственно, большие объемы огнеупоров комбинат поставляет сегодня цементным заводам. Темпы роста объемов производства огнеупорных изделий так называемых цементных марок превышают темпы роста объемов производства всех огнеупорных изделий. «Мы оказываем даже не просто инжиниринговые услуги, — говорит Анатолий Слободин. — Мы отправляем заказчику целую бригаду (от 30 до 60 человек) на 10-15 дней, которая с нуля монтирует футеровку и помогает даже с «железом» и с механизмами. В результате наши футеровки выдерживают тройной срок, и клиенты довольны комплексным обслуживанием».

Специальное подразделение, которое оказывает весь комплекс сервисных услуг: от проектирования футеровки до ее монтажа и обучения персонала заказчика правильно за ней ухаживать, действует на комбинате менее трех лет. Относительно недавно на предприятии стали уделять особое внимание упаковке продукции. Ясно, что все это — следствие растущей конкуренции.

Спрос на огнеупоры предъявляют не только черная и цветная металлургия и цементная промышленность, но и машиностроение, стекольная и сахарная промышленность — все те отрасли, где есть агрегаты, работающие при высоких температурах.

Вместе с тем, высокий уровень конкуренции на рынке огнеупоров не позволяет российским производителям повышать цену на свою продукцию даже при росте качества и хорошей конъюнктуре на рынке металлопродукции. Доходы можно увеличить, в основном снижая издержки и выполняя работы по индивидуальным заказам потребителей.

Правда, есть еще один вариант: освоение производства новых видов продукции. «Магнезит» уже начал движение по этому пути: в прошлом году акционеры комбината и германская фирма «Интокаст» создали российско-немецкое СП ООО «Магнезит-Интокаст-Сатка», 51% уставного капитала которого принадлежит российской стороне, 49% — немецкой.

Как пояснил генеральный директор ООО Андрей Даньшин, предприятие будет производить неформованные огнеупоры, имеющие широкое применение в Европе на предприятиях черной и цветной металлургии, в стекольной и цементной промышленности. Емкость российского рынка этой продукции оценивается в 40-42 тыс. т, при этом около 80% этого вида неформованных огнеупоров сегодня ввозится в Россию из-за границы. СП «Магнезит-Интокаст-Сатка» будет выпускать продукции на 800 млн руб. в год, и, как планируется, мощности завода позволят на 100% закрыть потребности российских металлургов в данном виде продукции. Изделия СП также предполагается экспортировать в страны СНГ и в Европу. В 4-м квартале этого года, как ожидается, предприятие уже выйдет на проектную мощность.

На «Магнезите» подчеркивают важность того, что «Интокаст» предоставляет современные технологии производства неформованных огнеупоров, которых в России пока еще нет, помогает с поставками соответствующего оборудования. При этом «Магнезит» гарантирует загрузку предприятия и обеспечение сырьем. Это сильный козырь комбината в конкурентной борьбе. По оценке Анатолия Слободина, обеспеченность «Магнезита» сырьем достаточно высока: его хватит лет на 70 при сегодняшнем режиме эксплуатации месторождений. Потребности комбината в сырье составляют примерно 2,5 млн т магнезита в год, причем если раньше сырье добывали исключительно открытым способом, то, начиная с 1996 года, карьерная добыча была дополнена подземной. Открытым способом магнезит добывается в Карагайском и Мельнично-Паленихинском карьерах, подземным способом — на шахте Магнезитовой.

Сегодня в шахтах добывается порядка 25% магнезита, в карьерах — 75%. Однако в дальнейшем доля сырья, добытого шахтным способом, будет неуклонно увеличиваться. Так, планируется, что к 2008 году подземная добыча возрастет до 1,2 млн т руды.

Стремление комбината «Магнезит» стать открытой компанией можно расценить как своего рода сигнал крупного российского бизнеса мировому сообществу. Российские предприятия — пока еще, увы, далеко не все — готовы открыть свои карты инвестору, так как хорошо понимают, что инвестиции придут только в прозрачный бизнес. А вопрос инвестиций — это вопрос модернизации производства и выживания в конкурентной борьбе. За инвестиции, кстати, в ближайшее время тоже развернется конкуренция, и успех в ней будет сопутствовать тем компаниям, которые раньше других сделали свой бизнес прозрачным. ■

Справка «ПЕ»: *Единый инвестиционный план ОАО «Комбинат «Магнезит» на 2004-2006 годы предполагает 1441 млн руб. инвестиций. Они будут направлены на строительство второй очереди участка помола, прессовки и формовки каустического магнезита (389 млн руб.), высокотемпературной шахтной печи (146 млн руб.), высокотемпературной периодической печи для обжига изделий на заводе магнезиальных изделий (33 млн руб.). Также инвестиции планируется направить на реконструкцию и модернизацию производства: замену прессов ДАО-241 на однопозиционные (86 млн руб.), реконструкцию газоочистных сооружений за вращающимися печами — 117 млн руб., на реконструкцию котельной с заменой котлов-утилизаторов. Стоимость строительства и реконструкции всех этих объектов — более 1,1 млрд руб. В 2004 году предусмотрено выполнение работ на сумму более 320 млн руб. Акционеры одобрили проведение дополнительной эмиссии акций ОАО «Комбинат «Магнезит» и осуществление крупных сделок по привлечению внешних финансовых средств под залог имущества предприятия.*

Кадры для промышленности

Кому ковать кадры

Работодателям и чиновникам нужно поделить зоны ответственности

Дефицит рабочих кадров был замечен многими, как только в реальном секторе экономики наметился рост. Тут же определилось, что просто готовый стать рабочим и рабочий-специалист — вещи весьма далекие друг от друга… И что заполнение пустующих цехов — задача сродни биному Ньютона, а то и посложнее…

Например, в Екатеринбурге, по данным городского центра занятости, на одного рабочего приходится 3,6 вакансий, в то время как на служащего — всего 1,7. По мнению председателя совета руководителей предпринимателей Кировской области Евгения Хоменко, через три года, если не принять срочных мер, кадровый голод обрушит вятскую экономику: средний возраст работающих на промышленных предприятиях области уже сейчас приближается к 50-55 годам.

В Вятке ежегодно выпускается всего 200 станочников при потребности в 2-2,5 тыс. Водопроводчиков, работников канализационных систем, гидравликов не готовят вообще.

Речь идет не только о количестве работников, но и об их качестве. Петр Анисимов, начальник Управления среднего специального образования Министерства образования РФ, в беседе с корреспондентом «ПЕ» рассказал, что 10 февраля правительство Санкт-Петербурга, рассматривая ситуацию, сложившуюся со средним специальном образованием в этом мегаполисе, отметило, что особенно острую нехватку в рабочих высокой квалификации, современных специальностей, со знанием информационных технологий испытывают высокотехнологичные производства: электронная промышленность, судостроение и др. Это подтверждают специалисты по работе с персоналом такого предприятия, как Ленинградское оптико-механическое объединение (ЛОМО): проблему менее квалифицированных кадров здесь решают относительно легко — за счет партнерских кооперативных отношений с производителями из других регионов страны. А вот для основного хай-тековского производства на объединении рабочих не хватает — в области механообработки, ремонта станочного парка, сборки сложных изделий. В Екатеринбурге заводы, активно инвестирующие в техническое перевооружение, сталкиваются с тем, что на германских и американских станках последнего поколения некому работать.

При этом работодатели вовсе не скупятся на зарплаты для рабочих кадров. Так, генеральный директор ОАО «Кировский завод по обработке цветных металлов» Александр Даренский констатирует, что зарплата сантехников в городе выросла на 30% за счет того, что предприятия в условиях дефицита занялись их перекупкой друг у друга. И вообще на заводе инженер-экономист, нормировщик, бухгалтер получают до 5 тыс. руб., а рабочий высокой квалификации — токарь 6 разряда, например — зарабатывает 7-8 тыс.

Основную роль в деформировании рынка рабочих кадров сыграло, конечно, состояние экономики в предшествующие годы. Персонал в реальном секторе сокращался, учебные заведения, особенно при предприятиях, закрывались, часть — перепрофилировалась.

Так, по данным Минобразования, за последние 10 лет доля поступающих в средние специальные учебные заведения на технические специальности снизилась с 53% до 32%. Молодежь, по словам Петра Анисимова, бросилась в область экономики, бухгалтерии, юриспруденции.

Впрочем, в последний год вышеназванный показатель вырос до 37%. Молодые люди среагировали на такой индикатор, как рост оплаты труда в реальном секторе. Хотя до сих пор эксперты отмечают: престиж рабочих профессий все еще низок, это отталкивает молодежь.

В сложившейся ситуации все большее число капитанов производства убеждается: без их инициативы проблемы кадров не решить. Хотя и сетуют они на существующие препятствия, даже на такие рыночные институты, как конкуренция. «Можно бесконечно готовить специалистов на сохраненной базе в режиме генеральных соглашений, договоров с учебными заведениями, а они свободно уйдут на соседние предприятия, — говорит Виктор Олюнин, директор по персоналу ООО «УГМК-Холдинг». — Горизонтальная миграция — явление распространенное, если у соседей изменилась заработная плата. Или открылся оптовый рынок в удобном месте, где грузчик или охранник имеют стартовую зарплату выше, чем квалифицированный работник на предприятии».

Но иного выхода, как все глубже внедряться в систему образования, у промышленников нет, и эта задача может решаться вполне успешно, что следует и из приведенных ниже интервью. ■

Материалы блока подготовили Ирина Кириченко, Андрей Полозов (Киров), Юлия Эйдинова (Екатеринбург).

«У нас всего два профессиональных стандарта»…

Евгений Бутко, начальник Управления начального профессионального образования Министерства образования РФ

— Работодатели предъявляют к нам, как правило, две претензии: наша система не удовлетворяет потребность промышленности в рабочих кадрах в полном объеме и выпускает кадры недостаточного качества. Но что касается объемов, то и в условиях суперотношения государства к начальному профессиональному образованию в 70-80-е годы, когда образовательные учреждения обеспечивались самым современным оборудованием для учебно-производственных мастерских, когда ПТУ комплектовались добровольно-принудительно, то есть существовал очень жесткий план по направлению из общеобразовательных школ в ПТУ выпускников 8-х классов, и директора школ подвергались критике, если они планы не выполняли, система начального профессионального образования готовила максимум 8-10% от общего объема рабочих кадров. Львиная доля готовилась на производстве или, как сейчас принято говорить, через систему внутрифирменной подготовки. К сожалению, за 90-е годы система подготовки на производстве за редким исключением приказала долго жить. Но мы никогда не обеспечивали всю потребность промышленности и вряд ли когда сможем полностью обеспечить. На 90% подготовка рабочих кадров останется зоной ответственности самих предприятий.

— Как определяется профессионально-квалификационная структура подготовки рабочих, ее увязка с потребностями промышленных потребителей?

— Понятно, что на уровне министерства мы никаких планов не формируем. Было бы бессмысленно из Москвы давать указания, по каким профессиям нужно осуществлять подготовку специалистов в Хабаровске. Профессионально-квалификационный разрез подготовки кадров — это компетенция органов управления профобразованием субъектов Российской Федерации. Они вместе с директорами наших образовательных учреждений напрямую работают с работодателями, с органами занятости субъектов РФ, которые по существу выступают обобщенными представителями работодателей и определяют тенденции развития рынка, устанавливают, по каким профессиям реально нужна подготовка и в каком объеме.

— Если работодатель сам хочет инициировать взаимодействие с системой подготовки кадров, то как ему быть?

— Для начала самая элементарная вещь: определиться с профессиями, которые ему необходимы, чему этих рабочих, по его мнению, надо учить, подготовить нужную документацию с требованиями к специалистам. И второе — придти с конкретными предложениями по совместной деятельности в органы управления профессиональным образованием и заключить договор о сотрудничестве. Потому что для того, чтобы подготовить специалиста, нужен педагог. А у нас нет возможности в системе образования осуществить переподготовку тех, кто учит, это должен делать работодатель, хотя бы потому, что он обладает современными технологиями. И надо определиться, на каком оборудовании будет проходить обучение: наверняка предприятия оснащены лучше учебных заведений.

— И таким образом может отпасть претензия по качеству обучения?

— Не совсем. Наши учебные заведения выпускают работников 3 разряда по 6-разрядной сетке, а работодатели хотят получить сразу 6-й разряд. Мы, конечно, можем выдавать сертификаты высшего разряда, но это все равно, что присваивать звание доктора наук всем выпускникам вузов сразу по окончании. Уровень высшего разряда в рабочей профессии достигается через несколько лет работы на производстве.

— А в чем же все-таки компетенция Минобразования?

— В нашей компетенции проведение государственной политики в области доступности образования для молодежи. Уровень начального профессионального образования — единственный уровень, на котором в соответствии с законом об образовании обучение предоставляется молодым людям на общедоступной, бесплатной и внеконкурсной основе. Минобразования организует разработку профессионального образовательного государственного стандарта. Разработка ведется в НИИ при министерстве с непременным привлечением работодателей. Правда, инициатива исходит от наших специалистов. И часто согласование происходит формально. Правда, сотрудники НИИ — все выходцы из соответствующих отраслей, имеют там личные контакты, но их знакомые не могут отвечать за всех. А ведь во всем мире нет государственных образовательных стандартов, есть профессиональные. Профессиональный стандарт — это заданные работодателем требования к уровню подготовленности специалистов. А мы через государственный образовательный стандарт должны сказать, как учить тому, что требует работодатель. У нас в настоящий момент в стране всего два профессиональных стандарта: один — по отрасли «туризм, гостиничное хозяйство», а второй — по мастеру отделочных работ сухого строительства.

МНЕНИЕ

Георгий Абушенко,
генеральный директор
АО «Термотрон», Брянск

У нас нет дефицита рабочих кадров. Все новое, говорят, — хорошо забытое старое. Проблему решили путем создания, а вернее, воссоздания учебного участка на предприятии и учебно-производственного комбината в одной из школ города. Наше производство, а производим мы в основном электронные устройства для нужд железной дороги, немыслимо без станочников. Чтобы только что пришедший на завод парень стал высококлассным станочником, нужны годы. А молодежь хочет зарабатывать приличные деньги как можно быстрее. И в наших рыночных условиях это естественно и вполне понятно. Молодые люди просто не могут себе позволить месяцами ходить в учениках и получать копейки. Вот когда мы это поняли, то стали думать над тем, как конкурировать с теми, кто может предложить молодому парню работу, на которой он станет сразу зарабатывать на жизнь — с теми же торговыми фирмами. И тогда, пять лет назад, возникла идея создания учебного участка. Практике на участке молодежь обучалась у лучших специалистов завода, теории — у лучших преподавателей профессионально-технического училища № 9, которое выпускает станочников.

Да, конечно, это стоило дополнительных расходов в условиях, когда денег у предприятия катастрофически не хватало даже на самое необходимое. Но главное: была разработана четкая система оплаты труда тех, кто на участке осваивает азы профессии фрезеровщиков, токарей. Логика была проста: да, через 3-4 месяца им присвоят 3-4 разряд, и они смогут получать кое-какую зарплату, но ведь и эти месяцы надо прожить. Вот почему мы решили: как только молодой человек начинает работать на учебном участке, он получает оклад — 1500 руб., через месяц ему уже поручают делать что-то для производства, на наряд — мы специально разработали номенклатуру простейших изделий, с которыми могут справиться и станочники такой квалификации без ущерба для предприятия. Получается 1500 плюс то, что заработано — всего от 2000 до 2500 руб. То есть период ученичества проходит максимально безболезненно. Затем молодой рабочий приходит в цех, начинает получать зарплату, но и потом практически в течение года предприятие платит помимо зарплаты надбавку: сначала 1200 руб. в месяц, потом еще 800, еще 500, и так до тех пор, пока станочник не встанет на ноги. Вот сейчас у нас на учебном участке обучается 8 человек, пять из них получили разряд. Станочники у нас получают заработную плату от 4 тыс. руб. для самых неквалифицированных до 10 тыс. руб. Через учебный участок мы проводим как выпускников профессиональных училищ, так и школ. Единственная проблема у нас в этом плане — армия. Многие ребята вынуждены после училища идти не на завод, а пополнять ряды российской армии. Забываются и навыки, и знания, приходится человека по сути дела обучать заново. Но тут мы уже бессильны что-либо изменить.

СТРАТЕГИИ

Союзы товаропроизводителей и Торгово-промышленная палата против РСПП

Mitsubishi и «ЕвразХолдинг» договорились о сотрудничестве

Позиция

Крупный бизнес готовится к приватизации госфункций

РСПП накануне очередной реорганизации

Александр Романихин,
президент Союза производителей нефтегазового оборудования, специально для «ПЕ»

Последние несколько лет проблема так называемого «равноудаления» олигархов не сходит со страниц российской печати. Власть хочет избавиться от последствий «семибанкирщины» времен Бориса Ельцина, когда несколько крупных капиталистов имели возможность «продавить» любое нужное им правительственное решение. Внешне ситуация сегодня вроде бы иная. Олигархи на телеэкранах обсуждают социальную ответственность бизнеса и уверяют, что не вмешиваются в политику. На съездах РСПП крупные капиталисты аплодируют президенту, поддерживая на словах все его инициативы. СПС — основная лоббистская сила олигархов, не прошел в Государственную Думу. Однако, что же изменилось на деле? Удалось ли хоть немного перераспределить сверхдоходы олигархов в пользу большинства населения?

Отношения бизнеса и власти нужно отстраивать заново

Отрицательный ответ на этот вопрос хорошо иллюстрирует ситуация в российском нефтяном комплексе. Несмотря на весьма благоприятную конъюнктуру мирового рынка в течение нескольких лет, власть оказалась неспособной повысить налогообложение нефтяных компаний. В результате российский бюджет был лишен значительных сумм. Причем оставшиеся у сырьевых олигархов средства не были вложены в развитие самой отрасли. 14 января 2004 года президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации Евгений Примаков следующим образом охарактеризовал итоги 2003 года: «Увеличение ВВП в 2003 году в России произошло также за счет увеличения объемов добычи сырья. Было добыто 420 млн т нефти. Однако этот рекордный за весь постсоветский период объем был добыт в основном на месторождениях, открытых и обустроенных в советский период. Без весьма значительных капиталовложений этот источник роста резко ограничен на будущее». Россия — уникальная страна, где рост доходов нефтяных компаний сопровождается деградацией сырьевого комплекса. Увеличение объемов добычи и экспорта нефти не приводит к развитию геологоразведки, бурения и обновлению установленного оборудования. Евгений Примаков справедливо отмечает, что «накопленные финансовые ресурсы в сырьевом секторе в относительно незначительной части вкладываются в другие отрасли экономики. Несмотря на увеличение общего притока капитала в страну, владельцы сырьевых компаний, как правило, предпочитают вывоз прибылей за границу». При этом представители компаний в государственной власти зорко следят за тем, чтобы не были повышены экспортные пошлины на вывоз сырья и импортные пошлины на ввоз иностранной техники.

За счет чего же олигархам удавалось в течение длительного времени блокировать все попытки повысить отдачу от экспорта сырьевых ресурсов? Ответ на этот вопрос дал 23 декабря 2003 года на заседании правления ТПП РФ Владимир Путин, который так охарактеризовал деятельность лоббистов нефтяных компаний в Государственной Думе: «Чуть ли не в зале ходили, раздавали направо-налево». Российская политическая система сегодня такова, что вне зависимости от названия фракции Государственной Думы отдельные депутаты отстаивают либо экономические интересы своих спонсоров, либо свои собственные экономические интересы — бизнесменов и их представителей среди депутатов очень много.

Еще хуже ситуация в исполнительной власти, где большинство чиновников, принимающих значимые решения, связаны с той или иной олигархической группой. Неужели кто-то всерьез верит, что нынешние российские министры или их заместители живут на свою зарплату? Конечно, нет. Доходы наших чиновников определяются пользой от принимаемых ими решений для отдельных коммерческих структур. Хорошо еще, если российских. Если раньше бизнес просто покупал крупного чиновника, то сейчас олигархи параллельно десантируют во власть своих представителей — хорошо образованных и высокооплачиваемых (естественно, не государством) специалистов.

Неплохой иллюстрацией сращивания российского чиновничества с олигархатом является и история с соглашениями о разделе продукции (СРП). О несоответствии законопроекта о СРП российским интересам еще в 90-е годы обоснованно заявляли представители Счетной палаты, группа депутатов Государственной Думы и Союз производителей нефтегазового оборудования. Однако на деле ситуация изменилась только после того, как год назад режим СРП по ряду причин стал неугоден компании ЮКОС. Вот тут-то, словно по мановению волшебной палочки, «мочить» СРП начали все. Интересно, что даже бывшие апологеты закона превратились в ярых его противников.

Евгений Примаков так характеризует сегодняшний период: «К моменту избрания в 2000 году Владимира Владимировича Путина президентом группы олигархов уже не только полностью сформировались, но, использовав известные особенности приватизации в России, реально создали условия для беспрепятственного сказочного обогащения. В этих целях такие группы оказывали серьезное влияние на законотворческие и нормотворческие процессы, расставляли своих людей практически во всех ветвях власти».

Российские союзы и ассоциации до недавнего времени были вне сферы интересов олигархов, которые позволяли некоммерческим структурам оставаться независимыми организациями по причине того, что от них ничего не зависело.

Ситуация изменилась в октябре 2000 года, когда была сделана попытка «равноудалить» олигархов от власти через их объединение в РСПП. Власти тогда полагали, что в РСПП на демократической основе будут формироваться согласованные предложения по стратегическим проблемам экономической политики. Роберт Коттрелл в The Financial Times от 11.09.2001 так оценивает этот период: «Захват Союза олигархами не прошел без напряженных моментов, и, по меньшей мере, один из олигархов попытался сходу скинуть господина Вольского с поста председателя. Но сегодня олигархи, кажется, решили добиться изменения в соотношении сил. Они захватили господствующее положение в насчитывающем 27 членов бюро, которое руководит советом, и они возглавляют рабочие группы, которые разрабатывают политику Союза. Господин Вольский говорит иронично, но реалистично о переходном периоде в деятельности Союза. Что касается новых магнатов, он заявляет: «Они контролируют половину экономики. Почему нам следует противиться их членству в ассоциациях, подобных нашему Союзу?» Со временем, считает господин Вольский, люди привыкают друг к другу, и проводить заседания становится легче, даже если, как он заявляет, им всем инстинктивно кажется, что их слово должно быть решающим. В своем новом обличье «союз красных директоров» сегодня именуют в российской прессе «союзом олигархов».

Объединив олигархов в рамках РСПП, идеологи «гражданского общества» не забыли о среднем и малом бизнесе. Они формально определили, что интересы среднего бизнеса должна представлять «Деловая Россия», а интересы мелкого бизнеса — «ОПОРА». При этом их не очень волновало то обстоятельство, что многие представители среднего и малого бизнеса даже не подозревают о существовании и функциях этих организаций.

И вот в конце января предложено объединить эти три структуры. Мотивы особенно не скрывались — РСПП необходимо избавиться от приставки «профсоюз олигархов». По замыслу авторов, РСПП должна превратиться в демократическую организацию, отражающую интересы всех слоев отечественного бизнеса.

Сегодня система управления в РСПП очень далека от демократии. Крупный частный капитал немедленно поставил под контроль комитеты и рабочие группы РСПП. Комитет по промышленной политике возглавил Владимир Евтушенков, комитет по налоговой и бюджетной политике — Каха Бендукидзе, рабочую группу по судебной реформе — Михаил Фридман, рабочую группу по реформе энергетики — Рубен Варданян.

Все ключевые решения в РСПП рассматриваются бюро правления в «закрытом» режиме. Подавляющую часть членов бюро составляют представители крупного частного капитала или их последовательные сторонники. В бюро не вошли представители директорского корпуса оборонных предприятий, которые ранее составляли костяк РСПП.

В 2001 году был «обновлен» устав РСПП, согласно которому бюро правления «представляет интересы Российского союза в отношениях с органами государственной власти». Кроме того, бюро правления «от имени Российского союза вносит предложения в органы государственной власти». Именно на бюро решается вопрос о позиции РСПП, с которой он выходит в органы государственной власти, а также определяется персональный состав делегаций.

Бюро делегирует своих представителей во многие правительственные структуры. В частности, представители РСПП включены в состав правительственных комиссий по административной реформе, по жилищной политике, по транспортной политике, по защитным мерам во внешней торговле, по миграционной политике, по научно-инновационной политике, по земельным отношениям и многих других. Всего более 40 таких органов. Казалось бы, что здесь плохого? Но проблема в том, что представители бюро отстаивают исключительно интересы крупного частного капитала, которые далеко не всегда совпадают с интересами государства.

Устав РСПП свидетельствует, что бюро правления «принимает решение о создании средств массовой информации», «утверждает бюджет Российского союза и отчеты о его исполнении», «разрабатывает целевые программы и определяет источники их финансирования», «утверждает бухгалтерский баланс и годовой отчет Российского союза». Согласно уставу, именно бюро утверждает структуру аппарата РСПП, создает структуры с правом юридического лица. В частности, для того чтобы учредить совместно с известным фондом «Открытая Россия» Институт внешней и оборонной политики, как это произошло в августе 2003 года, бюро РСПП не должно было никого информировать.

В устав РСПП также внесен пункт, что «члены бюро правления Российского союза без доверенности действуют от имени Российского союза». Но и это еще не все. «Члены бюро правления Российского союза по должности являются вице-президентами Российского союза». Они представляют кандидатуру президента РСПП и решают многие другие вопросы.

Это обычная практика в РСПП, когда на правление выносятся подготовленные бюро решения. Основные дебаты проводятся в «закрытом» режиме на бюро, а правлению предлагается за эти решения проголосовать. Тех, кто не принимает этих правил игры, из правления исключают. Очень непросто будет сформировать в РСПП демократическую структуру управления, учитывая то, что российский бизнес привык кулуарно решать вопросы.

Вызывает большие сомнения, что создаваемая структура будет принимать какие-то решения в интересах малого или среднего бизнеса. Все связи в исполнительной и законодательной власти находятся в руках крупного капитала. Малый бизнес в России не связан с высшими правительственными чиновниками и не финансирует избирательные кампании.

Возникает закономерный вопрос о том, зачем олигархам вообще нужна какая-то консолидирующая структура. Позиции крупного капитала во власти очень сильные, они складывались в течение многих лет и сегодня ничуть не ослабли. Представители олигархата в органах государственной власти по-прежнему старательно «отрабатывают свой хлеб», отслеживая интересы хозяев, а в ряде случаев и деловых партнеров.

По мнению экспертов, пристальное внимание олигархов к союзам и ассоциациям связано исключительно с проводимой административной реформой. Капитал понимает, что многие вопросы неизбежно будут переданы от исполнительной власти на уровень некоммерческих организаций, которым они до недавнего времени внимания не уделяли. Поэтому крупный капитал начинает работу по формированию своего собственного «главного» бизнес-объединения. Оно формально должно отражать интересы всех слоев российского бизнеса, а на деле быть подконтрольным олигархическому политбюро. Крупный бизнес начал наступление на все неподконтрольные им союзы и ассоциации.

Не случайно сегодня активно лоббируется проект Федерального закона «О саморегулируемых организациях» (СРО), который предполагает перерегистрацию действующих российских союзов и ассоциаций. В статье 3 законопроекта сказано, что «Некоммерческая организация признается саморегулируемой организацией лишь при условии ее соответствия всем установленным настоящим Федеральным законом признакам и требованиям в совокупности». В том числе потребуется перерегистрация некоммерческой организации, которая хочет получить (а именно о передаче СРО «избыточных» государственных полномочий говорят авторы административной реформы) государственные полномочия. Только избранные смогут попасть в государственный реестр, о котором говорится в статье 4 указанного законопроекта. В статье 2 отмечено, что некоммерческая организация для получения статуса СРО должна иметь «механизм обеспечения ответственности ее участников перед потребителями». По сути дела необходима страховка — имущественный ценз для получения права называться СРО. Имущественный ценз, а не что-то иное является основным критерием для присвоения бизнес-сообществу статуса СРО. В статье 3 о критериях отнесения некоммерческой организации к СРО отмечено, что необходимо «объединение в составе саморегулируемой организации в качестве ее участников не менее 10 субъектов предпринимательской деятельности или не менее 100 субъектов профессиональной деятельности». Получается, что приобрести статус СРО в сфере российского машиностроения или металлургии, а потом и правила свои в отрасли устанавливать, может любая структура, объединившая «10 субъектов предпринимательской деятельности». Главное – деньги. Очевидно, что при таком подходе появятся и выживут только некоммерческие организации, опирающиеся на финансовый и административный ресурс, а олигархи при помощи положений закона устранят всех независимых конкурентов по получению государственных полномочий.

Во всех государствах создание ассоциаций и союзов происходит естественно, без всяких специальных законов, а в России пытаются ввести искусственные ограничения, чтобы передать государственные полномочия тем структурам, которые опираются на финансовый и административный ресурс крупного капитала. Появление подконтрольных крупному капиталу бизнес-сообществ приведет к легальной приватизации олигархами государственных функций.

В России этот пагубный процесс, сопровождаемый риторикой о необходимости саморегулирования бизнеса, уже пошел. Сейчас всерьез обсуждается вопрос о введении обязательного членства в ряде, мягко говоря, не демократических организаций. Нельзя этого делать. Крупный бизнес покупает высших чиновников, и подконтрольные СРО он создаст без особых проблем. Поэтому в сегодняшней России вместо передачи различным олигархическим новообразованиям государственных функций, надо пойти по пути обычной отмены лишних лицензий и разрешений. Если сделать так, что их вместо министерства будет выдавать СРО, то данный механизм неизбежно будет использован бизнесом для устранения конкурентов. Российский бизнес формировался в условиях криминала и коррупции, в нашей стране нет по настоящему демократичных бизнес-сообществ, нет никаких традиций самоорганизации бизнеса. Ошибочно считать, что нынешний российский бизнес способен сам себя регулировать как в развитых странах мира, где традиции закладывались в течение многих десятков лет.

Поэтому невозможно создать «главное» российское бизнес-сообщество путем формального объединения трех организаций, не имеющих серьезных традиций. РСПП был создан в 1991 году, но после формирования олигархического бюро он превратился по сути совсем в иную организацию, и отсчет времени следует вести с 2000 года. «Деловая Россия» была создана в 2001 году, а «ОПОРА» в 2002 году.

В объединении этих трех организаций нет ничего плохого, но, по мнению экспертов, за этим последует попытка превратить новую структуру в основную прослойку между бизнесом и государственной властью. Крупному капиталу надо иметь возможность «рулить» некоммерческим сектором, который может получить часть государственных полномочий. Объединение еще не произошло, но уже раздаются голоса о возможности введения обязательного членства в новой организации, возможности выдачи ею «разрешения» союзам и ассоциациям называться СРО и т.д.

Проведенная в 2000 году реконструкция РСПП не привела к «равноудалению» олигархов. Крупный капитал не лишился подконтрольных чиновников, а просто присовокупил к своим теневым рычагам возможность вносить решения от имени РСПП. Теперь на повестке дня новая задача — создание «головной» организации по приватизации государственных полномочий.

Очередная реконструкция РСПП не должна быть направлена на монополизацию права озвучивать решения российского бизнеса в государственной власти. Нельзя забывать, что помимо РСПП, представляющего интересы крупного частного капитала, в нашей стране действуют более демократичные бизнес-сообщества. К ним относятся Российский Союз товаропроизводителей (РСТ) и Торгово-промышленная палата Российской Федерации (ТПП РФ).

Российский союз товаропроизводителей в отличие от РСПП объединяет не отдельные компании, а отраслевые союзы и ассоциации. РСТ сформирован по аналогии с Федеральным союзом германской промышленности (BDI), который объединяет не отдельных руководителей крупных промышленных предприятий, а отраслевые союзы и ассоциации. К сожалению, из-за ряда субъективных причин, в первую очередь кадровых проблем, РСТ не занял достойное место в ряду российских бизнес-сообществ.

ТПП РФ — единственное объединение предпринимателей, действующее на основании отдельного Федерального закона «О Торгово-промышленных палатах в Российской Федерации». Эта структура возникла не в 90-е годы, как большинство предпринимательских объединений, — ТПП активно функционировала и в советское время. Торговые палаты существуют во всех странах мира — это понятная и повсеместно принятая форма предпринимательских объединений. ТПП РФ обладает наиболее развитой региональной сетью — ни одно российское предпринимательское или политическое объединение не может даже сравниться с такой региональной структурой. ТПП РФ наделена собственностью и имеет источники финансирования, поэтому не зависит от подачек олигархов. Сегодня ТПП РФ в максимальной степени избавлена от влияния олигархата — это единственное место, где олигархи во время заседаний сидят не в президиуме, а в зале. Основу членской базы ТПП РФ составляют не отдельные предприятия, а бизнес-сообщества — союзы и ассоциации.

Роль ТПП РФ хорошо охарактеризовал Владимир Путин в выступлении 19 июня 2002 года: «За последнее десятилетие в России появилось немало бизнес-сообществ, но Торгово-промышленная палата по-прежнему занимает среди них особое место. Я бы сказал — ключевое место. Причиной тому — и уникальный опыт, и многолетняя известность, и тесные, хорошие, наработанные связи с коллегами за рубежом. Российская Торгово-промышленная палата — это организация, с которой считаются и внутри страны и за ее пределами».

«Промышленный еженедельник» приглашает все заинтересованные стороны принять участие в дискуссии по проблемам, затронутым в полемической статье Александра Романихина.

Проект

Алюминия будет больше

ТЭО для Кандалакши

Иван Макаров, Мурманск

За 2004 год планируется разработать технико-экономическое обоснование строительства второй очереди Кандалакшского алюминиевого завода (проект КАЗ-СУАЛ-2). После окончания работы над ТЭО будут объявлены сроки строительства завода, уточненные мощности нового производства и размер инвестиций, необходимых для реализации проекта.

Осуществление этого проекта (его ориентировочная мощность — около 230 тыс. т первичного алюминия и сплавов в год) в Мурманской области будет обеспечено имеющимися в регионе свободными энергетическими мощностями и трудовыми ресурсами, развитой транспортной инфраструктурой. Как ожидается, строительство второй очереди завода позволит значительно увеличить объем промышленного производства и валовый региональный продукт, экспортный и налоговый потенциалы, создать около 2 тыс. рабочих мест.

«Проект КАЗ-СУАЛ-2 является приоритетным в реализации Стратегии экономического развития области и отвечает экономическим интересам Российской Федерации и Мурманской области», — заявил первый заместитель губернатора региона Александр Селин.

По словам первого вице-президента ОАО «СУАЛ-Холдинг» Владимира Скорнякова, «расширение электролизного производства Группы СУАЛ в Мурманской области лежит в русле стратегии Группы по наращиванию производственных мощностей. При строительстве завода будут применяться электролизеры на обожженных анодах, современные системы газоочистки, передовые мировые технологии в области производства алюминия». ■

Справка «ПЕ»: Кандалакшский алюминиевый завод был сдан в эксплуатацию в 1951 году. Он расположен за Полярным кругом и является самым северным алюминиевым производством в мире. Завод начал реализацию программы по реконструкции производственных корпусов и переводу производства на обожженные аноды. На предприятии построена и введена в строй первая очередь сухой газоочистки электролизного производства, что позволило значительно снизить вредные выбросы в атмосферу. В 2003 году завод произвел более 70 тыс. т первичного алюминия.

Коротко

Машиностроительный концерн Mitsubishi Corp. и ОАО «Нижнетагильский металлургический комбинат» (НТМК, группа «ЕвразХолдинг») подписали меморандум о поставках на комбинат высокотехнологичного оборудования.

Меморандум должен стать последним этапом перед началом заключения сделок на поставки японского оборудования для рельсового производства и производства листового проката. Их общий объем может достичь порядка $1,5 млрд, а срок реализации составит от 10 до 15 лет.

Стоимость проекта на первом этапе оценивается в $10 млн и заключается в поставках высокотехнологичного оборудования на заводы «ЕвразХолдинга», расположенные в Свердловской области. А российские металлургические предприятия получат прямой доступ на японский рынок, куда будут поставлять сталь и другие металлопродукты.

В конце февраля на НТМК прибудут представители Mitsubishi Corp., а также крупнейшей японской металлургической компании Nippon Steel Corporation. В частности, планируется рассмотреть возможность участия Mitsubishi в реконструкции рельсобалочного цеха НТМК. Японская сторона проявила заинтересованность в поставке оборудования для прокатных станов РБЦ комбината. Кроме того, с Mitsubishi обсуждается идея сооружения на НТМК литейно-прокатного модуля — комплекса из электросталеплавильных печей и прокатных станов для выпуска высококачественного стального листа.

Японцы также выразили готовность принять участие в реализации проекта «Стан-5000», тендер на строительство которого на базе НТМК «ЕвразХолдинг» выиграл в 2000 году, но до сегодняшнего времени особых успехов в реализации проекта не добился.

В настоящее время спрос на металлопрокат неуклонно растет, связано это с повышением активности потенциальных потребителей проката. На активность металлургов повлияла новая инвестиционная программа ОАО «Российские железные дороги», предусматривающая большие объемы строительства и ремонта железнодорожных коммуникаций.

Кроме того, в этом году на НТМК запланирован ввод в эксплуатацию машины непрерывного литья заготовок N4, доменной печи N6 и нового здания колесобандажного цеха, где будет установлен современный прокатный стан и колесообрабатывающий участок. ■

Юлия Эйдинова, Екатеринбург

ПРОМЫШЛЕННЫЙ СЕВЕРО-ЗАПАД

ПОДРОБНОСТИ

НОВОСТИ

ОАО «Прибалтийский судостроительный завод «Янтарь» вручен сертификат международных стандартов системы качества ИСО-9001 и ИСО-2000.

Предварительно на заводе была проверена организация производства, менеджмент. Комиссия пришла к выводу, что завод соответствует всем предъявляемым сертификатом требованиям. Документ качества охватывает все направления производства на три ближайших года: проектирование, строительство и ремонт гражданских судов, строительство военных кораблей. Сертификаты были вручены генеральному директору предприятия, депутату областной думы Николаю Волову. Документ дает заводу дополнительную возможность конкурировать на равных с российскими и зарубежными судостроителями. На вручении сертификата представители законодательной власти области (в церемонии принимали участие в том числе заместители председателя областной думы Михаил Дударев и Валерий Фролов) отметили положительные тенденции в развитии предприятия.

В Калининградской области построят первый в России завод по производству крахмала из пшеницы.

Первый в России завод по производству крахмала из пшеницы построят в городе Багратионовске (Калининградская область). Представители руководства российской компании «Автотор-Холдинг» — инициатора строительства, а также иностранных компаний «Росси и Кателли» из Италии и польской «Полимек Цекоп» подписали контракт по реализации этого уникального проекта стоимостью Є40 млн. Завод, рассчитанный на переработку на первом этапе 60 тыс.т пшеницы в год, создается по контракту «bay-back» (покупка всей продукции), и в ближайшие 10-15 лет 100% производимого крахмала будет экспортироваться. Пшеничный крахмал сегодня востребован в косметической промышленности, широко используется при выпуске тонких сортов бумаги. Кроме того, при производстве крахмала получают очень ценный для пищевой промышленности продукт — пшеничную клейковину.

По проекту завод предполагается построить за 12-14 месяцев. Пшеницу для переработки планируется приобретать в Польше, Литве и Калининградской области. Причем, доля калининградского зерна будет расти.

«Автотор-Холдинг» активно развивает агронаправление в регионе. Если минувшей осенью компанией было задействовано 12 тыс. га посевных площадей, то к 2005 году в обороте холдинга будет 25-30 тыс. га.

На заводе на первом этапе будут трудиться 200 человек. Для них возведут специальный поселок из 60 коттеджей. Польская компания «Полимекс Цекоп» выступает генеральным подрядчиком стройки, а итальянская «Росси и Кателли», ведущий европейский поставщик высококачественного технологического оборудования для пищевой промышленности, оснастит им производство. Прямые инвестиции в агронаправление Калининградской области компании «Автотор-Холдинг», с учетом крахмального завода, в 2004 году составят $70-80 млн.

Товарные интервенции на рынке зерна позволят мукомольным комбинатам «продержаться» самые сложные месяцы (март и апрель) и снизить цены.

Торги зерном из интервенционного фонда позволяют государству регулировать цены на хлеб рыночными способами. Такой вывод сделали представители министерства антимонопольной политики, Государственной Думы, администрации Петербурга и валютных бирж, подводя итоги первого дня торгов зерном из государственного интервенционного фонда в Санкт-Петербурге.

«Новый механизм регулирования цен на рынке зерна, подобно валютному регулированию, позволит государству контролировать цены на хлеб и не допускать резких колебаний», — пояснил заместитель министра РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства Андрей Кашеваров. Он отметил, что товарные интервенции на рынке зерна позволят мукомольным комбинатам «продержаться» самые сложные в отношении обеспечения зерном месяцы (март и апрель) и впоследствии, возможно, снизить цены на продукцию. Участники и организаторы торгов удовлетворены результатами первого дня работы: было реализовано 5200 т мягкой продовольственной пшеницы 3-го класса, 14,75 тыс. т пшеницы 4-го класса и 5,4 тыс. т ржи продовольственной группы А. Цены при заключении сделок в среднем были ниже рыночных на 10%. Торги будут проходить в течение полутора месяцев, а в дальнейшем — в зависимости от потребности.

История российской промышленности

Откровения «птенца гнезда Петрова»

Взгляды Василия Татищева на российскую экономику

Вадим Муханов

Эпоха крутых переломов в жизни каждого государства выдвигает на общественную арену крупные личности. В период преобразований первого российского императора на общем фоне выделилась плеяда так называемых «птенцов гнезда Петрова», действовавших на военном и гражданском поприще. Среди них был Василий Никитич Татищев, признанный «отцом русской истории». Кроме своих исторических изысканий, он прославился и как выдающийся государственный и общественный деятель. Его взгляды на экономику, государственную политику, культуру и науку актуальны до сих пор.

Василий Никитич Татищев

Экономические и политические мероприятия Петра I, его реформы вызвали в среде высших сословий разнообразные отклики и оценки. Отношение к ним, с одной стороны, основной массы служилого дворянства, а с другой — родовой боярской аристократии и высших иерархов православной церкви, было различным. Идеологи последних яростно отстаивали устаревшие экономические и политические формы и резко критиковали нововведения. Перед «ученой дружиной» Петра стояла весьма сложная задача идейно обосновать проводимые реформы, защищая их от посягательств реакционной оппозиции. Одним из этих людей и был Василий Никитич Татищев. В ряде своих произведений он старался на доступном уровне объяснить насущные государственные проблемы в экономической области.

В рассуждениях и проектах об экономическом и политическом прогрессе России идеологи дворянства, как при жизни Петра I, так и после его смерти, восхваляли и одобряли его мероприятия по развитию отечественной промышленности, ремесла и торговли. Так Татищев, определяя программу деятельности правительства Анны Иоанновны, указывал, что при проведении всех мероприятий необходимо исходить из государственной пользы. Последняя слагается из следующих экономических и политических положений: «...о мудрости экономии, яко части политической писать было бы пространно, но кратко закончу, она состоит в приобретении и хранении всех польз государственных, яко: 1) во умножении народа; 2) в довольствии всех подданных; 3) побуждении и способы к трудолюбию, ремеслам промыслам, торгам и земским работам; 4) в умножении всяких плодов от животных и рощении; 5) в научении страху божию и благонравию; 6) в умеренном употреблении имения и проч. Через сии способы всяк собственно и все государство обогащается и славу приобретает».

Сердце и желудок государства

Василий Никитич неоднократно подчеркивал большую роль промышленности и торговли. Первую он сравнивал с желудком, вторую — с сердцем. Он писал: «Всем искусным в гражданстве известно, что всякое богатство, сила и честь происходит единственно из прилежности к рукоделиям и доброго состояния купечества, я могу сие двумя примерами, естественным и гражданским удостоверить: в первом уподобя рукоделие желудку, который трудится приятную пищу изнурить, туком во все жилы разделить; а купечество яко сердце то тук мешая с текущею от всех членов кровию паки и добром состоянии содержит, тако рукоделия сырые те припасы переделывают, а купцы всюду развозя требующим явно нам показывая уверяет, где рукоделия и купечество в добром состоянии, тамо все жители земские, крестьяне и пребогаты и довольны, ибо когда купец богат, то охотно от крестьянина его рукоделием и трудом приобретенное купит и дороже заплатит, но и сам предовольно имеет, а, купец, имея довольно товара, яко внутрь своея области тако за границы с прибылью продает, и тем пошлину в казну, а себе прибыль и свой торг от часу умножает, следственно все доходы государственные, какого б оные звания не были единственно от купечества происходят».

Для приумножения госдоходов Татищев считал необходимым распространение в стране «рукоделий или... мануфактур, а наипаче тех, которые из родящихся в своем государстве припасов», рекомендовал строить фабрики и заводы прежде всего для переработки отечественного сырья. Правда, он не возражал, чтобы на «мануфактурах» перерабатывали и «припасы» из других государств, но с условием активного баланса страны во внешней торговле: «за свои избытки получать и с прибылью переделывать».

Правильные наказы…

Татищев был против покупки готовой продукции в других странах и требовал, чтобы Россия сама поставляла на внешний рынок готовые изделия и товары, чтобы «за работы оных свои подданные, а не чужие получали». Одновременно с тем, он акцентировал внимание на необходимости развития металлургической промышленности и расширения поставок ее изделий за границу. Василий Никитич ратовал за политику протекционизма в отношении отечественной тяжелой промышленности и выход на европейский рынок товаров горно-металлургической отрасли, что оправдало себя в середине и особенно во 2-й половине XVIII века, когда промышленные товары, особенно Урала, успешно конкурировали на западноевропейском рынке с товарами передовых стран и пользовались значительным спросом. О его большом внимании к развитию промышленности свидетельствует и ряд других предложений и идей. Например, в проекте «Наказа шихтмейстера» он указывал на необходимость, с одной стороны, благоприятных условий для частных вложений в горнорудную промышленность, а с другой — опеки над частными предприятиями со стороны государства.

Исходя из интересов экономического и политического прогресса страны, Василий Никитич не забывал и о купечестве, этой движущей силе торговли. Но если купечество в какой-нибудь мере ущемляло интересы дворян, по словам Татищева, «главного станового хребта» Российской империи, то он был категорически против этого. Например, сам Василий Никитич выступал за запрещение купцам покупать деревни и земельные угодья и предлагал разрешить им пользоваться владениями (землей и крепостными крестьянами) только на правах аренды. При этом он ссылался на Западную Европу: «Мануфактуры хотя есть основание торгу, и об оных уставы в должности той коллегии неколико достаточны, и хотя сие к размножению торгу есть весьма нуждное и полезное, токмо видим противное, что многие богатые купцы, не имея никакого в том смысла, ни прилежности видом, токмо особливо за шелковые взялись, действительно же избегая постоев и служеб или иса к своему и казенному вреду противо древних законов деревни купить, которыми немало управлять не разумеют, и тем сами разорились и деревни разорают; особливо то довольно видимо, что и купить не умеют, цену платят вдвое, и купчей, как потребно писать не умеют. Сие есть весьма дивно, для чего такое вредное обстоятельство противо законов и пользы им допусчено; ибо видим во Франции, Англии, Голландии и пр. великие фабрики, но деревень купцам купить нигде не позволено, разве мельницы и другие нуждные места купить, отчины же не иначей как арендою иметь, доколе ему потребно, могут. И ежели сей вред не пресечется,то опасно, чтоб все наше купечество торгу не лишилось, и так мы как купцов для торгу, так шляхетства в службы иметь достаточно не будем».

«Экономическая» веротерпимость

Одним из главных мероприятий внутренней политики Петра Великого являлась церковная реформа, к теоретическому оправданию и защите которой царь привлек талант Феофана Прокоповича. Им были написаны «Указ об исправлении чина духовного» и «Духовный регламент». Идеи церковной реформы имели громадное общественно-политическое значение и резонанс в обществе. Юридически было ликвидировано патриаршество в России, а создание Синода окончательно подчинило духовенство наряду с армией, флотом и другими государственными институтами самодержавной светской власти. Передовые русские мыслители первой половины XVIII века выступали защитниками веротерпимости. В эту эпоху требование веротерпимости было прогрессивным явлением потому, что это содействовало укреплению мощи и господства светской власти, ее главенству над духовенством и вело к падению громаднейшего ранее авторитета церкви в вопросах идеологии. Татищев, как идеолог основной массы дворянства, боролся за развитие производственных сил, торговли, сельского хозяйства, просвещения и науки, за создание регулярной армии, морского военного и торгового флота, за широкие экономические и культурные связи с другими странами, за веротерпимость. Он выступал за господдержку горного дела, строительства новых государственных и частных заводов, особенно металлургических. В его проектах есть требования о поддержке российского купечества, оказания ему кредита со стороны государства, поощрения компаниям. Помощь государства мануфактуристам и частным компаниям ученый считал главнейшим условием экономического прогресса страны.

Был он идеологом «просвещенного» абсолютизма и представлял его неограниченной властью одного лица, заботящегося об «общей пользе» государства. Это означало, по его мнению, что просвещенный монарх должен проводить политику развития промышленности, торговли, заботиться о росте населения в стране, защищать равенство людей перед законом, создавать школы, поощрять науки и искусства, использовать церковь для просвещения паствы, прививать веротерпимость. Главной опорой такого монарха Василий Никитич считал, естественно, дворянство, названное им «становым хребтом государства».

Воплощение идеала «просвещенного» монарха он, как и другие деятели «ученой дружины», видел в Петре I, поэтому Татищев превозносил как петровские реформы, так и личность самого царя-реформатора. Очень интересна позиция ученого по крестьянскому вопросу. По его мнению, народ невежественен, груб и ленив. Народные восстания, революции, возмущения крепостного крестьянства и протесты работных людей мануфактур, освободительные движения различных народностей представлялись ему как результат воздействия отдельных «злодеев» и «коварных плутов» на «невежественную чернь».

Татищев осуждал рабство и оправдывал освобождение от него порабощенных. Но вывод о неправильности рабства он не перекладывал на российскую действительность, т.е. на крепостное право. Историк выступал за смягчение эксплуатации крепостного крестьянства, рекомендуя не забывать, что богатство крестьянское — это богатство помещичье. А применяя свои принципы для выявления наиболее пригодной формы государственного устройства для России, он утверждал, что таковой является монархия. Она, по его мнению, лучше всего вследствие того, что Россия — страна пространная, у нее много открытых границ, а «народ учением и разумом не просвещен», да еще и не обладает нужным благонравием.

Известный историк советского времени А.Юхт написал о нем так: «Велики заслуги Василия Никитича Татищева в развитии русской духовной культуры. Благодаря своим трудам он вошел в историю отечественной науки. Но и его государственная деятельность сделала заметный вклад в истории страны...». ■

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ СНГ В КРЕМЛЕ

24–25 марта 2004 года

24–25 марта 2004 года в Государственном Кремлевском дворце (г.Москва) Исполнительный комитет СНГ проводит форум «Инвестиционная политика в СНГ — заинтересованность и взаимодействие».

Форум проводится во исполнение решений, принятых Советом глав государств СНГ в Кишиневе (октябрь, 2002), Киеве (январь, 2003) и Ялте (сентябрь, 2003) по усилению взаимодействия в экономической сфере, а также в целях подкрепления мероприятий, реализуемых на межгосударственном уровне.

Участники Форума – представители крупного бизнеса, предпринимательского сообщества, органов государственного управления, регионов всех государств Содружества.

В рамках Форума предполагается проведение специализированных «круглых столов», а также представление и рассмотрение инвестиционных проектов.

Организаторами Форума наряду с Исполкомом СНГ выступают Федеральная комиссия РФ по ценным бумагам, Торгово–промышленная палата РФ, Международный союз товаропроизводителей и Украинская ассоциация специальных (свободных) экономических зон.

Издания Объединенной промышленной редакции – газета «Промышленный еженедельник» и «Российско–армянский деловой журнал» – выступают информационными спонсорами Форума.

«Промышленный еженедельник» и «Российско–армянский деловой журнал» готовят по одному специальному выпуску газеты и журнала к Форуму, которые будут распространяться в Государственном Кремлевском дворце в качестве официальных изданий. В этих выпусках запланировано рассказать о перспективных инвестиционных проектах в рамках СНГ, наиболее интересных предложениях участников Форума, стратегически важных инициативах межгосударственного сотрудничества.

Справки по телефонам:

(095) 209-0115, 209-0117, 229-6278, 229-5534

Конфликт

Пороховая бочка долгов

Казанское НПП им. Ленина атакуют кредиторы

Ринат Билалов, Казань

Казанский пороховой завод — единственное предприятие в столице Татарстана, на территории которого грузы перевозят на конских повозках. Этот анахронизм объясняется исключительно соображениями безопасности, ведь завод — огромная пороховая бочка. Лошади здесь даже не подкованы — чтобы не возникла случайная искра.

ФГУП «Государственное Казанское научно-производственное предприятие им. Ленина» — самое проблемное предприятие Татарстана. Уже несколько лет оно лидирует в списках крупнейших должников по зарплате, энергетике и налогам. Президент Татарстана Минтимер Шаймиев не раз называл положение дел на заводе крайне неудовлетворительным.

Сейчас вокруг предприятия разворачиваются события, связанные с решением российского правительства о создании первого в стране федерального казенного предприятия «Казанский пороховой завод» на базе части имущественного комплекса НПП им. Ленина. Решение принято еще в августе 2002 года, но с тех пор положение на НПП не улучшилось.

Решение российского правительства, однако, резко активизировало деятельность многочисленных кредиторов предприятия, которые опасаются, что в результате преобразований на НПП они не смогут вернуть свои деньги. В ноябре 2003 года по иску одного из них — ЗАО «Татгазинвест» — Арбитражным судом Республики Татарстан на НПП им. Ленина была введена процедура наблюдения. «Татгазинвест» пытается получить с НПП задолженность за газ, достигающую 70 млн руб. Долги продолжают накапливаться, а поставки прекратить нельзя — технологически остановить взрывоопасное производство на пороховом заводе, находящемся к тому же в черте города, буквально в жилом массиве, невозможно. Тем не менее, не раз доходило до того, что газовики пытались отключить завод от газоснабжения, но НПП в ответ занимало круговую оборону: десятки работников предприятия дежурили у газовых вентилей, не подпуская к ним рабочих «Татгазинвеста». Если газ не будет подаваться на предприятие хотя бы сутки, то пороховой завод реанимировать будет невозможно — утверждают технологи завода. После вмешательства правительства республики подачу газа всякий раз оставляли на уровне минимальной технологической потребности.

Любым армиям во все времена нужен порох

Другой кредитор порохового завода — ОАО «Татэнерго» добивается оплаты поставок энергии исключительно с помощью судебных исков. За два последних года кредиторы дважды инициировали процедуру банкротства завода. В середине 2002 года с таким требованием выступил банк «Заречье», через полгода — компания «Технопарк «Терминал». Но Арбитражный суд РТ в мае 2003 года решил прекратить дело о признании завода банкротом. С момента начала судебного разбирательства НПП погасило долги по кредитам «Заречья» на небольшую сумму — 1,7 млн руб. — и это стало основанием для того, чтобы завод не был признан несостоятельным.

Глава республиканского комитета по антикризисному управлению Алексей Семин, комментируя судебное разбирательство, сказал, что государство должно было само инициировать банкротство предприятия, но власти Татарстана на это не шли, поскольку Москва настаивала на том, что требуется время на реструктуризацию НПП. Ведь еще в 2001 году собственники НПП — Минимущества РФ и «Росвооружение» — объявили о том, что обстановка на заводе взята под контроль федерального центра и основная проблема НПП, связанная с отсутствием госзаказа на продукцию порохового завода, будет решена.

Минэкономпром Татарстана рассчитывал на то, что судебные иски ускорят реструктуризацию как самого предприятия, так и его долгов. Кстати, с 1999 года правительство республики не раз принимало решения о реструктуризации долгов завода, но в силу того, что он не мог выплачивать даже текущую зарплату, налоги и прочие платежи, долги продолжали расти.

В результате в Татарстане на все действия по оживлению федеральным центром завода смотрят весьма пессимистично. Как полагает замминистра Минэкономпрома Татарстана Серей Мухин, курирующий татарстанскую «оборонку», никаких перспектив у порохового завода нет, и даже реструктуризация предприятия ничем не поможет, поскольку госзаказа в достаточном объеме не было и не предвидится.

В конце прошлого года Российское агентство боеприпасов представило трудовому коллективу Халила Гиниятова, нового генерального директора федерального предприятия «Казанский государственный казенный пороховой завод». Гиниятов до этого возглавлял ОАО «Казанский оптико-механический завод». Параллельно федеральные власти утвердили разделительный баланс между вновь создаваемым предприятием и НПП им. Ленина и решили выделить 50 млн руб. на покрытие долгов. Однако кредиторы предприятия недовольны этими действиями. Например, в «Татгазинвесте» считают, что все долги кредиторам в размере около 700 млн руб. останутся в НПП им. Ленина (казенный завод, куда переведены ликвидные активы предприятия, берет на себя лишь выплату долгов по зарплате), а оно не имеет достаточных резервов для их погашения. Кредиторы опасаются, что их попросту «кинут». ■

***Справка «ПЕ»:** Казанский пороховой завод основан в 1788 году по указу императрицы Екатерины II. Является одним из ведущих производителей пироксилиновых порохов и зарядов к стрелковому оружию, системам ближнего боя, авиационному и танковому вооружению, к наземной и морской артиллерии. Завод производит также спортивные охотничьи пороха, нитроцеллюлозу, нитролаки и нитроэмали, растворители, литье, линолеум, гидролизный и пищевой спирт. На предприятии работают 2700 сотрудников. С начала 2002 года численность работающих сократилась на 600 человек.*

ПОДРОБНОСТИ

Опыт

Пролонгация отношений

Союз цемента и власти

Наталья Сафонова, Брянск

Глава администрации Брянской области Юрий Лодкин и председатель Совета директоров холдинга «Евроцемент» Филарет Гальчев продлили действие Соглашения о сотрудничестве на 2004 год. Они остались довольны ходом реализации производственных, экологических и социальных программ.

Рабочие на стройках ждут цемента

АО «Евроцемент» (бывший «Штерн-цемент») — крупнейшая в России холдинговая компания по производству цемента. Помимо брянского «Мальцовского портландцемента», в холдинг входят «Михайловцемент» (Рязанская область), «Липецкцемент» и «Савинский цементный завод» (Архангельская область), а также предприятия по производству бетона («Евробетон»), асфальтобетона, минерального порошка и т.д.

В 2002 году контрольный пакет акций «Штерн-цемента» приобрело ЗАО «Росуглесбыт». Его глава Филарет Гальчев стал председателем Совета директоров холдинга. Средства на покупку были выручены от продажи угольного бизнеса группе «МДМ». Сумма сделки составила $120 млн. Основатель «Штерн-цемента» Владимир Штернфельд был отправлен в отставку и выведен из состава Совета директоров, а весь высший менеджмент сокращен. Филарет Гальчев заявил, что бывшее руководство компании «не соответствует современным требованиям». Президентом компании стал бывший вице-президент ЗАО «Росуглесбыт» Михаил Скороход.

В 2003 году новый собственник отказался от бренда «Штерн-цемент» и стал «Евроцементом». Кадровые изменения произошли и на «Мальцовском портландцементе». Причем, назначенный генеральным директором Александр Акинин продержался несколько месяцев, его обвинили в недостаточной эффективности решения технических вопросов. Новым генеральным стал Сергей Погорелов — бывший главный инженер «Липецкцемента».

Холдинг обеспечивает около 20% потребности строительного рынка страны и почти на 60% — спрос в московском регионе. Продукция предприятия отгружается более чем в 30 регионов страны, а также на экспорт — в Литву, Белоруссию, Польшу и Азербайджан.

По итогам 2003 года на заводах холдинга было произведено 7,5 млн т цемента — на 7% больше, чем в 2002 году. По предварительным прогнозам, в этом году компания намерена изготовить около 8 млн т цемента. Больше половины от общего объема производится на «Мальцовском портландцементе».

Последний — градообразующее предприятие города Фокино (Дятьковский район Брянской области). Его налоговые отчисления составляют весомую долю районного и областного бюджетов. Соглашения о сотрудничестве областная власть подписывает практически со всеми крупными холдингами, в состав которых входят брянские предприятия. При этом губернатор Юрий Лодкин пытается призвать бизнесменов к разумному сочетанию корпоративных и региональных интересов. «Евроцемент» не стал исключением.

Документ был подписан в феврале прошлого года и предусматривал взаимодействие власти и бизнеса «в целях обеспечения стабильной и эффективной работы на территории области ведущего российского цементного холдинга и входящего в его состав «Мальцовского портландцемента» и достижения социально-экономической стабильности в регионе». Спустя год стороны подвели итоги. Брянские власти остались довольны сотрудничеством. «Евроцемент» полностью и в срок платит налоги в областной и федеральный бюджеты и во внебюджетные фонды. В полном объеме осуществляется поставка цемента для строительства бюджетных объектов Брянской области. Работники фокинского завода регулярно получают заработную плату, средний размер которой составляет 7 тыс. руб. Компания и завод в минувшем году реализовали ряд крупных спонсорских проектов на общую сумму около 26 млн руб. Холдинг был одним из крупнейших меценатов «Тютчевского фонда», передав ему 400 тыс. руб. У Филарета Гальчева также есть повод быть довольным местной властью, которая активно помогает предприятию в деле обеспечения энергоресурсами. Она взяла на свой баланс все непрофильные активы. Что же касается непосредственно производства, то хотя существенного роста его объемов в целом не произошло, тарированной продукции произведено около 312 тыс. т — на 22,4% больше, чем в 2002 году, а в этом году прирост планируется на уровне 50%. С приходом Филарета Гальчева на «Мальцовском портландцементе» была разработана программа технического перевооружения производства на ближайшие пять лет.

Однако почти сразу же после прихода на Брянщину новому владельцу предприятия пришлось разработать еще одну программу — экологическую. Дело в том, что подписанию соглашения в прошлом году предшествовал конфликт, возникший у руководства холдинга с местными экологами. Экологи всегда настороженно относились к цементному предприятию. В городе Фокино, где расположено предприятие, раньше постоянно лежал на земле тонкий слой цемента, а содержание вредных веществ превышало все допустимые нормы.

Конец 2001-го и начало 2002 года ознаменовалось борьбой экологов против реализации на предприятии программы «Пеликан». Она подразумевала утилизацию использованных автомобильных покрышек и шин. Планировалось сжигать в месяц порядка 28 тыс. покрышек из стран Западной Европы и СНГ. В 2002 году предприятие начало увеличивать объемы производства, следовательно, увеличился и выброс вредных веществ. Экологи начали массированную атаку на предприятие. На одной из пресс-конференций Филарет Гальчев заявил, что «не позволит спекулировать на себе и своем предприятии». Однако от проекта по утилизации шин отказался. Более того, тогда же на пресс-конференции он заявил, что поставил задачу перед руководством предприятия, чтобы через год «когда я приеду на цементный завод, я должен выйти оттуда с чистыми и не запыленными цементом ботинками».

Осенью 2002 года предприятием, кроме экологов, вплотную занялись комитет природных ресурсов и природоохранная прокуратура. После проверки последняя уведомила предприятие, что у нее есть материалы для возбуждения уголовного дела по двум статьям: нанесение ущерба здоровью населения и загрязнение окружающей среды. Судя по всему, именно это и вынудило предприятие в срочном порядке создать экологическую программу, цель которой — принятие срочных и перспективных мер для решения накопившихся за десятилетие проблем в этой сфере, а в перспективе — достижения европейских экологических стандартов.

Завод прекратил завоз бокситов и отходов производства алюминия и золошлаковых отходов ГРЭС. Сегодня все материалы, которые используются в производстве цемента, имеют гигиенические сертификаты качества, закуплены и установлены новые фильтры. Всего на решение вопроса по очистным сооружениям было затрачено 30 млн руб. Со своей стороны, пояснил Гальчев, он занимается этой проблемой не из-за натиска экологов, а потому что «теряет деньги». По его словам, внедрение новых технологий и фильтров необходимо и выгодно, прежде всего, для самого предприятия, потому что без фильтров «цемент уходит в воздух». ■

Проект

Рекордная сделка

Текстильное соглашение на 760 млн руб.

Андрей Кузьмичев, Иваново

Между альянсом «Русский текстиль» и ассоциацией «ТДЛ Холдинг» подписано соглашение, в соответствии с которым «Русский текстиль» размещает на предприятиях «ТДЛ Холдинга» крупный заказ на производство тканей. Общая сумма сделки — 760 млн руб. Кроме ожидаемого экономического эффекта, по оценкам специалистов, это поможет сохранить как минимум 250 рабочих мест на предприятиях ассоциации.

В 2004 году объем заказа составит 9,5 млн погонных метров фланели и 65 млн метров ситца. Общая сумма сделки — 760 млн руб — распределяется так: 160 млн — по фланели и 600 млн — по ситцу. Уже сейчас контракт называют беспрецедентным для российского рынка. Руководители «Русского текстиля» и «ТДЛ Холдинга» признаются, что эта договоренность имеет стратегическую задачу — не только монополизировать рынок, но еще и укрепить свои позиции перед неминуемым вступлением России в ВТО. Кроме этого, сделка позволит урегулировать отношения сбытовых компаний и производителей внутри страны.

Еще одна причина сделки – постоянно растущая потребность в качественной продукции, которую реализует сбытовая сеть «Русского текстиля». На сегодняшний день альянс насчитывает 41 представительство по всей стране, еще минимум семь откроются в этом году. В свою очередь, предприятия ассоциации «ТДЛ Холдинг» имеют возможность производства современных конкурентоспособных тканей.

Впрочем, руководители обеих компаний признались, что ситуация в целом по России в сфере производства текстиля — кризисная. И дальнейшая судьба отрасли будет зависеть в первую очередь от усилий самих текстильщиков, от их умения договариваться и находить взаимовыгодные решения. Соглашение двух крупнейших игроков на этом рынке — пример того, как это можно делать. По словам президента альянса «Русский текстиль» Константина Волкова, «это позволит проводить более четкую ценовую политику, как-то определить объемы производства, дабы не выходить в демпинг и в борьбу за клиентов, количество которых ограничено». ■

Demetrius Software

Центр рекламных технологий

PRECTИЖ

Центр рекламных технологий PRECTИЖ предлагает потенциальным клиентам услуги по проведению как малобюджетных, так и крупномасштабных рекламных и PR-кампаний.

Мы поможем Вам:

— организовать и провести полномасштабную PR- и рекламную кампанию;

— разработать и осуществить кампанию по стимулированию сбыта продукции/услуг, построению сильной торговой марки;

— создать имидж и фирменный стиль;

— провести массовые и специальные мероприятия, социологические и маркетинговые исследования.

Чем мы отличаемся от других агентств? Во-первых, уровнем сервиса, так как при работе с нами Вы будете ежедневно и оперативно получать информацию о ходе и успехах рекламной/PR кампании. Во-вторых, ценовой политикой — в отличие от многих агентств мы не берем деньги «просто за консультацию», а только за действительно сделанную работу, которая удовлетворяет Вашим требованиям. Кроме того, все наши действия и рекламные решения будут предельно обоснованы и понятны для Вас.

Кредо **PRECTИЖа**:

«Наши технологии — Ваш успех!»

Для получения более подробной информации обращайтесь к нам, приходите в гости или приглашайте к себе. Мы Вам все подробно расскажем, бесплатно проконсультируем и дадим самые лучшие советы.

Адрес: Москва, ул. Тимура Фрунзе, д.11.

Тел.: (095) 740-3916, 246-3924, 504-6149

Позитив

Там, где рождаются лазеры

Уже больше сорока лет специализированное конструкторское бюро лазерной техники ОАО «ЛОМО» занимается разработкой передовой техники.

Подчинить энергию луча — особое мастерство

В 60-е годы ЛОМО стало первым промышленным предприятием страны, начавшим серийное производство лазеров. Считается, что в немалой степени это результат прозорливости легендарного генерального директора фирмы М.П. Панфилова: прошло всего несколько лет с момента появления первых лабораторных лазерных приборов в научных учреждениях мира, а на Объединении уже было создано крупное специализированное конструкторское бюро, занимавшееся этой тематикой.

В состав нового КБ вошли как опытные конструкторы (к примеру, его первый руководитель М.А. Архипов), так и большая группа молодых, только что окончивших вузы специалистов. Руководство фирмы с особым вниманием относилось к формированию коллектива — приглашались люди, которые могли не только решать практические задачи, но и мыслить теоретически — ведь специалистов в области лазерной техники ни в нашей стране, ни в мире тогда просто не существовало. Было заключено более ста договоров о совместной работе с ведущими научными центрами страны, такими как ГОИ им. С.И. Вавилова, Физический институт им. П.Н. Лебедева АН СССР, МГУ им. М.В. Ломоносова...

Работа конструкторов ЛОМО была исключительно плодотворной — уже в 1965 году здесь появился первый отечественный промышленный лазер ГОР-2 («генератор оптический рубиновый»), а через несколько лет была создана целая гамма приборов на рубине (ГОР) и неодимовом стекле (ГОС). На фирме были образованы специализированные цехи, освоившие их серийный выпуск. Характеристики этих лазеров были уникальны для того времени. В 1972 году из-под пера специалистов конструкторского бюро лазерной техники Ю.В. Любавского, В.М. Овчинникова и Б.Г. Белостоцкого вышла одна из первых в мире монографий, посвященных данной тематике.

Со временем появлялись новые модели лазеров марки «ЛОМО», прекрасно зарекомендовавшие себя в изделиях как гражданского, так и оборонного назначения. Причем, высокий научно-технический потенциал ЛОМО позволял даже в серийном производстве специализироваться на прецизионных лазерах. Так, ОГМ-20 и ОГМ-40 были первыми промышленными лазерами, в которых достижения нелинейной оптики использовались для получения генерации сразу на нескольких длинах волн. Конструкторы КБ разрабатывали и функционально законченные установки и приборы. Например, одно из самых известных медицинских изделий фирмы — «Пульсар-1000», созданный для лечения поверхностных онкологических заболеваний. Этим прибором оснащены более десяти крупнейших онкологических центров страны, с его помощью были спасены жизни десятков тысяч пациентов.

Помимо серийных приборов, на ЛОМО разрабатывались и уникальные лазерные системы, существовавшие в единичных экземплярах. Так, в начале 80-х годов совместно с рядом партнеров по заказу АН СССР была построена лазерная установка для термоядерного синтеза УМИ-32. Установка управляет огромными энергиями и оснащена уникальным автоматизированным комплексом контрольно-измерительной и юстировочной аппаратуры. До сих пор в мире есть лишь три-четыре подобные системы.

И сегодня руководство ОАО «ЛОМО» поддерживает традиции создателя лазерной, самой современной и наукоемкой продукции. К примеру, несомненным достижением петербургской фирмы является то, что она первой в России осуществила разработку и постановку на производство лазеров безопасного для глаз диапазона излучения на эрбиевых средах («Eye Safe lasers»), не уступающих по своему техническому уровню лучшим зарубежным аналогам. Первая модель подобного прибора — БЛМ-1 — была создана уже в середине 90-х и вскоре запущена в серийное производство. За ней последовали и другие системы — как с ламповой (МИ-1), так и с более дорогой, зато прогрессивной диодной (МИ-10) накачкой. Лазеры ЛОМО пользуются большим спросом на мировом рынке. Успешный опыт фирмы явился примером для ряда крупных предприятий России, которые также активно приступили к освоению этого нового вида лазерной продукции.

Среди последних разработок петербургской фирмы можно выделить также изделие «ДОЛ-1», входящее в комплекс аэродромного оборудования. Это — лазерный датчик высоты нижней кромки облаков, крайне необходимый для обеспечения безопасности полетов в быстро меняющихся метеоусловиях. Продолжаются и разработки оборонного назначения — в России, как в свое время в СССР, ЛОМО является головным предприятием по созданию лазерных систем целеуказания и управления огнем для ВМФ. Среди последних разработок — «Фот», «Ракурс» и др.

Особого упоминания заслуживает уникальная лазерная установка «МИЛ-20», недавно созданная для международного научно-технического проекта «Глобус-М». Ее основное назначение — диагностика высокотемпературной плазмы в сферическом ТОКАМАКе. Ряд специальных требований к этой установке не позволял использовать в проекте ни один из существующих в мире лазеров.

Высокая репутация ОАО «ЛОМО» как предприятия, способного разработать и произвести оригинальную наукоемкую лазерную аппаратуру, была в очередной раз подтверждена. Установка уже год успешно работает в ФТИ РАН им. А.Ф. Иоффе, где создан первый сферический ТОКАМАК «Глобус-М». «МИЛ-20» вызвал большой интерес зарубежных специалистов: так, ЛОМО включено в список организаций, которые будут реализовывать новый плазменный проект в 2006 году.

Развитие лазерного приборостроения на ОАО «ЛОМО» является примером успешной научно-производственной деятельности крупного промышленного предприятия в сфере высоких технологий. Коллектив лазерного СКБ ОАО «ЛОМО» с честью продолжает традиции, заложенные на фирме 40 лет назад. ■

ПОДРОБНОСТИ

Тенденции

Спорный долг

ФСФО требует деньги с СИБУРа

Елена Перминова

Федеральная служба России по финансовому оздоровлению и банкротству (ФСФО) направила в правоохранительные органы заключение о признаках преднамеренного банкротства Тобольского нефтихимического комбината (ТНХК), которое было совершено компанией СИБУР. По словам руководителя ФСФО Татьяны Трефиловой, по этому факту возбуждено уголовное дело. Предметом судебного разбирательства станет долг (Є109 млн) комбината Министерству финансов РФ. Правда, если СИБУР добровольно выплатит деньги, уголовное дело будет закрыто, обещают в ФСФО. Но в планы компании выплата этой суммы Минфину не входит.

История банкротства Тобольского нефтехимического комбината уходит корнями в начало 90-х годов. Тогда, сразу после акционирования, руководство ТНХК никак не могло договориться с основным поставщиком сырья — «Газпромом» — по вопросам цены, сроков и количества газа. Затянувшиеся противоречия вылились в резкое, почти в два раза, сокращение производства. Вывести комбинат из кризиса обещала компания СИБУР, в состав которой ТНХК попал в 1999 году. Однако, несмотря на смену владельца, финансовое состояние комбината продолжало ухудшаться. Дошло до того, что в сентябре 2000 года ТНХК прекратил отгрузку бытового сжиженного газа для населения, в результате чего около 300 тыс. потребителей остались без топлива.

Летом 2001 года на ТНХК началась процедура банкротства. Основанием для обращения в арбитражный суд Тюменской области послужила просроченная задолженность ТНХК в размере свыше 2 млн руб. перед ООО «Огнеупорщик». В октябре предприятие было признано банкротом.

При этом, по мнению ФСФО, была применена оригинальная схема банкротства. В ее основе лежала договоренность бывших руководителей комбината и СИБУРа о внесении имущества комбината во вновь созданную компанию «СИБУР-Тюмень». За это ТНХК получил 25% акций «дочки». После чего акции «СИБУР-Тюмени» были обменены на акции «СИБУР-Нефтехима», а потом на акции неизвестного АО. В результате этой «операции», которая прошла всего за две недели, ТНХК потерял почти все свои активы. На нем повис и долг Минфину.

В газопереработке сложно отличить истинное банкротство от фиктивного

Судя по данным пресс-службы Тобольского комбината, процедура банкротства предприятия была завершена успешно. Рост (на 18%) производства и появление новых видов продукции говорили о большой вероятности финансового оздоровления. Самыми убедительными его признаками стали кредит Внешторгбанка на $53 млн для освоения новых видов продукции и выплата долгов кредиторам четвертой и пятой очереди. В дальнейшем на комбинате намерены всерьез заняться реорганизацией и модернизацией производства. И, как заявили «ПЕ» в пресс-службе, этому не помешают никакие судебные процессы.

По словам руководителя пресс-службы СИБУРа Евгения Федотова, для возбуждения дела нет никаких оснований. Все структурные изменения в компании произошли вполне законно и были нацелены на то, чтобы переключить финансовые потоки внутри холдинга. Поэтому речь идет только о том, кто будет выплачивать долг Министерству финансов. То, что это будет не СИБУР, в холдинге уверены, потому что компания к этим Є109 млн не имеет никакого отношения.

Зато самое непосредственное отношение к ним имеет российско-итальянское СП «Совбутитал», образованное в 1994 году для создания на одной из промышленных площадок Тобольского нефтехима производства галобутилкаучуков. Для этого СП закупило оборудование на десятки миллионов долларов. Деньги на эти цели любезно, под гарантии государства, предоставило Министерство финансов. Но закупленное оборудование до Тобольского комбината так и не дошло. Часть его (в неукомплектованном виде) до сих пор хранится в одном из российских портов. Само же СП, которое почти 10 лет находится в стадии банкротства, выплатить долг не в состоянии.

Поэтому, по мнению господина Федотова, ФСФО, стремясь найти в этой истории «крайнего», остановилась на АК «СИБУР», которой во время образования задолженности даже не существовало. Обязанность по погашению чужого долга вменяли СИБУРу еще год назад. Тогда ФСФО предложила компании взять это бесхозное оборудование на свой баланс через суд. Но решение было вынесено в пользу СИБУРа. В итоге брошенное на произвол судьбы оборудование осталось без хозяина. Вряд ли появятся желающие его купить даже по рыночным ценам. С учетом десятилетнего срока давности, а, значит, моральной устарелости, получить за него можно немного. Отсюда, по словам Федотова, и попытки заставить отвечать за чужие грехи процветающую компанию. Но СИБУР с этим не согласен.

Что касается самого Тобольского комбината, то там царит предпраздничная атмосфера, которую не омрачат никакие судебные иски. Скоро в Тобольске будут отмечать 30-летний юбилей градообразующего предприятия.

По словам руководителя пресс-службы ТНХК Владимира Ботова, в ближайшие планы комбината входит установление сотрудничества с японским бизнесом. Основные принципы сотрудничества были разработаны во время визита делегации Уральского федерального округа в Японию в начале февраля этого года. С ответным визитом делегации потенциальных партнеров (компаний «Мицуи» и «Марубени») намерены приехать на Тобольский комбинат в марте 2004 года. Больше всего их интересует низконапорный газ и все, что связано с нефтегазохимией.

Японские бизнесмены выразили намерение принять участие в организации новых производств бутилпропилена и пропилена. Более того, японцы намерены использовать то самое, застрявшее на подходе к Тобольскому комбинату бесхозное оборудование. Возможно, именно японцы найдут ему применение. ■

Справка «ПЕ»: *Тобольский нефтехимический комбинат, построенный в 80-х годах, был одним из крупнейших в стране производителей синтетического каучука. При разработке проекта особое внимание уделялось близости Тобольска к крупным месторождениям западносибирских углеводородов, потому что ТНХК работает на основе использования широкой фракции легких углеводородов. Предприятие вырабатывает целый ряд наименований нефтехимической продукции: бытовой сжиженный газ (смесь пропана и бутана), бутадиен (основной компонент при производстве синтетических каучуков). ТНХК состоит из центральной газофракционирующей установки мощностью 3 млн т газа в год, производства бутадиена (180 тыс. т), изобутилена (86 тыс.т) и др. Сырье для мономеров на ТНХК получают с Сургутского газоперерабатывающего завода в среднем по 100 тыс. т в месяц.*

Программой развития комбината предусматривается создание крупных производств по выпуску изобутилена (необходим для повышения октанового числа моторного топлива), метанола (он имеет еще название «технический спирт», очень ядовитое соединение, используемое при производстве формальдегидов, сложных эфиров, растворителей), полипропилена (сырье для производства полипропиленового волокна, труб, пленок) и термоэластопластов (полимеры, которые при обычных температурах обладают свойствами резин, а при повышенных температурах перерабатываются в пластмассы).

ВОПРОС НОМЕРА:

Какие регулирующие функции госорганов лишние?

Геннадий Берест,
директор ООО «Агентство по аренде », Брянская область

Коррупция и избыточные функции чиновничества (или его бездействие) мешают свободно и динамично развиваться бизнесу, независимо от того, какой он — малый, средний или крупный. Первые шаги административной реформы, в частности принятие федерального закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля », к сожалению, не повлияли существенно на ситуацию.

Опрос предпринимателей, проведенный Объединением предпринимательских организаций России (ОПОРа), в том числе и по Брянской области, показал, что самыми избыточными контролирующими функциями, а, следовательно, и правами, обладают органы, отвечающие за лицензирование, и милиция — им отведены два первых «почетных места». Лицензии у нас требуются по-прежнему на очень большое число видов деятельности.

А милиция помимо правоохранительных функций с большим удовольствием выполняет и общехозяйственные: закрывает магазины, опечатывает кассы. Правда, новый закон «О милиции» несколько урезает их полномочия в этом плане. На третьем, четвертом и пятом местах по степени отрицательного воздействия на малый бизнес предприниматели назвали соответственно санэпидемслужбу, госпожнадзор и госторгинспекцию. Чего стоит так называемое абонентское обслуживание, которое якобы делается для удобства предпринимателей, а на самом деле является услугой, от которой «отказаться невозможно». И которая дает возможность государственным органам постоянно «доить» предпринимателей.

Кроме того, у контролеров и контролируемых — разная степень ответственности за допущенные ошибки. Если предприниматель платит за любое нарушение штрафы, то чиновник в случае своей ошибки не всегда даже обязан извиниться, не говоря уже о том, чтобы возместить предпринимателю ущерб, причиненный неправильными действиями или превышением полномочий.

И последнее: сегодня практически нет механизма воздействия гражданского общества на местную исполнительную и законодательную власть. А это значит, что она будет стремиться к сохранению и расширению своих контролирующих функций, и все реформы, как бы они ни были хороши на бумаге, будут «пробуксовывать».

Дмитрий Куравин,
гендиректор ОАО «Сибэлектрод», Новосибирск

Мне кажется, что государству следовало бы ограничить права чиновников по выдаче или отказе к выдаче лицензий на большую часть видов деятельности, которые до сих пор подпадают под необходимость лицензирования. Это создает широкое поле для коррупции, а кроме того ставит предпринимателей в ситуацию «докажи, что ты — не верблюд».

Если деятельность не связана с вопросами национальной безопасности и здоровья граждан, то можно было бы предусмотреть заявительный характер получения лицензии с принимаемыми при этом на себя определенными обязательствами. А вот если компания этих обязательств не выполняет, тогда лицензию можно мотивированно отозвать.

Евгения Соколова,
начальник отдела маркетинга объединения «Наружная реклама», Калининград

Самое «дремучее», чего чиновники ни за что добровольно не отдадут — это радость полномочий «проверяющего». В этой функции для них и моральное, и солидное материальное содержание. Причем, сколько бы не регламентировали допустимое количество проверок за определенное время, все равно меньше их не становится. И такие «оброковые» проверки — возможно, самое большое зло, которому подвергаются предприниматели из-за чиновничьих злоупотреблений.

ПОДПИСКА 2004

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

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

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

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

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

1

Ф. СП-1

Министерство связи РФ
ГПС «Моспочтамт»
АБОНЕМЕНТ на газету ~~журнал~~ 45774 (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
X	X	X	X	X	X						

Куда | |
(почтовый индекс) (адрес)
Кому
(фамилия, инициалы)

Доставочная карточка
ПВ место литер
на газету ~~журнал~~ 45774 (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
X	X	X	X	X	X						

Куда | |
(почтовый индекс) (адрес)
Кому
(фамилия, инициалы)

2

ПРОМЫШЛЕННЫЙ еженедельник

ПОДПИСНОЙ КУПОН
на газету «Промышленный еженедельник»

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

☐ **I^е полугодие** ☐ **полный год**

Организация:_____

Адрес доставки газеты:_____

Тел./факс:_____
Электронная почта:_____
Контактное лицо:_____
(ФИО, должность)

Счет на подписку выслать по факсу:_____

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

Россия, Иордания, Ирак — экономическое сотрудничество

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

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

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

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

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

■ **«EXPO RUSSIA-2004»**
Программа «Дни России в Аммане»
23 февраля 14.55 – Вылет из Москвы, а/э «Шереметьево-2» Авиакомпания «Royal Jordanian Airline».
23 февраля 17.55 – Прибытие по местному времени.
23 февраля – Ужин в ресторане для участников «EXPO RUSSIA-2004» по приглашению Авиакомпании «Royal Jordanian Airline» и туристической компании «TYCHE».
24 февраля – Церемония открытия и присутствие особо важных персон.
13.00-15.30 – Перерыв.
16.00-20.00 – Часы открытия для посетителей.
Часы работы выставки: ежедневно с 9.00 до 13.00, по вечерам с 16.00 до 20.00.
26 февраля – Торжественный ужин (для участников «EXPO RUSSIA-2004»).
27 февраля – Переезд в Акабу или на Мертвое море Hotel 5* (по желанию).
01 марта – Вылет из Аммана в Москву.

■ **Стоимость участия:**
$ 274 за 1 кв.м
Аренда выставочной площади, дизайн, аренда конструкций, мебели, оборудования, включение в каталог, страхование экспонатов от пожара и кражи, обеспечение сохранности экспонатов, изготовление фризы, языковое сопровождение.

$939 на 1 человека, базовый пакет участника:
$325 – авиаперелет Москва-Амман-Москва, $614 – проживание в Radisson SAS Hotel 5*, (включен завтрак, трансфер, медстраховка).

Тел.: (095) 202-2217, (095) 200-1208
E-mail: info@zarubezhexpo.ru, www.zarubezhexpo.ru

ПРОМЫШЛЕННЫЙ еженедельник

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

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

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

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

■ **Шеф–редактор проекта** — Никита Кириченко
■ **Коммерческий директор** — Чикирева Виктория
■ **Выпускающий редактор** — Михаил Сергеев
■ **Отдел промышленных новостей** — Александр Борисов
■ **Отдел науки и инноваций** — Ксения Болецкая

■ **Отдел спецпроектов** — Анна Глушко
■ **Отдел высоких технологий** — Вадим Муханов
■ **Информационное обеспечение** — Светлана Головань
■ **Дизайн, верстка** — Павел Горшенин, Ольга Макарова

■ **Принт-менеджер** — Татьяна Черемина
■ **Корректоры** — Евгений Беляков

Распространяется по подписке.

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

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

■ **Телефоны для справок:** (095) 229–6278, 229–5534
Факс: (095) 229–6278
E–mail: editor@minstp.ru

При цитировании ссылка на издание обязательна

■ **Над номером работали:**
Анастасия Рыкова
Анна Глуховская
Анатолий Коптяев
Владимир Тихомиров
Елена Львова
Игорь Степанов
Наталья Сафонова
Софья Мороз
Татьяна Юлаева
Эдита Тосьмук

Использованы материалы информационных агентств и интернет–изданий

Номер подписан 20.02.2004 г.
Тип. № 412306

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

По вопросам размещения рекламы обращаться по телефонам (095) 229–6278, 229–5534. E–mail: gif@minstp.ru