



НА ВЫЕЗДЕ
УГОЛЬНЫЙ
РЕНЕССАНС

3 стр



ИНТЕГРАЦИЯ
RRJ: ПЕРВЫЙ
ЗАКАЗ

7 стр



МЕЖДУ ДЕЛОМ
ЕЖЕДНЕВНИК
ОТ LLOYD'S

15 стр



Год перелома для автопрома

Отечественные заводы делают выбор в пользу СП с иностранными компаниями

стр 4

ПРОМЫШЛЕННЫЙ

Химия набирает обороты

На решающих направлениях отмечается концентрация капитала

ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В ЦЕЛОМ ИСПЫТЫВАЕТ ПОДЪЕМ. ТОМУ СПОСОБСТВУЕТ БЛАГОПРИЯТНАЯ СИТУАЦИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ. ЭКСПОРТ СТАНОВИТСЯ ДОРОЖЕ, ХИМИКИ ПОЛУЧАЮТ ЗА СВОЮ ПРОДУКЦИЮ НЕПЛОХУЮ ВЫРУЧКУ, БОЛЬШЕ СРЕДСТВ ВКЛАДЫВАЮТ В РАЗВИТИЕ. ВМЕСТЕ С ТЕМ СТРЕМИТЕЛЬНО ДОРОЖАЮЩЕЕ СЫРЬЕ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО — НЕФТЬ И ГАЗ, УВЕЛИЧИВАЮТ СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ И УХУДШАЮТ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Как и в других отраслях, развитие химии и нефтехимии происходит волнообразно. По мнению аналитиков, на уходящий и на следующий год приходится пик мировой экономической конъюнктуры. Цены на химические продукты сегодня находятся на подъеме, и российские предприятия стремятся максимально ис-

пользовать ситуацию не только для извлечения прибыли, но и для модернизации производства. В течение 2005 года в химическую промышленность пришли значительные инвестиции, введены в строй новые объекты. Что характерно, речь все чаще идет не только о новых мощностях по выпуску химического сырья, пользующегося спросом на мировом рынке, но и о широко востребованной химической продукции с высокой добавленной стоимостью.

Химическая отрасль в соответствии с требованиями рынка и под нажимом конкурентов постепенно видоизменяется. Наблюдается процесс концентрации капитала. Многие предприятия переживают реструктуризацию. Образованы принципиально новые структуры. Так, в ряде случаев сбытовые службы из производственных подразделений превратились в самостоятельные хозяйствующие субъекты — управляющие компании.

стр 8-9

Борис Аюев:
«Главным является принцип оптимизации»

стр 10



ПОЗДРАВЛЕНИЕ

Дорогие друзья!

От всей души поздравляю вас с праздником — Днем энергетика!

В этом году мы отмечаем знаменательную дату — 85-летие плана ГОЭЛРО! Реализация этого беспрецедентного по масштабам проекта способствовала развитию всех без исключения отраслей экономики, и прежде всего — промышленности. Без плана ГОЭЛРО невозможно было бы представить уверенного развития нашей страны.

Сегодня во многом благодаря вашим высочайшим профессиональным качествам, трудолюбию и ответственному отношению к делу мы продолжаем наращивать потенциал энергетической системы нашей страны, вводим в строй новые энергообъекты, способствуем внедрению современных технологий.

Для повышения эффективности производства электроэнергии, обеспечения энергобезопасности, а также устойчивого развития экономики России нашими общими усилиями проводится реформа отрасли.

Желаю вам, дорогие энергетика, успехов, уверенности в завтрашнем дне, здоровья и благополучия!

В.Б. Христенко

Министр промышленности и энергетики РФ

ПРИГЛАШАЕМ
НА ПРАЗДНИЧНЫЙ
ВЕЧЕР

В связи с многочисленными обращениями работников министерства принято решение о проведении **28 декабря в 16.00** в Большом актовом зале торжественного собрания трудового коллектива Минпромэнерго РФ и подведомственных ему Федеральных агентств по промышленности, энергетике и техрегулированию.

По окончании официальной части состоится игра команд высшей лиги КВН РУДН (Российский университет дружбы народов), ЛУНа («Лица уральской национальности»), а потом дискотека.

В фойе будет работать буфет.

Назначения



Иван Матеров,
статс-секретарь —
заместитель
министра промышленно-
сти и энергетики РФ

8 декабря 2005 г. распоряжением правительства РФ №2142-р Иван Сергеевич Матеров, заместитель министра промышленности и энергетики РФ, назначен статс-секретарем — заместителем министра промышленности и энергетики РФ.

БИОГРАФИЯ

Родился 9 марта 1950 г.

В 1975 г. — окончил экономический факультет МГУ им. Ломоносова.

1975-1981 — младший научный сотрудник ЦЭМИ АН СССР.

1981-1991 — старший эксперт, главный специалист, начальник подотдела, замес-

титель начальника сводного отдела перспективного планирования и экономического анализа Госплана СССР.

1991 — советник председателя Совета Министров РСФСР.

1991 — первый заместитель министра экономики РСФСР.

1991-1992 — заместитель министра экономики и финансов РФ.

1992-1993 — заместитель министра экономики РФ.

1993 — первый заместитель министра экономики РФ.

1993-1994 — первый заместитель министра внешних экономических связей РФ.

1994-2000 — первый заместитель министра экономики РФ.

2000-2004 — первый заместитель министра экономического развития и торговли РФ.

2004-2005 — заместитель министра промышленности и энергетики РФ.



Андрей Дементьев,
заместитель министра
промышленности
и энергетики РФ

8 декабря 2005 г. распоряжением правительства РФ №2143-р Андрей Владимирович Дементьев, директор департамента структурной и инвестиционной политики в промышленности и энергетике Минпромэнерго России, назначен заместителем министра промышленности и энергетики РФ.

БИОГРАФИЯ

Родился 13 сентября 1967 г.

В 1986-1988 — служба в рядах Советской Армии.

В 1991 — окончил Челябинский политехнический институт.

В 1990-1991 — инженер кафедры экономики машиностроения Челябинского ГТУ.

В 1991-1995 — специалист 1-й категории, начальник отдела, заместитель председателя комитета — начальник отдела, заместитель председателя комитета по управлению имуществом г. Челябинска.

В 1995-1996 — ответственный секретарь областной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку комитета экономики администрации Челябинской области.

В 1996 — заместитель председателя комиссии-руководитель рабочего аппарата комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку администрации Челябинской области.

В 1996 — окончил Академию народного хозяйства при президенте РФ.

В 1996-1997 — первый заместитель председателя Челябинского областного комитета по управлению госимуществом.

В 1997-1998 — председатель Челябинского регионального отделения ФКЦБ России.

В 1998 — советник заместителя председателя правительства РФ В.Б.Христенко.

В 1999 — заместитель начальника финансово-экономического отдела управления делами президента РФ.

В 1999-2004 — заместитель руководителя секретариата первого заместителя председателя правительства РФ В.Б.Христенко.

В 2004-2005 — директор департамента структурной и инвестиционной политики в промышленности и энергетике Минпромэнерго России.

Минпромэнерго
на этой неделе

19–25 декабря 2005 года

19 ДЕКАБРЯ, ПН

Представители департамента технического регулирования и метрологии примут участие в заседании Совета Министров Союзного государства, в ходе которого будут обсуждены вопросы проведения единой политики в области стандартизации, метрологии и оценки соответствия.

19-20 ДЕКАБРЯ, ПН-ВТ

В Афинах состоится заседание трехстороннего комитета «Бургас-Александрополис».

20 ДЕКАБРЯ, ВТ

Представители департамента ТЭК примут участие в парламентских слушаниях по теме «Рассмотрение законодательного обеспечения охраны атмосферного воздуха и проблемы реализации Киотского протокола к рамочной конвенции ООН об изменении климата».

21 ДЕКАБРЯ, СР

Намечено заседание Объединенного комитета по проекту «Харьгинское СРП». Повестка заседания: утверждение сметы расходов на 2006 год.

22 ДЕКАБРЯ, ЧТ

Состоится совещание межведомственной рабочей группы по рассмотрению выполнения очередных этапов проекта «Программы комплексного освоения ресурсов углеводородного сырья Северо-Западного региона России на период до 2020 года».

23-24 ДЕКАБРЯ, ПТ-СБ

Пройдет встреча Группы высокого уровня по формированию ЕЭП.



Виталий Садыков,
генеральный директор
ЗАО «Группа ЧТПЗ»

Прошедший год для каждого был наполнен самыми разными событиями, знаменательными и обыденными, радостными и печальными. И сегодня мы подводим итоги прошедшего года, строим планы, ставим перед собой задачи на следующий год, готовимся с новыми силами, с новым опытом войти в 2006 год.

Для нашей компании 2005 год стал годом объединения ЧТПЗ и ПНТЗ. Результаты нашей работы в этом году во многом определяют пути развития Группы ЧТПЗ в дальнейшем, задают новые требования и масштаб нашей работы.

В преддверии Нового года хочу пожелать всем читателям «Промышленного еженедельника», редакции издания новых профессиональных побед, процветания, семейного благополучия, удачи. Пусть 2006 год станет счастливым для всех вас!

Валерий Виркунен

Тарифный разрыв сокращается

Порты подровняют с сухопутными переходами

ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА ПО ТАРИФАМ (ФСТ) УТВЕРДИЛА РАЗМЕРЫ ИНДЕКСАЦИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ТАРИФОВ НА 2006 ГОД. ПЕРЕВОЗКА ГРУЗОВ В СРЕДНЕМ СТАНЕТ ДОРОЖЕ НА 7,5%, ЧТО СООТВЕТСТВУЕТ УТВЕРЖДЕННОЙ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ ПРОГНОЗНОЙ ОЦЕНКЕ ИНФЛЯЦИИ НА СЛЕДУЮЩИЙ ГОД.

Главная изюминка нового тарифного плана, по мнению специалистов, заключается в снижении разницы между тарифами на экспортные грузы в зависимости от способа пересечения российской границы — через морской порт или сухопутный пограничный переход. В соответствии с принятыми ранее решениями ФСТ и других федеральных органов исполнительной власти с 2005 года проводится работа по постепенному сокращению этого разрыва. Как известно, до сих пор доставка грузов в порты для российских грузоотправителей обходится значительно дешевле, чем в сторону сухопутных пограничных переходов. С другой стороны — железнодорожники гораздо охотнее доставляют грузы к сухопутной границе, по-



фото: «ПЕ»

Новые тарифы сократят простои вагонов

скольку в этом случае тарифы значительно выше.

«В 2005 году тарифы по III разделу прейскуранта 10-01, касающиеся «сухопутных» тарифов, в 1,9 раза выше «портовых», — поясняет ситуацию генеральный директор Агентства управленческих технологий Сергей Лопарев. — Сложивший-

ся в настоящее время тарифный дисбаланс по данным направлениям приводит к снижению доходов ОАО «Российские железные дороги», препятствует рациональному распределению грузопотоков, создает в ряде случаев помехи и простои вагонов в продвижении экспортных грузов в российские порты».

По этой причине в 2006 году II раздел прейскуранта 10-01 предусматривает увеличить тарифы на экспортные российские грузы в направлении морских портов на 12,8%. В то же время уровень тарифов при перевозке экспортных грузов через сухопутные пограничные переходы III раздел прейскуранта 10-01 оставляет

без изменения.

Решение ФСТ представляет собой очередной шаг по унификации грузовых железнодорожных тарифов по II и III разделам прейскуранта. Ожидается, что окончательное их выравнивание произойдет к 2008 году.

Открытое обсуждение

На этой неделе Госдума посвятила «правительственный час» энергореформе

УЖЕ СТАЛО ТРАДИЦИОННЫМ, ЧТО ДЕКАБРЬ — МЕСЯЦ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ. СТРАНА НЕ ТОЛЬКО ОТМЕЧАЕТ ДЕНЬ ЭНЕРГЕТИКА, НО И ПОДВОДИТ ИТОГИ, СТРОИТ ПЛАНЫ НА СЛЕДУЮЩИЙ ГОД. ОБ ОТРАСЛИ И ЕЕ РЕФОРМИРОВАНИИ ГОВОРЯТ С САМЫХ ВЫСОКИХ ТРИБУН И В КАБИНЕТАХ САМЫХ ВЫСОКИХ РАНГОВ. ПОСЛЕ СПЕЦИАЛЬНОГО ЗАСЕДАНИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА ПРОШЕЛ «ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЙ ЧАС» В ГОСДУМЕ. «ПЕ» ПРИВОДИТ ВЫДЕРЖКИ ИЗ ВЫСТУПЛЕНИЯ МИНИСТРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЭНЕРГЕТИКИ ВИКТОРА ХРИСТЕНКО ПЕРЕД ДЕПУТАТАМИ ГОСДУМЫ, ПОСВЯЩЕННОГО ХОДУ И РЕЗУЛЬТАТАМ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ В 2005 ГОДУ И ПЛАНАМ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ОТРАСЛИ НА БЛИЖАЙШУЮ ПЕРСПЕКТИВУ.

Реформа электроэнергетики дала возможность отнестись к совершенствованию законодательства отрасли целиком. Всего с начала реформирования было принято 8 федеральных законов, 18 постановлений и 7 распоряжений правительства. Эти документы определили стартовую основу нормативно-правовой базы реформирования.

В отношении структурных преобразований отрасли, по сути, 2005 г. стал определяющим. На сегодня утверждены 68 из 72-х проектов реформирования АО-энерго. В ходе проведенных преобразований 53 АО-энерго полностью завершили разделение по видам деятельности.

Создано 56 региональных диспетчерских управлений — филиалы системного оператора, что обеспечивает консолидацию диспетчерской составляющей в элек-

троэнергетике. В результате реформирования АО-энерго выделены 42 магистральные сетевые компании. До конца 2006 г. на основе принятой схемы консолидации под управлением Федеральной сетевой компании планируется завершить присоединение всех магистральных сетевых компаний к ее дочерней компании — компании «Центр».

В части распределительных сетевых активов их укрупнение будет проходить в четыре межрегиональные распределительные сетевые компании, каждая из которых образует холдинг. В части формирования генерирующих компаний зарегистрированы все оптовые генерирующие компании и все включаемые в них АО-станции. Следующий этап — консолидация ОГК и превращение их в операционные компании.

К настоящему времени зарегистрированы 13 из 14 территориальных генерирующих компаний, начат процесс их консолидации, который будет завершен в 2006-2007 гг. Текущая капитализация компаний ОГК-5 и ТОГК-3, акции которых уже выведены на рынок ценных бумаг, показывает, что интерес к новым энергетическим компаниям чрезвычайно высок.

В секторе свободной торговли ежемесячный объем покупки электроэнергии в течение 2005 г. колебался от 4 до 6 млрд кВт/ч. Среднемесячный объем торгов доходил примерно до 3 млрд руб. По объему торгов сектора свободной торговли Администратор Торговой Системы занимает 5-е место в Европе. Доля сектора свободной торговли от совокупного объема генерации по территории ценовой зоны европейской части Урала выросла с 8,5 в начале года до 10,7% в III кв., а по Сибири — с 2,6 до 3,8% в III кв.

В 2005 г. в механизме создания новой рыночной инфраструктуры 1 мая — был запущен механизм конкурентного ценообразования на территории Сибири, а 20 октября — балансирующий рынок электроэнергии. На сегодняшний день полностью завершена работа по подготовке к выводу на оптовый рынок в 2006 г. региональной генерации. ФСТ уже приняла все необходимые тарифно-балансовые решения. Оптимизированный на 2006 г. плановый баланс производства и поставок с выделенной региональной генерацией позволит с 1 апреля 2006 г. преобразовать этот регулируемый сектор оптового рынка в систему регулируемых договоров.

Кроме этого, в 2006 г. предстоит провести ряд мероприятий, направленных на хеджирование рисков снижения надежности и работы энергосистемы, обусловленных в том числе растущим спросом на электроэнергию в энергосистеме России и старением генерирующих мощностей.

В модели регулируемых долгосрочных договоров в системе отношений субъектов оптового рынка планируется до конца 2006 г. перейти к системе краткосрочных договоров, включив в эти договоры 100% баланса электрической энергии мощности на 2006 г., а затем в 2007 г. осуществить переход к системе долгосрочных регулируемых двухсторонних договоров на срок от одного до пяти лет с ежегодно снижающимися объемами.

Для решения проблемы перекрестного субсидирования предлагается ввести социальную норму для субсидируемых категорий потребителей, в пределах которой будет применяться пониженный тариф, а сверх нормы — экономически обоснованный. Однако сдерживание роста цен невозможно без введения механиз-

ма компенсации убытков энергоснабжающим и энергосбытовым организациям, которые обслуживают данных потребителей. Задачей 2006 г. в части создания условий для привлечения инвестиций является запуск конкурентного рынка мощностей. Его механизм предполагает проведение ежегодных аукционов мощностей с определением поставщиков и конкурентных цен на следующий год. Мы планируем с конца 2006 г. проведение первых аукционов. Кроме того, предполагается ввести аукцион мощности на три года вперед. Первый такой аукцион планируется провести в 2007 г. На нем будут торговаться мощности на 2010 г.

Подчеркну, что предлагаемая нами программа действий представляет собой комплексную систему мер, позволяющую к концу 2006 г. определить основные направления развития генерирующих и сетевых мощностей с их привязкой к региональным темпам развития, особенностям размещения и состояния существующих мощностей, а также создать условия для расширения использования нетарифных источников инвестиций, привлечь значительный объем частных инвестиций.

Настройка инвестиционных процессов при одновременном завершении структурных преобразований развития рынка электроэнергии позволит перейти к конечной задаче реформирования электроэнергетики — изменению системы управления отраслью. После передачи функций от РАО ЕЭС государству и инфраструктурным компаниям и накопления опыта частными генерирующими компаниями, созданными в ходе первой реорганизации, можно будет завершить реорганизацию РАО и тем самым переходный этап реформирования.

НАГРАЖДЕННЫ РУКОВОДИТЕЛИ МГС



В Киеве в рамках 28-го заседания МГС состоялось совещание руководителей национальных органов по стандартизации, метрологии и сертификации государств-участников соглашения «О проведении согласованной политики в области стандартизации, метрологии и сертификации». В ходе заседания были заслушаны сообщения руководителей национальных органов о работах, проводимых в государствах-участниках СНГ в области технического регулирования, стандартизации, метрологии, подтверждения соответствия и аккредитации, а также приняты решения по важнейшим вопросам стандартизации, метрологии, подтверждения соответствия и аккредитации. За весомый вклад в развитие сотрудничества в рамках МГС нагрудные знаки «За заслуги» были вручены председателю МГС, руководителю Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии Григорию Иосифовичу Элькину и ответственному секретарю МГС Николаю Васильевичу Сонецу.

Угольный ренессанс

Минпромэнерго выступает за развитие теплогенерации в Сибири

ЗАМЕСТИТЕЛЬ МИНИСТРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЭНЕРГЕТИКИ РОССИИ АНДРЕЙ ДЕМЕНТЬЕВ ЗАЯВИЛ, ЧТО БЕЗ РАЗВИТИЯ УГОЛЬНЫХ ГЕНЕРИРУЮЩИХ МОЩНОСТЕЙ В СИБИРИ НЕ УДАТСЯ ПОЛНОСТЬЮ ОБЕСПЕЧИТЬ РАСТУЩИЙ СПРОС НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ В РЕГИОНЕ.

«Для надежности, очевидно, необходимо форсировать развитие теплогенерации, и в первую очередь — угольной, — сказал он в Красноярске на совещании, посвященном развитию электроэнергетики Сибири. Как известно, в настоящее время основой энергобаланса в регионе являются гидроэлектростанции. До 2020 года здесь намечено реализовать ряд крупных проектов по сооружению новых станций, в том числе Богучанской ГЭС. Несмотря на несомненные достоинства гидравлических энергоустановок, их работа носит сезонный характер. Так, разрыв между выработкой электроэнергии в маловодный и многоводный годы может превышать 30 млрд кВт/ч, отметил Андрей Дементьев. Несмотря на грандиозные планы строительства гидроэлектростанций в Сибири, в частности в Бурятии, спрос на электроэнергию в регионе растет опережающими темпами. Поэтому нужно строить ГРЭС на канско-ачинских углях, сказал замминистра.

По его словам, для обеспечения растущего спроса на электроэнергию также необходимо усилить электрические



Уголь Сибири может серьезно улучшить российский энергетический баланс

связи с объединенной энергосистемой Урала и объединенной энергосистемой Востока. Андрей Дементьев сообщил, что в инвестиционную программу Федеральной сетевой компании (ФСК) уже заложены средства на соответствующие проекты. «Про Казахстан тоже не стоит забывать», — добавил он. По его мнению, во-

прос развития электроэнергетики Сибири необходимо рассматривать только в комплексе с программой развития экономики региона в целом. Отдельного решения требует вопрос зоны затопления ГЭС. По мнению замминистра, эти работы должны финансироваться государством.

Новости автопрома

БЫТЬ ЛИ КАМАЗу НА ЛОНДОНСКОЙ БИРЖЕ

Как сообщил глава Росимущества Валерий Назаров, «идея IPO КамАЗа прорабатывается, но решение будет принято не раньше января». В КамАЗе государству принадлежит 34,01% акций. Пакет включен в план приватизации на 2006 г. Предполагается, что госпакет КамАЗа будет размещен на Лондонской фондовой бирже (LSE). Россия последний раз продавала госпакет акций на западной бирже три года назад — в декабре 2002 г. Тогда на LSE были реализованы 5,9% ЛУКОЙЛа. Выручка КамАЗа в 2004 г. превысила 39 млрд руб., за 7 месяцев 2005 г. — 26 млрд руб. Активы компании по состоянию на конец июля 2005 г. превысили 64 млрд руб.

«АВТОВАЗ» ПЕРЕСТРАИВАЕТСЯ

Производство автомобилей с карбюраторными двигателями на второй линии главного конвейера «АвтоВАЗа», где изготавливаются Lada 2105 и Lada 2107, сохранится лишь в первом полугодии 2006 г. Их выпустят немногим более 50 тыс. штук. Решение связано со вступлением в силу в 2006 г. экологических стандартов Евро-2. Между тем «АвтоВАЗ» намерен в 2006 г. увеличить выпуск автомобилей на 4,3% — до 730 тыс.

В планах предприятия поставить на экспорт 95 тыс. автомобилей. Для предприятий внешней сборки будет изготовлено более 133 тыс. автокомплектов.

Южнокорейский производитель автомобильных запчастей корпорация Mando Corp. сообщила о подписании контракта с «АвтоВАЗом» на поставку электрических усилителей рулевого управления. Поставки в Россию начнутся в 2007 г. Сумма контракта — \$125 млн. Для Mando Corp. это первый экспортный контракт с российскими автомобилестроителями. Ранее корпорация осуществляла поставки в США и Китай.

«ФОРДОВ» ХВАТИТ НА ВСЕХ

2000 автомобилей «Форд Фокус» европейского производства будут доставлены в январе 2006 г. в Россию. Спрос на «Фокус» превысил производственные возможности завода под Петербургом. Продано более 17900 «Фокусов». Около 30000 клиентов ожидают свои автомобили. В связи с этим было принято решение импортировать 2000 европейских «Фокусов». Европейские «Фокусы», седаны и универсалы с двигателем 1,6 л, заказаны для российского рынка в комплектации Ghia, в оригинальном цвете, с двухцветной отделкой салона и некоторыми дополнительными опциями. Цена на эти «Фокусы» будет аналогична цене на автомобили «Форд» российского производства. Для удовлетворения рыночного спроса Ford с января 2006 г. планирует увеличить производство на заводе под Петербургом до 60000 автомобилей в год.

АРМЕНИЯ ЖДЕТ «ГАЗы»

До конца 2005 г. ГАЗ намерен экспортировать в Армению 2700 автомобилей, что на 15% больше прошлогоднего. 50% экспорта в Армению составляют легковые автомобили. Кроме того, в 2006 г. ГАЗ намечает увеличить объем экспорта на 10%. Этому будет способствовать открытие сквозной железной дороги Россия-Армения. Годовой объем производства завода превышает 230 тыс. автомобилей. Из них 52,4% — грузовые, 17,2% — автобусы, 30,3% — легковые автомобили. Годовой оборот — около \$2 млрд. Вместе с тем объем поставок в Армению составляет всего 7% от экспорта в страны СНГ.

ГОД ПЕРЕЛЮМА

Отечественные заводы делают выбор в пользу совместного производства с иностранными компаниями

ДЛЯ АВТОПРОМА



«Форд Фокус» все чаще завоевывает предпочтения поклонников «АвтоВАЗа»

Подводя итоги 2005 года, нельзя не отметить серьезные изменения в автомобильной промышленности. Можно сказать, что принятая правительством РФ модель взаимодействия с крупными иностранными компаниями позволит быстро и эффективно интегрировать российский автопром в мировой, что в конечном итоге благотворно отразится на отечественном потребителе.

По данным Росстата, в период с января по сентябрь 2005 г. в России было произведено 782 тыс. легковых автомобилей, что по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составило 93,3%. Эксперт «РосБизнесКонсалтинг» А.Максимов связывает снижение объема производства автомобилей со снижением производства ведущего российского автопроизводителя ОАО «АвтоВАЗ» (на 2,3%) и изменениями на ОАО «ИжАвто», которое свернуло производство автомобилей «Ода» и «Фабула».

Но все равно факт налицо — автопарк легковых автомобилей в России стремительно расширяется. За последние десять лет рост составил 65% и на сегодняшний день приблизился к отметке в 24,5 млн машин. Логично и увеличение числа автовладельцев — каждый четвертый в России сегодня имеет свой автомобиль. Что характерно, половина автопарка — вазовские модели.

Однако меняется и портрет самого потребителя. При покупке автомобиля жители нашей страны все больше склоняются к «иностранцам» — в общем портфеле купленных авто существенно возросла доля автомобилей, которые были либо импортированы, либо произведены на территории РФ. Причем рост про-

даж последних (на 24%) показывает тенденцию увеличения потребительского спроса на «отечественные иномарки». Но российский потребитель еще не вполне свыкся с мыслью, что отечественное может быть качественным. И зачастую делает ставку на импортированные автомобили — их число возросло на 70% и достигло 322 тыс.

Первые пять мест по продажам иномарок в России заняли соответственно Hyundai, Toyota, Daewoo, Mitsubishi и Ford. В настоящее время спрос на них растет темпами, намного превышающими предложение. При этом зарубежные производители в первую очередь решили поддержать продажи именно в среднем ценовом сегменте (\$12000-17000), на который приходится основной объем реализованной продукции. Вместе с тем это привело к возникновению такой проблемы, как очереди на автомобили, что может очень серьезно сказаться на потребительском поведении.

Успешные продажи иномарок в России, конечно, не могут не радовать иностранных производителей, однако сторонники развития отечественного автопрома вряд ли смотрят на это с оптимизмом. Ведь примерно \$14 млрд из \$21 млрд средств, вырученных от продажи авто в нынешнем году, уйдут за рубеж. В финансовом выражении доходы от импорта автомобилей в РФ давно уже превзошли доходы производителей отечественных моделей. На долю импорта сейчас приходится около 70% автомобильного рынка России.

По поводу цены хочется отметить, что понятие «автомобиль не роскошь, а средство передвижения» все-таки порядком устарело. Все-таки в базовой комплектации модели «десятого» семейства Lada еще можно купить за \$8,5 тыс., вазовскую «классику» — от «четверки» до «семерки»

— и вовсе в пределах \$5 тыс., что невысимо ни для одной иномарки в принципе. Стоимость даже самых дешевых иномарок российской сборки в классе «С» начинается от \$10 тыс. Но необходимо помнить о том, что современный автомобиль не может стоить очень дешево, где бы его ни производили. И тот факт, что производство легкодоступных, но очень устаревших автомобилей сокращается, демонстрирует, что покупатель стал гораздо разборчивее.

Средняя цена покупаемых в России иномарок, по оценке PriceWaterhouseCoopers, составляет \$26 тыс., что солидно даже по меркам европейского и американского рынков. Можно порадоваться столь быстрому росту платежеспособности наших граждан, если бы не одно «но»: внутреннее потребление машин за тот же период выросло всего на 18%, да и то исключительно за счет появления совместных и иностранных предприятий. Согласно данным Минпромэнерго, общая стоимость проданных в России иномарок составит около \$19 млрд. Таким образом, автомобильный рынок является одним из наиболее емких и привлекательных.

Существует мнение, что при этом рынок иномарок в России близок к насыщению. Этой оценки придерживаются некоторые эксперты, утверждая, что рост продаж автомобилей иностранного производства будет продолжаться еще около пяти лет, однако темпы роста будут постепенно снижаться. А.Максимов говорит, что это приведет «к смещению в сегментах наиболее популярных автомобилей».

По оценке большинства экспертов, самая большая беда в том, что в стране почти совсем не продвигается создание собственного производства автокомпонентов, необходимых для сборки западных автомобилей, хотя концепция развития автопрома рассчитана в первую очередь

именно на это. Яркое тому свидетельство — обращение ОАО «АвтоВАЗ» с просьбой воспользоваться постановлением №166 для ввоза иностранных комплектующих для модельных рядов Kalina и Priora. Это означает, что предприятие намерено отказаться от отечественных комплектующих, качество которых пока не соответствует высокому стандарту.

Но проблема качества автокомпонентов, не единственная, которая затрудняет развитие отрасли. Ситуация, сложившаяся вокруг «АвтоВАЗа» — смена руководства компании и намеренное публичное обострение обстановки вокруг автогиганта, не способствуют реальному положению дел и тормозит процессы реформирования и развития производства. «Шепот» о происходящей национализации автозавода был опровергнут главой Минпромэнерго Виктором Христенко на выступлении 14 декабря в Госдуме, когда он заявил, что «недавняя смена руководства «АвтоВАЗа» не является инициативой правительства».

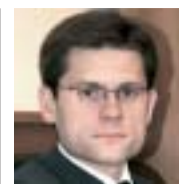
Что касается режима промышленной сборки, то, по словам заместителя министра промышленности и энергетики Андрея Дементьева, режим промышленной сборки — эффективный инструмент развития автомобильной промышленности, и автопроизводители уже достаточно активно пользуются этим инструментом». А чтобы инструмент был применен эффективно, требуются ресурсы времени и технологии.

В свете последних событий многие с огорчением восприняли известие о том, что столь популярные модели ВАЗ-2106 и «Волга» могут быть сняты с производственного конвейера, ведь эти автомобили в свое время были знаковыми для советского человека. В конце лета автозавод «ИжАвто», где производится «шестерка», запустил производство корейской Kia

Spectra, и в планах у него расширение модельного ряда Kia, а не выпуск морально и технически устаревших «шестерок». К тому же в середине 2006 года вступают в силу экологические нормы Евро-2, и никто не хочет заниматься усовершенствованием ВАЗ-2106. Однако вряд ли этому обрадуется небогатый российский потребитель — в столичном регионе спрос на эту модель практически отсутствует, однако ее еще покупают в глубинке. Ведь цены на «шестерку» начинались от \$4,3-4,4 тыс., и это был самый дешевый после «Оки» автомобиль на рынке. И принимая во внимание ценовой фактор как единственное преимущество отечественных автомобилей перед иномарками, остается только вспоминать все особенности наследия советского автопрома. Что касается «Волги», то, по словам А.Максимова, «Волга» будет производиться еще несколько лет — заявления руководства «РусПромАвто» и «Базэла» подразумевали, что не будет наследника для этой модели, которого бы разрабатывало ОАО «ГАЗ». Однако никто не исключал возможности, что на Горьковском автозаводе будет организовано производство легкового автомобиля иностранного производства. Возможно, даже одноклассника «Волги».

По всей видимости, традиционные отечественные автопроизводители все-таки сделали свой выбор в пользу совместного производства с иностранными компаниями. Что логично укладывается в схему российского правительства, предложенную в качестве мер по развитию автопрома. Если бы они выбрали догоняющий путь развития, то этот процесс затянулся бы на годы. А принятая модель взаимодействия позволит быстро и эффективно интегрировать российский автопром в мировой, что благотворно отразится на отечественном потребителе.

Вадим Рахматуллин



Павел Кузнецов,
директор департамента
прогнозирования и
стратегического
планирования
Минпромэнерго

Говорить о какой-то иностранной атаке автомобильных гигантов на наш автопром нет никаких оснований. Да, принято решение правительства о промышленной сборке в России автомобилей ведущих мировых автомобилестроительных компаний. Однако хочу заметить, что те производители, которые на территории России выпускают автомобили, являются частью российского автопрома. А все выпускаемые ими автомобили, будь то Ford, Toyota или Kia, являются автомобилями российского производства. Всем хорошо известно, что рынок отечественных легковых автомобилей давно уступил место рынку иномарок двух категорий — подержанных и новых. Проблема состоит в том, будем ли мы и дальше завозить готовые иностранные автомобили либо сможем создать условия для их производства в России. Именно поэтому и было принято решение о режиме промышленной сборки. И только те иностранные производители, которые планируют не только собирать, но и организовать производство кузовов, комплектующих с последующим размещением заказов на российских предприятиях, освобождаются от ввозных таможенных пошлин. Этот режим создается не только для иностранцев. Многие представители российского бизнеса, «Северсталь-Авто», например, также видят себя в режиме промышленной сборки. Есть и третий вариант — совместное производство. Мы знаем, что такой опыт уже есть у «АвтоВАЗа» и General Motors. Накануне собрания акционеров «АвтоВАЗа» хотелось бы отметить, что все кадровые изменения в руководстве автозавода происходят только по воле его акционеров.

У последней черты

Автопром возродится только с помощью национальных проектов

Мы продолжаем тему отечественного автомобилестроения. В условиях необратимого падения конкурентоспособности российских автомобилей и растущей экспансии иномарок специалисты продолжают споры по поводу мер, которые могли бы вывести российский автопром на современный технический уровень. Свой личный взгляд на будущее отечественного автомобилестроения, который может и не совпадать с официальной точкой зрения Минпромэнерго, «Промышленному еженедельнику» высказал начальник управления гражданских отраслей промышленности Минпромэнерго Владислав Капустин.



Конвейер «АвтоВАЗа» ждет современные модели

— Состояние нашего автопрома довольно неоднозначное. С одной стороны — все благополучно. На сегодняшний момент, например, «АвтоВАЗ» выпускает столько же автомобилей, сколько выпускал в лучшие годы в советское время. Стабилизировалась ситуация на КамАЗе, наметилась стабилизация ситуации на ГАЗе, в Ижевске. С другой стороны — на рынке неуклонно растет количество импортных автомобилей, как новых, так и подержанных. Кроме того, на территории Российской Федерации появились производители, выпускающие машины, близкие по ценовым характеристикам к тем, которые выпускает «АвтоВАЗ», в частности Renault с моделью Renault Logan и Ford

Focus. Таким образом, на сегодняшний момент перед нами стоит сложнейшая задача — выпуск новых моделей. Переход на экологические требования Евро-2, Евро-3, Евро-4 требует дополнительных инвестиций. Безусловно, будут сняты с производства все заднеприводные автомобили, так как их переделка экономически нецелесообразна.

■ «ПЕ»: Какие ниши отечественного автомобильного рынка мы сейчас заполняем собственными силами, какие — нет?

— На сегодняшний момент в области грузового автотранспорта мы заполнили практически все. В России выпускается

весь спектр грузовиков — от легких городских до международных тягачей. Что касается легкового автотранспорта, мы производим одну единственную платформу, которая соответствует международной классификации С-1, что явно недостаточно. Мы не можем снабдить данную платформу всей необходимой гаммой двигателей.

У нас нет спортивной модели, модели высшего класса — С-2. К глубокому сожалению, мы теряем рынок по платформе А. Речь идет о машинах особо малого класса, доля которых в Европе превышает 20%, а в Японии — более 30%. Мы имеем в этом классе фактически одну «Оку». Но вынуждены сворачивать ее производство в связи с экологическими нормами. В то же время внятной государственной позиции по противостоянию экспансии иномарок на территорию Российской Федерации нет, а импорт иностранных автомобилей постоянно растет. После принятия постановления правительства №166 должны быть созданы предпосылки для разворачивания сборочных производств на территории России. Но, с моей точки зрения, в документе неудачно прописаны требования по локализации, что приведет к нехватке на нашем рынке современных компонентов.

■ Что несет «АвтоВАЗу» и в целом автомобильной промышленности огосударствление предприятия?

— Приход государства на «АвтоВАЗ» как бы опосредован. На самом деле речь идет о сделке между компанией, принадлежащей не государству, не РФФИ, не Фонду федерального имущества. Поэтому говорить насчет прихода государства на «АвтоВАЗ», я считаю, не очень корректно. Речь идет о смене акционеров. Это акционерное общество, где кроме государства есть и другие акционеры. На сегодняшний момент состояние завода таково, что без разработки внятной государственной программы поддержки легкового автомобилестроения сам он эту проблему решить не может.

Считаю, приход на «АвтоВАЗ» собственника в лице единой государственной компании ничего, кроме положительного, заводу не принесет. То, что сегодня «АвтоВАЗ» будет поддержан, подчеркиваю, поддержан государством, не только не отпугнет иностранных инвесторов, а, наоборот, позволит наладить в России производство автокомпонентов, в том числе иностранного производства, предоставит возможность иностранным инжиниринговым фирмам более органично войти в разработку отечественных автомобилей. Это привлечет еще больший интерес к российскому автопрому.

Обратите внимание на поведение фондового рынка. Как только стало известно о возможной сделке по покупке государством пакета акций «АвтоВАЗа», цена его акции подскочила вдвое.

Полный текст интервью читайте на сайте Минпромэнерго: www.minprom.gov.ru

Новости компаний

ОПОРНЫЕ ВАЛКИ ДЛЯ КИТАЯ

Дивизион ОМЗ-Спецсталь ОМЗ поставит опорные валки с повышенным содержанием хрома (5%) для металлургических предприятий Китая. Срок поставки — первое полугодие 2006 г. Стоимость поставляемого оборудования — \$500 тыс. Это первый контракт на поставку кованых опорных валков из России. В настоящее время с контрагентом в Китае достигнута договоренность о поставке в середине 2006 г. еще одной партии российских опорных валков с 3%-м содержанием хрома. За последние годы ОМЗ инвестировал значительные средства в валковый бизнес: введены в эксплуатацию установка «печь-ковш», установка для закалки валков токами промышленной частоты на базе установки французской фирмы Klesid, печи для низкотемпературного отпуска валков после термообработки, современные высокоточные станки фирмы Herkules (Германия), модернизированы вальцешлифовальные станки. Система обеспечения качества валков сертифицирована фирмой Bureau Verities Quality International (BVQI) на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2000.

«РУССКИЙ РАЗМЕР»

20 тыс. т труб большого диаметра (ТБД) — 1420 мм — уже отгружены ОМК для строительства сухопутной части Северо-Европейского газопровода. Всего до февраля 2006 г., согласно контракту с «Газпромом», ОМК поставит для прокладки СЕГ 110 тыс. т ТБД. Впервые для строительства магистральных газопроводов используются прямошовные толстостенные трубы диаметром 1420 мм отечественного производства. Их называют «русский размер». Штрипс изготовлен «Северсталью», а труба — на Выксунском металлургическом заводе. Политика «Газпрома» по импортозамещению и поддержке национальных производителей имеет большое инвестиционное значение для металлургии России. Линия по производству труб большого диаметра была запущена в апреле 2005 г. на Выксунском металлургическом заводе (входит в состав ОМК) и в настоящий момент является одной из самых современных в мире.

КВОТЫ УВЕЛИЧЕНЫ, А ПОШЛИНЫ СНИЖЕНЫ

Европейская комиссия приняла решение значительно увеличить квоты и снизить пошлины на ввоз хлористого калия, поставляемого «Уралкалием» в страны Евросоюза. Такое решение было принято по результатам расследования Еврокомиссии, начатого в 2003 г. В течение последних лет ввоз хлористого калия из России в страны Евросоюза (ЕС) подпадал под действие жестких антидемпинговых мер. После присвоения России статуса страны с рыночной экономикой ОАО «Уралкалий» обратилось в Еврокомиссию с предложением пересмотреть действующие ограничения. Теперь «Уралкалий» будет беспошлинно поставлять продукцию во все 25 стран-членов ЕС. По действовавшему ранее соглашению россияне могли в рамках квот беспошлинно ввозить удобрения лишь в 10 стран Восточной Европы.

На стандартный и гранулированный хлористый калий, импортируемый сверх квот, установлены пошлины в размере 12,3% от цены товара. Фактически это означает снижение размеров ранее действовавших пошлин на стандартный хлористый калий на 39%, на гранулированный хлористый калий — на 45%.

БУРОУГОЛЬНЫЙ РЕКОРД

За 11 месяцев на Мугунском разрезе, входящем в СУЭК, добыто свыше 5 млн т угля. Этот показатель, самый высокий за историю разреза, впервые был достигнут по итогам прошлого года.



фото: «ПЕ»

Всего к концу 2005 г. планируется добыть 5,8 млн т угля. Мугунский разрез — крупнейшее угледобывающее предприятие Иркутской области, самое молодое и перспективное. После вхождения в состав СУЭК мощность разреза увеличилась в два раза: с 3 до 6 млн т. К 2008 г. уровень добычи планируется довести до 8,5 млн т. За период с 2002 по 2005 г. в развитие инфраструктуры предприятия и поселка угольщиков Алгаути СУЭК инвестировала более полумиллиарда рублей. За последние три года на Мугунском разрезе смонтированы и введены в работу шагающие экскаваторы ЭШ-20/90 и ЭШ-40/100, роторный экскаватор ЭР-1250. Парк техники постоянно пополняется. Финансируются и социальные проекты: построена школа, единственный в Тулунском районе современный плавательный бассейн, строятся очистные и водозаборные сооружения стоимостью около 100 млн руб.

Дарья Бережкова,
пресс-секретарь Иркутского филиала СУЭК

ОТ САТУРНА ДО КИТАЯ

В Рыбинске генеральный директор НПО «Сатурн» Юрий Ласточкин и начальник департамента экспорта спецмушкетства и услуг ВВС ФГУП «Рособоронэкспорт» Александр Михеев подписали договор комиссии на поставку китайскому заказчику запасных авиационных двигателей Д-30КП-2 и авиационного имущества для самолетов ИЛ-76 МД и ИЛ-78 МК.

В соответствии с договором «Сатурн» начнет поставку авиационных двигателей со следующего года. Договор комиссии определяет условия работы

двух организаций в рамках заключенного в сентябре 2005 г. «Рособоронэкспортом» контракта на поставку в КНР 38 самолетов ИЛ-76 МД и ИЛ-78 МК. В течение 2006-2010 гг. НПО «Сатурн» совместно с «Рособоронэкспортом» предоставит китайским заказчикам авиационных двигателей Д-30 КП-2 на сумму более \$300 млн. Поддержка парка двигателей в эксплуатации обеспечивается сервисной сетью, включающей более 80 представительств НПО «Сатурн» в авиакомпаниях и военных частях России и зарубежья, где выполняются работы по техническому обслуживанию авиадвигателей.

Любовь Калинина,
руководитель пресс-службы НПО «Сатурн»

ТРУБНЫЕ ИТОГИ

В ноябре Трубная металлургическая компания по показателю общей с начала года отгрузки труб перешагнула достижение всего 2004 г.

Производительность трубного комплекса ТМК превышает прошлогоднюю на 13,9%. За 11 месяцев потребителям отгружено более 2609 тыс. т труб, в том числе в ноябре 253,5 тыс. т. Предприятия компании произвели за период январь-ноябрь 2005 г. 1773 тыс. т стали (в ноябре — 175,2 тыс. т). Рост объемов ее выплавки по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 4,5%.

Сергей Ильин,
директор по внешним связям ТМК

5 КМ ИНВЕСТИЦИЙ

Сдана в эксплуатацию первая очередь подъездного железнодорожного пути к угольному разрезу «Ирбейский».

Это знаковое для Красноярского края событие стало результатом эффективного сотрудничества частных инвесторов ОАО «Красноярсккрайуголь» и государственной структуры РЖД. Ирбейский угольный разрез, входящий в состав «Красноярсккрайуголь», в последние два года интенсивно наращивает объемы добычи и отгрузки топливного сырья. Если в 2004 г. на разрезе было добыто 343 тыс. т угля, то на 31 октября 2005 г. объем добычи составил 833 тыс. т, а план следующего года предусматривает добычу уже около 3 млн т. Резкий рост объемов производства потребовал изменений в схеме поставок. Прежнюю схему доставки угля с разреза до станции Ирбейской автотранспортом вряд ли можно считать экономически эффективной и надежной. Решение о строительстве железнодорожной ветки было принято совместно угольщиками и железнодорожниками. Финансирует проект, стоимость которого более 260 млн руб., «Красноярсккрайуголь». Проект включает в себя строительство 11-километрового участка железной до-

роги от Ирбейского угольного разреза до станции Ирбейской. Первая очередь протяженностью 5 км от ст. Ирбейской до ст. Угольная-1 построена всего за пять месяцев. Новый участок полностью соответствует новым стандартам оснащения, принятым на железных дорогах.

Игорь Панкратенко,
руководитель пресс-службы
Ассоциации малых угольных разрезов

ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ ДЛЯ ОСТРОВА КОС

Концерн «Силловые машины» запустил в эксплуатацию два энергоблока мощностью по 16,5 МВт каждый, изготовленных для дизельной электростанции на о. Кос в Греции.



фото: «ПЕ»

«Силловые машины» совместно с южнокорейской компанией Doosan Engine Co. — производителем дизелей выиграли тендер на поставку оборудования для ДЭС на о. Кос еще в 2003 г. Генераторы подобной мощности для дизельной станции являются новой разработкой компании «Силловые машины» и были изготовлены в России впервые. Агрегаты отличаются высоким уровнем КПД, что, как показали испытания, значительно сокращает расход топлива дизель-генератора. Кроме того, «Силловые машины» для островной энергетики поставляют в Грецию дизель-генератор мощностью 11,2 МВт для ДЭС на о. Парос, который в настоящее время уже монтируется на станции, а также дизель-генератор мощностью 14,5 МВт для расширения ДЭС на о. Хиос. Заводские приемочные испытания генератора для о. Хиос успешно прошли в октябре. В ближайшее время генератор будет отгружен в греческий порт. Сейчас заказчик рассматривает возможность поставки на ДЭС о. Хиос еще одного дизель-генератора. «Силловые машины» также планируют принять участие в тендерах на поставку в Грецию дизель-генераторов для ДЭС на о. Родос (6 генераторов по 20 МВт) и для ДЭС на о. Крит (12 генераторов по 50 МВт с поставкой до 2014 г.).

Виктория Вергельская,
директор по общественным связям
и рекламе концерна «Силловые машины»

ЗАГРАЖДЕНИЕ, А НЕ ЗАЩИТА

Межведомственная комиссия по защитным мерам во внешней торговле и тарифно-таможенной политике приняла решение отменить экспортную пошлину на сжиженный природный газ (СПГ).

Комиссия рекомендует правительству утвердить это предложение уже с 1 января 2006 г. В Минпромэнерго позитивно оценивают принятое решение, так как действующая в настоящий момент пошлина имеет заградительный характер и делает реализацию проектов в сфере СПГ экономически нерентабельной. Ее отмена позволит привлечь кредиты под реализацию проектов в сфере СПГ, повысить их инвестиционную привлекательность, диверсифицировать структуру российского экс-

порта и выйти на новые рынки АТР и США. В России строится первый завод по производству СПГ в рамках проекта «Сахалин-2». Переход России к масштабному производству СПГ позволит «отвязать» отечественный экспорт от трубопроводной инфраструктуры и усилить гибкость российской экспортной политики. Общие затраты «Газпрома» на реализацию проектов в сфере СПГ достигают \$15 млрд.

Начало производства СПГ планируется на период 2009-2010 гг. При этом уже к 2015 г. «Газпром» планирует направить на экспорт порядка 5 млн т СПГ.

ПОДВОДНОМУ ЭНЕРГОМОСТУ БЫТЬ!

Межведомственная рабочая группа одобрила проект строительства высоковольтного кабеля по дну Финского залива.

На расширенном совещании с участием депутатов ГД и СФ были рассмотрены результаты экспертизы материалов проекта прокладки подводного кабеля, который должен соединить энергосистемы России (Ленинградская область) и Финляндии (г. Котка). МРГ отметила, что строительство подводного кабеля отвечает интересам отечественной электроэнергетики. Проект имеет высокую бюджетную и коммерческую эффективность и не требует привлечения средств федерального бюджета.

Часть прибыли, получаемой «Балтэнерго», будет направлена на строительство новых генерирующих мощностей на Северо-Западе России. Подводное соединение — важный этап в расширении сотрудничества в электроэнергетике. Минпромэнерго ввело данный проект в программу перспективного развития электроэнергетики РФ на период до 2020 г.

RRJ: первый заказ

Положение дел в российском авиапроме начинает выправляться, хотя процесс этот будет долгим

ПРОЕКТ СОЗДАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПАССАЖИРСКОГО САМОЛЕТА RRJ МОЖНО СЧИТАТЬ ГЛАВНОЙ НАДЕЖДОЙ РОССИЙСКОГО АВИАПРОМА: ВПЕРВЫЕ ЗА ВСЮ ЕГО ИСТОРИЮ САМОЛЕТ ПРОЕКТИРУЕТСЯ ПО СОВРЕМЕННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ, С ОРИЕНТАЦИЕЙ НА МИРОВОЙ РЫНОК, ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ШИРОКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ, ПРЕДУСМОТРЕНО РАЗВИТИЕ СЕТИ ПОСЛЕПРОДАЖНОЙ ПОДДЕРЖКИ. СЕМЕЙСТВО RRJ ВКЛЮЧАЕТ ВАРИАНТЫ САМОЛЕТА НА 95, 75 И 60 ПАССАЖИРОВ. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ИДЕТ РАЗРАБОТКА 95-МЕСТНОЙ ВЕРСИИ, КОТОРАЯ СПОСОБНА НЕ ТОЛЬКО ЗАМЕНИТЬ ИЗЯРДНО УСТАРЕВШИЙ Ту-134, НО И ВЫЙТИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК В ВЕСЬМА ВОСТРЕБОВАННОМ СЕГМЕНТЕ.

Нельзя сказать, что проект развивается идеально. С момента победы весной 2003 г. в конкурсе тогдашнего «Росавиакосмоса» по созданию регионального самолета, проект RRJ заметно подорожал: изначально стоимость программы оценивалась в немногим более \$600 млн, сейчас она превышает \$900 млн. Впрочем, как объясняют представители разработчика — фирмы «Гражданские самолеты Сухого» (входит в АХК «Сухой»), основная причина в том, что за это время были пересмотрены рамки программы — теперь в нее включено создание системы послепродажного обслуживания, которое и влечет дополнительные расходы.

Не удастся вписаться и в первоначальный график работ. Первый полет, первоначально намечавшийся в 2005 г., был впоследствии перенесен на 2006 г., а сейчас намечается в первом квартале 2007 г. Тем не менее руководство ГСС полагает, что в жесткие сроки уложиться удастся. По нынешнему графику, к концу 2008 г. должно быть построено 12 самолетов, в 2009 г. — 30 машин, а в 2010 г. — уже 60.

К сильным сторонам проекта можно отнести серьезную государственную поддержку. В текущем году проект получил из бюджета примерно 1 млрд руб. на НИОКР, а также госгарантию на сумму в \$100 млн для привлечения коммерческих кредитов. В течение 2006-2008 гг., по словам министра экономического развития Германа Грефа, разработчики RRJ и его двигателя должны получить около 8,6 млрд руб. Помимо финансовой поддержки правительство обещает освободить от пошлин ввозимые комплектующие и материалы.

Впрочем, вся эта деятельность оказалась бы бессмысленной, если бы на самолет RRJ не нашлось заказчиков. До недавнего времени состояние дел в этом вопросе было не слишком благополучным. Авиакомпания «Сибирь» подписала предконтрактное соглашение на 50 машин еще в 2003 г., однако финансирование этой сделки до сих пор не определено, и контракт не подписан. Летом 2005 г. Финансовая Лизинговая Компания (ФЛК) подписала твердый заказ на поставку 10 самолетов, но предоплату по контракту пока не внесла. Между тем еще в 2003 г. глава АХК «Сухой» Михаил Погосян говорил, что объем окупаемости программы лежит в районе 150 самолетов, хотя для 50-60 твердых заказов будет достаточно для того, чтобы разворачивать полномасштабное производство.

К счастью, под конец 2005 г. создателям ГСС удалось радикально продвинуть



Получена первая лицензия на производство компонентов для RRJ

ся в вопросе сбора заказов. Контракт на 30 машин подписал ведущий российский перевозчик — ОАО «Аэрофлот — Российские авиалинии». На все самолеты будет установлен двигатель SaM146 разработки компании PowerJet (совместного предприятия Safran Group и НПО «Сатурн»).

Начало поставок самолетов запланировано на ноябрь 2008 г., окончание — на 2011 г. Условия контракта предусматривают предоплату и серьезные штрафные санкции за срыв сроков поставок. Объем сделки в каталожных ценах составляет около 820 млн долларов (по каталогу цена RRJ-95 составляет \$27,3 млн), хотя «Аэрофлот», по словам гендиректора компании Валерия Окулова, получил существенную скидку как стартовый заказчик.

Надо отметить, что некоторые акционеры «Аэрофлота» выступили против подписания контракта, поскольку он еще не прошел процедуру корпоративного одобрения. Для этого предстоит собрать совет директоров и провести собрание акционеров, однако, полагает Валерий Окулов, проблем с согласованием не возникнет.

Незадолго до подписания контракта с «Аэрофлотом» ГСС удалось добиться заметного продвижения и на международном рынке. Рассчитывать на именитых заказчиков пока не приходится: крупные мировые авиакомпании не раз давали понять, что всерьез рассматривать вариант покупки самолетов RRJ они будут после того, как самолет получит достаточно много заказов из России. Тем не менее возможны и неожиданные варианты. Малоизвестная лизинговая компания Sopcord Aviation из ОАЭ в конце ноября под-

писала с ГСС протокол о намерениях, предусматривающий твердый контракт на 20 самолетов и такое же количество опционов на RRJ-95. Стоимость сделки оценивается примерно в \$1 млрд. По словам представителей ГСС, протокол должен материализоваться в полноценный контракт к февралю 2006 г.

Таким образом, можно утверждать, что количество заказов на RRJ перевалило за критический уровень, после которого риски развертывания серийного производства радикально снижаются. Сейчас в ГСС завершаются работы по выпуску рабочей конструкторской документации, началось производство некоторых элементов фюзеляжа и крыла. Комсомольское-на-Амуре авиационное производственное объединение им. Ю.А.Гагарина (КнААПО), традиционно выпускавшее истребители марки «Су», уже приступило к изготовлению ряда конструктивных элементов будущего пассажирского самолета. Планируется, что в КнААПО будут собраны все опытные машины, проведены статические, летные и ресурсные испытания и выпущена первая партия серийных RRJ. Производственные мощности КнААПО позволяют выпускать 25 самолетов RRJ в год. Если объем заказов будет достаточно велик, к сборке самолета можно будет подключить также Новосибирский авиазавод, не исключается и кооперация с Воронежским авиазаводом. Можно констатировать, что проект RRJ уверенно продвигается вперед. А это означает, что положение дел в российском авиапроме не столь безнадежно, как уверяют многочисленные критики.

Александр Малинин

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Вячеслав Шпорт,

заместитель председателя комитета Госдумы по промышленности, строительству и наукоемким технологиям

«Если рассмотреть на соответствие современным международным требованиям RRJ и машины такого же класса, например российско-украинский Ан-148 и Ту-334, то практически все показатели в пользу первого. Его высокий среднегодовой налет 3000-3200 летных часов, а у двух других самолетов — по 2200. Ресурс планера в циклах (взлет-посадка) у RRJ — 70 тыс., у Ан-148 — 40 тыс., у Ту-334 — 30 тыс. Межремонтный ресурс двигателя у RRJ в два раза выше, чем у конкурентов. По величине запаса уровня шума относительно норм ИКАО RRJ вообще вне конкуренции с Ан-148 с его нулевым показателем и находящимся в минусе Ту-334».

Жан-Пьер Кожан,

генеральный директор по гражданским двигателям фирмы «СНЕКМА Моторс»

«С технической точки зрения это лучший проект в своем классе как по полезной нагрузке, так и по дальности. К тому же RRJ будет иметь модифицированный вариант той бортовой авионики, которая устанавливается на самый большой в мире перспективный гражданский самолет А380. Кроме того, RRJ оборудуется самым лучшим двигателем. Преимуществом RRJ перед аналогами является уже тот факт, что все три модели этого самолета будут комплектоваться одним и тем же унифицированным двигателем. В то же время самолеты «Эмбраер-170» и «190» — конкуренты RRJ — оборудуются двумя разными силовыми установками, что гораздо более затратно по таким параметрам, как обучение персонала, поставка запчастей, и другим показателям».

Валерий Окулов,

генеральный директор ОАО «Аэрофлот»

«Основным преимуществом проекта RRJ является его востребованность на глобальном рынке. «Аэрофлот» — национальный авиаперевозчик России, лидер, определяющий стандарты российской индустрии авиаперевозок. И мы рады, что именно отечественный самолет — RRJ-95 — становится интегральной частью наших планов по формированию современного парка воздушных судов».

Александр Бобрышев,

генеральный директор Новосибирского АПО им. Чкалова

«Проект неоднозначный, принят неоднозначно всеми специалистами и будущими эксплуатантами. Но мы идем по графику проекта. По проекту всего может быть построено 800 машин. Это количество рассчитано, исходя из потребности рынка в таких самолетах. Однако, как известно, кроме RRJ есть еще Ту-334, настойчиво предлагают свой самолет Embraer бразильцы, поэтому все будет зависеть от того, каким этот самолет будет по характеристикам, качеству, стоимости».

Константин Макиенко,

Центр анализа стратегий и технологий

«Политика в отношении и Ан-148, и RRJ абсолютно правильная. Но у RRJ в отличие от Ан-148 есть хотя бы теоретически шансы на международном рынке. Конечно, силовыми методами решать проблему конкуренции самолетов, как это было сделано с ИФК, когда акции компании попали под арест, нельзя. Все-таки Ан-148 — частный проект. Но и оказывать поддержку по Ан-148 до тех пор, пока Украина не передала России документацию на самолет и право вносить в нее изменения, тоже преждевременно».

Новости компаний

ПЛАСТИК ВМЕСТО МЕТАЛЛА

На Новомосковском трубном заводе началось промышленное испытание двух новых линий по производству полиэтиленовых труб для водо- и газопроводов. Выпуск продукции начинается в марте 2006 года. Сырье для нового производства — полиэтилен низкого давления — будет поставлять «Казаньоргсинтез». В 2006 году НТЗ планирует установить еще две линии. В результате мощность предприятия составит 15 тыс. т труб в год. Новая продукция будет поставляться в Рязанскую, Калужскую, Липецкую области.

ПЕРЕРАБОТКА ПРИДВИНУЛАСЬ К СЫРЬЕВОЙ БАЗЕ

Власти Ямало-Ненецкого автономного округа и города Лабытнанги одобрили строительство производства метанола на базе Ямальского газоперерабатывающего химкомбината. Мощность предприятия составит 500 тыс. т продукции в год. В качестве сырья для нового производства предполагается использовать ямальский газ. К строительным работам планируется приступить в начале 2006 года. Пуск предприятия намечен на 2008 год. Стоимость проекта оценивается в €99 млн, а срок окупаемости составит три года.

НОВЫЕ МОЩНОСТИ НА СТАРОЙ ПЛОЩАДКЕ

Российско-финское предприятие «Метадинеа», финская компания Дупеа и ОАО «Карболит» (г. Орехово-Зуево, Московская область) объявили о реализации проекта по созданию совместного производства карбамидоформальдегидных и промышленных смол. Эта продукция широко применяется при изготовлении современных лаков, красок, клеев, а также в деревообработке и фанерном производстве. Новые мощности создаются на промышленной площадке «Карболита» с использованием существующей производственной базы. Реконструкция начнется в первом квартале 2006 года. Запланированный объем выпуска составляет 220 тыс. т смол в год. Сумма первоначальных инвестиций в проект оценивается в €5 млн.

УПАКОВКА ДЛЯ ПИЩЕВИКОВ И ФАРМАЦЕВТОВ

Специалисты Группы компаний «Селена» завершили пусконаладочные работы на новом производстве по выпуску многослойных барьерных пленок в Щелковском районе Московской области. Новая пленка представляет собой высокотехнологичный современный продукт, который используют в качестве упаковочного материала в пищевой и фармацевтической промышленности. Объем производства составляет 350 т пленки в месяц.

ГРУППА НИТОЛ ИДЕТ В КИТАЙ

Группа НИТОЛ — крупный отечественный поставщик продуктов хлорной химии — создает дочернее предприятие в Китае. Китайский рынок рассматривается в качестве одного из приоритетных. Цель — продвижение российской продукции на китайский рынок и дальнейшее развитие бизнеса с торговыми партнерами. Китайская «дочка» Группы НИТОЛ будет также вести подбор и закупку оборудования, организовывать участие российских представителей в проводимых в КНР конференциях и выставках, оказывать содействие в создании совместных предприятий. Головной офис новой компании будет находиться в одном из основных центров химпрома Китая — городе Шеньян.

По материалам Интерфакса, Прайм-ТАСС, RCC.RU

ХИМИКАМ ВНЕШАЕТ

На решающих направлениях отмечается концентрация капитала

ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В ЦЕЛОМ ИСПЫТЫВАЕТ ПОДЪЕМ. ТОМУ СПОСОБСТВУЕТ БЛАГОПРИЯТНАЯ СИТУАЦИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ. ЭКСПОРТ СТАНОВИТСЯ ДОРОЖЕ, ХИМИКИ ПОЛУЧАЮТ ЗА СВОЮ ПРОДУКЦИЮ НЕПЛОХУЮ ВЫРУЧКУ, БОЛЬШЕ СРЕДСТВ ВКЛАДЫВАЮТ В РАЗВИТИЕ. ВМЕСТЕ С ТЕМ СТРЕМИТЕЛЬНО ДОРОЖАЮЩЕЕ СЫРЬЕ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО — НЕФТЬ И ГАЗ, УВЕЛИЧИВАЮТ СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ И УХУДШАЮТ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ.

(Окончание. Начало на стр. 1)

Сегодня именно они занимаются конъюнктурой рынка, реализацией, контролируют финансовые потоки, определяют направления и объемы инвестиций. Непосредственные производители концентрируют свои усилия на выпуске продукции, организации производства, внедрении новых технологий.

Шаги большой химии

Согласно данным Росстата, в январе — октябре 2005 года физический объем производства в химической промышленности в целом увеличился по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 3%. При этом выпуск серной кислоты вырос на 1,7%, синтетического каучука — на 3,8%, каустической соды — на 4,6%, моющих средств — на 18,8%. Успешно работают и предприятия так называемой крупнотоннажной химии. Так, значительно — на 5,3% в сравнении с аналогичным периодом 2004 года выросло производство минеральных удобрений. Данный сегмент отрасли в полной мере ощутил благоприятную конъюнктуру мирового рынка. Цены на удобрения значительно повысились. Вместе с ценами повысилась и выручка. Руководитель аналитического управления ОАО «Акрон» Елена Романовская говорит, что объем продаж за девять месяцев 2005 года вырос в сравнении с соответствующим прошлым периодом на 41%, а чистая прибыль компании увеличилась более чем в три раза. По предварительным оценкам, показатели этого года будут высокими — значительно лучше, чем 2004 года. «Мы сегодня экспортируем удобрения не только в страны Европы, но в большей степени в США, Китай и государства Юго-Восточной Азии, — говорит Елена Романовская. — Что же касается продаж внутри России, здесь рост не так значителен. Однако понемногу увеличиваются поставки удобрений и российскому сельскому хозяйству». Нарастать объемы продаж в России удастся за счет дополнительных усилий по про-

движению продукции на рынок. В частности, «Акрон» проводит довольно гибкую маркетинговую политику: предоставляются всевозможные скидки, осуществляется доставка продукции на максимально близкое расстояние к потребителю, постоянно развивается складская сеть. Менеджмент компании поддерживает практику кредитования российских сельскохозяйственных предприятий. За счет этих факторов удается в какой-то мере увеличивать поставки на внутренний рынок. «Мы понимаем, что у крестьян лишних денег нет, — замечает Елена Романовская. — Поэтому поставляем удобрения в кредит. Особенно это касается тех хозяйств, с которыми мы работаем продолжительное время. Крестьяне возвращают долги после того, как соберут урожай».

Успех определяет работа с потребителем

Высокие темпы роста отмечены в сегменте бытовой химии. По данным Росстата, в январе — октябре объем производства моющих средств, например, увеличился в сравнении с аналогичным периодом 2004 года на 18,8%. Основными определяющими факторами здесь являются растущий платежеспособный спрос населения, качество и расширение рынков сбыта. Отечественная продукция все заметнее теснит импортные аналоги. Российские компании все чаще предлагают потребителям продукты, от которых они не могут отказаться. Эти причины стали главными слагаемыми интенсивного роста производства на Ступинском химическом заводе, где выпускается широкая гамма всевозможных бытовых моющих и косметических средств. Объем производства в январе — ноябре 2005 года здесь вырос в сравнении с соответствующим прошлым периодом на 40%. Заместитель генерального директора предприятия по маркетингу и сбыту Любовь Гордеева говорит, что завод находится на подъеме, объемы выпуска увеличиваются. «Ситуация сейчас довольно благоприятная, — говорит Любовь Гордеева. — Рынок активный, спрос на нашу продукцию растет. Вместе с тем мы приложили немало дополнительных усилий по продвижению нашей продукции к потребителям». Менеджмент завода постоянно работает в направлении дальнейшего развития дистрибуторских сетей и расширения рынка сбыта. Удалось существенно расширить географию продаж. Например, продукция предприятия сегодня реализуется на Украине, в других странах ближнего зарубежья. Специалисты Ступинского химического завода не забывают и об обновлении ассортимента. Наряду с моющими средствами недавно запущено про-

ПРОИЗВОДСТВО ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ХИМИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ

Наименование	Окт. 2005,		В % к	
	тыс. тонн	окт. 2004	сент. 2005	Янв.-окт. 2005 в % к янв.-окт. 2004
Серная кислота	735	93,7	101,5	101,7
Кальцинированная сода	227	100,5	101,1	101,2
Каустическая сода	103	101,7	98,4	104,6
Аммиак синтетический	1054	110,5	103,1	104,2
Минеральные удобрения	1361	110,3	100,8	105,3
Смолы и пластмассы	302	103,1	104,2	98,6
Полиэтилен	93,5	99,0	103,4	97,8
Полипропилен	34,7	125,7	109,2	103,4
Синтетические красители, тонн	850	55,4	91,9	82,6
Синтетический каучук	99,9	105,3	114,5	103,8
Метанол	212	90,1	128,4	98,3
Краски и грунтовки на эфирах целлюлозы	4,0	107,9	96,8	96,2
Краски и грунтовки на смолах	3,4	159,9	99,7	106,6
Краски и грунтовки водно-дисперсные	7,4	138,7	85,2	133,4
Моющие средства	72,3	121,0	98,8	118,8
Волокна и нити химические	12,1	79,4	104,0	82,3
Шины для грузовых автомобилей, млн шт.	1,0	105,2	100,6	100,6
Шины для легковых автомобилей, млн шт.	2,6	118,8	110,9	109,5
Изделия из пластмасс	34,7	106,3	99,2	98,8

Источник: Росстат



В уходящем году химики построили немало новых предприятий

изводство новой импортозамещающей продукции — красок для волос и средств по уходу за крашеными волосами. В результате темпы роста объемов продаж значительно повысились.

Инвестиционный процесс пошел

Значительный рост производства отмечен и на предприятиях крупнейшей в России нефтехимической компании — «Сибур-Холдинг». Объем выпуска продукции в январе-сентябре здесь увеличился в сравнении с соответствующим периодом прошлого года более чем на 24%. Деятельность компании заключается в последовательной переработке закупаемого холдингом углеводородного и других видов сырья на основании соглашения о процессинге с перерабатывающими предприятиями. За счет процессинговой или так называемой давальческой (топлинговой) схемы компания осуществляет производство полуфабрикатов и конечных продуктов нефтехимии с последующей их реализацией на внутреннем и зарубежных рынках. Доля экспорта в настоящий момент составляет порядка 30%.

Руководитель пресс-службы ОАО «Сибур-Холдинг» Геннадий Федотов пояснил, что рост выпуска продукции отмечается по всем технологическим переделам. По его словам, в решающей мере платежеспособный спрос на продукцию холдинга сегодня обеспечивают российские потребители. В то же время нельзя сказать, что в компании существует жесткая ориентировка на внутрироссийское потребление, поскольку емкость отечественного рынка явно недостаточна для таких продуктов, как капролактамы, каучук, многих других видов химического сырья.

В «Сибуре» на этот счет разработана специальная программа, которая позволяет каждому предприятию холдинга принимать самостоятельное решение — отправлять сырье на дальнейшую переработку на предприятия компании или все же реализовывать на рынке. «Все зависит от конкретной конъюнктуры — что в данный момент выгоднее для компании», — говорит Геннадий Федотов. «Сибур-Хол-

ПРОИЗВОДСТВО ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ХИМИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ (январь-сентябрь 2005 года в % к январю-сентябрю 2004 года)

Акрон, минеральные удобрения, азотные соединения (Великий Новгород)	141,0
Ступинский химический завод, моющие средства (Московская область)	*140,0
Новомосковский «Азот», минеральные удобрения, аммиак (Тульская область)	126,3
Усольехимпром, продукты неорганической химии, смолы (Иркутская область)	125,3
Сибур-Холдинг, минеральные удобрения, продукты нефтехимии	124,5
Эмпилс, лаки и краски (Ростов-на-Дону)	118,0
Салаватнефтеоргсинтез, продукты нефтехимии (Республика Башкортостан)	115,9
Еврохим, комплексные минеральные удобрения, аммиак (Москва)	111,0
Уралкалий, хлористый калий (г. Березники, Пермская область)	107,9
Куйбышевазот, капролактамы, минеральные удобрения (Самарская область)	107,5
Капролактамы, поливинилхлорид, пластикат (Нижегородская область)	106,9
Уралшина, легкогрузовые, промышленные шины (Екатеринбург)	106,5
Невиномысский «Азот», минеральные удобрения, метанол (Ставропольский край)	105,2
Омкшина, шины для грузовых автомобилей	101,2
Волтайрпром, легкогрузовые, сельскохозяйственные шины (Волгоградская область)	97,4
Ярославский шинный завод, легкогрузовые, авиационные шины	97,2

Источник: данные компаний

*За 11 месяцев

динг» проводит активное обновление своих предприятий, строит новые объекты. Недавно, например, запущены новые мощности по производству стирола. В строй действующих в 2005 году вошли шесть крупных производств. В том числе новые мощности в Воронеже, Томске, Нижнем Новгороде и Губкине. Объем инвестиций на предприятиях «Сибур-Холдинга» в 2005 составил 12 млрд руб. Следует отметить, что три года назад столь заметных инвестиционных проектов в компании не было. На 2006 год утверждена инвестиционная программа в размере 14 млрд руб.

Устаревшее оборудование ведет к убыткам

Несмотря на то что по абсолютному большинству наименований продукции статистика отмечает рост, производство химических нитей и волокон, по данным Росстата, сократилось в январе-октябре 2005 года на 17,7% в сравнении с соответствующим периодом прошлого года. Специалисты объясняют падение вялым спросом на эту продукцию, в первую очередь — со стороны предприятий шинной промышленности. Не увеличивает закуп-

ки химволокна и отечественная легкая промышленность, испытывающая сильнейшее давление со стороны импортеров. Следует также признать, что потребительские свойства производимых в стране химических нитей и волокон пока далеки от уровня аналогичной зарубежной продукции. Низкий спрос, отсталая технологическая база, низкая конкурентоспособность являются главными причинами сокращения производства в данном сегменте химической отрасли. Ухудшаются и финансовые показатели. Так, в январе-сентябре 2005 года на Щекинском ОАО «Химволокно» убыток отчетного периода составил 8,7 млн руб. Несмотря на то что объемы реализации продукции несколько повысились и увеличилась загрузка производственных мощностей, финансовые показатели пока далеки от идеальных. По мнению представителей совета директоров, такие факторы, как опережающие темпы роста цен на основные виды сырья в сравнении с ценами на готовую продукцию, негативные изменения конъюнктуры рынка, увеличение себестоимости пока не позволяют говорить о коренном улучшении ситуации.

Валерий Виркунен

Трибуна руководителя

ДИНАМИКА РОСТА СИЛЬНА ПРОДАЖАМИ



Вячеслав Белобородов,
генеральный директор
компании «Эмпилс»

Концерн «Эмпилс» — крупнейший на постсоветском пространстве производитель лакокрасочных материалов для потребительского рынка и цинковых белил промышленного назначения.

В его состав входят производственные предприятия в России и Украине, торговые представительства в Москве и странах Центральной Азии. В январе-ноябре 2005 года «Эмпилс» увеличил производство лакокрасочных материалов на 7,2% по отношению к аналогичному периоду прошлого года, выпустив более 83 тыс. т продукции против 77,5 тыс. т в 2004 году. Производство оксида цинка за этот же период выросло на 16,4%, с 13,4 тыс. т до 15,6 тыс. т. Главным фактором роста в 2005 году стало географическое расширение нашего бизнеса. «Эмпилс» значительно увеличил свое присутствие на рынках лакокрасочной продукции Украины, Казахстана, Узбекистана, Киргизии, Таджикистана, Туркменистана. Мы отмечаем ощутимое повышение покупательской способности населения не только в России, но и в других регионах постсоветского пространства.

На рынке оксида цинка «Эмпилс» развивает поставки не только в страны России и ближнего зарубежья, но и в Германию, Польшу, Чехию, Италию. От экспорта продукции концерн все активнее переходит к экспорту капитала. В частности, на Украине компания провела реконструкцию производства на входящем в состав концерна «Эмпилс» одесского завода «Элак».

В результате в 2005 году объем производства лакокрасочной продукции в Одессе вырос в восемь раз, что позволило предприятию выйти на четвертую позицию в рейтинге ведущих украинских производителей лаков и красок. В странах Средней Азии было открыто торговое представительство, которое позволило вести более эффективную работу с местными дистрибьюторами. Уже сейчас доля продаж в среднеазиатском регионе составляет около 20% всей реализуемой продукции и имеет устойчивые тенденции дальнейшего роста. Важность этого региона для развития нашего бизнеса заключается еще и в том, что строительный сезон, когда потребление лаков и красок увеличивается в разы, здесь продолжается значительно дольше, чем в России или на Украине.

Несмотря на то что «Эмпилс» с каждым годом укрепляет свои позиции на рынке лаков и красок, динамика роста в 2005 году все же несколько снизилась по сравнению с той, что наблюдалась два-три года назад. Это объясняется качественным изменением конкурентной среды. Нам теперь приходится конкурировать с ведущими зарубежными компаниями, проявляющими достаточно серьезную активность в СНГ. В этой ситуации мы придаем исключительное значение эффективности работы наших дистрибьюторов. Мы создали достаточно разветвленную дистрибьюторские сети не только в России, но и на Украине, в Молдове, странах Закавказья, Центральной Азии и Балтии. Недавно мы провели с нашими дистрибьюторами специальные совещания, где обсудили планы на следующий год. Если исходить из подписанных с ними контрактов, есть все основания рассчитывать на дальнейший значительный прирост объемов продаж компании как на территории России, так и за ее пределами.

«Управлять режимами — миссия Системного оператора»,

— считает Борис Аюев

УЖЕ ТРИ ГОДА ФУНКЦИИ ДИСПЕТЧЕРСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ РОССИИ ВОЗЛОЖЕНЫ НА ОАО «СО-ЦДУ ЕЭС» («СИСТЕМНЫЙ ОПЕРАТОР — ЦЕНТРАЛЬНОЕ ДИСПЕТЧЕРСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЕДИНОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ»). РАССКАЗАТЬ О СПЕЦИФИКЕ РАБОТЫ СИСТЕМНОГО ОПЕРАТОРА И ПЕРСПЕКТИВАХ ОТРАСЛИ МЫ ПОПРОСИЛИ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ОАО «СО-ЦДУ ЕЭС» БОРИСА АЮЕВА.

■ **«ПЕ»:** Борис Ильич, в чем основной смысл создания Системного оператора?

— Одна из главных идей реформы электроэнергетики — функциональное разделение отрасли, которое обеспечило бы привлечение инвестиций в генерацию через создание конкурентных условий для производителей электрической энергии. Поддержанием экономических и безопасных режимов в отрасли и призван заниматься Системный оператор.

Раньше наша энергетика существовала в виде вертикально интегрированной компании. Тариф регулировался в целом для всей отрасли. С девяностых годов стало ясно, что это достаточно неэффективно, потому что остальная экономика функционирует по законам конкуренции. Реформа стала необходимостью...

Правда, необходимо учитывать специфику. В энергетике «товаром», который может продаваться на конкурентной основе, является собственно электричество, произведенное генератором. И производители конкурируют за то, кому именно выработать кВт/час.

Основа энергетики — генераторы и если в основной части электроэнергетики обеспечить возможность конкуренции между производителями, то рынок даст существенный импульс на снижение цен в энергоизбыточных районах, или хотя бы их стабилизацию. А в энергодефицитных районах рынок даст импульс на привлечение инвестиций.

Инвестиции необходимы, потому что для надежных поставок электроэнергии нужны электростанции. И надо, чтобы либо государство давало деньги на их строительство, либо привлекать в отрасль инвесторов, уверенных в надежности долгов инвестиционных и в надежности «товаропроводящей» системы.

■ **Что вы имеете в виду?**

— Электроэнергия — товар специфический. Ее нельзя выпустить впрок... В каждый момент может быть произведено ровно столько электроэнергии, сколько потребляется. И источники «товара», генераторы, должны быть соединены с потребителями электрическими сетями. Эта товаропроводящая система является важнейшим элементом инфраструктуры отрасли. И пока еще — монопольным элементом.

■ **Вы говорите «пока»?**

— Да, потому что в силу технологий, которые сегодня существуют в электроэнергетике, фактор конкуренции в электропроводящую функцию ввести невозможно. И если, например, в телефонной связи технологии развились так, что стала возможна конкуренция, то в электроэнергетике такого технологического прорыва, который мог бы обеспечить возможность конкуренции в сетях, пока не случилось.

■ **Это ограничивает конкуренцию в отрасли?**

— Нет. Это требует выработать особые механизмы для того, чтобы обеспечить справедливую равноправную конкуренцию и доступ к электрическим сетям. Этим и занимается Системный оператор. В каждый отдельно взятый момент необходимо распределять нагрузку между генераторами.

И очень важно, чтобы распределение нагрузки между ними, с одной стороны, обеспечивало поставку энергии потребителям, а с другой — чтобы не были перегружены элементы сети. Эта обеспечивающая функция называется «управление режимами», она включает в себя планирование (долгосрочное, среднесрочное, оперативное) и возможности оперативного реагирования на колебания различных параметров для поддержания в рабочем состоянии энергосистемы.

■ **То есть вы планируете и распределяете между электростанциями нагрузку. А как соблюдается справедливость?**



«Главным является принцип оптимизации»

— Распределение нагрузки между генераторами — это, в экономических терминах, распределение заказов на электрическую энергию. Принципиально важно, чтобы заказ был распределен по справедливым правилам и по законам, которые понятны рыночному сообществу. Поэтому важная рыночная функция Системного оператора — обеспечение прозрачности.

В первую очередь через ясные правила планирования и оперативного управления. Разумеется, функция формирования расчетной модели, функции планирования и выдачи оперативных диспетчерских команд должны быть обособлены и закреплены за субъектом со специальной правоспособностью.

■ **Особые права?**

— Да. Право требовать определенного вида информацию. Право в критических ситуациях требовать строгого и безусловного выполнения определенных действий. В обычных режимах эта система должна жить по законам экономики и обеспечивать максимальную конкурентную справедливость.

А при необходимости она должна регистрировать наступление нештатной ситуации, оперативно ее анализировать и переходить к реализации необходимых действий, выдавая команды, обязательные для исполнения во всей системе. Таким субъектом специальной юрисдикции и является Системный оператор.

Эта особая правоспособность проистекает из требований рынка, из необходимости создать систему, которая в нормальных экономических условиях умеет управлять режимами с помощью экономических стимулов, а в экстренных ситуациях умеет оперативно на них реагировать. При этом первая задача диспетчеров — не допускать выхода режимов из области допустимых значений. То есть предотвращать возникновение предпосылок для аварийных ситуаций.

Но мы можем предусмотреть только так называемые «нормативные возмущения» режимов. Нештатные ситуации — молния ударила или подъемный кран линию поврвал — совсем другое дело. В таких случаях после того,

как сработали автоматические устройства защиты диспетчер начинает либо «собирать систему», восстанавливая ее в первоначальное состояние, либо предпринимать меры к стабилизации ситуации, чтобы уже случившаяся авария не привела к дальнейшему ухудшению оперативной обстановки.

■ **Системный оператор — инвестиционно привлекательная структура?**

— Все инвестиции Системный оператор получает от органов регулирования тарифов. Наша инвестиционная деятельность понятна государству, и нам выделяют средства для реализации наших инвестиционных проектов, направленных на улучшение управляемости режимов. Средств поступает, я считаю, оптимально.

■ **На какие ключевые цели направлены эти инвестиции?**

— Ключевая цель Системного оператора — это создание системы технологий управления режимами экономическими методами при одновременном обеспечении надежности.

Мы разрабатываем и внедряем деловые процессы, которые позволяют участникам рынка выполнять наши команды и зарабатывать на этом. Это делается через специальным образом организованные рынки: рынок «на сутки вперед», балансирующий рынок и рынок системных

услуг, который сейчас находится в стадии разработки и внедрения. В ближайшем будущем мы будем внедрять новую модель рынка, основанную на принципе прямых договоров, так называемых «регулируемых двусторонних договоров».

Наша задача — корректно вписать эти договоры в общую совокупность рынков, обеспечивающих функционирование российской электроэнергетики. И Системный оператор — реально единственное место, где технологии существования энергетического рынка могут возникнуть, поддерживаться и развиваться, давая возможность рынкам функционировать.

■ **Вопрос внешне наивный: что для Системного оператора стоит пусть немного, но впереди — прямая экономическая выгода или надежность?**

— Все наши процедуры являются оптимизационными. Любое наше решение, с одной стороны — экономическое, с другой стороны — надежное. Поэтому главным в управлении режимами является принцип оптимизации, постоянный поиск баланса между экономически целесообразным решением и решением, обеспечивающим адекватную надежность. Тут нет и не может быть никакого дисбаланса.

Беседовал Валерий Стольников

СПРАВКА «ПЕ»:

ОАО «СО-ЦДУ ЕЭС» образовано в июне 2002 года. С июля 2002 года осуществляет оперативно-диспетчерское управление Единой энергетической системой России в новых экономических условиях. Системный оператор стал первым инфраструктурным институтом российского рынка электроэнергетики и с самого начала обеспечивает баланс интересов участников рынка и требований системной надежности. В состав ОАО «СО-ЦДУ ЕЭС» входят семь объединенных диспетчерских управлений (ОДУ): Востока, Сибири, Урала, Средней Волги, Северного Кавказа, Центра, Северо-Запада и 57 региональных диспетчерских управлений (РДУ). Системный оператор обеспечивает взаимодействие ЕЭС России с энергосистемами 13 стран.

Сообщающиеся сосуды

Из одной страны ЕЭП в другую будут перетекать рабочая сила, капитал и технологии

В НАЧАЛЕ НОЯБРЯ, В РАЗГАР ЭТНИЧЕСКИХ БУНТОВ ВО ФРАНЦИИ ФЕДЕРАЛЬНАЯ МИГРАЦИОННАЯ СЛУЖБА РОССИИ ВЫСТУПИЛА С СЕНСАЦИОННЫМ ЗАЯВЛЕНИЕМ ОБ ИММИГРАЦИОННОЙ АМНИСТИИ. НЕЛЕГАЛЬНЫЕ МИГРАНТЫ СМОГУТ В УПРОЩЕННОМ ПОРЯДКЕ ОФОРМИТЬ НЕОБХОДИМЫЕ ДОКУМЕНТЫ — МИГРАЦИОННУЮ КАРТУ, РАЗРЕШЕНИЕ НА РАБОТУ, А ИХ РЕГИСТРАЦИЯ СТАНЕТ УВЕДОМИТЕЛЬНОЙ.

В настоящее время оформление иностранного рабочего обходится работодателю в \$250-300, а оформление занимает три-четыре месяца. Планируется снизить пошлину в четыре раза, а срок регистрации довести до 10 дней.

Амнистию решено проводить поэтапно — в течение будущего года такой привилегией сможет воспользоваться 1 млн человек в ряде регионов — Москве и Московской области, Иркутске, Краснодарском крае и др.

Понятно, что в контексте событий во Франции решение об амнистии в России воспринимается экспертами и широкой общественностью неоднозначно.

Амнистия во благо

В самой амнистии, однако, вряд ли можно усмотреть что-либо негативное. Во-первых, благодаря ей можно будет оценить, сколько всего у нас мигрантов. «Идет спор о том, сколько мигрантов нам нужно, но ведь для начала надо понять, сколько их уже сейчас находится в России, — говорит заместитель директора Института стран СНГ Владимир Жарихин. — По одним данным, у нас всего 3,5 млн нелегалов, по другим — в два раза больше. К тому же нелегальные мигранты — это неучитываемая нагрузка на социальную сферу, что рождает социальную напряженность. Например, все нормативы в Москве рассчитываются исходя из 10 млн человек: движение транспорта, медицинская помощь, социальные услуги и пр. Но людей-то на самом деле больше».

Во-вторых, благодаря амнистии будет легализован труд иммигрантов и тем самым пресечена неуплата налогов их работодателями. По оценкам Минфина, связанные с неуплатой налогов и отчислений в социальные фонды потери достигают \$2 млрд в год. В результате подрывается система социального обеспечения, в частности ставится под угрозу нормальное функционирование пенсионной системы.

Еще один важный аспект — сбережения иммигрантов. Заработанные в теневой экономике средства нелегальные мигранты либо переводят в доллары и хранят под подушкой, либо пересылают на родину. Так, по подсчетам экспертов, общий объем переводов из России в страны СНГ составляет около \$12 млрд.

Если соотнести эти данные с данными платежного баланса, то в официальной статистике неучтенными остаются почти \$9 млрд. «Это, в свою очередь, способствовало бы деолларизации российской экономики, что наряду с повышением доверия к финансовой системе страны привело бы к снижению оборачиваемости денежной массы и ослаблению инфляционного давления, — говорит экономист Объединенной финансовой группы Ярослав Лисоволик. — К тому же обращение иммигрантов к услугам банков обеспечило бы банковскому сектору дополнительные возможности роста и выхода на новые рынки за счет услуг по переводу денежных средств».



Без легализации иммигрантов просто невозможно полноценное формирование единого рынка рабочей силы

Дополнительный импульс

И, наконец, без легализации иммигрантов просто невозможно полноценное формирование единого рынка рабочей силы — одного из основных составляющих ЕЭП. В этом случае достигается стратегическая цель объединения — наиболее эффективное и рациональное использование потенциалов национальных экономик государств-участников интеграционного процесса. При этом в выигрыше будут все члены интеграционной группировки. Россия же сможет решить остро стоящую перед ней демографическую проблему. «Ежегодное сокращение населения страны на 700-800 тыс. человек в год — главное препятствие на пути экономического роста в долгосрочной перспективе. В определенной мере данная проблема решается за счет иммиграции трудовых ресурсов. При всех политических соображениях властям ничего не остается, как пойти на смягчение миграционной политики, если они всерьез намерены решать задачу удвоения ВВП в течение 10 лет. «Как показывают расчеты, чтобы обеспечить увеличение темпов роста на 0,5%, России необходимо ежегодно принимать 350-400 тыс. трудовых мигрантов, — говорит Я.Лисоволик. — Иммигранты способны придать дополнительный импульс набирающему обороты потребительскому буму и развитию банковского сектора».

Что же касается партнеров России по ЕЭП, то они, в свою очередь, будут вносить весомый вклад в экономический рост своих стран. По мнению американских экономистов Кэмпбелла Макконнелла и Стэнли Брю, если открыть административные границы между странами, то, как по закону сообщающихся сосудов, из одной страны в другую будут перетекать недостающие опыт, технологии, инвестиции. Будет выравниваться экономическое положение стран. «Рабочая сила из более бедной страны начнет перетекать в более богатую. Это будет происходить до тех

пор, пока уровень зарплат в обеих странах не выровняется. Хотя в более богатой стране средний уровень зарплат, таким образом, несколько упадет, объем национального продукта и доходы предпринимателей вырастут. В бедной стране все будет как раз наоборот. Однако общая производительность ВВП этих двух стран увеличится, поскольку прирост объема национального продукта богатой страны превысит потери в объеме ВВП бедной страны. Ведь производительность труда одних и тех же рабочих, если они переедут в страну, где имеются более передовые технологии и лучшее оборудование, станет значительно выше», — считают экономисты. Кроме того, Россия сможет укрепить свои позиции на международной арене — наряду со странами Евросоюза и США она станет крупным поставщиком капитала в страны «третьего мира» и усилит свою геополитическую роль на постсоветском пространстве.

Миграция, но с головой

Однако к вопросу привлечения иммигрантов надо подходить системно. «Нам не нужна биомасса, нам нужны конкретные работники. Следовательно, надо проводить программу привлечения к нам людей тех специальностей и того образования, которых нам не хватает», — считает Владимир Жарихин.

90% всех вакансий, предлагаемых мигрантам независимо от их образования, приходится на низкоквалифицированных. Как правило, это работа в строительстве, сельском хозяйстве и лесопереработке, промышленности и торговле. Между тем за счет мигрантов можно было бы решить такую острую проблему, как нехватка квалифицированных специалистов: врачей, учителей, научных работников и т. д. Единственный, кажется, положительный пример здесь — участковые врачи: именно за счет приезжих Минздраву удалось укомплектовать эту службу практически во всех районах страны. По

мнению директора департамента стратегического анализа компании ФБК Игоря Николаева, в Россию необходимо привлекать высококвалифицированную рабочую силу. «Россияне уже не хотят работать дворниками и разнорабочими, независимо от своей квалификации идут в более квалифицированные сектора, а все остальное оставляют иммигрантам. Но должна быть конкуренция в высококвалифицированном секторе. И иммигранты помогут ее создать. К тому же если иммигранты смогут работать только в низкоквалифицированных секторах, будет расти дифференциация в доходах и социальном статусе, что может спровоцировать проблемы, аналогичные французским», — считает И.Николаев.

По оценкам экспертов, наиболее высококвалифицированные иммигранты в России — это выходцы из стран-участниц ЕЭП. Так, данные опросов показывают, что более 60% украинцев, работающих в Москве, имеют высшее и незаконченное высшее образование и около 20-30% — среднее специальное.

Во многих государствах миграция способствует развитию бизнеса, в первую очередь малого. Находится много частных предпринимателей, которые не только сами работают, но и создают новые рабочие места. Недаром даже успешно развивающиеся страны, в т.ч. с положительной демографической динамикой, на протяжении многих лет привлекают мигрантов. Речь идет о Канаде, Германии, Франции, Великобритании, Австралии и Новой Зеландии. Труд иностранных рабочих стали использовать даже те страны, которые традиционно от этого отказывались, — Италия, Португалия и Япония. Ну а самый, пожалуй, убедительный пример — США, страна, которая родилась как эмигрантское государство и до сих пор процветает во многом за счет притока талантов, рабочих рук и денег. И у России сегодня есть шанс использовать этот опыт.

Артем Голованов

Умное планирование

Ortems имеет хорошие перспективы в России

ВЫРАЖЕНИЕ «ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ» УЖЕ ДАВНО НЕ ВОСПРИНИМАЕТСЯ РОССИЙСКИМИ ПРОМЫШЛЕННИКАМИ КАК НЕЧТО ВИРТУАЛЬНО-ФАНТАСТИЧЕСКОЕ. ЭТО СТАЛО ВОСТРЕБОВАННОЙ РЕАЛЬНОСТЬЮ, В СВЯЗИ С ЧЕМ «ПЕ» ЗАДАЛ НЕСКОЛЬКО ВОПРОСОВ ГОСПОДИНУ РЕНЕ ДЕВИНЮ — ПРЕЗИДЕНТУ КОМПАНИИ ORTEMS, ЯВЛЯЮЩЕЙСЯ МИРОВОМ ЛИДЕРОМ В СОЗДАНИИ БИЗНЕС-ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ. В РОССИИ ORTEMS РАБОТАЕТ С КОМПАНИЕЙ «АНД ПРОДЖЕКТ».

■ «ПЕ»: Господин Девинь, в чем основные принципы нового бизнес-планирования?

— Сейчас производители переходят от производства «на склад» к производству в соответствии с внешними рыночными факторами — к производству «на заказ». Поэтому компаниям необходимо найти ответы на два ключевых вопроса: как снизить издержки и запасы незавершенного производства и как производить вовремя и в нужном количестве.

■ Почему пользователи ERP-систем нуждаются в системе Ortems, ведь ERP-системы также обеспечивают планирование производства?

— Основное отличие Ortems от ERP-систем в том, что Ortems использует детальную модель производственного процесса, которая описывает все ограничения производства с учетом отраслевой специфики. Ortems является гибкой и «реактивной» средой, которая позволяет управлять производством оперативно в соответствии с изменениями рынка.

В ERP-системе можно создать один производственный план, Ortems предоставляет варианты планов. Предприятие



Рене Девинь

может выбрать план, по которому ему необходимо работать, чтобы обеспечить производство необходимого количества продукции в срок. Ortems может перестраивать план в соответствии с происходящими событиями на производстве (поломки оборудования, нехватка компонентов на складах и т.д.)

Система Ortems работает с большими объемами данных, позволяет проводить более 60 тысяч операций в одном цикле расчета и может в короткое время предложить компании различные варианты планов. В отличие от ERP-систем, в которых

такие расчеты производятся в течение нескольких часов, а то и дней, Ortems делает эти расчеты всего за несколько минут, не блокируя работу остальных пользователей.

■ Как обеспечивается интеграция систем, установленных на предприятии с системой Ortems?

— При создании интеграционного решения мы хотели получить инструмент, позволяющий легко вписать бизнес-процессы, которые поддерживает система Ortems, в информационную систему предприятия. Наше интеграционное решение сертифицировано ведущими разработчиками ERP-систем (SAP, Oracle, BAAN и др.), оно включает стандартные интерфейсы более чем 150 различных систем: ERP, MES, SCADA и т.д.

■ Как вы оцениваете позиции системы Ortems на российском рынке?

— Решения компании Ortems были представлены на российском рынке летом прошлого года: компания «АНД Проджект» стала официальным представителем компании ORTEMS S.A.S. в России, странах СНГ и Балтии. Мы учитывали целый ряд факторов. Россия — самый быстроразвивающийся рынок корпоративных систем, чей рост в последние пять лет составлял от 30% до 50% в год. Российские производители выходят на мировой рынок и конкурируют с западными, поэтому им требуется инструменты, решающие сложные задачи производственного планирования.

Решение о партнерстве с «АНД Проджект» для представления наших интересов в России было очевидным. У «АНД

Проджект» очень сильная профессиональная «биография» и превосходные позиции на рынке. Системы производственного планирования — насущная потребность для российских предприятий. Многие компании ищут пути повышения прибыльности.

Вместе с «АНД Проджект» мы сможем предоставлять заказчикам из России решения производственного планирования, которые помогают зарабатывать больше на имеющихся производственных мощностях, сокращать издержки, совершить рывок в сторону повышения своей конкурентоспособности и эффективности, не прибегая к массовым денежным вливаниям, и обеспечивают быструю окупаемость инвестиций.

СПРАВКА «ПЕ»:

Компания Ortems — мировой лидер в создании бизнес-приложений для оптимизации производственного планирования. Систему Ortems используют более 350 компаний — мировых лидеров из списка Fortune 500, включая такие известные, как Alcatel, Arcelor, Aventis, Coca Cola, Dow Corning, EADS, EQ Esteve, Essilor, Gemplus, Heineken, Johnson&Johnson, Knauf, Liebherr, Merck, Michelin, Nestle, Nexans, Pirelli, Pliva, Renault, Rexam, Rhodia, Ricoh, SEB, Siemens, Sony, Still&Saxby, Unilever, Valeo, Volvo Trucks. Система производственного планирования Ortems решает четыре блока задач, обеспечивающих поддержку производственных компаний при переходе к производству на заказ: оптимизация использования ресурсов предприятия, возможность производить на имеющихся мощностях больше; уменьшение запасов незавершенного и готового производства; выполнение заказов в соответствии со сроками, согласованными с заказчиками; сокращение производственного цикла.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСА НА ЗАМЕЩЕНИЕ ДОЛЖНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «ВЕДОМСТВЕННАЯ ОХРАНА» МИНИСТЕРСТВА ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЭНЕРГЕТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Министерство промышленности и энергетики Российской Федерации (далее по тексту «Министерство») объявляет конкурс на замещение должности генерального директора Федерального государственного унитарного предприятия «Ведомственная охрана» Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации.

Предприятие расположено по адресу: 109074, г.Москва, Китайгородский проезд, дом 7.

Основные характеристики предприятия:
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг от собственной деятельности: за 2004г. — 1770692 тыс. руб., за 6 месяцев 2005г. — 1201450 тыс. руб.
Финансовая деятельность: за 2004г. (прибыль +, убыток -) +84984 тыс. руб., за 6 месяцев 2005 г. (прибыль +, убыток -) +44489 тыс. руб.

Основные фонды:
за 2004 г. — 19202 тыс. руб., за 6 месяцев 2005 г. — 17174 тыс. руб.
Штатная численность работников — 16785 чел.
Средняя заработная плата — 8296,30 руб.

Специализация предприятия: оказание охранных услуг

Требования к кандидату:
— высшее профессиональное образование;
— опыт работы в сфере деятельности предприятия (либо в правоохранительных органах) — не менее 3 лет;
— опыт работы на руководящих должностях — не менее 3 лет;
— возраст — до 55 лет;
— допуск к работе со сведениями, составляющими государственную тайну, не ниже первой формы.

Прием заявок на участие в конкурсе:
Начало приема заявок и документов — 10.00 «19» декабря 2005 г.

Окончание приема заявок и документов — 17.00 «17» января 2006 г.

Документы принимаются в отделе государственной службы и кадров Административного департамента Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации по адресу: 109074, г.Москва, Китайгородский проезд, дом 7, комната 521, телефон 206-82-31.

По этому адресу можно также ознакомиться с дополнительными материалами и условиями трудового договора.

Конкурс проводится «24» января 2005 г. в 10 часов в комнате 3008 Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации по адресу: г.Москва, Китайгородский проезд, дом 7, в соответствии с «Положением о проведении конкурса на замещение должности руководителя федерального государственного унитарного предприятия» утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 16 марта 2000г. №234 «О порядке заключения трудовых договоров и аттестации руководителей федеральных государственных унитарных предприятий».

Победителем конкурса признается участник, успешно прошедший тестовые испытания и предложивший, по определению конкурсной комиссии, наилучшую программу деятельности предприятия.

Решение конкурсной комиссии о победителе конкурса доводится до непосредственно приглашенных на заседание конкурсной комиссии участников конкурса председателем конкурсной комиссии.

Перечень документов, подаваемых претендентами для участия в конкурсе:
— заявление в конкурсную комиссию на имя председателя конкурсной комиссии;
— справка с биографической объективной информацией на претендента (справка-объективка);
— листок по учету кадров, фотографии 3х4 или 4х6 — 2 шт.;

— заверенные в установленном порядке копия трудовой книжки и копии документов об образовании государственного образца;
— предложения по программе деятельности предприятия, подписанные претендентом (с указанием производственно-экономических показателей на ближайшие 3-5 лет) — не менее чем в 2-х экземплярах в запечатанном конверте;
— справку соответствующей формы о допуске к сведениям, составляющим государственную тайну.

Основные условия трудового договора:
Исполнение обязанностей руководителя предприятия является его основной работой. Руководитель является работником с ненормированным рабочим днем. Трудовой договор заключается на срок от 3 до 5 лет. Оплата труда руководителя состоит из должностного оклада и вознаграждения по результатам финансово-хозяйственной деятельности. Должностной оклад устанавливается в размере не менее 20 тысяч рублей.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСА НА ЗАМЕЩЕНИЕ ДОЛЖНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «УПРАВЛЕНИЕ СЛУЖЕБНЫМИ ЗДАНИЯМИ» МИНИСТЕРСТВА ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЭНЕРГЕТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Министерство промышленности и энергетики Российской Федерации (далее по тексту «Министерство») объявляет конкурс на замещение должности директора Федерального государственного унитарного предприятия «Управление служебными зданиями» Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации.

Предприятие расположено по адресу: 109074, г.Москва, Китайгородский проезд, дом 7.

Основные характеристики предприятия:
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг от собственной деятельности: за 2004 г. — 150819 тыс. руб., за 6 месяцев 2005 г. — 33564 тыс. руб.
Финансовая деятельность: за 2004г. (прибыль +, убыток -) +4052 тыс. руб., за 6 месяцев 2005 г. (прибыль +, убыток -) -5536 тыс. руб.

Основные фонды:
за 2004г. — 10583 тыс. руб., за 6 месяцев 2005 г. — 10524 тыс. руб.
Штатная численность работников — 245 чел.
Средняя заработная плата — 16176 руб.

Специализация предприятия: оказание услуг по обслуживанию административного здания федерального значения

Требования к кандидату:
— высшее профессиональное образование;
— опыт работы в сфере деятельности предприятия — не менее 3 лет;
— опыт работы на руководящих должностях — не менее 3 лет;
— возраст — до 50 лет.

Прием заявок на участие в конкурсе:
Начало приема заявок и документов — 10.00 «19» декабря 2005 г.

Окончание приема заявок и документов — 17.00 «17» января 2006 г.

Документы принимаются в отделе государственной службы и кадров Административного департамента Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации по адресу: 109074, г.Москва, Ки-

тайгородский проезд, дом 7, комната 521, телефон 206-82-31.

По этому адресу можно также ознакомиться с дополнительными материалами и условиями трудового договора.

Конкурс проводится «24» января 2005 г. в 12 часов в комнате 3008 Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации по адресу: г.Москва, Китайгородский проезд, дом 7, в соответствии с «Положением о проведении конкурса на замещение должности руководителя федерального государственного унитарного предприятия» утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 16 марта 2000 г. №234 «О порядке заключения трудовых договоров и аттестации руководителей федеральных государственных унитарных предприятий».

Победителем конкурса признается участник, успешно прошедший тестовые испытания и предложивший, по определению конкурсной комиссии, наилучшую программу деятельности предприятия. Решение конкурсной комиссии о победителе конкурса доводится до непосредственно приглашенных на заседание конкурсной комиссии участников конкурса председателем конкурсной комиссии.

Перечень документов, подаваемых претендентами для участия в конкурсе:
— заявление в конкурсную комиссию на имя председателя конкурсной комиссии;
— справка с биографической объективной информацией на претендента (справка-объективка);
— листок по учету кадров, фотографии 3х4 или 4х6 — 2 шт.;

— заверенные в установленном порядке копия трудовой книжки и копии документов об образовании государственного образца;
— предложения по программе деятельности предприятия, подписанные претендентом (с указанием производственно-экономических показателей на ближайшие 3-5 лет) — не менее чем в 2-х экземплярах в запечатанном конверте;

Основные условия трудового договора:
Исполнение обязанностей руководителя предприятия является его основной работой. Руководитель является работником с ненормированным рабочим днем. Трудовой договор заключается на срок от 3 до 5 лет. Оплата труда руководителя состоит из должностного оклада и вознаграждения по результатам финансово-хозяйственной деятельности. Должностной оклад устанавливается в размере не менее 32 тысяч рублей.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСА НА ЗАМЕЩЕНИЕ ДОЛЖНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ СПЕЦИАЛЬНЫХ СИСТЕМ СВЯЗИ «ИНТЕГРАЛ»

Федеральное агентство по промышленности объявляет конкурс на замещение должности директора ФГУП «Научно-исследовательский институт специальных систем связи «Интеграл».

Предприятие расположено по адресу: 141006, г. Мытищи, Московской обл., 1-й Рупасовский пер., б.

Основные характеристики предприятия:

(По состоянию на 01.01.2006 г.)	
Объем производства	20,9 млн руб.
Финансовая деятельность (прибыль, убыток -)	1,0 млн руб.
Основные фонды	15,8 млн руб.
Производственные площади	2,82 тыс. кв. м.
Численность работников	65 чел.
Средняя заработная плата	12,3 тыс. руб.

Специализация предприятия: проведение научно-исследовательских и опытно-исследовательских работ по созданию и внедрению автоматизированных систем (фрагментов АС) связи, передачи данных, проведению проектных, монтажных и пусконаладочных работ.

Требования к кандидату:

- Высшее профессиональное образование.
- Опыт работы в сфере деятельности предприятия не менее трех лет.
- Опыт работы на руководящих должностях не менее трех лет.
- Наличие согласованного в установленном порядке допуска к сведениям, составляющим государственную тайну, предусмотренного номенклатурой должностей предприятия.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСА НА ЗАМЕЩЕНИЕ ДОЛЖНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «ЗАВОД «ЭНЕРГИЯ»

Федеральное агентство по промышленности объявляет конкурс на замещение должности директора ФГУП «Завод «Энергия».

Предприятие расположено по адресу: 197110, г. Санкт-Петербург, ул. Пионерская, 44.

Основные характеристики предприятия:

(По состоянию на 01.01.2006 г.)	
Объем производства	315,7 млн руб.
Финансовая деятельность (прибыль, убыток -)	7,5 млн руб.
Основные фонды	115,4 млн руб.
Производственные площади	45,28 тыс. кв. м.
Численность работников	320 чел.
Средняя заработная плата	11,9 тыс. руб.

Специализация предприятия: разработка, производство и ремонт средств радиомониторинга.

Требования к кандидату:

- Высшее профессиональное образование.
- Опыт работы в сфере деятельности предприятия не менее пяти лет.
- Опыт работы на руководящих должностях не менее пяти лет.
- Наличие согласованного в установленном порядке допуска к сведениям, составляющим государственную тайну, предусмотренного номенклатурой должностей предприятия.

Прием заявок на участие в конкурсе:

Начало приема заявок и документов — «19» декабря 2005 года.
Окончание приема заявок и документов — «17» января 2006 года.

Прием заявок на участие в конкурсе:

Начало приема заявок и документов — «19» декабря 2005 года.

Окончание приема заявок и документов — «17» января 2006 года.

Документы принимаются в Управлении радиоэлектронной промышленности и систем управления Федерального агентства по промышленности по адресу: 107996, Москва, ул. Щепкина, дом 42, комната 1903.

По этому адресу можно также ознакомиться с дополнительными материалами и условиями трудового договора.

Конкурс проводится «24» января 2006 года в 10.00 в зале заседаний Федерального агентства по промышленности по адресу: 107996, Москва, ул. Щепкина, дом 42, в соответствии с «Положением о проведении конкурса на замещение должности руководителя федерального государственного унитарного предприятия», утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 16 марта 2000 года №234 (опубликовано в «Российской газете» от 29 марта 2000 года №61) в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 4 октября 2002 года №738 (опубликовано в «Российской газете» от 16 октября 2002 года №196).

Победителем конкурса признается участник, успешно прошедший тестовые испытания и предложивший, по мнению конкурсной комиссии, наилучшую программу деятельности предприятия.

Решение конкурсной комиссии доводится до участников конкурса председательствующим на заседании комиссии.

Перечень документов, подаваемых для участия в конкурсе:

- Заявление в конкурсную комиссию.
- Справка с биографической объективной информацией на претендента (справка-объективка).
- Анкета установленного образца с автобиографией.
- Фотографии 4х6 — 2 шт.

Документы принимаются в Управлении радиоэлектронной промышленности и систем управления Федерального агентства по промышленности по адресу: 107996, Москва, ул. Щепкина, дом 42, комната 1903.

По этому адресу можно также ознакомиться с дополнительными материалами и условиями трудового договора.

Конкурс проводится «24» января 2006 года в 10.00 в зале заседаний Федерального агентства по промышленности по адресу: 107996, Москва, ул. Щепкина, дом 42, в соответствии с «Положением о проведении конкурса на замещение должности руководителя федерального государственного унитарного предприятия», утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 16 марта 2000 года №234 (опубликовано в «Российской газете» от 29 марта 2000 года №61) в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 4 октября 2002 года №738 (опубликовано в «Российской газете» от 16 октября 2002 года №196).

Победителем конкурса признается участник, успешно прошедший тестовые испытания и предложивший, по мнению конкурсной комиссии, наилучшую программу деятельности предприятия.

Решение конкурсной комиссии доводится до участников конкурса председательствующим на заседании комиссии.

Перечень документов, подаваемых для участия в конкурсе:

- Заявление в конкурсную комиссию.
- Справка с биографической объективной информацией на претендента (справка-объективка).
- Анкета установленного образца с автобиографией.
- Фотографии 4х6 - 2 шт.
- Заверенные в установленном порядке копии трудовой книжки, документов об образовании государственного образца, дипломов о присвоении ученых степеней и званий.

— Заверенные в установленном порядке копии трудовой книжки, документов об образовании государственного образца, дипломов о присвоении ученых степеней и званий.

— Предложения по программе деятельности предприятия, подписанные претендентом с указанием технико-экономических показателей на ближайшие 3-5 лет (два экземпляра в запечатанном конверте).

— Справка о допуске к сведениям, составляющим государственную тайну.

— Документы, содержащие программу деятельности предприятия, должны быть пронумерованы, прошиты и подписаны претендентом.

— Факт участия в конкурсе является согласием участников с правилами его проведения. Проезд на конкурс за собственный счет.

Основные условия трудового договора:

Основные условия трудового договора с руководителем предприятия изложены в Примерном трудовом договоре с руководителем федерального государственного унитарного предприятия, утвержденном приказом Минэкономики России от 2 марта 2005 года №49 (Опубликовано в Бюллетене нормативных актов федеральных органов исполнительной власти от 06.06.2005 года №23). Исполнение обязанностей руководителя предприятия является его основной работой, руководитель является работником с ненормированным рабочим днем. Трудовой договор заключается на срок от 3 до 5 лет. Оплата труда руководителя состоит из должностного оклада и вознаграждения за результаты финансово-хозяйственной деятельности. Должностной оклад устанавливается, в размере не менее 30 тысяч рублей.

Контактные телефоны:

В Управлении радиоэлектронной промышленности и систем управления Федерального агентства по промышленности:

631-9011 Полова Галина Тимофеевна
631-8470 Семенова Татьяна Петровна

Документы принимаются в Управлении радиоэлектронной промышленности и систем управления Федерального агентства по промышленности по адресу: 107996, Москва, ул. Щепкина, дом 42, комната 1903.

По этому адресу можно также ознакомиться с дополнительными материалами и условиями трудового договора.

Конкурс проводится «24» января 2006 года в 10.00 в зале заседаний Федерального агентства по промышленности по адресу: 107996, Москва, ул. Щепкина, дом 42, в соответствии с «Положением о проведении конкурса на замещение должности руководителя федерального государственного унитарного предприятия», утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 16 марта 2000 года №234 (опубликовано в «Российской газете» от 29 марта 2000 года №61) в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 4 октября 2002 года №738 (опубликовано в «Российской газете» от 16 октября 2002 года №196).

Победителем конкурса признается участник, успешно прошедший тестовые испытания и предложивший, по мнению конкурсной комиссии, наилучшую программу деятельности предприятия.

Решение конкурсной комиссии доводится до участников конкурса председательствующим на заседании комиссии.

Перечень документов, подаваемых для участия в конкурсе:

- Заявление в конкурсную комиссию.
- Справка с биографической объективной информацией на претендента (справка-объективка).
- Анкета установленного образца с автобиографией.
- Фотографии 4х6 - 2 шт.
- Заверенные в установленном порядке копии трудовой книжки, документов об образовании государственного образца, дипломов о присвоении ученых степеней и званий.
- Предложения по программе деятельности предприятия, подписанные претендентом с указанием технико-экономических показателей на ближайшие 3-5 лет (два экземпляра в запечатанном конверте).
- Справка о допуске к сведениям, составляющим государственную тайну.
- Документы, содержащие программу деятельности предприятия, должны быть пронумерованы, прошиты и подписаны претендентом.
- Факт участия в конкурсе является согласием участников с правилами его проведения. Проезд на конкурс за собственный счет.

Контактные телефоны:

В Управлении радиоэлектронной промышленности и систем управления Федерального агентства по промышленности:

631-9011 Полова Галина Тимофеевна
631-8470 Семенова Татьяна Петровна

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

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

ПИ № 77-12380 от 19.04.2002 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя ПИ № 77-14566 от 07.02.2003 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя ПИ № ФС77-19251 от 23.12.2004 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

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., Капитонов И.В., Малявина С.А., Никитаев В.В., Мальцева И.В., Федоров К.Г., Голосовкер Ю.В., Осьмаков 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.

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:

(495) 729-3977, 778-1805, 778-1447

Тел./факс: (495) 924-1687

E-mail: editor@mte.gov.ru

При цитировании ссылка

на издание обязательна

Номер подписан 16.12.2005 г.

Газета отпечатана в типографии

ООО «ИИД «Медиа-Пресса»,

125993, г. Москва, ул. «Правды», 24.

Номер заказа 512342.



Официальный
публикатор

Колонка эксперта

Насколько авторские свидетельства на изобретения и рацпредложения, выданные в советское время, действительны сегодня? К кому обращаться, если права авторов или их наследников ущемляются?

Игорь Мальцев, Саратов



Валерий Джермакян,
главный эксперт,
юридический отдел,
«Городисский
и Партнерс»

Вопросы, связанные с действием изобретений по авторским свидетельствам СССР, а также возможность их преобразования в патенты, урегулированы Постановлением от 23.09.1992 г. № 3518-1 Верховного Совета Российской Федерации «О введении в действие Патентного закона Российской Федерации». Предоставление той или иной формы охраны рационализаторским предложениям Гражданским кодексом Российской Федерации и Патентным законом Российской Федерации не предусмотрено. Тем не менее предприятия вправе принимать и рассматривать рационализаторские предложения от своих работников и служащих, если такая деятельность предусмотрена уставом организации.

Несмотря на возможность обмена авторских свидетельств СССР на патенты Российской Федерации (если не истек 20-летний срок с подачи заявки), ею воспользовалось не так уж много заявителей. Специалисты понимают: никто не станет внедрять уже устаревшие технологии. Эта информация об изобретениях переходит в разряд общечеловеческого достояния. Тем не менее за авторами изобретений, защищенных свидетельствами СССР, полностью сохранены все права, а выплата вознаграждения осуществляется на основании Инструкции о порядке выплаты вознаграждения за открытия, изобретения и рационализаторские предложения, утвержденной 15.01.1974 г. председателем ГК СМ СССР по делам изобретений и открытий. Рационализаторские предложения как усовершенствования конкретной техники и технологии, эксплуатировавшейся во времена СССР, то есть более 15 лет назад, вряд ли могут иметь актуальность в отношении иной техники и технологии.

Если права авторов изобретений, защищенных авторскими свидетельствами СССР, или их наследников ущемляются, защита может быть осуществлена в судебном порядке, в частности в случае спора об авторстве. Права авторов рационализаторских предложений также могут быть защищены в судебном порядке, однако представляется нерезультативным предъявлять какие-либо претензии к предприятиям, организациям, учреждениям, министерствам или ведомствам, когда-то принявшим к использованию рационализаторское предложение, но в настоящее время не существующим. Сейчас стимулы патентования изобретений иные, соответствующие экономическим реформам и рыночным отношениям. Патентообладателю предоставляется исключительное право на использование изобретения (по авторским свидетельствам СССР исключительное право на использование изобретения принадлежало государству), позволяющее на определенное время занять доминирующее положение на рынке, не нарушая при этом антимонопольное законодательство.

Вопросы к экспертам направляйте по факсу: (095) 924-1687

Информационное письмо о применении контрольно-кассовой техники

Приложение к письму Роспрома от «28» ноября 2005 года № БА-857/16

ПЕРЕЧЕНЬ КОНТРОЛЬНО-КАССОВЫХ МАШИН И ИХ ВЕРСИЙ, ВКЛЮЧЕННЫХ В ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕЕСТР (окончание)

Наименование модели ККМ	Номер версии	Группа и сфера применения по Классификатору ККМ	Решение ГМЭК о включении в Госреестр (дата и номер протокола, срок включения)
55. Sam4s ER-250RK	01	1.1	12.03.2004 № 1/77-2004, до 01.01.2008
	02	с ПТС-250 для 1.2, 2.2 (кроме предприятий транспорта), 4.2, 3.2 с контроллерами управления топливораздаточными колонками: «АМУР», «АСБР», «АССОЛЬ», «АСТРОН-001», «ВЕСНА-ТЭЦ2», «Доза У.21», «ДОН-2», «ИМПУЛЬС-3.2», «КАСКАД-01 А1», «КАСКАД-01 А2», «КАСКАД-01 Б1», «Куб-4», «Куб-8», «Куб-16», «ПЕТРОЛМАШ», «ПИЛОТ-11.1», «ПИЛОТ-11.2», «ПИЛОТ-14», «ПИЛОТ-21», «ПИЛОТ-22», «ПИЛОТ-41», «САПСАН-2.2», «САПСАН-2.3», «САПСАН-3.1», «САПСАН-4.1», «СТАРТ-1», «СТАРТ-2», «СТС», «ТЕЛЕСКОП-АЗС», «ТИМЕР-01», «ТИМЕР-02», «ТОПАЗ-103К», «ТОПАЗ-103МК», «ТОПАЗ-103МК1», «УСС», «ЭКСКЛЮЗИВ-41», «ЭКСКЛЮЗИВ-81», «ЭКСКЛЮЗИВ-82», «ЭКСКЛЮЗИВ-121», «ЭКСКЛЮЗИВ-122», «ЭКСКЛЮЗИВ-161», «ЭКСКЛЮЗИВ-162», «ЭКСКЛЮЗИВ-41И», «ЭКСКЛЮЗИВ-81И», «ЭКСКЛЮЗИВ-82И», «ЭКСКЛЮЗИВ-121И», «ЭКСКЛЮЗИВ-122И», «ЭЛСИ-ИНЖИНИРИНГ», «ЭЛСИ-ПЛЮС», «РСС-51» — для торговли нефтепродуктами и контроллерами управления газонаполнительными колонками: «Доза У.21», «ЭЛСИ-ПЛЮС», «ТОПАЗ-103МК1» — для торговли газовым топливом	
	03	с ПТС-250 для 1.2, 2.2 (кроме предприятий транспорта, электросвязи и почтовой связи), 4.2	
	04	с ПТС-250 для 1.2, 2.2 (кроме предприятий транспорта, электросвязи и почтовой связи), 4.2	
56. Sam4s ER-4615RK	01	1.1	12.03.2004 № 1/77-2004, до 01.01.2008
	02	с ПТС-4615 для 1.2, 2.2 (кроме предприятий транспорта), 4.2, 3.2 с контроллерами управления топливораздаточными колонками: «АМУР», «АСБР», «АССОЛЬ», «АСТРОН-001», «ВЕСНА-ТЭЦ2», «Доза У.21», «ИМПУЛЬС-3.2», «КАСКАД-01 А1», «КАСКАД-01 А2», «КАСКАД-01 Б1», «Куб-4», «Куб-8», «Куб-16», «ПЕТРОЛМАШ», «ПИЛОТ-11.1», «ПИЛОТ-11.2», «ПИЛОТ-14», «ПИЛОТ-21», «ПИЛОТ-22», «ПИЛОТ-41», «САПСАН-2.2», «САПСАН-2.3», «САПСАН-3.1», «САПСАН-4.1», «СТАРТ-1», «СТАРТ-2», «СТС», «ТЕЛЕСКОП-АЗС», «ТИМЕР-01», «ТИМЕР-02», «ТОПАЗ-103К», «ТОПАЗ-103МК», «УСС», «ЭКСКЛЮЗИВ-41», «ЭКСКЛЮЗИВ-81», «ЭКСКЛЮЗИВ-82», «ЭКСКЛЮЗИВ-121», «ЭКСКЛЮЗИВ-122», «ЭКСКЛЮЗИВ-161», «ЭКСКЛЮЗИВ-162», «ЭКСКЛЮЗИВ-41И», «ЭКСКЛЮЗИВ-81И», «ЭКСКЛЮЗИВ-82И», «ЭКСКЛЮЗИВ-121И», «ЭКСКЛЮЗИВ-122И», «ЭЛСИ-ИНЖИНИРИНГ», «ЭЛСИ-ПЛЮС», «РСС-51» — для торговли	
	03	с ПТС-4615 для 1.2, 2.2 (кроме предприятий транспорта, электросвязи и почтовой связи), 4.2	
	04	с ПТС-4615 для 1.2, 2.2 (кроме предприятий транспорта, электросвязи и почтовой связи), 4.2	

57. SAMSUNG ER-250RK	03	с ПТС-4615 для 1.2, 2.2 (кроме предприятий транспорта, электросвязи и почтовой связи), 4.2	30.07.2002 № 5/70-2002, до 01.01.2008
	04	с ПТС-4615 для 1.2, 2.2 (кроме предприятий транспорта, электросвязи и почтовой связи), 4.2	
	01	1.1	
	02	с ПТС-250 для 1.2, 2.2 (кроме предприятий транспорта), 4.2, 3.2 с контроллерами управления топливораздаточными колонками: «АМУР», «АСБР», «АССОЛЬ», «АСТРОН-001», «ВЕСНА-ТЭЦ2», «Доза У.21», «ДОН-2», «ИМПУЛЬС-3.2», «КАСКАД-01 А1», «КАСКАД-01 А2», «КАСКАД-01 Б1», «Куб-4», «Куб-8», «Куб-16», «ПЕТРОЛМАШ», «ПИЛОТ-11.1», «ПИЛОТ-11.2», «ПИЛОТ-14», «ПИЛОТ-21», «ПИЛОТ-22», «ПИЛОТ-41», «САПСАН-2.2», «САПСАН-2.3», «САПСАН-3.1», «САПСАН-4.1», «СТАРТ-1», «СТАРТ-2», «СТС», «ТЕЛЕСКОП-АЗС», «ТИМЕР-01», «ТИМЕР-02», «ТОПАЗ-103К», «ТОПАЗ-103МК», «УСС», «ЭКСКЛЮЗИВ-41», «ЭКСКЛЮЗИВ-81», «ЭКСКЛЮЗИВ-82», «ЭКСКЛЮЗИВ-121», «ЭКСКЛЮЗИВ-122», «ЭКСКЛЮЗИВ-161», «ЭКСКЛЮЗИВ-162», «ЭКСКЛЮЗИВ-41И», «ЭКСКЛЮЗИВ-81И», «ЭКСКЛЮЗИВ-82И», «ЭКСКЛЮЗИВ-121И», «ЭКСКЛЮЗИВ-122И», «ЭЛСИ-ИНЖИНИРИНГ», «ЭЛСИ-ПЛЮС», «РСС-51» — для торговли нефтепродуктами.	
58. SAMSUNG ER-4615RK	03	с ПТС-250 для 1.2, 2.2 (кроме предприятий транспорта, электросвязи и почтовой связи), 4.2	30.07.2002 № 5/70-2002, до 01.01.2008
	04	с ПТС-250 для 1.2, 2.2 (кроме предприятий транспорта, электросвязи и почтовой связи), 4.2	
	01	1.1	
	02	с ПТС-4615 для 1.2, 2.2 (кроме предприятий транспорта), 4.2, 3.2 с контроллерами управления с топливораздаточными колонками: «АМУР», «АСБР», «АССОЛЬ», «АСТРОН-001», «ВЕСНА-ТЭЦ2», «Доза У.21», «ИМПУЛЬС-3.2», «КАСКАД-01 А1», «КАСКАД-01 А2», «КАСКАД-01 Б1», «Куб-4», «Куб-8», «Куб-16», «ПЕТРОЛМАШ», «ПИЛОТ-11.1», «ПИЛОТ-11.2», «ПИЛОТ-14», «ПИЛОТ-21», «ПИЛОТ-22», «ПИЛОТ-41», «САПСАН-2.2», «САПСАН-2.3», «САПСАН-3.1», «САПСАН-4.1», «СТАРТ-1», «СТАРТ-2», «СТС», «ТЕЛЕСКОП-АЗС», «ТИМЕР-01», «ТИМЕР-02», «ТОПАЗ-103К», «ТОПАЗ-103МК», «УСС», «ЭКСКЛЮЗИВ-41», «ЭКСКЛЮЗИВ-81», «ЭКСКЛЮЗИВ-82», «ЭКСКЛЮЗИВ-121», «ЭКСКЛЮЗИВ-122», «ЭКСКЛЮЗИВ-161», «ЭКСКЛЮЗИВ-162», «ЭКСКЛЮЗИВ-41И», «ЭКСКЛЮЗИВ-81И», «ЭКСКЛЮЗИВ-82И», «ЭКСКЛЮЗИВ-121И», «ЭКСКЛЮЗИВ-122И», «ЭЛСИ-ИНЖИНИРИНГ», «ЭЛСИ-ПЛЮС», «РСС-51» — для торговли нефтепродуктами.	
59. SHARP ER-A250RK	03	с ПТС-4615 для 1.2, 2.2 (кроме предприятий транспорта, электросвязи и почтовой связи), 4.2	12.03.2004, № 1/77-2004, до 01.01.2008
	04	с ПТС-4615 для 1.2, 2.2 (кроме предприятий транспорта, электросвязи и почтовой связи), 4.2	

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСА «НА ПРОВЕДЕНИЕ ЕЖЕГОДНОГО ОБЯЗАТЕЛЬНОГО АУДИТА ФГУП ВО «ВНЕШТЕХНИКА»

1. Предмет конкурса: Выбор аудиторской организации для осуществления обязательного аудита бухгалтерской отчетности за 2005 год.

2. Адрес организатора конкурса: 119034, г. Москва, Старокожуховский пер., д. 6. Тел. 6 369-20-01

3. Место и время проведения конкурса: Конкурс состоится по адресу: 107023, г. Москва, пл. Журавлева, д. 6, стр. 1, 10 февраля 2006 г. в 11.00 часов.

4. Требования, предъявляемые к опыту работы аудиторской организации: Продолжительность существования организации не менее 8 лет, проведение не менее 50 аудиторских проверок, из них не менее 5 по типу деятельности предприятия.

5. Информация о конкурсе: Конкурс проводится в соответствии с «Правилами проведения конкурса по отбору аудиторской организации для осуществления обязательного ежегодного аудита...», утвержденным постановлением Правительства РФ от 12 июня 2002 г. № 409.

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

Технические и финансовые предложения должны быть представлены в запечатанном виде в двух экземплярах с пометкой «Оригинал», «Копия». Срок заключения договора — в течение 7 дней после подведения итогов конкурса.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСА НА ЗАМЕЩЕНИЕ ДОЛЖНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «НИЖЕГОРОДСКИЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ РАДИОСВЯЗИ»

Федеральное агентство по промышленности объявляет конкурс на замещение должности директора ФГУП «Нижегородский научно-исследовательский институт радиотехники».

Предприятие расположено по адресу: 603950, г. Нижний Новгород, ул. Шапошникова, 5.

Основные характеристики предприятия:

(По состоянию на 01.01.2006 г.)

Объем производства 1325 млн руб.

Финансовая деятельность (прибыль, убыток -) 107 млн руб.

Основные фонды 240 млн руб.

Производственные площади 34,5 тыс. кв.м.

Численность работников 2640 чел.

Средняя заработная плата 9050 тыс. руб.

Специализация предприятия: разработка и производство, ремонт, авторский надзор, гарантийное и послегарантийное обслуживание комплексов радиолокационной техники, разрабатываемой в интересах МО РФ.

Требования к кандидату:

— Высшее профессиональное образование.

— Опыт работы в сфере деятельности предприятия не менее пяти лет.

— Опыт работы на руководящих должностях не менее пяти лет.

— Наличие согласованного в установленном порядке допуска к сведениям, составляющим государственную тайну, предусмотренного номенклатурой должностей предприятия.

Прием заявок на участие в конкурсе:

Начало приема заявок и документов — «19» декабря 2005 года. Окончание приема заявок и документов — «17» января 2006 года.

Документы принимаются в Управлении радиоэлектронной промышленности и систем управления Федерального агентства по промышленности по адресу: 107996, Москва, ул. Щепкина, дом 42, комната 1903. По этому адресу можно также ознакомиться с дополнительными материалами и условиями трудового договора.

Конкурс проводится «24» января 2006 года в 10.00 в зале заседаний Федерального агентства по промышленности по адресу: 107996, Москва, ул. Щепкина, дом 42, в соответствии с «Положением о проведении конкурса на замещение должности руководителя федерального государственного унитарного предприятия», утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 16 марта 2000 года №234 (опубликовано в «Российской газете» от 29 марта 2000 года №61) в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 4 октября 2002 года №738 (опубликовано в «Российской газете» от 16 октября 2002 года №196).

Победителем конкурса признается участник, успешно прошедший тестовые испытания и предложивший, по мнению конкурсной комиссии, наилучшую программу деятельности предприятия.

Решение конкурсной комиссии доводится до участников конкурса председателем присутствующим на заседании комиссии.

Перечень документов, подаваемых для участия в конкурсе:

— Заявление в конкурсную комиссию; Справка с биометрической объективной информацией на претендента (справка-объективка); Анкета установленного образца с автобиографией; Фотографии 4х6 — 2 шт.; Заверенные в установленном порядке копии тру-

довой книжки, документов об образовании государственного образца, дипломов о присвоении ученых степеней и званий; Предложения по программе деятельности предприятия, подписанные претендентом с указанием технико-экономических показателей на ближайшие 3-5 лет (два экземпляра в запечатанном конверте); Справка о допуске к сведениям, составляющим государственную тайну.

Документы, содержащие программу деятельности предприятия, должны быть пронумерованы, прошиты и подписаны претендентом.

Факт участия в конкурсе является согласием участников с правилами его проведения. Проезд на конкурс за собственный счет.

Основные условия трудового договора:

Основные условия трудового договора с руководителем предприятия изложены в Примерном трудовом договоре с руководителем федерального государственного унитарного предприятия, утвержденном приказом Минэкономки России от 2 марта 2005 года №49 (Опубликовано в Бюллетене нормативных актов федеральных органов исполнительной власти от 06.06.2005 года №23).

Исполнение обязанностей руководителя предприятия является его основной работой, руководителем является работником с ненормированным рабочим днем. Трудовой договор заключается на срок от 3 до 5 лет. Оплата труда руководителя состоит из должностного оклада и вознаграждения за результаты финансово-хозяйственной деятельности. Должностной оклад устанавливается в размере не менее 30 тысяч рублей.

Контактные телефоны:

В Управлении радиоэлектронной промышленности и систем управления Федерального агентства по промышленности:

631-90-11 Попова Галина Тимофеевна

631-84-70 Семенова Татьяна Петровна

Ежедневник от Lloyd's

Новогодний подарок нужно просчитать почти с математической точностью

В ПРЕДПРАЗДНИЧНЫЕ ДНИ АВСТРАЛИЙСКИЙ ЖУРНАЛ SNOISE ОПУБЛИКОВАЛ СПИСОК САМЫХ БЕСПОЛЕЗНЫХ ПОДАРКОВ. 12000 ЧЕЛОВЕК СЧИТАЮТ, ЧТО САМЫЙ НЕУЖУБНЫЙ ПОДАРОК — ЭЛЕКТРИЧЕСКАЯ ДРОБИЛКА ЛЬДА. ДАЛЕЕ СЛЕДУЮТ УСТРОЙСТВО ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА МОРОЖЕНОГО И ВАННОЧКА ДЛЯ НОГ. В ЧЕРНЫЙ СПИСОК ВОШЛИ ТАКЖЕ ЭЛЕКТРООТКРЫВАЛКА ДЛЯ КОНСЕРВНЫХ БАНОК, ВЕРТИКАЛЬНЫЙ ГРИЛЬ И РАСПЫЛИТЕЛИ ДЛЯ АРОМАТЕРАПИИ. ЧТОБЫ ВАШ НОВОГОДНИЙ ПОДАРОК НЕ ОКАЗАЛСЯ БЕСПОЛЕЗНЫМ, ЕГО ВЫБОР НУЖНО ПРОСЧИТАТЬ С МАТЕМАТИЧЕСКОЙ ТОЧНОСТЬЮ. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ СЕКРЕТЫ ВЫБОРА РАСКРЫВАЕТ ВЕРА МИЛОВСКАЯ, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ РЕКЛАМНОЙ СЛУЖБЫ «АБВ».



фото: «ПЕ»

■ «ПЕ»: Какому же изделию принадлежит пальма первенства в списке полезных новогодних подарков?

— Безусловно, ежедневник. Они мультифункциональны: это и рабочий инструмент, и рекламный носитель, и элемент индивидуального стиля. К выбору его следует относиться очень внимательно. Будет ли это ежедневник изысканного итальянского дизайна или строгий немецкий без излишеств — зависит от личных качеств. Любителям классического стиля по-

дойдут строгие английские ежедневники с легким ненавязчивым декором, к примеру всемирно известные Lloyd's — в обложках из нежной телячьей кожи с тонированными страничками и серебряным срезом. Сейчас появились и более доступные — ежедневники Sheffield. Эти английские ежедневники также отличает безупречное исполнение: элегантная обложка из тончайшей кожи (ее обрабатывают спецсредствами для придания прочности), идеаль- ный ровный шов, скругленные углы.

■ А что такое подарки-антистрессы? Когда и кому их уместно дарить?

— Антистрессовые подарки обязательно должны быть в подарочном фонде руководителя. Ведь топ-менеджеры, как правило, работают с колоссальными перегрузками, и вещи успокаивающие, расслабляющие будут приняты ими с радостью. Антистрессы создают праздничное настроение. Главная их цель — вызвать улыбку! Например, мягкие кубики-календари. Внутри синтепон, снаружи — клеенка. Цвета и форма — абсолютно разные, но все одинаково забавные! Их можно безжалостно мять, сгибать, кидать. Или мягкие часы. Причем такие изделия имеют и практический смысл. Это полноценный рабочий инструмент: на них можно делать пометки специальным маркером, скажем, отмечая какую-либо дату в календаре или время на часах, а потом стирать. Или, скажем, настольная лампа в виде головоломки — незаменимая вещь в минуты глубокой задумчивости. Презентовать такие вещи можно всем, вне зависимости от статуса: лишь бы у человека было чувство юмора... Новогодним может стать целый мягкий набор, состоящий из календаря, открытки и часов.

■ Приведите примеры удачных подарков, вещей, которыми удалось удивить?

— Мой знакомый рассказывал, как ему удалось удивить Бориса Березовского. Согласитесь, безумно трудно придумать подарок на день рождения этому человеку. Но получилось! В то время как раз гремело «дело писателей», инициированное олигархом. Помните, высокопоставленные чиновники были обвинены в получении чрезвычайно высоких гонораров за свою книгу? Так вот был заказан набор хорошего французского шампанского с портретами «писателей»: Чубайса, Коха... Подарок вызвал у Березовского бурю восторга, а шампанское еще долго стояло на видном месте в его доме.

Когда известны вкусы, пристрастия человека, это облегчает задачу выбора подарка. Раз в год в Британии празднуют день рождения монарха. Причем дата эта официальная, общая для всех правителей, независимо от того, в какой день они родились. Я читала: королева Елизавета II была весьма обрадована непромокаемому переднику и набору посуды, которую можно использовать в печи, подаренным членам королевской семьи. Кроме того, королеве преподнесли шелковые шейные шарфы, яйца страуса эму и защитный экран для компьютера... Если уж монархи радуются подобным мелочам, то что говорить о простых смертных!

Беседовала Евгения Стулова

Ответы на кроссворды

РЕДАКЦИЯ «ПРОМЫШЛЕННОГО ЕЖЕНЕДЕЛЬНИКА», КАК И ОБЕЩАЛА, ПУБЛИКУЕТ В ЭТОМ НОМЕРЕ ГАЗЕТЫ ОТВЕТЫ НА КРОССВОРДЫ, НАПЕЧАТАННЫЕ В ЧЕТЫРЕХ ПОСЛЕДНИХ НОМЕРАХ:

В № 37 ЗА 21–25 НОЯБРЯ, В № 39 ЗА 28 НОЯБРЯ–2 ДЕКАБРЯ, В № 40 ЗА 5–9 ДЕКАБРЯ И В № 41 ЗА 12–16 ДЕКАБРЯ 2005 ГОДА.

«ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК» №38 (134)

По горизонтали: 1. Эффективность. 6. Лавсан. 11. Суппорт. 12. Пенопласт. 14. Разнарядка. 15. Терракота. 16. Тюнинг. 17. Актив. 19. Окалина. 20. Агрегат. 26. Штамповка. 29. Пила. 30. Дублирование. 31. Тахиметр. 32. Картон. 34. Клапан. 35. Проформа. 36. Мясокомбинат. 39. Обои. 40. Штраф. 41. Аккорд. 42. Заявка. 43. Жаропрочность.

По вертикали: 1. Экспедитор. 2. Фурнитура. 3. Корпоратизм. 4. Настройка. 5. Сепаратор. 7. Стандарт. 8. Норматив. 9. Франшиза. 10. Шаланда. 13. Драга. 18. Кооператив. 21. Градирия. 22. Галлон. 23. Техникум. 24. Сварка. 25. Кабинет. 27. Технология. 28. Препринт. 31. Тепловоз. 33. Овоскоп. 36. Муфта. 37. Олово. 38. Агент.

«ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК» №39 (135)

По горизонтали: 1. Эксплуатация. 6. «Максим». 10. Саботаж. 12. Винчестер. 13. Рафинирование. 15. Ретушь. 16. Квитанция. 18. Бизнес. 19. Рулон. 20. Винт. 21. Промилле. 23. Суда. 24. Шпагат. 25. Каталог. 26. Ротанг. 28. Расписка. 29. Тип. 33. Рейн. 34. Тюбинг. 35. Крекинг. 37. Импорт. 38. Ротация. 39. Пеня. 40. Закрепитель. 41. Декада.

По вертикали: 1. Эксперт. 2. Себестоимость. 3. Алжир. 4. Антифриз. 5. Инвентаризация. 7. Каска. 8. Маркетинг. 9. Антрацит. 11. Торшон. 14. Накладная. 16. Ксилограф. 17. Ярус. 21. Покупатель. 22. Иллюминатор. 23. Стратегия. 24. Шестерня. 27. Гарнитура. 30. Пропуск. 31. Сборка. 32. Дизель. 36. Сцеп.

«ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК» №40 (136)

По горизонтали: 1. Экономика. 4. Филигрань. 9. Специальность. 10. Робот. 13. Инжектор. 14. Разнорабочий. 16. Маклер. 17. Ползунов. 19. Триплекс. 20. Товар. 22. Слияние. 23. Павильон. 25. Инвестиции. 27. Формат. 29. Контрфорс. 31. Лимит. 33. Сверло. 34. Сжатие. 35. Фаянс. 36. Клемма.

По вертикали: 1. Эксперимент. 2. Национализация. 3. Мрамор. 5. Иттрий. 6. Герметизация. 7. Арбитр. 8. Поручительство. 11. Торговля. 12. Объединение. 15. Консультант. 18. Недвижимость. 21. Льгота. 23. Профиль. 24. Проспект. 26. Премия. 28. Пресс. 29. Кулак. 30. Режим. 32. Туф.

«ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК» №41 (137)

По горизонтали: 1. Сертификация. 6. Буфер. 10. Вагранка. 11. Стабилизатор. 13. Самородок. 14. Динар. 15. Отчуждение. 17. Титан. 18. Дума. 20. Ложемент. 22. Иерархия. 23. Селектор. 25. Унитаризм. 27. Разведка. 29. Штырь. 30. Опал. 33. Бабка. 35. Заготовка. 36. Цена. 37. Кабриолет. 38. Табулятор.

По вертикали: 1. Совместительство. 2. Регламент. 3. Фонд. 4. Краскопульт. 5. Изобретение. 6. Брезент. 7. Фактура. 8. Рефрижератор. 9. Вкладчик. 12. Эргономика. 16. Администрация. 19. Эрзац. 21. Жалоба. 22. Имущество. 24. Развитие. 26. Мартен. 27. Ранг. 28. Кабала. 31. Помпа. 32. Лазер. 34. Баку.

ПОДПИСКА-2006

Чтобы подписаться на журнал, достаточно выслать купон по факсу (095) 225-36-51 или на адрес электронной почты epro@raexpert.ru. Стоимость годовой подписки на журнал «Энергия промышленного роста» 2 450 рублей (НДС и доставка включены в стоимость). В 2006 году выйдет 10 номеров журнала.

Первые 10 читателей журнала «Энергия промышленного роста», оформившие подписку на 2006 год до конца января 2006 года, получат в подарок справочник «Топливо и энергетика России» из серии «Издания Максимова».

ПОДПИСНОЙ КУПОН

на ежемесячный журнал
«Энергия промышленного роста»
в количестве _____ экземпляров

— I полугодие — полный год

Организация _____
Адрес доставки журнала _____

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

СЧЕТ НА ПОДПИСКУ ВЫСЛАТЬ ПО ФАКСУ: _____

Заполненный купон следует направить по факсу (095) 225-36-51 или на e-mail: epro@raexpert.ru

Э
ЭНЕРГИЯ
ПРОМЫШЛЕННОГО
РОСТА

Адрес редакции: 101485, г. Москва, Бумажный проезд, д. 14, стр. 1, оф. 1022
Телефон: (095) 225-36-51
E-mail: epro@raexpert.ru

«БАРС» с хвостовым оперением

Летающая тарелка, или гибрид вертолета, самолета и судна на воздушной подушке

ИННОВАЦИОННЫЙ И КОНСТРУКТОРСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ ТРУДНО ПЕРЕОЦЕНИТЬ. ВСЬ МИР ПОЛЬЗУЕТСЯ РУССКИМ СЛОВОМ «СПУТНИК», ЧТО ОЗНАЧАЕТ ОРБИТАЛЬНЫЙ КОСМИЧЕСКИЙ АППАРАТ. ПЕРВЫЙ КОСМОНАВТ ТАКЖЕ БЫЛ УРОЖЕНЦЕМ НАШЕЙ РОДИНЫ. ВОТ И СЕГОДНЯ РОССИЯН НЕУМОЛИМО ТЯНЕТ В НЕБО.

Кулибины на Руси не перевелись

К сожалению, в настоящий момент самолетостроительная отрасль находится в кризисе, а государственные мужи мучительно пытаются найти прорывной продукт, который бы вывел нашу державу в число мировых лидеров авиастроения.

Между тем Кулибины на Руси не перевелись. Проблема лишь в том, как обнаружить рациональное зерно в потоке поступающих от изобретателей и конструкторов «перпетуум мобиле», требующих от различных структур денег на реализацию проектов или продолжение разработок.

Интересные технические решения, которые применены в действующих образцах, есть. Примером тому может служить принципиально новый тип летательного аппарата, разработанный в Тюмени. Автору изобретения и главному конструктору, к.т.н. Александру Филимонову удалось разработать принципиально новую концептуальную схему летательного аппарата. Новая разработка российских конструкторов получила известность благодаря конкурсу инновационных проектов «Урал — новые технологии», проводимому ФГУ «Свердловский ЦНТИ» при поддержке правительства Свердловской области, комитета по промышленности, науке, связи и информационным технологиям администрации г.Екатеринбурга.

Организаторы отмечают, что цель конкурса — отбор лучших инновационных проектов в сфере промышленных технологий и помощь изобретателям в окончательной доработке проектов, включая патентную защиту, подготовку квалифицированных бизнес-планов, получение инновационных кредитов.

Летающая тарелка Филимонова

«БАРС» победил именно в этом конкурсе. Однако реализация проекта пока буксует. Причина банальная — нехватка денег для окончательной доводки воздушного судна. Между тем «воздушный транспортно-технологический комплекс на базе безаэродромного самолета с аэростатической разгрузкой» (так полностью называется самолет «БАРС») уже прошел двухлетние заводские стендовые испытания, а затем несколько этапов летных испытаний — скоростные пробежки и подлеты в условиях, приближенных к естественным: заснеженное сельскохозяйственное поле, застывшая река, пойма реки в летних условиях и водная гладь.

«БАРС» предназначен прежде всего для работы в труднодоступных районах, где проблематично построить полноценный аэродром. Самолет вполне может обеспечивать транспортное обслуживание при обустройстве нефтяных и газовых месторождений, геологоразведке, доставке вахтовых бригад, патрулировании и обслуживании нефтегазопроводов с минимальными транспортными издержками.



Подпись к фото

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ «БАРСА»

Крейсерская скорость	250 км/час
Высота полета	до 3000 метров
Дальность полета при полной целевой нагрузке	до 1000 км
Длина разбега/пробега	50/25 метров
Взлетная масса	2000 кг
Целевая нагрузка	600 кг или 6 пассажиров
Экипаж	2 человека
Длина самолета	10 метров
Высота самолета	2,6 метра
Размах крыльев	11 метров
Диаметр диска центроплана	4,6 метра
Условия для взлета и посадки	любая ровная поверхность
Режимы эксплуатации	самолетный и аппарат на воздушной подушке

Новое транспортное средство вызывает большой интерес у иностранных заказчиков. Макет «БАРСа» был представлен на стенде ФГУП «Рособоронэкспорт» во время Международной выставки «DEFENSE-2005» в Таиланде в ноябре 2005 г. Представители госаппарата Таиланда по материально-техническому обеспечению и командующего Королевскими ВВС Таиланда, а также представители других учреждений и фирм получили для детального изучения возможностей «БАРСа» рекламные материалы с основными характеристиками самолета. Учитывая эту ситуацию, руководство «Рособоронэкспорта» планирует в дальнейшем продемонстрировать макет самолета «БАРС» на международных выставках и в 2006 г.

То ли еще будет

Чем же «цепляет» новый летательный аппарат? Прежде всего своим внешним видом: самолет выполнен по схеме «летающее крыло» с развитым хвостовым оперением и пилотско-пассажирской каби-

ной впереди. Основной частью «БАРСа» является дискообразный центроплан с центральным тоннелем, в котором размещены винтовая подъемная система и грузовая кабина. По бокам центроплана размещены консольные части крыла. Взлетно-посадочное устройство расположено внизу в виде надувного «бублика», являющегося ограждением для воздушной подушки, колесно-лыжных опор и глассирующих поверхностей.

Именно такая универсальная конструкция позволяет обеспечить безаэродромную эксплуатацию с водной поверхности, болота и любого грунта. Расположенные на задней части центроплана маршевые винтомоторные установки обеспечивают полный обдув хвостового оперения, а также надежность и безопасность при различных режимах полета и даже в случае отказа одного из двигателей.

Ноу-хау конструкции «БАРСа» — подъемная винтомоторная установка — используется наряду с обычными маршевыми силовыми установками. Именно это обеспечивает в конечном итоге укорочен-

ный взлет и посадку, а дискообразный центроплан служит не только для размещения грузов, силовых установок и др., но и создает аэродинамическую подъемную силу в полете. Конструкция самолета — не единственное нововведение, используемое в «БАРСе». Планер почти полностью выполнен из композиционных материалов с применением трехслойных оболочек с пенопластовым и сотовым заполнителями, что в 1,5-2 раза снижает массу конструкции по сравнению с металлическими конструкциями. Универсальное взлетно-посадочное устройство позволяет исключить его переоборудование в зависимости от времени года. Консольные части крыла имеют возможность складываться, что позволяет обеспечить транспортировку аппарата наземным или воздушным транспортом.

Следующим шагом в развитии безаэродромного транспорта является разработка безаэродромных самолетов с аэростатической разгрузкой грузоподъемностью в 20-400 т. Конструкторы таких гибридных дирижаблей нарекли новое семейство летательных аппаратов цветочным именем — «Фиалка». Аппарат является качественно новым шагом в создании транспортных средств: весовая отдача в 1,5-2 раза больше по сравнению с турбореактивными транспортными самолетами типа «ИЛ-76» и в 2,5-3,5 раза выше по сравнению с турбовинтовыми самолетами типа «АН-12». При этом посадка и взлет «Фиалки» может производиться с любой естественной земной поверхности: будь то озеро или болото, взлетно-посадочная полоса, автодорога и т.д. Между тем стоимость доставки груза «Фиалкой» сравнима со стоимостью перевозки по железной дороге.

Артем Голованов