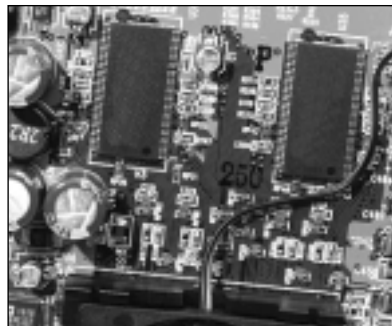


Как ваши  
специалисты  
повышают  
квалификацию?

(см. стр. 16)

Важное:



Предприятия РАСУ объединят  
в холдинг  
Стр. 2



Глава АФК «Система»  
о промышленной политике  
Стр. 4



Благодаря биотехнологиям  
NASDAQ растет как на дрожжах  
Стр. 8



О развитии российско-  
казахстанских отношений  
Стр. 11



«Промышленное Поволжье»,  
выпуск второй  
Стр. 13

Интриги и назначения

## Переходный кабинет. Кто станет премьером — не важно

Загадка председателя

Михаил Сергеев

У читателей «Промышленного еженедельника» есть важное преимущество перед редакцией. Когда этот номер выйдет в свет, имя президентского кандидата в премьеры уже перестанет быть тайной. Совершенно, потеряв смысл и нынешние гадания прессы на президентской кадровой гуще. Читатели смогут увидеть, кто из наблюдателей смог угадать фамилию будущего премьера, а кто — промахнулся.

Пока же имя премьера неизвестно, «ПЕ» предлагает собственную версию, которая объясняет смену состава правительства за три недели до выборов президента.

Одна из главных претензий к отставленному Михаилу Касьянову — явное нежелание проводить структурную реформу правительства и вообще что-либо менять в неэффективной правительственной бюрократии.

Много лет бывший глава правительства ограничивался «тонкой настройкой» кабинета, «завдывая» неудобных чиновников, приближая и усиливая «своих». Однако, несмотря на постепенную смену персон, российский кабинет все годы реформ, по существу, оставался правительством советского образца. Главным для российского Совмина по-прежнему оставался поиск баланса интересов ведомств и отраслей. Министры при Касьянове главным образом защищали интересы собственных епархий и мало интересовались модернизацией страны и ее экономики. Финансовая и экономическая стабилизация (спасибо дорогой нефти) превратилась в очевидный застой. Ни глава правительства, ни сами министры по большому счету не хотели ничего менять. Серьезная модернизация экономики откладывалась. Сырьевая зависимость России сохранялась, а бюрократический аппарат распухал на глазах. Любые попытки «дебюрократизации» успешно спускались на тормозах.

Окончание на стр. 2

# ПРОМЫШЛЕННЫЙ

е ж е н е д е л ь н и к

1–7 марта 2004 года

№ 7 (56)

Главная тема: Российское авиастроение

## НАК наступает

До создания единой авиастроительной компании осталось два года

Александр Борисов

В течение февраля высокопоставленные российские чиновники сделали сразу несколько важных заявлений о концепции создания единой Национальной авиастроительной компании (НАК). Однако несогласованность в речах руководителей ведомств говорит о том, что реальной программы объединения всех авиастроителей страны в одну компанию пока еще нет. В частности, до сих пор непонятно, как объединить РСК «МиГ» и АХК «Сухой» в единую структуру, если до сих пор они существовали совершенно автономно, а их продукция занимала разные сегменты мировых рынков.

Изначально концепция реформирования российского военного самолетостроения подразумевала создание двух суперхолдингов: на базе РСК «МиГ» и АХК «Сухой». Хотя и этот вариант вызвал много вопросов у экспертов и руководителей предприятий. Так, если рассматривать ситуацию с «Сухим», то государству до сих пор не удалось консолидировать в своих руках все заводы, выпускающие самолеты под маркой «Су». Приватизированное в 1997 году Иркутское авиапредприятие теперь, как известно, называется НПК «Иркут», а доля государства в нем составляет всего 14%. И хотя гендиректор «Иркута» Алексей Федоров на словах всячески поддерживает идею объединения, на деле его гораздо больше волнует процесс слияния с другой авиастроительной компанией — ОКБ им. Яковлева.

Идея объединить всех отечественных авиастроителей в одно целое принадлежит нынешнему вице-премьеру Борису Алешину. Он выступил с данной инициативой осенью прошлого года, вскоре после назначения на новую должность. И хотя влукх идею премьеры никто из руководителей отрасли оспаривать не решился, в кулуарах она вызвала бурю эмоций. Поговаривали о лоббировании создания НАК определенными коммерческими структурами. Да и развешанные по всей Москве рекламные плакаты НАК, оплаченные главой Национального резервного банка, бизнесменом Александром Лебедевым лишь подтверждали эти слухи.



Всех авиастроителей соберут под одну крышу

Руководители «Росавиакосмоса» в течение нескольких месяцев отказывались от любых комментариев по теме создания НАК, мотивируя это подготовкой и согласованием необходимых документов.

### Конкурировать с другими

Первым молчание нарушил сам вице-премьер Алешин. В середине февраля он провел пресс-конференцию, на которой заявил, что формирование НАК должно пройти в течение двух лет. Правда, тайн вокруг этой темы остается по-прежнему не мало. По словам Алешина, предложения по созданию НАК разрабатываются в «Росавиакосмосе» и в ближайшее время будут представлены на рассмотрение правительства. Специально для скептиков Борис Алешин разъяснил не-

обходимость объединения всех авиастроителей в единое целое: «Авиапром в нашей стране в его нынешнем виде совершенно неконкурентоспособен, — сказал вице-премьер. — Потребности внутреннего рынка исчисляются всего несколькими машинами в год. Такие объемы не способны обеспечить даже минимальной рентабельности производителей. Единственный шанс — это проникновение на внешние рынки. Однако для того, чтобы на равных конкурировать с Boeing и Lockheed Martin, необходима концентрация всех имеющихся в России авиационных мощностей и финансовых потоков в этой отрасли. Иначе — просто не выжить».

Создание единой авиастроительной компании должно, по замыслу Бориса Алешина, упорядочить и финансовые потоки, сконцентри-

ровав их на одном направлении. Это лишит многих менеджеров на авиапредприятиях возможности бесконтрольного, мягко говоря, «нецелевого» использования средств, имевшего место в последние годы.

Кроме того, создание НАК приведет к концентрации усилий авиастроителей на одной модели самолета в каждом из классов машин. Сейчас в планах различных КБ и заводов находится значительное число схожих проектов, что приводит к пустому распылению средств. С созданием НАК эта ситуация «самолквидируется».

Отвечая на вопрос корреспондента «ПЕ», Борис Алешин особо подчеркнул, что с созданием НАК не стоит бояться исчезновения конкуренции. «Российские авиастроители, зачастую, представляют на

международных выставках абсолютно идентичные модели самолетов и, тем самым, лишь мешают друг другу в конкурентной борьбе», — сказал он.

### Версия Коптева

Однако единства в этом вопросе не наблюдается пока даже среди руководителей отрасли. Так, гендиректор «Росавиакосмоса» Юрий Коптев в своем недавнем интервью заявил о том, что при создании в России единой самолетостроительной корпорации нужно обязательно сохранить конкуренцию между предприятиями. «Вопрос, сколько должно быть холдингов — два или один, должен быть дискуссионным. В любом случае, должна быть сохранена некая конкурентная среда», — заявил он.

Окончание на стр. 6

Региональная политика

## Технологии двигают на места

Будет создано 10 новых центров трансфера

Минпромнауки РФ будет развивать инновационную инфраструктуру прежде всего за счет увеличения числа центров трансфера технологий (ЦТТ). Уже в этом году в различных регионах России будет создано 10 ЦТТ.

Минпромнауки намерено перенести акцент в формировании инновационной инфраструктуры с федерального уровня на региональный. Как заявил на совещании по формированию государственной научно-технической политики субъектов РФ и.о. главы Минпромнауки РФ Андрей Фурсенко, главная задача сегодня — перевод экономики на инновационный путь развития, и огромная роль в этом принадлежит обладающим большим научным потенциалом регионам, поскольку «именно они в основном должны заниматься инновационной политикой». Чтобы активизировать инновационный процесс в регионах, и предлагается усилить их ЦТТ.

Первые ЦТТ стали действовать в России в декабре прошлого года. Всего было создано 6 таких центров, и большая их часть сконцентрирована в Санкт-Петербурге и Москве. Как рассказали представители этих ЦТТ на специальном «круглом столе» в рамках IV Московского международного салона

инноваций и инвестиций (см. материал на стр. 9), основные проблемы, которые им приходится решать, связаны с несовершенством правового поля, недостатком профессиональных менеджеров-специалистов по рыночному продвижению разработок и отсутствием эффективной методики оценки перспективности разработок. И.о. министра промышленности, науки и технологий согласен с практиками: «Без нормативно-правовой базы все теряет смысл. Право пользования интеллектуальной собственностью и выход на рынок должно оставаться за авторами и реализаторами полезных экономике научных идей».

На салоне было также отмечено, что лидерами в формировании региональных инновационных систем является Московская область, Санкт-Петербург, Томская и Калужская области. Так, по словам вице-губернатора Томской области Владимира Зинченко, уже к 2005 году 50% прироста валового регионального продукта будет обеспечиваться инновационная деятельность.

В этом году Минпромнауки решил распространить опыт этих субъектов на другие регионы. В частности, предполагается увеличение количества ЦТТ более чем в три раза. Причем 10 новых центров будут созданы на Урале, в Сибири, в

южных районах, где инновационная инфраструктура практически не развита.

На совещании г-н Фурсенко также заявил о необходимости интеграции науки и образования, а вот, четко выстроить научные и инновационные приоритеты. «Этим вопросом должны заниматься специалисты, а не чиновники, главную роль в этом должно играть научное сообщество, а к выбору инновационных приоритетов необходимо привлекать представителей бизнеса, которые умеют делать деньги», — подчеркнул и.о. министра. Создание в регионах единой прозрачной и понятной версии инфраструктуры позволит решить и еще одну проблему — доступности информации по самым современным разработкам.

А оптимизация системы федеральных целевых программ (ФЦП) позволит выделить действительно приоритетные инновационные направления и финансировать их в том объеме, по которому можно спрашивать реальный результат. При этом, по мнению и.о. министра, «особую важность приобретают те разработки, которые не имеют аналогов в других странах».

Уже через 4 года создание единой инфраструктуры и оптимизации системы ФЦП, уверен и.о. министра, приведет к значительным сдвигам в экономике страны в целом. ■

Вопрос

## «Рома» для Ромы?

Вадим Муханов

В прошлом номере «ПЕ» мы писали о начале активного взаимодействия крупного бизнеса со спортом и печальлись, что частенько отечественные предприниматели оказывают поддержку зарубежным клубам. В полном соответствии с этой традицией, укрепленной Романом Абрамовичем, российская нефтяная компания «Нафта-Москва» хочет выкупить итальянскую футбольную команду «Рома», находящуюся сейчас в тяжелом финансовом положении.

После сенсационной покупки губернатором Чукотки английского футбольного клуба «Челси» слухи о новых приобретениях русских олигархов стали возникать с пугающей периодичностью. То Абрамович решил впридачу к футбольной команде купить НХЛовский клуб «Ванкувер», то Владимир Потанин присоединяется к знаменитому лондонскому «Арсеналу» во главе с мегазвездой современного футбола французом Тьерри Анри.

Говорили даже, что итальянский футбольный клуб «Парма», оставшись без своего спонсора концерна «Parmalat», прислал в Россию агентов поискать для себя какого-нибудь «бесхозного» русского олигарха, но безрезультатно. На роль «куратора» футболистов с Апеннинского полуострова сватали Олега Дерипаску, но он, как многие с удивлением выяснили недавно, предпочел отечественных спортсменов, став крупным акционером клуба «Кубань».

Слухи же об интересе отечественных бизнесменов к итальянскому футболу оказались не беспочвенными. В феврале появилась информация о том, что одна московская нефтяная компания ведет переговоры о приобретении другого клуба итальянской серии А — римской «Ромы», являющейся одной из лучших команд Европы.

Вскоре выяснилось, что под этой компанией подразумевалась «Нафта-Москва», однако ни выгнутых комментариев, ни даже подтверждения этому не было получено ни в России, ни в Италии. Лед тронулся только на прошлой неделе, когда президент римской команды Франко Сенси подтвердил факт владения переговоров с российской фирмой и не исключил возможности появления нового владельца у клуба.

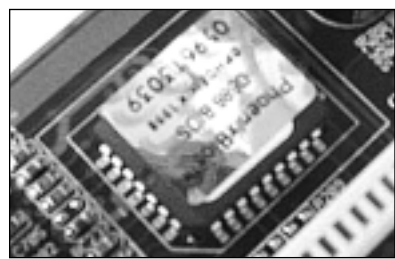


«Рома» — это все для Ф.Тотти

Как заявил президент «Ромы» в интервью итальянской Gazzetta dello Sport, «мы очень близки к соглашению по всем стратегическим вопросам. Отмечу, что договоренность по наиболее принципиальным моментам уже существует, осталось уладить лишь небольшие технические детали. Инвестор готов выложить сумму в €400 млн, направив 250 из них на решение финансовых проблем и 50 — на укрепление команды новыми игроками. Считаю, что денежные вливания сейчас нам очень нужны, чтобы, во-первых, не скатиться на уровень «середины» серии А и, во-вторых, сделать «Рому» еще более конкурентоспособной в борьбе за значимые трофеи не только в Италии, но и на международной арене».

В подтверждение этих слов о скором завершении сделки можно привести один факт. На прошлой неделе на миланской бирже приостановили торги акциями римского суперклуба в ожидании предполагаемого заявления его совета директоров. Важно отметить, что переговоры с русской компанией ведутся Франко Сенси явно не от «хорошей» жизни. К началу 2004 года долги команды превысили €250 млн.

Окончание на стр. 2



## Российские производители компонентной базы подвели итоги

### Коротко

На Таганрогском металлургическом заводе введена в строй новая линия механизации торцовочных станков.

На ОАО «Таганрогский металлургический завод», входящем в состав Трубинской металлургической компании (ТМК), введена в строй новая линия механизации торцовочных станков, обрабатывающих поверхность торцов труб для последующей сварки. Также введена в эксплуатацию линия автоматической подачи труб к станкам и их приема после обработки. Как сообщает управление внешних связей ТМК, затраты на капитальный ремонт линии механизации составили около 5 млн руб. Планируется, что внедрение нового оборудования увеличит объемы производства и повысит качество выпускаемой трубной продукции.

Ульяновский автозавод в 2003 году сократил издержки на 570 млн руб., что почти в 8 раз превышает показатель 2002 года.

ОАО «Ульяновский автомобильный завод» в 2003 году в рамках реализации комплексной программы по сокращению издержек получил экономический эффект в размере 570 млн руб., что почти в 8 раз превышает аналогичный показатель 2002 года. Как сообщает пресс-центр автозавода, одним из важнейших направлений сокращения издержек стала работа по совершенствованию технологических процессов, направленная на снижение трудоемкости и экономии электроэнергии за счет более строгого учета ее расходования. Кроме того, на предприятии были пересмотрены маршруты движения и коэффициенты загрузки транспорта, осуществляющего внутренние перевозки, проведена работа по сдерживанию роста цен на комплектующие изделия и программа по поиску альтернативных поставщиков компонентов. Также «УАЗ» существенно пополнил эффективность управления оборотным капиталом за счет сокращения складских остатков, повышения эффективности расчетов с дилерами и работы, направленной на снижение процентных ставок по кредитам. В 2004 году «УАЗ» планирует сократить издержки еще на 5,5%, в случае чего экономический эффект для предприятия составит более 800 млн руб.

В ближайшее время начнется размещение 3-летних облигаций ОАО «Ижмаш-Авто» на сумму 1,2 млрд руб.

17 марта начнется размещение документарных процентных неконвертируемых облигаций ОАО «Ижмаш-Авто» на предъявителя серии 01, с обязательным централизованным хранением (государственный регистрационный номер выпуска 4-01-55016-Е от 14 ноября 2003 года). Количество размещаемых ценных бумаг — 1,2 млн штук номинальной стоимостью 1000 руб. Объем выпуска ценных бумаг по номинальной стоимости — 1,2 млрд руб. Способ размещения ценных бумаг — открытая подписка. Срок погашения — 1092-й календарный день с даты начала размещения. Цена размещения облигаций устанавливается равной 100% от номинальной стоимости облигаций — 1000 руб. Начиная со второго дня размещения облигаций, покупатели при приобретении облигаций уплачивают сверх цены размещения накопленный купонный доход. Дата начала размещения: 17 марта 2004 года. Эмитент принял решение о приобретении облигаций у их владельцев в течение последних 7 дней 3-го купонного периода.

### Планы

## В полку холдингов прибудет

Коллегия РАСУ наметила приоритеты на 2004 год

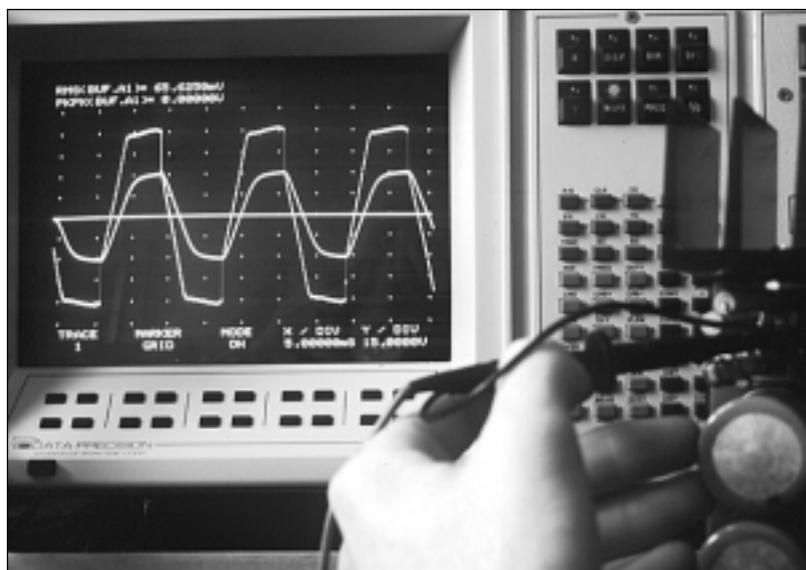
Алексей Баркасов

На заседании коллегии Российского агентства по системам управления (РАСУ) было заявлено о планах предприятия по дальнейшей интеграции. На 2004 год намечено создание 12 холдингов.

Созданное Указом Президента Российской Федерации № 651 от 25 мая 1999 года Российское агентство по системам управления выполняет задачи по обеспечению национальной безопасности и оборонной достаточности страны путем оснащения армии, флота и подразделений других федеральных силовых ведомств современным вооружением на базе радиоэлектронной техники и средств связи, спецтехники, а также содействие техническому перевооружению экономики.

В сфере ответственности РАСУ находятся системы управления, противоракетная оборона, предупреждение о ракетном нападении, контроль космического пространства, противозушная оборона, радиоэлектронная борьба, радиолокационные системы, госопознавание, управление воздушным движением, навигация и посадка, связь, шифровая техника, телекоммуникации, вычислительные системы, программное обеспечение, радиоэлектронная аппаратура, измерительная аппаратура, электронная техника и др. В настоящее время в сфере деятельности РАСУ действуют 10 интегрированных структур. Но в течение этого года планируется создание еще 12 аналогичных структур. Всего радиоэлектронный комплекс, подведомственный РАСУ, насчитывает в своем составе 743 предприятия и организации — 188 федеральных государственных унитарных предприятий (ФГУП) и 555 открытых акционерных обществ (ОАО).

За прошедший 2003 год объем промышленного производства в целом по РАСУ на 23,4% превысил уровень 2002 года. Объем научно-



Состояние отрасли близко к стабильному

технической продукции вырос на 12,1%, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ — на 13%. Объем производства продукции военного назначения вырос на 35,5%. Увеличился объем государственного оборонного заказа, реализуемого на предприятиях отрасли, его финансирование стало более устойчивым. Рост объемов по государственному оборонному заказу 2003 года составил 25% по сравнению с 2002 годом. Выполняются задания по завершению государственных испытаний и поставкам в войска современных видов вооружения. Объем производства гражданской продукции увеличился на 13,1%. Общий объем полученной прибыли составил 5,5 млрд руб. Выросла выработка промышленной и научной продукции на одного работника: промышленной — на 28%, научной — на 13%.

Улучшилось соотношение кредиторской и дебиторской задолженности предприятий. Оно снизилось с 1,97 в 2002 году до 1,77 в 2003 году. Этому способствовала проводимая РАСУ целенаправленная работа по мониторингу финансирования важнейших работ, погашению задолженности государственных за-

казчиков предприятиям и организациям Агентства по ГОЗ.

Продолжается улучшение социально-экономического положения работников радиоэлектронного комплекса (РЭК). Отмечается рост среднемесячной заработной платы. Так, в промышленности она выросла за год на 31,9% и составила 4,3 тыс. руб. В науке — она выросла на 31,5%, достигнув общероссийского уровня 6,8 тыс. руб. Общий объем экспорта РАСУ в 2003 году по сравнению с 2002 годом увеличился почти в два раза и достиг \$640 млн, полученных как по прямым договорам с иностранными заказчиками, так и от «Рособоронэкспорта» в счет компенсации государственного долга. Объем инвестиций в основной капитал в 2003 году увеличился с 2,3 млрд руб. до 2,5 млрд руб.

Предприятия РАСУ успешно выполняли задания 2003 года, намеченные Федеральными целевыми программами: «Национальная технологическая база»; «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса»; «Глобальная навигационная система»; «Электронная Россия»; «Исследование и разработка по приоритетным направлениям науки и техники».



## Имя нового председателя правительства уже знают в Кремле

### ЦИТАТА НЕДЕЛИ



«Россия имеет неплохие шансы победить в тендере на поставке истребителей, предназначенных для модернизации ВВС Бразилии. Этот вопрос следует рассматривать с позиций свободной конкуренции. В Бразилии создана тендерная комиссия на уровне президента. Решение будет приниматься просто, но думаю, что мы сохраним очень хорошие шансы на победу. Россия предлагает Бразилии также проекты создания нового ракетносителя и спутниковой платформы. Россия никогда еще не предлагала таких глубоких совместных проектов в космической сфере».

Борис Алшин, и.о. вице-премьера России

### Вопрос

## «Рома» для Ромы?

(Окончание. Начало на стр. 1)

Финансовая проблема стоит очень остро: до конца февраля «Рома» должна представить в УЕФА и Итальянскую футбольную ассоциацию свою финансовую отчетность. Скорее всего, что с долгом в четверть миллиарда евро, команда могла бы не получить лицензию УЕФА и не смогла бы играть в престижных еврокубках.

Для Сенси сделка очень выгодна: он получает €100 млн, вырученных от продажи акций клуба, и титул его почетного президента.

Весьма интересна покупателю сторона. Официально президент нефтяной компании является Анатолий Колотилин, бывший министр нефтяной промышленности СССР, но контрольный пакет акций «Нафты» находится в руках Сулеймана Керимова. Последний считается одним из лучших друзей губернатора Чукотки, который тоже владеет пакетом акций этой компании (около 20%). Среди ее акционеров называют еще одного «друга» Романа Абрамовича — Олега Дерипаску.

Влиятельная немецкая газета Die Welt предполагает, что за сделкой и стоит как раз г-н Абрамович, который через подставное лицо хочет получить контроль и над итальянским суперклубом. Ведь, по уставу УЕФА, клубы, имеющие одного владельца, не могут одновременно участвовать в еврокубках. А так все закономерно, и Абрамович может получить еще одного «своего» представителя в престижной Лиге европейских чемпионов. ■

### Коротко

«Урал» будет собирать в Китае.

В настоящее время ведется работа по освоению производства в Китае грузовиков с использованием машинокомплектов АЗ «Урал». После изготовления первых образцов совместных автомобилей сборки «Made in China» запланированы их сравнительные испытания в условиях высокогорья и последующая презентация потенциальным потребителям. Пока же в Китае проходит демонстрационные испытания уральских автомобилей. В феврале завершились испытания модификаций «Урал-43206» (4x4) и «Урал-6361» (6x6).

## О реформе нормативной базы эргодиэйна в рамках Федерального закона «О техническом регулировании»

В.И. Кулайкин, директор ВНИИЭ

Необходимость реформирования российской экономики и, в том числе, принципиально совершенствования методологии нормативно-технического обеспечения практики хозяйствующих субъектов, подчеркнута в содержании Федерального закона «О техническом регулировании». Эти изменения полностью распространяются на сферу эргономики и дизайна.

Законом, в частности, поставил в повестку дня вопрос о создании нормативной базы эргодиэйна — новой методологии реализации эргономических требований на основе решения единых задач эргономики и дизайна в наиболее эффективных художественно-конструкторских вариантах, обладающих самостоятельно значимой социокультурной ценностью.

В связи с изучением существующей практики стала очевидной необходимость включения эргодиэйна в орбиту проблемы Всеобщего управления качеством (TQM), отраженной в содержании международных стандартов серии ИСО 4000. Для этого должна быть осуществлена системная «инвентаризация» всего отечественного массива нормативных документов по эргономике и дизайну. Картина здесь далеко не ясна: что-то устарело, что-то не действует, что-то необходимо разработать взамен устаревших документов.

С учетом перспектив реорганизации отечественной системы стандартизации появляются реальные организационные возможности создания структуры информационно-нормативной поддержки эргодиэйна.

Организационным и методическим центром этого подразделения должен, по нашему мнению, стать Технический комитет (ТК) по стандартизации «Эргодиэйн» на базе Всероссийского научно-исследовательского института технической эстетики. Технический комитет должен быть саморегулируемой структурой, формируемой и утверждаемой Национальным органом по стандартизации (НОС) Российской Федерации и функционирующим в соответствии со следующими принципами:

Состав ТК: Представители НОС, ведущих научных и производственных организаций в сфере эргодиэйна, объединений предпринимателей и пользователей, представителей органов сертификации, ведущих специалистов и др.

Функции ТК: организация разработки и пересмотра российских государственных и межгосударственных стандартов, гармонизация российских стандартов с международными стандартами, участие в рассмотрении проектов стандартов, организация и проведение экспертизы, представление на утверждение, сотрудничество с ТК в смежных областях, участие в работах ТК ИСО или МЭК (в частности, ТК/ИСО 159 «Эргономика», ТК/ИСО 145 «Графические символы» и др.), участие в разработке международных или экспертные стандарты предприятий, консультационная работа по реализации УЭКП (в рамках СМК предприятий). В случае наличия идентичных международных стандартов национальные стандарты не разрабатываются, а международные вводятся в качестве национальных.

Решения по результатам ТК принимаются на основе рассмотрения всех точек зрения и консенсуса мнений всех заинтересованных сторон.

## ОБЪЯВЛЕНИЯ

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

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



Малому бизнесу обещают сократить число контролирующего его чиновников



«Русал» развивает свои африканские сырьевые активы

## Дебюрократизация

# Ликвидировать все!

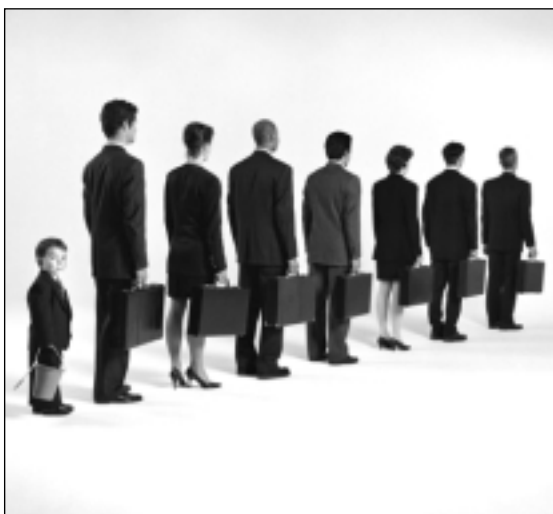
Темп административной реформы уже задан

Андрей Лавров

В предвыборной горячке трудно отделить реальные планы администрации и правительства от популистских лозунгов. Борис Алешин, Михаил Дмитриев и Антон Данилов-Данильян в один голос пообещали «поддержать малый бизнес» и оставить чиновникам после административной реформы лишь 10-15% их нынешних функций. О степени серьезности этих обещаний предприниматели смогут узнать только после выборов президента и окончательного формирования нового состава правительства.

На форуме «Административная реформа и малый бизнес», который провела организация ОПОРа, глава правительственной комиссии по административной реформе Борис Алешин пообещал, что перемены в правительстве не повлияют на планы по сокращению госаппарата. По утверждению и.о. вице-преьера, необходимый темп реформы уже задан, и после ее завершения у министерств останется не более 10-15% нынешних функций.

После объявлений об отставке правительства многие бизнесмены не воспринимали представителей власти всерьез, хотя в отношении Бориса Алешина приставка и.о. почти не употреблялась. Поведение вице-преьера участника форума истолковали так, что из своего кабинета в Белом доме в ближайшее время он выежт не собирается. Когда региональные представители малого бизнеса говорили о «будущем правительстве», и.о. вице-преьера, усмехаясь, отвечал, что передаст их пожелания «новому кабинету». И сразу после этого он продолжал «выжигать каленым железом бюрократию» и характеризовать некоторые виды деятельности чиновников как «бред сивой кобылы». Борис Алешин сразу же пресек все вопросы о судьбе будущего кабинета министров. «Пока каждый сидит и выполняет на своем месте свою работу», — заметил он. И перешел непосредственно к теме форума — влия-



Некоторые функции сократят

нию административной реформы на малый бизнес. По словам Путина, причина отставки правительства — административная. В этом свете работа форума получила по-настоящему политический характер. Так, глава «ОПОРа» Сергей Борисов призвал всех прийти на выборы и проголосовать, но не уточнил за кого. «Главное — выразить гражданскую сознательность, а агитировать за одного из кандидатов мы никогда не будем», — подчеркнул он. В качестве неоспоримого аргумента за сокращение функций госаппарата Борис Алешин привел трагедию в «Трансвааль-парке». «Мы увидели, что система лицензирования строительства работает неэффективно», — сказал он, — 8 контрольно-надзорных функций выполняют органы исполнительной власти, а итог — крыша рухнула». В связи с этим Алешин пообещал, что «все функции по лицензированию, оценке и аудиту будут переданы бизнесу, а страховая и имущественная ответственность станут наиболее эффективными регуляторами предпринимательской добросовестности».

Страховая и имущественная ответственность, сказал и.о. вице-преьера, является одним из главных инструментов контроля за бизнесом: передав лицензирование, сертификацию и аудит рынку, государство оставит за собой «компактные надзорные функции». Он признал, что «госаппарат не способен реализовать регулирование бизнеса качественно, но надзор за предпринимательством все равно необходим». Многочисленные трагедии на шахтах являются также следствием неэффективной деятельности контрольно-надзорных органов, сказал Алешин.

Лицензирование, сертификация, аудит и оценка — все это должно осуществляться бизнесом на конкурсной основе, — считает он. Государство может только осуществлять надзор за этими видами деятельности, не вмешиваясь в них. Впрочем, компетенции нынешних чиновников даже при существенном урезании полномочий Алешин все равно ставит под сомнение. «Чиновники должны быть способны оказать поддержку предпринимателю, принять наиболее эффективное решение, не имея при этом прежней широты полномочий», — сказал Алешин. «Придется проводить тотальную переподготовку кадров», — сказал он.

Кульминацией речи и.о. вице-преьера стали высказывания по поводу коррумпированности правоохранительных органов и вреда, который они наносят мелким предпринимателям. «Коррумпированные бюрократы наносят колоссальный ущерб отечественной экономике и думают малый бизнес», — сказал он. Алешин предложил запретить милиции и другим правоохранительным органам изымать документацию предприятий без судебных решений и останавливать предприятия и накладывать на них штрафы в досудебном порядке. По словам Алешина, «комиссия по административной реформе руководствуется в своей работе принципом невмешательства в деятельность бизнеса». Отметив, что «государство не может эффективно регулировать предпринимательскую деятельность», он сообщил, что в ближайшее время будут разработаны по-

правки в закон о милиции и других органах, «ограничивающие их полномочия в отношении бизнеса».

Вместе с тем, и.о. вице-преьера считает, что федеральная власть должна оставить за собой функции по тарифному и нетарифному регулированию рынка, управлению имуществом, а также бюджетные функции. «Эти полномочия могут осуществляться только правительством, и передать их саморегулируемым организациям мы не можем», — пояснил и.о. вице-преьера.

Глава экономического управления администрации президента Антон Данилов-Данильян поддержал своего правительственного коллегу, заявив, что «перед нами стоит более сложная задача, чем ликвидация функций бюрократов». Он покаялся в том, что далек от народа и не вполне понимает, что на самом деле нужно малому бизнесу, а «от чиновников рангом ниже помощи не дожидаться», — сказал он. Не дожидаясь общественных инициатив, Данилов-Данильян предложил создать в рамках организации, представляющих интересы предпринимателей, группы по отраслевому принципу, которые самостоятельно, исходя из интересов в своей области, проанализируют весь ход административной реформы, чтобы помочь власти.

Экс-председатель Комиссии по административной реформе, первый заместитель главы Минэкономразвития Михаил Дмитриев призвал ввести регламентацию деятельности чиновников и принять меры, позволяющие отлавливать взяточников. Он добавил, что «сокращение числа функций и передача их рынку — это всего лишь полумеры, начальный этап реформы». По мнению Дмитриева, необходимо создать систему досудебного обжалования действий контрольно-надзорных органов и отменить институт лицензирования как таковой. Так радикально Дмитриев еще никогда не высказывался.

Одно из самых простых предложений в рамках форума прозвучало от бывшего министра финансов Александра Лившица. «В правительстве должен быть специальный вице-премьер, отвечающий за

малый бизнес», — заявил он. В целом же Лившиц считает, что с реформами нало к 2008 году закончить: «Человек, который родился в начале реформ, в 2008 году уже закончит школу».

А вот участники форума, не попавшие в президенту, предпочли обсуждать с исполняющими обязанности власти насущные проблемы. Они жаловались, что во многих регионах производ чиновников доходит до абсурда. В качестве примера представитель Приволжского федерального округа привел предписание местных властей, заставляющее иметь в штате предприятия численностью свыше 30 человек квотируемое число инвалидов. Другого бизнесмена заставляли бесплатно выкладывать плиткой тротуары. Антона Данилова-Данильян был крайне возмущен этими фактами и, словно он сам участвует в выборах, пообещал позвонить Сергею Кириенко и указать виновных. Даже «выжечь их каленым железом». Энтузиазма у предпринимателя это не вызвало.

Поддержал своих подопечных президент ОПОРа Сергей Борисов, сказав, что количество проверок по России без предписаний увеличилось со стороны МВД на 15%, со стороны СЭС — на 25%. Количество необоснованных, по его мнению, штрафов выросло с 43% до 73% за минувший год. При этом, по оценке Борисова, если бы не колоссальные издержки, в одной только Москве в малом бизнесе можно было бы создать 173 тыс. дополнительных рабочих мест.

Судя по итогам форума, количество обещаний навести порядок растет в геометрической прогрессии относительно жалоб малого бизнеса. Непонятно только, почему, несмотря на все обещания, число жалоб и административных барьеров не снижается.

Видимо, власть в очередной раз приняла решение окончательно разбраться с бюрократией. Это подтверждается телеграммой президента Путина, в которой он заверил участников форума, что «снятие прегрел на пути деловой инициативы является сегодня важнейшей задачей». ■

## Перспективы

# Инвестиции в глинозем

«Русал» приступил к разработке ТЭО гвинейского проекта

Ирина Павлова

Компания «Русал» объявила о начале разработки детального технико-экономического обоснования (ТЭО) проекта по модернизации глиноземного завода в городе Фрия (Республика Гвинея).

В подготовке ТЭО примут участие канадская инженерная компания Hatch и ведущий отраслевой проектный НИИ — Всероссийский алюминиево-магнийский институт (ВАМИ), входящий в структуру холдинга «Русал». В результате реализации проекта, рассчитанного на три года, мощность завода возрастет с существующих 700 тыс. до 1,4 млн т глинозема в год. Программа модернизации завода предусматривает повышение качественных характеристик продукции, рост эффективности производства и снижение издержек, а также меры природоохранного направления. Разработка ТЭО должна быть, по расчетам, завершена к концу этого года. В начале 2005 года планируется приступить к проектным, строительным и закупочным работам. Предполагаемая общая стоимость проекта — около

\$350 млн. «Мы придаем особое значение расширению и модернизации глиноземного завода во Фрие, поскольку на сегодняшний день это крупнейший проект «Русала», направленный на реализацию одного из ключевых аспектов нашей стратегии — укрепление сырьевой базы и достижение сырьевой независимости», — заявил заместитель генерального директора компании по производству Валерий Матвиенко. ■

**Справка «ПЕ»: «Русал» — вертикально-интегрированная компания, на предприятиях которой осуществляется полный технологический цикл от добычи и переработки сырья до производства первичного алюминия, полуфабрикатов и продукции высшего передела. Компания была создана в марте 2000 года в результате слияния ряда крупнейших алюминиевых и прокатных заводов СНГ. «Русал» входит в тройку мировых лидеров по производству первичного алюминия. На его долю приходится 75% российского первичного алюминия и 10% — мирового. Глиноземный завод во Фрие (Республика Гвинея) построен французской алюминиевой компанией Pechiney в 1958 году. Ежегодно завод производит около 2 млн т бокситов и 700 тыс. т глинозема.**

## Коротко



«Северсталь» увеличила инвестиции в капстроительство в 2003 году в 2 раза и в 2004 году планирует сохранить эту динамику.

ОАО «Северсталь» увеличила инвестиции в капстроительство в 2003 году в 2 раза. Сохранить эту динамику металлургическая компания планирует и в 2004 году. По данным пресс-службы компании, в 2003 году ОАО «Северсталь» продолжало работы по строительству и реконструкции порядка 200 крупных объектов. В их числе технологические агрегаты, необходимые для совершенствования и развития свойств, а также освоения нового марочного сортамента продукции для ТЭК. В 2003 году на этом направлении только на прокатном переделе освоено свыше 1 млрд руб. Кроме того, на промышленной площадке ОАО «Северсталь» (г.Колпино, Санкт-Петербург) выполнена большая часть мероприятий по реконструкции стана «5000» ЛПЦ-3. На возведении объектов, позволяющих металлургической компании улучшить качество горячекатаной трубной стали, а также судостали стана «5000» ЛПЦ-3. На возведении объектов, направленных на совершенствование технологии производства продукции для ТЭК во всех трех листопрокатных цехах ОАО «Северсталь», освоено свыше 3 млрд руб. С учетом мероприятий, выполненных в сталеплавильном производстве с целью улучшения качества металла, освоение инвестиций на этом направлении за 4 года составляет порядка 6 млрд руб.

В 2004 году ОАО «Северсталь» планирует увеличить инвестиции в капстроительство в 2 раза, при этом приоритет в направлении инвестиций будет отдан как организации производства новых видов продукции, так и совершенствованию существующих технологий с целью улучшения качества и расширения сортамента продукции для стратегически важных отраслей.

Шинный холдинг «Амтел» продал почти 25% акций украинского завода «Росава» местному «УкрСиббанку» и передал ему управление заводом.

Шинный холдинг «Амтел» продал почти 25% акций крупнейшего украинского шинного завода «Росава» местному «УкрСиббанку» и передал ему управление заводом.

ЗАО СП «Росава» (Украина) создано в 1998 году на базе производственных мощностей ОАО «Росава». При создании СП 51% акций ЗАО получила ирландская компания Tapiston, подконтрольная «Амтелу», а остальные 49% акций — Фонд госимущества Украины (ФГИ).

«Росава» являлась крупнейшим шинным заводом «Амтела». Однако в 2002 году у «Амтела» возникли сложности с обеспечением «Росавы» сырьем. В марте прошлого года «Амтел» привлек в качестве партнера местный «УкрСиббанк», который пообещал предоставить инвестиции для развития завода. Взамен банк получил доступ к управлению «Росавой»: его представители вошли в совет директоров шинного завода. Тогда в «Амтеле» утверждали, что холдинг не собирается расставаться с акциями «Росавы» и сохранит оперативное управление заводом. Однако, как следует из отчетности «Росавы», еще в III квартале аффилированная с «Амтелом» компания Tapiston Ltd сократила свою долю в СП с 51% до 25,5% акций. А 24,9% акций перешли компании Unimetal Ltd.

Однако в «Амтеле» продолжают утверждать, что холдинг остается владельцем контрольного пакета акций СП «Росава». По словам представителя «Амтела», его компания не продавала акции «Росавы». Однако он отмечает, что у холдинга с «УкрСиббанком» существует соглашение, по которому банк управляет «Росавой». В пресс-службе «УкрСиббанка» также утверждают, что банк не приобрел акции «Росавы».

«Росава» же на днях открыла свой торговый представитель в Москве. Как пояснил сотрудник завода, «Росава» самостоятельно осуществляет сбор своей продукции и рассчитывает увеличить продажи продукции на российском рынке без участия «Амтела».



Министерство промышленности, науки и технологий Российской Федерации



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:

- Администрация 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

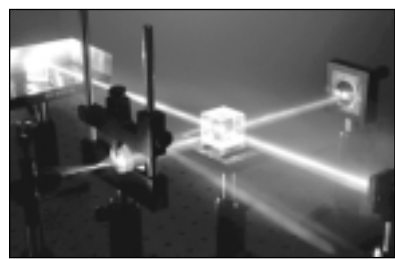


ОРГАНИЗАТОРЫ:  
ГАО ВВЦ  
Русская выставочная компания "ЭКСПОДИЗАЙН"  
Тел./факс: (095) 258-8768  
(многоканальный)  
E-mail: nauka@expo-design.ru  
www.expo-design.ru

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

Информационная поддержка:





Имея инновационную программу в \$20 млн, «Альфа-групп» не нашла среди 500 проектов ни одного конкурентоспособного

Дискуссия

## Обманчивая тишина экономического роста

Владимир Евтушенков: «Нужно освободить интеллект из объятий капитала»

**Промышленная политика — это не средство удвоения ВВП, уверен Владимир Евтушенков, глава комитета по промышленной политике РСПП. Новая промполитика должна дать России то, чего у нее нет — конкурентоспособную экономику. Именно промышленная, а не макроэкономическая политика дает сильную мотивацию к производству конкурентоспособной продукции. Основные принципы промышленной политики должны обрести статус федерального закона, как это ни печально для чиновника, привыкшего к произвольным решениям в экономике.**

Наиболее серьезное препятствие для промышленной политики — сама статистика российской экономики, создающая иллюзию отсутствия проблем. Налицо прирост промышленного производства, темп которого в 2003 году (7%) почти вдвое опередил показатель 2002 года. В целом за 2003 год темпы роста ВВП составили порядка 7%, что недалеко от президентской планки ежегодного роста в 8,2%. На этом фоне какие-либо критические оценки развития промышленности звучат как неуместные. Находясь под глубоким впечатлением от этих цифр, многие экономисты из управленческой сферы предупреждают, что ускоренный переход к инновационной экономике приведет к неустойчивости роста.

Помимо идейных противников, у промышленной политики есть убежденные сторонники, которые могут нанести ей не меньший урон. Формулируя свои аргументы «за», они безгранично расширяют перечень вопросов, входящих в компетенцию промышленной политики. В их числе стимулирование общего уровня инвестиций в экономике, поиск источников внутреннего спроса, регулирование финансовых потоков, перераспределение средств между регионами и прочее. В итоге перед нами вся палитра макроэкономической политики, регулирующая национальную экономику в целом.

Промышленная политика в России не претендует быть шире макроэкономической политики. Она не берется за обеспечение повседневных потребностей страны. Это функция федеральных целевых программ (ФЦП), заказчиками которых выступают министерства. В соответствии с их запросами в каждую из опекаемых отраслей направляется около 2 млрд руб. в год, бессмысленная во всех отношениях сумма. Но сверхзадача любой отрасли — воспроизвести самое себя, что не позволяет говорить о возвратности вложенных в ФЦП сумм. Максимум их эффективности — отсутствие в черных сводках Счетной палаты.

Российский нефтедоллар возмещает отсутствие наукоемкой продукции с ущербом для нации, поскольку в сравнительном выражении это более скромный источник роста ее благосостояния. Если 1 т сырой нефти приносит до \$20-25 прибыли, 1 кг авиационной техники — до \$1 тыс., то 1 кг наукоемкого продукта в отраслях высоких технологий позволяет извлекать до \$5 тыс. прибыли.

Пленинные индустрии, мы чаще всего не покидаем заданного отраслевого круга и ограничиваемся тем, чем богаты — топливной, химической, нефтехимической, лесобумажной промышленностью, цветной металлургией. Конкурентоспособность страны растет больше теоретически, по принципу: у нас есть рубль и нам его хватит, но два рубля было бы лучше.

ВВП, как любой стоимостный показатель, не дает качественной оценки протекающих процессов в экономике, в том числе динамики ее рыночной конкурентоспособности. Он не отражает интеллектуальный потенциал страны, эффективность его использования. Не случайно, согласно данным «Российского экономического барометра», только 32% опрошенных руководителей промышленных предприятий понимают проводимую в стране экономическую (в том числе промышленную) политику, только 16% — одобряют ее. Промышленная политика не заявляет себя как средство удвоения ВВП. Она призвана дать то, чего в настоящее время нет — конкурентоспособную экономику.

### Что мешает промышленной политике

России будет все сложнее удерживаться в глобальном экономическом пространстве. Конкурентоспособность на внутреннем рынке, защищенном таможенным и административным частотом, не означает нашей готовности конкурировать на внешних рынках. Согласно опросам, проведенным ИМЭМО РАН на промышленных предприятиях, в Западной Европе конкурентоспособными могут быть только 5% российской продукции, в Северной Америке — 3%.

Россия неподатлива новой «экономической религии» инноваций. Земля, ресурсы, капиталы составляющие усадебный кругооборот ее экономики. Нам принадлежит 10% всех научных кадров планеты (в том числе 1,3 млн неустраиваемых исследователей фундаментальных проблем физики, биологии и других наук), но только 1% мирового рынка наукоемкой продукции.

Прямое свидетельство недооценки интеллектуального капитала как фактора производства — сохранившийся с советских времен водораздел между оборонными и гражданскими отраслями промышленности. Такая сегментация делает невозможным трансферт технологических достижений из одного сектора в другой, вынуждает дублировать расходы на исследования и разработку. Подобную ношу не взымают на себя даже промышленно развитые страны, где начальные технологические и производственные стадии являются общими для гражданского и военного секторов, а, собственно, оборонный характер продукция получает лишь на конечном этапе.

Отчего же Россия щедро производит знания, но не может их выгодно применить? Распространено мнение, что российский научно-технический потенциал сдерживается отсутствием денег. С вещественной точки зрения это так. Наша финансово-кредитная система настолько удалась от нужд реальной экономики, что ее устали критиковать — суммарный капитал отечественных банков меньше капитала любого из мировых банков, входящих в мировую сотню лидеров.

Невещественная причина инновационной отсталости России — в самой магии денег. Значительная часть отечественного бизнеса пока не преодолела стадию росточивства, делания денег любой ценой, что противоречит смыслу эффективной хозяйственной деятельности. Материальные активы остаются предпринимательскими. Для завоевания и удержания высокотехнологичных сегментов рынка требуется разработка долгосрочных планов технологического развития, предусматривающих ежегодное обновление продукции примерно в объеме 20% и обеспечение рентабельности на уровне 20-25%. Это не по силам основной массе отечественных компаний.

Даже крупные интегрированные промышленные группы демонстрируют прохладное отношение к инновациям в силу того, что в занимаемых ими рыночных нишах они не испытывают конкуренции — «дыхания в спину». Предстоит решить немаловажную задачу вызволения интеллекта из объятий капитала. Интеллект должен занять подобающее ему место — он должен управлять капиталом.

С сожалением приходится прекрывать скромные результаты вброса любых «больших денег», если таковое произойдет. Нужна благодатная почва для взращивания денег, для их умножения в будущем. Россия по размеру своих промышленных активов сопоставима с развитыми европейскими странами. Но уровень отдачи



Пока в России только готовится строительная площадка для будущей промышленной политики

этих активов чрезвычайно низок. При суммарной капитализации российского фондового рынка в \$50 млрд аналогичный показатель окранный Финляндии вылетает выше.

Например, администрация Костромской области добивается строительства собственного нефтеперерабатывающего завода. Это притом, что всего в 100 км находится Ярославский НПЗ мощностью 5 млн т, но задействованный лишь наполовину. Главный аргумент в этом ТЭО — создание 200(!) рабочих мест.

Другой пример. В \$1 млрд обошлась государству прокладка железнодорожной цифровой линии связи — самой протяженной в России волоконно-оптической сети длиной 45 тыс. км. Ее охватывает территория, на которой проживает 90% населения. На линию «нанизаны» около 100 коммерческих проектов, но в интересах не государства, а посредника — перепродавца информации. В то время как целые регионы страны принимают лишь один телеканал или остаются без него из-за неполадок на спутниках, мощности линии задействованы не более чем на треть. С каждого рубля общество потеряло смешается копеек — исключительно в интересах железнодорожного ведомства.

Вопрос о массе технологически грамотных менеджеров с инновационно-ориентированным сознанием для России больше политический, чем экономический. Традиционная экономика уже успела отвыкнуть от государства и обрела самостоятельность. Высокотехнологичная экономика в сравнении с ней сирота. Требуется взять ее за руку и вывести в люди.

### Главный ресурс-проект

Выдвинув свою Концепцию промышленной политики, РСПП предложил концентрировать помощь государства не на отраслях, а на проектах компаний, руководствуясь критерием высокой добавленной стоимости их продукта (товара или услуги). Это соответствует доминирующим тенденциям развития мировой экономики — стремительному развитию наукоемких производств и технологической модернизации традиционных. В условиях ограниченности финансовых ресурсов нам не найти «толстый кошелек». Надо принимать тяжелое, но необходимое решение — концентрировать ресурсы на приоритетных промышленных проектах.

Справедливости ради отметим, что поиск таких проектов чрезвычайно труден. Длинные очереди проектантов за деньгами ни о чем не свидетельствуют. «Альфа-групп», выделив на инновационную программу \$20 млн, из 500 представленных проектов не смогла отобрать ни одного, который обещал бы быть реализованным на рынке.

Предвыборная волна 2003 года активизировала идею природной ренты. Действительно, средства от ренты, если их консолидировать в бюджет, могут быть использованы для финансирования высокотехнологичных проектов. Строго говоря, это вопрос не промышленной, а налоговой политики. Но в любом случае рента вряд ли обеспечит требующиеся для модернизации промышленности \$100-200 млрд за ближайшие 5 лет. Тем более сделают бессмысленным поиск «лишних миллиардов» или «удвоение» бюджета падение высоких мировых цен на нефть.

Анализ потребностей российской экономики показывает, что на поддержку промышленной политики могут претендовать два типа инновационных проектов.

Первый — инфраструктурные проекты, имеющие ограниченный потенциал с точки зрения прибыльности частных инвестиций. К ним, в первую очередь, относятся проекты в транспортно-информационной, образовательной и научно-технической, социальной и коммунальной сферах. Такие проекты, в отличие от производственных, дают позитивный эффект не только для инвестора, но и для остальных компаний, условия деятельности которых значительно улучшаются. Например, наращивание пропускной способности морского порта способствует росту прибыли не только компаний-операторов, но и компаний-экспортеров. Второй тип — инновационные проекты, ориентированные на закрепление страны в перспективных нишах мировых рынков.

Отбирая проекты, ориентированные на создание перспективных цепочек добавленной стоимости, государство может, не нарушая антимонопольное законодательство, оказывать им любые формы поддержки, прежде всего путем финансирования НИОКР в рискованных долгосрочных проектах. На этапе серийного выпуска продукции эта помощь может заключаться в продвижении товара на внешних рынках, содействии получению зарубежных кредитов, сертификации российских изделий и производств.

В проекте, как инструменте промышленной политики, концентрируются административный, финансовый, структурный, технологический и рыночный ресурсы. Сегодня на уровне компаний и стратегических альянсов активно создается подразделение, занятые вычислением приоритетных направлений развития бизнеса. На уровне государства, похоже, от них отказываются только потому, что это вызывает ассоциации с Госпланом СССР. Но наших соседей по континенту аналогии с Госпланом не пугают. В 2003 году Евросоюз «в целях ускорения экономического

роста» одобрил перечень из 56 приоритетных проектов. Из них 17 принадлежат области энергетики, 31 — транспорту, 8 — связи. На их реализацию до 2010 года планируется выделить более €60 млрд.

Встраивание России в глобальную экономику через развитие конкурентоспособных технологий и продуктов может стать крупнейшим и, пожалуй, беспрецедентным общенациональным проектом.

### Обход препятствий

В 2003 году в России появился некий аналог проектам ЕС. Минпромторг впервые взялся за поддержку ряда инновационных инициатив, выделив для этих целей \$40 млн. На конкурсной основе были приняты к реализации 11 так называемых мегапроектов, имеющих важное государственное значение. В их числе создание новых хладостойких сталей, углеводородных огнезащитных материалов, современных парогазовых установок. Эксперты Минпромторга включают в список приоритетов национальной конкурентоспособности и такие направления, как повышение комфортности жизни (пищевая безопасность, фармацевтика, технологии идентификации личности и грузов, борьба с компьютерными вирусами), рациональное использование природных ресурсов (методы их глубокой переработки), материаловедение (в том числе технологии управления атомами).

Проекты в этих областях могут принести успех, вернув бюджетные вложения и обеспечить рост прибыли. Но бизнес-сообщество не может их считать промышленной политикой «в миниатюре». Они не сопровождаются институциональными преобразованиями, которые пробуждали бы долгосрочный коммерческий, а не конъюнктурный интерес к инновациям.

Бизнес, даже располагающий деньгами, пока не склонен заглядывать в будущее и браться за проекты, ориентированные на закрепление страны в перспективных нишах мирового рынка через создание качественно новых технологий и производств. Такие программы являются, как правило, долгосрочными и требуют как высокой степени определенности бизнес-среды, так и беспрепятственного доступа компаний к «длинным» кредитным ресурсам.

Развитие обрабатывающих отраслей тормозится более высокой, по сравнению с сырьевым сектором, налоговой нагрузкой. Если оценивать ее как отношение налоговых выплат к финансовым ресурсам, остающимся в распоряжении предприятий, то средний уровень налогообложения в обрабатывающей промышленности составляет 38% (в машиностроении — 53%), тогда как в нефтедобыче — 34%. Чтобы обеспечить равную инвестиционную привлекательность сырьевых и обрабатывающих отраслей, налоговое законодательство должно ликвидировать столь выраженные диспропорции в уровнях налоговой нагрузки.

Именно промышленная, а не макроэкономическая политика дает сильную мотивацию к производству конкурентоспособной продукции. Поэтому ее основные принципы должны обрести статус федерального закона, как это ни печально для чиновника, привыкшего к произвольным решениям в экономике. В 2004 году РСПП представит свой вариант федерального закона «О поддержке конкурентоспособности субъектов экономической деятельности РФ». Это будет системный закон, соподчиняющий цели промышленной политики с целями инновационной, инвестиционной, кадровой политики.

Иногда говорят, что закон о промышленной политике не нужен, так как ее механизмы определяются постановлениями правительства. С этим нельзя согласиться. Правительство, уклоняющееся от подъема конкурентоспособности, такой же объект модернизации, как сама экономика.

### Что реализует промышленную политику

В силу того, что Россия 90-х годов была увлечена тотальной либерализацией, остался мало замеченным поток западных исследований, посвященных промышленной политике. Это породило на десятилетие наши споры о доле государства в экономике, измеряемой отношением государственных расходов к ВВП. Многочисленные исследования с использованием самых совершенных аналитических методов свидетельствуют об отсутствии связи между этим показателем и количественными и качественными показателями развития экономики.

В современном мире роль государства оценивается не по доходам и расходам, а по его способности создавать базовые условия для подъема экономики. В частности, представленный в 1997 году доклад Организации экономического сотрудничества и развития «Новые направления промышленной политики» четко обозначил права и обязанности субъектов рыночной экономики. В целом они сводятся к тому, что бизнес обеспечивает высокое инновационное качество компаний, а государство несет ответственность за качество предпринимательской среды.

Результаты деятельности государства по формированию благоприятной предпринимательской среды ничтожны. Спорна, но

любопытная экспертная оценка, согласно которой среднегодовой прирост ВВП России последних пяти лет на 6,2% — во многом заслуга «фактора удачи». Например, событий в Ираке, обеспечивших высокие нефтяные цены. Собственно экономический (промышленный) фактор в этом росте составил 0,3%.

У государства нет иного крупного спонсора-субъекта промышленной политики, кроме бизнеса. Сегодня более 90% всех инвестиций в России обеспечивает частный и смешанный капитал. Назвать их равноправными владельцами «пакета акций» на национальные ресурсы пока нельзя — российское бизнес-сообщество не сложилось как организованная сила, власть не ведет с ним равноправный диалог.

Весь период реформ правительство регулярно вспоминало о высоких технологиях и науке, посвящая им «идеально правильные» концепции и постановления. Они смело оперировали такими терминами, как «супертехнологии» или «глобальная конкурентоспособность». Но оказывались провальными по одной общей причине — они не были подкреплены финансовыми и управленческими ресурсами, которые мог дать только бизнес.

Обратимся к одному из последних документов — «Основам политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу». Не подлежит сомнению заложенная в «Основы» база развития науки и технологий — «совокупность организационной организационно-правовой формы и формы собственности, осуществляющих научную, научно-техническую деятельность и подготовку научных работников». Но по мере того, как текст «Основ» приближается к самим объектам реформирования, бизнес постепенно исчезает. Государство разговаривает само с собой, ведет речь о государственных проектах, научных центрах, академическом секторе, военно-промышленном комплексе.

### Исторический шанс

Пока российский бизнес пребывает в некоторой растерянности. Ему трудно освободиться от ощущения, что государство видит другие базисные источники светлого будущего — но какие? Ренту от энергетического транзита? Продажу иных природных ресурсов? Экспорт результатов новых открытий в физике? Горизонты экономической стратегии туманны. Чтобы не сбиться с пути, обозначим нашу цель предельно ясной формулой «100 + 10 + 10». Это означает поиск и реализацию высокотехнологичных проектов, которые закрепятся в первой сотне мировых технологий и выведут Россию в первую десятку высокоразвитых стран за предстоящие десять лет.

Промышленная политика, согласно концепции РСПП, предполагает два этапа реализации. Изначально государство формирует необходимые рыночные институты, накапливает финансовые резервы, создает базовые условия для деятельности бизнеса, задача которого вовлечение в оборот уже имеющихся производственных активов и повышение эффективности их использования. По мере накопления ресурсов и укрепления рыночных институтов государство переходит ко второму этапу — активным мерам промышленной политики, нацеленным на повышение перспективной конкурентоспособности страны, то есть на максимальное использование потенциала высоких технологий.

Стоило бы смелее воспользоваться опытом Европы. Разработка концептуальных подходов к национальной промышленной политике на Западе, в целом завершившаяся к 80-м годам, не была предметом чисто академических изысканий. Она велась в рамках практической экономики, например, на основе анализа успехов и неудач компаний на рынках. Степень их конкурентоспособности исследовалась как через призму ухода государства из активной экономической политики, так и возвращении в нее.

В большинстве развитых стран Западной Европы произошел постепенный переход от прямых методов государственного воздействия на экономику (дотации, кредиты, налоговые льготы «неблагополучным» компаниям или целым отраслям) к косвенной поддержке конкурентоспособных наукоемких производств. Это, прежде всего обеспечение единого правового поля, демонополизация рынков, создание условий, стимулирующих инновационную активность.

В европейских дискуссиях о взаимоотношениях бизнеса и государства по большому счету поставлена точка. Главный вывод состоит в том, что ни рынок, ни государство, ни какие-либо другие институты не являются предельно совершенными. Отвергнуто утверждение о прямой зависимости между сокращением участия государства в перераспределении национального дохода и повышением темпов экономического роста.

Государство российской экономики утверждает обратное: дерегулирование экономики и означает ее модернизацию. Курс на сокращение роли государства в экономике, как панacea от всех бед, закреплен 350 страницами «Стратегии развития Российской Федерации до 2010 года» («Программы Грефа»).

Тем не менее, сотрудничество между государством и бизнесом в сфере промышленной политики дает России уникальный шанс осуществить технологический рывок с минимальными внутренними неувязками. Для этого есть все предпосылки.

Во-первых, произошло становление российского бизнеса, для которого прошедшее десятилетие сопоставимо с целой эпохой. Бизнес самостоятельно создал многие рыночные институты, вышел на международные рынки. Налицо готовность деловых кругов во взаимовыгодном сотрудничестве с государством перейти от модели лоббирования к модели сотрудничества в вопросах, представляющих общенациональный интерес.

Во-вторых, в современной России отсутствует так называемое «сильное» государство. Как ни парадоксально, это фактор скорее положительный, чем отрицательный. Сильное государство непременно выдвинуло бы промышленную политику в традиционном понимании, то есть политику, отражающую приоритеты самого правительства. Но в нынешних условиях навязать интересы власти всему обществу проблематично. Успешная промышленная политика вынуждена быть национальной, отражающей консенсус интересов власти, деловых кругов и широких слоев населения.

В-третьих, бизнес сегодня выступает единственно реальной силой, способной противостоять бюрократии. С экономической точки зрения, ценность имеет реализованный проект и его продукт, а не простое движение денег. Промышленная политика подконтрольна обществу и не может отождествляться с лоббизмом, так же как лоббизм не имеет ничего общего с конкурентоспособностью.

Четвертая и, пожалуй, главная предпосылка «бесконфликтного» перехода к активной промышленной политике — это стремление свыше половины населения России, по данным социологов, иметь демократический строй с рыночной экономикой.

Но что пока видит население? Непрекращающийся дефицит ресурсов с участием властей вместо их планомерного наращивания и эффективного использования. Люди устали ждать развития, подъема благосостояния, завоевания рынков — своего рода «экономического реванша». Интересы общества гораздо шире интересов современной бюрократии, для которой экспортно-сырьевая среда служит материальной основой существования.

(Опубликовано также в сборнике «Современная национальная промышленная политика России»)

## АНАЛИЗ / ПРОГНОЗ



Введение НДС-счетов вызывает все больше обоснованных возражений со стороны предпринимателей. Уже начат сбор подписей под открытым письмом главе правительства с протестами против усложнений налоговой системы.

Налогообложение

## Письмо российскому султану об НДС-счетах

Акция протеста началась в Интернете

Иван Шварц

**Недовольные предстоящим введением НДС-счетов предприниматели организовали сбор подписей под открытым письмом протеста в адрес Михаила Касьянова. Руководители предприятий не оставляют попыток убедить правительство отказаться от идеи заморозить их средства на спецсчетах. Критика фискальных новаций Минфина уже возымела действие: правительству уже отказано от первоначальных планов ввести НДС-счета с 1 июля 2004 года. Не исключено, что сопротивление предприятий заставит министров вообще отказаться от сомнительной затеи спецсчетов.**

В начале года председатель правительства Михаил Касьянов заявил, что предприятия якобы поддерживают предложение Министерства по налогам и сборам (МНС) о введении НДС-счетов. «Последнее обсуждение с предпринимателями показало, что если им будут компенсированы потери в связи с замораживанием порядка 100 млрд

руб. налоговых платежей предприятий на НДС-счетах, то бизнес-сообщество не будет против этих счетов», — считает Михаил Касьянов. — Это может быть сделано путем дальнейшего снижения ставки НДС. Окончательное решение по этому вопросу мы примем в конце февраля». Однако глава правительства переоценил степень поддержки со стороны предпринимателей планов введения спецсчетов. Не состоится и обещанное «окончательное решение в конце февраля». Похоже, против разумных доводов предпринимателей у сторонников НДС-счетов просто не осталось аргументов. Фискальные плюсы от введения НДС-счетов пока перевешиваются минусами для промышленных предприятий и экономики в целом.

Пожалуй, самой оригинальной акцией против введения НДС-счетов стал «виртуальный круглый стол», который появился недавно в Интернете. На сайте «www.stop-nalog.ru» представлены, с одной стороны, точка зрения Минфина и МНС, а с другой — возражения предпринимателей. Главным элементом интернет-акции протеста является текст «Открытого письма председателю правительства Российской Федерации

г-ну Касьянову М.М.», которое предлагается подписать всем желающим. Интернет-хулиганам не удалось сорвать дискуссию по проблеме НДС-счетов, и сегодня количество подписантов открытого письма Касьянову уже приближается к 1 тыс. (Оценки авторитетных перспектив и последствий введения НДС-счетов «ПЕ» публикует под рубрикой «Мнения»).

Авторы открытого письма предупреждают главу правительства, что ожидаемый положительный эффект от введения НДС-счетов «несоизмерим с ущербом, который будет нанесен, как экономике страны в целом, так и финансовому положению каждого хозяйствующего субъекта в частности». «Изыятие из оборота компаний денежных средств, приходящихся на НДС, приведет к снижению финансовых возможностей организаций и к необходимости использования заемных средств, что, в конечном итоге, предопределяет общее увеличение цен на производимую продукцию и, соответственно, рост инфляции», — говорится в письме. Противники спецсчетов обращают внимание правительства на то, что НДС-счета вызовут существенное разовое сжатие денежной массы и создадут предпосылки для эко-

номического спада в стране, снижения деловой активности и, соответственно, уменьшения налоговых поступлений. Кроме того, введение НДС-счетов создаст избыточную финансовую нагрузку для налогоплательщиков по обслуживанию НДС-счетов, содержанию дополнительно привлекаемого персонала из-за значительного увеличения документооборота в организации. Наконец, в письме Касьянову сама идея НДС-счетов названа неконституционной попыткой «разрешить проблему сложного налогового администрирования, непрофессиональной работы правоохранительных органов за счет ущемления прав и законных интересов добросовестных субъектов коммерческой деятельности». В качестве разумной альтернативы спецсчетам Касьянову предлагается просто усилить налоговое администрирование и наладить информационный обмен между налоговыми и правоохранительными органами. «Прямое искоренение криминальных налоговых схем принесет большие результаты в увеличении поступлений в бюджет налогов, чем глобальная перестройка уже сложившейся системы», — говорится в письме. Предприниматели уверены, что создание единой

информационной базы данных налоговых, таможенных, правоохранительных органов, а также усиление в рамках закона налогового, таможенного и банковского контроля обеспечит прозрачность финансовых потоков и не потребует введения НДС-счетов. Пока окончательной позиции правительства по вопросу НДС-счетов нет. Минфин только распространил законопроект о введении НДС-счетов как «предварительный, без виз». Согласно представленному Минфином проекту, дата введения НДС-счетов перенесена с 1 июля 2004 года на 1 января 2005 года. При этом предлагается рассмотреть два варианта снижения с 1 января 2005 года ставки этого налога с действующих ныне 18%. Первый вариант представляет собой введение единой ставки на уровне 15% с отменой действующей льготной ставки на уровне 10%. Второй вариант предусматривает снижение ставки НДС до 16% с сохранением 10% льготной ставки. С 1 января 2005 года предлагается ввести меры по ускорению возврата НДС экспортерам и освобождению от уплаты НДС экспортных авансов. Ускорение возврата НДС по объектам капитального строительства предлагается ввести с 1 января 2006 года. ■

Коротко

**Государство будет пресекать преднамеренные банкротства.**

«Необходимо наладить системную работу по выявлению и пресечению преднамеренных фиктивных банкротств со стороны недобросовестных предпринимателей», — заявил на расширенном заседании коллегии МВД РФ заместитель главы администрации президента России Виктор Иванов. «Особенно если они (преднамеренные банкротства) касаются предприятий военно-промышленного комплекса, крупных отраслевых и градообразующих предприятий», — добавил он. По мнению Виктора Иванова, «оперативно-следственная практика пока неадекватна складывающейся ситуации». «В последнее время в банкротство ввергнуты сотни, тысячи предприятий, а восстановили платежеспособность всего несколько десятков», — пояснил замглавы президентской администрации. «Ежегодно специалистами Федеральной службы по финансовому оздоровлению готовится более 500 заключений по фактам преднамеренного банкротства, а случаев уголовно-процессуального закрепления таких преступлений — единицы», — сказал он.

**Амнистия капитала — в среднесрочной перспективе.**

Замглавы Минэкономразвития Аркадий Дворкович полагает, что амнистия капитала в России будет проведена в среднесрочной перспективе. «Уверен, что в какой-то момент времени мы проведем амнистию. Сомневаюсь, что амнистия будет в этом году, но сейчас нужно поработать на перспективу», — сказал чиновник. Аркадий Дворкович подчеркнул, что одним из самых важных моментов является понимание, что амнистия будет проводиться только один раз, «иначе эффекта никакого не будет». Он пояснил, что эффект должен заключаться не только в возврате денег, но и «в работе на легальной основе после амнистии». «Мнение МВФ, ОЭСР к проведению амнистии вообще и, в частности в России, отрицательное, но многие страны ее провели», — заметил Дворкович.

**Налоговые органы в прошлом году просили Центробанк отозвать лицензии у 13-ти кредитных организаций за несвоевременное перечисление налоговых платежей их клиентам в бюджет, сообщил начальник управления кредитных организаций Министерства по налогам и сборам Дмитрий Вольвач.**

По его словам, из этих холда-тайств ЦБ удовлетворил одно, отозвав лицензию у банка «Новатор». К остальным банкам со стороны ЦБ были применены меры, которые, по мнению Центробанка, являются адекватными для этого вида нарушения, отметил Вольвач. Если производится задержка платежей более 1 раза в год, то налоговые органы обязаны обратиться в ЦБ, чтобы он изучил ситуацию в подконтрольном банке. В 2004 году либро возрастет число ходатайств об отзыве лицензий, либо сократится число случаев несвоевременного перечисления налоговых платежей в бюджет, считает Вольвач. В 2003 году с задержкой в бюджет были перечислены налоговые платежи общим объемом 1 млрд руб.

**«Банк России больше не будет выдавать коммерческим банкам стабилизационные кредиты», — заявил зампред Центробанка Андрей Козлов, комментируя решение Мосгорсуда в отношении замначальника Московского главного территориального управления ЦБ Александра Алексеева.**

Суд признал Алексея виновным в превышении полномочий при выдаче в 1998-1999 годах стабилизационных кредитов банку «СБС-Агро». По словам Козлова, экономическая ситуация в стране вынуждала ЦБ принимать меры для преодоления последствий кризиса. Банк России применял два метода: перевод вкладов из «упавших» банков в Сбербанк и выдача стабилизационных кредитов. «Ранее Конституционный суд сказал, что первый метод неправильный. В среду суд также пришел к выводу, что выдача кредитов, которые могут не вернуться, является уголовным преступлением», — заявил Козлов. «ЦБ больше стабилизационных кредитов не выдает. Ни один из руководителей Банка России больше не примет такое решение, зная, что ему грозит уголовная ответственность», — сказал Козлов, подчеркнув, что даже студенты знают, что у любого кредита есть вероятность того, что он не будет возвращен.

Мнения

**Основной недостаток НДС-счетов — отвлечение из хозяйственного оборота средств налогоплательщиков**



**Михаил Погоссян, генеральный директор ОАО «Авиационная холдинговая компания «Сухой»**

Основным недостатком применения НДС-счетов для налогоплательщиков является временное отвлечение из хозяйственного оборота средств, числящихся на НДС-счетах, поскольку средства с этих счетов могут направляться только на расчеты, связанные с НДС. Таким образом, фактически происходит кредитование банков за счет налогоплательщика. Кредитование имеет место, например, при получении денежных средств в начале налогового периода, если платежи поставщикам-плательщикам НДС в этот временной интервал значительно меньше. В этом случае денежные средства, «замороженные» на НДС-счете, нельзя будет использовать (как в настоящее время) в качестве оборотных средств. При большом количестве платежей и выплат с расчетного счета, которые не включают в себя НДС (например, выплата заработной платы, платежи поставщикам, не являющимся плательщиками НДС и т.п.), будет ощущаться нехватка денежных средств и, возможно, придется получать заемные средства или кредиты с последующей выплатой процентов по ним.

Кредитование также имеет место, если в момент оплаты поставщикам-плательщикам НДС денежные средства на НДС-счете отсутствовали и поступили туда с расчетного счета, а затем покупатель перечислил свою задолженность или авансовые платежи с учетом НДС. При этом кредитование происходит в размере «замороженных» на НДС-счете денежных средств налогоплательщика. Особо хотелось бы выделить проблему, когда начисление и уплата налога на добавленную стоимость происходит по факту отгрузки продукции (работ, услуг) до момента поступления денежных средств от покупателей. Руководствуясь практикой работы крупных предприятий, можно говорить о незначительной (порядка 15%) доле авансовых платежей в общей сумме договора. В этом случае предприятие может столкнуться с ситуацией, когда для уплаты налога на добавленную стоимость у него не будет хватать денежных средств не только на НДС-счете, но даже и на расчетных счетах. Следовательно, на НДС-счет придется вводить заемные средства, вернуть которые отсюда (после получения оплаты от покупателей) будет уже невозможно.

Кроме того, из-за удаленности дальневосточных регионов инспекции МНС возмещают НДС на счет предприятий с определенной задержкой (два-три месяца). Таким образом, будут возникать ситуации, в частности для экспортеров, при которых возмещение денежными средствами не поступило на НДС-счет предприятия, а рассчитываться с МНС по текущим платежам необходимо сейчас, следовательно, придется со своего расчетного счета пополнять НДС-счет дополнительными ресурсами. При проведении товарообменных (бартерных) операций в случае отсутствия денежных средств на НДС-счетах у обеих сторон, как минимум один из участников сделки для возможности ее осуществления должен внести необходимые суммы на свой НДС-счет (при отсутствии денежных средств у обеих сторон сделки, указанная операция вообще может оказаться несуществующей).

Следствием предлагаемых изменений в законодательстве будет также значительное увеличение трудовых затрат, связанных с оформлением операций по НДС-счету, как минимум в два раза возрастет количество платежей поручений, усложнится ведение аналитики по счетам расчетов. Для крупных предприятий с большими оборотами это может оказаться серьезной проблемой. Скорее всего возникнет необходимость либо увеличивать заработную плату уже работающим сотрудникам, либо создавать дополнительные рабочие места. Необходимо также иметь в виду, что ожидается увеличение цен за счет дополнительных расходов на оформление операций по НДС (комиссия банка за открытие счета и за проведение платежей, увеличение заработной платы сотрудникам, канцелярские расходы и т.п.). Негативными моментами также являются невозможность оплаты с НДС-счета в бюджет, в погашение задолженностей по другим налогам и невозможность возврата на расчетный счет денежных средств, которые были перечислены с него на НДС-счет для расчетов с поставщиками до получения оплаты от покупателей.

**Модель НДС-счетов не решает проблему злоупотреблений**



**Каха Бендукидзе, глава Комитета по налоговой и бюджетной политике РСПП, генеральный директор АО «Объединенные машиностроительные заводы»**

Считаем правильной и своевременной постановку правительством России вопроса повышения качества налогового администрирования в целях создания в стране нормальной конкурентной среды. Тем не менее, проанализировав предлагаемую модель НДС-счетов, а также соответствующие законопроекты, подготовленные Министерством по налогам и сборам, мы пришли к следующим выводам.

1. Принятие представленных законопроектов с одной стороны не приведет к решению задач налогового администрирования, но с другой стороны создаст дополнительные издержки для честных налогоплательщиков и для экономики в целом. В частности, экономика понесет дополнительные

издержки в виде стоимости отвлечения оборотных средств, а также роста административных расходов, как у налогоплательщиков, так и у налоговых органов. Существенно повысится стоимость привлечения кредитов, осуществления инвестиционной деятельности, проведения лизинговых операций. Эти проблемы приведут к ущемлению конкурентоспособности малых и средних компаний по сравнению с крупными. Кроме того, последствия будут разными в зависимости от отрасли экономики.

2. Возможны неблагоприятные макроэкономические последствия для экономики в целом, вызываемые, в частности, одномоментным сжатием денежной массы, которое по оценкам ряда экспертов может достигнуть 9%. Для сравнения стоит отметить, что в момент перестройки «обычного» циклического кризиса в «Великую Депрессию» денежная масса в США сократилась на 6,8%.

3. Модель НДС-счетов не соответствует международной практике администрирования НДС и вызывает негативную реакцию иностранных инвесторов. Единственной страной, где была реализована подобная модель, является Болгария. Однако проведенный специалистами детальный анализ системы НДС-счетов, применяемой в Болгарии, не позволяет сделать вывод о ее эффективности ни для России, ни для самой Болгарии.

4. Модель НДС-счетов не решает проблему злоупотреблений недобросовестными налогоплательщиками с использованием компаний-однодневок и, таким образом, не создает предпосылок для существования равной конкуренции.

5. Реформа системы налогового администрирования должна проходить в направлении повышения качества администрирования, наказания налогоплательщиков, виновных в налоговых преступлениях. Переоценке функций налогового администрирования на компьютерную систему НДС-счетов не может рассматриваться как универсальное и стратегическое решение проблем администрирования.

**В налоговом законодательстве создается больше лазеек для ухищрений**



**Владимир Копелев, член Совета по предпринимательству при правительстве России, генеральный директор ОАО «ДСК-1»**

Введение НДС-счетов не только не упрощает систему налогового контроля, а, напротив, только усложняет ее, поскольку вводит дополнительную процедуру в систему расчетов с бюджетом по данному налогу. Определение минимального остатка денежных средств на НДС-счете будет напрямую связано с исчислением налога, что, в конечном итоге, все равно приведет к необходимости проверки налоговыми органами правильности исчисления налогоплательщиками налоговой базы.

Введенный НДС-счет является дополнительной ступенью в расчетах с бюджетом по налогу, что неизбежно приведет к дополнительному объему работы по контролю за поступлением денежных средств в бюджет. Вместо того, чтобы упростить систему налогообложения, а, соответственно, и упростить систему контроля за собираемостью налогов, предлагаемые изменения значительно ее усложняют, тем самым, создавая в налоговом законодательстве больше лазеек для всевозможных ухищрений, связанных с укрывательством налогов. Весьма призрачны надежды на то, что, построив более сложную систему налогообложения, ее создатель окажется умнее и предусмотрительнее всей армии «специалистов», способных обратить его изобретение на службу отдельных лиц вопреки государственным интересам. Впоследствии начнется очередной этап нововведений в налоговое законодательство, что приведет его к усложнению, хотя уже сейчас его очень непросто применить на практике.

**Инфляция в Болгарии является последствием введения НДС-счетов**



**Ольга Литвинова, управляющий партнер «Эрст энд Янт»**

Введение НДС-счетов приведет к негативным последствиям, прежде всего, для добросовестных налогоплательщиков, увеличению расходов налогоплательщиков и государства на администрирование системы НДС-счетов, появлению более изощренных способов незаконного возмещения НДС, отвлечению финансовых ресурсов налогоплательщиков, инфляции, что сведет на нет преимущества от сокращения ставки НДС. Проблема лжеэкспорта и серого импорта не может быть решена только методами налогового администрирования (НДС-счетами), а может быть решена в комплексе реформой таможенных органов, рационализацией тарифной политики, взаимодействием между таможенными и налоговыми органами.

Международный опыт введения НДС-счетов чрезвычайно ограничен. В настоящее время система НДС-счетов действует только в Болгарии (введена с 2003 года). Болгария очень осторожно подошла к введению спецсчетов, предусмотрев сначала их применение на добровольной основе с 2002 года, и только с 2003 года система НДС-счетов стала обязательной. Кроме того, в Болгарии существовала практика, при которой в том случае, если в цепочке один из поставщиков не перечислял НДС в бюджет, это могло привести к тому, что 3-я или 4-ая компания в цепочке теряла право на воз-

мещение НДС. Таким образом, введение НДС-счетов являлось хотя бы в какой-то степени гарантией права на возмещение НДС. В России такое требование отсутствует, так как компания не имеет возможности проверить уплату НДС своими поставщиками, и уже это небольшое преимущество, введения системы спецсчетов, для российских компаний будет недоступно.

Болгария представляет собой небольшой рынок, где 75% компаний ориентировано на экспорт. Таким образом, ориентация на опыт Болгарии может быть некорректна при решении вопроса о введении НДС-счетов в России, где существенная часть реализации происходит внутри страны. Для компаний — производителей, которые в основном работают на российском рынке, эта система повлечет негативные последствия.

Эксперты полагают, что инфляция, наблюдаемая в Болгарии, также является последствием введения НДС-счетов, и, хотя общий объем лжеэкспорта сократился, он стал и более изощренным.

**«Балтика» против такого нововведения**



**Таймураз Боллоев, президент ОАО «Пивоваренная компания «Балтика»**

Предлагаемый порядок использования НДС-счетов не исключает возможности создания «теневым бизнесом» иных схем ухода от налогообложения и необоснованного преуменьшения НДС к возмещению, фактически не решает проблему, а загоняет ее внутрь — в «черный» оборот наличных денежных средств. Сегодняшняя ситуация очень напоминает 2001 год — обсуждение и ввод в действие 25 главы НК, когда нововведения во имя благих целей «снижения налогового бремени» привели к дополнительным финансовым ресурсам на лучших условиях. Для предприятий же мелкого и среднего бизнеса, крупных предприятий с сезонным характером выпуска, данная нагрузка может оказаться непосильной, подтолкнуть их к переходу с цивилизованного, прозрачного пути расчетов на «теневые способы» (наличными средствами, по «неучтенному бартеру» и т.п.). А это уже реальные потери бюджета, не поступление налогов.

ОАО «Пивоваренная компания «Балтика» выражает глубокую озабоченность спешкой при решении данного вопроса и считает, что это абсолютно недопустимо. На основании вышеизложенного, ОАО «Пивоваренная компания «Балтика» считает, что при введении системы спецсчетов не будут соблюдены интересы добросовестных налогоплательщиков, выступает против такого нововведения, считая необходимым сохранить действующий порядок расчетов по налогу на добавленную стоимость.

**Снижение ставки НДС не приведет автоматически к росту объемов промышленного производства**



**Владимир Галагаев, глава комиссии по экономической политике Облдумы Ярославской области, генеральный директор ЗАО «Балканская звезда»**

— **Какие налоговые изменения будут полезны промышленным предприятиям?**  
— Есть два пути как оживить экономику. Первый — облегчить налоговое бремя товаропроизводителей за счет уменьшения ставки налога. Бизнес получит дополнительные доходы, используя которые можно будет развивать производство. Второй путь — стимулирование роста потребления граждан за счет увеличения социальных расходов. Наиболее оптимальным для промышленных предприятий было сочетание того и другого. Я всегда выступал за то, чтобы доходы от ставки НДС, которую государство решило снизить (с 1 января 2004 года — 2%), нало отдать в местные и областные бюджеты. Из года в год они тошмяют, Центр все выкачивает из регионов. НДС — стабильно собираемый налог, и за счет его поступлений пойдет финансирование социальных программ, увеличится зарплата врачей и учителей в регионах.

— **Это будет более правильно с точки зрения развития экономики. Ведь если вырастет покупательная способность населения, увеличится потребление, то оживится и отечественное производство. Не за счет снижения налогов, а за счет увеличения платежеспособного спроса. Но почему-то федеральные власти действуют по-другому.**  
— **Как скажется снижение ставки НДС на работе вашего предприятия?**

— Никак. К примеру, прошедшее с 1 января этого года уменьшение ставки НДС мы, на Ярославской табачной фабрике, не ощутили. Одновременно возрос на 10% акциз на табак, и мы эти 2% просто учли при повышении цен на нашу продукцию. Можно предположить, что дальнейшее снижение ставки НДС не приведет автоматически к росту объемов промышленного производства.

## Перепрофилирование

## На пути в Воронеж

Военно-транспортную авиацию будут строить на ВАСО

Александр Борисов

**Грузовой Ил-76 стал одним из основных военно-транспортных самолетов, используемых в международных авиаперевозках. Увы, но прибыль России от этого бизнеса ничтожно мала. Основные доходы приходятся на долю бывших друзей по СССР — Украину, Узбекистан и Азербайджан. В ближайшие годы Россия постарается изменить эту ситуацию в свою пользу.**

Со времен СССР основным производителем главной модели военно-транспортного самолета страны Ил-76 было Ташкентское авиационно-производственное объединение имени Чкалова (ТАПО). Всего это предприятие выпустило почти тысячу Ил-76, что по количеству уступает лишь Boeing-747.

## Узбеки демпингуют

В настоящее время на ТАПО продолжается производство Ил-76ТД из российских комплектующих. Однако, несмотря на то, что доля российских материалов составляет в них 80-90%, основная прибыль от продажи самолетов остается узбекским сборщикам.

Единственным крупным контрактом ТАПО за последние 10 лет стал подписанный в 2001 году договор на поставку в Индию 6 самолетов Ил-78 (топливозаправщиков) общей стоимостью около \$150 млн. Как отмечают эксперты, контракты могли бы быть и больше. Но, по словам замминистра обороны РФ Алексея Московского, узбекские производители хотят все делать сами и не хотят делиться, при этом «хулиганят» — продают свои самолеты по демпинговым ценам. «Как правило, во всех российско-узбекских сделках с третьими странами ТАПО выступает головным предприятием, — говорит замминистра, — и Москва в связи с этим получает выручку гораздо меньшую, чем та, которую она бы получила, если бы самолеты полностью собиравались в России».

Последние примеры лишь подтверждают слова генерала. В феврале этого года ТАПО передало первый из двух предусмотренных контрактом Ил-76ТД азербайджано-бельгийскому СП «Silk Way Airlines» в финансовый лизинг с условием дальнейшего выкупа. При этом, хотя условия сделки и не разглашаются, эксперты не сомневаются, что стоимость одного Ил-76 не превысит \$15 млн, тогда как стоимость самолета данного класса на мировом рынке обычно в 2-3 раза выше.



Ил-76 по-прежнему пользуется высоким спросом на рынке военных авиаперевозок без России

При этом спрос на военно-транспортные самолеты сейчас весьма велик. Это во многом обусловлено действиями США и их союзников в Афганистане и на Ближнем Востоке. Так, в январе 2004 года национальная авиакомпания Узбекистана «Узбекистан хавиуллари» на военно-транспортных самолетах Ил-76 начала осуществлять чартерные рейсы по перевозке грузов министерства обороны Франции для контингента этой страны в составе международных сил по содействию безопасности в Афганистане (ISAF). Сумма контракта не разглашается, но, по оценкам российских экспертов, она равна не менее €1-2 млн. При этом в интересах ISAF (читай НАТО) и США действуют не только узбекские авиакомпании, но также азербайджанские и украинские. Скажем, взятые в лизинг «Шелковым путем» самолеты будут доставлять грузы в Афганистан и Ирак.

Эту же задачу выполняет сейчас украинская «Авиакомпания А.Т.И.», скандально известная своими демпинговыми ценами на лизинг самолетов министерства обороны Украины. Она заключила договор с ирландской компанией EW на выполнение воздушных

грузовых перевозок на самолетах Ил-76 на Ближний Восток и в Афганистан. Фактически Узбекистан, Украина и Азербайджан стали на сегодня основными международными военными авиаперевозчиками не только на постсоветском пространстве, но и в мире. И главной «рабочей лошадкой» служит здесь российско-узбекский самолет Ил-76. Правда, сама Россия от этого выгоды никакой не получает. При этом из-за того, что российские комплектующие облагаются в Узбекистане налогами и таможенными пошлинами, происходит удорожание собранного самолета. Показательна здесь и позиция НАТО. Еще недавно шли разговоры, что, возможно, Москва на долговременной основе предоставит альянсу свои военно-транспортные самолеты. Однако теперь об этом никто не вспоминает. В настоящий момент Агентство НАТО по техническому обслуживанию готовит договор с украинскими ВВС об использовании их авиационной техники в период с 2005 по 2012 год. Сумма сделки, по предварительным оценкам, достигнет \$ 1 млрд.

## Воля президента

Однако вышеуказанным сроком перспективы Ил-76 не исчерпываются. По оценкам

экспертов, потребности внутреннего и внешнего рынка в этой машине до 2020 года оцениваются не менее чем в 200 единиц. Все это заставило высшее руководство страны проявить особое внимание к будущему этой машины.

Во второй половине февраля стало известно о том, что президент Владимир Путин утвердил перенос серийного производства Ил-76МФ из Ташкента в Воронеж.

Ранее, в конце прошлого года, экспертный совет по проблемам национальной безопасности при спикере Государственной Думы рассмотрел вопрос о запуске в серийное производство военно-транспортного самолета Ил-76МФ и принял решение рекомендовать размещение этого производства в Воронеже, а также профинансировать постановку серийного производства этого самолета в 2004 году на сумму \$130 млн.

До сих пор Воронежское акционерное самолетостроительное общество (ВАСО) занималось выпуском гражданских Ил-86 и Ил-96. Однако за последние годы заказы на новые самолеты на ВАСО ограничивались 1-2 самолетами в год. В результате предприятие давно уже существует за гранью рентабельности. Так что постановка в производство Ил-76 могла бы стать настоящим спасением для завода.

В настоящее время правительство России проводит анализ перевода производства Ил-76МФ в Воронеж, по итогам которого будет подписано постановление правительства России о постановке серийного производства Ил-76МФ на ВАСО. Производство самолета будет вестись в рамках федеральной программы развития вооружений, рассчитанной до 2010 года.

Первый самолет Ил-76МФ будет построен уже к концу 2005 года. Предполагается, что серийное производство самолетов Ил-76МФ в Воронеже позволит снизить цену самолета не менее чем на 20%.

Однако пока в правительстве РФ, похоже, нет единства в понимании того, как на практике организовать производство Ил-76 в Воронеже. Так, по словам вице-преьера Бориса Алешина, «перенос производства Ил-76 на ВАСО потребует огромных затрат, и пока никто не предложил четкой программы, как это сделать и откуда взять средства». Так что будет ли реализована благая идея на практике — еще, как говорится, большой вопрос. Надежды на удачное для России разрешение проблемы Ил-76 дает пока только четко выраженная воля президента. ■

## Обзор

## НАК наступает

(Окончание. Начало на стр. 1)

С момента решения о создании НАК рабочая группа сделала предварительный анализ по видам авиации: истребительной, бомбардировочной, транспортной и другим; оценила существующий продуктовый ряд, потребности внутреннего рынка, перспективы продвижения продукции на международные рынки. Были также оценены инвестиционные источники.

По словам Коптева, проведенный анализ показал, что при самом оптимистическом взгляде на военно-техническое сотрудничество, на закупки авиатехники внутри страны потребности в финансовых средствах, необходимых для жизнедеятельности авиакомплекса, будут удовлетворены не более чем наполовину. «Нужен комплекс мер, который мог бы компенсировать недостаток инвестиционного ресурса», — подчеркнул он, отметив, что в рамках новых разработок следует ориентироваться на «продукт, востребованный на рынках не только СНГ, но и третьих стран».

## При поддержке бизнеса

Борис Алешин уверен, впрочем, что все эти проблемы со временем удастся успешно разрешить. Новую компанию, говорит он, планируется сформировать в несколько этапов. На первом — объединяющиеся предприятия подписывают договор о создании консорциума и управляющей компании для него. В состав правления последней войдут руководители семи ведущих российских производителей самолетов (АХК «Сухой», РСК «МиГ», ОАО «Туполев», НПК «Иркут», группы «Каскол», Авиакомплекса им. Ильюшина и ОКБ им. Яковлева), а также два представителя от государства. Управляющей компании первым делом предстоит провести ревизию всех российских авиазаводов и КБ, выяснив их производственные и технологические возможности.

После ревизии все предприятия отечественного авиапрома будут поделены на две группы — депрессивные и жизнеспособные. Депрессивные перепрофилируют или закроют, а на базе остальных к декабрю 2006 года и будет создана НАК. По словам Бориса Алешина, уже сейчас очевидно, что участие государства в новой компании на первых порах будет доминирующим. Но со временем в федеральной собственности останется не более 25,5% акций. «Скорее всего, часть активов государство продаст на публичных торгах или же расчитается ими с управляющей компанией за реструктуризацию отрасли», — пояснил вице-премьер.

Любопытно отметить, что идеи вице-преьера поддержали практически все руководители как государственных, так и частных авиационных предприятий. Так, гендиректор АХК «Сухой» Михаил Погосян заявил, что, «создавая НАК, правительство движется в правильном направлении». А президент группы «Каскол» Сергей Недорослев считает, что единую компанию нужно было создать еще несколько лет назад.

Никто из руководителей авиапредприятий пока, правда, так и не ответил на вопрос, на каких условиях сойдется в единую компанию государственные и частные заводы. Однако представить себе, что этот процесс пройдет гладко, на «спущенных сверху» условиях, согласится, довольно сложно. Остается лишь наблюдать за развитием ситуации. ■

## Коротко

## Профсоюзы поднимают авиацию.

Во время посещения ульяновского самолетостроительного завода ЗАО «Авиастар-СП» председатель ФНПР Михаил Шмаков, отвечая на вопросы журналистов, сказал, что «только усилиями Федерации независимых профсоюзов и Федерации работников авиационной промышленности началось возрождение российской авиационной промышленности... Конкретно, было организовано три совещания у президента РФ, на основе чего был сделан целый ряд важнейших решений». Шмаков считает, что ФНПР, в целях снижения возможных социальных издержек, будет обязана подключиться к обсуждению вопросов о неминуемом слиянии авиационных предприятий в холдинг. ■

## Сотрудничество

## Полет в неизвестность

Судьба российско-украинского Ан-70 до сих пор остается неясной

Владимир Буланов

**Украина и Россия договорились с 16 февраля продолжить совместные летные и наземные испытания военно-транспортного самолета Ан-70 общими экипажами. Об этом сообщил сотрудник Авиационного научно-технического комплекса им. Антонова Николай Воробьев — главный специалист по этой машине.**

Соответствующий протокол по итогам недельной работы группы экспертов на Украине подписали в Киеве начальник вооружения, заместитель министра обороны РФ генерал-полковник Алексей Московский и первый замминистра промышленной политики Украины Валерий Казаков.

По словам Воробьева, пока есть устное согласие с тем, что материалы по газодинамической устойчивости двигателя, по которой у российской стороны были вопросы, позволяют продолжить совместные испытания. Однако для подписания оставшихся трех отчетов по этим вопросам, переданных российским специалистам, создается совместная рабочая группа. «Это чисто бумажная работа, но она должна проводиться параллельно с испытаниями», — сказал специалист.

В середине апреля или в марте Ан-70 вылетит в Архангельскую область для проверки в условиях естественного обледенения. Летом планируется завершить десантирование военной техники, которой нет на Украине, в Ахтубинске. Кроме того, машина должна совершить несколько полетов при низких температурах уже следующей зимой. Испытания самолета завершатся в 2005 году. Тогда же соберут первую серийную машину.

## Многострадальный проект

Наверное, не было в Украине проекта многострадальнее и безысходнее, чем затея с совместным строительством военно-транспортного самолета Ан-70. Но парадокс в том, что перспективной затеи по части военно-технического сотрудничества, пожалуй, тоже не сыщешь... По оценкам западных специалистов, это — самая перспективная машина транспортной авиации Украины. Однако в истории Ан-70 много неожиданностей...

Проектирование транспортного самолета Ан-70 было начато в 1975 году. Первоначальный вариант предусматривал создание самолета, оснащенного 4-мя турбовинтовыми двигателями Д-236, с фюзеляжем шириной 5 м классической цельнометаллической конструкции. Согласно требованиям ВВС СССР того периода, в хвосте предусматривалось нахождение огневой установки. Первый полет машины предполагался в 1986 году.

Конкурентом для Ан-70 выступил Як-44 КБ им. Яковлева (первый вариант под этим наименованием). Однако когда в 1984 году к руководству ОКБ им. Антонова пришел Петр Балабуев, первоначальный вариант был отменен в пользу нового в связи с расширением требований, включая короткий старт и посадку плюс ассортимент перевозимого груза. Под прежним названием (Ан-70) на более высоком технологическом уровне было начато проектирование совершенно новой машины. Самолет был оснащен современной авионикой и активным комплек-



Спорный красавец

сом управления, ширина корпуса увеличена до 5,6 м, в конструкции широко применены композитные материалы, кроме того заказаны новые двигатели. Непосредственное руководство работами осуществлял главный конструктор ОКБ Антонова Василий Теплов.

Ан-70 может использоваться в 2-х основных вариантах загрузки: для аэродромов с бетонным покрытием и для грунтовых аэродромов. Взлетая с бетонных полос длиной 1550-1800 м, самолет в состоянии иметь взлетный вес до 130 т и нести полезную нагрузку до 47 т (например, танк Т-80УД/Т-90), при стандартной максимальной нагрузке 35 т самолет имеет дальность полета 5000 км.

Главным преимуществом Ан-70 является способность действовать с коротких взлетно-посадочных полос с прочностью поверхности до 0,8 Мпа. В таком случае самолет может доставлять до 20 т полезной нагрузки на дальность до 3000 км. Длина пробега при этом составит не более 600-800 м. Посадочная скорость Ан-70 составляет не более 160-165 км/ч. Посадка на грунтовых аэродромах облегчается благодаря применению многоколесного шасси, типичного для машин ОКБ Антонова.

Специально для Ан-70 на запорожском заводе «Прогресс» были заказаны двигатели Д-27 с низким удельным расходом топлива в 130 г/км в режиме полета. Д-27 развивает мощность, сравнимую с показателями турбовинтового двигателя НК-12 (применяется на бомбардировщиках Ту-95 и транспортных самолетах Ан-22), при этом он почти влает более экономичен. Модульная конструкция двигате-

ля снижает время, необходимое на обслуживание и ремонт. Для двигателя были специально разработаны винты СВ-27, созданные в подмосковном Ступино. Крейсерская скорость Ан-70 равна скорости реактивного Ил-76 и на 30-50% выше скорости таких самолетов, как Ан-12, С-130 и С-160.

Комплекс примененных технических решений позволил достичь высоких характеристик экономичности. Удельный расход топлива (при старте с бетонных полос) составляет 150 г/км, т.е. значительно ниже, чем у всех существующих сегодня в мире самолетов этого класса.

Стандартная задача Ан-70 — перевозка груза в 20 т на дальность 3000 км, что требует от турбовинтового самолета Ан-12 на 33%, а от реактивного Ил-76 почти на 100% большего расхода топлива, чем для Ан-70.

Широкий фюзеляж машины позволяет создать внутри грузовой отсек впечатляющих размеров — гораздо больший, чем на Ан-12, С-130 «Геркулес» и С-160 «Трансаль». Например, Ан-70 в состоянии перевозить БТР, гаубицу вместе с тягачом, ракетный комплекс ПВО. Специальная система крепления позволяет осуществлять перевозки грузов, установленных на двух уровнях. В десантном варианте Ан-70 берет на борт до 110 парашютистов с оружием.

При доставке десанта на аэродром с посадочной на нем, самолет загружается по двухуровневому варианту и способен взять на борт до 300 десантников. В варианте для эвакуации раненых в корпусе Ан-70 размещается 206 человек (на носилках). Грузовой отсек герметичен. Техническое обслуживание

Ан-70 требует 8-10 рабочих часов на час полета, что почти вдвое ниже, чем для Ан-12 (25) или С-130 (20 часов). Композиционные материалы составляют 24% от массы Ан-70 и служат не только для внутренней отделки и выполнения второстепенных конструкций, но также используются и в ответственных узлах.

Например, из композиционного материала «Органит» выполнены горизонтальное и вертикальное оперение машины, закрылки и т.п. Масса агрегатов из композитных материалов на 15-20% меньше в сравнении с металлическими аналогами, а расходы на их изготовление и монтаж — вдвое ниже. В конструкции силовых элементов широко использованы схемы, «скопированные» конструкторами у природы (например, киль самолета, позимствовавший многое из структуры листьев, собран практически без механических соединений).

Впервые примененная на Ан-70 интегрированная система передачи данных о работе всех бортовых систем и оборудования позволила на 40% снизить массу и на 70% сократить число соединений. Информация отображается на цветных мониторах. Навигационная система позволяет осуществлять полеты внутри ответственных воздушных коридоров, а также вне их в любое время суток и в любом географическом районе, обеспечивает программирование траектории полета и оптимизацию маршрута с учетом расхода топлива. Интегрированная система контроля БАСК-70 во время полета регистрирует и анализирует до 8000 параметров со всех бортовых систем и устройств машины.

## Оживление «долгостроя»

Первый Ан-70 был торжественно выведен из цеха АНТК в Киеве 20 января 1994 года. Первый полет состоялся 16 декабря 1994 года (ровно через 37 лет после первого полета Ан-12) и продолжался 25 минут. Командовал экипажем Сергей Максимов. Затем почти полтора месяца самолет провед на земле, пока устраняли неисправности и недоработки. К сожалению, эта машина разбилась в своем четвертом полете 10 февраля 1995 года — в результате столкновения с сопроводившим его Ан-72В.

Второй самолет был готов через два года, и испытания продолжались. 24 апреля 1997 года он был представлен на выставке в Ле-Бурже. В январе 2001 года Ан-70 имел на счету уже около 380 полетов, и специалисты приступили к испытаниям машины в условиях низких температур. Утром 27 января 2001 года Ан-70 почти сразу после взлета в Омске был вынужден экстренно сесть из-за остановки двух из четырех двигателей, при этом фюзеляж самолета был поврежден. К счастью, обошлось без жертв, но авария в районе Омска угрожала сорвать программу полетов, так как едва не был потерян единственный экземпляр самолета.

В период испытаний самолет показал высокие характеристики. Например, в полете с углом атаки 30 градусов был достигнут максимальный показатель подъемной силы — 7,2, машина сохраняла управляемость и устойчивость при минимальной скорости 98 км/ч. Наибольшие трудности встречались при эксплуатации двигателя Д-27, требовавших регулировки автоматики управления и агрегатов.

В декабре 2001 года главнокомандующие ВВС России и Украины подписали акт об успешном за-

вершении этапа А государственных испытаний Ан-70. Тем самым было подтверждено соответствие самолета требованиям ВВС и открыт путь к серийному производству самолета...

## В поисках заказчиков

Главной проблемой является отсутствие солидного заказчика. Наиболее естественно было бы предположить заинтересованность в приобретении этих машин Военно-воздушными силами России и Украины, но... они не располагают необходимыми для этого средствами. Правда, 4 декабря 1999 года правительство России утвердило план закупки 164 самолетов. Но российские военные, для которых близкая перспектива важнее всего, высказываются в пользу Ил-76. Сегодня ВВС России имеют 220 самолетов Ил-76, в большинстве своем новой модификации — Ил-76МД со значительным запасом ресурса. Поэтому для россиян проще модернизировать Ил-76МД и закупить определенное число новых Ил-76МФ, чем ввязываться пусть в дорогостоящую программу Ан-70.

Неофициально российские военные говорят о намерении заказать как минимум 30-35 самолетов Ан-70 для одного полка воздушно-десантных войск, для которых они просто незаменимы, благодаря своей способности взлетать и садиться на небольшие полосы. Имеются в России также круги, выступающие против Ан-70 из «патристических» соображений — с какой это стати укреплять экономику Украины, если есть возможность выпустить свой самолет Ту-330?

Однако Ту-330 не является серьезной альтернативой для Ан-70. Естественно, он может быть более дешевым, чем украинский самолет, однако, во-первых, его еще нет в природе, а во-вторых, когда Ту-330 появится, он все равно будет представлять собой типичный грузовой самолет, лишенный наиболее ценных для ВВС качеств — возможности использовать короткие взлетно-посадочные полосы.

В период завершения создания головного Ан-70 проводился конкурс на новый военно-транспортный самолет для Западной Европы. Ан-70 был представлен на конкурсе под названием Ан-7Х в расчете на то, что удастся привлечь средства наших западных заказчиков и на них запустить машину в серийное производство. В этом конкурсе Ан-7Х имел ряд преимуществ: он был новее и удачнее С-130, дешевле С-17, а А400М на то время вообще не существовал, даже в виде прототипа.

Ан-70 активно рекламируется на Западе, принимает участие во всех воздушных выставках и шоу, многочисленные зарубежные делегации знакомятся с ним в Киеве. Наиболее заинтересованной в Ан-7Х оказалась Германия. Специалисты германского Министерства обороны подробно знакомы с Ан-70, с него 1 декабря 1998 года даже сбрасывали манекены с немецкими парашютами. Правда, в итоге немцы высказались за собственный проект А400М...

Тем временем о намерении приобрести Ан-70 заявила Чехия, которая намерена в 2005-2007 годах купить три самолета этого типа. В числе потенциальных покупателей Ан-70 также Иран, Алжир, Канада, ЮАР и некоторые страны Азиатско-Тихоокеанского региона. ■

## Перспективы

## Возрождение «Руслана»

## Масштабные проекты грузовой авиации

Елена Перминова

Авиакомпания «Волга-Днепр» разработала несколько долгосрочных (на 10-15 лет) проектов, в рамках которых, в частности, будет возобновлено производство самолета Ан-124 и проведена модернизация Ил-76. Все проекты нацелены на то, чтобы грузовые перевозки стали регулярными.

Первый проект посвящен производству транспортного самолета Ан-124-100 «Руслан», предназначенного для перевозки крупногабаритных грузов (до 120 т). Несмотря на высокие технические характеристики, серийное производство Ан-124 было прекращено еще в 1994 году. В настоящее время на все авиакомпании мира приходится 23 «Руслана», которые обеспечивают в год перевозку на \$0,4 млрд. Очевидно, что к 2007 году эти «грузовики» окажутся в дефиците и потребуются новые воздушные «грузовики».

«Волга-Днепр» намерена организовать производство «Русланов» на АНТК им. Антонова в Киеве. Кредит на этот проект (\$30 млн на 10 лет) предоставила Международная финансовая корпорация IFC. Теперь старт нового проекта зависит от подписания соглашения с Украиной. Российская сторона (в лице ГСГА) все требования уже выполнила.

К следующему проекту — модернизации Ил-76 — «Волга-Днепр» приступила для того, чтобы восстановить былую славу известного авиагрузовика. По словам технического директора компании «Волга-Днепр» Виктора Толмачева, Ил-76 (грузоподъемностью 30-50 т) совершенно незаслуженно занесен в «Красную книгу» авиации. Это произошло после того, как закончился бум на шоп-перевозки, в которых Ил-76 принимал самое активное участие. Кроме этого, в апреле 2002 года по решению авиационных властей Евросоюза самолет был запрещен к эксплуатации



«Руслан» своего срока еще не отлетал

из-за нарушения стандартов по шуму. Таким образом, западные рынки для него оказались закрыты. Однако считать, что этот перевозчик крупногабаритного промышленного оборота свое уже «отлетал», явно несправедливо. На сегодняшний день мировой парк Ил-76 насчитывает около 200 самолетов. Однако для дальнейшей эксплуатации надо усовершенствовать его двигатель.

«Волга-Днепр» намерена заменить двигатель Ил-76 на более современный. Производить его будут на Пермском моторном заводе, с которым авиакомпания провела переговоры о заключении опционного договора на поставку 75 двигателей ПС-90-76. Заключить договор планируется в апреле этого года.

Проект, на выполнение которого требуется \$26 млн, завершится через 5 лет, а его финансовым обеспечением займется IFC и Сбербанк РФ. Первый модернизированный самолет Ил-76ТД-90ВД, который будет оснащен новым двигателем на Ташкентском авиационно-производственном объединении, планируется получить уже в декабре 2004 года. Всего будет переоборудовано 40-50 воздушных судов, плюс построит 17 новых. По прогнозам экспертов, они должны прослужить, как минимум, 30 лет.

Возобновление производства «Русланов» вызвало необходимость в подготовке дополнительного персонала. В связи с этим «Волга-Днепр» приступила к созданию современного

учебно-тренировочного центра в Пензе. Причем, для обучения не надо будет приезжать в Пензу — оно построено на дистанционном и интерактивном принципах. По сравнению с другими проектами «Волги-Днепр», этот проект потребует гораздо меньших затрат — \$8-10 млн, но его значение от этого не уменьшается.

Последний проект — организация регулярных грузовых перевозок — авиакомпания собирается реализовать за счет комплектации парка грузовых самолетов. Его составят американские Boeing, новые Ил-76, Ту-204 и Ил-96. Большая часть этого парка находится на аэродромах компании, остальная пополняется новыми или модернизированными самолетами. Чтобы обеспечить полную загрузку самолетов, намечена «сетка» маршрутов. Дальние, в направлении Хабаровск-Москва, Москва-Пекин, Новосибирск-Китай, определены для выполнения Boeing. Короткие маршруты будут прокладывать российские самолеты — Ил-76 и Ил-96. Кроме этого, будут использоваться и небольшие авиагрузовики, созданные на базе пассажирских Ан-12.

Как сказал глава «Волги-Днепр» Алексей Исайкин, все эти проекты выходят за рамки возможностей одной компании. Поэтому руководство компании намерено придать своей программе статус национальной и рассчитывает на помощь государства в лице ГСГА.

**Справка «ПЕ»:** Авиакомпания «Волга-Днепр», лидер на международном рынке авиагрузоперевозок, создана в 1990 году. За время работы компания выполнила полеты в 480 аэропортов, расположенных в 190 странах мира. Основу парка составляет 9 самолетов Ан-124-100 «Руслана» (43% мирового парка) и 2 самолета Ил-76. Победитель национальных и международных конкурсов в номинации «грузовые перевозчики». Имеет представительства в Великобритании, США, Ирландии, ОАЭ.

## Ситуация

## Испытание небом

## Ту-204-300 выведен из цеха

Сергей Титов, Ульяновск

Опытный и он же — серийный самолет Ту-204-300 покинул цех окончательной сборки ульяновского самолетостроительного завода «Авиастар-СП» и направился на аэродром Ульяновск-Восточный на сертификационные испытания.

Самолет необычен не только тем, что опытный образец создавался непосредственно на производстве сразу как серийный, но и тем, что по многим параметрам не имеет аналогов. Самолетостроители и разработчики называют Ту-204-300 самолетом-универсалом, поскольку он может применяться в качестве ближнемагистрального, среднемагистрального и дальнемагистрального лайнера. Для него приемлемы аэродромы областного значения с короткой полосой и неусиленным покрытием. Внешне он отличается от Ту-204 только тем, что короче на 6 м. По словам исполнительного директора ЗАО «Авиастар-СП» Валерия Савотченко, укороченный фюзеляж улучшил аэродинамические качества самолета, повысил его экономичность и коммерческую эффективность.

На авиасалоне МАКС-2003, где впервые показали опытный экземпляр, был подписан контракт на постройку десяти самолетов Ту-204-300 между лизинговой компанией «Ильющин-финанс», «Авиастаром-СП» и получателем самолетов — авиакомпанией «Трансаэрро». Значительно улучшенные по сравнению с Ту-204 технико-экономические характеристики самолета сразу же породили спрос. Уже заявила о своем интересе к лайнеру компания «Владивосток-авиа».

Теперь, с появлением реального спроса, не исключено, что именно Ту-204-300 станет основной продукцией, которая позволит возродиться «Авиастару-СП». Правда, для того, чтобы стать рентабельным, «Авиастару» надо произвести до 2008 года не менее 25 самолетов. Помимо основной машины на стелжах уже стоят еще два «универсала», которые планируется сдать в конце этого года.

10 марта, после серии испытаний в Ульяновске, опытный Ту-204-300 перелетит на испытательную базу в Жуковском для продолжения сертификационных испытаний, после окончания которых и получения сертификата летной годности, через 7-10 месяцев, самолет будет передан заказчику — лизинговой компании «Ильющин-финанс» для компании «Трансаэрро».

Правда, не исключено, что сроки испытаний могут быть сдвинуты, если не будет разрешен конфликт «Авиастара-СП» с аэродромом «Ульяновск-Восточный». Накануне пресс-служба «Авиастара-СП» сообщила о срыве испытаний самолета Ан-124 по причине отключения электричества с санкции руководства аэропорта. Отключение было произведено из-за долга перед аэропортом «дочки» «Авиастара» — Центра технического обслуживания и ремонта авиатехники. И хотя, как позже выяснилось, долг уже компенсирован за счет долга аэропорту перед «Авиастаром-СП», конфликт сохранился — аэропорту срочно нужны «живые деньги» (уже три месяца его работники не получали зарплату).

## Экспорт

## «Суховские» радары примерят на «МиГи»

## В Дели рассматривают предложения России по модернизации ВВС

Станислав Чистяков

Российские разработчики и производители авиационной техники подготовили пакет предложений по модернизации самолетного и вертолетного парка индийских ВВС и программу выполнения контрактов на поставку и лицензионное производство в Индии российской авиационной техники.

Конкретные направления работы по практической реализации этих предложений обсудили на переговорах российской делегации, возглавляемой первым заместителем генерального директора «Росавиакосмоса» Валерием Воскобойниковым, с индийскими партнерами в Дели.

Главная тема прошедших переговоров — выполнение уже подписанных контрактов. В первую очередь, контракта на поставку индийским ВМС партии корабельных истребителей «МиГ», которые составят основу авиационной группировки пе-



Модернизация? Сделаем!

редаваемого Индии авианосца «Адмирал Горшков». Стороны также обсудили ход работ по организации на предприятиях индийской корпорации HAL лицензионного производства многоцелевых истребителей Су-30МКИ. Контракт по Су-30МКИ — самый сложный и крупный за всю историю российско-индийского военно-технического

сотрудничества. Его стоимость превышает \$3 млрд. Контракт разбит на несколько этапов — начиная от поставки готовых самолетов — до выпуска истребителей Су-30МКИ непосредственно в Индии, причем из комплектующих произведенных на индийских предприятиях. На переговорах обсуждались также планы реализации программы модернизации ранее поставленной в Индию авиационной техники — прежде всего истребителей МиГ-21 и МиГ-29.

На сегодняшний день на вооружении индийских ВВС имеется боевая 60-ти не выработавших свой ресурс истребителей МиГ-29. Повысить их боевой потенциал решено было за счет оснащения истребителей новым вооружением, новыми радарными и вычислительными комплексами.

Российская делегация предложила индийским коллегам новый подход в модернизации авиационного парка, а именно — установку на МиГ-29 бортового оборудования, унифицированного с тем, которым оснащаются находящиеся на

вооружении индийских ВВС современные многофункциональные истребители Су-30МКИ. Благодаря этому Индия сможет сама участвовать в производстве модернизированных систем и ставить новые комплекты оборудования на оба типа самолетов.

Наиболее слабым звеном российских легких истребителей являются на сегодня устаревшие модели радаров. В связи с этим индийской стороне было предложено установить на предлагаемые Индии истребители МиГ-29 новые «суховские» радары. По мнению экспертов, такая унификация бортового оборудования позволит индийской стороне не только наиболее эффективно использовать многофазовую программу организации лицензионного производства истребителей «Су», но и облегчить работу по подготовке летчиков. Официальные источники сообщают о том, что предложения российской стороны заинтересовали руководство индийских ВВС. Однако до согласования всех спорных вопросов еще, по всей видимости, далеко.

## Проект

## «Апач» «отдыхает»

## «Роствертол» готовит к производству новый вертолет

Дмитрий Подшебякин

ОАО «Ростовский вертолетный производственный комплекс «Роствертол» (Ростов-на-Дону) планирует в 2006 году приступить к серийному выпуску всепогодных круглосвечных боевых ударных вертолетов Ми-28Н.

По словам гендиректора «Роствертола» Бориса Слюсаря, новая машина будет по целому ряду характеристик превосходить ее зарубежный аналог — американский вертолет «Апач». Об этом руководитель заявил на церемонии передачи 5-ти модернизированных транспортно-боевых вертолетов Ми-24ПН Минобороны РФ.

Генеральный конструктор АО «Московский вертолетный завод (МВЗ) им. Миля» Алексей Самусенко пояснил, что «в отличие от зарубежных аналогов вертолеты «Ми» уже применялись и продолжают использоваться в боевых условиях, тогда как, например, у американских вертолетов такого опыта нет». По его словам, потерей американской стороны в Югославии, Ираке и других «горячих» точках мира объясняется, в том числе, и тем, что разработчики не учитывали поражающего фактора с земли.

Перечисляя достоинства новой машины, генконструктор, в частности, отметил невозможность сбить Ми-28 из стрелкового оружия — «стекло держит калибр 12,7 мм». По мнению Самусенко, «до 2015 года у «Роствертола» будет серийная нагрузка по Ми-28Н».

Генконструктор также отметил, что эти машины могли бы значительно раньше поступить на вооружение российских ВВС, если бы заводу-изготовителю не пришлось нести значительную часть затрат на разработку проектно-конструкторской документации и подготовку серийного выпуска вертолетов.

Первый образец вертолета, изготовленный на МВЗ им. Миля, в настоящее время проходит го-



Гордость завтрашнего вертолетного парка Ми-28Н

сударственные летные испытания. «Бюджетное финансирование существует, но «Роствертол» вложил значительно больше средств в разработку и изготовление второго серийного образца Ми-28Н», — сказал Алексей Самусенко. — Второй образец Ми-28Н будет поднят в воздух в феврале 2004 года».

На ростовском предприятии уверены, что средства, затраченные на изготовление Ми-28Н, будут возвращаться предприятию при серийных продажах. Ожидается, что базовая цена серийного вертолета Ми-28Н будет составлять около \$12

млн. А пока Ми-28Н только готовится к производству, «Роствертол» весьма успешно торгует своими серийными моделями. Так, в начале февраля стало известно о контракте, подписанном заводом, на поставку транспортно-боевых вертолетов Ми-24ПН в Уганду. Стоимость контракта на «Роствертоле» не разглашают, ссылаясь на коммерческую тайну. Однако отряден уже сам факт сохранения интереса к российским вертолетам за рубежом. Это первый экспортный контракт российских производителей вертолетов, заключенный в 2004 году.

## Коротко

Авиационная холдинговая компания «Сухой» и правительство Хабаровского края подписали соглашение о сотрудничестве, в частности, в вопросах развития КНААПО.

Губернатор Хабаровского края Виктор Ишаев и генеральный директор ОАО «Авиационная холдинговая компания «Сухой» Михаил Погосян в среду подписали соглашение о сотрудничестве. Стороны договорились координировать свою деятельность, в частности в решении вопросов развития промышленного потенциала края путем содействия в техническом развитии ОАО «Комсомольское-на-Амуре авиационное производственное объединение им. Ю.А. Гагарина» (КНААПО), в решении социально-экономических вопросов края посредством создания условий для недопущения сокращения налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, в обеспечении финансовой устойчивости и увеличения прибыльности авиаобъединения.

Компания «Сухой» берет на себя обязательства поручить ОАО «КНААПО» осуществлять функции головного исполнителя по программе производства перспективного авиационного комплекса фронтовой авиации, а также в приоритетном порядке осуществлять функции исполнителя по реализации программ гражданской авиации. Правительство края, в свою очередь, будет способствовать реализации программ, направленных на укрепление и развитие ОАО «Компания «Сухой» и ОАО «КНААПО», осуществлять содействие в обеспечении заказами на линии Министерства обороны РФ, выполнении государственного оборонного заказа, в продвижении выпускаемой авиационной продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Комиссия Минобороны и ММП «Салют» начала программу испытаний двигателя АЛ-31ФМ1.

Приступила к работе совместная комиссия Минобороны РФ и ММП «Салют» по подготовке и проведению госиспытаний модернизированного авиадвигателя АЛ-31ФМ1 с повышенной на 800 кг тягой на форсажном режиме и с цифровым электронным регулированием. Модернизированный авиадвигатель АЛ-31ФМ-1, в первую очередь, интересуют российские ВВС с точки зрения усовершенствования силовой установки строевых истребителей российских ВВС семейства Су-27. ВВС устраивает то, что ММП «Салют» модернизирует авиадвигатель АЛ-31ФМ-1 без привнесения средств из госбюджета. Кроме того, готовый продукт соответствует требованиям ВВС как по цене, так и по возможности замены штатных АЛ-31Ф на модернизированные АЛ-31ФМ-1 в ходе выполнения их планового ремонта без каких-либо конструктивных изменений планера самолета.

Планируется, что летные испытания модернизированного авиадвигателя будут завершены примерно в течение года. В апреле начнутся чистовые ресурсные госиспытания модернизированного авиадвигателя АЛ-31ФМ-1, а с июня — длительные госиспытания эталонного образца авиадвигателя АЛ-31ФМ-1. На первом этапе модернизации авиадвигателя АЛ-31ФМ-1 (изделие 99М1) конструкторы ММП «Салют» применили модернизированный компрессор низкого давления с увеличенным до 118 кг/с расходом воздуха, диаметром у входа до 924 мм. Кроме того, заменен аналоговый регулятор КРД-99 на цифровой, использован турбостартер с увеличенной на 15-20% мощностью и высотой запуска до 3,5 км. Максимальная тяга на форсаже повышена на 800 кг и доведена до уровня 13,3 т.

**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, металлопрофиль, лакокрасочные материалы, спецодежда и средства защиты в условиях СЕВЕРА, дизайн интерьеров, ландшафтная архитектура.

**ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ**

Энергоснабжение. Газоснабжение. Теплоснабжение. Водоснабжение. Энергосберегающие 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

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



Передовые западные технологии работают на войну



Частный капитал не спешит в венчурный бизнес

Тенденции

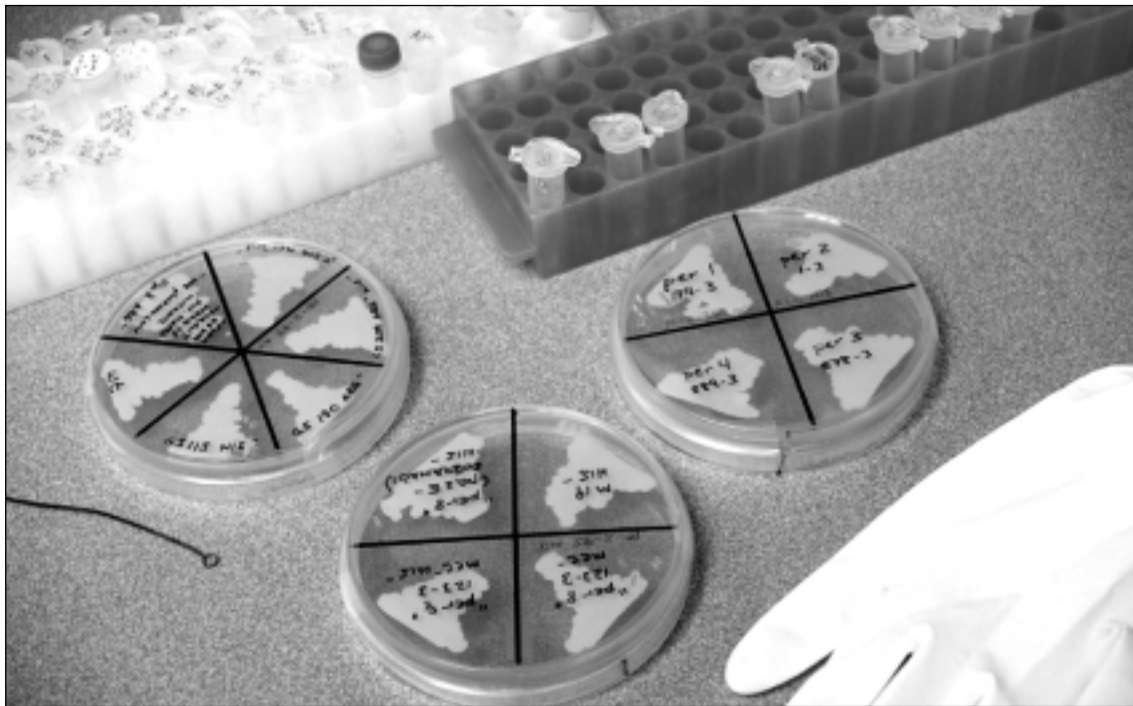
## Второй технологический бум

В начале нового века двигателем прогресса стали оборонные заказы

Юлия Ефимова

Базовые принципы инновационной деятельности разрабатывались на мировом рынке с середины 70-х годов, механизмы отработались в течение двух десятилетий, пока «новая экономика» неожиданно не подняла их на качественно иной уровень. В начале 90-х, с вхождением «в массы» Интернета и мобильной связи, бизнес потерял географические границы, коммуникации радикально ускорились и упростились, и это стало главным стимулом развития высоких технологий. В начале нового века, прежив стадию упадка, вызванную глобальным экономическим кризисом, высокие технологии снова оказались востребованными. Но пока их главный заказчик — оборонная промышленность США.

Развитие идей от лаборатории до производства во всем мире шло по двум направлениям. Первое — создание внутренних инновационных подразделений крупных компаний. Например, в телекоммуникационном гиганте AT&T в начале 90-х было создано около 50 таких ячеек, функционирующих по так называемой «матричной» системе, что помогло ей к 1995 году удвоить стоимость своего бизнеса. А машиностроительной компании Digital Equipment, с помощью «целевых» групп специалистов, удалось сократить сроки реализации проектов в 2 раза. Второй способ — развитие отдельного венчурного бизнеса, к нему крупные компании имеют косвенное отношение — они просто покупают пакеты акций фирм-новичков, которые делают ставку на интересные направления. Например, компьютерный гигант Cisco уже много лет занимается не столько разработкой, сколько скупкой перспективных «стартапов», используя свое имя для их продвижения. Кольбилю «новой экономики» стала электронная биржа NASDAQ — национальная котировальная система. Выставить на продажу акции недавно образованной компании в ней было гораздо проще, чем, например, пройти процедуру листинга на Нью-Йоркской фондовой бирже. NASDAQ соединила разработчиков, которым нужны были средства и самые «рисковые» свободные деньги. По данным министерства торговли США, с 1995 по 2000 год рост экономики страны примерно на 30% происходил за счет компаний сферы ИТ, хотя на них приходилось всего 8% от объема ВВП. Известные всему миру компании Microsoft, Sharp, IBM и экономики целых государств — Япония, Израиль, «азиатских тигров», поднялись именно на инновациях. Сводный индекс NASDAQ, то есть средневзвешенная цена акций, торгуемых в системе, за пять лет вырос ровно в пять раз, с 1 тыс. до 5 тыс. пунктов. С помощью «новой экономики» амери-



Защита от биологического оружия обходится очень дорого

канские финансисты надеялись обойти закон экономических циклов, но этого сделать не удалось.

### Трудное время

К середине 2001 года наметился «кризис жанра» — массовый инвестор потерял доверие к высокотехнологичным компаниям. Исходя из здравого смысла, после многих лет безоткатного роста охлаждение могло наступить в любой момент, но все же его причина была объективной. Стоимость интеллектуальной собственности, а особенно — технологий «в зародыше», строго оценить практически невозможно. Нелюбопытна и, тем более, переоценка ее перспектив имеет гораздо более широкий разброс, чем, например, оценка стоимости бизнеса компаний «традиционной» экономики. Там, по крайней мере, есть материальные активы, которые никуда не уйдут. Это — не недостаток high-tech, а просто его специфическая черта. Как и любое рискованное предприятие, инновационный бизнес хорошо живет только на крепком общеэкономическом фундаменте. Когда приходится туже затягивать пояс, взгляды на проекты с высоким риском меняются в сторону консерватизма. Поэтому, когда, в начале XXI века стало ясно, что мировой экономике не удастся избежать спада, «новшества» стали неактуальными. Проще говоря, ушел с рынка их потребитель. По данным PriceWaterhouseCoopers, совокупные расходы на исследования и разработки в технологическом секторе с середины 2001 года к

началу 2002 упали на \$1,7 млрд, или на 8%. Индекс NASDAQ получил насмешливое прозвище «мыльного пузыря», к середине 2002 года он вернулся кначальному рубежу славного пути — 1000 пунктов. Инвестиционные фонды пытались «ловить» падающие в цене акции, но «дно» с каждым днем проваливалось все ниже. В конце концов, главной стратегией на рынке акций высокотехнологичных компаний стал «выбор лучшего из худшего», то есть, просто скупка бумаг компаний, которые, по крайней мере, не уйдут со сцены.

Как всегда, легко пережить кризис может тот, кто обеспечил себе жировой запас. Такие гиганты, как Microsoft, могли продолжать исследования — по данным на 2001 год объем наличности компании составлял \$30 млрд. А в целом разработки стали гораздо более экономными и практичными. Интересно, что многие исследователи заявляли о позитивном эффекте «возвращения в реальность». Например, руководитель научной лаборатории Hewlett-Packard Дик Лэмман говорил, что в период бума самым главным было не отстать от конкурентов, а теперь появилось время для того, чтобы внимательно оглядеться и найти новые интересные направления. Кроме того, компании, которые в это время все же покупали продукты, задавали конкретные и острые вопросы, что стало новым серьезным стимулом. Поэтому многие крупные разработчики сократили объем инвестиций только номинально, например, Sun сократила финансирование исследова-

ний и разработок с \$2 млрд в 2001 до \$1,8 млрд в 2002 году, но эта сумма составляла более высокую долю ее доходов и направлялась в проекты, прошедшие строгий отбор. Еще один выход из трудной ситуации — слияние компаний, а следовательно, инновационных бюджетов. Это успешно удалось реализовать Hewlett Packard и Compaq, и не удалось Lucent и Alcatel. За три весенних месяца 2001 года, пока шли предварительные переговоры, акции Lucent и Alcatel потеряли 30% стоимости — рынок не дал утопающим выплыть вместе, и сделка была разорвана. Еще одно позитивное следствие «американской трагедии» состоит в том, что вынужденный тайм-аут лидеров позволил набрать вес компаниям других стран. Например, корейская Samsung Electronics была названа деловым журналом Business Week самым быстрорастущим брендом в мире за последние три года. По словам экспертов, «благодаря успешной инновационной деятельности второй год подряд компания уверенно увеличивает стоимость бренда более чем на 30%».

В последнем списке ведущих фирм, способных создавать на базе своих достижений устойчивые бизнес-модели, журнала Red Herring представлено более 20 неамериканских компаний, среди них европейские биотехнологические NeuroNova и Powderfect Pharmaceuticals, азиатские телекоммуникационные NTT DoCoMo и Singapore Telecommunications.

### NASDAQ оправился от потерь

Рассвет уже близко — судя по новостям с американского технологического рынка, он готовится к новой стадии роста. Недавно опубликованный опрос агентств VentureOne и Ernst & Young показал, что за последний квартал венчурные инвестиции в Силиконовой долине возросли на 22%. Впервые после 2000 года фонды стали больше вкладывать в новый венчурный бизнес и меньше — в повторные раунды, в компании, уже находившиеся в их портфеле. В середине прошлой недели Agilent Technologies, ведущий производитель электроники и контрольно-измерительного оборудования (капитализация \$18 млрд), опубликовала результаты последних трех месяцев (ноябрь-январь). Все ее показатели улучшились за счет возросшего спроса со стороны компаний полупроводниковой отрасли, а объем заказов на следующий квартал вырос на 53% к аналогичному периоду прошлого года и до максимального уровня с 2000 года, при этом объем заказов в сегменте Automated Test возрос на 74%.

За год индекс NASDAQ вырос на 66% и впервые преодолел уровень 10 сентября 2001 года. Более подробно о ситуации говорит динамика его компонентов, если NASDAQ Biotechnology за год прибавил более 70%, NASDAQ Industrial — 80%, а NASDAQ Telecommunications — все 95%, то индекс банковских технологий NASDAQ Bank — всего 40%.

### Герои нашего времени

Ни для кого не секрет, что после длительной стагнации американская экономика подала признаки жизни одновременно с началом войны в Ираке. Падение доллара началось уже позже, а первой стимулирующей стали государственные военные заказы. Ведущий аналитик Merrill Lynch Ричард Бернштейн еще в начале прошлого года заявил, что в плане технологических инноваций США возвращаются к ментальности времен холодной войны, и в следующие несколько лет ведущую роль будет играть государственное финансирование исследований.

Примеров тому немало. Скажем, осенью 2001 года, когда в Америке рассылали пакеты со спорами сибирской язвы, главным рынком стали малозвестные компании биотехнологического сектора. Так, рост акций разработчика систем распознавания биологических агентов Cepheid за одну неделю составил более 250%. Две другие биотехнологические компании — Avant Immunotherapeutics и Nanogen — объявили о получении от правительства грантов на производство вакцин и средств диагностики заболеваний и в считанные часы увеличили свою капитализацию на 80%. Потом актуальными стали другие направления. Один из наиболее популярных гусеничных тракторов Caterpillar-D9 был модифицирован американским технологическим институтом Technion в «боевой бульдозер» с дистанционным управлением. Хотя Caterpillar официально заявляла, что не имеет отношения к этим разработкам, ее акции, которые до того шли в ногу с индексом широкого рынка, с марта прошлого года начали стремительно его обгонять. К сегодняшнему дню они выросли в цене на 80%, в то время как индексы S&P 500 и Dow Jones прибавили около 45%. Химический холдинг 3M сделал ставку на новые материалы для современных систем охраны и «для защиты и транспортировки активных компонентов» и его акции, до этого стоявшие на месте, с августа прошлого года выросли на треть.

Только на прошлой неделе Минобороны США заключило следующие «технологические» контракты: с корпорацией Boeing — ее подразделение получило \$25,8 млн на разработку систем передачи данных на компьютерные системы лайнеров F/A-18 E/F Lot 28; с корпорацией Honeywell — она получила \$5,1 млн из пакета \$22,1 млн на усовершенствование контрольных процессоров, установленных в системе самолетов Kiowa OH-58D. Titan, сервисная компания Lockheed Martin, заключила контракт на \$217 млн сроком на семь лет по обслуживанию компьютерной системы вооруженных сил. Об экологических и других «мирных» проектах информации гораздо меньше, и обычно это заявления о намерениях. Государства пока не до них, а частным компаниям сначала надо заработать денег. ■

Финансы

## Трепетный венчур

В России слишком мало денег для того чтобы рисковать

Вячеслав Копьев

По итогам Конкурса русских инноваций, который проводил журнал «Эксперт», наибольшее количество идей-победителей приходится на такие сферы, как биотехнологии и медицина, нанотехнологии, связь, приборостроение, оптическая электроника, энергетика. Все это — основные направления западных венчурных инвестиций. Однако бизнеса на инновациях в России нет. Есть компании, находящиеся на подступах к нему, но пока они только присматриваются к рынку. Однако, даже если они сделают свой выбор, до инновационного бума еще далеко.

Например, два венчурных фонда, которые в прошлом году официально объявили о начале своей деятельности — Intel Capital и «Русские технологии» — рассчитывают на общий годовое количество сделок примерно в \$60 млн, что равно объему венчурного инвестирования в США за два дня.

Почему не работает цепочка, проверенная в других странах? Исследователь привлекает «ангела» — состоятельного частного инвестора, который покупает пакет акций фирмы-разработчика новой технологии для того, чтобы потом продать его венчурному фонду. На следующем этапе развития «ангел» сможет продать их крупной компании, заинтересованной в этой технологии или на фондовом рынке. Тому есть много причин, и проблемы возникают в каждом из звеньев. Во-первых, в России разработчики незнакомы с «ангелами», а у потенциальных «ангелов» нет выхода на разработчиков. Способность «ангела» к продвижению технологии часто исчерпывается его связями и административным ресурсом, как выходить на мировой рынок он не знает, консультантам не доверяет и боится потерять контроль над процессом. Вторая причина — проблемы в развитии проекта, в трудностях подбора управленческих кадров должного уровня. Например, на одного ученого за рубежом приходится 50 профессиональных менеджеров различных специальностей. В России соотношение практических специалистов и ученых, наоборот, перевернуто. Наконец, венчурные фонды в России, как это ни парадоксально, не хотят рисковать. Конечно, как говорил Александр Лившиц, любой инвестор похож на трепетную лань, но венчурности по определению должны быть смелее остальных. В индустриально развитых странах существует следующая статистика: из исследованных, которые предполагают получение нового продукта, завершаются выведением на рынок максимум 8-10%. Поэтому венчурный инвестор и должен стрелять дробью, то есть вкладывать деньги сразу во множество проектов разной направленности, тогда риск «размазывается» по ним тонким слоем. Но в России еще нет крупных игроков, а те, которые располагают средствами на десятках проектов, не могут позволить им попасть в остальные 90% и потерять все деньги.

А между тем, по оценке специалистов Некоммерческого Международного Координационного Фонда «Развитие Высоких Технологий», Россия вполне способна стать лидером в развитии 10-15 современных инновационных направлений. При их грамотном продвижении на мировой рынок можно претендовать на инвестиции в объеме \$120-180 млрд в год и обеспечить примерно трехкратное повышение ВВП на душу населения. ■

МНЕНИЕ

Андрей Тихонов, председатель попечительского совета Некоммерческого Международного Координационного Фонда «Развитие Высоких Технологий»



— Какие научные направления для вас интересны?

— Среди приоритетных — медицина, информационные технологии, металлургия. В металлургии это, прежде всего, технологии получения сплавов с новыми характеристиками, технологии, которые позволяют сократить потери при вторичном переплавлении. Один из последних проектов, который фонд обеспечивал финансированием — «Лазерный медицинский» многофункциональный аппарат для терапии онкологических и урологических заболеваний. Проект доведен до опытного образца и сейчас ведутся переговоры о полночленном к нему стратегического инвестора.

— По какому принципу вы отбираете проекты? И откуда приходят заявки?

— Оценка проектов осуществляется по разработанной нами методике, с этой целью мы рекомендуем авторам заполнить специально разработанные нами анкеты. Проекты в Фонд поступают от предприятий, в некоторых случаях инвесторы сами обращаются в Фонд для того, чтобы приобрести необходимую им технологию или вложить средства. Так, в конце прошлого года к нам обратилась одна из российских компаний с предложением подорвать на проект, который смог бы вывести их компанию на мировой уровень и производить конкурентоспособную продукцию для мирового рынка. При этом она готова сама инвестировать проект, который будет удовлетворять их требованиям. Есть ряд частных инвесторов, которые готовы вложить средства в проекты. Средства, правда, не очень большие от нескольких десятков тысяч долларов до нескольких сотен тысяч долларов. Недавно к нам обратилась одна из иностранных компаний с предложением, что она готова начать немедленное финансирование проекта, связанного с определением наличия химических, бактериологических, наркотических, взрывчатых веществ в морских контейнерах не вскрывая — за небольшое время и при толщине стенки 2,5 мм.

— Какие схемы вложения денег вы применяете, как делаются доходы?

— Иностранная компания, с которой мы сотрудничаем, работает с российскими авторами по следующей схеме. Сначала подписывается договор о неразглашении коммерческой тайны, а также соглашение о стратегическом сотрудничестве по каждому проекту. В последнем документе оговариваются все процентные условия по акциям будущей западной компании, которая будет организована по результатам полной экспертизы проекта. Далее создается компания (уставный капитал не менее \$1 млн), которая получает международный патент в 80 странах и создает, при не-

обходимости, западную лабораторию для завершения проекта и сертификации. Руководителями лаборатории являются авторы, которые входят в ее штат. В этом случае все расходы по согласованию берет на себя иностранная компания (организация экспертизы, получение патентов, организация фирмы и лаборатории, внесение уставного капитала, нахождение дополнительных инвесторов и т.д.). В случае если авторы также участвуют в расходах, то процентные условия по акциям изменяются по размеру их участия. Доли в компании распределяются по обычной схеме: при наличии опытного образца автор получает 25% акций. В случае если в основу компании положена только идея, его процент уменьшается.

Владимир Бернштейн, директор по инвестициям фонда «Русские технологии»



— По каким принципам вы проводите отбор проектов?

— Обязательным условием отбора является их конкурентоспособность на мировом рынке. Мы проводим жесткий анализ всех параметров и всего потенциала. У нас есть представление о том, какие области технологического рынка будут восприимчивы на Западе в следующие 3-5 лет. Это информационные технологии, биотехнологии, все, что связано с новыми препаратами, новыми диагностическими технологиями, альтернативная энергетика, ресурсы, лазеры (здесь Россия всегда занимала лидирующие позиции), сенсоры, системы безопасности.

— А металлургия, машиностроение?

— В меньшей степени. Безусловно, мы рассматриваем инженерные решения, которые являются прорывными, но в металлургии в основном нас интересует то, что связано с новыми материалами — исследования по нанотехнологиям, композиционным материалам. Определив сферу приложения проекта, мы рассматриваем компании или группы разработчиков, которые уже имеют прототип в данных отраслях.

Безусловно, мы готовы вкладывать не в науку, а в бизнес, поэтому нам интересно рассматривать те проекты, где уже создана компания, где уже есть не только научная составляющая, а прототип, может быть не промышленный, а лабораторный и, по крайней мере, понимание рынка, и первые результаты продаж. И за счет наших денег, за счет стратегической поддержки, мы помогаем компаниям вырасти. Если к нам приходят разработчики, у которых есть права собственности на перспективную технологию, то мы можем помочь им структурировать бизнес вокруг нее, но это уже гораздо сложнее, чем инвестиции в компанию, где есть бизнес-команда, где есть менеджмент.

— Как проводится экспертиза на коммерциализацию?

— У нас есть научно-экспертный совет, в него мы передаем проекты, у которых, на наш взгляд, есть будущее. У нас есть кон-

такты на Западе, где могут сопоставить технологию, которую предлагаем нам, с мировыми аналогами.

— Кому потом вы сможете продать технологию? Промышленные компании проявляют интерес к вашему бизнесу?

— Пока мы с ними не сотрудничаем, мы обратимся к ним тогда, когда будем искать пути выхода из инвестиций. Пока мы еще не нашли ни одной компании, в которую мы могли бы вложить деньги.

— О чем это говорит?

— О том, что в стране отсутствует инфраструктура венчурного бизнеса. Например, в Америке ежедневно инкубируется сотни компаний с минимальными инвестициями. И через некоторое время они доходят до такого уровня, когда они могут быть интересны венчурному фонду. У них уже есть команда, у них уже есть технология, прототип. У нас нет потока таких компаний, их очень мало, потому что мало было таких инициатив два-три года назад, а технологиям тоже надо вырасти, дойти до определенного уровня.

— Есть ли специфические российские риски инновационного бизнеса?

— Есть, например, риски, связанные с вопросами прав на интеллектуальную собственность. Очень часто разработки создаются в стенах институтов на государственные деньги. И правовое регулирование этих вопросов достаточно сложно.

Артем Тарасов, генеральный директор компании «Итерен»

В России до сих пор идет этап приватизации, или, если вам угодно, приватизации. Основные ресурсы ориентированы на быстрый захват собственности и ее продажу. Заниматься другими сферами, в том числе совершенствованием собственного производства, большинству представителей российского бизнеса просто неинтересно.

Я не раз слышал о том, что бизнес по внедрению новых технологий, по определению, не может быть прибыльным. На это могут привести опыт специального отделения британской компании British Petroleum. Этот холдинг действует на рынке уже больше пятидесяти лет и является держателем целого ряда очень важных в мировой истории патентов. Оборот компании исчисляется миллиардами фунтов стерлингов. И сейчас они живут отчислениями, роялти.

Поэтому я хочу подчеркнуть, что и наша компания по сути своей не венчурный фонд, мы занимаемся бизнесом по продаже инновационных идей на уровне лицензий. И считаем, что этот бизнес в России может быть успешным. Конечно, если государство считает, что внедрение новых технологий является приоритетом в промышленной политике, то такой бизнес может получить государственную поддержку. Но сейчас бросается в глаза страх, который испытывают в правительстве при слове «льготы». Это слово просто вызывает нервный тик у чиновников.

Давайте назовем это по-другому, например, стимулированием. В любом случае, государственная поддержка венчурному бизнесу необходима.



## НАУКА / ТЕХНОЛОГИИ



Ответственность за инновации  
разделят на всех



Прошел IV Московский салон  
инноваций и инвестиций

## Концепция

## Государство. Наука. Бизнес. Все в доле

Президент сформулировал новые подходы к инновационной системе

Ксения Болецкая

Правительство РФ не собирается больше поддерживать отдельные наиболее перспективные проекты в научно-технической сфере, а сконцентрирует усилия на создании инновационной инфраструктуры. Краеугольным камнем этой инфраструктуры должна стать эффективная нормативно-правовая база по интеллектуальной собственности.

На прошлой неделе президент России провел совместное заседание Совета Безопасности и президиума Госсовета РФ по политике в области развития национальной инновационной системы (НИС). Последний раз концепция НИС обсуждалась на столь высоком уровне несколько лет назад. Тогда исполнительная власть сочла наиболее разумным использовать весьма скромные бюджетные возможности для развития небольшой группы наиболее перспективных направлений. В рамках этих направлений (их в конечном итоге набралось около двух десятков) были определены конкретные проекты, которые должны были сыграть роль своеобразных катализаторов для всей науки.

Одним из последних проявлений такого подхода стали 12 важнейших инновационных проектов (ВИП), отобранных в прошлом году Минпромнауки РФ. Но, как показала практика, реализация отдельных проектов, пусть даже поддержанных на самом высоком уровне, невозможна без элементарной нормативно-правовой базы по трансферу технологий из лона институтов на рынок. Со времени старта ВИПов прошел уже почти год, но большинство исполнителей только приступили к оформлению контуров (sic) правовых отношений с предприятиями, которые будут запускать разработки в серийное производство. Конечно, исполнителям ВИПов весьма облегчило задачу принятое правительством РФ в январе этого года постановление о передаче прав на интеллектуальную собственность разработчикам. Впрочем, изначально было понятно, что одного правительственного постановления будет недостаточно. Ведь право собственности — не самоцель, гораздо интереснее право реализации этой собственности. А это, согласитесь, уже не просто констатация факта владения, а целый механизм — правовой, организационный, финансовый.

Было бы явным преувеличением оценить заявленную на Совбесе пересортировку научно-технической политики государства на создание инфраструктуры как революцион-



Передовика инноваций — «РЖД» — поставили другим в пример

ное изменение. Уже больше года Минпромнауки работает над формированием конкретных элементов этой инфраструктуры — центров трансфера технологий, технопарков, венчурных фондов и ярмарок. В общем, создает тот самый технологический коридор по превращению научного открытия в рыночный продукт. И все же в словах Владимира Путина есть весьма занимательный момент по распределению ролей в инновационном процессе между государством, учеными и частным бизнесом.

Сейчас даже среди адептов инновационного процесса широко распространено мнение, что коммерциализация научных разработок, или, говоря языком венчуристов, упаковка проектов, по определению не может быть прибыльным бизнесом. Поэтому вся тяжесть по первичному трансферу технологий должна лечь на плечи министерств, ведомств и созданных ими всевозможных рода «дочек» — фондов и центров с бюджетным финансированием. Теперь же президент часть ноши предложил взять на себя самим ученым и бизнесу. От таких предложений, понятно, не отказываются. Ответственность за технологическое развитие предпринимателям все же ближе, чем столь широко пропагандируемая в последнее время социальная ответственность бизнеса. Хотя, по мнению наблюдателей, заставить российских бизнесменов, привыкших зарабатывать капиталы на сырьевых ак-

тивах, вкладывать деньги в совершенствование производства можно только административными мерами.

По статистике, приведенной перед заседанием Совбеза первым заместителем секретаря СБ РФ Владиславом Шерстюком, сейчас в России лишь 10% предприятий можно назвать «инновационно активными». В США таких предприятий — до 70%. За последние годы в России не было открыто ни одного крупного месторождения. В добывающих отраслях всего 2-3% предприятий работают с инновационными технологиями, в то же время в пищевой промышленности таких предприятий — более 34%. И это притом, что 10% всех ученых мира живут в нашей стране.

Однако государственная поддержка науки, по мнению замсекретаря, должна быть разной: «На этапе фундаментальной науки она необходима. Здесь большой помощи частного сектора мы не получим. И следует сокращать помощь государства на стадии внедрения результатов научных разработок».

Впрочем, по мнению и.о. министра промышленности, науки и технологий Андрея Фурсенко, с частными инвестициями в инновации дело обстоит вовсе не так уж плохо: «Доли финансирования бюджетом и бизнесом инновационных разработок в России примерно равны. В развитых странах бюджетное финансирование составляет около 30%. Нигде в мире государство не устраняется от этой деятельности. Не только от создания новых знаний, но и от их использования», — подчеркнул он. По данным и.о. главы Минпромнауки, три ведущих корпорации России — РАО ЕЭС, «Газпром» и «РЖД» вкладывают в науку ежегодно около \$0,5 млрд — это примерно треть средств, выделяемых государством на науку. Судя по высказываниям специалистов, государство в области интеллектуальной собственности оказывается подобно собаке на сене. «В России остро стоит вопрос не утечки технологий, а их неиспользования. Отчасти это связано с тем, что создатели технологий не заинтересованы в их практическом применении», — уверен г-н Фурсенко.

К развитию инновационной системы на самом высоком уровне теперь подходит столь серьезно, что технологическая отсталость страны воспринимается не меньше как угроза национальной безопасности. «Когда страна скатывается к роли сырьевого донора, не может конкурировать на мировой арене, это напрямую затрагивает национальную безопасность. Существует угроза экономической, технологической безопасности страны и, как следствие, — угроза обороноспособности», — заявил журналистам г-н Шерстюк.

## МНЕНИЕ

Николай Лаверов,  
вице-президент Российской Академии наук

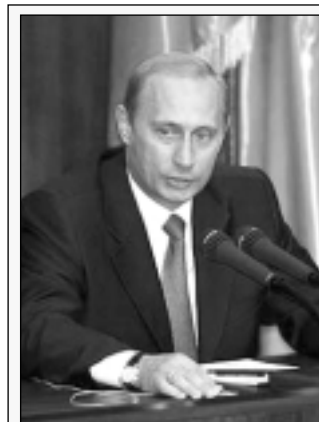
В системе РАН работает более 100 тыс. человек, но их продукция востребована главным образом зарубежными компаниями. Самые популярные продукты, которые вывозятся из России — это «мозги» и природные ресурсы. В сырьевое производство не надо вкладывать ничего нового, потому инновационных предприятий в этой сфере всего 2-3%. Не внедряется разработанное в России горизонтальное бурение, геофизические методы обнаружения полезных ископаемых. Оборонный комплекс существует в основном за счет старых, советских разработок. Надо признать, что сегодня уже наблюдается заинтересованность крупных российских фирм в инновационной деятельности, они начинают вкладывать деньги в эту сферу. Дело за обновлением основных фондов, на что в среднем по стране предприятия тратят только 2-3%. Национальный научный фонд США на инновационную деятельность малых технологических предприятий выделил за десять лет \$12 млрд, а собрал с них государство в виде налогов почти в два раза больше.

частном секторе помимо уже начатого наращивания государственного вложения в эти области. Нужно смелее отказываться от уже изживших себя форм преференций. Разумной альтернативой здесь остается максимальное предоставление экономической свободы при создании благоприятных условий конкуренции, в том числе за счет развития систем страхования, венчурного финансирования, международной технологической кооперации и активного дипломатического сопровождения российских разработчиков и инновационных компаний на международном рынке. Иначе, нам не создать технологический коридор от научного открытия до рыночного продукта.

Нужны четкие критерии в определении приоритетов инновационной политики, а также долгосрочный прогноз инновационного развития как российской, так и мировой экономики. Существующая правовая неопределенность пока не обеспечивает интересы государства, самих ученых и научных учреждений, отпугивает от инновационных инвестиций частный бизнес.

Развитые экономики развиваются за счет постоянного совершенствования услуг и технологий. Такие экономики более устойчивы, они обладают долгосрочными конкурентными преимуществами, они диверсифицированы, а значит, перспективны и стабильны. Только подобная экономика позволит нам завоевать достойное место на глобальном рынке».

## Прямая речь



Владимир Путин,  
президент РФ

«Инновационный прорыв для современной России — это реальная слабая быстрая модернизация страны, путь повышения качества жизни людей и конкурентоспособности экономики. Невостребованная наука — это неэффективно растрачиваемые государственные средства, реальная угроза для национальной безопасности РФ. Это угроза оказаться на обочине мирового технологического развития со статусом сырьевого донора развитых стран.

Инновационная сфера требует нового качества как государственного, так и корпоративного управления. Мы не должны рассматривать инновационную политику только как односторонний выбор и поддержку государством ограниченного круга научно-технологических проектов или отраслей экономики. Следует предусмотреть формирование принципиально новых отношений науки, бизнеса и государства, в которых разделение пол-

номочий, ответственности и рисков происходит на всех этапах инновационного процесса от научной идеи до конечного продукта. Кроме того, надо оптимизировать гражданский правовой оборот интеллектуальной собственности, создать реальный механизм мотиваций для научных коллективов и ученых. Существующая правовая неопределенность пока не обеспечивает интересы государства, самих ученых и научных учреждений, отпугивает от инновационных инвестиций и частный бизнес.

Предстоит также отстроить адекватную инфраструктуру, включая все необходимые управленческие правовые и институциональные элементы.

Инновационная политика должна быть одним из самых приоритетных национальных проектов России. Но как любой проект перед «запуском» он должен быть хорошо проработан.

Поэтому следует ускорить внесение в Госдуму законопроектов, включая завершающую часть Гражданского кодекса, посвященную интеллектуальной собственности, в том числе устанавливающей баланс интересов в правах на интеллектуальную собственность между государством, научными организациями и разработчиками. На государстве лежит основная ответственность за формирование и развитие современной научной среды. Необходимо продумать и эффективные формы государственного стимулирования инновационной деятельности в

## Коротко

Изобретатели Новолипецкого металлургического комбината принесли предприятию 0,5 млрд руб.

Более 13% от общего экономического эффекта, полученного ОАО «НЛМК» в минувшем году в результате мероприятий по снижению себестоимости и повышению качества продукции, принесли новаторы. В производство было внедрено 28 тыс. рационализаторских предложений и 29 изобретений, экономический эффект от их внедрения составил 471 млн руб. В разработках участвовали 2,3 тыс. работников НЛМК, из них 400 — молодые специалисты. Местные новаторы помогли организовать на комбинате выпуск новых марок стали, создать уникальное металлургическое оборудование. В настоящее время Роспатент рассматривает 35 заявок на новые изобретения и 10 заявок на полезные модели, поступившие от НЛМК.

Эффект от энергосбережения на Костомукшском ГОКе оценивается более чем в \$2,4 млн.

По словам пресс-секретаря ОАО «Карельский окатыш» Андрея Замулы, таких впечатляющих результатов компании удалось достичь во многом благодаря установке на дробильно-обогадательной фабрике комбината современных грохотов канадской фирмы Detrick, использование которых сократило суточное потребление электроэнергии почти на 40 тыс. кВт/ч. На предприятии также были внедрены новые вакуум-фильтры в цехе по производству окатышей, что по итогам года дало экономии более 14 кВт/ч электроэнергии на каждую тонну концентрата.

Красноярский металлургический завод привлекает к опытно-технологическим работам молодежь.

На Красноярском металлургическом заводе утвержден план опытно-технологических работ на 2004 год, который включает более 50 направлений исследований и тематики рационализаторских работ. На предприятии уже внедрено положение о рационализаторской деятельности. Оно предусматривает материальную заинтересованность авторов экономически эффективных предложений (до 10% от результата). Кроме того, заключен договор с Красноярской академией цветных металлов и золота о совместной подготовке молодых ученых, для заводских аспирантов предусмотрен ряд льгот на период подготовки и защиты диссертаций.



Корпорация «Иркут» первой из российских авиастроителей выходит на биржу

Финансы

## К взлету на фондовом рынке готов

«Иркут» выставляет на продажу 20% акций

Юлия Ефимова

На российский фондовый рынок выходит первый представитель авиастроения. По информации агентства Reuters, НПК «Иркут» в начале марта планирует начать презентацию размещения 20% своих акций. Как ожидается, бумаги будут проданы во второй половине апреля. До сих пор наш рынок в точности отражал состояние национальной экономики на три четверти, считая по общей стоимости, состоял из бумаг сырьевого сектора. Но даже традиционной «нефтянке» понадобились годы для того, чтобы вывести цены своих бумаг на уровни, соответствующие западным аналогам. Теперь оценить свой потенциал по мировым стандартам попробует первая высокотехнологичная компания.

Из 20% акций, которые НПК «Иркут» намерена предложить инвесторам, половину составляют бумаги дополнительной эмиссии — она была утверждена в конце прошлого года, остальные 10% отдадут главные акционеры, пропорционально сократив свои доли. Значительных изменений в структуре акционерного капитала не произойдет — менеджмент сохранит контрольный пакет, доля государства снизится с 14,7% до 13,2%. Но, как справедливо полагают в компании, если пакет не близок к блокирующему (25%) или контрольному (50%), то не важно, каков его размер — важно, сколько он стоит.

Поэтому главная интрига предстоящего события — в цене, которую определит рынок. Разброс мнений экспертов широк — от \$70 млн до \$112 млн за 20% уставного капитала. Из этой суммы сама компания получит только половину (за новые бумаги), остальное уйдет в доход акционерам. До сих пор на внебиржевом рынке обращалось менее 2% акций корпорации, единичные сделки не могли дать верный ориентир. И все-таки перед сделкой диапазон цены должен быть уста-



Биржа ждет акций авиастроительного гиганта

новлен. Руководитель департамента по работе с инвесторами НПК «Иркут» Елена Одягайло ссылается на два основных способа оценки компании — метод сравнения с аналогами и метод дисконтированных денежных потоков, при котором учитываются доходы и прогноз их роста. Второй метод консервативнее, так как твердо рассчитывать можно только на суммы, которые компания получит по уже заключенным контрактам — по оценкам специалистов, уже сформированный портфель заказов гарантирует «Иркуту» ежегодный доход на уровне \$500-700 млн в течение ближайших 7 лет. Но в конце прошлого года руководство компании заявило о том, что в течение года после размещения будут заключены контракты, которые «существенно повлияют на ее оценку рынком». Г-жа Одягайло в интервью «ПЕ» подтвердила, что «речь идет о контрактах по Бе-200 и новым военным контрактам», но отказалась дать более подробный комментарий.

Относительно мировых компаний, сопоставимых по сфере деятельности и потенциалу с НПК «Иркут», стоимость которых берется для базовых расчетов, Елена Одягайло отметила, что «таких в мире немного — всего 8, включая три российских. Это «Иркут», АХК

«Сухой», РСК «МиГ», европейские BAE System, SAAB, Dassault Aviation и, конечно, американские Boeing и Lockheed Martin». Рассматривая основные финансовые характеристики этих компаний, например, Boeing с капитализацией \$35 млрд, годовым доходом \$50 млрд и общим объемом долга в \$14,5 млрд, можно заметить, что НПК «Иркут» вполне уложится в этот стандарт по своим пропорциям, если рынок оценит ее в \$600-800 млн. Поэтому приведенные прогнозы стоимости 20% акций выглядят заниженными, но аналитики делают поправки на российские риски и на то, что компания выступает в роли «новичка».

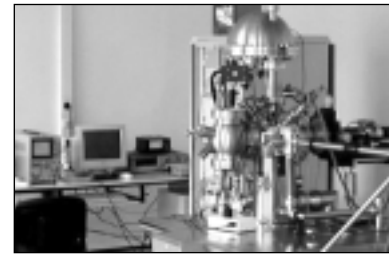
Подготовка НПК «Иркут» к выходу на открытый рынок началась во второй половине прошлого года. В ноябре вице-президент по корпоративным финансам и информационным системам управления корпорации Сергей Шивилев раскрыл СМИ данные о ее финансовом положении и стратегических планах. По его оценкам, в 2003 году объем реализации будет сопоставим с показателями за 2002 год, тогда выручка по международным стандартам составила \$528 млн, прибыль до уплаты налогов — \$103 млн. А в этом году компания ожидает значительного роста — в соответствии с портфелем заказов и условиями постав-

ки выручка составит более \$800 млн, доналоговая прибыль превысит \$160 млн. Первый отчет по международным стандартам за 2000-2001 годы готовился полтора года — это было связано со сложностью допуска международных аудиторов на предприятие оборонного комплекса. Но благодаря отработанной методике отчетность за 2002 год подготовили за шесть месяцев, и теперь «Иркут» планирует предоставлять инвесторам свежую информацию каждые полгода.

Одна из главных проблем компании — высокий и быстрорастущий долг. Сегодня объем заемных средств составляет около \$500 млн. Но в прошлом году долговой портфель был улучшен по своим параметрам. По словам Сергея Шивилева, если на начало 2002 года соотношение задолженности по срокам было 70% на 30% в пользу краткосрочных займов, то сейчас долгосрочные кредиты составляют порядка 80%. Примерно \$70 млн составляют рублевые облигационные займы, купон по которым постепенно снижается. К 2006 году «Иркут» планирует перевести в облигации до 40% кредиторской задолженности, а в перспективе — сократить общий долг до 60% от выручки.

Два главных принципа производственной стратегии — вертикальная интеграция и развитие новых направлений деятельности. В апреле корпорация намерена завершить сделку по приобретению 75,46% акций ОКБ им. Яковлева. Стоимость этого пакета оценивается в \$40-45 млн — меньше чем «Иркут» ожидает получить от размещения своих бумаг. К середине 2004 года будет построен холдинг, объединяющий НПК «Иркут», ОКБ им. Яковлева и авиакомплекс имени Ильюшина и имени Бериева. Впрочем, президент НПК «Иркут» Алексей Федоров уже заявил, что ОКБ им. Яковлева — «не единственный актив, который мы намерены купить».

По словам Сергея Шивилева, компания подготовила бизнес-план до 2013 года, в котором заложены результаты маркетинговых исследований о снижении спроса на истре-



В России будут новые зоны: производственные и внедренческие

Опыт

## Рецепт качества

Как этого добиваются на «КамАЗе»

Михаил Парвинский, Нижний Тагил

В день 28-летия выпуска первого автомобиля «КамАЗ» на корпоративной конференции генеральный директор ОАО «КамАЗ» Сергей Когогин определил основные направления работы предприятия в области качества, которые в этом году признали первоочередными для компании.

В частности, гендиректор отметил, что в прошлом году оставалось желать лучшего работа с поставщиками металлов, материалов и комплектующих изделий из России и стран СНГ. Именно здесь, по его словам, и «обеспечивается» половина рекламаций к конечной продукции. В этой связи «КамАЗ», во-первых, намерен пересмотреть договоры с партнерами-поставщиками и ввести в них пункты об обязательной сертификации их систем менеджмента качества по международным стандартам ИСО-9000-2000 и постоянном отслеживании соответствия выпускаемой ими продукции всем требованиям стандартов предприятия ОАО «КамАЗ». Во-вторых, предприятие энергично ведет поиск альтернативных вариантов поставок, в том числе и в дальнем зарубежье. По словам г-на Когогина, целый ряд автокомпонентов для грузовиков «КамАЗ» в некоторых странах Европы и Азии не только заметно превосходит отечественные аналоги по качеству изготовления, но и, в условиях безудержного роста цен в России, становится более выгодным для «КамАЗа» даже с учетом стоимости доставки.

Еще одно направление — разработка и ускоренное внедрение новых моделей автомобилей. Энергичная работа конструкторов предприятия оправдывает себя, поскольку новые модели грузовиков марки «КамАЗ» лучше по своим техническим характеристикам и конкурентоспособнее. Однако запуск в серийное производство новых моделей возможен только после проведения всех необходимых испытаний с безусловным достижением положительных результатов.

Состояние оборудования на предприятии (безусловно, важное условие достижения качества) было оценено так: несмотря на значительный износ, основные технологические мощности «КамАЗа» в условиях неполной загрузки производства могут обеспечить изготовление продукции с заданными требованиями по точности и качеству. Разумеется, при надлежащей организации их технического обслуживания. Полное освоение проектной мощности современных автоматических линий, обрабатывающих центров и другого оборудования, полученного по японскому кредиту и работающего по гибким технологиям, позволит высвободить или заменить значительное количество «жестких» станков и линий.

Одним из важных факторов обеспечения качества на предприятии считают компетентность работников. Для ее повышения рекомендовано, в частности, ввести наставничество квалифицированных специалистов и руководителей в отношении новичков. На заводах «КамАЗа» решено оборудовать учебные классы с тренажерами, регулярно проводить оценку соответствия работников требованиям сертифицированного рабочего места, а также увеличить количество штатных менеджеров по системе качества.

Одна из самых злободневных тем в вопросах качества — ответственность исполнителей. Программа «Качество-2004» предусматривает, например, перевод работников и производственных подразделений на самоконтроль. В этом случае в любом звене технологической цепочки появляется возможность «вычислить» первоисточник дефекта. Удержание причинного ущерба, материальная и моральная заинтересованность в достижении лучших показателей по качеству станут средством стимулирования более эффективной работы. Так, на предприятии доля показателей качества в премии по итогам месяца вырастет до половины ее размера.

**Справка «ПЕ»:** В начале года «КамАЗ» отгрузил своим потребителям товарной продукции на сумму 2,126 млрд руб. Это на 10,4% больше, чем в январе 2003 года. Всего за январь 2004 года выпущено и реализовано на рынке 1883 грузовых и 2700 легковых автомобилей.

Концепции

## Особые зоны победили

Кабинет одобрил концепцию особых экономических территорий

Министерству Грета удалось преодолеть сопротивление Минфина по созданию в России новых особых экономических зон. Махинация в регионах с режимами особых зон выработали у правительства стойкий иммунитет ко всякого рода льготам. Так что новые экономические зоны — это первая победа экономического министерства над фискальными ведомствами за последние четыре года.

Правительство России на прошлой неделе в основном одобрило внесенную Минэкономразвития концепцию законопроекта о создании особых экономических зон. «В России будут созданы особые экономические зоны, чтобы привлечь максимальное число инвесторов в экономику», — заявил заместитель министра экономического развития и торговли Аркадий Дворкович. По его оценке, первые особые экономические зоны могут появиться уже в следующем году. Скорее всего, сначала заработают техно-внедренческие особые экономические зоны — промышленно-производственные зоны требуют больше инвестиций, поэтому реальный срок начала их работы — 2006 год, отметил замминистра.

По словам чиновника, в настоящий момент правительство уже получило около 10 заявок от регионов и муниципалитетов на создание таких зон. В частности, это заявки от регионов Дальнего Востока, Поволжья (Татарстана), Северо-Западного и Центрального округов России. «Таким образом, конкурс в любом случае состоится», — подчеркнул заместитель министра.

Дворкович уточнил, что при принятии решения по регионам будут учитываться такие факторы, как наличие ресурсов, развитость инфраструктуры, близость научных и образовательных центров, а также возможность предоставления местными властями гарантий по обле-



ОЭЗ помогут стране деньгами

ценному режиму и дополнительным налоговым преференциям.

К основным элементам функционирования таких зон заместитель Грета отнес простые административные и управленческие режимы, когда инвестор будет общаться всего с 1-2 органами власти, предоставление льгот по налогам на имущество, землю и прибыль на неограниченный срок, простоту процедуры получения земельных участков и разрешений на строительство. «Первоначально появится 2-3 зоны каждого типа (техно-внедренческие и промышленно-производственные). До середины апреля мы планируем доработать концепцию, внести ее в правительство и после рассмотрения отправить в Госдуму. Во всем мире инструмент особых экономических зон используется для того, чтобы инвестор понял, что в стране можно работать успешно», — уточнил Дворкович.

В конечном итоге, за счет создания в России особых экономических зон правительство России планирует добиться в среднесрочной перспективе удвоения иностранных инвестиций — при этом правительство рассчитывает на привлечение инвестиций в российскую экономику «уже на первом этапе в размере миллиардов долларов», — сооб-

шил замминистра. В настоящее время в мире, по разным данным, действует от 500 до 1500 ОЭЗ. Как показывает мировая практика, ОЭЗ используются не только как способ привлечения инвестиций, но и как инструмент региональной экономической политики.

В России к середине 90-х годов территории 11 регионов были объявлены зонами свободного предпринимательства. Их создание было связано с предоставлением налоговых льгот по федеральным налогам. А отсутствие контроля и гарантий инвесторам привело не к массовому притоку инвестиций, а к возникновению массовых схем минимизации по налогообложению. Но ни одну российскую зону с полным основанием нельзя отнести к «настоящим» ОЭЗ, поскольку они не удовлетворяют сложившимся международным требованиям, предъявляемым к такого рода зонам.

Большинство из ранее созданных зон в настоящее время не действуют, а нормативные правовые акты, регулирующие их деятельность, во многом противоречат действующему законодательству. В России до недавнего времени правовой базой для существования особых (свободных) экономических зон был Закон РСФСР от 4 июля 1991 года №1545-1 «Об иностранных инвестициях в РСФСР». Однако с отменой этого закона правовые основания для функционирования свободных зон фактически отсутствовали.

Принятие нового закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (который определяет общие правила создания, функционирования и прекращения действия зон) ликвидирует законодательный вакуум вокруг ОЭЗ.

В Минэкономразвития уверены, что создание на территории России нескольких десятков новых ОЭЗ «окажет уже в первые три года их функционирования значительный социально-экономический эффект». По планам министерства, в

ближайшие годы будет создано 10-15 промышленно-производственных зон, имеющих на своих территориях 30-50 вновь созданных предприятий, с общим количеством работающих от 70 до 100 тыс. человек при средней заработной плате 18 тыс. руб.

Предполагается также создать от 7 до 10 техно-внедренческих зон, с общим количеством работающих от 7 до 15 тыс. человек при средней ежемесячной заработной плате более 20 тыс. руб. Востребованность на предприятиях ОЭЗ высококвалифицированных научных кадров приведет к резкому сокращению оттока их из страны, считают в Минэкономразвития.

Мировая практика показывает, что наличие ОЭЗ увеличивает экспорт товаров и услуг в среднем до 20%. Россия также может рассчитывать на подобный рост экспорта, причем это произойдет в основном за счет продукции с большой долей добавленной стоимости.

Особый таможенный режим зоны предполагает отмену таможенных пошлин, налогов, а также запреты и ограничения, установленные действующим в России законодательством. Особый налоговый режим для резидентов зоны будут устанавливать власти субъектов федерации и органы местного самоуправления. Резиденты зон могут быть освобождены от уплаты налога на имущество организаций, земельного налога и налога на прибыль в части сумм налога, поступающих в региональные и местные бюджеты.

РЕКЛАМНО-МАРКЕТИНГОВАЯ СЛУЖБА  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОЙ  
РЕДАКЦИИ

осуществляет следующие работы по индивидуальным заказам:

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

Подписчикам на "Промышленный еженедельник" - скидки!!!!

Тел/факс: (095) 229-6278  
209-0117

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

## СТРАТЕГИИ



Казахстан надеется на увеличение инвестиций из России

Сотрудничество

## Общий вектор

Экономика Казахстана и России развиваются параллельно

Елена Перминова

Круглый стол «Перспективы экономического сотрудничества России и Казахстана», который прошел в рамках программы «Год России в Казахстане», обозначил перспективы экономического сотрудничества двух стран на ближайшие годы. По мнению участников, в 2004 году сложились более благоприятные условия, чем в 1999 году, когда возникла идея создания единого экономического пространства для России и Казахстана.

В сентябре прошлого года на встрече в Ялте главы государств подтвердили свою готовность создать экономическое сообщество. Следующий шаг по разработке соответствующего соглашения будет сделан на парламентской встрече представителей стран в апреле этого года. До этого времени каждая из сторон должна выбрать стратегию, которая укрепит экономическое партнерство двух стран.

Как сказал председатель комитета по делам СНГ Совета Федерации РФ Вадим Густов, Казахстан — единственная страна СНГ, экономика которой признана мировым сообществом рыночной. В отличие от других бывших социалистических республик, там не допущено значительного падения производства после развала СССР и уже в 1996 году вышли на позиции восстановительного роста. В итоге по производству ВВП на душу населения Казахстан занимает второе место после России, а по производству промышленной продукции — третье после Белоруссии и России.

Однако прежде, чем определить ориентиры промышленной политики, в Казахстане подвергли тщательному анализу всю систему государственного устройства, сообщил полномочный посол Республики Казахстан в РФ Крымбек Кушербаев. В результате этого были проведены административная, пенсионная, страховая и жилищно-коммунальная реформы. Причем по срокам выполнения Казахстан значительно опередил Россию. Как к полной оплате за услуги ЖКХ, так и к накопительной системе пенсий, там перешли еще год назад. На заключительной стадии находится и административная реформа.

После всех структурных изменений обозначились основные направления промышленной политики государства: стратегия инновационного развития, государственная программа развития сельских территорий и освоение шельфа на Каспии. Определены и основные задачи — повышение производительности труда, создание предпринимательского климата, стимулирование экспортно-ориентированных производств и повышение до мировых стандартов качества выпускаемой продукции.

Стратегия индустриально-инновационного развития Казахстана, рассчитанная до 2015 года, утверждена президентом Назарбаевым в мае 2003 года. Цель ее заключается в отходе от сырьевой направленности экономики и переходе к сервисно-технологической. Для достижения этой цели в Казахстане создан Институт развития, Банк развития, Инновационный и инвестиционный фонды, Центр маркетинговых аналитических исследований и Фонд науки. Кроме этого, в стране образованы инновационные технические центры — Технопарк в Алауате, Центр по ядерным технологиям в Курчатове, Центр по биотехнологиям в Светлогорске, Центр машиностроения нефтегазопромышленности в Уральске. Все они работают на льготных условиях, практически без уплаты налогов, потому что в Казахстане убеждены: отдача от их работы будет значительно превосходить количество возможных налоговых отчислений.

Освоение шельфа на Каспии — определяющее направление для всей экономики Казахстана. Этот проект (по объему капиталовложений и по ожидаемой прибыли) — самый крупный за последние 10 лет. Помимо этого идет обсуждение строительства транснациональной магистрали, связывающей Европу, Россию, Казахстан, Китай и Юго-Восточную Азию. Параллельно с этим в Казахстане намерены провести реформы электроэнергетики, транспортно-коммуникационной сферы и промышленности.

Явные успехи экономики Казахстана вызывают доверие у иностранного капитала. По словам Виктора Соболева, представителя республики Казахстан в секретариате стран-участников ЕврАзЭС, в год экономика получает не меньше \$10 млрд внешних инвестиций. Так, в прошлом году вложения в казахстанскую экономику составили \$12 млрд, а в российский — \$19 млрд. В инвестициях в казахстанскую экономику приняли участие разные страны: США, Великобритания, Нидерланды, Швейцария и в меньшей степени — Россия.

По словам Аскара Нургалдыева, советника посольства республики Казахстан в РФ, передовым сектором экономики Казахстана является банковский. Чему способствуют более выгодные, чем в России, условия кредитования и появление кооперативных товариществ замствования. Их работа строится на займах у населения небольших сумм, которые предназначены для кредитования малого и среднего бизнеса. Сегодня доля банковского сектора в экономике составляет 18%, но через несколько лет должна дойти до 50%.

## Мнения

**Аскар Кабикеев,** директор департамента международных связей и внешнеэкономической деятельности администрации Астраханской области

Астраханская область — один из двенадцати регионов России, с которыми граничит Казахстан. Между нашей областью и районами Казахстана проходит приграничная полоса длиной 504 километра. Развитие наших отношений регулирует десять подписанных соглашений. У нас установлены крепкие культурные и экономические связи. За прошлый год объем товарооборота увеличился в 5 раз. Это самая высокая динамика из всех приграничных районов. Причем структура товарооборота не ограничивается только товарами народного потребления. За границу идет продукция машиностроения, буровые установки. Недавно в Астраханской области прошли дни Казахстана, был организован деловой форум. В ближайшем будущем мы намерены принять участие в восстановлении памятников культуры Казахстана. Но единственное, что мешает нашему сотрудничеству, это отсутствие закона о приграничной торговле, о котором мы заявляли на разных уровнях. Только после того, как он будет принят, можно говорить о прозрачной границе. А пока все транзитные

поставки вызывают тревогу. Для более эффективного сотрудничества российских и казахстанских областей требуется развитие транспортной инфраструктуры. После этого можно разрабатывать новые проекты, как в области экономики, так и в области культуры.

**Виктор Соболев,** представитель республики Казахстан в секретариате стран-участников ЕврАзЭС

Евразийское экономическое сообщество, основная цель которого — создание общего экономического пространства, активно работает с Казахстаном. Одна из функций сообщества относится к распределению инвестиций. До образования ЕврАзЭС они распределялись бессистемно. В итоге, в одних отраслях ощущался их избыток, а в других — недостаток. Например, угольная промышленность, связь и транспорт долгое время были лишены финансовых вливаний. В ближайшее время темпы поступления капитала в разные сектора экономики будут выравниваться. Беспокоят неравные доли взаимных инвестиций России и Казахстана. Из Казахстана в Россию в прошлом году ушло 250 млн руб., а обратно — 6 млн руб. Хотя привлечение капиталов из России выгодно обоим странам.

**Борис Зильберминц,** региональный директор компании «Лукойл Оверсиз»

«Лукойл», пожалуй, из всех иностранных компаний в Казахстане участвует в наибольшем количестве крупных проектов. На сегодня это 9 проектов по освоению различных месторождений.

Один из основных направлений развития — шельф на Каспии. «Лукойл» получил 50% в проекте разработки месторождения «Тюб-Караган». Срок соглашения — 40 лет. Кроме того, на паритетных началах стороны начнут геологоразведку шельфового участка «Аташский».

По предварительной оценке, извлекаемые ресурсы «Тюб-Карагана» составляют более 100 млн т условного топлива. Затраты сторон на разработку могут составить более \$3 млрд. Работы начнутся в этом году. Соглашение о выделении доли «Лукойлу» — не единственное. В начале прошлого года между российской компанией и казахстанским «Казмынгайгазом» подписан меморандум о сотрудничестве в области разведки и добычи углеводородов в казахстанском и российском секторах Каспийского моря. Все это способствует развитию экономических отношений между двумя странами.

**Ерик Якубаев,** заместитель торгового представителя Казахстана в России

Торговое представительство Казахстана в России создано в прошлом году. Наша задача — привлечение инвестиций и организация торговли с Россией. Для восполнения информационного голода разработан комплекс мер по созданию в России маркетинговых и консалтинговых центров. Сейчас ведутся переговоры о создании торговых центров в Екатеринбург, Москве и Петербурге. Для продвижения проектов достигнута договоренность об открытии на ВВЦ павильона «Казахстан». Для оживления торговли с Россией необходимо гармонизировать законодательство двух стран. Сейчас на стадии согласования находится 60% законодательных и нормативных актов, а с остальными еще придется работать. Причем, этот показатель — не самый худший. С Белоруссией и Украиной вся работа находится на начальной стадии. Не остается Казахстан в стороне и от обсуждения проблемы вступления наших стран в ВТО. На сегодняшний день дискуссии на тему «вступать — не вступать» уже закончились. Мы должны действовать с Россией согласованно. Кстати, сейчас мы ведем переговоры с Канадой, Австралией и США об экспорте туда казахских товаров.



Владимир Путин и Нурсултан Назарбаев



По мнению экспертов, не отвечает своему потенциалу товарооборот между Россией и Казахстаном. Как сообщил Ерик Якубаев, заместитель торгового представителя республики Казахстан в РФ, в 2003 году объем товарооборота составил \$5,2 млрд. В 2002 году наблюдалось снижение (на 12%), но в прошлом году тенденция была совершенно иной (рост на 29%). Такие перепады, по мнению г-на Якубаева, объясняются тем, что соглашение о порядке внешнеэкономической деятельности, подписанное между Казахстаном и Россией в 1995 году, не предусматривало наличие единого регулируемого органа. Вследствие этого появились расхождения как в уровне ставок таможенного тарифа, так и в регламентах внешнеэкономической деятельности. К 2000 году большую часть ставок (60%) удалось согласовать, но остальные по-прежнему вызвали разногласия, что в итоге отразилось на снижении товарооборота в 2002 году.

Самое уязвимое место в торговле между Казахстаном и Россией — приграничные районы, на долю которых приходится 71% всего объема. К сожалению, там, помимо официальной торговой деятельности, осуществляется и нелегальная, что создает криминальную обстановку вдоль всей приграничной полосы. Этому способствует отдаленность от границы таможенных пунктов (они находятся на расстоянии десятков километров от железной и автомобильной дорог), и отсутствие закона о регулировании приграничной торговли. О его необходимости в Казахстане заявляли не раз, но дело с места так и не двинулось. Пока законодатели думают, через российско-казахстанскую границу товар переправляется контрабандой. Но в 2004 году, наконец, этому будет поставлен закон: проект закона о приграничной торговле будет представлен в Государственную Думу осенью.

Другая проблема, которая сдерживает развитие экономических отношений между двумя странами — недостаточное развитие воздушного сообщения. По словам заместителя генерального директора авиакомпании «Трансаэро» Валерия Мусаева, на сегодняшний день удалось организовать авиарейсы из регионов Казахстана в Москву с периодичностью только 4 раза в неделю. Судя по заполняемости самолетов, этого недостаточно. Изменить же график полетов не удается из-за бюрократической волокиты.

В принципиальных вопросах политики и экономики Казахстана и России определяется по единому вектору, считает Константин Мышак, директор департамента двусторонних отношений Минэкономразвития РФ. Движение в одном направлении закономерно привело рождению двух стран к идее создания Единого экономического пространства. Однако судьба всего сообщества зависит, прежде всего, от отношения между Казахстаном и Россией, убежден Виктор Соболев. Но независимо от соглашения о формировании экономического сообщества, экономики двух стран будут развиваться параллельно, убежден Леонид Григорьев, президент ассоциации независимых центров экономического анализа РСНП.

Несмотря на разные уровни развития, России есть чему поучиться у Казахстана. Так, в отличие от России, где вся промышленная политика, как считает Григорьев, строится на основе годового бюджета, в Казахстане предпочитают работать по многолетним проектам, рассчитанным на 10-15 лет. Кроме того, России стоит перенять положительный опыт казахских специалистов и в создании технических безналоговых цент-

ров. У нас эта идея появилась еще в 1992 году, но до воплощения в жизнь так и не дошла.

Если экономика будет развиваться при такой же положительной динамике, то по темпам роста Казахстан может обогнать Россию, считает Вадим Густов. Подтверждают это и показатели ежегодного прироста ВВП (в среднем на 10%). Если несколько лет назад доля ВВП на душу населения составляла \$600, то по итогам прошлого года — уже почти \$2 тыс. (в России — \$3 тыс.) Причем если в России рост доли ВВП на душу населения составил 115%, то в Казахстане — 184%. Правда, по мнению Леонида Григорьева, экономические уровни двух стран надо сравнивать осторожно, учитывая паритет покупательной способности валют, разный инвестиционный климат.

Скорее всего, вопрос «догнать-перегнать» здесь не встает, потому что в долгосрочном плане экономика двух стран будет расти параллельно. Но в любом случае нельзя не признать, что за последние несколько лет Россия и Казахстан входят в пятерку ведущих стран мира по темпам роста. Есть все основания предполагать, что при создании Единого экономического пространства эти темпы значительно усилятся, а экономики двух стран, дополняя друг друга, будут способствовать развитию каждой из них.

**Справка «ПЕ»: Казахстан — единственная из стран СНГ, с которой Россия сразу же после распада СССР начала активно восстанавливать отношения на новом уровне. В основном, инициатива по заключению договоров исходила от казахской стороны. В итоге за период с 1991-го по 2003 год было подписано более 700 договоров о сотрудничестве. Их большая часть посвящена экономическим взаимоотношениям в различных отраслях промышленности (металлургия, угольная отрасль, топливно-энергетический и оборонный комплексы), меньшая — денежно-кредитной, валютной и таможенной политике. Несколько десятков соглашений определяют участие стран в совместных научных и культурных проектах. Чаще всего в реестре официальных российско-казахстанских документов возобновляется договор об аренде Россией у Казахстана космодрома «Байконур» и соглашение о совместном участии обеих сторон при освоении северной части Каспия. Есть даже почти экзотические для традиционной дипломатии соглашения: о сотрудничестве в области стандартизации, метрологии и сертификации, производства и сбыта урановой и бериллиевой продукции и др.**

**Заключив, на основе двусторонних договоров, таможенный и патентный союзы, обе страны заявили о намерении создать зону свободной торговли и экономический союз между странами СНГ еще в начале 90-х годов. На сегодняшний день отношения между Казахстаном и Россией строятся на основе трех документов. Это договор о вечной дружбе и сотрудничестве (1992 год), совместное заявление президентов стран о сотрудничестве (с 1998 по 2007 годы) и соглашение о разграничении дна северной части Каспийского моря для обеспечения суверенных прав на нефтепромысловые (2004). В январе 2004 года состоялась визит президента РФ Путина в Казахстан, что символизировало начало года «Россия в Казахстане». Этому предшествовало подписание десяти соглашений, меморандумов и договоров между Россией и Казахстаном, а также совместное заявление президентов об экономическом сотрудничестве.**

Криминальных банкротств в России стало меньше

Разбор полетов

## Год честных банкротств

Закон хороший, но лазейки остались

Андрей Лавров

Ровно год действует закон о несостоятельности (банкротстве). Разработчики закона считают, что с его принятием количество недружественных поглощений и заказных банкротств снизилось. Представители бизнеса дают менее радужные оценки и считают, что не все так гладко. В московском Центре международной торговли представители федеральных ведомств и предприниматели подводили итоги первого года работы закона.

Открывая конференцию, глава ТПП Евгений Примаков заявил, что «проблем в законе о несостоятельности (банкротстве) хватает». Фиктивные банкротства и «недружественные поглощения», считает он, как были, так и остались. Он особо подчеркнул, что в 2003 году было выявлено 417 случаев фиктивных банкротств — не так уж и мало. При этом глава Торгово-промышленной палаты с тревогой отметил, что за последние два года разорились около 100 градообразующих предприятий, а это является уже серьезнейшей социальной проблемой.

Особую тревогу в ТПП вызывает тот факт, что на рынке появился новый вид услуг — выполнение заказа о захвате и передаче собственности конкретных предприятий. Вице-президент палаты предпринимателей Владимир Страшко заявил, что «у нас есть список организаций, оказывающих такие криминальные услуги, и их как минимум восемь».

Недавно избранный председатель комитета Госдумы по собственности Виктор Плескачевский, напротив, считает, что «новый закон о банкротстве — это редкий случай, когда изменения в законодательстве принесли столь ощутимые положительные результаты». По мнению парламентария, «эра заказных банкротств закончилась, и этот институт перестал использоваться как инструмент передела собственности». Две предыдущие редакции, по мнению Плескачевского, допускали беззаконие, но последняя стала почти оптимальным законом.

И действительно, по данным федеральной службы по финансовому оздоровлению (ФСФО), в минувшем году число дел о банкротстве существенно снизилось. Глава этого ведомства Татьяна Трефилова, выступая на конференции, заявила, что «по новому закону должник для приостановления процедуры банкротства может зайти в банк специальный счет и перечислить на него сумму долга». Раньше же приостановление банкротства могло произойти только путем выплаты долгов непосредственно кредиторам. В то же время Трефилова считает, что главная задача ФСФО — не банкротить и закрывать предприятия, а финансово оздоравливать их. Она подчеркнула, что в 2003 году удовлетворено 60% требований кредиторов по процедуре банкротства. Возврат по кредитам составил в 2003 году 20,4 млрд руб. По ее мнению, «столь высокие показатели обеспечены новым положением закона, по которому государство имеет право голоса и может влиять на процедуру банкротства».

Вместе с тем, Трефилова, как и Примаков, не разделяла идиллических настроений депутатов, заявив, что проблема преднамеренного банкротства все-таки не решена. По данным ФСФО, до 70–80% имущества выводится за пределы предприятия, в том числе это происходит на оборонных заводах. «Имущество уходит, а долги перед государством по налогам остаются», — посоветовала Трефилова.

Целую программу решения этой проблемы представил участникам конференции глава Счетной палаты Сергей Степашин, с ходу заявивший, что банкротство некоторых оборонных предприятий наносит ущерб национальной безопасности. В качестве примера он привел завод радиоэлектроники в Омске, обеспечивающий технику ФСБ. Завод разорился, его начали банкротить так, что даже приход молодой и грамотной менеджерской команды не спас. «Менеджеры нашли выход из ситуации, но было уже поздно», — сказал Степашин. По мнению главы Счетной палаты, выход из ситуации — «создание единого государственного реестра предприятий, подлежащих финансовому оздоровлению».

Степашин сообщил, что в конце прошлого года Счетная палата проверила отчеты Федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству за 1998–2002 годы. Проверка показала, что государство понесло огромные потери в ходе банкротства государственных унитарных предприятий. Списывались колоссальные долги по налогам и судам. При этом недобросовестные руководители предприятий, по его словам, заключали сделки, выводившие казенное имущество за пределы ГУПов.

Глава контрольного ведомства считает, что процедура банкротства до сих пор используется недобросовестными предпринимателями. В связи с этим Степашин заявил, что Счетная палата готова взять на себя функцию по проверке и выдаче заключений по фактам преднамеренного банкротства. «Процедура банкротства должна стать одним из системообразующих элементов оздоровления экономической ситуации в стране. Переход от коррупционного доходного бизнеса к эффективной системе финансового оздоровления является одним из важных путей к удвоению внутреннего валового продукта», — добавил Сергей Степашин.

По мнению эксперта Бюро экономического анализа Ростислава Кокорева, «новый закон действительно перекрыл ряд лазеек, которые использовались для осуществления недобросовестных банкротств». Однако недобросовестные захваты нигде не исчезли. «Просто стали использоваться другие лазейки: в корпоративном праве, в частности в законе об акционерных обществах, в процессуальном законодательстве — в Арбитражном и Гражданском кодексах». Самое печальное: многие преимущества нового закона о банкротстве сводятся на нет остающейся проблемой недобросовестности судов. «Решение проблемы — это не только вопрос адекватности законодательства, но еще и адекватности суда», — подчеркнул Ростислав Кокорев.

## Коротко



**Утвержденный план развития «Северсталь-маша» на 2004–2008 годы предполагает построение высокоэффективной компании с годовым оборотом более \$400 млн.**

Генеральный директор ЗАО «Северсталь-групп» Алексей Мордашов утвердил пятилетний план развития группы компаний «Северсталь-маш» — машиностроительного дивизиона «Северсталь-групп». В планах «Северсталь-маша» будет оказание комплексных услуг в области инжиниринга, машиностроения и промышленного сервиса.

По словам генерального директора холдинга «Северсталь-маш» Алексея Евгеньевича, «ключевыми задачами компании в 2004 году станут достижение эффекта синергии между предприятиями группы для выхода на новые перспективные рынки и комплексного удовлетворения потребностей металлургических предприятий России».



Нефтяники никак не могут простить металлургам подорожание труб



ВСМПО готовится к консолидации активов

Споры

## Оправдания металлургов

Крупные меткомбинаты обвиняются в необоснованном повышении цен на трубную заготовку

Вадим Муханов

Отечественные металлурги в очередной раз попали под шквал обвинений со стороны нефтяников, которые не хотят платить больше за трубы. В результате крупные российские меткомпании вновь заподозрены в ценовом сговоре.

Нефтегазовые компании России выступили с требованием остановить «необоснованный рост цен» на продукцию меткомбинатов. В частности, гендиректор «Сургутнефтегаза» Владимир Богданов направил письмо Михаилу Касьянову с просьбой разобраться и принять сдерживающие меры — например, ввести экспортную пошлину на металлопродукт в размере до 30% или увеличить ввозную квоту для украинских производителей. С аналогичной просьбой обратился в МАП вице-президент «Лукойла» Алексей Смирнов.

Нефтяники не устраивает повышение цен на трубы на 28-32%. Главная причина роста, по мнению г-на Богданова, заключается в высоких ценах на металл на внешнем рынке и низких экспортных пошлинах, так как «металлургические комбинаты увеличивают долю экспортных поставок металлопродукта, создавая его дефицит, приравнивают цены на внутреннем рынке к экспортным». В список «неблагонадежных» попали «Северсталь», Магнитка, «Мечел», Орско-Халиловский меткомбинат, предприятия «ЕвразХолдинг» и т.д. Г-н Смирнов вообще предложил МАПу ввести запрет на любое увеличение цен на трубную заготовку без согласования с министерством.

Представители естественных монополий понять можно: рост цен на трубы ведет к увеличению себестоимости добычи нефти и может негативно отразиться на инвестпроектах компаний, что приведет к снижению их высоких прибылей.

Трубная поддержка

К руководителям нефтегазовых компаний присоединился и Фонд развития трубной промышленности, который разослал письма с соответствующим содержанием в МАП, МЭРТ и Минпромнауки России. Глава организации Александр Дейнеко потребовал навести порядок на рынке металлопродукта и «ограничить сверхприбыли, получаемые металлургическими компаниями от экспорта продукции». По оценке специалистов Трубной металлургической компании (ТМК), рост



Никто не виноват, что металл феерически дорожает

цен на трубную заготовку и штрипс за первый квартал 2004 года может составить до 60%. Поэтому заместитель гендиректора ТМК Сергей Денисенко считает повышение экспортных пошлин на металлопродукцию «самым оптимальным из всех предложенных вариантов». Обеспокоенность ТМК и других производителей труб тоже совершенно понятна. Рост цен на заготовку повышает стоимость производимой продукции, что, в свою очередь, приводит к постепенному сокращению числа заказов и снижает их потребление. Данная ситуация более всего выгодна украинским производителям. Российские потребители, недолго думая, повернулись лицом именно к ближайшим соседям, предлагающим продукцию по значительно меньшим ценам в связи с ее низкой себестоимостью. Сказывается серьезная господдержка на Украине, о какой наши трубочники могут только мечтать. Представители ТМК уже ввели бьют тревогу: «В результате могут быть остановлены отдельные производственные мощности на Синарском,

Северском, Волжском трубном и Таганрогском металлургическом заводах».

Теплые взаимоотношения

Напомним, что в прошлом году «Газпром» и «Транснефть» уже обращались в МАП с жалобой на «большую тройку», которая по результатам расследования министерства была признана виновной. Меткомбинатам предписали впрямь не допускать согласованного повышения цен на трубную заготовку. «Северсталь» и Магнитка тогда виновными себя не признали. По словам директора по сбыту ММК Бориса Дубровского, «решение комиссии вызывает недоумение». Руководство «Северстали» решило пойти еще дальше. По словам гендиректора комбината Анатолия Кручинина, «решение МАПа в отношении «Северстали», а также вынесенное на его основании предписание будут обжалованы как не соответствующие ни фактической ситуации, ни законодательству». Как уточнил позицию «Северстали» ее директор по сбыту Дмитрий Порошков, у анти-

монопольного ведомства «нет доказательств нарушения законодательства металлургами, как и самих фактов координации ими ценовой политики». По его словам, расследование МАП противоречит и выводам Минпромнауки РФ, которое тоже занималось этим вопросом. Данное ведомство заявило, что претензии к металлургам по необоснованным повышениям цен в отношении трубочников несостоятельны. О необоснованности претензий свидетельствует и тот факт, что «Северсталь» успешно заключила договорную кампанию с трубными предприятиями на I квартал 2004 года. В связи с этим, как добавил Д. Порошков, «мы оставляем за собой право обжаловать действия МАП в арбитражном суде и параллельно требовать возмещения убытков, причиненных действиями МАП России».

Анатолий Кручинин считает, что так называемое расследование было подменено анализом обоснованности ценообразования, выводы которого весьма несостоятельны: «Если «Северсталь» занимает свы-

ше 60% рынка штрипса для труб нефтегазового сортамента, то ей совершенно незачем с кем-либо договариваться. Это очевидно всем, кто знаком с отечественным рынком металлопродукции». Несостоятельно и утверждение МАПа о том, что «квартальная разница в ценах ММК и «Северстали» на штрипс незначительна. А 7% — довольно большая разница в ценах, не говоря о том, что в отдельные периоды эта цифра доходила до 19%», — пояснил руководитель череповецкого меткомбината. Если «Северсталь» добьется признания своей правоты, это нанесет серьезный удар по имиджу МАПа и сильно ограничит действие его антимонопольных расследований в будущем.

Отголоски мирового рынка

В настоящее время, по мнению отечественных сталепроизводителей, ничего не изменилось. Коммерческий директор череповецкого комбината Игорь Неचाев предупредил, что в текущем году стоит ожидать значительного роста цен на металлопродукцию. Он считает, что этому не стоит удивляться по причине того, что естественные монополии постоянно повышают свои тарифы. Как пояснила глава пресс-службы компании Ольга Ежова, «рост себестоимости производства проката опережает рост цен на него», и внутренние цены на металлопродукт растут вслед за мировыми ценами. Заместитель гендиректора НЛМК Андрей Петросьян тоже утверждает, что «сговора (производителей проката) нет и быть не может. Рост цен на металлургическую продукцию объясняется, с одной стороны, тенденциями мирового рынка и востребованностью российского металла, а с другой — необходимостью компенсации потерь, связанных с увеличением цен на сырье и повышением тарифов на услуги естественных монополий». Как уточнил директор по интеграционной политике ММК Алексей Рудченко, особенно чувствительны для отрасли частые повышения цен на электроэнергию, руду, уголь и железнодорожные перевозки. Таким образом, можно выделить два основных фактора, влияющих на ценообразование. Во-первых, это повышение себестоимости производства, что, в свою очередь, напрямую связано с ростом тарифов естественных монополий. Вторых, оживление на мировом рынке, которое привело к подьему мировых цен на стальной прокат.

Действительно, с прошлого года тарифы на электроэнергию увеличились на

12%, на газ — на 20%, что, бесспорно, не могло не повлиять на себестоимость штрипса. Все это вкуче с транспортными издержками подняло цены на железнодорожное сырье в январе 2004 года по сравнению с декабрем прошлого года на 24%.

По мнению экспертов, основной причиной повышения цен является резкий отток продукции за границу. Действительно, разница между экспортными и внутренними ценами также дергает и будет дергать процесс ценообразования. Например, в России штрипс только поднялся к планке в \$400, а в Европе, и главное, в Китае, он уже ушел за \$450. Все это приводит только к дефициту продукции на внутреннем рынке, причем вина здесь ложится не на производителей, а на дилеров, которые, пользуясь ситуацией, «задирают» цены на 30-40%, подталкивая к этому и соселей по рынку.

Кроме того, сырьевые проблемы действительно не так просты, как кажутся на первый взгляд. По данным Счетной палаты РФ, «более 70% разведанных запасов и около 80% прогнозных ресурсов железных руд сосредоточено в европейской части страны. Металлургические предприятия Урала, Сибири и Дальнего Востока, располагающие более 65% всех производственных мощностей, испытывают острый дефицит в местных товарных железных рудах». Ситуация усугубляется еще и тем, что ГОКи тоже предпочитают вывозить свою продукцию на зарубежные рынки, прежде всего в Восточную Европу, где она пользуется большим спросом. Как пожаловался Игорь Неचाев, «в ситуации с удорожанием всех видов сырья и ресурсов и при сохраняющейся тенденции к дальнейшему росту сегодня мы имеем случай, когда покупаем сырье по ценам, близким к тем, по которым могли импортировать, к примеру, необходимое нам сырье из Австралии, Бразилии, с учетом фрахта судов и других составляющих».

Рецепт выхода из этой непростой ситуации один — улучшить свою сырьевую базу. По этому пути уже давно пошла «Северсталь», которая консолидировала в отдельный дивизион «Северсталь-ресурс» все свои сырьевые активы. За ней последовал НЛМК, который в начале 2004 года объединился со Стойленским ГОКом и вошел в развитие уральских месторождений в Кузбассе.

Другим заинтересованным сторонам лучше всего сесть за стол переговоров как раз с «большими» металлургами, а не бегать жаловаться на них МАПу. ■

Опыт

## Впереди планеты всей...

Егор Захаров, Кемерово

В настоящее время ОАО «Братский алюминиевый завод» (БрАЗ) является самым крупным в мире предприятием по выпуску алюминия. В прошлом году он произвел более 930 тыс. т алюминия в год. Причем существенное увеличение производственных показателей произошло в последние три года. Программа модернизации производства и внедрение современных методов управления позволили в период с 2000 по 2003 год увеличить выпуск товарного алюминия на 36 тыс. т в год, а удельный расход электроэнергии снизить на 312 кВт/ч на тонну по сравнению с показателями 2000 года.

Такая ситуация обусловлена удачной для БрАЗа политикой компании «Русский алюминий», в состав которой входит завод. Например, стоимость электроэнергии для предприятия здесь равна 25,5 коп. за 1 кВт/ч. Такую сумму установила РЭК. Но завод избавлен от выяснения отношений с энергетиками. Дело в том, что 40% акций «Иркутскэнерго» принадлежит «Русалу», что серьезно упрощает взаимоотношения. Поэтому все энергетические проблемы здесь решаются достаточно безболезненно для завода, в отличие от Новокузнецкого алюминиевого (тоже «Русский алюминий»), который вынужден часть электроэнергии закупать на ФОРЭМе.

Также в последнее время на предприятии «Русала» проводится реструктуризация производства. В рамках этого процесса появились новые акционерные общества — Инженерно-технологический и Сервисный центры, куда вошли работники соответствующих структур со всех предприятий холдинга. Филиалы этих центров находятся и в Братске, но рабочие числятся уже не на БрАЗе, а являются сотрудниками новых предприятий. Если Сервисный центр, как и созданный на базе цеха по производству кремния и ферросплавов Братский завод ферросплавов являются «100%-ми дочками» «Русского алюминия», то судьба других непрофильных активов предприятия сложилась по-иному.

Например, на базе механического цеха БрАЗа создано ООО «Тимокс». Это предприятие, основным видом деятельности которого является производство запасных частей и технологической оснастки обрабатывающей техники для алюминиевого завода, выведено на аренду в ноябре 2002 года. По словам директора ООО «Тимокс» Виктора Власюка, учредителем общества является «группа единомышленников», которая

арендует у БрАЗа помещение и оборудование. На момент создания «Тимокса» в механическом цехе работало 289 человек, которые перешли в состав нового предприятия. Сейчас здесь трудоустроено 391, а объем выпуска продукции увеличился на 31%. Это стало возможным благодаря заказам лесопромышленников, машиностроителей и т.д.

Из состава Братского завода выведено предприятие «Ангара». Эта «дочка» занимается подготовкой сырья для кремниевых производств. Ремонтно-строительный цех вместе с рабочими был передан БрАЗом в «Иркутскэнерго», а в «Иркутскэнерго» отошли все работы по обслуживанию внешних сетей и механического оборудования цеха по производству фтористых солей.

Под вопросом и судьба автотранспортного цеха. В настоящее время БрАЗ уже не осуществляет пассажирские перевозки, и теперь вопрос доставки рабочих на завод решается путем договоров с автопредприятиями и железной дорогой. Сейчас по такой же схеме на Братском алюминиевом заводе пытаются решить и проблему грузоперевозок...

По словам управляющего директора БрАЗа Владимира Берстенева, в 2001 и 2002 годах инвестиции в производство составили \$17,3 млн в год. В прошлом году освоено уже около \$20 млн. В эту сумму не включены затраты на выкуп земли. Например, организация производства сплавов серии 5000 и 8000 обошлась БрАЗу в \$3 млн, на монтаж комплекса по производству мелкой чушки потрачено более \$115 тыс., а на модернизацию АСУ ТП корпусов электролиза — \$4,3 млн (тогда как полная стоимость этого проекта порядка \$6 млн).

В 2004 году предполагается освоить порядка \$17 млн. На эти деньги планируется, в первую очередь, построить печь для переплава отходов и реконструировать цеха анодной массы. Последнее мероприятие позволит перевести на технологическое «сухого анода» все 25 корпусов предприятия (сейчас на «сухом аноде» работает только семь). Пока же крупномасштабное переоборудование БрАЗа — вопрос будущего. В прошлом году «Русский алюминий» уделял серьезное внимание модернизации производства на Красноярском и Саяногорском алюминиевых заводах, куда и была направлена большая часть инвестиций. В этом году специалисты Инженерно-технологического центра вплотную занялись разработкой программы модернизации на Братском и Новокузнецком алюминиевых заводах. По всей видимости, не позднее следующего года руководству «Русала» придется вложить серьезные средства в эти предприятия. ■

Рынок

## Пришло время титана

Производители готовятся к росту цен

Юлия Ефимова

Редкие металлы, так же как и редкие металлы, могут приносить сверхприбыль. В середине февраля на рынке был продан 5%-ный пакет акций Верхне-Салдинского металлургического производственного объединения (ВСМПО). С начала прошлого года бумага выросла в цене с \$6 до \$78, еще в декабре прошлого года они стоили \$20. Но эти отметки — не более чем ориентир, реальных сделок по бумагам почти не было. Продажу крупного пакета акций ВСМПО на прошлой неделе аналитики связывают с подготовкой к запуску программы АDR — компании необходимо зафиксировать высокую стоимость ее акций, чтобы впоследствии привлечь инвестиции на выгодных условиях.

Верхне-Салдинское металлургическое производственное объединение — это головная часть комплекса с условным названием «ВСМПО-АВИСМА». ВСМПО — крупнейший в мире производитель титановых сплавов (доля — около 40%) и основной поставщик титановой продукции для EADS, Airbus и Boeing. ОАО «АВИСМА титано-магнийский комбинат» поставляет ВСМПО сырье — титановую губку. Компании давно «проросли» друг в друга, ВСМПО владеет 76% акций «АВИСМА», которой, в свою очередь, принадлежит 17% акций ВСМПО.

При этом обе компании контролируются менеджментом ВСМПО. Юридическое оформление отношений и переход на одну акцию — вопрос недалекого времени. А сейчас предприятия готовят консолидированную отчетность по международным стандартам за 2002–2003 годы для того, чтобы в следующем году предложить иностранным инвесторам 25–27% своих акций.

Координировать процесс будет «младший» акционер ВСМПО — «Ренова», ей принадлежит 14,85% акций. Директор по корпоративным финансам «Ре-



на сколько высоко могут подняться цены на титан, точно не знает никто» Олег Царьков на днях был назначен руководителем по «титановому» направлению холдинга — он будет курировать привлечение инвестиций и ведение сделок по слиянию и поглощению для ВСМПО. Консолидация актуальна по многим причинам. Первая причина — назрела необходимость вертикальной интеграции и в этом секторе. Сейчас «Ренова» осваивает украинские сырьевые активы: на прошлой неделе ЗАО «Титаново-апатитовая компания» (ТАКО) (принадлежит «Ренова» на 70%) объявило о подготовке технико-экономического обоснования про-

екта разработки Федоровского (Украина, Житомирская область) месторождения апатит-ильменитовых руд — а это исходное сырье для производства титановой губки, диоксида титана и фосфорных удобрений. До 2007 года «Ренова» намерена вложить в его разработку около \$180 млн.

Другой, не менее интересный для ВСМПО объект находится в России — это Ярегское месторождение в республике Коми. Сейчас оно принадлежит ЛУКОЙЛу вместе с остальными активами «Ярегской нефтетитановой компании», покупка которой обошлась нефтяникам в \$240 млн. Содержание

диоксида титана в руде месторождения составляет в среднем 11%, что значительно выше показателей многих месторождений мира, а общие запасы составляют половину всех российских. Какой будет стоимость Ярегского месторождения при переоценке — сказать трудно, иногда переоценка происходит в разы. ВСМПО считают главным претендентом, но для этой покупки ему потребовались привлечь значительные средства.

Вторая причина объединения производителей — экономия на затратах. Как и все экспортеры (а предприятия титанового комплекса отправляют за рубеж более 60% продукции), ВСМПО и «АВИСМА» страдают от укрепления курса рубля. 16 февраля «АВИСМА» подвела предварительные итоги работы в 2003 году. Рентабельность титанового производства несколько снизилась, но по-прежнему высока (более 20%), а рентабельность магниевого направления упала с 3,6 до 0,4%.

В этом году магнийвый бизнес станет убыточным, а титановый может пойти в гору — эксперты уже давно ожидают роста цен на этот металл. До сих пор цену на титан диктовал основной его потребитель — авиационный, и в прошлом году, на фоне взлета котировок цветных и черных металлов, она почти не изменилась. Например, американская Titanium Metals Corporation в 2002 году поставила титан в среднем по \$31,4 за кг, а в прошлом — по \$31,5. Но уже в этом году новые контракты будут заключаться по ценам, отражающим «металлический бум». А по прогнозам японской компании ChofI, к 2007 году мировой спрос на титановую продукцию увеличится до 96 тыс. т (то есть больше чем в полтора раза от текущего уровня).

При этом потребление в Китае вырастет на 66%, а в Японии и России — в два раза. Маловероятно, чтобы производители в таких условиях не подняли цены. И российские металлурги могут успешно воспользоваться тем, что рост цен на титан идет с опозданием (по сравнению с ценами на другие металлы). ■

# ПРОМЫШЛЕННОЕ ПОВОЛЖЬЕ

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК №2

Февраль 2004

Ситуация

## Проблемы энергии

Депутаты помогают заводу

Иван Белунин, Самара

Выездное заседание комитета по промышленности, строительству, ТЭК, транспорту, связи и торговле Самарской губернской думы на заводе «Коммунар» разбиралось со сложившейся ситуацией по обеспечению теплом и энергией ФГУП «Самарский завод «Коммунар» и поселка Петра Дубрава, в котором он находится. Ситуация эта типична для многих предприятий России.

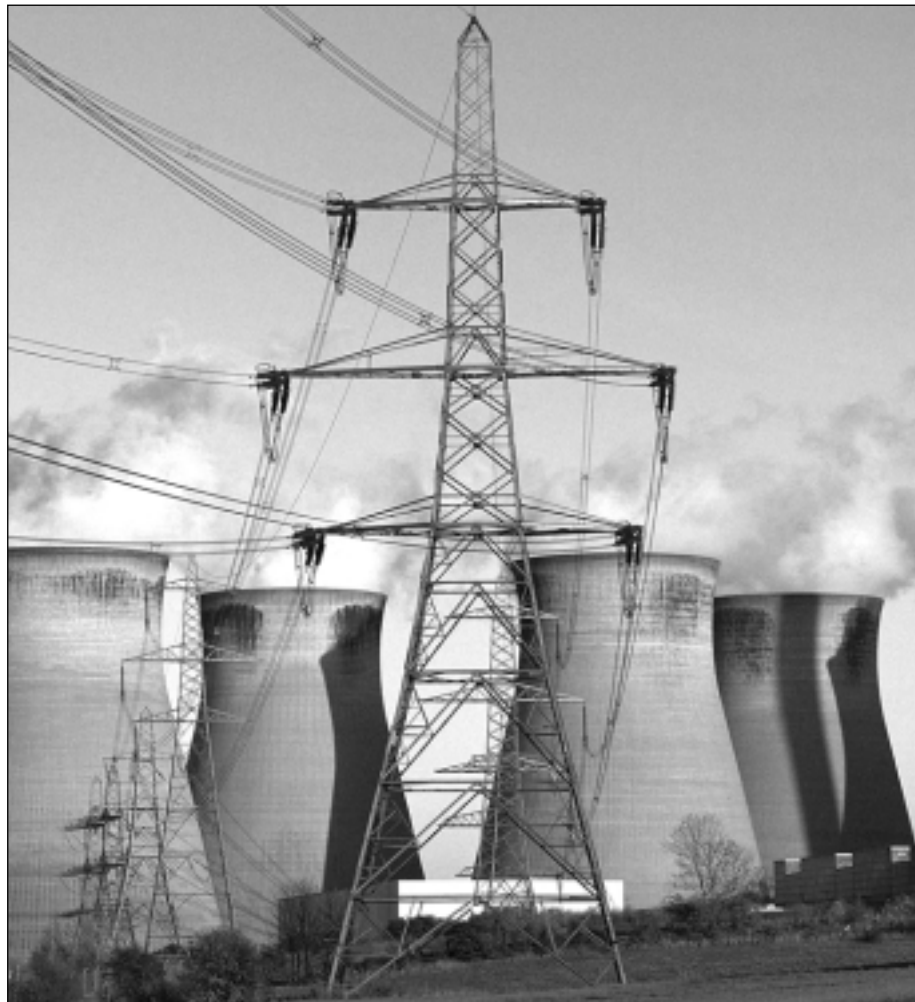
До начала заседания члены комитета посетили строящуюся в поселке котельную, прошли по цехам, ознакомились с продукцией завода (дымные ружейные пороха, пороховые заряды, охотничьи патроны). В настоящее время здесь трудится около 200 человек. Средняя заработная плата — 3600 руб. За последние годы выпуск патронов сократился более чем в 40 раз. Несмотря на свою убыточность, предприятие продолжает работать. «Ради сохранения рабочих мест», — пояснил директор «Коммунара» Алексей Котин.

С ноября 2002 года резко ограничены лимиты подачи газа. Сверхлимитное его потребление за вынужден оплачивать по цене в 1,5 раза выше установленной. Убыток от применения повышенного коэффициента — более 3 млн руб. Между тем, по словам г-на Котина, практически весь поступающий газ используется только в котельной завода, обеспечивающей потребности поселка Петра Дубрава (70%) и промплощадки (30%), что

исключает применение повышающих коэффициентов. Как результат, долг «Коммунара» перед газовиками уже превысил 7 млн руб., практически столько же завод должен энергетикам. Оплатить долги сейчас предприятие не в состоянии, поскольку из-за отсутствия финансирования государственного заказа в течение пяти лет доходов практически никаких нет. Однако Алексей Котин выразил уверенность, что при предоставлении годовой рассрочки все задолженности будут погашены с условием осуществления текущих платежей с марта 2003 года.

Выслушав все точки зрения, члены комитета сошлись во мнении о необходимости рекомендовать ООО «Самарарегионгаз» рассмотреть возможность увеличения лимита на природный газ на 2004 год для отопительных и технологических нужд оборонного завода (с учетом выработки тепловой энергии для отопления жилого поселка Петра Дубрава). Предложить администрации Волжского района обсудить возможность согласования тарифов на генерацию тепловой энергии «Коммунара», урегулировать расчеты МУП «ПЖРТ Петра Дубрава» за потребленную в ноябре-декабре 2003 года и январе 2004 года тепловую энергию и водоснабжение.

Также участники заседания поддержали инициативу профильного комитета Думы обратиться к руководству ОАО «Самараэнерго» с просьбой удовлетворить ходатайство ФГУП «Самарский завод «Коммунар» о реструктуризации задолженности за потребляемую электроэнергию. ■



Проблемы энергии и тепла знакомы во всех регионах России

Интеграция

## Восточное направление

Пензенские власти рассчитывают на долгосрочное сотрудничество с Киргизией

Владимир Михайлов, Пенза

Итоги состоявшегося визита в Киргизскую Республику (КР) делегации Пензенской области подвел на встрече с журналистами губернатор Василий Бочкарев. Состоялись официальные переговоры с премьер-министром КР Николаем Танаевым, руководителями ряда отраслевых министерств, мэром Бишкека, принимающими делегацию. Участники делегации посетили Бишкский и Токтаугайский мясокомбинаты, фармацевтическое предприятие «Айдан-Фарм» (г. Бишкек), Ошский комбинат по переработке хлопка, Бишкский машиностроительный завод.

По словам Василия Бочкарева, поездка убедила его, что «среднеазиатский рынок — это наш рынок». Восточное направление внешнеэкономической деятельности области развивается стремительно и основательно, с прицелом на долгосрочную перспективу. В

соответствие с достигнутым соглашением, на базе Бишкского машиностроительного завода открывается производство велосипедов «Сура» из комплектующих, поставляемых пензенским ОАО «ЗиФ». Первые сотни комплектов отправят в Бишкек в ближайшую не-

делю. Для пензенского предприятия это не только расширение рынка сбыта и увеличение объемов производства, но и дополнительные рабочие места.

Другое важное соглашение между Пензенской областью и Киргизской Республикой достигнуто в вопросах закупки шерсти для ОАО «Сурская мануфактура». Это позволит решить часть проблем по обеспечению потребности предприятия в сырье. Кроме того, достигнута договоренность о строительстве в Киргизии фабрики по первичной обработке грубой шерсти как сырьевой базы «Сурской мануфактуры». Для нужд сельского хозяйства области из Киргизстана будут поставляться высокосортные семена кормовых трав и импортироваться зерно фуражной кукурузы.

Василий Бочкарев также отметил успехи, достигнутые в ходе переговоров относительно применения в Киргизстане пензенских строительных технологий. Так, по технологиям ПКФ «Термодом» в Бишкеке будет возводиться деловой центр, а на берегу озера Иссык-Куль — санаторно-гостиничный комплекс. Руководство области не скрывает своих планов об участии регионального строительного бизнеса в восстановлении разрушенного войной Афганистана. Новые перспективы сотрудничества откроются в мае-августе нынешнего года. В это время будут проведены Дни Пензенской области в Киргизии. Ожидается заключение новых взаимовыгодных контрактов между хозяйствующими субъектами Киргизстана и Пензенской области. ■

Презентация

## Надежный друг железнодорожников

СНИИМ укрепляет партнерские отношения с ОАО «Российские железные дороги»

Михаил Симаков, Саратов

По разработкам Саратовского научно-исследовательского института машиностроения (СНИИМ) серийными заводами страны изготовлено более 135 тыс. единиц оборудования для производства полупроводниковых кристаллов и полупроводниковых приборов, генераторных, модульных ламп и СВЧ-приборов, электронно-оптических преобразователей, высокоинтенсивных источников света, промышленных роботов и робототехнических комплексов, в том числе для автомобильного и железнодорожного транспорта. На отечественных и зарубежных выставках проекты НИИ удостоены 99 медалей.

Экономический спад и связанное с ним падение спроса на научно-техническую продукцию не могли не сказаться на деятельности института. С приходом на его площадь команды опытного менеджера Андрея Климова, сохранившего основной костяк персонала, заметно активизировались комплексные разработки и изготовление специальных изделий. Идут заказы на сварочное оборудование и оборудование для пайки в среде защитных газов, на термическое оборудование (печи вакуумные, водородные, с контролируемой газовой средой и др.).

Появились за последнее время у СНИИМ и новые перспективные направления деятельности — выполнены серьезные разработки и изготовлено оборудование для светотехнической и резинотехнической промышленности, автомобилестроительной отрасли. Без преувеличения, сделан прорыв в партнерских отношениях с железнодорожниками России. Первым испытательным полигоном стала Приволжская железная дорога.

По достоинству оценены в вагонном депо ст. Саратов-2 разработанный институтом комплект для монтажа букс на оси колесных пар железнодорожных вагонов. Он состоит из двух манипуляторов. Каждый оснащен захватным устройством с семью степенями подвижности. Манипуляторы — по два на нитку колесных пар — обеспечивают захват буксы со стеллажа, перенос его до нужной колесной пары и установку на ось. «Механические ру-



На снимках: главный корпус института; комплект для монтажа букс на оси колесных пар железнодорожных вагонов

ки» одного ремонтника (раньше на этой операции было занято два-три человека, испытывавших значительные физические нагрузки и подвергавшихся риску получить травму) имеют систему блокировок, которые обеспечивают его безопасность. У комплекса — широкий диапазон возможностей: он применяется для захвата, переноса и монтажа букс не только грузовых, но и пассажирских вагонов. Манипуляторы используются также для съема буксы с колесных пар без демонтажа подшипников.

МПС рекомендовало оснастить комплексами для монтажа букс на оси колесных пар железнодорожных вагонов все базовые вагонные депо и вагонремонтные заводы России. «Сейчас наши комплексы, сказал генеральный директор СНИИМ Андрей Климов, успешно эксплуатируются в депо Саратова, Астрахани, Самары, Нижнего Новгорода, Краснодара, Томска, Красноярска, Новосибирска. Такое оборудование мы поставили и в депо Московского железнодорожного узла. Комплексы изготавливаем всего за три месяца».

Область сотрудничества с транспортниками расширяется. Ведутся переговоры с руководителями Южно-Уральской, Калининградской, Октябрьской, Дальневосточной, Северной, Западно-Сибирской железных дорог — филиалами ОАО «РЖД».

«За два года, подчеркивает Андрей Климов, объем продаж комплексов возрос в четыре раза. Наша задача — создавать высокоэффективное оборудование, которое можно тиражировать».

Железнодорожники проявляют повышенный интерес к другой разработке института — стенду для испытаний энергоустановки пассажирского вагона, которую назвали катковской станцией. Стенд, все механизмы которого смонтированы на каркасе, устанавливается в яме под магистральными рельсами. Он предназначен для имитации движения колесной пары, соединенной с энергоустановкой без снятия ее с пассажирского вагона. Имитируемая скорость — 30-110 км/час.

В настоящее время саратовский стенд — лучшая среди аналогичных конструкций, выпускаемых в других городах. Ибо этот стенд можно установить на магистральных путях, не нарушая целостности колеи и не препятствуя прокатке вагонов. Обрезиненные приводные колеса снижают уровень шума и увеличивают имитируемую скорость движения.

Перспективной считается система измерения параметров колесных пар на механообрабатываемых станках, оснащаемых автоматическими средствами. Измерениям подвергнутся диаметр колес по кругу катания, их концентричность и эллипсность, скосы обво-



От редакции

Уважаемые читатели!

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

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

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

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

Приглашаем к сотрудничеству.

Ноу-хау

## Производственная зона

Сидят, но деньги зарабатывают

Галина Милешкина, Саратовская обл.

Предприятие «ТрансПолиметНефть», расположенное на территории ИК-2, производит не только продукцию, пользующуюся большим спросом, но и обеспечивает заключенных работой.

Полимерные трубы, срок службы которых, по расчетам специалистов, составляет полвека, успели оценить многие. Они постепенно вытесняют трубы из легированной стали, аварийность которых достигает 25-30 и более прорывов в год на один километр. Чтобы такие «посевные» случались реже, энгельское предприятие «ТрансПолиметНефть», увидев в этом перспективу, и взялось за выпуск ПТ — полимерных труб.

К рождению своего дитя коллектив готовился основательно, если учесть, что появилось оно в непростых условиях. Заключив договор подряда на оказание услуг с ИК-2, специалисты смонтировали на площади режимного учреждения линию по производству ПТ. Для генерального директора В.Н. Горбунова и технолога В.П. Давыдова трубы стали в жизни вторым делом — первым были самолеты. По словам специалистов, «делать такие трубы гораздо труднее, чем собирать воздушные корабли». У них, как оказалось, не бывает сорности. Чтобы прослужить полвека, они должны быть идеального качества! К этой истине пришли не вадуг. Сколько было дискуссий с учеными, практиками по вопросам технологии изготовления, но добились-таки нужного результата!

Так вот, «ее величество» труба должна появляться на свет в строго определенных условиях, с жестким соблюдением всех технологических параметров. Кстати, коллектив отбывающих наказание внимательно отнесся к таким требованиям, проявляя при этом творческую инициативу и учитывая «капризный» характер продукции. Тут все имеет значение: и температура воды, и чистота воздуха, и многое другое. Первая продукция воздухо-влагоустойчива. Потребители высоко оценили гибкость, коррозионную стойкость, экологическую чистоту, способность выдерживать высокую и низкую температуру (-45, +40), устойчивость к газонефтяным фракциям и смесям полимерно-металлических труб.

Кроме разработанной собственными силами технологии, специалисты предприятия внесли свои элементы и в структуру самой трубы, значительно удешевляющие ее, увеличивающие прочность и улучшающие качество. Говоря языком технарей, герметизирующая оболочка выполняется методом экструзии из полиэтилена низкого давления, содержит вводимые продольные направляющие из стальной проволоки или канатного троса. Поверх оболочки накладывается грузонесущий элемент из стальной ленты. Для удобства монтажа на концах напрессовываются фланцевые соединения — это тоже новое решение специалистов предприятия.

По-своему подошли они и к транспортировке труб: 300-метровая плеть наматывается на катушку. Как и подобает серьезным производителям, вся продукция проверяется на стендах при параметрах значительно выше заданных. Так что трубы полимерные не могут быть первого либо второго сорта, они только одного высокого качества.

Что касается тех, кто их производит, то есть заключенных, то проблема их занятости снята. Люди получают заработную плату, колония решает свои проблемы. Зона риска стала зоной надежности и бездефектного производства. ■

Кадры

## «Старт» на пороге больших перемен

Пензенские будни мирного атома

Николай Сычев, Пензенская обл.

В городе Заречный со статусом ЗАТО побывал первый заместитель Министра РФ по атомной энергии Игорь Боровков. Кроме знакомства с градообразующим ФГУП ПО «Старт», он представил коллективу предприятия его нового директора Юрия Оленина.

По оценке Игоря Боровкова, «Старт» является одним из основных объединений оружейно-ядерного комплекса, с которым министерство связывает перспективы не только в реализации размещенных здесь государственных оборонных заказов, но и в производстве продукции гражданского назначения. В этом положении министерства полностью поддерживают губернатор области и новый директор предприятия.

Выступая перед трудовым коллективом, Юрий Оленин обрисовал свое видение будущего ПО «Старт». Перед объединением стоят две стратегические задачи: возвращение ему положения основного предприятия Минатома России в рамках работы с государственным оборонным заказом и диверсификация деятельности, ставшая перед собой целью освоение производства конкурентоспособной высокотехнологичной гражданской продукции. «Инновации и наука плюс современный рыночный маркетинг — вот та новая парадигма, которая должна стать преобладающей», — особо подчеркнул директор. В рамках данного подхода министерство рассматривает возможность слияния ГУП НИКИРЭТ, тоже находящегося в Заречном, и ФГУП ПО «Старт» в единое научно-производственное объединение.

Одна из важных проблем предприятия на сегодняшний день — дисбаланс в соотношении основного и обслуживающего персонала. Если в начале 90-х годов отношение высококвалифицированных рабочих и инженерных кадров к персоналу вспомогательных профессий составляло 1:1,5, то теперь оно выросло до 1:3. «Это ненормальная ситуация, отрицательно сказывающаяся на экономике производственного объединения и мешающая нам двигаться вперед», — отметил Юрий Оленин. — Кадровая структура неэффективна, а потому будет пересмотрена». Высвобождающиеся работники ПО «Старт» будут трудоустроены при помощи правительства области и администрации ЗАТО на промышленные предприятия Пензы, муниципальные предприятия г.Заречного, а также на объект по уничтожению химического оружия в пос. Леонидовка. «Мы противники бездумных сокращений и не бросим на произвол судьбы ни одного своего сотрудника или рабочего. Я гарантирую, что в каждом конкретном случае мы будем подходить к этому вопросу строго индивидуально. Высвобождающийся персонал будет обязательно трудоустроен», — подчеркнул новый директор.

Выступая перед коллективом, губернатор Василий Бочкарев сказал, что

«Инновации и наука плюс современный рыночный маркетинг — вот та новая парадигма, которая должна стать преобладающей».

расширяет ФГУП ПО «Старт» как «точку роста высокотехнологичного машиностроения и приборостроения, сплав науки и технологии на территории Пензенской области». Как следует из сообщения пресс-центра областного правительства, глава региона и первый заместитель руководителя Минатома РФ нашли полное взаимопонимание в оценке перспектив развития ФГУП ПО «Старт». Достигнута договоренность в части заключения соглашения о долгосрочном сотрудничестве Пензенской области и Минатома РФ по практической реализации мер социально-экономического развития закрытого административно-территориального образования г.Заречный и его градообразующего предприятия. ■

## НОВОСТИ

**Петербургские государственные унитарные предприятия преобразуют в акционерные общества.**

Правительство Санкт-Петербурга одобрило программу преобразования государственных унитарных предприятий (ГУП) в открытые акционерные общества. Как подчеркнул председатель комитета по управлению городским имуществом (КУГИ) Игорь Метельский, это позволит сделать деятельность этих предприятий более прозрачной, управляемой и экономически эффективной. Кроме того, форма акционерного общества является более приемлемой с точки зрения законодательства о приватизации, отметил он.

По словам главы КУГИ, в настоящее время в реестр Санкт-Петербурга включено 445 ГУПов. Судьба 74 из них должна быть решена в течение этого года. В зависимости от эффективности деятельности их либо ликвидируют, либо акционируют со 100%-ным капиталом города. Губернатор Валентина Матвиенко заявила, что по всем предприятиям, включенным в реестр, поэтапно будет проведен подробный анализ, решения будут приниматься на заседаниях городского правительства. Она дала поручение КУГИ заранее подготовить список ГУПов на 2005 год.

Председатель Контрольно-счетной палаты Санкт-Петербурга Дмитрий Буренин сообщил, что в результате реорганизации ГУПов бюджет города может дополнительно получить 7,5 млрд руб.

**Увеличить удельный вес машин и оборудования в экспорте Ленинградской области — такая задача поставлена в региональной целевой программе.**

Увеличить объем экспорта предприятий Ленинградской области в 2006 году на \$225-235 млн по сравнению с 2003 годом; ежегодно повышать на 8-10% долю машиностроительской продукции в экспортной структуре — такие задачи поставлены в региональной целевой программе «Основные направления развития и поддержки экспорта в Ленинградской области на 2004-2006 годы». Программа была рассмотрена и принята сегодня в первом чтении областным Законодательным Собранием.

Для дальнейшего повышения экспортного потенциала региона планируется принять ряд законодательных актов, содействовать созданию Ассоциации экспортеров, организовать систему сертификации экспортной продукции с учетом международных требований, коренным образом улучшить рекламу и продвижение ленинградских товаров машиностроения на внешние рынки. Правительство Ленобласти, разработавшее проект программы, готово стимулировать предприятия к внешней торговле и экономическим мерам.

В том числе: предоставлять гарантийные обязательства по привлекаемым кредитным ресурсам; предоставлять налоговые льготы предприятиям, экспортирующим товары с высокой степенью переработки. В последние 5 лет внешнеторговый оборот Ленинградской области возрастает примерно на 6% ежеквартально.

В основном рост идет за счет экспорта, который составляет три четверти товарооборота. В 2003 году из Ленинградской области вывезено товаров и продукции на \$2,4 млрд, импортировано в регион — на \$950 млн. Почти 70% в структуре экспорта в настоящее время составляют топливно-энергетические ресурсы, а доля машин и оборудования — лишь 6%.

**Промышленные предприятия Карелии в январе этого года на 20% увеличили выпуск продукции по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.**

Большинство предприятий промышленности в Карелии существенно нарастили объемы производства в январе 2004 года. Как сообщила пресс-служба министерства экономического развития республики, индекс физического объема продукции в целом по промышленности составил 120% по сравнению с аналогичным периодом 2003 года. Наибольшего успеха добились предприятия лесопромышленного комплекса, увеличившие выпуск продукции на 36%. При этом лесозаготовки выросли на 28%. Только три из 29 крупных и средних лесопромышленных по объективным причинам снизили объемы вывозки древесины.

В деревообрабатывающей отрасли прирост продукции составил 27%. Увеличился также выпуск продукции всех основных видов целлюлозно-бумажной промышленности. Газетной бумаги произведено на 43% больше, целлолозы — на 65%, бумажных мешков — на 30%, картона — в 2,7 раза. Вместе с тем, снижение объемов производства допущено в пищевой промышленности. Это объясняется низкими урожаями рыбы, а также уменьшением производства ликероводочной продукции.

## История русской промышленности

## Первые отечественные автомобили

Яков Шипов

Несмотря на то, что русская автопромышленность появилась практически одновременно с западноевропейской и американской, ее дальнейшее развитие осложнялось целым рядом причин. Это и нехватка квалифицированных специалистов, и технологическая отсталость производства, высокие пошлины на детали к автомобилям (сложные узлы приходилось импортировать из-за границы). К тому же дороговизна первых русских автомобилей делала их предметом роскоши. И лишь Первая мировая война показала перспективность автомашин, когда именно от оперативности в подвозе подкреплений и боеприпасов зависела судьба операций.

Точкой отсчета в истории русского автопрома стоит считать 1896 год, когда в Петербурге на экипажной фабрике П.А. Фрезе и Петербургском заводе керосиновых и газовых двигателей Е.А. Яковлева был построен первый автомобиль, который экспонировался на Всероссийской выставке в Нижнем Новгороде. На этом деле не закончилось, и Фрезе продолжил производство автомобилей. В 1901 году он строит первый русский газовый автомобиль, затем — первый автобус.

Все автомобили изготавливались в Петербурге, а за границей приобретались только двигатели. Их покупали у французских фирм «Жермен» и «Де Дион Буто». В 1903 году по инициативе Фрезе в Петербурге открыли в качестве эксперимента автобусное сообщение. В общей сложности фабрика «Фрезе и К» изготовила около двух десятков грузовиков, заказчиками которых стала кондитерская фабрика Ж. Бормана в Санкт-Петербурге и другие предприятия. В 1910 году владелец продал завод Русско-Балтийскому заводу в Риге, и экипажная фабрика стала Петербургским филиалом автомобильного отделения Руссо-Балта.

Также одним из родоначальников русского автостроения является А.А. Лейтнер, владевший велосипедной фабрикой «Россия». В 1899 году там построили автомобиль с тем же названием, который, по сути, стал копией французского автомобиля «Де Дион Буто». В 1901 году отечественная модель завоевала премию и золотую медаль на Рижской юбилейной выставке. Чуть позже к производству автомобилей приступил завод «Аксай» в Ростове-на-Дону, где в качестве прототипа взяли машину американской фирмы «Олдсмобиль», которая была специально сконструирована под грунтовые дороги. Показательно, что все детали, кроме резиновых шин, изготавливались на заводе.

В Москве первым в 1905 году начал строить автомобили Ю.А. Меллер, владелец завода «Дукс», производивший велосипеды. Машины, получившие название «Дуксмобиль», оснащались двухцилиндровыми бензиновыми двигателями. Однако через несколько лет Меллер, понеся большие убытки, отходит от дел. Практически одновременно с ним в Москве начинает собирать



Фургон «Лесснер», 1907 год

машины инженер П.П. Ильин, владелец экипажной фабрики. Им в качестве образца были взяты машины французской фирмы «Ля-Бюир». Ильин назвал свои модели «Руссо-Бюир». Все необходимое производилось в России, за границей закупались только двигатели. Однако и Ильин не смог добиться доходности автомобильного производства. Основным потребителем машин в то время было военное министерство и почтовые службы, которые чаще всего предпочитали приобретать более дешевые заграничные автомобили. В 1912 году Ильин, потерпев фиаско на российском рынке, отказывается от производства машин.

**Не хуже «Фиата»...**

Качество первых русских автомобилей отлично демонстрирует следующий эпизод. В 1907 году правительство, чтобы проверить, насколько новые машины приспособлены к российскому бездорожью, организовало автопробег по маршруту Петербург-Юкки. Участвовало множество известных на тот момент заграничных фирм. К финишу пришли только две машины: импортный «Фиат» и «Лесснер», собранный на Петербургском заводе Акционерного общества чугунолитейных и машиностроительных заводов Г.А. Лесснера. Владелец завода получил право на выпуск автомобилей типа «Даймлер» в 1902 году, а в 1906 году вышел

уже первый грузовик, оснащенный четырехцилиндровым двигателем. Большой вклад в оригинальные разработки этих автомашин внес работавший у Лесснера конструктор Б.Г. Луцкий. Кроме того, в цехах на заводе собирались исключительно все узлы и детали. После памятного пробега грузовики Лесснера закупило военное ведомство.

На предприятии Лесснера строились грузовики двух моделей — грузоподъемностью 1,2 и 2 т. Первая имела цепную передачу и трехступенчатую коробку передач, а вращение к ведущим колесам передавалось шестернями. К 1909 году заводу удалось построить различных госорганizationsм около трех десятков грузовиков. Был даже изготовлен по специальному заказу министерства внутренних дел России особый фургон для перевозки арестантов.

Но больше заказчиков не было, и все попытки привлечь интерес к производству оказались безуспешными. Даже специальный легкий автомобиль, изготовленный лично для председателя Совета министров Российской империи С.Ю. Витте не дал желаемого результата. И в 1911 году из-за низкого спроса завод Лесснера отказался от производства машин, занявшись более выгодными поставками торпед и оборудования для военных кораблей.

Более долгую историю имеет производство автомобилей на Русско-Балтийском

вагонном заводе. Для этой цели в 1908 году создали специальный автомобильный отдел под руководством инженера И.А. Фрязиновского, перед которым поставили задачу собрать машину, приспособленную к бездорожью.

Интересно, что новое производство дирекция предприятия рассматривала как серьезное подспорье в период, когда казенные заказы на вагоны резко сократились и количество рабочих пришлось уменьшить до 1,8 тыс. человек. Причем на Руссо-Балте пошли не путем копирования заграничных аналогов, а разрабатывали свои собственные конструкции автомобилей.

Для их выпуска возвели специальный цех со 142 новейшими станками. К концу 1910 года его площадь увеличили с 250 до 700 кв. м. В результате уже в 1910 году был построен первый десяток автомашин. Само производство было организовано так, что сборку отдельных узлов и агрегатов вели специализированные группы рабочих, автомобили строились серийно. В 1912 году Русско-Балтийский завод начал систематические поставки автомобилей для русской армии. Американский автомобильный историк Д. Уэрри, оценивая роль этого предприятия в развитии автопрома, сделал такое красочное заключение: «Едва ли можно сомневаться в том, что Руссо-Балт был первым важным шагом русских по созданию автомобильной промышленности».

## Юбилей

## Правая рука Микояна

Ростиславу Белякову — 85 лет

**4 марта исполняется 85 лет со дня рождения дважды Героя Социалистического Труда академика Ростислава Белякова — прославленного «мигвовского» генерального конструктора.**

Уроженец города Муром, в 1941 году студент-дипломник МАИ Ростислав Беляков был распределен в ОКБ «МиГ». Здесь он за 30 лет прошел путь от инженера-конструктора до генерального конструктора. Когда умер основатель ОКБ Артем Иванович Микоян, то сомнений в том, что Беляков станет его преемником, не было. Он уже 9 лет был первым заместителем генерального, его правой рукой. Поэтому смена руководителя прошла для ОКБ совершенно естественно. Более 200 проектов и 120 летных образцов — так творческий путь академика Белякова.

Аэродинамика, аэроупругость, проблемы устойчивости, способы и системы управления полетом, авиационно-ракетные системы, силовые установки, бортовые системы, проектирование летательных аппаратов, материалы и перспективные технологии самолетостроения, надежность и безопасность полета — во всех направлениях, без которых немислима современная авиация, есть заметный вклад Ростислава Аполлоновича как инженера и ученого. Он удачно сочетает в себе ученого-универсала необычайно широкого диапазона знаний с инженером-практиком.

За долгие годы работы на посту генерального конструктора он создал свою школу авиационных специалистов. Ее особенностью — тщательная технологическая отработка самолета. «Мелочей в авиации нет» — так считает генеральный конструктор. Именно Беляков стал инициатором программы повышения надежности и эксплуатационных характеристик МиГ-29. Ее основой стали стендовые испытания как самолета в целом, так и комплектующих. Результаты превзошли все ожидания. Если раньше у первых МиГ-29 наработка на отказ составляла 2,5 часа, то после проведения стендовых испытаний и доработок по программе, эта цифра поднялась до 15 часов. То есть превзошла в 6 раз американские показатели и почти в два раза — требования наших военных. Сколько воли и настойчивости потребовалось от Белякова, чтобы придать этой программе государственный статус.

Из рассказов специалистов, долгие годы тесно работавших с генеральным конструктором, становится понятным его энциклопедический



Ростислав Беляков

феномен. «У Ростислава Аполлоновича уникальная память, даже говорил, что у него лучшая память в МАПЕ, — рассказывает заместитель главного конструктора Лев Большаков. — Плюс к тому фантастическая работоспособность. Он приходил утром в полвосьмого, а уходил вечером после девяти. Раньше шли громадные потоки научной литературы: периодические издания разных НИИ, переводная периодика, отчеты. Когда мы пролистывали научные труды, то они были уже с его пометками. Он как-то находил время читать их от корки до корки, изучал их, «пропускал через себя» и потому вобрал колоссальный потенциал всей отрасли, стал универсалом...».

Дотошен он до невозможности. Пока сам не разберется в проблеме, решения не примет. Если уж отчет подписан Большаковым, то заказчик знал, что ошибок, даже орфографических, в документе нет. Индийские специалисты, не очень-то верящие на слово, Белякову доверяли полностью. Знали, что его слово — гарантия. Он много сделал для становления индийской авиационной промышленности (Индия — его любимая страна). О поставке корабельных МиГ-29К в Индию задумывались еще при Белякове. Прошло почти десять лет, и планы стали реальностью. Контракт подписан.

И все же, надо признать, что в России того времени еще не существовало специализированного автомобильного завода. Руссо-Балт занимался, в основном, производством сельскохозяйственной техники и вагоноремонтными работами.

Первый «Русский автомобильный завод» был основан в 1909 году И.П. Пузыревым в Петербурге. Владелец завода решил пойти путем создания дорогих, но надежных машин, поставив перед собой задачу «специально создать и выпустить тип специально русского автомобиля, отвечающего требованиям передвижения в России, применительно к особенностям наших путей сообщения». Предприятие действовало достаточно успешно, однако в 1914 году завод сторел, после чего было принято решение производство не восстанавливать.

**Все для фронта!**

Разразившаяся мировая война показала, насколько большое значение приобрел автотранспорт за счет своей скорости. Автопарк русской армии исчислялся несколькими сотнями машин, в то время как возрастала необходимость в оперативном подвозе подкреплений и боеприпасов на фронт. Поэтому в 1916 году Главное военно-техническое управление подписало с различными акционерными обществами соглашения о строительстве шести специализированных автомобильных заводов: Автомобильного завода в Филах Русско-Балтийским вагоно-ремонтным заводом, завода АМО братьями Рябушинскими, завода «Русский Рено» в Рыбинске, завода «Акционерного общества Автомобильного и Воздухоплавательных заводов В.А. Лебедева» в Ярославле, «Аксай» в Ростове-на-Дону, «Бекос» в Мытищах.

Завод АМО (будущий ЗИЛ) братьев Рябушинских переманил к себе многих известных конструкторов той эпохи. В частности, туда перешел практически весь автомобильный отдел Руссо-Балта во главе с его руководителем.

Революция 1917 года прервала развитие автомобильной промышленности. Только с начала 1920-х годов первые партии автомашин вышли с советских предприятий, причем тех, которые были построены еще до революции — 1-й Бронетанковой-автомобильный завод (БТАЗ, бывший Руссо-Балт), АМО (впоследствии переименованный в ЗИС, а еще позже в ЗИЛ), Ярославский завод (бывший «В.А. Лебедев»), «Спартак» (бывшая фабрика П.И. Ильина).

Русский автопром начал с копирования западных образцов автомобилей, но за недолгую историю российские автостроители сумели внести свои оригинальные решения в конструкцию машин, впоследствии ставших эталоном в мире. Это и электромобили, построенные на «Фрезе» инженером Романовым, и примененные алюминиями поршней на двигателях, и электрическое освещение на автомобилях Русско-Балтийского завода, и коробка передач, устанавливавшаяся на машинах фабрики И.П. Пузырева. Несмотря на многочисленные трудности, русские промышленники создавали машины, ни в чем не уступающие западным образцам, а по надежности порой и превосходившие их. ■

**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 специальных 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**

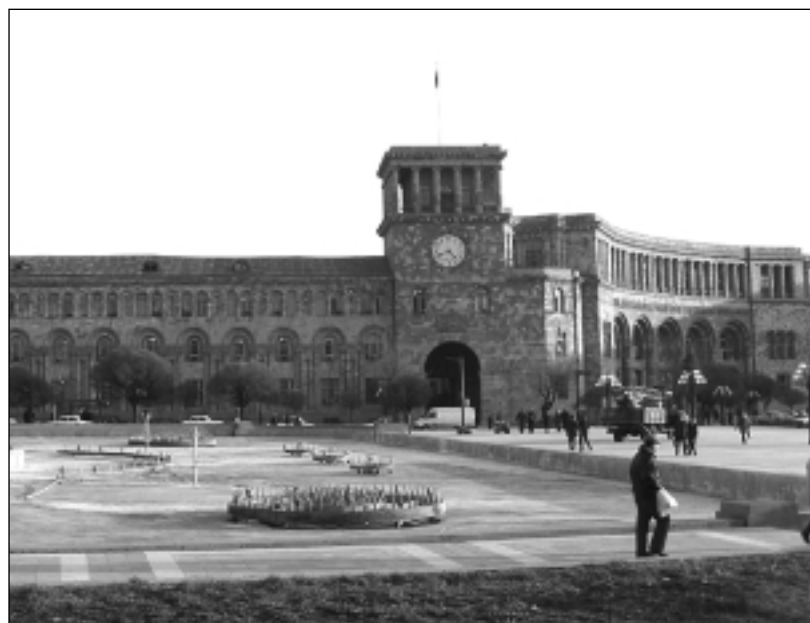
## ПОДРОБНОСТИ

«Российско-армянский деловой журнал»

Россия-Армения-Иран:  
ось взаимодействия

Тигран Оганесян

Географическое положение России, Ирана и Армении создает хорошие предпосылки для совместного торгового-экономического сотрудничества. Россия и Иран разделяет лишь Каспий, который можно активно использовать для наращивания взаимной торговли, а Армения и Иран вообще имеют общую сухопутную границу. К тому же, Иран и Россия — наиболее мощные государства прикаспийского региона — понимают, что оживленное сотрудничество позволит им еще более укрепить ведущие позиции на этом участке Земного шара.



Ереван не прочь стать основой новой геополитической вертикали

Помимо географического фактора, не менее значимой основой для сотрудничества является, без сомнения, качество нынешних отношений между тремя государствами. Россия и Иран отдают приоритет именно торгового-экономическим отношениям. Причем, Россия, отстаивая в регионе свои национальные интересы, вынуждена обороняться от нападков со стороны США.

Вашингтон не может смириться с тем, что Москва помогает иранцам строить АЭС в Бушере, и обвиняет российское руководство в предостережении Ирану технологий, которые якобы могут быть использованы не только в мирных целях. Связи между Арменией и Ираном также находятся на высоком уровне и имеют устойчивую тенденцию к дальнейшему позитивному развитию. Нынешний товарооборот между двумя странами оценивается в \$150 млн в год, и по обе стороны границы считают, что это далеко не предел. Что касается торгового-экономических взаимоотношений России и Армении, то они, по оценкам экспертов, также на подъеме. Впрочем, до уровня политического или военно-политического партнерства они пока не дотягивают.

Что вполне объяснимо. В политической сфере российско-армянские отношения не просто хороши — они недалеки от идеала.

Исходя из вышесказанного, можно с уверенностью утверждать, что грех не воспользоваться столь благоприятной ситуацией для наращивания трехстороннего взаимовыгодного сотрудничества. В Закавказье множество сфер для межрегионального взаимодействия. Это и транзит энергоносителей, и транспортные коридоры. Например, в создании коридора Север-Юг, соединяющего страны Юго-Восточной Азии (Индия, Пакистан, Китай и Шри-Ланка) с Европой, через Иран и Россию, вполне могла бы быть задействована и Армения. Такой торговый путь позволил бы России везти, скажем, из Индии кофе, чай, табак и рис железнодорожным транспортом, а не по морю вокруг Африки или через Суэцкий канал.

По мнению экспертов, развитие транспортного коридора Север-Юг может осуществляться по нескольким направлениям: организация сухопутной линии в Каспийском мо-

ре, строительство автомагистрали вокруг Каспия, использование железной дороги через Туркменистан, Армению и Грузию. Причем, между российским портом на Каспии Оля и иранским Анзали уже действует паромная линия протяженностью более 1000 км. Многие компании используют этот путь, учитывая его безопасность, что для данного региона немаловажно. Правительство России планирует создать в порту Оля крупный контейнерный терминал. Как отмечается в рассмотренной правительством РФ в конце декабря транспортной стратегии России, это значительно усилит позиции страны в борьбе за транзитные грузы в регионе Каспия. Новые маршруты по сравнению с существующими имеют неоспоримые экономические преимущества. Коридор Север-Юг позволяет сократить срок доставки товаров из Юго-Восточной Азии в Западную Европу на три дня, а транспортные расходы уменьшить на треть. У Армении, безусловно, есть желание присоединиться к этому проекту. Республика могла бы, например, использовать иранские морские

порты на Каспии — Амрабад, Анзали, Нухшар, доставляя туда грузы по железной дороге. Пока же ведущую роль играет автомобильный транспорт, причем грузопоток движется пока исключительно в обратную сторону. В год через Армению проходит около 30 тыс. иранских грузовиков с транзитными грузами. В перспективе они могут возить товары и в Россию.

Как сообщил «Российско-армянскому деловому журналу» начальник экономического отдела посольства Ирана в Армении Али Наджафи, Иран и Армения имеют стратегические программы сотрудничества в сфере транспорта и энергетики. «Иран всегда приветствовал присоединение России к этим программам, придавая важное значение капложениям в промышленность. Иран в плане расширения сотрудничества с Россией может быть последовательным», — сказал иранский дипломат. Он напомнил, что Иран считается одной из ведущих стран в мире по объему транзита товаров и пассажиров. Ежегодно через территорию страны перевозится до 5 млн т груза, проезжает до 8 млн пассажиров.

Касательно энергетики, Иран, как подчеркивает Али Наджафи, всегда выступал за строительство газопровода в Армению. Кроме того, между Ираном и Арменией построено несколько линий электропередачи. Как считает иранская сторона, одним из важных направлений экономического сотрудничества между Ираном, Россией и Арменией мог бы стать обмен электроэнергией. «Поле для сотрудничества есть, и мы можем его расширить», — уверен Али Наджафи. На его взгляд, существующую совместную армяно-иранскую межправительственную комиссию с привлечением российской стороны вполне можно превратить в трехстороннюю. Иранский дипломат говорит, что при таком формате сотрудничества можно было бы применить к иранским товарам льготы, действующие в торговле между странами СНГ.

Достижения

## Серебряный рекорд

Магаданские технологии успеха

Светлана Горем, Магадан

По итогам прошлого года объемы добычи серебра позволяют ОАО «МНПО «Полиметалл» претендовать на место в десятке крупнейших мировых производителей благородного металла.

В четвертом квартале прошлого года горно-металлургический комплекс на месторождениях «Дукат» и «Лунное» вышел на свою проектную мощность. В результате ЗАО «Серебро Магадана» и ЗАО «Серебро Территории» (дочерние компании ОАО «МНПО «Полиметалл») завершили 2003 год с очень высокими показателями. Добыча серебра на обоих месторождениях составила 410 т (13,2 млн унций), превывсив показатели 2002 года в 3,5 раза. Объем добычи золота в 2003 году составил 1340 кг (43 тыс. унций), превывсив показатели 2002 года в 2,1 раза. Таким образом, объем добычи драгоценных металлов компаниями холдинга в Магаданской области по итогам 2003 года в совокупности достиг 7,5 т условного золота (240 тыс. унций). Кроме того, в прошлом году было найдено технологическое решение по экономически эффективной схеме совместной перера-

ботки концентрата месторождения «Дукат» и руды месторождения «Лунное». Объединенный продукт — шихто-серебряный цемент — следует в плавильное отделение Омускучанской золотосеребряной фабрики, где перерабатывается в слитки сплава «Дорэ», которые затем направляются на Колымский аффинажный завод и Приокский завод цветных металлов. Минувший год показал эффективность разработанного технологического решения, которое позволяет улучшить показатели извлечения драгоценных металлов из руды, создав законченный цикл переработки серебра в Магаданской области. При этом происходит снижение издержек, и повышается экономическая эффективность освоения месторождений. В связи с применением новой технологической схемы холдинг приступил к структурной перестройке системы управления предприятиями в Магаданской области.

**Справка «ПЕ»:** Освоение месторождений рудного серебра в Магаданской области позволило ОАО «МНПО «Полиметалл» по результатам 2003 года стать крупнейшей российской компанией по добыче серебра, обеспечив более 90% добычи серебра Магаданской области и около 60% добычи серебра в России.

## Demetrius Software

Центр рекламных технологий

## PRESTIJ

Центр рекламных технологий PRESTIJ 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 PRESTIJA:

«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

Проект

## «Мастер» компонентов

Камский индустриальный парк

Ольга Ерашова, Набережные Челны

Перспектива создания на свободных площадях «КамАЗа» индустриального парка приобретает все более конкретные очертания. 20 февраля на базе ЗАО «Ремдизель» — дочернего предприятия ОАО «КамАЗ» — состоялось представительное совещание, на котором обсуждались принципы подхода и этапы реализации проекта.

В работе совещания участвовали первый заместитель премьер-министра Республики Татарстан Равиль Муратов, заместитель министра экономики и промышленности РТ Алевтина Кудрявцева, председатель Административного Совета Торгово-промышленной палаты республики Александр Таркаев, глава администрации города Набережные Челны Ильдар Халиков, генеральный директор ОАО «КамАЗ» Сергей Когогин.

Руководствуясь принципом «как вы лодку назовете...», участники встречи, в первую очередь,

определились с названием будущего детища. Синтезировав предложения Сергея Когогина и Ильдара Халикова, пришли к единому варианту — Камский индустриальный парк «Мастер». Концепция построена на сближении производств автомобилей и автокомпонентов, привлечении к участию предприятий малого и среднего бизнеса, развитию гибких технологических линий, возможности достижения синергетического эффекта и т.д.

После представления проекта руководителем службы стратегического развития ОАО «КамАЗ» Ильдаром Урмановым вице-премьер резюмировал: «Я даже не ожидал, что вы так хорошо подготовились и все продумали». Все участники совещания были едины во мнении: проект должен быть экономически рентабельным.

Равиль Муратов прокомментировал: «В мировой практике индустриальные парки существуют. Оригинальность данного проекта в том, что ОАО «КамАЗ» первым в республике пошел по такой схеме взаимоотношений крупного бизнеса с малым. Для последнего будут созданы условия, пре-

доставлены по низкой арендной плате производственные площади, оказаны другие услуги. Взамен размещения — получение от «КамАЗа» долгосрочного контракта на поставку комплектующих. Генеральному директору «КамАЗа» Сергею Когогину и специалистам удалось совершенно отчетливо выстроить реальную схему работы, провести переговоры с субъектами малого и среднего бизнеса. Они активно поддержали этот проект. В планах правительства республики — принятие по поручению президента РТ постановления, где будут определены финансовые ресурсы в объеме 150 млн руб. Схема размещения субъектов малого бизнеса начнет внедряться уже с марта. Нет сомнения в перспективности этого проекта для республики. Мы получаем массу преимуществ, связанных с бюджетными отчислениями, с повышением заработной платы работающим. Появление субъектов малого бизнеса на рынке поставок комплектующих для «КамАЗа» повысит, в конечном счете, конкурентоспособность автомобиля. Считаю, что проект создания индустриального парка будет весьма удачным».

Перспективы

## Лидер хочет вернуться

«Аэрофлот» намерен прирастать региональными перевозками

Валерий Родиков

«Аэрофлот» провел в Нижнем Новгороде информационный форум «Политика «Аэрофлота» на российском рынке авиаперевозок в рамках реализации транспортной стратегии РФ. Возможности и проблемы развития инфраструктуры воздушных перевозок в Приволжском регионе». В работе форума принял участие полпред президента РФ в Приволжском федеральном округе Сергей Кириенко.



Летайте самолетами...

Окулова (и в этом его поддержал полпред президента Сергей Кириенко) франчайзинг. Местный перевозчик при такой схеме сохраняет за собой все имущественные права, а также юридический статус, но работает под маркой и по технологиям, стандартам и регламенту «Аэрофлота».

Другой возможный вариант — создание крупной холдинговой компании, которая, по словам заместителя гендиректора по стратегическому развитию Сергея Харитоновна, «будет чем-то напоминать старый советский «Аэрофлот». К созданию холдинга предполагается привлечь местных перевозчиков и

инвесторов, поэтому структура собственности в разных городах может различаться.

Апробированы и дали хорошие результаты и такие сценарии, как создание дочерних компаний («Аэрофлот-Дон») и соглашение о кодшеринге («Архангельские воздушные линии» — АВЛ). С начала года, когда АВЛ стала работать в рамках кодшеринга с «Аэрофлотом», цены на рейс Москва-Архангельск были снижены.

Однако для работы на региональных линиях нет современной техники. Ан-24 и Як-40 массово «сходят с дистанции» по старости. Тяжело приходится и Ту-134. По словам Валерия Окулова, авиакомпания уже сейчас необходимо «25-30 хороших функциональных ближнемагистральных самолетов, а до 2010 года эта потребность возрастет до 50 самолетов». Поэтому в ближайшие месяцы «Аэрофлот» намерен провести тендер среди российских и украинских перевозчиков на поставку самолетов класса региональных и ближнемагистральных машин. В качестве кандидатов на участие Окулова назвал Ан-140, Ан-148, Ту-334 и RRJ. Возможно участие в тендере завода «Сокол», который сейчас ведет переговоры о сборке самолетов АTR-42.

Поскольку части машин реально пока нет, а часть присутствует в еди-

ничных экземплярах, конкурс рассчитан на перспективу появления требуемого самолета не раньше 2007 года. А летать надо сегодня. «Аэрофлот» будет просить правительство разрешить временный беспосадочный ввоз иностранных самолетов подобного класса. О такой возможности говорил и вице-премьер Борис Алешин. В качестве альтернативных вариантов «Аэрофлот» рассматривает британский ATR, бразильский Embraer или канадский Bombardier.

«Аэрофлот» намерен возратить себе лидирующее положение на российском рынке. В 2003 году авиакомпания «Сибирь» перевезла по России 1,98 млн пассажиров, несколько опередив «Аэрофлот» (1,8 млн). После отмены квотирования 1 апреля 2004 года «Аэрофлот» намерен расширить сеть авиаперевозок на тех направлениях, где она недостаточна. Это Челябинск, Пермь, Уфа, Самара, Нижний Новгород. Компания также планирует начать полеты в Казань, Тюмень, Сургут, Красноярск, то есть развивать те направления, где компания пока не присутствует. Чтобы уменьшить дефицит провозных емкостей, «Аэрофлот» намерен приобрести пять б/у самолетов Ту-154М. Все это позволит в 2004 году увеличить пассажиропоток «Аэрофлота» на российский рынок более чем на 30%.

МЫ ЗНАЕМ ГДЕ И КОГДА...

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

Крупнейшие промышленные выставки 2004 г.			
11.02-15.02	Берлин, Германия	BAUTEC	Строительная выставка
17.03-24.03	Ганновер, Германия	CEBIT	Телекоммуникации, компьютеры
29.03-04.04	Дюссельдорф, Германия	WIRE&TUBE	Трубы и кабель
09.04-14.04	Милан, Италия	SALON DEL MOBILE	Мебельный салон
09.04-24.04	Ганновер, Германия	HANNOVER MESSE	Индустриальная ярмарка
06.05-19.05	Дюссельдорф, Германия	DRUPA	Полиграфия
10.05-16.05	Берлин, Германия	ILA	Авиакосмический салон

ВЫСТАВКА В ЛУЧШИЙ ТРАДИЦИОН

МОСКВА

CONCORD

129110, Москва, Суворовская площадь, д. 2, гостиница «Славянка»  
Наш телефон: (095) 961-1199 (многоканальный)  
факс: (095) 281-5405, 281-2756, e-mail: bustour@post.ru  
190306, Санкт-Петербург, Невский проспект, 95  
Тел./факс: (812) 277-8624, 277-2847, e-mail: bustour@peterlink.ru

ВСЕ О ВЫСТАВКАХ НА САЙТЕ WWW.CONCORDGROUP.RU

Финансы

# Новый пересчет

«Аэрофлот» зафиксировал у.е.

Валерий Родиков

«Аэрофлот» ввел отдельный курс перевода у.е., в которых исчисляются тарифы, в российские рубли на уровне — одна у.е. равна 30 руб. То же сделали и другие российские авиаперевозчики. Об этом сообщил коммерческий директор «Аэрофлота» Евгений Бачурин. Введение отдельного курса у.е., как считает Бачурин, более простой и эффективный путь корректировки бюджета, нежели изменение тарифов в долларовой исчислении при рыночном курсе, поскольку курс доллара по отношению к рублю испытывает частые и непредсказуемые изменения.

С другими авиакомпаниями, в частности с «Сибирью», «Аэрофлот» договорился раз в месяц пересматривать курс. На повестке дня стоит переход на евро. Это длительный процесс, требующий долгого согласования в ИАТА (Международная ассоциация воздушного транспорта). В июле будет конференция ИАТА, и если там европейские страны проголосуют за переход на евро, то этот переход может начаться уже с сентября-октября. До этого момента «Аэрофлот» сохранит принятый механизм пересчета.

Начиная с летнего расписания, компания переходит на новую комиссионную ставку, так называемую «нулевую комиссию». Комиссионные агентам устанавливаются в размере \$1 с каждого проданного билета. Эта практика не новая. Америка перешла на такой принцип несколько лет назад. Северная Европа уже давно работает с нулевой комиссией. Недавно на нее перешла Испания. А с 1 сентября — Германия. Причина перехода на нулевую комиссию — сокращение расходов авиакомпаний. Агентские комиссионные — одна из крупных статей расходов.

Лето — период высокого спроса. В этот период переход на новую систему менее болезнен для агента. Но, по-прежнему, сохраняется агентская премия — бонус. Максимальная бонусная комиссия устанавливается в размере 9% (сейчас 5%), и она диверсифицирована. Там есть составляющие: выполнение плана, рост доли «Аэрофлота» в продажах агентства и т.д. Ограничений на величину надбавки, устанавливаемой агентами, на данном этапе нет. Чтобы не создавать очередей у собственных касс, цены на билеты в них поднимаются на 5%. Собственная доля продаж компании составляет всего 12%, и «Аэрофлот», по словам Бачурина, не собирается конкурировать с агентами.



В небе тоже надо наводить валютный порядок

Нулевая комиссия касается только Москвы, а это 30% из тех 340 агентств, которые работают с «Аэрофлотом». В регионах, где рынок агентских продаж менее зрелый, на этот сезон базовая комиссия останется на уровне 7%, а бонус — 5%. Г-н Бачурин считает, что после периода адаптации к новым условиям доходы агентств повысятся.

Изменения комиссионных коснутся и туристических потоков, так называемых блочных пассажиров. Компания намерена взять в качестве исходной точки для переговоров с турагентствами прошлогодние цены на билеты, но приравнять у.е. к доллару.

«Все наши расходы в Европе больше привязаны к евро, чем к доллару», — говорит Евгений Бачурин. — Соответственно, расходы повышаются, и, если доходы останутся на том же уровне, то рентабельность, в конечном счете, станет отрицательной. При этом разные направления оказываются в разных условиях. К примеру, на итальянских рейсах мы в прошлом году отказались от блоков и получили положительные результаты. Из-за жестких

конкурентных действий Alitalia мы потеряли в пассажирских креслах. Когда мы не можем взять всех, то берем регулярных бизнес-пассажиров, как более дорогих, а не «блочников». Это чисто экономическая логика. На тех линиях, где мы повысим частоту (к примеру, в этом году повысим в два раза частоту на Турцию), от туристических потоков не собираемся отказываться.

Чтобы скомпенсировать 25-30% разницу в курсах доллара и евро, мы будем вести переговоры с туроператорами. Реально эти переговоры пройдут в марте, тогда мы объявим об их результате. Я думаю, мы сойдемся на цене, где-то между стоимостью тарифов в долларах в прошлом году и желаемой нами стоимостью в евро... Для российского пассажира переход на евро означает некоторый рост цен на билеты, в соответствии с ростом курса европейской валюты. А в Европе билеты уже давно продают за евро.

В настоящее время завершается выбор новой перспективной системы бронирования, которая обеспечит потребности «Аэрофлота»

на ближайшие 5-10 лет. «Свои продукты нам предложили ряд известных компаний. В их числе «СИТА», «Габриэль», «Амадеус», «Сейбр» и др. — сообщил Бачурин. — О своем решении мы объявим несколько позже». В этом году вводятся в эксплуатацию отдельные фрагменты системы. Полномасштабный ввод планируется через год. Это сложный проект. Под него будут выбраны все программные приложения, в том числе и система продажи билетов через Интернет. Пока с Интернет-продажами «Аэрофлот» позади западных компаний, но с вводом новой системы бронирования, отставание будет ликвидировано. В этом году Интернет-продажа будет частично задействована, но полная версия заработает на следующий год. Пассажир получит доступ ко всем провозным ресурсам компании и тарифам в режиме on line.

Запускается система управления доходами AirMax. Система направлена не только на повышение доходности компании, но и улучшение предоставляемой пассажиру продукт, поскольку разрешает конфликт между спросом и предложением.

От того, насколько точно выставлено на продажу количество мест, зависит, улетит ли самолет незаполненным, а потенциальный пассажир при этом останется на земле. Есть случаи ложного бронирования, есть недобросовестные агенты, есть пассажиры по дорожным тарифам, которые не обязаны оповещать компанию о переносе своего рейса. Система будет автоматически нивелировать эти ситуации. Возрастает точность выставаемых на продажу мест. Повысится и загрузка, и средняя доходная ставка, но не за счет повышения цен на билеты. Предпочтение будет отдаваться высокодоходным сегментам перед низкодоходными. Увеличение загрузки кресел всего на один процент повышает доходы компании на \$12 млн в год.

Через год после запуска AirMax в базовой версии, планируется перейти к следующему этапу: к усовершенствованной системе, которая работает с транзитными потоками. Сегодня транзитные потоки у «Аэрофлота» составляют около 13%. В то же время у западных компаний они гораздо выше. К примеру, у KLM транзит составляет более 60%. «Аэрофлот» планирует довести долю транзита до 40%, но это напрямую зависит от того, будет ли реализован проект «Шереметьево-3». Касаясь проекта «Сирена-3», в который было вложено около \$200 млн, Бачурин сказал, что «Аэрофлот», как национальный перевозчик, готов участвовать в его оживлении. Но необходимо решение правительства о реструктуризации долгов компании «Сирена-3».

ВОПРОС НОМЕРА:

Как ваши специалисты повышают квалификацию?

Владимир Красовский, заместитель генерального директора ЗАО «Управляющая компания «БМЗ», Брянск

Новое время требует новые кадры. Понимание этого пришло к нам в 1997 году. Это было не лучшее время для предприятия: производство было на грани срыва, оборотных средств катастрофически не хватало, перестали поступать заказы от главного заказчика — МПС. Нужно было «выплывать» самим, изучать спрос, разрабатывать и осваивать производство новой продукции, продвигать ее на рынок.

Для этого нужны были и соответствующие специалисты — не только инженеры-конструкторы, механики, но и те, кто знает основы менеджмента, маркетинга. Вот уже 6 лет мы активно сотрудничаем с Брянским центром подготовки и развития персонала «ЛИНК», работающим по лицензии Открытого университета Великобритании. Там прошли обучение по разным специальностям, включая деловой английский, 112 работников предприятия. С самого начала наши молодые специалисты активно участвуют в президентской программе подготовки кадров. Уже 25 человек после обучения прошли стажировку в ведущих фирмах Японии, США, Италии, Франции. Естественно, мы стараемся не только повысить квалификацию специалистов, но и эффективно использовать полученные ими знания. Практически все, кто прошел обучение в «ЛИНК» и по президентской программе, занимают в службах маркетинга, планирования руководящие должности.

И очень важно, что обучение специалистов у нас проходит массово — это дает возможность внедрять новшества практически без так называемого сопротивления изменениям. Сохранили мы деловое сотрудничество и с нашим Брянским техническим университетом. Студенты проходят у нас производственную практику, наши специалисты руководят защитой дипломов. Ученые и преподаватели БГТУ совместно с нашими специалистами разрабатывают новые виды продукции. К сожалению, из-за отсутствия средств, а еще больше из-за структурных перестроек последнего времени мы не смогли, как раньше, направлять от предприятия молодежь для обучения в техническом университете. Но не отказываемся совсем от этой идеи. У нас создана единая Производственная компания «БМЗ», 2003 год мы закончили с прибылью, у нас появилась неплохая перспектива развития, а значит — мы больше денег сможем вложить в обучение специалистов и повышение их квалификации.

Юрий Алябьев, заместитель генерального директора ОАО «Томскмаш»

У нас на предприятии давно уже поняли, что гораздо выгоднее вкладывать средства в то, чтобы работники повышали свой профессиональный уровень, чем время от времени заниматься поиском адекватных специалистов. Рынок, его условия и требования, меняется чуть ли не каждый день. Вспомните: как мы работали десять лет назад — так уже вообще никто не работает. Рынок заставляет постоянно изучать ситуацию, постоянно смотреть — что нового придумали, какие есть технологии, какие ноу-хау привносят наши конкуренты. Вот уже три года как у нас проводится ежегодная аттестация. Приглашаем и консалтинговые фирмы, проводим время от времени деловые игры — главным образом для менеджеров по продажам и специалистов служб маркетинга. И это вовсе не потому, что мы такие «продвинутые». У нас другого выхода нет, если мы хотим успешно развиваться.

Константин Устинов, Председатель Совета директоров ОАО «Звук», Белгород

Мы стараемся сделать так, чтобы каждый работник сам стремился постоянно учиться, овладевая новыми навыками, изучать ситуацию на рынке. Ведь это, наверное, одна из главных задач руководства: создать атмосферу поиска новых знаний и умений. Мы поощряем переводчиков. За освоение нового вручаем премии. Ввели уже как норму раз в месяц по цехам проводить собрания трудового коллектива, где обсуждаются в том числе и вопросы квалификации — кто что нового узнал, кому каких знаний не хватает и так далее. Курсы повышения квалификации собираемся в этом году открыть — понимаем, что это нужное дело.

## Россия, Иордания, Ирак — экономическое сотрудничество

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

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

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

строительстве 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/з «Шереметьево-2» Авиакомпания «Royal Jordanian Airline»  
**23 февраля 17.55** — Прибытие по местному времени.  
**23 февраля** — Ужин в ресторане для участников «EXPO RUSSIA-2004» по приглашению Авиакомпания «Royal Jordanian Airline» и туристической компании «ТУСНЕ».  
**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** — Перезезд 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 фриз, 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**

# ПОДПИСКА 2004

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

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

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

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

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

1

Ф. СП-1

Министерство связи РФ  
 ГПС «Моспочтамт»  
**АБОНЕМЕНТ на газету 45774**  
 «Промышленный еженедельник» (индекс издания)  
 (наименование издания) | Количество комплектов: |  
**на 2004 год по месяцам:**  

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

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

Доставочная карточка  
**на газету 45774**  
 «Промышленный еженедельник» (индекс издания)  
 (наименование издания)  
 П.В. место доставки | | (почтовый индекс) | (адрес)  
 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<sup>е</sup> 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

**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 Болскакая

Отдел спецпроектов — Анна Глушко  
 Отдел высоких технологий — Вадим Мухомов  
 Информационное обеспечение — Светлана Головань  
 Дизайн, верстка — Павел Горшенин  
 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 Тосмуку  
 Использованы материалы информационных агентств и интернет-изданий

Номер подписан 27.02.2004 г.  
 Тип. № 412307  
 Газета отпечатана в типографии ООО «ОНД «Медиа-Пресса»,  
 125993, г. Москва, ул. «Правды», 24