

**ТЕХРЕГЛАМЕНТ**

НОВОЕ
КАЧЕСТВО
БЕНЗИНА

2 стр

**ЮБИЛЕЙ**

ПОЗДРАВЛЯЕМ
«СИЛОВЫЕ
МАШИНЫ»

11 стр

**МЕЖДУ ДЕЛОМ**

ЧЕРНАЯ МЕТКА

15 стр

Восточный ветер

Россия выстраивает стратегическую линию сотрудничества со странами Азиатско-Тихоокеанского региона

«От лидерства в энергетике — к новым направлениям технологического сотрудничества» — таков вектор экономических интересов российской делегации, которую возглавляет президент России Владимир Путин на переговорах в Турции, Корее и Японии.

Несмотря на значительный рост объемов в торговле с Турцией, Корей и Японией, качество экономического сотрудничества России с этими странами могло бы быть значительно выше. Многочисленные поставки сырья и энергоносителей позволяют российской стороне ставить вопрос о многовекторном и многоплановом развитии экономических связей с партнерами в Азии.

Суммарный товарооборот России с Турцией, Корей и Японией составляет около \$20 млрд в год, а объем прямых инвестиций в нашу экономику — в десятки раз меньше. Причем характерно, что около 90% в структуре российского экспорта — это поставки топлива, металлов, леса и минерального сырья. В то же время у России есть возможности для совместных промышленных проектов в самых разных областях — от строительства газораспределительных сетей и НПЗ в Турции до расширения производства автомобилей и их комплектующих на территории России.

Официальное открытие газопровода «Голубой поток» оставило позади многомесячные разногласия сторон из-за цен на российский газ. В истории с трансконтинентальным газопроводом Россия и Турция доказали способность находить решения даже для таких вечных споров, как спор между покупателем и продавцом. Теперь сторонам предстоит сделать следующий шаг в качественном развитии отношений — а именно: найти новые формы сотрудничества, выходящие за рамки простого товарообмена. Если государства могут договориться о цене газа, то можно и согласовать условия участия российских предприятий в развитии турецкого ТЭК. Как известно, отечественный бизнес готов к строительству газопроводов, газораспределительных сетей, к поиску и добыче углеводородов, в том числе путем долевого инвестирования.

стр 5

Металлургия прирастает трубой

В отрасли наметился спад, но прогнозы обнадеживают

ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ ОБНАРУЖИВАЕТ ЯВНЫЕ ПРИЗНАКИ СТАГНАЦИИ. РОСТ ПРОИЗВОДСТВА ПРЕКРАТИЛСЯ. НА МИРОВОМ РЫНКЕ ОТМЕЧАЮТСЯ ПЕРЕПРОИЗВОДСТВО МЕТАЛЛА, ПАДЕНИЕ ЦЕН, РОСТ КОНКУРЕНЦИИ.

Продавать продукцию на экспорт становится все труднее. Однако не все так безнадежно. Хотя отрасль еще некоторое время будет находиться под влиянием внешнеэкономических факторов, в значительной мере компенсировать сокращение спроса на ме-

таллопродукцию помогут российские потребители, в первую очередь — нефтяники и газовики. К тому же появляются дополнительные стимулы производить не металлургическое сырье, а конкурентоспособный сортовой прокат. С начала года в России в целом по отрасли наблюдаются низкие темпы роста.

По данным Росстата, добыча железной руды в январе-сентябре упала на 3,9% в сравнении с соответствующим периодом прошлого года, производство кокса сократилось на 8,3%, чугуна — на 4,9%, стали — на 0,2%.



Михаил Блохин:
«Автокомпонентам — режим промсборки»

стр 10



стр 8-9

Обоснованная жесткость

Новый техрегламент направлен на защиту прав потребителей

ТЕХНИЧЕСКИЙ РЕГЛАМЕНТ «О ТРЕБОВАНИЯХ К БЕНЗИНАМ, ДИЗЕЛЬНОМУ ТОПЛИВУ И ДРУГИМ ГОРЮЧЕ-СМАЗОЧНЫМ МАТЕРИАЛАМ», РАЗРАБОТАННЫЙ СПЕЦИАЛИСТАМИ ВНИИ ПО ПЕРЕРАБОТКИ НЕФТИ, ПРИЗВАН РЕШИТЬ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ЗАДАЧ. ГЛАВНАЯ ИЗ НИХ — ВНЕДРЕНИЕ БОЛЕЕ ЖЕСТКИХ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ СТАНДАРТОВ ДЛЯ ТОПЛИВА.

Наверное, нет нужды говорить о необходимости улучшения экологической обстановки в крупных городах. Как сообщил «ПЕ» начальник отдела нормативно-правового обеспечения топливно-энергетического комплекса Минпромэнерго Михаил Соловьев, доля выбросов вредных веществ автотранспортом в общем объеме загрязнения атмосферного воздуха больших городов непрерывно растет.

К тому же, по словам заместителя директора ВНИИ по переработке нефти Владимира Булатникова, в структуре российского автопарка пока преобладают автомобили, которые не соответствуют существующим в ЕС нормам. По оценкам специалистов ВНИИ по переработке нефти, сегодня в стране только 10% автомобилей соответствуют нормам Евро-3 и Евро-4. Но в последнее время наметилась тенденция к резкому увеличению доли легковушек, соответствующих Евро-4. Этому способствует наращивание производства иномарок, собираемых в России, и растущий импорт новых машин.

Между тем в Минпромэнерго уже поступают обращения представителей иностранных автоконцернов по поводу низкого качества бензина на российских АЗС. Как заявил «ПЕ» Владимир Булатников, ситуация пока складывается не в пользу автовладельцев. По его словам, новые автомобили очень чувствительны к содержанию в бензине свинца и серы.



И Экология в крупных городах оставляет желать лучшего

И если такая иномарка заправляется бензином стандарта не Евро-4, а скажем, Евро-1, то она довольно скоро выходит из строя. А при обращении в ремонтную мастерскую дилер снимает машину с гарантии, поскольку неисправность возникла по вине водителя, заправлявшего машину не тем топливом. Технический же регламент в принципе направлен на защиту прав потребителей — в проекте предусмотрены меры по предупреждению действий, вводящих в заблуждение приобретателей продукции.

По словам Владимира Булатникова, на производителей и продавцов топлива будет возложена ответственность за качество бензина. Могут быть введены новые

процедуры контроля за оборотом качественного топлива. Кроме того, правительство намерено стимулировать производство высококачественного бензина стандарта Евро-4 акцизами. В техрегламенте предусмотрено введение двух классов автобензинов, соответствующих стандартам качества Евро-2 и Евро-4. Например, вместо привычного «АИ-95» на АЗС будет стоять маркировка «АИ-95, Класс 4». При этом разделение всех производимых бензинов на классы будет производиться в зависимости от их экологических характеристик, т. е. полагается возможность дифференцировать ставки акцизов на моторные топлива в зависимости от их класса.

Радик Вахитов

Дешево и качественно

Российские мебельщики наращивают объемы производства

В МОСКВЕ ПРОШЛА МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «МЕБЕЛЬ-2005». ВЫСТУПАЯ НА ВСТРЕЧЕ С МЕБЕЛЬЩИКАМИ, ЗАММИНИСТРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЭНЕРГЕТИКИ АНДРЕЙ РЕУС ПРИЗВАЛ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ИСПОЛЬЗОВАТЬ НЫНЕШНИЙ РАСТУЩИЙ СПРОС ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ СВОИХ ПОЗИЦИЙ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ.

В настоящее время спрос на отечественную продукцию во всех сегментах внутреннего рынка растет. Однако, по словам Андрея Реуса, для дальнейшего роста производства помимо инвестиций необходимо ускорить модернизацию технологической базы производства, полностью загрузить производственные площади, повысить фондоотдачу и производительность труда.

«Надеюсь, что консолидация усилий всех представителей мебельной отрасли будет содействовать укреплению позиций отечественных производителей и становлению современного мебельного производства как одной из важных составляющих российской экономики», — подчеркнул в своем выступлении Реус.

Между тем продукция мебельной промышленности России является наиболее конкурентоспособной по сравнению с другими товарами длительного потребления. В общем объеме производства продукции лесопромышленного комплекса производство мебели составило в 2004 году 11,4% (около 40,3 млрд рублей). Рентабельность мебельного производства в 2004 году составила 10,4%.

Тем временем, открывая выставку «Мебель-2005», заместитель директора департамента промышленности Петр Передерий заявил, что за 9 месяцев этого года темп роста выпуска мебели в России составил 8,5%.

Положительные результаты работы мебельной промышленности в 2005 году — это следствие принятия правительством России постановления №707 от 24 ноября 2003 года о повышении ввозных пошлин на три позиции бытовой мебели и части мебели из древесины. Повышение уровня таможенной пошлины на так называемую «дешевую» мебель (со стоимостью без учета НДС и пошлины ниже €1,8 за 1 кг) привело к стабилизации импорта мебели за последние два года. Как известно, импорт мебели с 1999 по 2003

год вырос в 2 раза и достиг в 2003 году \$540 млн. По мнению Петра Передерия, принятые правительством меры дают возможность отечественному товаропроизводителю эффективно использовать время до присоединения России к ВТО для завершения процессов реструктуризации производства и повышения конкурентоспособности российской мебели. В то же время, учитывая увеличение спроса на мебель в перспективе, в этом сегменте рынка у российских производителей имеются значительные резервы роста производства.

Михаил Сергеев

СПРАВКА «ПЕ»:

Доля российской мебели в мировом производстве, объем которого составляет около \$200 млрд, выросла в прошлом году до 0,7% против 0,65% в 2003 году. Среди 50 самых развитых стран мира мебельная промышленность России занимает 38-е место по производству и экспорту мебели. По потреблению мебели наша страна занимает 22-е место, на душу населения приходится €12. Потребление мебели на душу населения в настоящее время в 30-40 раз ниже, чем в странах ЕС.

Минпромэнерго на этой неделе

21-26 ноября 2005 года

21 НОЯБРЯ, ПН

Пройдет заседание российско-египетской Комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству.

22-25 НОЯБРЯ, ВТ-ПТ

В Санкт-Петербурге состоится международная конференция «Переговорный процесс стран Европы и Северной Азии по проблемам правоприменения и управления в лесном секторе».

23 НОЯБРЯ, СР

Пройдет третье Всероссийское совещание руководителей металлургических и нефтегазовых комплексов «Металл-ТЭК-2005».

24-26 НОЯБРЯ, ЧТ-СБ

В Париже состоится заседание российско-французской Рабочей группы по энергетике. В мероприятии участвует директор департамента топливно-энергетического комплекса Минпромэнерго А.Б.Яновский.

ПРИБЫЛЬНАЯ ХАРЬЯГА

СОСТОЯЛОСЬ ЗАСЕДАНИЕ ПОДКОМИТЕТА ПО ФИНАНСОВЫМ ОПЕРАЦИЯМ ПО ХАРЬЯГИНСКОМУ СРП, НА КОТОРОМ БЫЛИ РАССМОТРЕНЫ ПРОГРАММА РАБОТ И СМЕТА ПРОЕКТА НА 2006 ГОД.

«Участники совещания обратили внимание оператора на расхождение с планом разработки, который был утвержден в мае 2005 года, поэтому компания должна представить более детальные расшифровки по всем статьям затрат», — отмечает заместитель директора департамента Минпромэнерго Ольга Рыбак. Кроме того, было предложено уточнить техническое задание аудиторам отчета за 2005 год с целью повышения качества отчетности.

До 25 ноября оператор по Харьягинскому СРП должен представить новый пакет документов. Следующее заседание подкомитета ориентировочно пройдет 30 ноября - 1 декабря и уже 16 декабря состоится заседание Объединенного комитета. На следующем подкомитете планируется обсудить вопрос об утверждении затрат 2004 года (затраты не были утверждены в полном объеме) и рассмотреть возможность увеличения сметы 2005 года. По прогнозам, смета может вырасти более чем на 10%. Изменение тарифа на транспортировку нефти вызвало увеличение затрат на \$3,5 млн. Основной темой заседания Объединенного комитета будет бюджет 2006 года.

Юрист с высшим образованием и семилетним опытом деятельности, связанной с подготовкой, экспертизой, сопровождением договоров, практическим анализом действующего и перспективного законодательства, а также отстаиванием интересов в арбитражных судах (предприятия ОПК, строительство, риелторский бизнес, торговля), готова рассмотреть предложение о работе в Москве.
fima994@yandex.ru

На рыночные рельсы

Москва предложила Киеву разрубить газовый узел цивилизованно

ВАЖНЕЙШИМ СОБЫТИЕМ РОССИЙСКО-УКРАИНСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА ПРОШЛОЙ НЕДЕЛЕ СТАЛО ВОЗРОЖДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ ПО ВОПРОСАМ ПОСТАВОК И ТРАНЗИТА ГАЗА. РОССИЯ ПРЕДЛАГАЕТ В ПРОТОКОЛЕ НА 2006 ГОД ОПРЕДЕЛИТЬ ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ, НА КОТОРЫХ БУДУТ БАЗИРОВАТЬСЯ ЦЕНОВЫЕ ПАРАМЕТРЫ. КОМПРОМИСС ПОКА НЕ НАЙДЕН. В ТЕЧЕНИЕ БЛИЖАЙШИХ ДВУХ НЕДЕЛЬ ЭКСПЕРТЫ БУДУТ РАБОТАТЬ НАД ФОРМУЛИРОВАНИЕМ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ БУДУЩИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ.

Как известно, газовый вопрос в российско-украинских отношениях является очень сложным, поскольку до последнего времени Украина покупала газ у России по цене \$50 за тыс. куб. м. Между тем известно, что на мировом рынке газ продается по цене \$140-160. В то же время украинский премьер-министр Юрий Ехануров заявляет, что Украина не может платить за газ выше \$80.

Этот вопрос и находился в центре внимания переговоров, которые на прошлой неделе вел в Киеве министр промышленности и энергетики России Виктор Христенко со своим украинским коллегой Иваном Плачковым. В первую очередь речь шла о необходимости (в соответствии с соглашением о сотрудничестве) заключения ежегодного протокола по поставкам газа в Украину и его транзите через территорию Украины в Европу на 2006 год. По словам заместителя руково-



Компромисс должен быть найден

дителя Федерального агентства по энергетике Владимира Кузнецова, на переговорах «возникли определенные сложности с условиями, которые будут прописаны по поставкам газа в этом протоколе». Эти сложности связаны с тем, что у российской стороны есть объективное желание, чтобы эти поставки «соответствовали по своим условиям текущей конъюнктуры международного рынка, осуществлялись с максимально возможным уходом от бартерных схем и применения той практики, которая себя зарекомендовала

не лучшим образом при поставках газа в Европу.

Окончательная точка в газовой истории поставлена так и не была. Министры поручили рабочим группам продолжить согласование проекта межправительственного протокола и направить соответствующие предложения на рассмотрение межправительственной комиссии. По мнению экспертов, нынешняя ситуация может привести к тому, что цена на российский газ и стоимость его транзита по территории Украины в 2006 году будут определяться ежемесячно новыми соглашениями, что неизбежно вызовет перебои с поставками.

Важным аспектом проходивших в Киеве переговоров было также то обстоятельство, что в настоящее время Украина получает часть газа по бартеру — в качестве оплаты за транзит продукции «Газпрома» в Европу. Виктор Христенко в Киеве настаивал на том, что необходимо уже со следующего года переходить на денежные отношения расчета и за поставленный газ, и за транзит.

В принципе Украина не против денежных отношений — и президент Виктор Ющенко сам признавал необходимость перехода от бартера к деньгам. Однако министр топлива и энергетики Украины Иван Плачков заявил, что переходить с бартера в следующем году — слишком ра-

но. Есть объективные моменты, связанные с тем, что процесс формирования бюджета на 2006 год на Украине уже прошел: основные финансово-экономические показатели сверстаны. Понимая это, Россия предлагает, тем не менее, в протоколе на 2006 год определить основные принципы, на которых будут базироваться ценовые параметры. Имеется в виду цена поставки газа и стоимость транзита с учетом рыночной практики. Компромисс пока не найден. В течение ближайших двух недель эксперты будут работать над формулированием основных принципов будущих взаимоотношений. Газовые переговоры между двумя странами будут продолжены в ходе визита премьер-министра России Михаила Фрадкова в Киев, который состоится 23 ноября.

Максим Шилов

СПРАВКА «ПЕ»:

В Киеве также состоялось заседание Наблюдательного совета Консорциума по развитию и управлению газотранспортной системой Украины. Там был обозначен инвестиционный этап деятельности Консорциума в связи с принятием решения о строительстве участка газопровода Богучан-Ужгород и расширением в перспективе до 19 млрд куб. м возможности по экспорту газа в Европу. На переговорах Наблюдательный совет одобрил ТЭО первого этапа строительства, рассмотрел результаты проведения тендеров для выбора подрядчиков по поставкам оборудования и выполнения строительных работ.

Скоро — налоговые каникулы

Правительство внесет в Госдуму поправки в Налоговый кодекс

В ХАНТЫ-МАНСЬСКОМ РАЙОНЕ ПРОШЛО СОВЕЩАНИЕ ПО ПРОБЛЕМАМ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ. ВЫЯСНИЛОСЬ, ЧТО У НЕФТЯНИКОВ, НЕСМОТЯ НА СВЕРХДОХОДЫ, ЕСТЬ МНОЖЕСТВО СОБСТВЕННЫХ И ПОКА ЧТО НЕ РЕШЕННЫХ ПРОБЛЕМ.

Об этих проблемах очень много было сказано на совещании по проблемам нефтедобывающей отрасли, которое на прошлой неделе председатель правительства Михаил Фрадков провел в Ханты-Мансийске. На совещании присутствовали руководители крупнейших нефтедобывающих концернов страны, в том числе глава «Роснефти» Сергей Богданчиков, руководитель «Сургутнефтегаза» Владимир Богда-

нов и глава «Роснефти» Михаил Гудериев. Прежде всего, нефтяники обеспокоены своими перспективами. Рост добычи нефти в России за последнее время прирастал главным образом за счет крупнейших месторождений, но все они уже на пределе мощности и в лучшем случае могут обеспечить сложившийся уровень добычи в ближайшие несколько лет. Между тем все новые месторождения находятся в удаленных и труднодоступных районах с отсутствующей инфраструктурой. Себестоимость нефти в таких районах (под которыми прежде всего понимаются Восточная Сибирь и шельф) может колебаться в пределах от \$20 до \$40 за тонну. Освоение месторождения требует вложения миллиардов долларов, которые окупятся в те-

чение крайне длительного срока. Без налоговых льгот в настоящее время освоение новых месторождений невозможно.

Кроме этого, на совещании нефтяники затронули вопрос о нерентабельности старых, выработанных скважин. Между тем если бы налоговые условия позволили нефтяникам выбирать нефть на запрашиваемых месторождениях, то в одном только Ханты-Мансийском округе в оборот можно было бы ввести дополнительно до 2 млн т нефти в год.

В руках нефтяников находится поистине золотой резерв — попутный газ. Сегодня он никому не нужен — и в горящих над нефтяными скважинами газовых факелах сжигается до 15 млрд куб. м топлива. По существующим мировым ценам это

стоит около \$2 млрд. К сожалению, «Газпром» не готов принимать газ у нефтяников. «Объем проблем таков, что если бы не мировые цены на нефть, нефтянка была бы нерентабельной», — резюмировал глава компании «Русснефть» Михаил Гудериев. Для усиления координации нефтяники требовали введения должности вице-премьера по нефти.

Однако Михаил Фрадков твердо сказал, что координацией вопросов нефтяной промышленности должны заниматься Минпромэнерго и Росэнерго. Что касается налоговых льгот на разработку новых месторождений и поддержание старых, то они будут внесены в правительство на нынешней неделе.

Максим Шилов

В БЛОКНОТ ЛОБИСТА

ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА



В Правительство представлено постановление «О правилах заключения и исполнения публичных договоров на оптовом и розничных рынках электрической энергии и примерном договоре поставки электрической энергии потребителям».

Совместно с администрацией Свердловской области и ОАО «ФСК ЕЭС России» рассмотрены вопросы, связанные с техническим перевооружением объектов электроэнергетики в Свердловской области. Совместно с Минэкономразвития

рассмотрено обращение Республики Дагестан и РАО «ЕЭС России» о финансировании строительства Ирганайской ГЭС.

ТЕХРЕГЛАМЕНТЫ



Согласован проект технического регламента «О требованиях к безопасности процессов испытаний, производства, хранения, перевозки, реализации, обезвреживания и утилизации пестицидов».

Генеральному директору ФГУП ВНИИИМТ Росздравнадзора направлено письмо с просьбой состав-

ить полный перечень зарегистрированных медицинских изделий отечественного производства.

ТЭК



На рассмотрение в ОАО «Газпром» и ОАО «НК «Роснефть» направлен подготовленный тайской стороной проект Меморандума о взаимопонимании и сотрудничестве в сфере нефти и газа между Министерством энергетики Королевства Таиланд и Министерством промышленности и энергетики РФ.

Руководству компании «ЛУКОЙЛ» передано предложение по разра-

ботке комплекса мер надежного энергообеспечения Калининградской области с учетом перспективных потребностей региона. В письме речь идет о подготовке и направлении в Минпромэнерго предложений по указанному вопросу в целях обеспечения выполнения поручений президента и правительства РФ.

Подготовлены и направлены на согласование в Минэкономразвития прогнозные балансы ТЭР РФ по автобензину, дизтопливу, топливу для реактивных двигателей, мазуту топочному, естественному газу, углю, электроэнергии и теплоэнергии на I квартал 2006 г.

МАШИНОСТРОЕНИЕ



Заместителю генерального директора ОАО «Росагролизинг» направлено письмо, касающееся мер развития тракторного и сельскохозяйственного машиностроения.

Для Минэкономразвития подготовлен справочный материал о состоянии сельскохозяйственного машиностроения и мерах по его развитию.

На согласование в Минфин и Минэкономразвития направлен план мероприятий по развитию отечественного сельхозмашиностроения.

«Россия выполняет все обязательства»

Из выступления министра промышленности и энергетики Виктора Христенко перед японскими СМИ

В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИКИ НАШИ ВЗАИМО-ОТНОШЕНИЯ ВО ВСЕ НЕ ОГРАНИЧИВАЮТСЯ НЕФТЕПРОВОДОМ ВОСТОЧНАЯ СИБИРЬ–ТИХИЙ ОКЕАН (ВСТО). ОНИ, КОНЕЧНО, ШИРЕ И КАСАЮТСЯ НЕ ТОЛЬКО ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ ПРЕДСТОИТ РЕАЛИЗОВАТЬ, НО И УЖЕ РЕАЛИЗУЕМЫХ. ТАК, ЯПОНСКИЕ КОМПАНИИ ПРИНИМАЮТ АКТИВНОЕ УЧАСТИЕ В РАЗРАБОТКАХ САХАЛИНСКОГО ШЕЛЬФА, В ПРОЕКТАХ «САХАЛИН-1», «САХАЛИН-2». ЭТО ДОСТАТОЧНО СЕРЬЕЗНЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ПО ОБЪЕМАМ ИНВЕСТИЦИЙ, ТАК И ПО ЗНАЧЕНИЮ.



Среди новых — проекты по энергомоту «Сахалин-Хоккайдо», разработка угольных месторождений сахалинского шельфа. Чрезвычайно актуальна и тема технологий, связанных с энергоэффективностью, энергосбережением, что перекликается с проблематикой Киотского протокола. Энергетическая повестка традиционно много шире локальных проектов.

В отношении реализации проекта ВСТО мы живем в режиме постоянных консультаций с японской стороной, включая консультации на уровне компаний и правительственных структур. Вопрос сейчас лежит в плоскости возможных форм участия японских компаний или даже, возможно, японского правительства в реализации данного проекта. В первую очередь, конечно, это связано со вторым этапом реализации проекта ВСТО, поскольку первый этап уже утвержден и проходит госэкспертизу. По ее завершении, собственно, надеюсь, что в начале следующего года мы уже «выйдем в поле», чтобы непосредственно начать строительство трубопроводной системы. Сейчас кроме работы по экспертизе этапа Тайшет-Сковородино уже ведется работа по расширению всей подводящей системы до Тайшета, которая была бы способна принять большой объем нефти. Параллельно ведется работа с компаниями, которые разрабатывают месторождения в Восточной Сибири (Толканская и Ванкорская группы), а также планируют и проектируют свои промысловые нефтепроводы до новой магистрали. Поэтому первый этап в значительной степени лишь ждет выхода на начало строительных работ. При этом первый этап подразумевает создание терминала на побережье Тихого океана, с тем чтобы часть нефти, транспортированной до Сковородино, далее можно было двигать по железной дороге до побережья и отгружать на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона.

Второй этап требует глубокой проектной проработки. Мы надеемся найти здесь взаимные интересы и точки соприкосновения с японскими компаниями. Решение в целом по всей системе Тайшет–Тихий Океан уже принято. На сегодняшний день оно стратегически очерчено в цифрах: это ежегодно до 80 млн т, причем до 50 млн т — до Тихого океана, в том числе до 30 млн т — на Китай. Это общее рамочное стратегическое решение. Выход непосредственно на проектирование по второму этапу, уже рабочий проект, думаю, начнется после начала строительных работ по первому этапу.

Что касается «Сахалина-1» и «Сахалина-2», то оба проекта уже находятся на начальной фазе реализации. Нефть оттуда

уже качается. Газовая же фаза в обоих проектах пока не реализована. Перспектива «Сахалина-2» хорошо известна: создание крупнейшего завода по сжиженному газу почти на 10 млн т, строительство которого должно завершиться к 2007 г. По «Сахалину-1» газовая фаза предусматривает поставку газа на материк. Первые контракты по сухому газу уже заключены с российскими потребителями, в частности с «Хабаровскэнерго». Причем на абсолютно рыночных условиях.

Рост инвестиций по «Сахалину-2» связан с увеличением затрат, которые оператор проекта официально предъявил Минпромэнерго: с заложенных изначально \$9,6 млрд до \$20 млрд. Мы привлекаем независимых экспертов, чтобы достаточно детально оценить целесообразность, оправданность и необходимость учета столь возросшего объема затрат по реализации проекта и всех предложений операторов.

Сегодня активно проводятся консультации и с китайскими компаниями по поводу ответвления трубопровода ВСТО на Китай, которое предполагается построить в районе Сковородино. Идет техническая работа по подготовке обоснований инвестиций, декларации о намерениях для того, чтобы это решение перевести в проектную плоскость. Далее потребуются экспертиза предварительного проектирования, общее понимание и оценка затрат, эффективности реализации проекта. Возможна реализация проекта в те же сроки, что и первый этап строительства Тайшет–Сковородино.

В отношении Киотского протокола хочу подчеркнуть, что Россия все обязательства по нему выполняет и по объему выбросов абсолютно вписывается во все принятые ограничения. Здесь свои обязательства мы несем в полном объеме. С точки зрения возможности использования неких преимуществ Киотского протокола в части совместного использования или купли-продажи прав на выброс требуется гигантская работа по совершенствованию нашего внутреннего законодательства. Она ведется в соответствии с планом. Наши японские коллеги были первыми партнерами российских компаний не только в рамках подготовки общих документов по Киотскому протоколу, но и при реализации конкретных проектов. Данный режим консультаций, режим работы с японскими коллегами мы будем поддерживать и впредь. Нам совместно предстоит выработать конструкцию по второму бюджетному периоду Киотского протокола, который наступит в 2012 г. и, думаю, станет одним из сюжетов на «восьмерке» в будущем году в России в рамках «Глобальной энергетической безопасности».

ВОСТОЧНЫЙ ВЕНЕР

Россия выстраивает стратегическую линию сотрудничества со странами Азиатско-Тихоокеанского региона

«ОТ ЛИДЕРСТВА В ЭНЕРГЕТИКЕ — К НОВЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА» — ТАКОВ ВЕКТОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ РОССИЙСКОЙ ДЕЛЕГАЦИИ, КОТОРУЮ ВОЗГЛАВЛЯЕТ ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ ВЛАДИМИР ПУТИН НА ПЕРЕГОВОРАХ В ТУРЦИИ, КОРЕЕ И ЯПОНИИ.

(Окончание. Начало на стр. 1)

Готовы наши компании участвовать в строительстве в Турции тепловых электростанций, подземных хранилищ газа и других объектов. Кроме того, РАО ЕЭС, «Газпром», «Татнефть» заинтересованы в прямых инвестициях в Турцию.

Бизнес опережает политику

С Японией, также как и с Турцией, возможна договоренность по принципу «доступ к поставкам сырья в обмен на долгосрочное технологическое сотрудничество». Не секрет, что Япония и Китай конкурируют за доступ к российским энергоресурсам, однако сбалансированное решение по маршруту трубопровода «Восточная Сибирь — Тихий океан» позволяет российской стороне проводить тонкую политику защиты национальных интересов — в частности в сфере промышленного сотрудничества.

По-видимому, российская сторона не собирается делать тему ВСТО единственной, а предлагает увязать доступ к энергоресурсам с планами долгосрочных инвестиций в отечественный обрабатывающий сектор. Опыт таких проектов уже имеется — это проект компании Toyota по производству автомобилей в петербургской промышленной зоне Шушары. Последствия реализации этого проекта не заставили себя долго ждать — не так давно российская ассоциация производителей автокомпонентов (НАПАК) подписала меморандум о сотрудничестве с японской ассоциацией производителей автокомпонентов (Japia), а поставщики Toyota рассматривают возможность открытия собственных производств в России.

НАША СТРАНА ПРЕДЛАГАЕТ ТОКИО ДОЛГОСРОЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО НА ПРИНЦИПЕ «ТРЕХ «И» — ИНВЕСТИЦИИ, ИННОВАЦИИ, ИНТЕГРАЦИЯ

Наибольшим потенциалом для технологических инвестиций из трех азиатских стран, через которые пролегает маршрут российской делегации — обладает Япония. Именно поэтому наша страна предлагает Токио долгосрочное сотрудничество на принципе «трех «И» — инвестиции, инновации, интеграция.

Этот принцип предполагает, что инвестиции, инновации и интеграция должны притягивать и усиливать друг друга, создавая новое качество сотрудничества. Кроме того, принцип «трех «И» наиболее точно отражает приоритеты государственной промышленной политики, главная цель которой — достижение Россией высокого уровня национальной конкурентоспособности в рамках сбалансированной системы «сильное государство — сильный бизнес».

Поэтому российская сторона на переговорах в Японии, Корее и Турции подчеркивает свою заинтересованность в тех проектах, где планируется модернизация и внедрение инноваций в широком смысле слова — предполагающем выход на рынок любых новых товаров и услуг. Безусловный инвестиционный приоритет для России — это проекты национального значения, то есть масштаб-



Владимир Путин, Реджеп Тайип Эрдоган и Сильвио Берлускони во время осмотра центральной диспетчерской станции

ные и долговременные проекты, затраты и риски которых не под силу только частному бизнесу.

Корейские инвесторы запрягают медленно

Южная Корея и страны форума «Азиатско-Тихоокеанского экономического совета» (АТЭС) не являются исключением для реализации принципов долгосрочного сотрудничества с нашей страной.

При обсуждении экономических вопросов российская сторона уже не в первый раз предложит странам АТЭС проекты для прямых долгосрочных инвестиций. Хотя товарооборот России с большинством стран АТЭС растет из года в год,

качественные показатели экономического сотрудничества далеки от идеала. В отечественном экспорте преобладает сырье, в импорте — готовая продукция, а прямые инвестиции в Россию остаются на относительно невысоком уровне.

Названные тенденции проявляются и в торгово-экономических отношениях Южной Кореи. В последние годы в торгово-экономическом сотрудничестве России с Республикой Корея характерна заметная стабилизация позитивных тенденций. С 1999 года наблюдается ежегодный устойчивый рост взаимного товарооборота при неизменном положительном для России сальдо — не менее \$1 млрд. За последние 4 года товарооборот вырос более чем в два

раза. В 2004 году объем товарооборота составил \$6 млрд. За 9 месяцев 2005 года взаимные поставки товаров превысили \$5,8 млрд. Вместе с тем нынешний уровень торговли и инвестиций не отвечает реальному потенциалу сторон.

Российская сторона неизменно выражает заинтересованность в активизации инвестиций Южной Кореи в Россию — в первую очередь — для освоения природных запасов Восточной Сибири и Дальнего Востока. Впрочем, для южнокорейского бизнеса пока характерна определенная осторожность в вопросах инвестиций в Россию. Так, общая сумма накопленных южнокорейских прямых инвестиций в российскую экономику составляет не бо-

лее \$260 млн — 0,45% от общего объема инвестиций Южной Кореи за рубежом.

Наиболее перспективными направлениями российско-южнокорейского сотрудничества отечественные эксперты называют транспорт, промышленность и энергетику. В сфере энергетики возможна совместная разработка Ковыктинского газоконденсатного месторождения в Иркутской области (оценочная стоимость проекта — \$18 млрд). Интересен также проект прямых поставок электроэнергии из России в Южную Корею через территорию КНДР. Практическая основа для этого проекта появилась после ввода в строй Бурейской ГЭС.

По оценкам специалистов, начало поставок электроэнергии возможно на 3-й год после начала строительства линии электропередачи через территорию КНДР (оценочная стоимость проекта — \$2 млрд). Возможны также поставки из России сырья для корейских атомных электростанций или поставки в Южную Корею сжиженного газа, который добывается на шельфе Сахалина.

В области транспортного сотрудничества наиболее перспективным можно считать восстановление Транскорейской железной дороги с последующим соединением ее с Транссибирской железнодорожной магистралью.

Как известно, Корея хочет укрепить свою роль логистического центра для региона Северо-Восточной Азии и потому заинтересована в установлении прямого железнодорожного сообщения из Кореи в Европу, что возможно только через территорию России. Для реализации проекта в первую очередь необходима модернизация соответствующих участков железных дорог КНДР. Предполагаемый объем капиталовложений в проект — \$3-4 млрд.

Важным направлением остается привлечение корейских компаний к развитию российской автомобилестроительной промышленности, в частности к созданию производственных мощностей на Дальнем Востоке России. Перспективно также и промышленное освоение выпуска автомобильных компонентов, а также создание центров сервисного обслуживания на территории России.

Артем Голованов, Михаил Сергеев

НЕ ТЭК'ом ЕДИНЫМ...

КОСМОС СБЛИЖАЕТ

В области промышленного сотрудничества России и Кореи наиболее перспективными проектами являются разработка и создание корейской космической ракеты-носителя и соответствующей наземной инфраструктуры на территории Южной Кореи. Вполне реальной выглядит активизация сотрудничества в ОПК за счет проведения совместных разработок и заказов НИОКР. Также имеются возможности поставок военной техники в счет погашения российской задолженности по полученным ранее кредитам.

Инвестиционная деятельность корейских компаний в России пока заметна лишь в тех хозяйственных сферах (как правило, в дальневосточных регионах либо в Москве), где гарантирована быстрая окупаемость при небольших капиталовложениях (легкая, пищевая промышленность, судоремонт, туризм, сервисный гостиничный бизнес, средства связи и коммуникаций и т.п.).

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ГЭС

Несырьевые направления сотрудничества России и Турции составляют контракты на поставку энергетического оборудования для ГЭС «Торул» («Силовые машины», \$9,7 млн), автомобилей «Соболь», «Газель», «Лада-Нива» и «ЗИЛ»

(\$25-30 млн), отдельных видов станков и кабельной продукции. В настоящее время российские компании принимают участие в сооружении ГЭС «Деринер», модернизации Искендерунского метзавода, строительстве участка метрополитена в Стамбуле, ремонте турбин на ТЭС «Орханели». Есть перспективы и для наращивания поставок в Турцию легковых и специальных автомобилей, мотоциклов, металлообрабатывающих станков, авиатехники, газового, текстильного, бурового и судового оборудования, а также высоких технологий.

Основными направлениями турецких инвестиций в Россию являются текстильная, пищевая, стекольная, электронная, электротехническая, химическая, деревообрабатывающая промышленность, производство строительных и отделочных материалов и сфера услуг: торговля, туризм, банковский сектор.

В 2004 году объем товарооборота между Россией и Турцией составил, по турецким оценкам, \$11 млрд, а по российским оценкам — \$8,7 млрд. Россия остается вторым после Германии торговым партнером Турции. В 2005 году наблюдается рост экспорта и импорта в торговле России и Турции — на 56% и 25% соответственно по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Этот факт дает основание полагать,

что к концу года объем товарооборота между нашими странами может достигнуть \$15 млрд. Основной составляющей российского экспорта, как и в предыдущие годы, явились топливно-энергетические товары (62%), металлоизделия (28,1%), химтовары (4%), древесина и целлюлозно-бумажная продукция (2,4%), сельхозтовары (1,6%). Главной статьёй российского экспорта являлся природный газ — примерно \$2 млрд. Общий объем поставок составил около \$14,4 млрд куб. м, в том числе по западному газопроводу — 11,1 и по Трансчерноморскому — 3,3 млрд куб. м. Заметно увеличились и объемы поставок сырой нефти (\$1,7 млрд), нефтепродуктов (\$1,1 млрд) и металлопродукции (\$2,5 млрд).

ТЕРМОЯДЕРНЫЙ РЕАКТОР ДЛЯ СТРАНЫ ВОСХОДЯЩЕГО СОЛНЦА

К перспективам технологического сотрудничества России и Японии можно отнести создание мощностей по производству сжиженного природного газа. Созданы также предпосылки для реализации крупных проектов в области мирного использования атомной энергии — таких как проект международного термоядерного экспериментального реактора (ИТЭР), продвижение услуг по обогащению урана и переработке отработанного ядерного топлива, а также продолжение научно-

исследовательского сотрудничества по реакторам на быстрых нейтронах. Постоянной сферой российских интересов остается создание в нашей стране новых сборочных производств и компаний по производству автокомпонентов. В 2004 году товарооборот с Японией достиг рекордного уровня в \$8,8 млрд, увеличившись почти на 50% по сравнению с предыдущим годом. При этом экспорт российских товаров вырос на 35% и также достиг наиболее высокой за всю историю двусторонней торговли отметки в \$5,7 млрд.

Импорт увеличился на 80% и составил \$3,1 млрд. Товарная структура российского экспорта в Японию в последние годы не претерпела существенных изменений. На четыре основные товарные группы — продукцию первичной переработки (металлы и металлоизделия), минеральное сырье и топливо, рыбу и морепродукты, а также лесные товары приходится до 95% всего стоимостного объема экспорта.

Ведущее место в экспорте занимают металлы и металлоизделия (36% стоимостного объема), в том числе 33% приходится на цветные и драгоценные металлы (алюминий, никель, металлы платиновой группы), минеральное сырье и топливо (уголь, нефть и нефтепродукты) — 26%, рыбу и морепродукты — 19%, а также деловую древесину — 15%.

Шанхайский барс уже прыгнул

У нас нет другого выхода, кроме как развивать обоюдовыгодную торговлю с Китаем

Пожалуй, самое сложное на деловых встречах в Китае — это привыкнуть к масштабам, которыми оперируют твои собеседники. Биллионы юаней приходится быстро в уме переводить в миллиарды долларов, причем китайские переводчики путаются в цифрах еще больше, чем российские бизнесмены. Но когда уже перестаешь удивляться этим масштабам — и не важно идет ли речь об инвестициях или о количестве населения, проживающего в небольшом городке эдак миллионов на пять жителей, — понимаешь: то, что происходит сегодня в экономике Китая, в промышленности этой действительно великой державы, достойно уважения.

Об этом думалось и когда бродил я по огромным павильонам 7-й Международной промышленной выставки-ярмарки в Шанхае, в работе которой принимала участие и наша небольшая российская делегация. На самом деле назвать эту выставку международной, на мой взгляд, можно только с определенной натяжкой. По всем позициям и во всех павильонах доминировали товары и технологии, изготовленные и разработанные или самими китайцами, или на совместных предприятиях, которых в том же Шанхае великое множество. От металлообрабатывающих станков с программным управлением, турбин, прессов и танцующих роботов до электромассажеров, от макетов нового регионального самолета, образцов новых разработок автомобильной промышленности, которые, думаю, еще удивят наш рынок, до фонариков, биноклей, утюгов и прочей бытовой мелочи, которую можно было купить тут же в павильоне, — все это работало, шумело, двигалось, показывалось и так и эдак, лишь бы заинтересовать потенциального покупателя.

На фоне этого промышленно-товарного изобилия наши площади, увешанные лишь рекламными плакатами, смотрелись, мягко говоря, бедновато. И хотя основная работа по продвижению нашей продукции и технологий проходила во время презентаций и за столом в формате двусторонних переговоров, не оставляло ощущение, что участники выставки с российской стороны решили сэкономить и на образцах продукции, и на других наглядных пособиях.

Из всех официальных мероприятий, в которых принимала участие наша делегация, главным, безусловно, стала Конференция по вопросам российско-китайского промышленного, технологического и инвестиционного сотрудничества, организованная в одном из самых престижных мест Шанхая — отеле «Гранд Хайят». Во-первых, потому что во встрече участвовали российский консул Андрей Кривцов, председатель Китайского Совета по развитию международной торговли Чен Бингуй и помощник президента Центра содействия иностранным инвестициям г. Шанхая Дун Тао, во-вторых, порадовал количественно и качественно состав китайской делегации, принимавшей участие в конференции и дальнейших переговорах, в-третьих, хорошо была организована презентация как самих российских предприятий и научно-исследовательских центров, так и их продукции и услуг. Тут необходимо сделать одно отступление.



Двусторонние переговоры (фото внизу) порой были очень эмоциональными...

С САМОГО НАЧАЛА ОСНОВАНИЯ РАЙОНА ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ БЫЛО ОБРАЩЕНО НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, ДЛЯ КОТОРЫХ БЫЛ УСТАНОВЛЕН ЛЬГОТНЫЙ РЕЖИМ ПО ОБРАЗЦУ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

Когда китайцы в частных беседах сегодня упоминают популярный у них в свое время лозунг о необходимости «опоры на собственные силы», они немного лукавят. Да, китайская промышленность развивается очень быстро и успешно, китайцы все увереннее выходят на мировой рынок с самой разнообразной продукцией. Готовы они покупать и некоторые наши товары. Но при этом они не скрывают, что в первую очередь их интересуют наши сырьевые ресурсы и высокие технологии. И еще инвестиции. Можно и кредиты — под небольшой процент. И то и другое им дают и на Западе, и на Востоке, причем в немалых количествах. Впрочем, они и сами делают все, чтобы иностранные инвесторы вкладывали деньги в китайскую экономику. Примером тому — один из наиболее развитых районов Шанхая — Пудун.

СПРАВКА «ПЕ»: Пудун расположен к востоку от центральной части г. Шанхая. Его территория — 523 кв. км, население — 1,5 млн чел. (11% населения Шанхая). С 1990 г. на развитие Пудуна центральным и шанхайским правительствами выделено в общей сложности 60 млрд юаней (\$7,2 млрд). С самого начала основания района особое внимание было обращено на привлечение иностранных инвестиций, для которых был установлен льготный режим по образцу специальных экономических зон. Благодаря проработанности



правового обеспечения и налоговым льготам, Пудун привлекает значительные иностранные инвестиции. К настоящему времени здесь действуют около 4200 предприятий с иностранным участием. На них приходится 30% ВВП и более 60% экспорта района.

В Пудун поступают инвестиции из 67 стран. По объему инвестиций лидирующие позиции занимают США, Япония, Гонконг и Германия. Более 120 транснациональных корпораций основали здесь свои предприятия. Среди них такие крупные, как «Дженерал моторс», «Форд», «Дженерал электрик», «Шарп», «Мицубиси», «Сименс» и др.

В новом районе Пудун созданы и развиваются несколько функциональных внутренних зон: зона свободной торговли Вайгаоцяо, зона финансов и торговли Луцзяцзуй, зона экспортного производства Цзиньцяо, парк высоких технологий Чжанцзян, промзона Ванцяо, с/х зона Саньцяо, туристическая зона Хуася.

Административно Пудун является одним из районов Шанхая, однако законодательно закрепленные за ним льготы и привилегии в целом не уступают льготам, предоставляемым СЭЗ. Принятое специальное законодательство по району Пудун предусматривает большие льготы для иностранных инвесторов и предприятий с иностранным участием:

— снижение подоходного налога до 15%;

— освобождение предприятий, созданных на срок не менее 10 лет, от подоходного налога в течение первых 2 лет с момента получения прибыли, уменьшение размера налога в последующие 3 года на 50%;

— освобождение от подоходного налога предприятий инфраструктуры и электроэнергетики (аэропорты, порты, дороги, электростанции и т.д.) в течение первых пяти лет с момента получения прибыли и уменьшение размера налога на 50% в последующие 5 лет;

— снижение подоходного налога до 10% для предприятий, доля экспортной продукции которых составляет не менее 70%;

— снижение подоходного налога до 10% для предприятий, использующих современную технологию, в течение 3 лет после истечения срока действия льгот, оговоренных выше;

— освобождение финансовых организаций с иностранным участием и филиалов иностранных банков, имеющих активы не менее \$10 млн и созданных на срок не менее 10 лет, от уплаты подоходного налога на один год с момента получения прибыли и снижение налога на 50% в последующие 2 года;

— возврат 40% ранее внесенных налогов с суммы реинвестиций иностранным предпринимателям, инвестирующим часть своей прибыли в Пудуне на срок не менее чем 5 лет;

— полный возврат налогов с суммы реинвестиций, если они осуществляются в производстве, ориентированные на экспорт или использующие передовую технологию;

— освобождение от таможенных пошлин экспортируемой продукции;

— освобождение от таможенных пошлин импортируемого технологического оборудования, сырья, комплектующих, транспорта и оборудования жилых помещений и офисов инвесторов;

— разрешение выдать визы на многократный въезд (выезд) в Пудун для иностранных персонала.

Основными источниками финансирования Пудуна являются капиталовложения центрального и шанхайского правительств, целевые инвестиции китайских министерств и ведомств, займы китайских финансовых учреждений, ПИИ, зарубежные банковские и правительственные кредиты, продажа акций и облигаций, в



Пока мы рассуждаем о китайском феномене, в КНР создают вот такие самолеты, вертолеты, автомобили и многое другое



т.ч. зарубежным инвесторам, капиталовложения провинций и городов КНР, поступления от продажи прав пользования землей.

В настоящее время в связи с необходимостью привлечения иностранного капитала во внутренние районы КНР, а также с учетом требований ВТО, в Пудуне, как и в других зонах развития, просматривается тенденция к сокращению объема предоставляемых инвесторам льгот. Одним из важнейших факторов привлечения иностранных инвестиций на данном этапе становятся передовые позиции Пудуна в области рыночных реформ и открытости, в т.ч. более свободный доступ иностранных предпринимателей в такие сферы, как внутренняя и внешняя торговля, банковское дело, страхование.

А теперь вернемся к российским реалиям. Когда я поинтересовался у Андрея Кривцова, как Россия развивает в Шанхае торгово-экономические отношения, то услышал поразительную вещь: оказывается, только сейчас решается вопрос об открытии в этом крупнейшем промышленном и торговом центре филиала российского торгпредства (для справки: в

Шанхае имеют своих представителей около 5 тысяч японских фирм, не говоря уже о крупнейших мировых компаниях — см. выше). Тем не менее потребности китайского рынка настолько велики, что у российского бизнеса, будь он поразворотливее и поэнергичнее, шансов занять свою нишу в российско-китайских торговых отношениях еще недостаточно.

Пока же в капиталистическом соревновании с Китаем мы уступаем по многим позициям. Например, за 8 месяцев 2005 года в товарной структуре российского экспорта в Китай машины и оборудование составили 2,6%, в импорте из Поднебесной — 20,1%. И это при том что у нас есть для китайской стороны конкретные предложения в области тяжелого и энергетического машиностроения, автомобильного транспорта, строительного-дорожного и сельхозтехники, в химической и нефтехимической промышленности, станкостроении, лесной и легкой промышленности, где мы, кстати, проигрываем в экспорте подчистую, по поставкам электротехнических изделий и многого другого.

Безусловно, новый импульс российско-китайскому торгово-экономическому отно-

ПОТРЕБНОСТИ КИТАЙСКОГО РЫНКА СТОЛЬ ВЕЛИКИ, ЧТО У РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА, БУДЬ ОН ПОРАЗВОРОТЛИВЕЕ И ПОЭНЕРГИЧНЕЕ, ШАНСОВ ЗАНЯТЬ НИШУ В РОССИЙСКО-КИТАЙСКИХ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ ЕЩЕ ПРЕДОСТАТОЧНО

шениям должны придать договоренности, достигнутые в ходе недавнего визита в Пекин председателя правительства России М.Фрадкова.

Пока же нашим представителям ФГУП, а именно они составляли костяк российской делегации на шанхайской выставке, пришлось попотеть, продвигая китайцам свои предложения.

Говорить о конкретных результатах рано, поскольку многие проекты находятся в стадии обсуждения или подготовки совместных документов: такие вопросы, как говорится, с ходу не решаются. Но уже хорошо, что есть определенные подвижки у ФГУП «ЦНИИ им. акад. А.Н.Крылова», ФГУП «ЦНИИ «Морфизприбор», ФГУП «Машиностроительное предприятие «Звездочка», ЗАО «Псковэлектросвар», Росгидромета, ЗАО «Ларикс». Еще раз подчеркну, что все это предварительные данные, которые могут еще не раз измениться в ту или иную сторону.

И все же из Шанхая мы уезжали с надеждой. Торгово-экономические отношения двух великих держав — России и Китая, у которых объем двусторонней торговли к концу 2005 года должен достигнуть \$28 млрд, а к 2010 году, как заявил в Пекине вице-премьер правительства России А.Жуков, ставится задача довести его до \$80 млрд, продолжат динамично развиваться. А значит, верится, что наступит время, когда мы сможем продавать в Китай не только и не столько сырьевые ресурсы и полуфабрикаты, сколько на равных торговать промышленными товарами самого разного назначения. Иначе нашим детям придется учить китайский наравне с английским.

Евгений Верников

ШАГАЯ В НОГУ

На минувшей неделе в Москве прошел ряд мероприятий, посвященных проблематике металлургии. В числе наиболее значимых можно назвать Международную конференцию «Российский рынок металлов», крупнейшую российскую металлургическую выставку «Металл Экспо - 2005» и круглый стол «Стратегия развития металлургического предприятия: от разработки до внедрения».

Столь высокий интерес к работе отрасли не случаен: металлургический комплекс является одной из базовых отраслей российской экономики. На сегодняшний день его доля в ВВП промышленности страны составляет около 5%. Доля комплекса в промышленном производстве России — 16%, в том числе 10% черная металлургия и 6% цветная; доля в основных фондах промышленности — 11,1%, в численности — 9,3%. Доля в экспорте — около 18% (это — второе место после отраслей ТЭК). Доля металлургического комплекса в налоговых платежах во все уровни бюджетов составляет 9%.

Как отметил в своем докладе на конференции «Российский рынок металлов» заместитель директора департамента металлургии Владимир Лаврищев, «являясь одним из крупнейших потребителей продукции и услуг естественных монополий, металлургический комплекс потребляет 35% перевозимых в стране железнодорожным транспортом грузов, 30% электроэнергии от потребляемой в промышленности, 25% природного газа от потребляемого в промышленности».

«Металлургическую промышленность России отличает высокая степень концентрации производства: около 90% продукции в черной металлургии производится шестью крупными компаниями, в цветной — пятью», — сообщил Лаврищев.

Эти и другие факторы обуславливают пристальное внимание государственных органов к работе отрасли. В апреле 2006 года намечается рассмотреть на заседании правительства приоритетные направления и дальнейшие меры по развитию отрасли.

В связи с этим профильный департамент Минпромэнерго планирует создать рабочую группу, в которую войдут представители департамента промышленности, ведущих научно-исследовательских институтов, других федеральных органов исполнительной власти и представители бизнеса. Цель создания группы — максимальная адаптация к реальным условиям российской экономики Стратегии развития металлургической промышленности на период до 2015 года, разработка которой вступила в завершающую стадию.

Директор департамента промышленности Андрей Дейнеко, подразделение которого является ответственным за нормативно-документальное обеспечение развития металлургического комплекса России, отмечает: «Я надеюсь, что совместными усилиями мы выработаем единую стратегическую линию поведения, направленную на повышение конкурентоспособности продукции, создание условий для привлечения инвестиций, поддержку экспорта металлопродукции и защиту российских производителей на внешнем и внутреннем рынках, развитие сырьевой базы, развитие кадрового потенциала и социальную поддержку высвобождаемых работников, создав тем самым условия для дальнейшего инновационного развития металлургии».

Иван Капитонов

МЕТАЛЛУРГИЯ ПРИРАСТАЕТ ТРУБОЙ

В отрасли наметился спад, но прогнозы обнадеживают

ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ ОБНАРУЖИВАЕТ ЯВНЫЕ ПРИЗНАКИ СТАГНАЦИИ. РОСТ ПРОИЗВОДСТВА ПРЕКРАТИЛСЯ. НА МИРОВОМ РЫНКЕ ОТМЕЧАЮТСЯ ПЕРЕПРОИЗВОДСТВО МЕТАЛЛА, ПАДЕНИЕ ЦЕН, РОСТ КОНКУРЕНЦИИ. ПРОДАВАТЬ ПРОДУКЦИЮ НА ЭКСПОРТ СТАНОВИТСЯ ВСЕ ТРУДНЕЕ. ОДНАКО НЕ ВСЕ ТАК БЕЗНАДЕЖНО. ХОТЯ ОТРАСЛЬ ЕЩЕ НЕКОТОРОЕ ВРЕМЯ БУДЕТ НАХОДИТЬСЯ ПОД ВЛИЯНИЕМ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ, В ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ МЕРЕ КОМПЕНСИРОВАТЬ СОКРАЩЕНИЕ СПРОСА НА МЕТАЛЛОПРОДУКЦИЮ ПОМОГУТ РОССИЙСКИЕ ПОТРЕБИТЕЛИ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ — НЕФТЯНИКИ И ГАЗОВИКИ. К ТОМУ ЖЕ ПОЯВЛЯЮТСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СТИМУЛЫ ПРОИЗВОДИТЬ НЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЕ СЫРЬЕ, А КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫЙ СОРТОВОЙ ПРОКАТ.

(Окончание. Начало на стр. 1)

Совсем незначительно — на 0,5% — выросло производство готового проката. На динамику производства в российской черной металлургии самым серьезным образом влияет ситуация на мировом рынке, где наблюдается перепроизводство. Мировая выплавка стали в январе-сентябре 2005 года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года увеличилась более чем на 6%. Основной прирост обеспечили Китай и другие страны Азии, где объемы производства стали в среднем увеличились почти на 17% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Как следствие, снизились цены на металлы. Так, на европейском рынке рулонная сталь, например, за десять месяцев 2005 года подешевела более чем на 20%. Примерно та же картина наблюдается и по другим сортаментам. Вместе с тем в России на 4,7% в сравнении с аналогичным прошлым периодом увеличился выпуск труб. По мнению руководителей трубных производств, рост обеспечили стабильные заказы отечественного нефтегазового комплекса, а также потребности жилищно-коммунального хозяйства. Все больше металла требует и постепенно оживающее отечественное машиностроение.

Конъюнктура подвела

Ухудшение конъюнктуры мирового рынка отрицательно повлияло на финансовые результаты многих металлургических компаний. Падение производства наблюдается даже на крупнейших комбинатах с полным технологическим циклом. По мнению генерального директора ОАО «Мечел» Владимира Иориха, на производственных показателях отрицательно сказались негативные тенденции на основных рынках горнодобывающей и металлургической продукции, сложившиеся во II квартале. «В то же время с сентября наблюдаются положительные рыночные тенденции — одновременный рост произ-

водства продуктов горнодобывающего и металлургического секторов, — отметил Владимир Иорих. — Спрос постепенно растет, и мы ожидаем полного восстановления объемов производства». Сокращение выпуска проката — на 11% в сравнении с соответствующим периодом прошлого года — отмечено и на Новолипецком меткомбинате. Чистая прибыль предприятия в январе-сентябре составила 27,4 млрд руб., что на 19,6% ниже показателя 2004 года. Чистая прибыль «Северстали» за тот же период также снизилась — на 7,8%, до 25,3 млрд руб. В то же время чистая прибыль Магнитогорского меткомбината несколько выросла — на 0,3% и составила 23,9 млрд руб.

Между тем далеко не все металлургические гиганты испытывают затруднения со сбытом металлопродукции и снижают объемы производства. Так, за десять месяцев на ОАО «Северсталь» выплавка стали увеличена в сравнении с соответствующим периодом прошлого года на 2,4%, производство проката — на 3,6%. По словам директора по производству Александра Погожева, рост выпуска металлопродукции обусловили два основных фактора — инвестиционный и организационный. «Выведены на проектную мощность новые сталеплавильные агрегаты, — говорит Александр Погожев, — освоены современные технологии, что позволило значительно снизить расход чугуна и увеличить выход стали». Как и другие металлургические предприятия, «Северсталь» значительную долю металлопродукции экспортирует. Например, стальная ленточная заготовка для изготовления труб — штрипс — поставляется более чем в 15 стран мира. Компания играет ведущую роль и на российском рынке штрипсового проката и принимает активное участие в реализации ряда международных проектов по строительству магистральных трубопроводов для «Сахалина-1» (Exxon Mobil), «Сахалина-2» (Royal Dutch Shell), СЕГ («Газпром»), Каспийского трубопроводного консорциума и для других крупных проектов.

С начала года ОАО «Северсталь» отгрузило почти 300 тыс. т новых видов продукции. Сегодня производство Северной Магнитки ориентировано на сложные виды проката с повышенной добавленной стоимостью, а также на перспективные заказы с большим потреблением металлопроката. По словам начальника Центра технического развития и качества «Северстали» Александра Немтинова, в ближайшей перспективе основными видами новой продукции станут в первую очередь судостроительные и трубные марки стали, что связано со строительством нефтедобывающих платформ и нефтяных трубопроводов. Стратегические планы «Северстали» предусматривают дальнейшее увеличение доли металлопродукции высокой степени технологической готовности, в том числе проката. Компания намерена существенно расширить свое участие на рынке нефтегазового комплекса.

ПРОИЗВОДСТВО ВАЖНЕЙШИХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Наименование	Сентябрь 2005	В % к:		Янв.-сент. 2005 в % к янв.-сент. 2004
		сент. 2004	авг. 2005	
Железная руда, млн т	7,6	95,6	99,9	96,1
Окатыш железорудный, млн т	2,9	107,0	101,7	102,5
Кокс, млн т	2,6	91,2	105,3	91,7
Чугун и доменные ферросплавы, млн т	3,9	91,4	99,9	95,1
Сталь, млн т	5,5	98,3	100,7	99,8
Прокат готовый, млн т	4,6	100,0	100,6	100,5
Трубы стальные, тыс. т	605,0	120,5	100,6	104,7
Лента стальная, тыс. т	71,4	80,1	115,0	77,0
Проволока стальная, тыс. т	44,3	115,7	102,9	109,1
Проволока обыкновенная, тыс. т	76,4	115,2	105,7	97,1

Источник: Росстат



Все больше инвестиций направляется на развитие высоких переделов

В частности, намечено строительство Ижорского трубного завода в Колино. Таким образом, в рамках группы компаний «Северсталь» создается уникальный интегрированный комплекс по производству труб для нефтегазовой отрасли, что позволит максимально оперативно и точно реагировать на растущие запросы российских газовиков и нефтяников.

Трубники опережают всех

В то время как большинство металлургических компаний испытывает трудности со сбытом, трубная промышленность демонстрирует уверенный рост производства продукции. Так, после реконструкции вышел на плановые объемы выпуска Челябинский трубопрокатный завод. Как сообщила пресс-служба предприятия, в октябре завод отгрузил потребителям 73 тыс. т трубной продукции, что на 32% больше в сравнении с октябрём 2004 года. Особенно впечатляют результаты производства труб большого диаметра.

Объемы их реализации в октябре выросли до 41 тыс. т, что на 44% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Хотя в целом за десять месяцев 2005 года поставки труб потребителям сократились на 3% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года, что было связано с реконструкцией, экономические службы предприятия уверены, что по результатам года отставание удастся ликвидировать. Высокие темпы роста демонстрирует Трубная металлургическая компания (ТМК) — крупнейший производитель стальных труб в России. Ее доля рынка превышает 40%. В октябре потребителям отгружено 257,6 тыс. т труб различных видов, что на 30% больше, чем в октябре 2004 года. По результатам деятельности в октябре получены наивысшие показатели месячной отгрузки труб потребителям. В основном рост производства обеспечивается за счет увеличения выпуска труб диаметром 1420 мм для магистральных газопроводов. За 10 месяцев года их основному потребителю — «Газпрому» было отгружено 353 тыс. т этой продукции. За месяц на предприятиях компании выплавлено более 172 тыс. т стали, что на 25% боль-

ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ (январь–октябрь 2005 года в % к январю–октябрю 2004 года)

Верхнесинячихинский метзавод, чугун	136,0
Сулинский метзавод, стальная заготовка	126,0
Волжский трубный завод	125,3
Северский трубный завод	113,7
Трубная металлургическая компания	113,0
Первоуральский новотрубный завод	105,0
Выксунский метзавод (трубы)	104,4
Северсталь, прокат	103,6
Мечел, прокат	103,0
Ашинский метзавод, прокат	102,1
Евраз Груп, прокат	100,6
Альметьевский трубный завод	100,0
Губахинский кокс	100,0
Челябинский трубопрокатный завод	97,0
Чусовской метзавод, прокат	91,0
Новолипецкий меткомбинат, прокат	89,0

Источник: данные компаний

ше, чем в прошлом году. Всего с начала текущего года заказчикам отгружено свыше 2356 тыс. т труб, что на 13% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В настоящий момент продукция ТМК поставляется более чем в 60 стран мира. В число ее потребителей входят Shell, Total и Repsol. Среди российских заказчиков ТМК «Газпром», «Роснефть», ТНК-ВР, ЛУКОЙЛ, «Сибнефть», «Сургутнефтегаз», «Славнефть» и другие компании нефтегазовой отрасли. Помимо нефтяной и газовой промышленности трубы ТМК широко используются в химической и нефтехимической индустрии, машиностроении, энергетике, в строительном комплексе.

Прирост обеспечат инвестиции

Объем суммарных инвестиций в металлургическую отрасль России в январе-октябре 2005 года составил около 74 млрд руб. По прогнозам Минпромэнерго, инвестиции в черную металлургию России в 2005 году увеличатся на 23% и составят 90 млрд руб. против 73 млрд рублей в 2004 году. Как отметил заместитель директора департамента промышленности Минпромэнерго Владимир Лаврищев, по итогам текущего года производство металлопроката превысит 54 млн т (в 2004 году произве-

дено 53,7 млн т), а его потребление может достигнуть 28 млн т (в 2004 году — 27,7 млн т). Многие компании значительную долю инвестиций направляют на развитие мощностей высоких переделов, ориентированных на выпуск сортового проката. Минпромэнерго готовит ряд мер по перспективному развитию российской металлургической отрасли. Создается рабочая группа, в которой примут участие представители различных ведомств и бизнес-сообщества. По прогнозам Международного союза металлургов, в 2005 году производство стали в России останется на прошлогоднем уровне — около 60 млн. т. Хотя перспективные оценки в целом по отрасли стремительного роста не обещают, выпуск труб в этом году, как ожидается, увеличится на 3-4% в сравнении с 2004 годом. Как отметил генеральный директор группы «Челябинский трубопрокатный завод» Виталий Садыков, рост обеспечат потребители со стороны отечественного нефтегазового сектора. «В 2006 году спрос на трубы вырастет, — говорит Виталий Садыков. — Российские трубники рассчитывают увеличить производство труб нефтяного сортамента на 5-7%, а труб большого диаметра — на 15%».

Валерий Виркунен

Трибуна директора

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В КАЧЕСТВО СОСТАВИТ \$600 МЛН



Владимир Маркин,
исполнительный директор «ОМК – Сталь»

Сегодня отечественные нефтяники и газовики встречают все больше трудностей в процессе добычи углеводородного сырья.

Это и глубина залегающих, и суровые климатические условия месторождений, и прокладка трубопроводов в сейсмоактивных районах. Эпоха так называемой легкой нефти постепенно заканчивается. Для поддержания уровня добычи нефтегазовые компании переходят к разработке сложных шельфовых месторождений в экстремальных погодных условиях. Поэтому возрастают требования к трубопроводам и трубам. Речь идет прежде всего о повышении их надежности, безопасности и о предотвращении загрязнений природной среды.

Для этого требуются новые современные технологии. В основе нашей стратегии модернизации трубного производства лежит системная работа над повышением качественных характеристик продукции. И здесь мы стремимся не только идти в ногу с требованиями потребителей, но и на шаг-два их опережать. Объем инвестиций в обновление мощностей Выксунского металлургического завода (ВМЗ), который входит в состав Объединенной металлургической компании (ОМК), в прошлом году составил \$150 млн, а в нынешнем году — свыше \$100 млн. Особое внимание мы уделяем развитию производства труб большого диаметра и их качеству. Тот факт, что только ВМЗ по результатам конкурса было предоставлено право поставлять трубы для проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2», стал несомненным доказательством успеха проводимой политики технологического совершенствования производства.

В связи с ростом спроса на трубы с антикоррозионным покрытием на ВМЗ в октябре 2005 года запущены две новые линии наружного антикоррозионного покрытия. В этот же период введена в строй и линия внутреннего покрытия. Для отечественной трубной промышленности это громадный прорыв. Ведь до сих пор возможностей по нанесению внутреннего защитного покрытия в России не было. И сейчас в России ВМЗ является эксклюзивным производителем труб большого диаметра с наружным и внутренним антикоррозионным покрытием.

Особо стоит отметить проект ОКМ по организации производства труб диаметром 530-1420 мм, реализованный в начале 2005 года. В результате у нас появилась возможность производить трубы, рассчитанные на рабочее давление до 250 атмосфер. Хотя ни наши трубопроводные системы, ни нормативная документация этого пока не требуют, запросы нефтяников и газовиков постоянно растут. Уже сегодня у нас появилась возможность выпускать продукцию будущего.

Качество продукции целиком и полностью зависит от качества проката. Основными поставщиками горячекатаных рулонов на предприятия группы ОКМ сегодня являются «Северсталь» и Магнитогорский металлургический комбинат. Должен сказать, что по качеству поверхности отечественный листовой прокат значительно уступает листу иностранных производителей. Поэтому мы приняли решение о создании собственного литейно-прокатного комплекса, который будет производить 1,2 млн т проката в год. Мы рассчитываем, что новое производство будет введено в строй через два с половиной года. Объем инвестиций в этот проект составляет \$600 млн.

«Автокомпонентам нужен режим промсборки»,

— считает президент НАПАК Михаил Блохин

ТЕМПЫ И МАСШТАБЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ

РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА НАПРЯМУЮ ЗАВИСЯТ ОТ КАЧЕСТВЕННОГО УРОВНЯ И МАСШТАБОВ ПРОИЗВОДСТВА АВТОКОМПОНЕНТОВ И ОТ ТОГО, НАСКОЛЬКО ОНИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫ. СТРАТЕГИЧЕСКИМ ПЛАНИРОВАНИЕМ В ЭТОМ СЕКТОРЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЛОББИРОВАНИЕМ ЕГО ИНТЕРЕСОВ ЗАНИМАЕТСЯ СОЗДАННАЯ ПОЧТИ ПЯТЬ ЛЕТ НАЗАД НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АВТОМОБИЛЬНЫХ КОМПОНЕНТОВ (НАПАК). В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ «ПРОМЫШЛЕННОГО ЕЖЕНЕДЕЛЬНИКА» ПЕТРУ СИРИНУ ПРЕЗИДЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ МИХАИЛ БЛОХИН РАССКАЗЫВАЕТ О ПРОБЛЕМАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ НА ЭТОМ РЫНКЕ.

■ «ПЕ»: Михаил Владимирович, сколько фирм-производителей автомобильных компонентов объединяет сегодня ваша ассоциация?

— В настоящее время в наших рядах около ста предприятий, производственных объединений, финансово-промышленных групп, научно-исследовательских организаций. И, разумеется, мы хотим, чтобы их число росло. Многие фирмы изъявляют желание стать новыми членами НАПАК. Среди них есть и российские производители, и компании со смешанным капиталом, имеющие свои заводы в России.

■ Недавно вы посетовали, что российские автокомпоненты имеют низкое качество. В чем, по вашему мнению, причина?

— Основная причина заключается в том, что наши производители выпускают автокомпоненты для автомобилей, которые разрабатывались от 25 до 40 лет назад. Например, такие механизмы закрывания дверей в машине, какие выпускаются у нас, никто в мире уже не использует. Дело не в плохом качестве производимых у нас компонентов и агрегатов, а в устаревших технологиях. Отдельные фрагменты современных инженерных решений присутствуют в некоторых разработках, в частности в системах впрыска топлива. Но в общем и целом надо признать, что большинство наших автокомпонентов морально устарели, потому что выпускаются для «старых» машин.

■ Как можно исправить подобную ситуацию и насколько это под силу отечественному автопрому?

— Это серьезнейший вопрос, я написал целый научный труд на данную тему. Если попробовать сформулировать кратко, то, во-первых, необходимо серьезно обновить модельный ряд производимых в России автомобилей. Во-вторых, должны быть обеспечены большие объемы выпуска этих машин. Тогда разработка и производство современных автокомпонентов для них станут экономически выгодными. Ведь если я сегодня налажу выпуск, допустим, современных шруссов, то кто их станет покупать в промышленных масштабах? Скажем, у «АвтоВАЗа» есть свое производство, и им мои шруссы не нужны.

■ Способствовать обновлению модельного ряда собираемых в России автомобилей, по замыслу правительства, должен режим промышленной сборки. Он заработал совсем недавно. Ощущаете ли вы уже какую-то отдачу от этого новшества?

— Наша ассоциация сейчас как раз разрабатывает пакет документов, расширяющий возможности промышленной сборки. В этом заинтересованы и зарубежные, и российские производители. Сегодня этот режим касается автомобиля в целом, а также двух его важнейших компонентов — двигателя и коробки передач. На остальные автокомпоненты введены субпозиции для промышленной сборки, но сами критерии не прописаны. Поэтому сейчас мы готовим предложения по развитию этого дополнения. По основным группам автокомпонентов нам уже удалось расписать необходимые критерии. Ведь для сидений они одни, а для амортизаторов — совсем другие и т.д. Все наши предложения уже находятся на рассмотрении в Минпромэнерго, и мы надеемся на скорое положительное решение вопроса.

■ А специальный техрегламент для автокомпонентов, на ваш взгляд, нужно разрабатывать?

— Думаю, что такой необходимости нет. Они сертифицируются в составе автомобилей, поэтому создавать



«Необходимо серьезно обновить модельный ряд производимых в России автомобилей»

для них отдельные дополнительные правила не имеет смысла.

■ Как правительство может помочь российским производителям автокомпонентов, или такая помощь вообще не требуется — рынок есть рынок, так что пусть промышленники выплывают сами?

— Я считаю, что правительству целесообразно распространить режим промышленной сборки и на части для производства автокомпонентов. Это очень важный момент. Сегодня, если какой-то завод беспощинно ввозит комплектующие для производства автомобилей, то в течение относительно небольшого срока он должен значительно сократить этот перечень — таковы установленные правительством правила работы на российском рынке. Но, начиная осваивать производство компонентов в нашей стране, автопромышленник сталкивается с тем, что часть материалов и комплектующих нужно все равно ввозить из-за рубежа. А пошлины на них гораздо выше, чем на компоненты «в сборе». Эти проблемы наша ассоциация пытается устранить, подавая свои предложения в Минпромэнерго.

■ Некоторые эксперты, в том числе иностранные, полагают, что в России, по сути, нет автокомпонентной отрасли. Вы согласны с такой точкой зрения?

— Я не соглашусь хотя бы по той простой причине, что буквально недавно у нас была встреча с представителями девятнадцати французских компаний, работающих в нашей отрасли. Французы специально приехали в Рос-

сию, чтобы встретиться с руководителями отечественных фирм-производителей автокомпонентов. Наши гости ознакомились с их работой и проявили большую заинтересованность в сотрудничестве с россиянами. В последнее время в этом секторе промышленности происходят серьезные изменения к лучшему. Но мы считаем, что для настоящего прорыва необходимо дальнейшее развитие кооперации и интеграции российского автопрома в целом в мировой авторынок.

Беседовал Петр Жуков

СПРАВКА «ПЕ»:

Национальная ассоциация производителей автомобильных компонентов (НАПАК) как специализированное отраслевое предприятие (СОП) осуществляет стратегическое планирование и выполняет лоббистские функции по координации и защите интересов отечественных производителей автомобильной техники. НАПАК, в частности, осуществляет разработку комплексных программ и координацию деятельности предприятий отрасли, государственных законодательных и исполнительных органов власти по реализации Концепции развития отечественного автопрома, инвестиционной привлекательности отрасли, повышению технического и конкурентоспособного уровня. Сферой интересов НАПАК являются вопросы таможенного регулирования, стандартизации, сертификации и качества, защиты рынка от контрафактной продукции, вопросы присоединения к ВТО.

Свет в конце тоннеля

Консолидация авиастроительной отрасли в России входит в завершающую стадию

МИНПРОМЭНЕРГО ВНЕСЛО В ПРАВИТЕЛЬСТВО ОКОНЧАТЕЛЬНЫЙ ВАРИАНТ ДОКУМЕНТОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ОБЪЕДИНЕННОЙ АВИАСТРОИТЕЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ (ОАК): ПРОЕКТ УКАЗА ПРЕЗИДЕНТА, ПОСТАНОВЛЕНИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА И ПОЯСНИТЕЛЬНУЮ ЗАПИСКУ. НОВАЯ ВЕРСИЯ ПРЕЗИДЕНТСКОГО УКАЗА ПРЕДУСМАТРИВАЕТ, ЧТО ГОСУДАРСТВО НА ПЕРВОМ ЭТАПЕ ПОЛУЧИТ В ОАК 75% ПЛЮС 1 АКЦИЯ.

В новом варианте проекта говорится о том, что основные авиастроительные фирмы плюс две лизинговые компании будут объединены в одну до конца 2006 года. На первом этапе предполагается внести в уставный капитал ОАК: 100% акций АХК «Сухой», 86% — МАК «Ильюшин», 65,8% — ОАО «Туполев», 38% — «Нижегородского авиастроительного завода «Сокол», 25,5% — «Комсомольского-на-Амуре авиационного производственного объединения им. Ю.Гагарина», 25,5% — «Новосибирского авиационного производственного объединения им. В.Чкалова», 15% — внешнеэкономического объединения «Авиаэкспорт», 58% — «Финансовой лизинговой компании» и 38% — «Ильюшин Финанс Ко». В это же время планируется акционировать ФГУП «РСК «МиГ» и ФГУП «Казанское авиационное производственное объединение им. С.Горбунова» (КАПО) в стопроцентные государственные ОАО. Вторым этапом станет внесение в уставный капитал ОАК активов акционированных «МиГ» и КАПО.

Озвученный главой Минпромэнерго Виктором Христенко срок окончания формирования ОАК остался прежним. Тут, видимо, сыграло свою роль и недавнее напутствие президента с призывом ускорить процесс консолидации. Дело в том, что первый этап — создание некоммерческого партнерства «Объединенная авиастроительная корпорация» было завершено еще в начале года. Его основной и первоочередной задачей было оценить активы компаний, входящих в ОАК, и определить, есть ли там избыточные мощности, и какие. Однако, как признают сами участники рынка, работа эта выполнялась медленно и грозила затянуться еще на неопределенный срок. Проект президентского указа о создании ОАК по поручению Владимира Путина и премьера Михаила Фрадкова был представлен чиновниками еще в апреле, однако тогда Кремль вернул его на доработку.

Как поясняют эксперты, процесс консолидации затягивался по двум основным причинам: чиновники долгое время не могли определиться со степенью участия государства в ОАК, а также решить, какие же проекты должны стать базовыми для новой компании. Вопрос с государственностью на этот раз, похоже, решен. Первоначально предполагалось, что государство будет иметь в ОАК 50% плюс 1 акция, однако затем решено было поднять планку до 75% плюс 1 акция. Связано это с готовящимся акционированием РСК «МиГ» и КАПО: к моменту внесения этих активов в состав ОАК государство хочет иметь в компании более 50%, чтобы частные акционеры не смогли заблокировать допэмиссию.

Участники рынка сдержанно комментируют такое решение, считая, что усиленные роли государства в ОАК может привести к падению интереса к ней со стороны частных инвесторов. Правда, в проекте



На первом этапе государство получит в ОАК 75% плюс 1 акция

НА ЭТОТ РАЗ КОНСОЛИДАЦИЯ
РОССИЙСКОГО АВИАПРОМА БЛИЗКА
К ЗАВЕРШАЮЩЕЙ СТАДИИ

говорится, что на втором этапе государство собирается уменьшить свою долю в ОАК, и оставить за собой не менее 51% от величины уставного капитала, что может служить позитивным посылом для потенциальных инвесторов.

Впрочем, если с проблемой собственности все стало более или менее понятно, то задача определения базовых проектов до конца не решена. Если в предыдущем варианте Минпромэнерго предлагало продвигать большое количество самолетов, в числе которых были Ил-96, Ту-214, Ту-204, Ту-334, Ил-114, Ан-140 и т.д., то в новом речь идет лишь о необходимости создания прорывного продукта в области самолетостроения, с которым можно было бы смело выйти на мировой рынок в 2012-2013 гг.

Таким образом, ответа на вопрос, на чем же сосредоточит свое внимание будущая единая компания, сохранит ли Россия производство дальнемагистральных самолетов или сосредоточится на региональных, пока что нет. Что касается прорывных гражданских проектов, то самым известным на данный момент является инициированный ОКБ им. Яковлева

(входит в НПК «Иркут») проект ближне-и среднемагистрального самолета МС-21. Идею создания такого самолета поддерживают и ОАО «Туполев», и МАК «Ильюшин». Сложность заключается в том, что самолет попадает в нишу лайнеров, прочно занятую такими гигантами, как Boeing и Airbus, что серьезно осложняет задачу России по его продвижению на мировой рынок.

В целом же эксперты выражают надежду на то, что на этот раз консолидация российского авиапрома близка к завершающей стадии. «Нельзя сказать, что новый документ чем-то принципиально отличается от старого, разве что конкретики и цифр в нем стало меньше, а значит, и критиковать его за неточность будет сложнее», — говорит представитель одного из авиационных заводов, входящих в ОАК. Впрочем, есть и другие мнения. Директор по общим вопросам ОАО «Туполев» Александр Затучный считает, что на этот раз свет в конце тоннеля, похоже, забрезжил. «Я верю в то, что процесс объединения будет завершен в назначенный срок», — говорит он. — Правда, меня волнуют еще и другие вопросы, которые до сих пор не прояснены. К примеру, решение вопроса по двойному НДС при ввозе иностранных комплектующих, сохранение таможенных пошлин на иностранные лайнеры и т.д. Все эти проблемы еще предстоит решить, без них любое объединение не будет эффективным».

Наталья Бендина

Коллективу
ОАО «Концерн
«Силловые машины»

Поздравляю энергомашиностроителей со знаменательной датой — пятилетием со дня образования концерна «Силловые машины».

Создание единой структуры, объединяющей старейшие профильные предприятия, позволило сохранить в новых экономических условиях накопленный производственный, технологический и кадровый потенциал отрасли.

Сегодня энергетическое машиностроение выходит на новый этап своего развития. Реформированная российская электроэнергетика, остро нуждающаяся в современном высокопроизводительном оборудовании, становится одним из основных заказчиков концерна. Энергетики рассчитывают, что машиностроители обеспечат их продукцией, соответствующей высочайшим мировым стандартам. Примером успешной кооперации энергетиков, машиностроителей с привлечением зарубежных партнеров стали недавние пуски в промышленную эксплуатацию первого энергоблока Калининградской ТЭЦ-2, а также четвертого гидроагрегата Бурейской ГЭС.

Растущий внутренний спрос с сохранением присутствия российских производителей на внешних рынках позволяет концерну «Силловые машины» с уверенностью смотреть в будущее.

Желаю вам дальнейших производственных успехов, реализации задуманных проектов и плодотворного труда на благо России!

В.Б.Христенко,
министр промышленности и
энергетики Российской Федерации

Когогину С.А.,
генеральному директору
ОАО «КамАЗ»

Уважаемый Сергей Анатольевич!

Примите самые искренние и теплые поздравления в связи с вашим днем рождения! На протяжении последних лет вы прикладываете колоссальные усилия для того, чтобы КамАЗ не только оставался одной из самых узнаваемых российских марок в мире, но и ассоциировался у потребителей и профессионалов с новым качеством отечественного автомобилестроения. Наша страна может гордиться как автомобилями, так и теми, кто их осваивает в ходе сложнейших испытаний. Всего вам доброго здоровья, счастья, успешной работы. Надеюсь, что дальнейшее сотрудничество и партнерство будет плодотворным и эффективным.

В.Б.Христенко,
министр промышленности и
энергетики Российской Федерации

**ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ
О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСА НА ПРОВЕДЕНИЕ
ЕЖЕГОДНОГО ОБЯЗАТЕЛЬНОГО АУДИТА
ФГУП «Германий» за 2005 год**

I. Предмет конкурса:

Выбор бухгалтерской организации для осуществления обязательного аудита бухгалтерской отчетности за 2005 год. Срок оказания услуг: с 20 февраля до 20 марта 2006 г.;

II. Адрес организации конкурса:

660027, г. Красноярск, Транспортный проезд, 1. Телефон: (3912) 629-229;

III. Место и время проведения конкурса:

Конкурс состоится по адресу организатора конкурса 12 января 2006 года в 11.00 часов.

IV. Требования, предъявляемые к опыту работы аудиторской организации:

1. Наличие лицензии на осуществление аудиторской деятельности сроком действия не менее 3-х месяцев с даты проведения конкурса.

2. Продолжительность существования фирмы не менее 5 лет, проведение не менее 50 аудиторских проверок, из них не менее 5 — по типу деятельности предприятия (промышленность).

3. Наличие специального допуска по форме №3 (для работы со сведениями, составляющими государственную тайну).

4. Наличие полиса страхования профессиональной ответственности.

V. Информация о конкурсе:

Конкурс проводится в соответствии с «Правилами проведения конкурса по отбору аудиторских организаций для осуществления обязательного ежегодного аудита...», утвержденных постановлением правительства РФ от 12 июня 2002 года №409. Форма заявки на участие в конкурсе произвольная. Технические и финансовые предложения должны быть представлены в запечатанном виде в отдельных конвертах.

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

Образовательное поле для Лысьвы

— такую стратегическую задачу решает команда менеджеров компании «Привод»

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА



Николай Лазейкин,
заместитель директора
по персоналу

«В 1997 г. по инициативе «Привода» в Лысьве был создан филиал Пермского государственного технического университета (ПГТУ). Свыше 200 выпускников филиала работают на «Приводе». Подготовка инженерных кадров для нашего предприятия ведется также в Ивановском энергетическом и Уральском техническом университетах.

Организация на базе Лысьвенского филиала ПГТУ учебного научно-технического центра — УНТЦ — позволила поднять на высокий уровень переподготовку специалистов среднего и высшего звена, рабочих различных специальностей. Следующим этапом для многих становится стажировка на предприятиях Франции, Германии и Японии.

Два года назад на базе средней школы № 5 «Привод» совместно с администрацией Лысьвы создан лицей, который включен в схему непрерывной подготовки персонала в рамках единого образовательного пространства Лысьвы.

Только за первое полугодие 2005 г. производственную практику на предприятии прошли 68 студентов вузов, 72 учащихся Лысьвенского политехнического колледжа, 119 будущих рабочих из ПУ-55 и 20 лицеистов».

Виктор Тетюев,

генеральный директор

«У нас есть четкая, жесткая, продуманная позиция в развитии технологии, конструкции изделий, которая позволяет рассчитывать на то, что выработка у работника должна постоянно увеличиваться, интеллектуальность труда и вознаграждение за него — расти, а затраты физической энергии уменьшаться. Это главное.

И еще. Есть такие составляющие социальной ответственности бизнеса, как ответственность перед коллективом, перед деловыми партнерами, наконец, перед жителями города. Участие в решении социальных проблем — важный фактор коммерческого успеха, который напрямую завязан с формулой: «Мы работаем, чтобы жить». И чем весомее коммерческий успех, тем лучше наша жизнь».

Юрий Мыльников,

исполнительный директор

«2004-2005 гг. прошли под знаком активного техпереворужения компании. Продолжится оно и в 2006 г. Так, для обеспечения в будущем году роста прогнозируемого портфеля заказов на 25-30% планируется инвестировать в развитие и техпереворужение предприятия 90-100 млн руб.

Между тем техпереворужение компании напрямую связано с подготовкой и переподготовкой кадров, которой мы уделяли и будем уделять первостепенное значение. Именно это позволит в срок и с высоким качеством выполнять все заказы, а нашим работникам иметь достойную заработную плату и социальные гарантии, обозначенные в коллективном договоре».

Исполнительный директор холдинговой компании «Привод» Юрий Мыльников заявил, что объем производства по итогам 9 месяцев 2005 года выполнен на 68%. Прирост производства к аналогичному периоду прошлого года составил 28%. Портфель заказов распланирован до конца года и гарантирует стабильную работу на 2006-й и ближайшие годы. Мыльников этот эффект напрямую увязывает с достигнутыми компанией успехами в организации многоуровневой подготовки конкурентоспособных кадров.

Холдинговая компания «Привод» (г. Лысьва Пермской области) за 57 лет своего существования разработала и выпускает более 250 наименований электрических машин, узлов и агрегатов, а также блоков управления к ним. Основная продукция предприятия — турбогенераторы мощностью до 63 МВт для выработки электроэнергии на тепловых и газотурбинных электростанциях.

Компания лидирует и в производстве оборудования для нефте- и газоперерабатывающих предприятий, а также для компаний, транспортирующих нефть и газ. Электродвигателями с маркой «Привод» укомплектованы 80% магистральных нефтепроводов и 97% газоперекачивающих агрегатов. Продукция предприятия эксплуатируется на пяти континентах, во всех климатических зонах: в Индии, Китае, Монголии, Аргентине, Болгарии, Германии, на Кубе, в Японии, Ираке, Сирии и других странах.

Добиться высоких результатов компании позволила активная кадровая политика руководства. Причем политика сохранения численности персонала связана не только с тем, что «Привод» — градообразующее предприятие Лысьвы (из 70 тыс. жителей 4,1 тыс. работают в компании), в планах которого — значительный рост производства, включая освоение новой высокотехнологичной и наукоемкой продукции. Многие рабочие и инженерные профессии на заводе уникальны. Не секрет, что в небольшом городе трудно найти замену квалифицированному персоналу: люди годами работают на своих местах. Это и определило для команды руководи-



Выработка повышается вместе с ростом интеллектуальности труда

телей «Привода» в качестве первоочередной решить стратегическую задачу по организации многоуровневой подготовки конкурентоспособных кадров. О системе непрерывной подготовки инженерных кадров корреспонденту «ПЕ» рассказали руководители компании.

Что касается подготовки кадров по рабочим специальностям, то в ноябре в ХК «Привод» прошла встреча работников предприятия с директорским корпусом, представителями Центра занятости Лысьвы, профтехучилищ, политехнического колледжа. Обсуждалась проблема: как сориентировать будущих выпускников на получение рабочих профессий, столь нужных предприятиям города, — станочников, сварщиков, слесарей по ремонту оборудования высоких разрядов. Руководство «Привода» поддержало предло-

жение Лысьвенского политехнического колледжа о повышении квалификации сегодняшними выпускниками училищ с помощью педагогов колледжа и непрерывной практики на предприятии. «Мы готовы вкладывать средства в образование, потому что такие специалисты и высококвалифицированные рабочие — это будущее предприятия, гарантия его стабильности и развития», — говорит заместитель директора по персоналу Николай Лазейкин. Причем эту идею «Привод» предложил в первую очередь своим работникам, родителям будущих выпускников 8-11 классов: молодым людям, выбравшим рабочую профессию и успешно сдавшим на разряд, «Привод» гарантирует места на предприятии, современные условия труда и стабильную зарплату.

Анастасия Ильинская

КОМАНДА

Вся команда руководителей холдинга свою трудовую жизнь прочно связала с ХК «Привод»: ее отличает преданность предприятию, сплоченность и взаимопонимание.

Виктор Тетюев,
генеральный директор

Закончил Пермский политех, а также институт менеджмента РМ (г. Бонн, ФРГ). На заводе с 1972 г. Начинал наладчиком штампов. С 1987 г. — директор, а с 1991 г. — генеральный директор компании.

Юрий Мыльников,
исполнительный директор

На заводе с 1976 г. Начинал инженером-конструктором. В 1996 г. назначен коммерче-

ским директором, а в 2003 г. — исполнительным директором.

Галина Степаненко,
финансовый директор

На заводе с 1974 г., начинала как техник-технолог, с 1989 г. — начальник финансового отдела, а в 1992 г. была назначена финансовым директором.

Владимир Горнов,
заместитель директора
по монтажу и сервису

Закончил Пермский политех, Высшую коммерческую школу, Школу финансового менеджмента АНХ. На заводе с 1974 г. В настоящее время замдиректора по монтажу и сервисному обслуживанию.

Николай Лазейкин,
директор по персоналу

На заводе с 1975 г. Прошел трудовой путь от ученика слесаря-сборщика электрических машин. В 1994 г. был назначен директором по персоналу.

Татьяна Ковина,
главный юристконсульт

На заводе работает с 1977 г. как юристконсульт. В 1996 г. была назначена главным юристконсультантом.

Роза Смирнова,
главный бухгалтер

На заводе работает с 1983 г. Начинала бухгалтером. В 1995 г. была назначена главным бухгалтером.

Возрождение великана

«Руслан» станет главным авиагрузовиком

УЖЕ ДАЛЕКО НЕ ПЕРВЫЙ ГОД В КАЧЕСТВЕ ОДНОЙ ИЗ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АКСИОМ ВЫСТУПАЕТ УБЕЖДЕННОСТЬ: РОССИЙСКУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ЭКОНОМИКУ В ЦЕЛОМ СЛЕДУЕТ ПОДНИМАТЬ, ОПИРАЯСЬ НА КЛЮЧЕВЫЕ (ИХ НЕ РЕДКО НАЗЫВАЮТ ПРОРЫВНЫМИ) ПРОЕКТЫ. ТАКИЕ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ ОПТИМАЛЬНЫМИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ, И СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ. ОДИН ИЗ ПОДОБНЫХ ПРОЕКТОВ — ВОЗРОЖДЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА КРУПНЕЙШИХ ГРУЗОВЫХ САМОЛЕТОВ «РУСЛАН».

Непобежденный

Если говорить спортивными терминами, то «Руслан» ушел из большой авиации непобежденным.

По мнению отечественных и зарубежных экспертов, сделанный при создании Ан-124 прорыв на десятилетия обеспечил лидерство «Руслана», который и по сей день с технологической точки зрения остается недостижимым.

Это единственный в мире авиалайнер, который способен перевозить не просто крупногабаритные, а очень крупногабаритные грузы (6х4 м) весом до полутора сотен тонн. С 1986 по 2004 год (когда производство самолетов прекратилось) было выпущено 56 самолетов Ан-124 и Ан-124-100 «Руслан». Из них в настоящий момент в эксплуатации находятся 49. Самые большие парки этих авиагрузовиков — у Минобороны России (23 самолета) и авиакомпании «Волга-Днепр» (10 самолетов).

Почему прекратилось производство столь перспективного самолета — тема отдельная, сейчас говорить об этом вряд ли было бы продуктивно. Это просто факт биографии уникального самолета. Гораздо важнее то, что нашлись силы и стратегическое мужество не мириться с этим печальным фактом, а как раз наоборот. Надо ли говорить, что восстановление производства большегрузных «Русланов» — это как раз такой проект, на поддержку которых нацелен Инвестфонд. О своей принципиальной позиции в отношении поддержки проекта высказался министр промышленности и энергетики страны Виктор Христенко, после чего проект вошел в список официальных претендентов на федеральную инвестиционную поддержку. Сторонников у такого бюджетного выбора очень много... Просто потому, что у нас не очень много продукции с аналогично высокой мировой конкурентоспособностью.

«Рынок негабаритных грузов растет на 10-20% в год, — отмечает главный конструктор «Руслана» Виктор Толмачев. — К 2017 году воздушные перевозки сверхгабаритных и сверхтяжелых грузов прогнозируются в размере \$1,4 млрд, а к 2030 году могут достигнуть \$2,3 млрд. Поэтому «Руслан» был и еще долгие годы будет оставаться одним из наиболее востребованных грузовых самолетов на рынке».

У нас есть бизнес-план!

Формальное начало возрождению «Руслана» было положено в марте этого года, когда на совместном российско-украинском совещании в Федеральном агентстве по промышленности был утвержден бизнес-план проекта возобновления серийного производства и модернизации Ан-124-100 на авиапредприятиях России и Украины. Среди участников совещания был и Алексей Исайкин — пре-



В ближайшие 25 лет можно будет продать «Русланов» на \$6 млрд

зидент Группы компаний «Волга-Днепр», которая выступила одним из основных «возмутителей спокойствия» в деле спасения (это не речевой образ) «Руслана». На том же совещании было статистически показано, что в ближайшие годы рынку потребуется модернизированный «Руслан» грузоподъемностью до 150 т, при этом самолет должен отвечать всем перспективным требованиям ИКАО.

По оценкам специалистов, растущий мировой рынок перевозок на Ан-124-100 уже к 2017 году может потребовать до нескольких десятков новых «Русланов». Уже сейчас есть заказы на 20 самолетов. А в ближайшие 25 лет, по достаточно осторожным подсчетам, можно будет продать «Русланов» примерно на \$6 млрд.

Подробнее о герое

Ан-124-100 «Руслан» — крупнейший транспортный самолет, не имеющий аналогов в мировой авиации, разработан в АНТК им. Антонова в конце 70-х годов. Первый полет был осуществлен в 1982 году. В кооперации по производству воздушного судна было задействовано более 500 предприятий Советского Союза. Серийно самолет выпускался на Ульяновском авиационном заводе и киевском государственном авиационном заводе «Авиант».

Идея восстановления производства и поэтапной модернизации самолета Ан-124 была озвучена на МАКС-2003. Тогда в ходе работы авиасалона менеджмент Группы компаний «Волга-Днепр» и руководство АНТК им. Антонова при поддержке авиационных властей обеих стран договорились о создании и реализации программы по восстановлению производства, разработке и выпуску новой версии самолета Ан-124 для мирового рынка. Российская и украинская стороны в лице Росавиакосмоса, МАК, ГСГА, Группы компаний «Волга-Днепр», АНТК им. Антонова, Украинской авиации, Минпромнауки подписали

соответствующие документы.

Предполагается, что новая версия «Руслана» станет оснащаться новейшей авионикой и модернизированными силовыми установками, будет иметь увеличенную до 150 т грузоподъемность и большую дальность полета. Планируется, что самолет будет обслуживаться меньшим по численности экипажем. Уже сейчас ведется проектирование нескольких модификаций этого самолета.

За шагом — шаг

Реализация проекта возрождения «Руслана» сразу же приобрела черты практического воплощения. Так, в ходе МАКС-2005 представители Группы компаний «Волга-Днепр», АНТК им. Антонова и ЗАО «Авиастар-СП» подписали документы по созданию филиала АНТК им. Антонова на ЗАО «Авиастар-СП» (г. Ульяновск). Основная цель нового филиала — научно-техническое сопровождение производства и эксплуатации самолетов семейства Ан-124.

Кроме того, опять же во время работы МАКС-2005 стало известно, что получено дополнение к сертификату типа на самолет Ан-124-100. Этим дополнением, врученным Авиационным регистром МАК, подтверждается возможность эксплуатации самолета со взлетным весом, увеличенным до 402 т, и коммерческой нагрузкой, увеличенной со 120 до 150 т. Дополнение к сертификату выдано разработчику самолета АНТК им. Антонова. Копия вручена производителю самолета — ЗАО «Авиастар-СП» и ведущему эксплуатанту самолета — Группе компаний «Волга-Днепр». По сути, это дополнение к сертификату на увеличенную грузоподъемность стало первым подтвержденным шагом к созданию модифицированного самолета Ан-124-100М-150.

Примерно в те же дни было объявлено о том, что авиакомпании «Волга-Днепр» и «Полет» заключили предварительное со-

глашение с ЗАО «Авиастар-СП» о заказе и поставке самолетов Ан-124-100М-150.

«Ан-124-100 «Руслан» — уникальный самолет, не имеющий аналогов в мире. Он востребован на рынке — и мы приложим все усилия для того, чтобы возобновить серийное производство «Русланов» на ульяновском авиационном заводе», — прокомментировал тогда председатель совета директоров «Авиастар-СП», президент Группы компаний «Волга-Днепр» Алексей Исайкин. В соответствии с подписанным соглашением, «Авиастар-СП» изготовит и передаст 5 самолетов авиакомпании «Волга-Днепр» и 5 самолетов — авиакомпании «Полет». Начало поставок запланировано на 2008 г.

Следует отметить, что Группа компаний «Волга-Днепр» подписала соглашение с Внешэкономбанком об организации финансирования программ возобновления серийного производства «Руслана». Банк согласился также при необходимости выступить по некоторым проектам гарантом перед другими инвесторами.

Уточненные подсчеты

Кстати, о деньгах. Да не испугают нас большие цифры. Ибо большому проекту — серьезные инвестиции. По предварительным подсчетам, первый этап проекта по возрождению «Русланов» на «Авиастар-СП» потребует около \$407 млн инвестиций. Казалось бы, это немало. Но при цене самолета в \$100-110 млн и учитывая мировую востребованность «Русланов» эти инвестиции достаточно быстро окупятся, а главное — гарантированно окупятся, поскольку конкурентов в своем секторе у самолета просто нет.

Что характерно: когда беседуешь со специалистами про будущее «Руслана», они практически не говорят слово «если». Настолько уверены, что будет именно так. Потому что миру «Русланы» нужны.

Валерий Стольников

Выходные данные

Учредитель и издатель: ООО «Редакция газеты «Промышленный еженедельник». Издание зарегистрировано в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации.

ПИН № 77-12380 от 19.04.2002 г. Зарегистрировано в связи со сменой учредителя ПИ № 77-14566 от 07.02.2003 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя ПИ № ФС77-19251 от 23.12.04 г. в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Генеральный директор

Валерий Стольников

Шеф-редактор проекта

Каха Кахиани

Коммерческий директор

Виктория Чикирева

Выпускающий редактор

Михаил Сергеев

Помощник главного редактора

Юлия Гужонкова

Редактор экономновостей

Ольга Дмитриева

Обозреватель

Валерий Виркунен

Информационное обеспечение

Светлана Головань

Дизайн-макет

«ДизайнДепо», www.designdepot.ru

Дизайн, верстка

Павел Горшенин

Корректор

Алексей Дидевич

Подготовка газеты осуществляется совместно с Центром общественных связей Минпромэнерго России: Верников Е.Н., Капшионов И.В., Малявина С.А., Никитаев В.В., Мальцева И.В., Федоров К.Г., Голосовкер Ю.В., Осмаков В.С., Рахматуллин В.Д., Зозуля А.Н.

Распространяется по подписке и прямой рассылке. Подписаться на «Промышленный еженедельник» можно в любом отделении связи Российской Федерации и стран СНГ по каталогам «Роспечать» и объединенному каталогу «Пресса России»: индекс для индивидуальных подписчиков — 45774, индекс для предприятий и организаций — 83475; по каталогу российской прессы «Почта России»: индекс для индивидуальных подписчиков — 10887, индекс для предприятий и организаций — 10888. Стоимость подписки зависит от региона, в котором вы находитесь. На «ПЕ» также можно подписаться непосредственно в редакции.

Адрес редакции и издателя:

123104, Москва, а/я 29

Телефоны для справок:

(095) 729-3977, 778-1805, 778-1447

Тел./факс: (095) 924-1687

E-mail: editor@minstp.ru

При цитировании ссылка на издание обязательна.

Номер подписан 18.11.2005 г.

Тип. № 512338. Газета отпечатана в типографии ООО «ОИД «Медиа-Пресса», 125993, г. Москва, ул. «Правды», 24. Номер заказа 512338.

Рейтинг эффективности

Определены лидеры корпоративного управления

АГЕНТСТВО ПОЛИТИЧЕСКИХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОММУНИКАЦИЙ ПОДГОТОВИЛО РЕЙТИНГ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕШЕНИЙ В СФЕРЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СЕНТЯБРЕ-ОКТАБРЕ 2005 ГОДА. ЕГО ИТОГИ ПО ПРОСЬБЕ «ПЕ» КОММЕНТИРУЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АГЕНТСТВА ДМИТРИЙ ОРЛОВ.

Открывая наш рейтинговый проект, определим критерии, в соответствии с которыми оценивается эффективность решений в сфере корпоративного управления. Какая цель преследуется тем или иным конкретным решением, что оно меняет в положении компании? Как можно оценить его масштабность с точки зрения интересов национальной экономики и общества?

Очевидно, лидируют в рейтинге решения, которые отвечают нескольким критериям. Во-первых, они имеют важное значение для реализации внутренней стратегии развития компании. Во-вторых, при этом выходят за границы собственно корпоративных интересов — либо являясь интегральной частью экономической стратегии государства, либо внося в нее существенный вклад.

Внутри этой категории решений выделяются такие, которые выходят за границы национальной экономики, способствуя глобализации российского бизнеса и реализации геополитических сценариев. Конкретные оценки в соответствии с указанными критериями могут в отдельных случаях оказаться несколько условными, а границы между разными позициями — слегка размытыми.

«Газпром»: лидер

Эксперты поставили на безусловное первое место соглашение между «Газпром» и германскими компаниями BASF и E. ON Ruhrgas о строительстве Северо-Ев-

ропейского газопровода. Это масштабный международный проект, в котором «Газпрому» принадлежит контрольный пакет акций.

С точки зрения геэкономии, это не только диверсификация потоков экспорта природного газа в Германию, но и масштабный выход «Газпрома» на рынок Великобритании, собственные запасы газа которой уменьшаются. Не менее значим и политический эффект соглашения. Дело не только в том, что оно создает новые надежные основания для отношений России с Германией и Великобританией. Оказалась очевидной ошибочность внешнеполитического проекта Польши и стран Балтии, которые хотели бы навязать себя Европейскому сообществу в роли авангарда политики «вытеснения» России из Европы.

Вполне логично поэтому и присвоение экспертами высокого рейтинга покупке «Газпромом» 75% акций НК «Сибнефть» (2). Благодаря этому «Газпром» сделал важный шаг по пути превращения в многопрофильную компанию мирового масштаба с объявленной задачей дальнейшего наращивания мощи и расширения сферы деятельности.

«Транснефть»: второй барьер взят

В числе проектов национального и международного масштаба — представление «Транснефтью» в правительство России ТЭО проекта нефтепровода Восточная Сибирь - Тихий океан (3). Это второй этап в процессе реализации самого масштабного в России проекта в области трубопроводного строительства. Первым было одобрение правительством предложенного компанией проекта и разрешение на подготовку ТЭО.

С осуществлением проекта связано освоение нефтяных запасов Восточной Сибири и Дальнего Востока, которое, в свою

очередь, даст толчок общему экономическому и социальному развитию этих регионов.

Окно в мир

Сравнительно менее значимая, но крупная сделка — подписание ФГУП «Рособоронэкспорт» договора с Китаем о поставке 30 Ил-76, 8 Ил-78 и 88 двигателей к ним; оценочная сумма сделки — \$859 млн (6) — очередное свидетельство возросшего интереса руководства России и Китая к сотрудничеству в военной области и крупный вклад в экономику отечественного военного авиапрома. 4-я рейтинговая позиция, отведенная НК «ЛУКОЙЛ» за приобретение контрольного пакета (55,64%) акций канадской компании Nelson Resources, разрабатывающей нефтяные месторождения в Западном Казахстане, — дань не только стоимости сделки (\$1,1 млрд). Она свидетельствует также об активизации деятельности ЛУКОЙЛа на территории Казахстана, в котором идет быстрое развитие нефтяной отрасли, и в целом об усилении интереса российского нефтяного бизнеса к Каспийскому региону.

Для внутреннего потребления

Начало строительства компанией «Сургутнефтегаз» завода глубокой переработки нефти на базе ООО «КИНЕФ» на основе соглашения о стратегическом сотрудничестве с НК «ЛУКОЙЛ» и РАО «ЕЭС России» (9) — шаг вперед в преодолении технологической отсталости отечественной нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности. Решение компании-ритейлера «Копейка» о преобразовании в ОАО (13) способствует развитию институциональной структуры этого сектора российской экономики. Сеть «Копейка» располагает 115 магазинами розничной торговли в Москве и нескольких ближайших к ней областях.

РЕЙТИНГ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕШЕНИЙ В СФЕРЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СЕНТЯБРЕ-ОКТАБРЕ 2005 ГОДА

Решение	Компания, инвестор	Место в рейтинге	Средний балл
Высокая эффективность			
«Газпром» и германские компании BASF и E. ON Ruhrgas подписали соглашение о строительстве Северо-Европейского газопровода	«Газпром»	1	8,06
Покупка «Газпромом» 75% НК «Сибнефть»	«Газпром»	2	7,03
АК «Транснефть» представила в правительство РФ ТЭО Восточного нефтепровода	АК «Транснефть»	3	6,88
НК «ЛУКОЙЛ» приобрела контрольный пакет акций (за \$1,1 млрд) канадской компании Nelson Resources, работающей в Западном Казахстане	НК «ЛУКОЙЛ»	4	6,86
НК «Роснефть» и госкомпания «Роснефтегаз» получили от западных банков синдицированный кредит в \$7,5 млрд для осуществления процедуры передачи контрольного пакета акций «Газпрома» правительству	НК «Роснефть»	5	6,50
Средняя эффективность			
ФГУП «Рособоронэкспорт» подписан договор с Китаем о поставке 30 Ил-76, 8 Ил-78 и 88 двигателей к ним; оценочная сумма сделки — \$859 млн	ФГУП «Рособоронэкспорт»	6	6,48
НК «ТНК-ВР» получила одобрение правительства Литвы на приобретение доли НК «ЮКОС» в НПЗ «Мажейкью Нафта»	НК «ТНК-ВР»	7	6,47
НК «ЛУКОЙЛ» объявила о готовности предоставлять 5 млн т нефти для проектируемого АК «Транснефть» трубопровода Харьяга-Индида	НК «ЛУКОЙЛ»	8	6,33
НК «Сургутнефтегаз» на основе соглашения о стратегическом сотрудничестве с НК «ЛУКОЙЛ» и РАО «ЕЭС России» приступила к строительству завода глубокой переработки нефти на базе ООО «КИНЕФ»	НК «Сургутнефтегаз»	9	6,25
«Альфа-Групп» получила разрешение турецкого правительства на покупку пакета акций крупнейшего оператора сотовой связи Turkcell	«Альфа-Групп»	10	6,08
Низкая эффективность			
«Газпром» принял программу инвестирования 35 млрд руб. на газификацию российских регионов	«Газпром»	11	5,91
НК «ТНК-ВР» зарегистрировала программу выпуска долговых обязательств на \$5 млрд	НК «ТНК-ВР»	12	5,79
Сеть дискаунтеров «Копейка» заявила о преобразовании в ОАО с целью вывода своих акций на рынок	«Копейка»	13	5,74
Банк Москвы и Внешторгбанк организовали синдицированный кредит в \$118 млн для ООО «Аптечная сеть 36,6»	Банк Москвы	14	5,70
Председатель Внешторгбанка Андрей Костин объявил о допэмиссии до конца 2005 г. акций на 37,5 млрд руб. с целью выкупа акций банка у ЦБ	Внешторгбанк	15	5,52

Черная метка

Психологи не советуют более двух-трех часов работать на темной мебели

КАК СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ В ОФИСЕ КИПЕЛА РАБОТА И ПЕРЕГОВОРЫ ПРОХОДИЛИ УСПЕШНО? ИЛИ, НАПРОТИВ, ДЕЗОРГАНИЗОВАТЬ РАБОТУ КОМПАНИИ? ПРАКТИКА ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО ЭТОГО ЛЕГКО МОЖНО ДОБИТЬСЯ С ПОМОЩЬЮ... ДИЗАЙНА ОФИСА.

Знаете ли вы, что, например, форма рабочего стола может определить ход переговоров? Чтобы поставить контрагента в ущемленное положение, нет способа лучше, чем усадить его за основание стола в форме буквы «Т». Придавить авторитетом можно еще сильнее, усадив гостей на низкие стулья. Руководитель компании подчеркивает, что он первое лицо, если садится в кабинете на высокое кресло. Чтобы хозяин такого кабинета выступал с собеседником на равных, достаточно поставить отдельный небольшой стол для переговоров. Он может использоваться и для совещаний.

Идеальная же форма переговорного стола — классическая круглая. За ним участники равноправны: каждому выделяется одинаковое пространство. Осторожнее следует использовать квадратный стол: за ним может образоваться некая

оппозиция, поскольку сама форма автоматически создает атмосферу соревновательности и подсознательно заставляет защищаться. Впрочем, для коротких деловых встреч это приемлемо. Стоит обратить внимание и на раскладку. Как утверждают психологи, сидящий по правую руку от говорящего скорее склоняется к сотрудничеству, чем сидящий слева. А сидящие напротив могут быть настроены оппозиционно. Прямоугольный стол — тоже неплохой вариант, но тут стоит учитывать ширину столешницы, которая определяет психологическую дистанцию между собеседниками. Оптимальной шириной считаются 120 см.

Не последнюю роль играет и цвет офисной мебели. Так, за черным столом психологи советуют работать не более двух-трех часов, а затем делать пятнадцатиминутные перерывы. Этот цвет способен утомить даже самого ретивого сотрудника. Еще сложнее воспринимать черную офисную мебель, некогда столь популярную в наших офисах. Лучше в оформлении рабочего помещения избегать резких контрастных тонов.

Идеальный цвет рабочего стола — светло-коричневый. Он настраивает на спокойное и деловое настроение.

Некоторые эксперты считают, что пик работоспособности обеспечивает интерьер в красных тонах (далее — по убыванию: оранжевый, желтый, зеленый и синий). Другие уверяют, что красный цвет, напротив, слишком раздражает и снижает работоспособность. Сочетания же цветов также оказывают определенное воздействие: белый вкупе с красным — повышает энергетический потенциал, синий с зеленым — успокаивает, снимает стресс, синий с белым, а также желтый с зеленым — успокаивает и освежает восприятие, сочетание черного и синего нормализует работу сердца и даже может снизить артериальное давление. Беспроигрышный вариант — офис в нейтральных тонах типа фисташкового или оливкового.

Вообще стремление к «одомашниванию» офисов, пожалуй, главная на сегодня тенденция в деловом интерьере. «Это больше не хай-тек, это классика, — говорит московский дизайнер интерьера Наталья Вольных. — Сейчас заказчики предпочитают дерево, живой материал. Дерево вызывает чувство уюта, тепла, некоего возвращения к корням. Мы сегодня все чаще обращаемся к интерьерным приемам XVIII века. Вы заметили, что материалы больше не выглядят новыми, глянцевыми:

им искусственно добавляют возраст. Это очень точный психологический расчет: заходя в такой кабинет, сразу чувствуешь, здесь не только мебель, а все дело перешло по наследству».

Однако полностью ударяться в классику вовсе не обязательно. Некоторые детали остаются современными. Современные эргономичные столы легко можно сочетать, скажем, с деревянными полками и искусственно состаренным пешаварским ковром на полу. Цветы на рабочем столе, семейные фото в рамках, рыбка в мини-аквариуме, лампа с абажуром — допустимо все. Очень широко варьируется дизайн переговорных комнат.

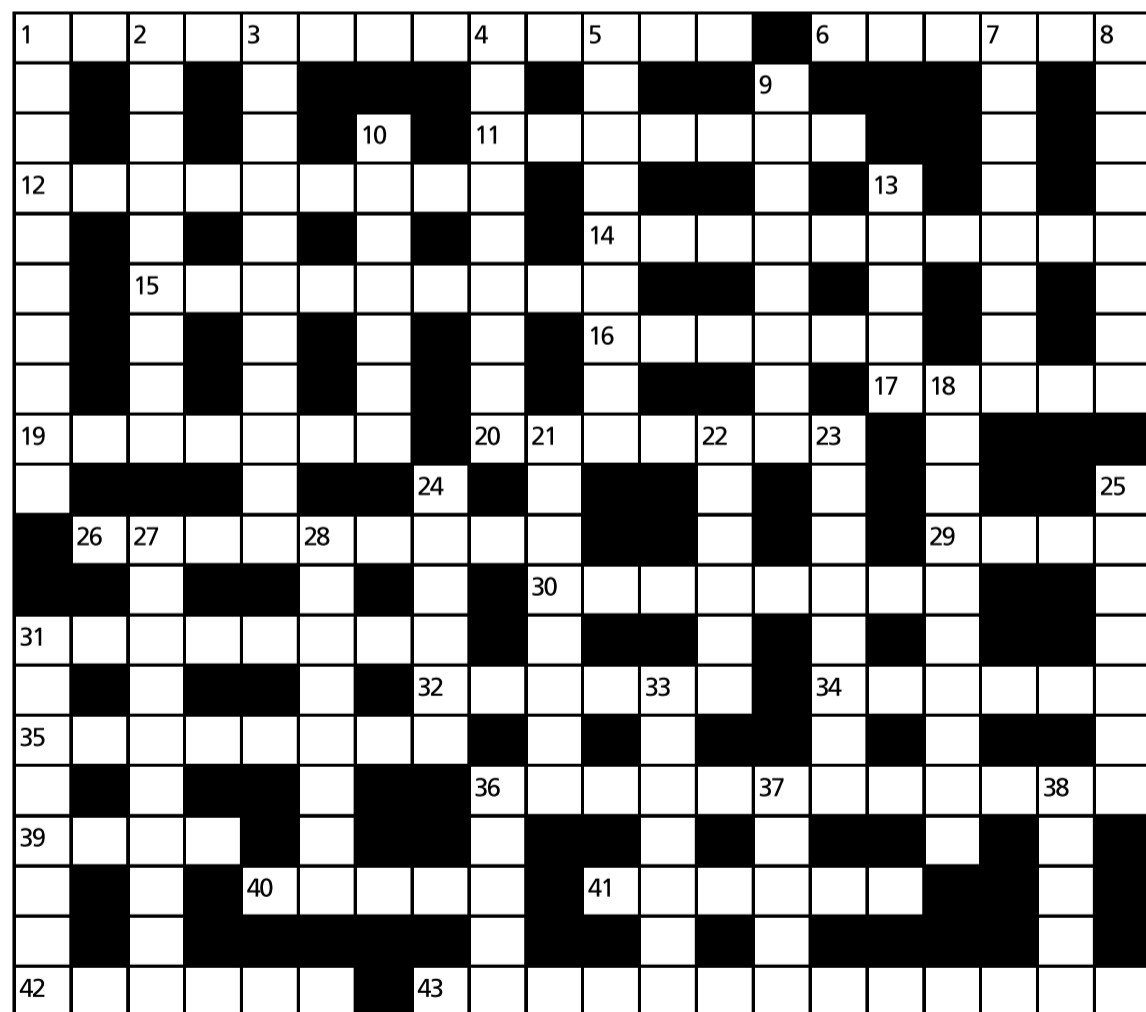
Вот уж где не стоит сдерживать дизайнерскую фантазию. Поскольку люди здесь находятся лишь несколько часов, можно позволить и некоторые интерьерные вольности. «Переговорная должна поражать входящего, по-хорошему ошарашивать, — считает Н.Вольных. — Не важно, чем именно: интересным интерьерным решением или строгими формами. Она может быть заполнена всякими деталями, связанными с профдеятельностью. Есть, пожалуй, лишь три константы: большой стол, хорошее освещение и планшет, на котором можно рисовать».



Евгения Стулова

ведущая программы
«Бизнес-стиль» (РБК-ТВ)
специально для «ПЕ»

Кроссворд для продвинутых



ПО ГОРИЗОНТАЛИ: 1. Важнейший оценочный показатель результативности деятельности предприятий. 6. Торговое название полиэфирного волокна. 11. Основной узел металло-режущего станка для закрепления и перемещения режущих инструментов. 12. Один из видов газонаполненных пластиков. 14. Документ, содержащий указание одной стороны договора (покупателя) другой стороне (поставщику) об отгрузке или отпуске предусмотренной договором продукции или товара третьему лицу (получателю), не участвующему

в договоре. 15. Неглазурированные керамические изделия. 16. Дополнительное оснащение основной модели автомобиля комфортными приспособлениями. 17. Часть бухгалтерского баланса, характеризующая состав, размещение и использование средств, сгруппированных по их роли в процессе производства. 19. Продукт окисления поверхности металла при взаимодействии с внешней средой. 20. Соединение нескольких разнотипных машин, аппаратов в одно целое для работы в комплексе. 26. Способ

обработки материалов давлением. 29. Многолезвийный инструмент для резки древесины, металла, камня, а также станок с таким инструментом. 30. Технологический процесс кожаного производства. 31. Прибор для измерения скорости течения воды. 32. Толстая, плотная и твердая бумага, употребляемая как переплетный, упаковочный, прокладочный и электроизоляционный материал. 34. Деталь или устройство для управления потоком жидкости или газа в машинах, трубопроводах путем изменения проходного сече-

ния. 35. Бланк, формуляр какого-либо документа. 36. Предприятие пищевой промышленности. 39. Рулонный материал для внутренней отделки помещений. 40. Денежное взыскание — мера материального воздействия на лиц, виновных в нарушении действующего законодательства, договора или определенных правил. 41. Единовременная выплата заработной платы работникам за весь объем полностью выполненных работ по заранее установленной ставке оплаты. 42. Изъявление намерения получить определенный товар, услугу. 43. Способность конструктивных материалов выдерживать без существенных деформаций механические нагрузки при высоких температурах.

ПО ВЕРТИКАЛИ: 1. Специализированная организация, выполняющая комплекс вспомогательных операций с транспортируемыми грузами. 2. Вспомогательные материалы в каком-либо производстве. 3. Система организации деятельности, при которой ведущая роль и регламентирующая власть принадлежат объединенным профессиональным организациям работодателей или наемных работников. 4. Регулирование параметров машины, прибора, устройства в связи с изменением режима их работы в период эксплуатации. 5. Аппарат для разделения разнородных, механически связанных в руде компонентов с целью обогащения полезного ископаемого. 7. Образец, эталон, модель, принимаемые за исходные для сопоставления с ними других подобных объектов. 8. Параметр, показатель, в соответствии с которым производится какая-либо работа, выполняется какая-либо программа. 9. Условие страхового договора, предусматривающее освобождение страховщика от возмещения убытков, не превышающих определенного размера. 10. Небольшая баржа для погрузки и разгрузки крупнотоннажных судов на рейде. 13. Плавающее сооруже-

ние для механизированной разработки обводненных россыпных месторождений золота, платины, алмазов. 18. Добровольное организационно оформленное объединение лиц для совместной работы, основанное на паевом участии. 21. Оборудование для охлаждения воды в системе оборотного водоснабжения промышленного предприятия, в устройствах кондиционирования воздуха. 22. Единица объема в системе английских мер. 23. Специальное учебное заведение. 24. Процесс получения неразъемного соединения деталей машин, конструкций и сооружений. 25. Помещение, оборудованное для занятий, работы. 27. Совокупность средств, процессов, операций, методов, с помощью которых входящие в производство элементы преобразуются в выходящие. 28. Оттиск, часть книги или статья из сборника, опубликованная до выхода в свет всей книги. 31. Локомотив с двигателем внутреннего сгорания. 33. Прибор для определения качества яиц просвечиванием. 36. Устройство для постоянного или временного соединения валов машин, труб, канатов, кабелей и т. п. 37. Серебристо-белый металл, используемый при лужении. 38. Доверенное физическое или юридическое лицо, выполняющее поручения или совершающее определенные действия от имени и в интересах другого лица.

Составила Т.Плахина

Ответы на кроссворд будут опубликованы в следующем номере «ПЕ».

А теперь ВНИМАНИЕ! Редакция объявляет конкурс для тех, кто быстрее всех разгадает и пришлет в редакцию ответы на три кроссворда, которые будут опубликованы в №38-40. Победителя, первым приславшего на факс редакции (095) 924-1687 правильно заполненные поля до выхода следующего номера, ожидает сюрприз, о котором редакция сообщит позже.

Векторизация полей России

Испытания подтвердили сильные стороны нового российского комбайна

Подведены итоги Всероссийского конкурса программы «100 лучших товаров России-2005». В номинации «Инновации года» первая премия, золотая медаль и золотой логотип конкурса были присуждены компании «Ростсельмаш» за серийную модель комбайна «Вектор». Ну а первое признание комбайну принесла еще Всероссийская агропромышленная неделя «Золотая осень-2003» (Москва).

«Вектор» стал «хитом» уборочной 2004 года — первого года его серийного выпуска. Соотношение высокой производительности, доступной цены и низкой стоимости содержания делает новый комбайн экономически высокоэффективным инструментом для повышения прибыльности агробизнеса.

Для того чтобы выполнить все поступившие в первый же год выпуска заказы, коллективу Ростсельмаш пришлось работать в три смены. В ходе подготовки к выпуску компания провела технологическое перевооружение в рамках масштабной реструктуризации, начатой еще в 2000 году.

Дитя расчета и отваги

Параметры будущей машины были точно определены на основании скрупулезно проведенного экспертами компании анализа лучших моделей от ведущих мировых производителей, а также ожиданий покупателей. Фактически именно создание комбайна, открывающего новый модельный ряд техники компании, стало апробацией производственных и маркетинговых новшеств, внедрявшихся на Ростсельмаш на протяжении последних лет.

Для создания новой модели зерноуборочного комбайна было принято решение перейти на современные технологии проектирования, комплектации и сборки машин. Безусловно, это потребовало привлечения значительных сил, средств, да и времени тоже. Однако результаты с лихвой окупались. Только внедрение технологии лазерной резки листа и гибких деталей на станках с ЧПУ позволило сократить сроки подготовки производства примерно в 2,5 раза.

Внедрение же системы сквозного проектирования помогло оптимизировать трудоемкий процесс ведения опытно-конструкторских работ. Разработка новой модели велась в течение трех месяцев, причем вся документация создавалась, сохранялась и тиражировалась на базе компьютерных технологий. В России на тот момент Ростсельмаш был единственным сельхозмашиностроительным предприятием, да и вообще вторым в стране, внедрившим систему автоматизированного проектирования.

Кроме того, за два года претерпел значительные изменения процесс производ-



Не за горами тот день, когда на наших полях будет работать только современная отечественная техника

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Ширина захвата жаток, м	5,0; 6,0; 7,0; 8,6
Ширина захвата подборщиков, м	2,75; 3,4
Ширина молотилки, мм	1200
Диаметр молотильного барабана, мм	800
Общая площадь сепарации, кв. м	9,84
Вместимость бункера для зерна, куб. м	6,0
Скорость разгрузки бункера, л/сек	42
Мощность двигателя, л.с.	210
Емкость топливного бака, л	540

ства комплектующих. Его базой стал единый участок лазерного раскроя, где на английских станках с ЧПУ (от компании TRUMPF) осуществляется лазерная резка листа и раскрой гибких металлических деталей с максимальной точностью по заданной компьютером программе.

Лазерная технология позволяет достичь максимальной экономии за счет значительного сокращения числа требуемых штампов.

Так, если при постановке на производство комбайна «Дон-1500Б» потребовалось 3,5 тыс. штампов, то для «Вектора» на начальном этапе программы его производства (500 ед.) с учетом унификации с серийным комбайном и лазерной технологии потребовалось изготовить всего лишь 30 штампов.

Все для агробизнеса

В результате появился современный по конструкции, качеству и техническим характеристикам комбайн. Спецификой данной машины стала новая компоновка с центрально-расположенной кабиной, за которой находится бункер, и только уже за ним — двигатель.

Ранее на отечественных комбайнах такая схема не применялась. Изменение в конструкции обеспечивает значительное повышение комфортности условий работы для комбайнера за счет выноса двигателя как основного источника шума и ви-

браций и других динамических нагрузок.

«Вектор» насыщен высококачественными узлами и агрегатами, часть из которых — от западных производителей. Дополнительные удобства для комбайнера обеспечивает наличие в кабине места для сменщика, кондиционера (отопителя), регулируемого сиденья, а также гидросистема руля.

Большая площадь остекления кабины дает круговой обзор поля, снижает утомляемость и тем самым повышает производительность. Впервые в комбайностроении применена и интеллектуальная псевдосенсорная панель управления технологическими процессами.

«Вектор» комплектуется новым экономичным двигателем мощностью 210 л.с., оборудован автоматической системой контроля и диагностики технологических процессов. До 540 л увеличена емкость топливного бака.

Время работы без дозаправки превышает 17 часов. На «Векторе», как и на большинстве комбайнов производства Ростсельмаш, установлены самые большие в мире барабаны диаметром 800 мм, что обеспечивает большой момент инерции, а при неблагоприятных условиях уборки (повышенная влажность, загрязненность поля) гарантирует высокое качество работы.

Надежность же «Вектора» связана с тем, что его конструкция на 70% унифицирована с «Доном-1500Б», что повышает ремонтпригодность, облегчает сервисное обслуживание и обеспечение запчастями. Пройдя успешно государственные испытания и сертификацию в 2003 г., «Вектор» был поставлен в серийное производство. В 2004 г. 20 первых серийных машин были апробированы на уборочных работах в различных регионах страны. За работой каждой машины велся



Аман Тулеев,
губернатор
Кемеровской области

«Спасибо ростовчанам за то, что при создании «Вектора» они подумали о главном — о людях, об удобстве и условиях труда комбайнеров. «Вектор» — это машина экстра-класса. По комфортабельности, экономической эффективности и техническим возможностям он соответствует особым требованиям нашего сельского хозяйства».

тщательный ежедневный мониторинг с указанием уровня наработки, причин выхода из строя, агротехнических условий, в которых приходилось молотить и др. Испытания подтвердили сильные стороны «Вектора» — то, ради чего он, в общем-то, и создавался: машина производительная, надежная и выносливая. В 2005 г. было продано уже более 500 комбайнов этой модели.

Ольга Дмитриева

СПРАВКА «ПЕ»:

Универсальный зерноуборочный комбайн «Вектор» предназначен для уборки зерновых колосовых культур прямым и раздельным комбайнированием, а с использованием дополнительных приспособлений — для уборки зернобобовых, крупяных, мелкозерновых культур, подсолнечника, семенников трав, сои, кукурузы на зерно. По своим техническим характеристикам комбайн наиболее эффективен в регионах со сложным агрофоном и средней урожайностью (от 25 до 50 ц/га). «Вектор» уверенно работает на полях со сложным рельефом, в условиях повышенной влажности, а также полеглости и засоренности хлебов.



Вячеслав Позгалев,
губернатор
Волгодской области

«Вектор» показывает, что Россия потихоньку начала догонять передовые зарубежные страны в комбайностроении. Возможно, не за горами тот день, когда на российских полях будет работать исключительно современная отечественная техника».