Газета
о промышленности,
газета
для промышленников

ПРОМЫШЛЕННЫЙ
еженедельник

Независимая
общероссийская
газета

17-23 июля 2006 года

№25 (163)

Российский банк развития

Бельгия. Русский космос

Навстречу салону «Брюссель–Эврика 2006»

Москва. Подписание российско-бельгийского Соглашения в присутствии Принца Бельгии Филиппа (крайний справа)

Самым крупным событием в области презентации российских научно-технических достижений в мире в этом году безусловно станет Международный салон инноваций, научных исследований и новых технологий «Брюссель-Эврика». Демонстрация в ноябре в столице Европы космических аппаратов «Союз» и «Клиппер» (в макете) станет своеобразным эпицентром экспозиции брюссельского Салона. Организатором российского участия в «Брюссель-Эврика» выступает Научно-техническая ассоциация «Технопол-Москва».

Однако космическая часть далеко не исчерпывает российскую часть «Брюссель-Эврики 2006». Традиционно достижения отечественных инноваторов (от современных «кулибиных» до разработок под эгидой крупных российских предприятий и корпораций) вызывали глубокий и предметный интерес европейской публики — как профессиональной, так и обычных посетителей. Более того: уже несколько лет подряд наиболее заметные участники изобретательского и инновторского процесса из России входят в число лауреатов престижных бельгийских орденов, которые по традиции вручаются в ходе работы «Брюссель-Эврика» в мэрии бельгийской столицы.

Переговорами об участии российских предприятий аэрокосмической отрасли во Всемирном Салоне инноваций «Брюссель–Эврика 2006» в ноябре этого года шли на протяжении нескольких месяцев. С инициативой такого космического «дефиле» выступил президент Салона Флоран Годэн. Помимо чисто презентационного эффекта, сама подготовка уже привела к налаживанию прямых деловых контактов между космическими специалистами России и Европы. Так в ходе подготовки подписания соответствующих документов большая группа представителей различных профильных компаний Европы (прежде всего Бельгии) посетили некогда секретные цеха Российской космической корпорации «Энергия». Вечером того же дня в рамках официальной программы визита в Россию Бельгийской экономической миссии во главе с Принцем Бельгии Филиппом состоялась торжественная церемония подписания «Меморандума о сотрудничестве между Министерством экономики Бельгии, РКК «Энергия» им. С.П. Королева» и Салоном «Брюссель–Эврика». Цель соглашения — придание высокого официального статуса сотрудничеству бельгийской стороны и Корпорации по вопросу участия РКК «Энергия» во Всемирном Салоне инноваций. «Промышленный еженедельник» намерен с большой тщательностью рассказывать о подготовке российской экспозиции на «Брюссель — Эврика», потому что мы глубоко убеждены: одной из ведущих государственных задач на сегодня является укрепление в мировом представлении объективной картины России как инновационной и технологической державы. При том, что у нас действительно есть, что показать не только из славного научно-технического советского прошлого. Сегодняшние российские передовые разработки и исследования в очень широком спектре научных и технических дисциплин реально показывают, что мы все-таки сумели преодолеть полосу безвременья и по сути не утратить преемственности технологических открытий. И Брюссельский Салон в этом смысле — практически оптимальная площадка. При этом сегодня западные специалисты подчеркивают, что российские специалисты решают не только технологические, но и правовые вопросы.

Долгие годы «больной» темой для отечественных технологий оставалось угроза несанкционированного (то есть «пиратского») использования их в других странах. Но вот уже несколько лет как этой проблемой с успехом занимаются российские юристы.

Так, например, правовое сопровождение и патентное оформление демонстрируемых на брюссельских «Эвриках» российских разработок (а также их дальнейшее коммерческое применение) обеспечивает известная российская юридическая фирма «Городисский и Партнеры». И ни одного не то что скандала — конфликта на этой зыбкой правовой почве не наблюдается.

ЦИФРА НЕДЕЛИ

Доходы России от экспорта природного газа за 5 месяцев 2006 года, по сравнению с таким же периодом 2005 года, выросли на 52,2% (до $18.525 млн.) В январе-мае 2006 года Россия экспортировала 81,6 млрд куб. м газа, что на 0,49% меньше, чем за тот же период 2005 года. При этом за 5 месяцев 2006 года объем поставок в страны дальнего зарубежья увеличился на 5,78% (до 73,2 млрд куб. м), а в страны СНГ снизился на 34,4%.

Не повезем!

Россия не станет ядерным похоронщиком

Василий Никифоров

Одна из расхожих экологических «страшилок» последнего времени — отработанное ядерное топливо, которым якобы российские атомные структуры наряду с недальновидными политиками собираются заполонить страну, превратив ее в кладбище ядерных захоронений. Дискуссионных копий на этот счет было сломано уже великое множество. И вот секретарь Общественного совета при Росатоме дал официальное опровержение: Россия не планирует ввозить отработанное ядерное топливо иностранного производства.

Россия не планирует ввозить отработавшее ядерное топливо иностранного производства, заявил секретарь общественного Совета при Росатоме Игорь Конышев. Самое обидное для атомщиков в том, что при широком спектре реального и потенциального взаимовыгодного сотрудничества в области мирного атома между странами, обладающими соответствующими технологиями, общественное мнение и политический популизм сосредоточился на одной достаточно узкой и достаточно малопродуктивной теме по отработанному ОЯТ иностранного производства.

«Российская Федерация не ввозила, не ввозит и не планирует ввозить облученное ядерное топливо иностранного производства. Официальные лица, которые говорят об этом, либо не понимают смысла происходящего, либо сознательно вводят общественность в заблуждение», — заявил он на встрече с журналистами, комментируя сообщения в западных СМИ о том, что на двустороннем саммите в Санкт-Петербурге планируется обсудить возможность подписания соглашения по мирному использованию атомной энергетики между Россией и США.

По его словам, подписание соглашений позволит снять большинство существующих ограничений для движения ядерных материалов между двумя странами. Однако Россия не планирует ввозить зарубежное ОЯТ для переработки и хранения.

Игорь Конышев отметил, что российско-американский документ должен стать основой всеобъемлющего сотрудничества двух ядерных держав в сфере развития гражданской части атомной энергетики.

В числе приоритетных направлений сотрудничества, которое станет возможным после подписания такого соглашения, Игорь Конышев назвал совместную разработку реакторов нового поколения в рамках международного форума «Поколение-4».

Россия буквально на днях официально заявит о своем присоединении к форуму. Соответствующее заявление сделает начальник Управления международных внешнеэкономических связей Росатома Владимир Кучинов.

США крайне заинтересованы в развитии быстрых реакторов при том, что лидером в этой области является Россия, у которой есть действующий реактор на быстрых нейтронах — БН-600 на Белоярской АЭС, безупречно работающий на протяжении 25 лет.

Кроме того, США заинтересованы в совместной разработке высокотемпературных газовых реакторов по промышленной выработке водорода, что в будущем откроет путь к водородной энергетике.

В свою очередь Россия заинтересована в разработке технологии МОХ-топлива, в которой преуспели США.

Новое золото

Альберт Аветиков,
Санкт-Петербург

В последнее время много говорят о том, что мы выбираем полезные ископаемые куда активнее, чем разведываем новые. В этой связи новое золоторудное месторождение «Аненское» в Красноярском крае, об установлении факта открытия которого сообщило ОАО «Полиметалл УК» — весть безусловно добрая.

ОАО «Полиметалл УК» в лице управляемой компании ЗАО «Енисейская горно-геологическая компания» получило свидетельство об установлении факта открытия золоторудного месторождения «Аненское». Свидетельство, выданное Территориальным агентством по недропользованию (ТАН) по Красноярскому краю, устанавливает факт открытия месторождения «Аненское».

Участок «Аненский» площадью 11,8 кв. км расположен на территории Сухобузимского района Красноярского края. ЗАО «Енисейская горно-геологическая компания» владеет лицензией на геологическое изучение с целью поиска и оценки рудного золота на участке «Аненский» с 2003 года. В течение 2004-2005 годов компания проводила активные геологоразведочные работы на участке.

В минувшем году там были проведены детальные геохимические работы, поисково-картировочное и оценочное бурение скважин общим объемом 5,4 тыс. погонных метров. По данным бурения выявлено новое золоторудное месторождение с запасами 1168 тыс. т руды и 9992 кг золота (321 тыс. унций).

Компания считает возможным увеличение масштабов Аненского месторождения до 32 т (1 млн унций) золота. В целом ресурсный потенциал лицензионной площади на настоящей стадии изученности оценивается в 60 т (2 млн унций) золота.

Месторождение в пределах участка «Аненский» рассматривается компанией в качестве потенциально перспективного самостоятельного объекта. Предполагаемый способ отработки месторождения — подземные работы; технологическая схема — гравитационно-флотационная.

ОАО «Полиметалл УК» планирует до конца 2006 года одним из первых в России получить по процедуре «Открытие месторождения за счет собственных средств недропользователя» новую совмещенную лицензию на право геологического изучения участка недр и отработки выявленных на нем месторождений.

Это позволит компании получить долгосрочную лицензию на добычу полезных ископаемых без проведения аукциона и приступить в дальнейшем к освоению месторождения. Поисковые и оценочные работы планируется продолжить в 2007-2009 годах после переоформления лицензии. Кроме того, компания намерена в будущем расширить свое активное присутствие в Красноярском крае.

Комментируя факт открытия месторождения, генеральный директор ОАО «Полиметалл УК» Виталий Несис отметил: «Это безусловный успех компании и, прежде всего, наших геологов. Открытие месторождения «Аненское» — еще один значимый шаг в направлении создания второго поколения активов компании. Мы надеемся за достаточно короткий промежуток времени прийти к финальному решению об освоении объекта, что позволит нам в дальнейшем расширить свою деятельность в регионе».

Счастливая дюжина лет

С днем рождения, «ФИНАМ»! Долгих лет благополучия!

Отмечающая буквально на днях первую «дюжину» лет Инвестиционная компания «ФИНАМ» основана в 1994 году. Она одной из первых в России начала оказывать услуги, связанные с работой на фондовом рынке. И столько доброго и богатого сделала за эти годы для своих клиентов и партнеров и для становления российского фондового рынка — трудно даже представить. В общем, с Днем рождения, «ФИНАМ»

В настоящее время «ФИНАМ» предоставляет юридическим и физическим лицам одну из наиболее широких линеек инвестиционных услуг — от предоставления возможности инвестировать средства на рынке ценных бумаг и доверительного управления активами до комплексного сопровождения сделок по покупке и продаже бизнеса и операций с капиталом (IPO, частное размещение акций и т.д.) Холдинг проводит активную политику в области прямых инвестиций, вкладывая средства в приобретение высокотехнологичных проектов. В его составе сформирован первый в России паевой инвестиционный фонд по вложению средств в High Tech «Финам — Информационные технологии».

Инвестиционный холдинг «ФИНАМ» включает в себя инвестиционную компанию «ФИНАМ», управляющую компанию «Финам Менеджмент» (ПИФы), информационную группу «Финам», страхового брокера «Финам Страхование», банк «Мегаватт-банк», а также ряд активов в различных секторах экономики, прежде всего в сфере высоких технологий.

«ФИНАМ» входит в число ведущих инвестиционных компаний России. Биржевые обороты холдинга в 2005 году достигли $14,2 млрд, увеличившись на 31,43% по сравнению с 2004 годом. «ФИНАМ» обладает одной из наиболее широких среди российских компаний клиентской базой.

Эффективность стратегии «ФИНАМа» подтверждена многочисленными профессиональными наградами. Только в 2006 году «ФИНАМ» стал победителем конкурса «Финансовая Элита России»; победителем конкурса «Элита фондового рынка»; обладателем звания «Лучшее IPO (Андеррайтер)» на ММВБ.

Кстати! С этого номера «ПЕ» совместно с «ФИНАМОМ» начинает публиковать регулярный аналитический блок «Финансовый рынок», посвященный... понятно чему.

В общем, читайте стр. 9!

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ 2-5

Трубы будущего
«ТМК» и «Газпром» развивают прикладные исследования
стр. 2

Юбилейный хоппер
На Брянском машзаводе выпустили 4000-ый вагон
стр. 2

Презентация SaM146
ОАО «НПО «Сатурн» показал испытания нового двигателя
стр. 3

Уральский атомный ренессанс
Строительство Южно-Уральской АЭС внесено в генеральный проект
стр. 3

Нефть была и дороже
Высшая школа экономики представила обзор BP
стр. 3

Новый грузовик
«Северсталь-Авто» запускает ISUZU
стр. 4

ОМК работает над «Стан 500»
Обещая тем самым добавить миллиард в пользу ВВП
стр. 4

Промышленность для Москвы
Специальный проект к Дню столицы
стр. 4

ТРАКТОРНОЕ ШОУ 6-7

Восторг да и только
Беспрецедентный успех
стр. 6

В шоу только тракторы
Так рождался мощный механизированный балет
стр. 6

Герои шоу
Список победителей Конкурса бульдозеристов 2005
стр. 6

Техника на уровне
Комментарии и оценки гостей Тракторного шоу 2005
стр. 7

Концерн «Тракторные заводы»
Чебоксарские официальные подробности
стр. 7

МУЗЕЙ ФОТОГРАФИИ 8

«Промышленный еженедельник»
осуществляет проект по созданию уникального Музея российской промышленной фотографии

Приглашаем предприятия
принять участие в формировании фондов будущего музея
стр. 8

ОТКРЫТАЯ ТРИБУНА 10

В ожидании нового «Руслана»
Востребованность самолета Ан-124
стр. 10

Уникальный нишевый продукт
Участники «круглого стола» высказались в поддержку проекта возрождения самолета
стр. 10

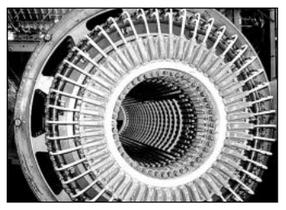
ПОДРОБНОСТИ 16

Технологии для неба и земли
«Аэрофлот» вводит принципиально важную новинку
стр.16

По графику следующий номер «ПЕ» выйдет 7 августа 2006

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ

«Евроцемент групп» заплатит в бюджет гораздо меньше штрафа, чем насчитала ФАС



«Силовые машины» получили в прошлом году $40,5 млн формального убытка

КОРОТКО

«Силовые машины» в убытке

ОАО «Силовые машины» по итогам 2005 года в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) получило чистый убыток в размере $40,523 млн против чистой прибыли в объеме $10,214 млн годом ранее. В пресс-релизе компании в числе факторов, повлиявших на финансовые показатели, названы долгосрочные контракты, связанные с инжинирингом и комплектными поставками оборудования для ТЭС «Уонг Би» (Вьетнам) и ТЭС «Сипат» (Индия), особенностью которых были чрезвычайно жесткие ценовые и технические условия. Также в пресс-релизе сообщается, что себестоимость продаж «Силовых машин» в 2005 году увеличилась на 5,83% — до $504,803 млн (против $476,97 млн в 2004 году). Снижение валовой прибыли по МСФО за отчетный период составило 12,23% и достигло $162,37 млн против $184?997 млн годом ранее. Операционный убыток за минувший год составил $6,563 млн против $23,923 млн прибыли в предшествующем году.

В настоящий момент компания разрабатывает стратегию развития на 5-летний и 10-летний периоды, которая будет представлена акционерам в начале сентября этого года. Напомним, что германский концерн Siemens владеет 25% +1 акция «Силовых машин». РАО «ЕЭС России» также владеет 25% +1 акция, 30.4% принадлежит «Интерросу». РАО также получило право на основании доверенности совместно с «Интерросом» управлять 30.4% акциями ОАО «Силовые машины». Миноритарным акционерам принадлежит в совокупности более 19,5% акций.

«Газпром» поможет «НОВАТЭКу»

«Газпром» объявил о приобретении 20% акций «НОВАТЭКа» у его основных акционеров. Стороны в рамках предварительного договора ставят целью дальнейшее расширение деятельности независимого производителя по освоению существующих месторождений и наращиванию ресурсной базы. Кроме того, будет скоординирована маркетинговая политика «НОВАТЭКа» в области поставок природного газа, компания получит возможность принять участие в газификации российских регионов. В результате этой информации акции производителя выросли более чем на 12% и продолжают сохранять неплохой потенциал.

Напомним, «НОВАТЭК» является вторым после «Газпрома» производителем газа в России, добывшим в прошлом году 25,2 млрд. куб. м газа. По оценке DeGolyer & MacNaughton, общий объем доказанных запасов газа компании на начало этого года составляло 640 млрд куб. м. Выручка по МСФО за 2005 год — 42,2 млрд руб., чистая прибыль — 13,7 млрд руб. Исходя из цены акций «НОВАТЭКа» на момент объявления сделки, стоимость 20% пакета акций компании может составить порядка $2,5 млрд.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

о проведении конкурса на замещение должности руководителя федерального государственного унитарного предприятия «Курский завод «Маяк»

Федеральное агентство по промышленности объявляет конкурс на замещение должности директора ФГУП «Курский завод «Маяк».

Предприятие расположено по адресу:
305016, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 8.
Основные характеристики предприятия
(По состоянию на 01.01.2006 г.)

Объем производства	162,3 млн руб.
Финансовая деятельность (прибыль+, убыток-)	13,5 млн руб.
Основные фонды	109,4 млн руб.
Производственные площади	46,7 тыс. кв.м.
Численность работников	988 чел.
Средняя заработная плата	5,8 тыс. руб.

Специализация предприятия: разработка и производство радиоизмерительных приборов и средств измерения электрических, акустических, тепловых величин, параметров ионизирующих излучение объектов и окружающей среды, вакуума.

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 предприятия.

Прием заявок на участие в конкурсе

Начало приема заявок и документов — 10.00 «20» июля 2006 года.

Окончание приема заявок и документов — 17.00 «18» августа 2006 года.

Документы принимаются в Управлении радиоэлектронной промышленности и систем управления Федерального агентства по промышленности по адресу: 107996, Москва, ул. Щепкина, дом 42, комната 1917, тел. 631-93-39.

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

Конкурс проводится «29» августа 2006 г. в 10.30 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 г. №234 (опубликовано в «Российской газете» от 29 марта 2000 г. №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 претендентам 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.

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 г. №49 (Опубликовано в Бюллетене нормативных актов федеральных органов исполнительной власти от 06.06.05 г. №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 не менее 30 тысяч рублей.

Контактные телефоны

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

631-93-39 Попова Галина Тимофеевна

631-84-70 Семенова Татьяна Петровна

Трубы будущего

«ТМК» и «Газпром» развивают прикладные исследования

Трубные технологии требуют развития

Юрий Макаров

ОАО «Трубная металлургическая компания» («ТМК») и ОАО «Газпром» утвердили программу научно-технического сотрудничества.

Основной целью документа является координация усилий компаний в освоении новых видов трубной продукции. Согласно подписанной с «Газпромом» программе, в 2006-2009 годах «ТМК» совместно с ведущими научно-исследовательскими институтами России (ООО «ВНИИГАЗ», ФГУП ЦНИИЧМ, ОАО «РосНИТИ», ИМЕТ РАН) проведет комплекс работ по освоению производства электросварных труб большого диаметра. В ряду перспективной продукции, разрабатываемой совместно специалистами «ТМК» и «Газпрома», — коррозионностойкие бурильные трубы из металла высоких групп прочности с внутренним гладкостным покрытием, высокогерметичные резьбовые соединения обсадных и насосно-компрессорных труб, а также другие виды новой продукции.

«ТМК» является традиционным поставщиком трубной продукции для нужд «Газпрома». За 6 месяцев 2006 года «ТМК» отгрузила «Газпрому» более 150 тыс. т труб, в том числе около 110 тыс. т — труб диаметром 1420 мм для магистральных газопроводов.

В настоящий момент продукция «ТМК» поставляется более чем в 60 стран мира. В число ее потребителей входят такие компании, как Shell, AGIP, Repsol, Saudi Aramco, Wintershall, Anadarko Petroleum. Среди российских заказчиков — «Газпром», «Транснефть», «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», ТНК-ВР и другие ведущие компании нефтегазовой отрасли. Помимо нефтяной и газовой промышленности, трубы «ТМК» используются и в других секторах, таких как химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение, энергетика, строительство, сельское хозяйство. Производственные мощности «ТМК» расположены в России и в Румынии.

Юбилейный хоппер

На БМЗ изготовлен четырехтысячный вагон

Кирилл Житенев

На Брянском машиностроительном заводе (БМЗ, входит в состав ЗАО «Трансмашхолдинг») изготовлен и сдан заказчику 4000-й вагон-хоппер модельной серии вагонов 19-3054, предназначенных для перевозки зерна и минеральных удобрений, сообщили в департаменте по связям с общественностью холдинга.

Первая партия вагонов-хопперов для перевозки минеральных удобрений была изготовлена на БМЗ в 1993 году. Далее в производстве хопперов был солидный перерыв, связанный с нестабильной экономической ситуацией в стране и отсутствием заказов. Но в 2002 году, когда БМЗ вошел в состав ЗАО «Трансмашхолдинг», вагоны снова оказались востребованы.

По словам заместителя главного конструктора по вагоностроению БМЗ Михаила Гурова, сначала хопперы были ориентированы на перевозку зерна, но заказчики намеревались приспособить их под перевозку минеральных удобрений, и пришлось внести некоторые изменения в конструкцию. В частности, увеличили грузоподъемность, применили рычажный механизм разгрузки вместо винтового, использовали химически стойкое покрытие для окраски.

В настоящее время объемы выпуска грузовых вагонов на БМЗ постоянно растут. Если в минувшем году выпускалось 80 хопперов в месяц, то в нынешнем — 130. специалисты считают, что хопперы БМЗ еще долго будут иметь спрос.

СПРАВКА «ПЕ»: Брянский машиностроительный завод (БМЗ) является крупнейшим предприятием машиностроительной отрасли, специализирующимся в области энергетического и железнодорожного машиностроения. В число основных производств БМЗ входят: производство маневровых и магистральных грузовых тепловозов, грузовых вагонов различных типов и модификаций, судовых дизелей и др.

ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Александр Жуков,
заместитель Председателя Правительства Российской Федерации

«В первом полугодии приток иностранных инвестиций был рекордным: впервые в истории по капитальным операциям во втором квартале года приток иностранных инвестиций составил $18 млрд. Имеющийся сегодня устойчивый приток инвестиций — как прямых, так и по капитальным операциям — означает, что экономика России становится более привлекательной. Нарушать эту тенденцию и предпринимать риски и движения было бы просто неразумно и даже опасно».

С юбилеем!

19 июля отмечает свое 55-летие генеральный директор ОАО «Ижевский машиностроительный завод», первый вице-президент Союза Российских Оружейников Владимир Павлович ГРОДЕЦКИЙ.

Целеустремленность, ответственность, невероятная работоспособность, перспективное мышление — все это отмечают те, кто работает с Владимиром Гродецким.

За годы работы Владимир Павлович прошел все ступени производственной лестницы на важнейших оборонных предприятиях Удмуртии. В нелегкие времена придя на «Ижмаш», Владимир Гродецкий вывел предприятие из ужасающего кризиса начала 90-х и вернул завод в число крупнейших в России. Сегодня «Ижмаш» растет, предприятие обеспечено крупными заказами, развивает номенклатуру изделий, сохраняя двухвековые традиции и укрепляя славу оружейной кузницы страны.

Уважаемый Владимир Павлович!

Примите самые искренние поздравления в преддверии юбилея! Желаем Вам здоровья и благополучия в жизни, силы и бодрости на нелегкой стезе служения Отечеству. Успехов и побед во всех начинаниях! Счастья и добра Вам и всем Вашим родным и близким!

Дважды Герой Социалистического труда,
генерал-лейтенант М.Т.Калашников
Правление ОАО «Ижевский машзавод»,
Союз Российских оружейников

КОРОТКО

От РосБР — малому предпринимательству

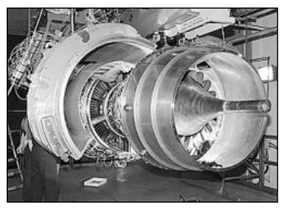
ОАО «Российский банк развития» (РосБР) открыл новые целевые кредитные линии на общую сумму 305 млн руб. четырем региональным банкам-контрагентам в рамках Программы поддержки субъектов малого предпринимательства. Кредитные линии открыты банку «Центр-Инвест» (Ростов-на-Дону) в объеме 190 млн руб., «Балтинвестбанку» (Санкт-Петербург) — 60 млн руб., «Примсоцбанку» (Владивосток) — 30 млн руб., «Чувашкредитпромбанку» (Чебоксары) — 25 млн руб. «Центр-Инвест» с ноября 2002 г. является партнером «Российского банка развития» по реализации программы (к 1 июля 2006 года за счет финансирования РосБР было предоставлено 77 кредитов малому бизнесу на общую сумму 283,9 млн руб.), «Балтинвестбанк» — с июля 2004 года (147 кредитов на 256,96 млн руб.), «Примсоцбанк» — с февраля 2005 года (17 кредитов на 72 млн руб.), «Чувашкредитпромбанк» — с марта 2003 года (45 кредитов на 194,1 млн руб.). Напомним, что ОАО «Российский банк развития» учрежден в 1999 году в соответствии с распоряжением правительства РФ и ФЗ «О Федеральном бюджете на 1999 год» как национальный банк развития. Основной целью его деятельности является финансирование проектов, имеющих приоритетное значение для экономики страны. 100% акций ОАО «РосБР» принадлежат правительству РФ в лице Российского фонда федерального имущества. Уставный капитал банка составляет 4.66 млрд руб. «РосБР» имеет международные кредитные рейтинги инвестиционной категории, наивысшие для российских банков — S&P («BBB-«, прогноз «стабильный») и Moody's («Baa2», прогноз «стабильный»).

Цементная история

«Евроцемент групп» заплатит в бюджет 267 млн руб. за нарушение антимонопольного законодательства, а не 1,9 млрд руб., как предписывала ранее Федеральная антимонопольная служба (ФАС) РФ. Однако и такой результат глава ФАС Игорь Артемьев считает победой: «Эпоха мизерных штрафов прошла, теперь все будут знать, что сотнями тысяч рублей не отделаешься. Штрафы будут чувствительными для компаний». По мировому соглашению, цементный холдинг признает факт монопольного завышения цен и берет на себя обязательство согласовывать с ФАС увеличение стоимости своей продукции, а также уведомлять ведомство о новых покупках».

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ

Было время, когда нефть дорожала даже активнее, чем сейчас



НПО «Сатурн» показало испытания двигателя высокой французской делегации

Презентация SaM146

НПО «Сатурн» показал испытания руководителям Snecma, Air France и ЗАО «ГСС»

Любовь Калинина, Рыбинск

На НПО «Сатурн» прошла презентация первого официального запуска двигателя SaM146 для семейства Российских региональных самолетов RRJ. Горячий запуск двигателя, девятый в общем цикле испытаний, проводился в ходе визита французской и российской делегаций на НПО «Сатурн» по приглашению генерального директора Юрия Ласточкина.

Высокую представительную делегацию составили: президент компании Snecma Марк Вантр, генеральный директор ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» Виктор Субботин, исполнительный вице-президент по коммерческим двигателям компании Snecma Жан-Пьер Кожан, руководитель отдела продаж по Северной Америке компании Snecma Лукас Аарденбург, глава представительства Snecma Safran в Москве Патрик Барракан, исполнительный вице-президент авиакомпании Air France Пьер Веллэ, директор по парку региональных самолетов авиакомпании Air France Юбер Югено и другие лица.

«ПЕ» уже неоднократно писал о том, что программа SaM146 является одним из самых ярких примеров кооперации российской и европейской промышленности. Это равноправное сотрудничество российской компании НПО «Сатурн» и французской компании Snecma (группа Safran) по разработке, производству и продвижению на рынок новой силовой установки SaM146 для применения на региональномагистральных самолетах нового поколения. К настоящему моменту пройден путь от изучения рынка до важного ключевого этапа программы — испытания первого двигателя. Завершена модернизация первого из трех испытательных стендов и аттестация его в соответствии с международными нормами. Тестовые испытания стенда проведены с двигателем CFM56 7-ой серии для окончательной интеграции всех систем управления для проведения испытаний первого двигателя SaM146. Для проектирования и обработки данных испытаний двигателя SaM146 в 2005 году на НПО «Сатурн» введен один из самых мощных суперкомпьютеров России.

Испытания серийного двигателя SaM146 планируется проводить на уникальном для Европы испытательном комплексе, состоящем из одного открытого и трех закрытых испытательных стендов. Состав и технические возможности испытательной базы позволят проводить весь спектр сертификационных и приёмосдаточных испытаний двигателей SaM146 по российскому, европейскому и американскому стандартам, а также любых других гражданских газотурбинных двигателей.

Программа SaM146 построена на принципах стратегического партнерства с разделяемым риском и доходами. НПО «Сатурн» и Snecma распределили конкретные зоны ответственности и наряду с исполнением работ обеспечивают необходимые инвестиционные вложения. С целью обеспечения единого поставщика и держателя сертификата типа на двигатель SaM146 НПО «Сатурн» и Snecma учредили совместное предприятие «PowerJet». В апреле 2003 года двигатель SaM146 был объявлен победителем в тендере ЗАО «ГСС» на поставку силовой установки для семейства RRJ.

Двигатель SaM146 является единственной интегрированной силовой установкой, специально разработанной для применения на региональномагистральных самолетах нового поколения. Двигатель SaM146 имеет самую современную конструкцию, разработанную на основе опыта предыдущих программ и анализа конкурентных продуктов, для достижения заданной надежности и экономических показателей. Отличительными особенностями двигателя SaM146 являются высокий уровень надежности, низкие затраты на техническое обслуживание, малый расход топлива, а также полное соответствие существующим и перспективным экологическим требованиям ICAO.

Сертификация двигательной установки будет проведена по российским, европейским и американским авиационным правилам, что позволит эксплуатировать самолет RRJ без ограничений во всех странах. Таким образом, это будет первый отечественный гражданский двигатель, который имеет международный сертификат типа. Данная программа является экспортно-ориентированной, 70% самолетов будет продаваться на международном рынке.

Общий снимок на память о визите на НПО «Сатурн», где испытывают новый российско-французский двигатель

СПРАВКА «ПЕ»: НПО «Сатурн» — один ведущих российских разработчиков и производителей газотурбинного оборудования для авиации и промышленности. Производит двигатели для военной и гражданской авиации, наземные силовые установки для электро- и газоперекачивающих станций, двигатели для беспилотных летательных аппаратов. Мощнейший в стране научно-исследовательский потенциал и современные производственные линии позволяют НПО «Сатурн» реализовывать самые сложные проекты по разработке и производству газотурбинного оборудования.
Snecma, SAFRAN group — один из ведущих мировых производителей авиационных двигателей и двигателей КЛА, предлагающих двигательные установки в широком диапазоне. Компания проектирует и производит гражданские авиадвигатели, характеризующиеся мощностью, надежностью, экономичностью и экологичностью, а также двигатели для военной авиации, известные своими превосходными характеристиками. Snecma разрабатывает и производит двигательные установки и оборудование для ракет-носителей и спутников.

Уральский атомный ренессанс

Сергей Макаров, Челябинск

Строительство Южно-Уральской АЭС внесено в проект генеральной схемы размещения генерирующих мощностей в Российской Федерации до 2020 года, которая будет рассмотрена на заседании правительства в декабре этого года.

Об этом сообщил руководитель Федерального агентства по атомной энергии (Росатом) Сергей Кириенко, комментируя итоги прошедшего в Челябинской области совещания. В нем приняли участие депутаты Госдумы, представители региональных властей, общественности, руководители ПО «Маяк»

По словам главы Росатома, в настоящее время проводится подготовка обоснования строительства. С Санкт-Петербургским проектным институтом заключен договор о проведении анализа возможностей строительства четырех энергоблоков с реакторами ВВЭР-1000. По предварительным оценкам, они должны уместиться на ранее выбранной для строительства площадке. Через неделю будут получены первые проектные оценки, а к осени — полное обоснование.

Говоря о достигнутых итогах совместной работы на совещании, полномочный представитель президента РФ в Уральском федеральном округе Петр Латышев сказал, что «достигнутое взаимопонимание и реальное сотрудничество губернских властей и федеральной власти в лице Агентства вскоре должно привести к реальному улучшению положения людей в области. В связи с этим начинает меняться к лучшему отношение общественности к атомной энергетике. Но нужно улучшение информированности людей. Принято решение о создании соответствующего информационного центра для населения в Челябинске».

Председатель Комитета по экологии Госдумы Владимир Грачев с удовлетворением отметил, что «губернская власть и Агентство, сотрудничая совместно, за пять последних месяцев сделали больше, чем за прошедшие десять лет, в пользу людей и населения». Строительство Южно-Уральской АЭС означает улучшение экологической обстановки, новые рабочие места, повышение занятости, увеличение налоговых поступлений в местный бюджет, подчеркнул он.

В настоящее время Россия проводит политику атомного ренессанса. Если сегодня доля АЭС в энерговыработке страны составляет 15,6% то к 2025 году она возрастет до 25%. Предполагается, что после 2012 года ежегодные темпы ввода новых мощностей в российской атомной энергетике составят 3 ГВт. Установленная мощность атомных станций России к 2025 году составит 60 ГВт. Сегодня 10 российских АЭС имеют мощность 23,2 ГВт.

Нефть была и дороже

Елена Макеева

В Высшей школе экономики (Москва) главный экономист группы компаний BP Питер Дэвис представил статистический обзор «Мировая энергетика — 2006» (BP Statistical Review of World Energy»). Компания «BP» уже 55 лет представляет данные по мировым рынкам энергоресурсов. Обзор «BP» — одна из наиболее уважаемых и авторитетных публикаций в области экономики энергетики.

Содержащиеся в нем данные используют средства массовой информации, научное сообщество, правительственные организации всего мира и энергетические компании. Питер Дэвис рассказал о причинах резкого роста цен на энергоносители, особенно на нефть в последние два года. По результатам исследования BP, очевидные причины, повлиявшие на этот скачок — не только конъюнктурные, но в большей мере природные факторы (ряд стихийных бедствий, слишком холодная зима и очень жаркое лето), политические события, экономические страхи и ожидания, а также экономический рост. В результате совокупного влияния всех этих факторов средняя цена барреля нефти марки «Брент» составила $55 в прошлом году, и уже $74 — в начале мая этого года. Однако, как отметил главный экономист BP, эти цены, даже с учетом инфляции, ниже цен нефтяного кризиса 70-х годов.

Кроме нефтяных цен, растут и цены на энергоносители — на уголь, природный газ. Более того, растут цены и на сырье, углеродные квоты. Наибольшее влияние на рост цен на нефть, по словам г-на Дэвиса, оказывает рост мировой экономики. Значительное влияние оказали погодные условия: пронесшиеся в 2005 году ураганы «Катрина» и «Рита» разрушили нефтеперерабатывающие заводы и трубопроводы, что привело к снижению объемов производства нефти. В результате многие страны снизили потребление энергии. Так, рост потребления нефти в 2005 году составил 1,3%, тогда как в 2004 этот показатель был равен 3,6%. Рост потребления угля составил 5% в 2005 году, и 6,2% — в 2004 году.

На сегодняшний день, отметил Питер Дэвис, рост цен на энергоносители слабо связан с фундаментальными факторами. Гораздо большее влияние оказывает ощущение потребителями высоких рисков. Энергетическая безопасность важна, это понимают и потребители, и производители. Поэтому растет внимание к возобновляемым энергоносителям. Например, рост выработки гидроэлектроэнергии составил в 2005 году в мировом масштабе 4,2%, второй год подряд превысив среднегодовой уровень роста. Этому способствовал ввод новых мощностей в Китае с повышением производства на 13,7%. Кроме того, растет внимание к энергии ветра, а также к этанолу, крупнейшим производителем которого является Бразилия.

«Промышленный еженедельник» объявляет о проведении впервые в России Конкурса современного промышленного плаката. На конкурс принимаются любые плакаты на русском языке, созданные не ранее 2000 года художниками, дизайнерами, коллажистами и т.д. без профессиональных, региональных, возрастных или иных ограничений. Работы принимаются в электронном виде (jpg с минимальной компрессией, файл до 2Mb) на адрес: konkursplakat@yandex.ru до 30.09.2006 включительно. По завершении конкурса лучшие плакаты примут участие в итоговой выставке в Москве. Финальная выставка и награждение лауреатов намечены на ноябрь 2006 года. По ходу работы Конкурса лучшие из поступающих плакатов могут быть опубликованы в «Промышленном еженедельнике» с представлением их авторов. Подробности конкурса — по тел. (7-495) 778-1447, 729-3977.

Успехов!

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ

«АвтоВАЗ» и «ЛУКОЙЛ» договорились придерживаться одной политики

«РЖД» в первой половине 2006 года увеличили прибыль в 2,59 раза

КОРОТКО

Высокоприбыльные РЖД

ОАО «Росийские железные дороги» (РЖД) по итогам I полугодия 2006 года увеличило объем чистой прибыли в соответствии с Российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ) в 2,59 раза — до 8,8 млрд руб. в сравнении с аналогичным показателем годом ранее (3.4 млрд руб.).

Лучше управлять фондами

На ОАО «Волжский Оргсинтез» завершен первый этап по внедрению EAM-системы «iMaint» для управления основными фондами и активами. После двух месяцев работы рабочей группы ОАО «Волжский Оргсинтез» и специалистов «АНД Проджект» уже можно говорить о первых результатах. Проект внедрения был начат в мае 2006 года. В результате внедрения системы iMaint в ОАО «Волжский Оргсинтез» будет создана единая система учета оборудования, планирования ремонтов, планирования материально-технического обеспечения и трудовых ресурсов. Система будет поддерживать кадровый учет ремонтных служб, проведение диагностик оборудования, закупки, складской учет запчастей и комплектующих. На предприятии организован и оснащен учебный компьютерный класс, в котором прошло обучение рабочей группы проекта. Проведен целый ряд рабочих встреч как со специалистами производственных цехов, так и с ведущими специалистами предприятия и руководством. В результате выявлены и четко определены специфические требования к будущей системе. Эти требования легли в основу технического задания, которое было разработано и подписано генеральным директором предприятия. Андрей Карцев, начальник бюро развития корпоративных систем ОАО «Волжский Оргсинтез», отметил, что «активное участие специалистов всех подразделений в работе над данным проектом уже на первом этапе позволило взглянуть по-новому на существующие проблемы и наметить пути их решения».

Союз «ЛУКОЙЛа» и «АвтоВАЗа»

Первый вице-президент ОАО «ЛУКОЙЛ» Владимир Некрасов и вице-президент ОАО «АвтоВАЗ» Николай Мальцев подписали соглашение о сотрудничестве между компаниями на 2006-2009 годы. В соответствии с соглашением, компании будут придерживаться единой технической политики в области совершенствования качества горюче-смазочных материалов с целью их соответствия современным международным требованиям. Сотрудничество будет осуществляться совместно с ведущими российскими научно-исследовательскими институтами, «Российской ассоциацией автомобильных инженеров» и органами Госстандарта РФ.

В соответствии с соглашением, «АвтоВАЗ» планирует закупать у «ЛУКОЙЛа» горюче-смазочные материалы и специальные жидкости, использовать моторные и трансмиссионные масла «ЛУКОЙЛа» для первой заправки автомобилей, рекомендовать владельцам автомобилей ВАЗ и станциям технического обслуживания применять масла «ЛУКОЙЛа».

В свою очередь, «ЛУКОЙЛ» обеспечит «АвтоВАЗу» ритмичность поставок продукции и конкурентное ценообразование. Компания «ЛУКОЙЛ» осуществит планирование, организацию, финансирование работ по разработке и постановке на производство перспективных видов смазочных материалов. ООО «ЛЛК-Интернешнл» (100% дочерние предприятие ОАО «ЛУКОЙЛ») также обеспечит установку дополнительной ступени фильтрации при производстве масел по классу чистоты, разработает программу комплексного обслуживания смазочными материалами ОАО «АвтоВАЗ», а также проработает вопрос по утилизации обработанного масла.

Энергия для Кремля

ХК ОАО «Привод» отгрузила на ГЭС-1 (Государственная электростанция №1, филиал ОАО «Мосэнерго») отремонтированный статор генератора Т12-2У3. Статор был снят с электростанции для ремонта в конце мая 2006 года. Этот статор уже четвертый, который был отремонтированный на «Приводе» для ГЭС-1 с 2002 года. На приводе статор прошел капитальный ремонт с заменой активного железа и обмотки. В августе на ГЭС-1 будет поставлен генератор Т-32-2В3 для нового энергоблока мощностью 25 МВт. Генератор изготовлен и прошел технические испытания. Работы по его проектированию и изготовлению велись с 2004 года. ГЭС-1 обеспечивает тепловой и электрической энергией Центральный административный округ Москвы, в том числе — Кремль, Государственную думу, ряд правительственных организаций. После капитального ремонта электроснабжение центра Москвы защищено от сбоев, уверены энергетики.

Деньги для оборонки

«Банк Москвы» предоставил банковские контргарантии «Конструкторскому бюро приборостроения» на $63 млн и открыл предприятию кредитную линию на $30 млн. Средства предоставлены в рамках реализации экспортной программы предприятия. Как отметил генеральный директор департамента корпоративного и инвестиционного бизнеса «Банка Москвы» Андрей Шалабаев, ГУП «Конструкторское бюро приборостроения», являясь одним из крупнейших предприятий оборонно-промышленного комплекса России, давно и успешно сотрудничает с «Банком Москвы», активно используя широкий перечень продуктов, предоставляемых банком. «На данный момент лимит принятия обязательств, установленный «Банком Москвы» на ГУП «Конструкторское бюро приборостроения», составляет $200 млн», — подчеркнул он.

«Евраз» наращивает

Evraz Group S.A. по итогам II квартала 2006 года увеличила производство стали на 20% — до 4,159 млн т в сравнении с аналогичным показателем прошлого года (2,92 млн т в апреле-июне 2005 года), по отношению к уровню I квартала текущего года рост составил 8,3%. Производство проката за отчетный период составило 3,721 млн т, что на 26% выше, чем в соответствующем периоде годом ранее (2,953 млн т). К уровню января-марта 2006 года рост производства проката составил 9,3%. В апреле-июне 2006 года изготовлено 3,31 млн т чугуна, что на 13,4% превышает прошлогодний показатель за аналогичный период (2,92 млн т) и на 7,8% — показатель I квартала текущего года.

Новый нефтяной маршрут

Танкер Seasong, зафрахтованный крупной нефтетрейдерской компанией, загруженный нефтью сорта REBCO (Russian export blend crude oil) в объеме около 10 тыс. т с Карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения (НГКМ) на северо-западе Казахстана отправлен от нефтеналивного терминала Одессы. Новый экспортный маршрут карачаганакской нефти стал результатом длительной совместной работы международного операционного консорциума Karachaganak Petroleum Operating (KPO), в состав которого с 15% долей входит «ЛУКОЙЛ», с государственной нефтетранспортной компанией "КазТранОйл" (Казахстан). В соответствии с долгосрочным договором между KPO и «КазТрансОйл», сырье направляется по маршруту «Карачаганак—Большой Чаган—Самара». Из Самары по системе «Транснефти» в соответствии с графиком нефть может направляться либо в черноморские и балтийские порты, либо напрямую в Центральную Европу по нефтепроводу «Дружба». Объемы прокачки, в настоящее время составляющие до 20 тыс. т в месяц, в дальнейшем будут последовательно наращиваться. Маршрут дополняет систему поставок карачаганакского сырья в Каспийский трубопроводный консорциум и на Оренбургский ГПЗ.

Новый грузовик

Корейско-российский ISUZU начали производить на берегах Волги

Виктор Манчин

Росийских иномарок, которые призваны технологически обогатить отечественный автопром, прибавилось. Компания «Северсталь-авто» начала производство коммерческих автомобилей Isuzu и представила дальнейшие планы по развитию данного проекта в России.

Новый проект по сборке грузовых автомобилей ISUZU NQR71P грузоподъемностью 5 т запущен «Северсталь-авто» на производственной площадке Ульяновского автомобильного завода. Продажи автомобилей в России стартуют с 1 сентября этого года, а их цена составит от 868000 руб. Всего до конца 2006 года «Северсталь-авто» планирует выпустить 508 автомобилей ISUZU, а в течение ближайших трех лет общий объем продаж должен составить 10000 штук.

NQR71P является представителем всемирно известного семейства грузовиков ISUZU N-серии. Конструкция шасси была специально доработана для использования в российских условиях. Эксплуатационный ресурс всех грузовых автомобилей ISUZU превышает 1 млн км.

В кабине нового грузовика будет достаточно комфортно

На первом этапе реализации проекта (до конца этого лета) часть шасси будет передаваться специализированным компаниям для установки надстроек кузова различной конфигурации. С 1 сентября 2006 года установка кузовных надстроек будет производиться непосредственно в сборочном цеху в Ульяновске. Планируемая пропорция производства шасси и готовых автомобилей составит 50/50. Поставки машинокомплектов ISUZU на производственную площадку УАЗ будут осуществляться через японский торговый дом Sojitz Corporation.

В 2007 году Северсталь-авто планирует открыть собственное производство кузовов типа «фургон» и начать монтаж холодильных установок в изотермические кузова из сэндвич-панелей. Кроме того, линейка модификаций автомобиля будет расширена за счет специализированных кузовов — эвакуатора со сдвижной платформой, фургонов с гидравлическими системами подъема грузов, бортовых платформ с краном-манипулятором и др.

В перспективе также планируется наладить выпуск Isuzu NQR71P в исполнениях «мусоровоз» и «самосвал» для внутригородских перевозок и поставлять готовые шасси для производства на их базе коммунальной и дорожной техники. Всего в 2007 году будет выпущено 2000 шасси и автомобилей.

А в 2008 году компания «Северсталь-авто» планирует осуществить переход на новый стандарт поставки шасси, кабина для которого будет свариваться и окрашиваться на производственной площадке ОАО «УАЗ».

Особое внимание будет уделено и развитию дилерской сети ISUZU в России. К осени этого года в 9 городах России будет открыто 12 дилерских центров по продаже и техническому обслуживанию автомобилей ISUZU. Все центры продаж будут оформлены в жестком соответствии с корпоративными требованиями японской компании. К началу 2007 года будет создана национальная дилерская сеть, состоящая из 30 дилерских центров, которые охватят все крупные города и региональные центры России.

По материалам пресс-службы «Северсталь-авто»

Плюс миллиард в пользу ВВП

ОМК работает над проектом «Стан 500»

Анна Терехова

Председатель совета директоров Объединенной металлургической компании (ОМК) Анатолия Седых и президент ОМК Владимир Маркин на пресс-конференции в Москве рассказали о проект строительства на базе Чусовского и Выксунского заводов металлургического комплекса «Стан 500» для производства толстостенного широкоформатного листа для труб диаметром до 1420 мм.

Президент ОМК Владимир Маркин отметил, что сегодня на Выксунском металлургическом заводе создан самый мощный и современный в России комплекс производства труб большого диаметра. Он также представил планы ОМК по строительству металлургического комплекса «Стан 500» мощностью 1,2 млн т в год.

Сталеплавильное производство будет размещено на Чусовском металлургическом заводе, а сталепрокатное — в городе Выкса. Компания запустила год назад и уже вывела на проектную мощность линию по производству прямошовных труб диаметра 1420 мм. Также было начато строительство литейного комплекса по выпуску труб среднего диаметра. «Стан 500» — еще более масштабный проект, который даст возможность компании контролировать качество продукции и сократит сроки исполнения заказов. Объем инвестиций в проект пока не афишируется.

Металлургическому производству не хватает кадров

Реализация проекта «Стан 500» связана с определенными рисками, как было отмечено Анатолием Седых, которые исходят прежде всего из обострения конкуренции, особенно со стороны Китая. В крайнем случае, как было сказано на пресс-конференции, проекту может потребоваться некоторая поддержка со стороны правительства.

Проект «Стан 500» преследует цель создания в российской черной металлургии высокотехнологичного комплекса производства труб большого диаметра. «Стан 500» позволит повысить ВВП в России на $1 млрд в год. С реализацией проекта появляется возможность создания до 3000 новых рабочих мест с выплатой рабочим высокой зарплаты (в среднем до 30 тыс. руб.).

Впрочем, возможно, что специалистов для нового проекта придется приглашать и из-за рубежа. В настоящее время ОМК ведет подготовку студентов в двух российских вузах — Московском институте стали и сплавов и Нижегородском техническом университете. Однако совершенно очевидно, что при наращивании темпов проекта профессиональных работников может оказаться недостаточно и брать их окажется попросту неоткуда.

СПРАВКА «ПЕ»: В 2005 году ОМК обеспечивала 17% российского потребления труб. Предприятия ОМК произвели 1,1 млн т трубной продукции различного сортамента, а также свыше 400 тыс. т металлопроката и 800 тыс. железнодорожных колес. Выручка ОМК за 2005 год составила около $2 млрд. ОМК в настоящий момент — единственный в России и странах СНГ производитель прямошовных одношовных труб диаметром до 1420 мм и ведущий поставщик труб большого диаметра для магистральных трубопроводов. В 2005 году ОМК произвела 417 тыс. т труб большого диаметра. В 2006 году компания планирует выпустить 800 тыс. т ТБД.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

о проведении конкурса на замещение должности руководителя федерального государственного унитарного лётно-испытательного предприятия «Взлет»

Федеральное агентство по промышленности объявляет конкурс на замещение должности директора ФГУЛИП «Взлет».

Предприятие расположено по адресу:
416507, г. Ахтубинск-7, Астраханская обл.

Основные характеристики предприятия
(По состоянию на 01.01.2006 г.)

Объем производства	9,5 млн руб.
Финансовая деятельность (прибыль+, убыток-)	0,9 млн руб.
Основные фонды	5,1 млн руб.
Производственные площади	11,8 тыс. кв.м.
Численность работников	73 чел.
Средняя заработная плата	6,3 тыс. руб.

Специализация предприятия: инженерное сопровождение работ и оказание услуг по испытанию авиационного радиоэлектронного оборудования гражданского и специального назначения.

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 предприятия.

Прием заявок на участие в конкурсе

Начало приема заявок и документов — 10.00 «20» июля 2006 года.

Окончание приема заявок и документов — 17.00 «18» августа 2006 года.

Документы принимаются в Управлении радиоэлектронной промышленности и систем управления Федерального агентства по промышленности по адресу: 107996, Москва, ул. Щепкина, дом 42, комната 1917, тел. 631-93-39.

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

Конкурс проводится «29» августа 2006 г. в 10.30 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 г. №234 (опубликовано в «Российской газете» от 29 марта 2000 г. №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 претендентам 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.

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 г. №49 (Опубликовано в Бюллетене нормативных актов федеральных органов исполнительной власти от 06.06.05 г. №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 не менее 30 тысяч рублей.

Контактные телефоны

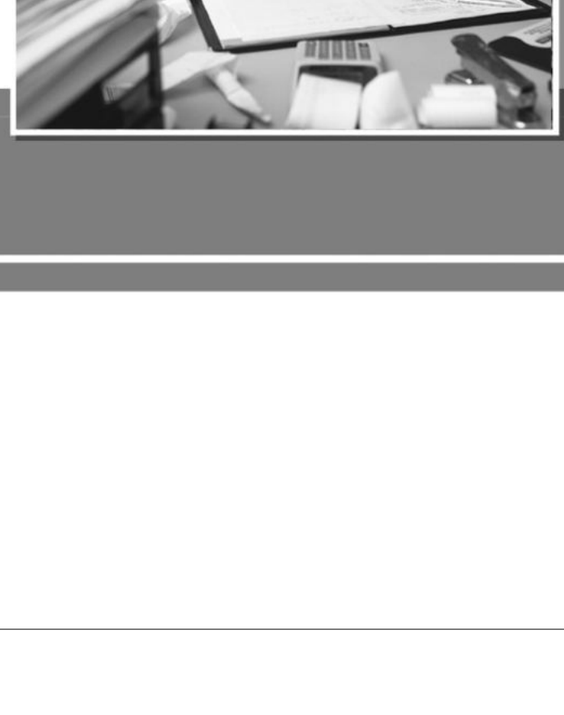
В Управлении радиоэлектронной промышленности и систем управления Федерального агентства по промышленности:

631-93-39 Попова Галина Тимофеевна

631-84-70 Семенова Татьяна Петровна

РЕЦЕПТЫ ПРОЦВЕТАНИЯ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КАДРЫ



В развитие проекта «РЕЦЕПТЫ ПРОЦВЕТАНИЯ» редакция газеты «Промышленный еженедельник» приглашает принять участие в заочном круглом столе на тему «Проблема квалифицированных кадров для промышленности». Предлагаем предприятиям и учебным заведениям поделиться опытом сотрудничества с целью подготовки целевых кадров, внедрения систем поощрения работников к повышению квалификации, опытом создания при предприятиях учебных курсов и системы подготовки и переподготовки кадров и т.д. Мы будем рады услышать мнения руководителей предприятий, какие именно кадры требуются сегодня особенно остро для промышленности, в чем и как может промышленность оказать помощь образовательным заведениям. Мы хотели бы поговорить и о наиболее оптимальном участии государства в подготовке необходимых специалистов. Публикация заочного круглого стола предполагается в октябре этого года. Материалы высылайте на электронный адрес редакции. Кадры для промышленности — это общая проблема для всех отраслей. Попробуем разобраться, какие пути ее решения сегодня оптимальны.

НАВСТРЕЧУ ТРАКТОРНОМУ ШОУ 2006

«ЧЕТРА-ШОУ» организуется ОАО «Промтрактор» уже в девятый раз. Первая подобная акция была проведена в Чебоксарах в 2002 году и стала настоящим открытием для специалистов различных отраслей и представителей СМИ. С тех пор представления, ни разу не повторяясь по своей программе, прошли еще в четырех городах нашей страны — Москве, Красноярске, Сургуте и Мирном.

Ежегодное «ЧЕТРА-ШОУ» в Чебоксарах — одно из самых заметных событий в жизни республики и всего региона. Во многом благодаря этой известности торговая марка «Промтрактора» — «Четра» получила серебряную медаль на престижном российском конкурсе «Брэнд года/EFFIE-2003». По опыту предыдущих «Четра-шоу» можно сказать, что их результатом является существенный рост спроса на чебоксарскую технику.

ЧЕТРА-ШОУ 2005: восторг да и только!

Беспрецедентный успех уникального начинания чебоксарских машиностроителей

Гости приезжают с конкретным деловым любопытством. И находят ему удовлетворение

По ходу Чебоксарского тракторного шоу вполне можно фиксировать и спортивные достижения

Алексей Ильин

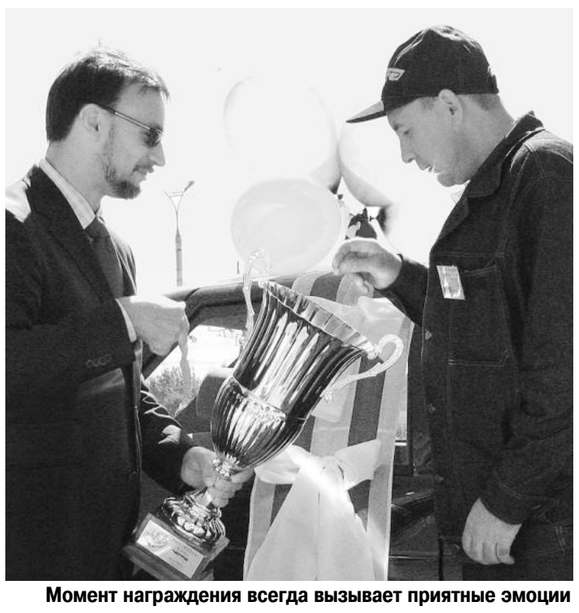
Особую торжественность прошлогоднему «Четра-шоу — 2005» придало то, что выставка прошла под знаком празднования 30-летия Чебоксарского завода промышленных тракторов. По своему размаху и насыщенности «Четра-шоу — 2005» превзошло все предыдущие представления, в которых участвовали тракторы производства ОАО «Промтрактор», и переросло в мероприятие международного масштаба.

Достаточно сказать, что в прошлогоднем празднике приняло участие небывалое количество приглашенных гостей — более 600 человек, в том числе из стран дальнего и ближнего зарубежья. Это представители менеджмента «Газпрома», «Сургутнефтегаза», «ТНК-ВР», «ЛУКОЙЛа», «Алросы», «Норильского никеля», «РЖД», «СУЭКа», «Сбербанка», «Внешторгбанка», «Росбанка», чрезвычайный и полномочный посол ЮАР, бизнесмены из Германии, Франции, Австралии, Японии, Индии, Сирии, Египта, Ирана, Ирака, Катара, ОАЭ, Кувейта, Алжира, Монголии и стран СНГ.

Фактически эта корпоративная выставка превратилась в демонстрацию достижений предприятий, входящих в состав концерна «Тракторные заводы». Впервые в прошлом году к традиционным участникам «Четра-шоу» добавилось ОАО «Курганмашзавод», вошедшее в состав «Тракторных заводов». Курганские машиностроители представили образцы гражданской продукции, выпускаемой на предприятии: гусеничный вездеход ТМ-120 с жилым модулем, многоцелевую строительно-коммунальную машину МКСМ-800 и мини-трактор КМЗ-012 с навесным оборудованием, а также весь модельный ряд автоприцепов, в том числе и абсолютную новинку — крупногабаритный, грузоподъемностью 900 кг.

Как всегда, большой интерес у многочисленных посетителей и гостей вызвала продукция ОАО «Чебоксарский агрегатный завод», который выставил весь спектр изделий — от продукции литейного производства до запасных частей к тракторной технике. Для агрегатного завода эта выставка стала еще и своеобразной презентацией нового изделия — звена гусеницы к промышленному трактору фирмы «Катерпиллар», которое поставляется непосредственно на конвейер известного производителя. Сотрудничество с американской компанией в очередной раз подтверждает тот факт, что продукция ОАО «ЧАЗ» завоевывает признание во всем мире.

Для ознакомления высокопоставленных гостей с технологическими возможностями предприятий была организована экскурсия по производственным подразделениям ОАО «Промтрактор» и ОАО «ЧАЗ».



Момент награждения всегда вызывает приятные эмоции

В ночное…

Кульминацией двухдневной программы стало ночное «Четра-шоу». Представление было устроено поздним вечером и сопровождалось целой гаммой эффектов — световых, лазерных и пиротехнических. Сочетание их со специально подобранной музыкой создавало у зрителей ощущение фантастичности происходящего. Были показаны фирменные трюки с навесным оборудованием — надкалывание скорлупы яйца, забивание гвоздей, перемещение полного бокала трубоукладчиком и совершенно новый трюк «трактор-художник», посвященный 30-летию знаменитой «бульдозерной выставки».

Одним из главных элементов программы стала презентация последних разработок: колесного бульдозера «Четра-Б11», вилочного погрузчика «Четра-60Л», компактора «Четра-К11», бульдозера «Четра-11К1». Звездой прошлого года стал тяжелый трактор «CHETRA H4» мощностью двигателя 590 л.с., выпускаемый под новым суббрэндом «CHETRA HEAVY». Были продемонстрированы и другие модели семейства «Четра»: бульдозеры «Четра-9», «Четра-11», колесный погрузчик «Четра-60» и трубоукладчик «Четра-121», а также классические гусеничные тракторы и трубоукладчики. Завершением шоу-программы стал фейерверк. По оценкам местных властей, зрителями яркого представления стали более 10000 горожан.

Конкурс бульдозеристов

После тщательного отбора 30 лучших операторов, представляющих «Алросу», «Сургутнефтегаз», «Северную нефть», «СУЭК», «Стройтрансгаз», «Арктикнефтегазстрой», «Лизингстроймаш», «Мосэнерго», Стойленский, Михайловский и Качканарский ГОКи, «Кузбассразрезуголь», «Мариупольский металлургический комбинат» (Украина), «Навоийский ГМК» (Узбекистан) и другие известные компании, приняли участие в Международном конкурсе бульдозеристов.

Уникальная акция, получившая название «Кубок Четра», состоялась 19—21 августа. На первом этапе конкурса все участники прошли тестирование по теоретическим вопросам, которое одновременно являлось жеребьевкой для участия в заездах. Далее им предстояло выдержать практический экзамен на мастерство управления бульдозером.

Четверо лучших, вышедших в финальную часть Кубка, соревновались в преодолении сложнейшей полосы препятствий и демонстрировали виртуозные навыки работы на тракторах. Победитель получил главный приз конкурса — автомобиль и кубок с гравировкой. Наградой за второе место стал денежный приз в $1000. Остальным участникам были вручены почетные грамоты и ценные подарки.

Новая столица

Беспрецедентный успех прошлогодней акции наглядно показал: группа компаний «Промтрактор», являющаяся крупнейшим локальным производителем в своей отрасли, дает Чебоксарам право претендовать на звание столицы российского тракторостроения. В этой связи особенно символично, что в прошлом году время проведения «Четра-шоу» совпало с авиакосмическим салоном «МАКС». Однако если в городе Жуковском Россия демонстрирует силу и мощь своей авиации, то в Чебоксарах — возможности возродившегося отечественного тракторостроения.

В июле прошлого года впервые в истории тракторного и сельскохозяйственного машиностроения России выпущены и размещены облигации в объеме полутора миллиардов рублей. Эмитентом выпуска является компания «Промтрактор-финанс», созданная для привлечения инвестиций в модернизацию производства ОАО «Промтрактор» и ОАО «ЧАЗ». Весь выпуск был размещен за один день. Спрос даже превысил предложение и составил более 103%, что свидетельствует о высоком доверии инвесторов к экономической деятельности компаний.

Победители Конкурса бульдозеристов 2005:

I место:
Молянов Николай Алексеевич
бульдозерист ООО «Самаратрубопроводстрой» (г. Самара)

II место:
Кулиев Юрий Александрович
бульдозерист ООО «ПГ «Фосфорит» (г. Кингисепп, Ленинградская область)

III место:
Дербеченко Олег Владимирович
бульдозерист ОАО «Гайский ГОК» (Оренбургская область)

IV место:
Ткач Александр Петрович
бульдозерист ОАО «Роснефть» и ОАО «Северная нефть» (Республика Коми)

В дополнительных номинациях были отмечены:

«Бульдозерист с самым большим стажем работы»
Шмелев Виктор Михайлович
(ЗАО «МСМ-5», управление механизации и автотранспорта, г. Москва; стаж работы — 31 год)

«За волю к победе»
Тагиев Толгат Касенович
(ТОО «БАК», разрез «Богатырь», Экибастуз, Казахстан).

«За отличное знание теории вождения»
Надежкин Владимир Ильич
(Корпорация ТНК ЗАО РЦСУ «ОНАКО», ООО «БУТТ» (Оренбургская область).

«За отличное знание теории вождения и практики»
Швец Владимир Сергеевич
(ОАО «Приморскуголь», Новошахтинское РУ).

«Самый быстрый бульдозерист»
Темиров Руслан Александрович
(ООО «Старпан-Сервис», Узбекистан)
Прошел полосу препятствий за 119 секунд.

«Самый молодой участник»
Тейхреб Дмитрий Александрович
(ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ГОП «Рудник»). Участнику — 25 лет.

В ШОУ ТОЛЬКО ТРАКТОРЫ

Так рождался мощный механизированный балет

Вячеслав Иванов,
«Советская Чувашия»

Начиналось все с обычного «сценического» прохода новых машин перед зрителями, вспоминает один из «режиссеров» представления директор сборочного завода И. Гиске. Затем эти «проходы» усложнили, сгруппировали, добавили музыкальное сопровождение — так и родилось шоу.

Чтобы его усилить, придумали синхронное исполнение нескольких фигур одновременно несколькими тракторами. Фигуры рисовали на бумаге, а слаженность движения водители сперва репетировали без тракторов. Это было простое представление на плацу многотонных железных машин, но лязг стальных гусениц в сочетании с классической музыкой уже производил неизгладимое впечатление на зрителей.

Водителей отобрали, конечно, лучших из лучших. В. Петров и Н. Кузнецов, к примеру, на заводе уже по 20 с лишним лет. Впрочем, стаж тут еще не главное. Главное — чтобы не дрожали руки. Иные водители при обычных испытаниях машин проявляя чудеса мастерства, при работе на публику терялись. Особенно когда шоумены стали демонстрировать всевозможные трюки.

Один из первых — надкалывание яйца ножом бульдозера-рыхлителя. Этот трюк стал уже своеобразной классикой. Следом освоили забивание гвоздя отвалом и распыление содержимого краскопульта, рисовавшего своего рода «картину» на ватмане.

Впоследствии родился и просто опасный трюк. Болотоходный трактор Четра-11 весом 22 тыс. кг проезжает по мосту из несколько слоев пустых пластиковых бутылок (4000 штук — их специально заказали). Этим демонстрируется высокая проходимость машины, удельное давление на грунт у которой меньше, чем у человека. Мастерство водителя в том, что он не дает трактору свалиться с «дамбы», состоящей по сути только из воздуха и пластика.

Техника, вызывающая живой неподдельный интерес

Сейчас трактора «танцуют» уже и в темноте, под цветомузыкальное и лазерное сопровождение в сочетании с пиротехническими эффектами. На шоу, устроенном в честь 30-летия «Промтрактора» в августе прошлого года, тракторы поиграли в баскетбол. Игровое направление будет развиваться и дальше, но с новым видом спорта пока не определились.

Но самое сложное все же не это, утверждает В. Петров, а синхронные вращения машин. Между водителями, как между летчиками, ведь нет радиосвязи.. Приходится визуально, боковым зрением, следить за действиями коллег.

Главное же, считает директор сборочного завода И. Гиске, за все восемь экстремальных по своей программе представлений ни одна система на машинах не отказывала. Так что с демонстрацией высокого качества техники шоу справляется прекрасно.

НАВСТРЕЧУ ТРАКТОРНОМУ ШОУ 2006

Комментарии — 2005

Михаил Ляпин,
зместитель генерального директора ОАО «Северная нефть», Республика Коми

«Мы очень плотно сотрудничаем с заводами группы. Качество продукции полностью устраивает и, думаю, дальнейшее сотрудничество с чебоксарскими и курганским заводами будет только расти».

Иманали Алиев,
начальник отдела ОАО «Каспийгазпром»

«Нашими партнерами являются агрегатный и тракторный заводы, а также «Промтрактор-Сервис» и завод силовых агрегатов. Мы имеем около 10 единиц тракторной техники, в основном трубоукладчики: ТГ-502 (1), ТГ-503 (5), ТГ-321 (2) и Т-25.01 (2). Приехали мы в первую очередь для того, чтобы посмотреть новинки, сравнить с тем, что у нас есть. Вот, например, нас заинтересовал бульдозер Т-11. Неплохая машина. Эксплуатационные показатели нас полностью устраивают. Двигатель намного практичней, доступней; удобные рычаги управления. В перспективе мы намерены заключить договор на приобретение тракторов Т-11. Нам без вас никуда. А ЧАЗ поразил своими производственными мощностями».

Виталий Сергиенко,
ЗАО «ГОР», г. Москва

«Наша компания сотрудничает с ОАО «ЧАЗ», покупаем запасные части для тракторов. Особенно плотно занимаемся дисками сцепления для КрАЗов. Лично у нас никогда еще не было претензий к качеству продукции агрегатного завода. Со стороны конечного потребителя также не было ни возвратов, ни какихлибо иных замечаний. А вот запасные части других производителей довольно часто подводили».

Сергей Щукин
зам. генерального директора ЗАО «Карьер-техника» (Москва)

«Мы имеем дело и с агрегатным, и с тракторным заводом. В последние годы качество продукции и того, и другого существенно улучшилось. Запасные части ЧАЗа ничем не уступают импортным. Только ценой ниже. Еще одно преимущество — завод производит полную комплектацию узлов к тракторной ходовой системе. Это очень удобно, вполне естественно, что продукция пользуется спросом».

Александр Дербенко,
технический директор компании «Проммеханизация»

«Наша компания года три сотрудничает с «Промтрактором», а я лично уже лет десять занимаюсь закупками ходовых систем от агрегатного завода. В настоящее время три бульдозера Т-11 проходят у нас испытания. Как технический директор могу сказать, что если претензии к ним и есть, то они совсем небольшие. Мы уже обговорили все эти моменты с вашими конструкторами. Сильное впечатление произвела новинка ОАО «Промтрактор» — «Четра-Хэви». Это первый отечественный трактор, который составит достойную конкуренцию бульдозеру D-9L фирмы «Катерпиллар». Глядя на те возможности, которые сегодня продемонстрировал чебоксарский трактор, он даже лучше американского. Лично я горжусь тем, что «Промтрактор» бросил серьезный вызов зубру мирового тракторостроения».

Николай Речков,
ведущий эксперт ассоциации «Русский регистр»

«Конкурс бульдозеристов показал, что уникальна и сама чебоксарская техника, обладающая невероятной маневренностью, уникальны также операторы, которые ею управляют. Спасибо вам большое, что вы нашли возможность пригласить нас на этот праздник, все было здорово и мы получили море положительных эмоций».

Леонид Аверьянов,
главный механик сахалинского филиала ЗАО «Лизингстроймаш»

«Наша компания работает с обоими заводами — тракторным и агрегатным, поэтому с продукцией этих предприятий я хорошо знаком. Что могу сказать? У нас есть трактора фирм «Комацу», «Катерпиллар», «Фиат», «Хитачи». Буквально недавно, весной, закупили порядка 30 единиц разных тракторов: бульдозеры Т-11, Т-20, трубоукладчики ТГ-301, ТГ-321. В настоящее время эксплуатация идет полным ходом. Радует, что есть такая отечественная техника».

Николай Гулинский,
начальник управления качеством ОАО «Белкарт», г. Гродно

«Мы сотрудничаем с тракторным заводом, поставляем карданные валы для промышленных тракторов. Приехали в первую очередь для того, чтобы узнать, соответствует ли качество нашей продукции чебоксарским тракторам, выслушать пожелания в адрес своей продукции, чтобы не отставать от чебоксарской техники по качеству».

Анатолий Копылов,
главный механик ОАО «Печорское строительство»

«Впечатлила экскурсия по производственным подразделениям тракторного завода. Я увидел, что уровень оснащенности современным высокотехнологичным оборудованием достаточно высок, здесь большой потенциал для создания качественной техники, которая будет отвечать всем требованиям потребителей».

Валентин Сидоров
генеральный директор ОАО «Прииск Соловьевский»

«В настоящее время мы готовимся к разработке рудных месторождений, в связи с этим предстоят большие объемы горно-подготовительных работ. Без техники в этом деле как без рук. В последнее время пополняем и обновляем парк машинной техники в основном за счет чебоксарских тракторов. Только за последние полтора года приобрели 20 бульдозеров Т-11. Отличные машины, мы ими довольны. Примерно столько же было челябинских тракторов, но постепенно мы их выводим, заменяем чебоксарскими. Собираемся и впредь покупать технику ОАО «Промтрактор». Импортная очень дорого обходится. Да и какой смысл приобретать ее, если есть не менее достойные по качеству отечественные тракторы?

Я сегодня вижу, что ОАО «Промтракор» — единственный в России производитель качественной промышленной тракторной техники. У завода большое будущее, не сомневаюсь, что совсем скоро его будут ставить в один ряд с мировыми лидерами тракторостроения. Очень понравилось ночное шоу тракторов. Изумительное зрелище. Организация самого мероприятия прошла на высоком уровне. Нас очень хорошо встречали, большое за это спасибо. Раньше я не был в Чебоксарах, поэтому много положительных эмоций вызвал сам город».

Арман Оразов,
руководитель группы ЗАО «Майкубен Вест AES» (г. Экибастуз, Казахстан)

«Мы работаем с «Промтрактор-Сервисом». Мы добываем уголь, а представители «Промтрактор-Сервиса» ремонтируют наши трактора. Хотим также наладить сотрудничество с агрегатным заводом. В Казахстане сейчас растет уровень производства, в принципе, мы приехали сюда, чтобы выбрать тяжелую технику для дальнейшего развития нашего угольного разреза. Пока имеем только технику старого образца, Т-330, но уже хотим выбрать что-нибудь более современнное, модернизированное. Благо, выбор в ОАО «Промтрактор» большой. Опыт работы с новой техникой, в принципе, уже есть. Наши коллеги и земляки с «Богатыря» закупили недавно Т-25, остались очень довольны. Я думаю, мы тоже возьмем несколько тракторов Т-25, может быть, еще и погрузчики. Спектакль удался. Балет тракторов впечатляет».

Беки Уинстон Джошуа Ланга,
посол ЮАР в России

«У меня остались очень хорошие впечатления от прошедших праздников. Представилась хорошая возможность познакомиться с тракторным и агрегатным заводами.

Я считаю, что ОАО «Промтрактор» является передовым предприятием в мире по производству тракторной техники. Как посол ЮАР в России я буду стараться укреплять отношения между нашими странами. Я думаю, мы сумеем соединить деловые круги ЮАР с бизнесменами Чувашии.

Мне понравилась абсолютно вся продукция — и та, что была представлена на выставке от агрегатного и курганского заводов, и чебоксарские трактора. Но особый интерес вызвала все-таки тракторная техника ОАО «Промтрактор». Я думаю, что она будет пользоваться большим спросом в ЮАР. Прежде всего, потому, что эти тракторы изготовлены на очень высоком уровне. Я не сомневаюсь, что ваши тракторы станут серьезной конкуренцией для таких мировых производителей, как «Комацу», «Катерпиллар». Учитывая то, насколько динамично сегодня развивается ОАО «Промтрактор», этого долго ждать не придется».

Павел Бордаковский,
главный механик ОАО «Артикнефтегазстрой»

«На Трактор-шоу я был и в прошлом году. Замечательный праздник. На этот раз с удовольствием наблюдал, как соревнуются между собой бульдозеристы. Наша компания тоже выдвинула своего участника — Александра Комлаткина. Он занял 8-е место, что, на мой взгляд, является очень неплохим результатом. Дело даже не в победе, благодаря «Кубку ЧЕТРА» здесь собрались настоящие профессионалы, знатоки тракторной техники. Не сомневаюсь, что наш специалист почерпнул массу полезной информации, в том числе и от чебоксарских конструкторов, которая непременно пригодится в работе. Да и вообще, само мероприятие — отличная возможность пообщаться, увидеть, услышать что-то новое. Огромная за это благодарность организаторам ЧЕТРА-шоу».

Владимир Акопов,
Галовер, Армения:

«Мы продаем сельскохозяйственные и промышленные трактора для ГОКов и прочих промышленных предприятий Армении. Сейчас, когда в нашей стране остро встал вопрос по поставке запасных частей к ходовым системам сельскохозяйственных и промышленных тракторов, мы решили сотрудничать с Чебоксарским агрегатным заводом. Был большой промежуток, когда Армения восстанавливалась, сейчас мы уже набираем промышленные мощности, и поэтому для нас сотрудничество с ЧАЗом — жизненная необходимость. А праздник — хороший повод приехать, наметить перспективы совместного сотрудничества. Мы буквально только что подписали дилерское соглашение, будем представлять интересы агрегатного завода на армянской земле. О продукции могу сказать, что если сопоставить такие показатели, как цена-качество, покупать очень выгодно, особенно узлы и детали для тяжелых промышленных тракторов. По сравнению с «Комацу», «Катерпиллар» или «Хитачи», цены агрегатного для нас предпочтительнее, поэтому запасные части для импортных промышленных тракторов мы будем покупать только у вас.

Чебоксарские трактора оцениваем очень хорошо. У нас они пользуются большим спросом. Удобное место водителя, хорошие технические возможности. В целом, отличный рабочий трактор, особых нареканий нет. С советских времен он только улучшился. Перспективы сотрудничества, на мой взгляд, большие.

На всем постсоветском пространстве таких заводов, как агрегатный и тракторный — по пальцам пересчитать. Не сомневаюсь, что их продукция будет пользоваться все большим спросом, не только на отечественном, но и на зарубежном рынках».

Анатолий Чернов,
начальник тракторной колонны ООО «Тюменбургаз»

«Чебоксарские трактора мы используем с 1981 года. Работают отлично. За последние три года мы приобрели два трубоукладчика, тоже не жалуемся.

Может ли чебоксарская техника быть лучше импортной? Может! К этому должны стремиться все предприятия».

Шамиль Низаметдинов,
главный механик ЗАО «СМФ-Блок»

«Наша строительно-монтажная фирма «Блок» сотрудничает с тракторным заводом. Причем, достаточно давно. Два первых экспериментальных трубоукладчика ТГ-301 проходили у нас испытания, и весьма успешно.

Качество очень хорошее, мы намерены и впредь закупать их для своих нужд. Также в этом году купили бульдозер Т-20. Видно, что ОАО «Промтрактор» не стоит на месте, развивается, причем очень динамично. Мы с удовольствием покупали и будем покупать чебоксарские трактора, может в скором времени они вытеснят и импортную технику».

Валерий Кириченко,
заместитель главного механика, «Кузбассразрезуголь», Кедровский разрез

«С ОАО «Промтрактор» мы сотрудничаем со времен его основания. Нас абсолютно устраивает качество техники, с каждым годом оно становится все лучше. Мы используем абсолютно все модификации тракторов, только новую серию «Четра» еще не попробовали. Будем продолжать сотрудничать и дальше».

Андрей Донченко,
заместитель генерального директора ООО «Лизингпромхолд»:

«Само название нашей компании говорит о том, что мы предоставляем технику в аренду. В том числе и промышленные тракторы ОАО «Промтрактор». Могу отметить, что с каждым годом качество, а также технические возможности техники возрастают. Постепенно приближаются к лучшим западным образцам. Налаживается сервис, что немаловажно».

Танака Мицуру,
глава представительства корпорации Yamazaki Mazak Trading Corporation

«С Россией мы сотрудничаем уже давно, а вот с агрегатным и тракторным заводами — относительно недавно, всего года два. У чебоксарских предприятий большие перспективы, техника вполне способна конкурировать с зарубежными производителями аналогичной продукции».

Петр Кудрявцев,
старший механик, Талдинский разрез

«Наша компания использует технику ОАО «Промтрактор». В частности, Т-35. Очень хорошая техника. Немножко уступает импортным аналогам, но совсем немножко. Не сомневаюсь, что в ближайшем будущем составит им мощную конкуренцию. У Промтрактора большие перспективы, это очевидно».

«Бульдозер Т-35 — замечательная машина. Есть кое-какие недоработки в кабине, мы высказали все свои пожелания чебоксарским конструкторам, и они обещали поработать над всеми недостатками. А в целом машины отличные. Особенно новинка «Четра-Хэви», я от нее просто без ума. При желании наши трактора могут стать лучшими в мире. У нас все для этого есть. Шоу просто супер! Если будет возможность приехать еще раз, в следующем году, обязательно приедем. Особое спасибо хотим сказать организаторам конкурса бульдозеристов».

Василий Дубинин, ОАО «Стойленский ГОК»

Ночное тракторное зрелище выглядит настолько захватывающе, что понимаешь: никакому Голливуду такого и не снилось

«Тракторные заводы»

Компания корпоративного управления «Концерн «Тракторные заводы» (генеральным директором которой является Семен Млодик) объединяет 12 крупнейших российских предприятий в области тракторного, сельскохозяйственного и железнодорожного машиностроения, а также оборонной промышленности с годовым объемом выпускаемой продукции в $1,1 млрд. долларов США.

На территории Чувашии размещены: собственно «Компания корпоративного управления», ОАО «Промтрактор», ОАО «Чебоксарский агрегатный завод», ЗАО «Промтрактор-Вагон», ООО «Промтрактор-Промлит». Деятельность управляющей компании направлена на стандартизацию системы управления предприятиями, организацию специализированных торгово-сервисных компаний и конструкторских бюро, управление основными логистическими процессами, развитие брэндов.

ОАО «Чебоксарский агрегатный завод» вступил в юбилейный год своего 50-летия. Ведущее предприятие по производству запасных частей к ходовым системам тракторной техники. Система качества предприятия сертифицирована по международным стандартам ISO 9001:2000. Предприятие активно реализует долгосрочную программу технического развития. Наиболее крупный проект — реконструкция литейного производства. Продолжаются масштабные работы по обновлению станочного парка. Внедрены высокоскоростные обрабатывающие центры японских фирм MITSUBISHI и MAZAK.

Основная производимая продукция: гусеницы и детали ходовых систем для промышленных тракторов; российского производства и тракторной техники фирм Komatsu, Caterpillar; гусеницы и детали ходовых систем для сельскохозяйственных и трелевочных тракторов; гусеницы и детали ходовых систем для экскаваторов отечественного и импортного производства (Hitachi , Kobelco , Caterpillar, Komatsu, Kato); узлы сцепления и диски ведомые для тракторов, автомобилей и комбайнов; продукция литейного производства для ОАО «Российские железные дороги»; замки навесные, врезные, накладные, мебельные, почтовые; радиаторы отопительные чугунные. Номенклатура выпускаемых изделий составляет более 1000 наименований. Предприятие поддерживает многолетние связи с зарубежными фирмами 22 стран мира, наиболее устойчивые связи установлены с компаниями и фирмами Италии, Китая, Индии, Чили, Сирии, Вьетнама, Польши, Литвы, Латвии и стран СНГ. Доля экспортных поставок постоянно растет.

ОАО «Промтрактор» — крупнейший в России и СНГ производитель тяжелой бульдозерно-рыхлительной и трубоукладочной техники. Машины, выпускаемые предприятием, используются в нефтегазовой, горнорудной и строительной отраслях.

Основная продукция: бульдозерно-рыхлительные агрегаты на базе тракторов Chetra-9, Chetra-11, Т-15, Т-20, Т-25, Т-35, Chetra Н4, Т-50 эксплуатационной мощностью от 103 до 552 kW; трубоукладчики Chetra-121, ТГ-221, ТГ-301, ТГ-503 грузоподъемностью от 25,6 до 102 тонн; колесные погрузчики Chetra-60 и ПК-12 с емкостью ковша от 3,5 до 5,5 куб.м.; колесные бульдозеры Chetra-В11 и ТК-25 с емкостью отвала 3 и 11 куб.м. Ежегодно предприятием разрабатывается и ставится на производство 1-2 новые модели тракторной техники. Ряд выпускаемых машин сертифицирован на соответствие европейским стандартам организацией TUV Rheinland InterCert. При изготовлении тракторов применяются комплектующие ведущих западных фирм: Cummins (США), Iveco (Италия), Sauer-Danfoss (Германия-Дания), Bosh-Rexroth (Германия), Dana Spicer (Бельгия), FON — Carraro (Италия-Польша).

Предприятие обладает огромным техническим потенциалом: парк современного станочного оборудования немецкого, японского и австрийского производства составляет более 3.600 единиц, общая площадь производственных помещений — 1.000.000 кв.м. Система менеджмента качества сертифицирована на соответствие международным стандартам ISO 9001:2000. Система экологического менеджмента сертифицирована на соответствие стандартам ISO 14001:2004. Предприятие имеет уникальный опыт организации сети сервисных центров, которая представлена ОАО «Промтрактор-Сервис» в Чебоксарах, 13 региональными филиалами и 21 предприятием-партнером в России и СНГ. У компании большой опыт проведения лизинговых операций, при продаже тракторов активно применяется система Trade-in. Чебоксарская техника отлично зарекомендовала себя в 30 странах мира. Стратегическими клиентами предприятия в России являются такие компании как «Газпром», «Алроса», «СУЭК», «ТНК-ВР», «Лукойл», «ЕЭС России», «РЖД». Торговая марка Chetra — лауреат престижного конкурса «EFFIE /Бренд года-2003».

Чебоксарский завод промышленного литья (ООО «Промтрактор-Промлит») — один из крупнейших и самых современных литейных заводов России, производитель крупных литых заготовок для машиностроения. Предприятие специализируется на серийном и массовом производстве отливок из низколегированных сталей, серого и высокопрочного чугуна с габаритными размерами до 2500 мм и весом от 10 до 5000 кг.

Система менеджмента качества завода еще в 1996 году, в числе первых в России, сертифицирована Британским институтом стандартов на соответствие международному стандарту ISO 9002, а в 2002 году «Российским Морским Регистром судоходства» — на соответствие ISO 9001-2000.

В рамках долгосрочного договора с ОАО «Российские железные дороги» предприятие в сжатые сроки организовало производство дефицитных деталей и запасных частей для грузовых вагонов (боковых рам, надрессорных балок, корпусов буксы, автосцепок СА-3 в сборе, корпусов поглощающих аппаратов, тяговых хомутов и др.). Совместно с ВНИКТИ (г. Коломна) ведет работы по освоению производства деталей и узлов тележек для грузовых вагонов нового поколения. В 2005 году боковая рама и надрессорная балка производства «Промтрактор-Промлит» вошли в список «100 лучших товаров России».

На предприятии освоена передовая технология вакуумнопленочной формовки на автоматической линии фирмы Heinrich Wagner Sinto (Германия), что позволило значительно увеличить производство высококачественного литья. В настоящий момент линия используется для производства стальных отливок «балка надрессорная» и «рама боковая» для грузовых вагонов, а также для изготовления других крупных отливок.

Завод полностью обеспечивает стальным и чугунным литьем ОАО «Промтрактор», является одним из крупнейших поставщиков литья для ОАО «Российские железные дороги», а также ОАО «Онежский тракторный завод», ОАО «Московский завод Водоприбор», MS International Industries (США) и многих других.

ЗАО «Промтрактор-Вагон» (до 2005 года — «Канашский вагоноремонтный завод») — крупнейшее в России предприятие по ремонту грузовых вагонов, празднующее в этом году свое 70-летие. Завод специализируется на ремонте четырехосных грузовых вагонов — крытых, полувагонов, платформ, изготавливает поковки, стальное литье, нестандартизированное оборудование для собственных нужд. Ремонт вагонов и их узлов производится на 11 поточно-конвейерных линиях, оснащенных современным технологическим оборудованием и оснасткой. С приходом стратегического инвестора в лице ОАО «Промтрактор» на предприятии принята программа освоения вагонов нового поколения. Для этих целей строится универсальный сборочно-сварочный цех, оснащенный самым современным импортным оборудованием: лазерными комплексами для раскроя листового металлопроката, универсальными станками с ПУ, обрабатывающими центрами и роботизированными сварочными комплексами.

В проект инвестируется более 1920 млн руб. Из них 1779 млн руб. направляется на создание новой производственной площадки по выпуску перспективных моделей грузовых вагонов, 141,5 млн руб. — на модернизацию имеющейся ремонтной базы. Это позволит ЗАО «Промтрактор-Вагон» к 2010 году увеличить объемы производства в 4,3 раза: выпускать 6100 и восстанавливать 6500 вагонов в год.

МУЗЕЙ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ФОТОГРАФИИ

Предположительное открытие Музея – сентябрь 2007 года, в Москве.

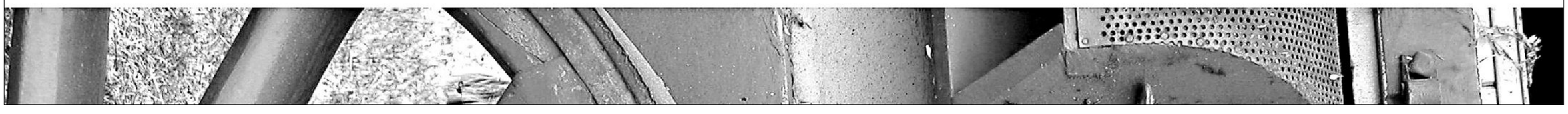
Принимаем от предприятий и фотографов в электронном или распечатанном виде историческую и современную промышленную фотохронику в фонды создаваемого музея.

Подробности по тел. (495) 778-1447, 729-3977.

Создадим уникальный музей!
Создадим фотолетопись развития российской промышленности!

ПРОМЫШЛЕННЫЙ
еженедельник

ФЕСТИВАЛЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ ФОТОГРАФИИ



Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

Возвращение запланированного

IPO «Трубной металлургической компании» оживит отрасль

Наталья Кочешкова

Трубная металлургическая компания (ТМК) вернулась к планам проведения IPO, в ходе которого уже в ноябре 2006 года может быть продано 15-20% акций компании. Большая часть пакета будет состоять из новых акций, но и нынешние акционеры могут продать небольшое количество своих бумаг. ТМК, которая производит свыше 40% российских труб, еще в 2005 году планировала разместить до 15% своих акций, но ее акционеры решили отложить сделку, надеясь, что в будущем удастся разместиться по более высокой цене.

Большие трубы создают обнадеживающие рыночные перспективы

Конъюнктуру рынка в настоящее время можно признать удачной — в трубной промышленности наблюдается оживление благодаря росту спроса на трубную продукцию со стороны газовиков и нефтяников. По итогам 2005 года производство труб в России выросло на 10,6% по сравнению с предыдущим годом и составило 6,67 млн т. Производственные мощности загружены до уровня 72%. В 2006 году ожидается рост производства до 6,9 млн т, а к 2008 году ожидаемая емкость российского трубного рынка составит 7,5-8 млн т труб.

Приятной новостью для трубной промышленности стало также введение антидемпинговых пошлин в отношении Украины — основного конкурента, откуда ввозится до 1 млн т в год трубной продукции. Российское правительство поддержало отечественного производителя и установило антидемпинговые пошлины: в ближайшие пять лет пошлина на украинские обсадные трубы составит 11,4%, на подшипниковые трубы — 55,3%, на насосно-компрессорные — 18,1%, на нефтегазопроводные — 8,9%.

Размещение на бирже может способствовать спекулятивному интересу к предприятиям ТМК и росту акций входящих в нее Таганрогского металлургического завода (Тагмет), а также Волжского (ВТЗ), Северского (СТЗ) и Синарского трубных заводов (СинТЗ). В настоящее время ТМК осуществляет инвестиционную программу — установку машин непрерывного литья заготовки на СТЗ и Тагмете. В 2005 году ТМК при участии германской фирмы SMS Demag реконструировала такую машину на ВТЗ. У компании имеются также трубные активы в Румынии — завод Artrom и Resita, не исключается возможность покупки других трубных предприятий за рубежом.

В январе-июне 2006 года предприятия ТМК отгрузили потребителям 1459 тыс т труб различных видов и 319,8 тыс. тонн товарного проката и непрерывнолитой заготовки, что соответственно на 6,3% и 81,6% больше, чем за 6 месяцев 2005 года. С начала 2006 года на предприятиях ТМК выплавлено 1107,9 тыс. т стали — на 17,6% больше, чем за соответствующий период 2005 года.

В группе ЧТПЗ также наблюдается оживление. Советы директоров Челябинского трубопрокатного завода (ЧТПЗ) и Первоуральского новотрубного завода (ПНТЗ) объявили о предложении по выкупу 9,8% и 7% акций соответствующих предприятий, что может быть шагом к публичному размещению акций объединенной компании. Однако сначала компаниям предстоит объединить заводы и перейти на единую акцию. Как и ТМК группа интересуется зарубежными активами — ЧТПЗ приобрела в Чехии 100% акций завода MSA a.s., который специализируется на производстве трубопроводной арматуры большого диаметра. ЧТПЗ также присматривается к другим активам в Восточной Европе.

В отличие от своих конкурентов, Объединенная металлургическая компания (ОМК), основным активом которой выступает Выксунский металлургический завод (ВМЗ) и в которую также входят Альметьевский трубный завод, Чусовской металлургический завод, Щелковский металлургический завод и «Губахинский кокс», на биржу пока не торопится.

«БАЗОВЫЙ» ВАРИАНТ РЕОРГАНИЗАЦИИ

Тыс. т	2001	2002	2003	2004	2005	2006П
Производство	5404	4919	5854	6083	6736	6900
Поставки на внутренний рынок	4616	4083	4934	4698	5236	5100
Экспорт	788	836	920	1385	1500	1800

Наиболее перспективным для всех трубных компаний в настоящий момент является производство труб большого диаметра (ТБД, диаметр 530-1420 мм), что связано с реализацией крупных газовых и нефтяных проектов. По оценкам Фонда развития трубной промышленности России, в 2006 году производство труб большого диаметра составит 1,76 млн т, что на 32,5% превышает показатели прошлого года.

Совокупный объем спроса ТБД в 2007-2008 годы составит около 2 млн т в год. Кроме того, ежегодно «Газпрому» и «Транснефти» для поддержания в рабочем состоянии действующих трубопроводов требуется порядка 300-350 тыс. т ТБД.

В России трубы большого диаметра производят ВТЗ, ЧТПЗ и Выксунский МЗ. Кроме того, «Северсталь» планирует запустить Ижорский трубный завод. Кроме перечисленных заводов ТБД на российский рынок поставляет украинский Харцызский трубный завод.

Совокупная мощность предприятий превышает текущие потребности в ТБД, что должно привести к ужесточению конкуренции. Против продукции Харцызского трубного завода будет играть 8%-ная антидемпинговая пошлина, которую планирует ввести Минэкономразвития.

ТМК является традиционным поставщиком трубной продукции для нужд «Газпрома». За 6 месяцев 2006 года ТМК отгрузила «Газпрому» более 150 тыс т труб, в том числе около 110 тыс. т труб диаметром 1420 мм для магистральных газопроводов. Согласно программе научно-технического сотрудничества с «Газпромом» на 2006-2009 годы, ТМК совместно с ведущими научно-исследовательскими институтами России (ООО «ВНИИГАЗ», ФГУП ЦНИИЧМ, ОАО «РосНИТИ», ИМЕТ РАН) проведет комплекс работ по освоению производства электросварных труб большого диаметра. В ряду продукции, разрабатываемой совместно специалистами ТМК и «Газпрома», — коррозионностойкие бурильные трубы из металла высоких групп прочности с внутренним гладкостным покрытием, высокогерметичные резьбовые соединения обсадных и насосно-компрессорных труб, а также другие виды новой продукции.

ЧТПЗ после реконструкции своих производственных мощностей способен выпускать ТБД со стенкой до 22 мм. Это увеличивает его шансы на участие в поставках для нефтепровода «Восточная Сибирь — Тихий океан».

ОМК сотрудничает с норвежской нефтегазовой компанией Hydro для получения лицензии на производство ТБД по стандартам DNV (Det Norske Veritas) для прокладки подводных трубопроводных систем для СЕГ и Штокмановского месторождения. Кроме того, ОМК начала работу по строительству нового прокатного стана по выпуску листового проката для производства ТБД мощностью 1,2 млн т в год, что позволит увеличить производство труб диаметром 1420 мм с 570 тыс. т в год до 950 тыс. т.

Табл. 1. Крупнейшие проекты магистральных нефте- и газопроводов и оценка спроса на ТБД в России — Источник: Эксперт

Проект	Компания	Длина (км)	Диаметр (мм)	Сроки ввода	Спрос на ТБД (прогноз, всего, тыс. т)
НЕФТЕПРОВОДЫ					
Восточная Сибирь — Тихий океан (1-ая очередь)	«Транснефть»	2430	1067-1220	2005-2007	1300
Восточная Сибирь — Тихий океан (2-ая очередь)	«Транснефть»	2000	1067	2008-2011	1030
Ванкорское НГМ — Пурпе	«Роснефть»	550	820	2006-2007	150
Талаканское НГК — Усть-Кут	«Сургутнефтегаз»	150	1020	2006-2007	10
Обустройство месторождений	все ВИНК	н. д.	530	2006-2012	210
Северные территории — порт Варандей	«ЛУКойл»	458	720	2007-2009	100
Кстово — Ярославль — Кириши — Приморск	«Транснефтепродукт»	1000	530	2006-2008	200
Всего, включая отсутствующих в списке					**3100**
ГАЗОПРОВОДЫ					
СЕГ (наземная часть)	«Газпром»	917	1420	2005-2009	800
СЕГ (подводная часть)	«Газпром», BASF	1189	1067	2007-2011	1100
Сахалин — Китай	ExxonMobil	1200	914	2006-2008	420
Бованенково — Обская губа — Ямбург — Центр	«Газпром»	852	1420	2007-2011	700
Починки — Изобильное — Северо-Ставропольское ПХГ	«Газпром»	—	1420	2001-2006	970
Всего, включая отсутствующих в списке					**4400**

Табл. 2. Производители ТБД — Источник: данные компаний

Завод	Холдинг	Страна	Мощность (всего ТБД, тыс. т)	Мощности по трубе 1420 (тыс. т)	Тип трубы 1420
Выксунский металлургический завод (ВМЗ)	ОМК	Россия	1582	570	прямошовная с одним швом
Челябинский трубный завод (ЧТПЗ)	Группа ЧТПЗ	Россия	980	—	—
Харцызский трубный завод (ХТЗ)	Индустриальный союз Донбасса	Украина	820	620	прямошовная с двумя швами
Волжский трубный завод (ВТЗ)	ТМК	Россия	400	400	спиралешовная
Ижорский трубный завод (ИТЗ) (*выход на полную мощность планируется в 2007г.*)	«Северсталь»	Россия	450	450	прямошовная с одним швом

СПРАВКА «ПЕ»: Семь заводов, входящих в три холдинга, производят около 80% всех российских труб: Волжский ТЗ — 15%, Тагмет — 10%, СТЗ — 9%, СинТЗ — 9%, Выксунский МЗ — 15%, XNGP — 12%, ПТНЗ — 11%, прочие — 19%.

Привлекательная энергетика

Главная инвестиционная тема третьего квартала связана с «Роснефтью»

Семен Бирг

Инвесторы ищут идеи на третий квартал. До сих пор основной из них многим видится IPO «Роснефти», способное потянуть за собой котировки других нефтяных компаний. Однако есть мнение, что значительно более интересными могут быть инвестиции, связанные с энергетическим сектором, в том числе в ценные бумаги предприятий энергетического машиностроения.

Напомним, что в начале июня 2006 года состоялось заседание Правительства РФ, на котором обсуждались перспективы развития российской электроэнергетики. В частности, была одобрена беспрецедентная инвестпрограмма в $88 млрд на период с 2006 года до 2010 год.

В соответствии с логикой реформы, в генерацию будут направляться частные инвестиции, в сетевое хозяйство — государственные. Частные инвестиции планируется привлечь в ходе IPO генерирующих компаний. Также до конца года планируется выделить 1 или 2 генерирующие компании из РАО ЕЭС.

С либерализацией рынка электроэнергии и приходом частного капитала в отрасль для энергомашиностроительных компаний открываются широкие горизонты новых возможностей. Принимая во внимание усиление государственного присутствия в энергомашиностроительных компаниях, существенная доля этих средств будет предназначаться отечественным компаниям в рамках модернизации и строительства новых объектов электроэнергетики. Все это делает акции компаний энергомашиностроительного комплекса страны одними из наиболее привлекательных для вложения.

Одним из перспективных направлений можно назвать развитие малой энергетики на базе газотурбинных установок/агрегатов, производством которых занимаются НПО «Салют», предприятия Пермского моторного комплекса, ФГУП «Салют», УМПО. В ближайшие 2-3 года возможен резкий скачок объемов производства этих компаний — в случае, если будет сформирован госзаказ в рамках энергетической стратегии России. В целом средние темпы роста по отрасли в ближайшие 5 лет составят порядка 7%, что сложится из ввода новых мощностей (порядка 5%) и замены изношенного и морально устаревшего оборудования.

Другая ожидаемая тенденция — массивные инвестиции в преодоление технологического отставания. Источником средств может служить государство, создавая на предприятиях значительный денежный поток от продаж в России (в настоящее время только 15-20% выручки от продаж генерируется в России).

Из компаний региональной электроэнергетики, которые смогут увеличить свою капитализацию в свете необходимости проведения модернизации, наибольший интерес для рыночных игроков представляют акции распределительных сетевых компаний (РСК). Эти компании будут осуществлять финансирование инвестиционных проектов в основном за счет собственных средств.

Для этого, как мы ожидаем, тарифообразование сегмента будет видоизменяться, и тариф, который сейчас определяется исходя из затрат компании, будет включать инвестиционную составляющую, что выступит фактором роста интереса инвесторов к сегменту РСК.

В случае реализации планов по реформированию и привлечению инвестиций в отрасль, можно также ожидать и роста капитализации энергохолдинга РАО ЕЭС, связанного с переоценкой инвесторами рисков реформирования.

«Промышленный еженедельник» и Инвестиционная компания «ФИНАМ» будут продолжать регулярный выпуск «Фондового рынка» на страницах газеты. Приглашаем заинтересованные компании к диалогу. Поделитесь своим опытом и своими мыслями с редакцией «ПЕ» и инвестиционной компанией «ФИНАМ».

Куда деть деньги?

Короткие советы начинающему инвестору

Сергей Дорогавцев, руководитель отдела биржевого рынка инвестиционной компании «ФИНАМ»

У руководителей компаний периодически возникает вопрос: как распорядиться свободными денежными средствами, куда их выгодно вложить? Опытный топ-менеджер понимает, что в бизнесе очень важно применять диверсификацию капитала, т.е. размещать средства по различные направления. Хорошей альтернативой «реальному» бизнесу является фондовый рынок. Доходы, которые можно получить, инвестируя средства в ценные бумаги, весьма неплохи.

Однако новичка, задумавшего выйти на рынок, поджидает целый ряд опасностей, и скорее всего, при кажущейся простоте, в первые годы, пока он не накопит должного опыта и не станет профессионалом, динамика изменения счета будет отрицательной. Так что же, совсем забыть про фондовый рынок? Нет, это было бы неправильно.

Самое разумное для тех, кто решил все-таки инвестировать средства в фондовый рынок — воспользоваться услугами профессиональных управляющих. Здесь возможны варианты. Самый простой способ, доступный всем желающим — приобрести паи какого-либо паевого фонда. Каждый паевые фонд имеет инвестиционную декларацию — специальный документ, в котором прописаны финансовые инструменты, куда может инвестировать этот фонд деньги своих вкладчиков. Бывают ПИФы индексные: здесь средства размещаются в акции, формирующие, например, индекс ММВБ. Бывают ПИФы акций: здесь размещение происходит в различные акции, не обязательно всходящие в индексы. Бывают ПИФы, которые работают исключительно с облигациями.

Вариантов много. Поэтому для начала необходимо прикинуть, какую потенциальную доходность рассчитывает получать инвестор и на какие риски при этом готов пойти. Исходя из этого, подбирается фонд с подходящей декларацией и историей. Идеальным вариантом было бы размещение свободных средств в несколько фондов, которые работают с различными финансовыми инструментами. Тем самым повышая устойчивость капитала.

Однако ПИФы наряду с преимуществом (при росте рынка, они идут в ногу с индексом), имеют существенный недостаток в том, что по законодательству они ни не могут полностью выйти в деньги. Поэтому когда рынок падает, стоимость паев также будет снижаться.

Серьезной альтернативой инвестированию в ПИФы является доверительное управление (ДУ). В этом случае клиент выбирает стратегию, в рамках которой выбранный им портфельный управляющий осуществляет управление капиталом. Для доверительного управления нет таких жестких отграничений, поэтому в случае развития неблагоприятной ситуации на рынке, управляющий может выйти в деньги, сохранив капитал инвестора для последующих более благоприятных возможностей. Можно сказать, ДУ является более выгодным с точки зрения соотношения доходность/риск.

К недостаткам доверительного управления можно отнести то, что, во-первых, эта услуга доступна далеко не для всех (управляющие компании устанавливают достаточно высокие требования к размеру минимального счета, принимаемого на ДУ); во-вторых, частью заработанной прибыли придется делиться с управляющей компанией.

Существует третий вариант работы на фондовом рынке, т.н. консультационное управление (КУ). В этом случае инвестор получает профессиональные консультации по ситуации на рынке. Каждая сделка становится предметом обсуждения, главной фигурой остается инвестор. Этот вариант работы как раз предназначен для тех, кто хочет не просто инвестировать средства в фондовый рынок, но, заручившись поддержкой профессионала, изучить основы работы на рынке, чтобы со временем, накопив багаж необходимых знаний, приступить к инвестированию самостоятельно.

Таким образом, способов инвестирования в фондовый рынок много. Важно выбрать тот, который наиболее приемлем.

КОРОТКО

Магнитогорский металлургический отказался от IPO

Магнитогорский металлургический комбинат отменил запланированное размещение 2% акций на ММВБ, компания намерена ждать более благоприятной ситуации на фондовом рынке.

По имеющимся данным, цена размещения акций сформировалась в районе $0,7 за акцию, что близко к текущему рыночному значению ($0,725). Очевидно, что эти цифры не устроили собственников компании. Правда, такой расклад был ожидаем. Дело в том, что в настоящее время в обращении находится порядка 1% бумаг ММК, что делает его акции заметно менее ликвидными по сравнению с акциями других крупнейших металлургических компаний России. Дополнительный риск инвестирования в бумаги «Магнитки» связан с низкой степенью вертикальной интеграции компании.

«Вообще, с точки зрения конъюнктуры рынка черных металлов, время сейчас достаточно удачное для размещения: цены заметно выросли (с начала года примерно на 30%). Что касается фондового рынка, то мы ожидаем улучшения ситуации не ранее осени текущего года, возможно тогда ММК и решится выйти со своими акциями на рынок», — отмечает аналитик «ФИНАМа» Наталья Кочешкова. По ее мнению, по сравнению с другими российскими сталелитейными компаниями, ММК в настоящее время выглядит справедливо оцененным рынком.

Энергосбыт дорожает буквально на глазах

6 июля 2006 г. состоялся отрытый аукцион по продаже 47,36% акций «Ярославской сбытовой компании», принадлежащей РАО ЕЭС. Ценовое предложение, сложившееся в результате аукциона, более чем в 2,3 раза превысило начальную цену и составило $33,4 млн. В этой связи многие портфельные инвесторы еще раз получили подтверждение перспективности сектора энергосбыта.

Напомним, что начальная цена аукциона была установлена не ниже стоимости, определенной независимым оценщиком — $6,6 млн., что соответствует оценке капитализации всей компании в $13,99 млн. Оценочная капитализация «Ярославской сбытовой компании», которая вытекает из результатов аукциона, в семь раз превышает балансовую стоимость активов компании.

«Из оцениваемых нами 32 сбытовых компаний лишь оценки 5 компаний превышают оценки ярославской сбытовой компании, что подтверждает выводы о существенной недооценке рынком акций энергосбытовых активов АО-энерго. По нашему мнению, недостаточное внимание рынка к сбытовым компаниям позволяет найти интересные инвестиционные возможности и открыть спекулятивные позиции в ряде недооцененных бумаг», — отмечает аналитик инвестиционной компании «ФИНАМ» Семен Бирг.

Открытая трибуна «Судьбы российского авиапрома»

В ожидании нового «Руслана»

Сверхтяжелый Ан-124 нужен и России, и Украине

Виктор Потяхин

В Москве был проведен круглый стол «Российско-украинская интеграция в области авиастроения: состояние и перспективы», организованный Национальным инвестиционным советом, которым руководит депутат Государственной Думы РФ Александр Лебедев.

Российские и украинские авиапромышленники высказали общую высокую заинтересованность в сохранении кооперации между странами и предприятиями. Об этом свидетельствовал и представительный состав участников дискуссии с российской стороны и украинской делегации.

Вел заседание С.Н.Сильвестров, заместитель директора Института экономики РАН. Тон дискуссии задал Чрезвычайный и Полномочный Посол Украины в Российской Федерации О.А.Демин. Открывая круглый стол, он заметил: «Хотелось бы, чтобы в наших отношениях было больше экономики, чем политики». Кроме того, посол высказался за «максимум прозрачности» в этих отношениях.

Руководители ведущих украинских авиапредприятий — депутат Верховной Рады Украины, Председатель Правления, Президент ОАО «Мотор Сич» В.А.Богуслаев и заместитель Генерального конструктора АНТК им.О.К.Антонова О.К.Богданов — высказали свою точку зрения: никаких украинских самолетов не существует. Более 70% стоимости каждого совместного самолета создается в России. Украинские эксперты подсчитали, что в случае реализации всех совместных проектов (таких как Ан-140, Ан-148, Ан-124) российский бюджет получит в качестве налогов до 2021 года около $7 млрд.

Одной из основных тем круглого стола стал проект восстановления производства, возможно, самого знаменитого и коммерчески эффективного российско-украинского самолета последних десятилетий — сверхтяжелого транспортного самолета Ан-124 «Руслан».

Уникальный нишевый продукт

Ответственность перед сотнями российских заводов

Сергей Рябухин,
аудитор Счетной палаты Российской Федерации

В связи с поднятой темой я бы хотел отметить следующее...

Во исполнение поручений Правительства Российской Федерации Минпромэнерго России совместно с Минэкономразвития России, Минтрансом России, Минфином России рассмотрели ход работ по возобновлению серийного производства и модернизации самолетов семейства Ан-124 на предприятиях России и Украины и поддержали предложения Председателя Счетной палаты Российской Федерации по реализации проекта, изложенные в докладе Президенту Российской Федерации № 01-1081/13-1 от 01 августа 2005 года.

В результате Минпромэнерго России было направлено письмо в Правительство Российской Федерации (10.01.2006 № ХВ-5/51) с целым рядом комплексных предложений в том числе:

— о включении самолетов семейства Ан-124 в «Стратегию развития авиационной промышленности до 2015 года» и его финансировании, начиная с 2006 года, проектом скорректированной федеральной целевой программы «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002-2010 годы и на период до 2015 года»;

— о подготовке документов для включения проекта в перечень проектов, финансируемых за счет средств Инвестиционного фонда в 2006 году;

— о поэтапном заключении межгосударственного соглашения между Россией и Украиной, предусматривающего меры совместной государственной поддержки проекта, с учетом выхода на включение в повестку дня Российско-Украинской межгосударственной Комиссии.

Важным является и тот факт, что во исполнение поручения Аппарата Правительства Российской Федерации 30 ноября 2005 года на совещании в Роспроме с участием специалистов Минобороны России, МЧС России, ФГУП «Рособоронэкспорт» и ФСВТС России были рассмотрены вопросы военно-политической составляющей проекта и возможности формирования государственного заказа и дальнейшего продвижения проекта. В связи с этим Минпромэнерго России рекомендовало на Комиссии Правительства Российской Федерации по военно-промышленным вопросам принять решение по следующим вопросам:

— разработать программу Минобороны России о переоснащении парка военно-транспортными воздушными судами, в том числе типа Ан-124;

— увеличить бюджетные средства при разработке Государственной программы вооружений на 2006-2015 г.г. на продление ресурсов, ремонт, модернизацию и изготовление новых самолетов типа Ан-124 для Минобороны России в условиях завода ЗАО «Авиастар-СП»;

— подготовить распоряжения Минобороны России и Минпромэнерго России в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 12 ноября 2003 года № 682 распоряжения Правительства Российской Федерации о передаче Минобороны России самолетов Ан-124, выработавших ресурсы, на ЗАО «Авиастар-СП»;

— разработать мероприятия по восстановлению единого технологического цикла производства самолетов типа Ан-124 в 2006-2007 годах на ЗАО «Авиастар-СП».

Тем самым из высших компетентных источников государственной власти нашей страны получено окончательное подтверждение неоспоримого для специалистов (и не только нашей страны) факта, что гордость отечественного авиастроения — широкофюзеляжный рамповый самолет Ан-124 нужен нашему государству. Конечно, это нишевый продукт, но дело в том, что ниша эта пуста от конкурентов и нашему самолету аналога в мире нет.

Ан-124 успел подготовиться к высокотехнологической конкуренции в условиях рыночной экономики. На этот самолет существует подтвержденный устойчивый спрос. Теперь противники реализации этого проекта в нашей стране могут смело отождествлять себя с аффилированными структурами наших потенциальных конкурентов из-за рубежа. Но видится мне, трудновато им придется. Не те времена, когда можно было просто лишить работы десятки тысяч людей из сорока регионов страны — именно эти регионы и специалисты должны получить работу в самое ближайшее время при реализации проекта Ан-124. Повторюсь, работу на основании подтвержденного спроса на этот уникальный нишевый продукт мирового самолетостроения.

Отмечу, что предстоит еще нелегкая и ответственная работа, теперь уже ответственная не только перед потенциальными заказчиками в лице государственных и коммерческих структур, но и перед сотнями российских заводов — поставщиков комплектующих для самолета, перед многими тысячами рабочих, инженеров и служащих.

Не могу не отметить, что в союзниках — все губернаторы, на чьих территориях находятся эти заводы. А это, согласитесь, немалая сила. Но и немалая ответственность.

Известно, что у нас пока от решения Правительства, да что там греха таить, бывает, что и от решения Президента, до его исполнения появляются препятствия в виде чиновников, берущих на себя смелость не исполнять принятые государственные решения во благо своим исключительно личным интересам. Нам в Счетной палате приходится с этим сталкиваться. Действуем мы жестко. Принятое решение должно быть выполнено точно и в срок. Во благо нашей любимой Родины. Здесь тот самый случай...

Круглый стол собрал большую группу специалистов, обеспокоенных судьбой Ан-124

Один из самых востребованных самолетов

Константин Казенов,
генеральный директор ОАО «Авиапром»

«Я говорю об АН-124. Нет такого самолета, и в ближайшее время не будет. И это неправда, что нет заказов на эти самолеты. Ведь заказали эти самолеты, возбудили проблему возобновления их производства авиакомпании, а не просто желающие получить НИОКРовские деньги и прибыль на заводе. И «Волга-Днепр», и авиакомпания «Антонов» имеют потребность в дополнительных машинах, таков сегодня рынок.

Только по заявленным программам Организации объединенных наций 60-80 машин до 2020 года надо делать. Два года обсуждается проблема. Фирма «Антонов» подготовила соответствующие технические решения, есть соответствующий бизнес-план, где четко показана окупаемость это машины даже в обновленном варианте, по увеличенной дальности, но два года эти разговоры ничем не заканчиваются. Да, проект сложный, потребуются деньги, но проект окупаемый.

Это показано, доказано, международная потребность в этих машинах есть. И два года мы не можем перейти к реальным проектам и конкретным решениям для того, чтобы начать этот самолет. Может быть, Министерство обороны имеет в запасе соответствующее количество этих машин и пока воздержится от новых заказов, но гражданские перевозки уже сегодня требуют эти машины, уже несколько машин работает, зарабатывают очень приличные деньги. Компания «Волга-Днепр» в основном прибыль имеет именно от этих машин, и большую прибыль, и даже согласны частично финансировать этот проект. И лизинговые компании в очередь становятся, но, тем не менее, практических шагов не предпринимается.

Эти вопросы конкретики объясняются только тем, что российская авиационная промышленность просто не сможет работать без кооперации с Украиной. Таким же образом Украина не сможет развиваться без поставок определяющих агрегатов из России, начиная с металлов, многие из которых специфичны для авиастроения и кончая конкретными гидросистемами, гидронасосами, навигационными системами, производства которых просто нет на Украине. Оно не создавалась на Украине, там ни специалистов таких нет, ни практики нет. Поэтому мы в любом варианте, какие бы ни складывались ситуации, обречены работать вместе. Теперь нужно найти механизм, который эту необходимость превратит в реальные действия, в реальную работу. И если мы договоримся по реальным проектам, и деньги найдутся, особенно на 124 машину — к кому бы ни обращались, говорят «нет вопросов, давайте, определяйте количество, рисуйте соответствующий план». Если план реальный, окупаемый, то и финансирование находится, и инвесторы. В чем сложность? В нашей большой любви к разговорам, обсуждениям на самых различных уровнях.

Эти вопросы рассматривались в России и на круглых столах в Думе, в совете Федерации, различные документы поступают в Правительство, есть соответствующие поручения Президента. В программе развития авиационной техники до 2015 года, хоть она сейчас подготовлена к утверждению в резко усеченной форме, эти же проекты там прописаны, это же не чья-то фантазия, это доказанная необходимость, она в государственной программе прописана, но межгосударственных соглашений нет. Я думаю, все домыслы отфильтруются в ближайшее время, и настанет пора принимать межправительственные решения. Нужно заканчивать обсуждение и переходить на программы, конкретные по срокам и объемам финансирования, понимая, что другого варианта просто нет. Межправительственные соглашения, наверное, уже можно готовить с обеих сторон. Я думаю, что и на Украине созреют до необходимости работать по конкретным вопросам, без всяких условностей, с конкретной выгодой и для предприятий, и для страны.

...Действительно, для того, чтобы возобновить этот очень нужный проект, нужны серьезные инвестиции. Главный, на мой взгляд, подводный камень на начальном этапе в том, что нужно взять деньги на НИОКР. Эти деньги сравнительно со всей стоимостью проекта небольшие, порядка $400 млн. Но за этими деньгами российские структуры идут в российский бюджет. А в российском бюджете спрашивают «куда пойдут деньги?» — «Деньги пойдут на Украину.» — «Не дадим!»

Мне кажется, это очень серьезная проблема, потому что как из нее выходить? Была бы общая собственность — нет проблем, поскольку собственность у нас с Украиной одинаковая, все идет в один мешок, а поскольку из этих $400 млн около 250 млн надо потратить на модернизацию двигателя, на доработку конструкции, то у всех сразу начинается аллергия на Украину.

Кстати, в бизнес-плане есть очень удачное техническое решение. Этих машин как вы знаете, есть три варианта. Начиная с Ан-124-100, удлиненного. Но по бизнес-плану первые 10 машин АН-124-100 дают возможность профинансировать два следующих проекта. Можно сделать 10 машин и выручку вложить для продвижения следующих двух вариантов. Это не какие-то колоссальные, умопомрачительные деньги. Нормальный бизнес-проект... Причем, все его смотрели, все подписали, все сказали — да. И на этом все кончилось...

...Мы ни в коей мере не призываем отказаться от помощи государства. Конечно, государство в этом проекте должно участвовать, ведь это не только коммерческий проект, но и проект национальной безопасности. Вообще, эта машина создавалась не для перевозки, а для решения крупных стратегических задач. Но сегодня ее используют как коммерческий проект, хотя вторая составная часть, в том числе по высотным работам, никем не отменялась. Есть АН-225, это развитие этого проекта, который реализован только на 1/10 часть перспективных разработок, которые на него возлагались, в том числе и по космосу. Это машина, которая является платформой на многие годы, в том числе для обеспечения безопасности как России, так и стран СНГ».

Участники круглого стола искренне удивлялись тому, что всесторонне выгодный проект супертяжеловоза остается достаточно виртуальным

МНЕНИЯ

Олег Богданов,
заместитель генерального конструктора концерна «Антонов»:

«По Ан-124 у нас великолепные планы, прекрасный бизнес-план. Мы же собственно за свои средства сделали модификацию на 150 т с новым оборудованием на 4 члена экипажа. И у нас впереди Ан-124-300 — это то, что всем авиакомпаниям необходимо, для того чтобы увеличить дальность с грузом 120 т до 10000 км. Это будет прекрасная машина, которой и сегодня нет замены. Доля российской промышленности в этом проекте — более 80%».

Константин Иванов,
директор проектов ООО «Волга-Днепр»

«АН-124 нам нужен. Мы готовы определенные средства в этот самолет вкладывать. В свое время для руководства этим проектом совместным межправительственным решением России и Украины планировали создать транснациональную финансово-промышленную группу. Но, к сожалению, кроме благих намерений пока это не претворено в жизнь. Хотя спрос на самолет очевиден. Только, например, предполагаем, что до 2015 года готовы будем заказать 10 самолетов

Владимир Губарев,
«Институт экономики»:

«Возвращаясь к сотрудничеству России и Украины, я хочу обозначить те сферы, которые достаточно известны... Например, программа возобновления производства АН-124 «Руслан». Мне кажется, что это один из приоритетных проектов, который никоим образом нельзя похоронить, хотя сейчас уже высказываются предположения, что только порядка шести подтвержденных заказов есть на эту машину. Если обновить авионику, ввести определенную замену элементов отдельных конструкций, то с этой машиной в обновленном виде Россия и Украина могут занять серьезную долю среди транспортных судов, потому что темпы роста рынка грузовых перевозок постоянно увеличиваются. При четкой согласованной работе двух стран, которая включала бы создание четко ориентированных действий по продаже, с другой стороны, при выстроенной структуре обслуживания этих новых усовершенствованных моделей, эта ниша более, чем все другие проекты, могла бы продвинуть нас как совместного игрока на глобальном рынке».

Андрей Деркач,
вице-президент АКБ «НРБ»:

«По ходу круглого стола прозвучало, что Ульяновский комплекс создавался и строился всем Советским Союзом на 80 широкофюзеляжных самолетов в год. Я уточню, у меня цифры несколько другие. Реально — где-то порядка 36 машин в год. А 80 — это если бы построили вторую и третью очередь. Но главный момент сейчас вот в чем: для того, чтобы поднять АН-124, нужно вложить более $100 млн. А эти деньги можно взять только у государства, потому что завод — государственный, инвестиции можно вкладывать только под дополнительную эмиссию акций, а там 75% у государства. Организационная ситуация вокруг самого завода и вокруг создания ОАК простая: пока ОАК не создастся, никаких инвестиций никому не дадут. Ни в один авиационный завод коммерческие инвестиции сейчас привлечь невозможно. А государственные средства в силу незавершенности создания ОАК тоже пока недоступны, потому что государство в обмен на инвестиции должно получать пакеты акций. Я думаю, что все проекты, требующие инвестиций, откладывается как минимум года на три, пока будет завершено создание ОАК и проведено ранжирование и распределение ролей в этой структуре».

ПОДРОБНОСТИ

На благо недропользования

«Деловая Россия» в Красноярске создала специальную секцию

Михаил Пархоменко, Красноярск

Ассоциация малых угольных разрезов Красноярского края приняла участие в первом заседании секции недропользователей, созданной в Красноярском региональном отделении Общероссийской общественной организации «Деловая Россия». Координатором секции избран первый заместитель генерального директора ООО «ИСКРА-Угольный разрез Карабульский» Николай Бабаков. Руководство работой секции возложено на председателя координационного совета Ассоциации, сопредседателя КРО ООО «Деловая Россия» Игоря Панкратенко.

В секцию вошли руководители основных предприятий-недропользователей Красноярского края, а также директора организаций, занимающихся разведкой и доразведкой полезных ископаемых в регионе.

Красноярский край относится к числу территорий, обладающих богатейшими запасами углеводородного сырья — нефти и газа, энергетического и каменного угля, золота, свинца, марганца и других полезных ископаемых. В крае находится 7% общероссийских запасов полезных ископаемых, зарегистрировано более 1,5 тыс. месторождений. По самым приблизительным оценкам экспертов, в недрах края залегают природные ресурсы не менее, чем на $3,2 трлн, и только малая их часть сегодня разрабатывается.

Деятельность недропользователей может и должна стать более эффективной, считают члены секции, но для этого нужна совместная работа с органами исполнительной и законодательной властей, нужны более активная законотворческая деятельность на всех уровнях, в первую очередь, на федеральном, нужны меры по снижению бюрократических барьеров. Проблемы лицензирования, неоправданного затягивания сроков оформления разрешительных документов являются препятствием для привлечения инвестиций в недропользование, хотя именно предприятия-недропользователи являются сегодня на территориях присутствия основными налогоплательщиками, формируют инфраструктуру районов края.

В структуре промышленного производства региона всего 80 предприятий-недропользователей занимают сегодня до 70%, их доля в валовом региональном продукте — 55%. Однако, как отметил в своем выступлении перед собравшимися председатель краевого регионального отделения Виктор Зубарев: «Мы можем говорить о комплексе проблем, главными из которых, безусловно, являются и отсутствие нормативно-правового обеспечения интенсивного развития территории роста, которой становится наш край, и о том, что современное общеэкономическое и отраслевое законодательство обеспечивает прежде всего инерционный сценарий освоения региона, не предусматривает возможности активного притока капитала, развития производства ускоренными темпами. А порой создает серьезные препятствия и ускоренным темпам развития производства, которых требует быстро меняющаяся рыночная конъюнктура, и привлечению инвестиций в освоение месторождений. Недостатки имеющегося законодательного обеспечения обсуждаются давно, предложения по их преодолению и общеизвестны, и очевидны. Основная проблема даже не в поиске ответов. Основная проблема, на мой взгляд, в том, чтобы систематизировать эти ответы, облечь их в форму проектов нормативных актов, а главное — добиться их принятия и реализации на региональном и федеральном уровне».

Красноярск умеет гордиться своими природными ресурсами

На заседании секции также состоялась презентация Карабульского угольного разреза (ООО «Искра»), являющегося одной из наиболее динамично развивающихся бизнес-структур в сфере недропользования. За прошлый год в развитие производства на разрезе было вложено около 75 млн руб. собственных средств, инвестиции этого года запланированы на уровне 150 млн руб. Пропорционально росту инвестиций увеличивается и объем добычи уникального каменного угля. Его свойства и качество оценили зарубежные потребители и уже сегодня готовы получать его в объеме 3 млн т. Однако и это, внешне успешно развивающееся предприятие сталкивается с теми же проблемами, что и прочие недропользователи, работающие на территории края.

В крае находится 7% общероссийских запасов полезных ископаемых, зарегистрировано более 1,5 тыс. месторождений. По оценкам экспертов, в недрах края залегает ресурсов на $3,2 трлн, и только малая их часть разрабатывается.

На заседании секции участники определили, что вне зависимости от масштабов предприятий, их профиля (добыча золота, или угля, или газа, или другого сырья) проблемы у всех одинаковые. Решить их можно только совместными усилиями, и создание секции недропользователей края — это как раз тот формат, который позволит решать задачи текущие и перспективные предприятий—недропользователей.

Алюминиевый сертификат

Дивизион РУСАЛа соответствует ISO 9001

Компания РУСАЛ, входящая в тройку мировых лидеров по производству алюминия, сообщила о получении Алюминиевым дивизионом сертификата на соответствие системы менеджмента качества (СМК) требованиям международного стандарта ISO 9001. Сертификат выдан международной аудиторской компанией Det Norske Veritas (DNV) (Норвегия), подтвердившей, что РУСАЛ производит и поставляет продукцию в полном соответствии с контрактными обязательствами.

В состав Алюминиевого дивизиона входят Братский, Красноярский, Новокузнецкий и Саяногорский алюминиевые заводы, ранее проходившие сертификационный аудит на соответствие ISO 9001 каждый отдельно. Формирование дивизиональной структуры и усиление контроля за качеством продукции потребовали создания единой СМК в рамках дивизиона.

«В состав Алюминиевого дивизиона РУСАЛа входят два крупнейших алюминиевых завода в мире. Поэтому проект создания корпоративной системы менеджмента качества дивизиона по своим масштабам уникален. Для DNV сертификация Алюминиевого дивизиона РУСАЛа стала самым крупным международным аудитом в металлургии в рамках подхода Risk Based Certification (сертификация на основе оценки рисков), а результаты аудита оказались впечатляющими, — отметил руководитель московского представительства DNV, Евгений Чернов. — Через аудит прошли все процессы от заказа до поставки, которые осуществляются в Управляющей компании и на заводах. Нам приятно отметить высокие стандарты построения взаимоотношений с клиентами и строгое выполнение всех контрактных обязательств».

Одним из основных потребителей продукции РУСАЛа является автомобильная промышленность. Для удовлетворения пожеланий клиентов из этой отрасли в Алюминиевом дивизионе была создана система управления на основе менеджмента качества, соответствующая не только ISO 9001, но и международному стандарту ISO/TS 16949. Сертификация Алюминиевого дивизиона на соответствие СМК этому стандарту планируется в конце лета 2006 года.

Кроме того, до конца 2006 года в рамках Алюминиевого дивизиона планируется создание системы экологического менеджмента и ее интеграция с системой менеджмента качества таким образом, чтобы в 2007 году вся интегрированная система менеджмента РУСАЛа была сертифицирована на соответствие требованиям ISO 14001, ISO 9001 и ISO/TS 16949.

По материалам пресс-службы РУСАЛа

СПРАВКА «ПЕ»: РУСАЛ входит в тройку мировых лидеров по производству алюминия и сплавов. Продукция экспортируется клиентам в 50 странах мира. Компания работает в 9 регионах России и 13 странах мира. На долю РУСАЛа приходится 75% российского алюминия и 10% мирового. Компания была создана в марте 2000 года в результате слияния ряда крупнейших алюминиевых и глиноземных заводов СНГ. Центральный офис расположен в Москве. На предприятиях компании работает 47000 человек.

ISO 9001:2000 — международный стандарт, обобщающий передовой мировой опыт в области управления производством, содержит требования к организации производства. Ключевое понятие, используемое в стандартах ISO — «Система менеджмента качества» (СМК). Особенностью стандартов является то, что они предъявляют требования не к качеству продукции напрямую, а к системе организации управления производством, которое призвано обеспечивать предсказуемый и стабильный уровень качества продукции. Наличие сертификата соответствия ISO 9001:2000 подтверждает, что Система менеджмента качества компании прошла сертификацию в соответствии со стандартом на лучшую практику и соответствует ей.

Юбилейный ижевский ВАЗ

На «ИжАвто» собран двухсоттысячный автомобиль самой народной из марок

Ирина Скумина, Ижевск

Какие бы автомобили в будущем не выпускали российские автозаводы, самой легендарной российской «легковушкой» будет автомашина марки «Жигули». Она же — «Ваз», в любви к которой признавались разные поколения советских, а потом и российских граждан. И какие бы слова не говорили в критическом аспекте, факт остается фактом: страна в массе своей бороздит российские просторы именно на «Жигулях». На Ижевском автозаводе («ИжАвто», входит в Группу «СОК») выпущен 200-тысячный автомобиль, собранный из комплектов АвтоВАЗа. Им стал автомобиль ВАЗ-21043.

История ижевских ВАЗов началась в 1999 году, когда в Ижевске были собраны первые пятьдесят автомобилей ВАЗ-21213 (она же «Нива»). С 2001 года на «ИжАвто» был налажен выпуск вазовских «шестерок» — наиболее востребованной росийскими регионами «классики». Всего в Ижевске с того времени было собрано таких авто 133 тыс. штук. В 2002 году было освоено производство универсала ВАЗ-2104. К июню 2006 года количество произведенных «четверок» достигло 60 тысяч.

«Освоение при поддержке Группы «СОК» вазовской «классики» на Ижевском автозаводе стало важным этапом в истории предприятия и во многом способствовало оздоровлению нашего производства после кризиса 90-х, — считает первый заместитель генерального директора «ИжАвто» Андрей Маслов. — Опыт производства заимствованных моделей помог нам в кратчайшие сроки реализовать проект по выпуску автомобилей Kia Spectra».

В настоящее время на ОАО «ИжАвто» продолжается выпуск автомобиля ВАЗ-21043, до конца 2006 года запланирован выпуск 21,5 тыс. «четверок». Узлы и конструктивные решения четвертой модели ВАЗ используются при производстве нового ижевского фургона ИЖ-27175. Его изготовление началось в конце прошлого года, а весной 2006 года автомобиль завоевал титул «Лучший отечественный коммерческий автомобиль» журнала «КомТранс». В 2006 году Ижевский автозавод произведет 15 тыс. автомобилей ИЖ-27175.

Кроме готовых автомобилей, с 2003 года и по сей день осуществляется выпуск разобранных серий (автокомплектов) для поставки на сборочные предприятия Украины. Таких комплектов на сегодня произведено 19367 штук.

Вазовские автомобили, выпускаемые на Ижевском автозаводе, подвергаются постоянному аудиту качества, в основе которого — южнокорейский стандарт KQS 2000, применяемый на всех предприятиях стратегического партнера «ИжАвто» — KIA Motors Corp.

Автомобили ВАЗ-21043 и ИЖ-27175 проходят антикоррозионную обработку (катафорез) и окраску на новом оборудовании, установленном на «ИжАвто» в рамках модернизации производства под проект KIA Spectra. В апреле 2006 года принято решение об увеличении срока гарантии от сквозной коррозии на кузова автомобилей ВАЗ-21043 (до 4-х лет) и Иж-27175 (до 3-х лет).

В июле автозавод приступил к серийному производству автомобилей ВАЗ-21043 и Иж-27175, двигатель которых соответствует экологическим нормам «Евро-2». При этом «четверка» теперь оснащается двигателем ВАЗ-21067 объемом 1,6 литра.

Все автомобили ВАЗ-21043 и ИЖ-27175 проходят антикоррозионную обработку (катафорез) и окраску на новом оборудовании, установленном на «ИжАвто» в рамках модернизации производства предприятия под проект KIA Spectra.
В апреле 2006 года принято решение об увеличении срока гарантии от сквозной коррозии на кузова автомобилей ВАЗ-21043 (до 4-х лет) и Иж-27175 (до 3-х лет) производства Ижевского автозавода.

Вот она — поэтика рождения ижевских «четверок»

СПРАВКА «ПЕ»: ОАО «ИжАвто» (Группа «СОК») — один из ведущих автопроизводителей России. Проектная мощность — 220000 автомобилей в год. С августа 2005 года осуществляет промышленную сборку автомобилей KIA Spectra по лицензии KIA Motors Corporation. В рамках развития сотрудничества Группы «СОК» и корпорации Kia Motors недавно подписано соглашение о производстве на мощностях Ижевского автозавода еще одной модели — новой Kia Rio третьего поколения, выпуск которой предполагается освоить уже во второй половине нынешнего года.

ФИНАНСЫ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

РОССИЙСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ: мы строим перспективу российской экономики

Российский банк развития (РосБР) по своей сути сильно отличается от обычных банков. О специфике его деятельности, о результатах и ожиданиях «Промышленному еженедельнику» рассказывает Заместитель Председателя Правления РосБР Светлана Биран.

— Светлана Брониславовна, у Российского банка развития особый статус и назначение. В чем они заключаются?

— Основная задача РосБР — это работа по тем проектам и в тех отраслях экономики, которые являются приоритетными и значимыми для государства. На сегодняшний день, исходя из экономических приоритетов России, банк направляет свои усилия на реализацию проектов в области создания инфраструктуры, развития транспорта и других отраслей промышленности.

— Как работает этот принцип на практике?

— Государство определяет нам точки необходимого экономического роста и те проекты-«локомотивы», на которые делается особая ставка. А мы по этим направлениям начинаем работать: общаемся с профильными министерствами, подбираем соответствующие проекты, изучаем рынок, работаем с предприятиями по анализу их потребностей, возможностей и потенциалу. На основании анализа собранных данных делаем вывод о том, какой из проектов является максимально проработанным и эффективным. И работа переходит в конкретную плоскость — собираем документы по заемщику, определяем структуру и параметры проекта, подбираем оптимальный инструмент финансирования, разрабатываем систему минимизации банковских рисков.

— То есть, государство задает направление, а дальше банк ищет клиентов сам...

— Именно так: мы двигаемся в направлении тех векторов, которые задает нам государство. Другое дело, что с конкретикой здесь зачастую возникают... скажем так — неопределенности. Например, сейчас много пишут и говорят про авиацию. Представители РосБР были практически на всех предприятиях авиационной отрасли: и на тех, что производят самолеты, и на тех, что выпускают комплектующие. Немало авиапредприятий приходили к нам сами с предложениями о сотрудничестве. Отрасль реально испытывает недостаток средств, но до тех пор, пока государство не определится с тем, что мы хотим в перспективе получить от авиационной отрасли, финансирование банков в таких деньгоемких направлениях будет весьма условным.

— Банк не верит в отечественный авиапром?

— Банк не работает по принципу «верю — не верю». Банк по сути своей должен минимизировать риски. Как мы можем это сделать? Только анализируя проект в целом, видя источник погашения кредита А зачастую здесь возникает большая неопределенность, например, связанная с тем, будет ли в конечном итоге массовая эксплуатация создающегося воздушного судна на территории Российской Федерации. Возьмем RRJ, для которого требуется достаточно большой объем финансирования. Но ведь при этом есть самолет Ту-334 (тоже региональный), в создание которого государство уже вложило немало средств. Эксплуатация и серийный выпуск этого самолета пока — очень большой вопрос. Значит, и с возвратом вложенных средств — тоже вопрос. Так как технические характеристики обоих самолетов похожи, нам нужно знать, на какую именно модель государство делает ставку. Если мы это поймем, — то тогда сможем планировать финансирование серийного производства данного самолета.

— Иными словами, банкирам приходится вникать в авиационную тематику вплоть до нюансов эксплуатации будущего самолета? И так по каждому проекту?

— Конечно. Если говорить про авиацию, то серийный выпуск должен закончиться именно массовым присутствием самолетов в нашем небе. Потому что без эксплуатации на своей территории самолет не будет продаваться, значит нет источника погашения нашего кредита. В принципе, точно такие же подходы и по проектам в других отраслях.

— РосБР ориентируется прежде всего на масштабные национально значимые проекты?

— Конечно. Мы участвуем как в глобальных проектах, так и обеспечиваем кредитование проектов в отдельных сегментах экономики. Возьмем, к примеру, реализацию национальной программы «Жилище». Банк уже проводит работу по отбору проектов, входящих в эту программу. После того, как будут выявлены и структурированы проекты, отвечающие критериям Банка, мы приступим к их финансированию.

— Какие конкретно проекты по программе «Жилище» могут заинтересовать банк?

— Очень разные, потому что и сама программа — весьма емкая и достаточно многофазовая. Например, подраздел создания необходимой инфраструктуры. Идеология такая: берется чистое поле под застройку и осуществляется подводка коммуникаций. В результате вложенных средств происходит увеличение стоимости земли за счет того, что земля (в рамках утвержденного муниципалитетом градостроительного проекта) получает необходимые коммуникации.

В рамках программы нашими заемщиками будут как субъекты Федерации и муниципальные образования, так и юридические лица. Мы стараемся рассматривать как можно больше «жилищных» проектов, уделяем особое внимание тому, насколько проект проработан самим инициатором, или с ними необходимо работать Банку, что называется, «с нуля».

— А если проект хорошо подготовлен?

— В случае, когда мы находим правильно структурированные проекты в рамках программы «Жилище», мы с удовольствием будем их финансировать.

— Сколько банк готов вкладывать в проект?

— Мы решили начать с $50 млн на проект. Но это первоначальная сумма и на нее лучше не ориентироваться. Потому что как только эта сумма будет выбрана, мы подведем итоги и, если все складывается удачно, сможем увеличить финансирование. При этом весьма важный и затратный этап, которым РосБР занимается — это экспертиза, то есть выбор лучших (максимально эффективных и минимально рискованных) проектов. Отбор проектов, самых разных — от относительно небольших по программе «Жилище» до крупных национальных, следует рассматривать как вклад банка в развитие экономики страны.

— Значит, можно говорить, что РосБР выступает своеобразным аналитическим инструментом?

— Конечно. Прежде всего, Российский банк развития — институт, способствующий развитию проектов государственной важности, у которых есть перспектива окупаемости. Но у РосБР еще и своеобразная финансовая роль. Как государство финансирует рост экономики? Есть бюджетные средства, которые расходуются через федеральные целевые программы и федеральные адресные программы. Эти программы не предусматривают возврата вложенных средств, потому что это является инвестированием в экономику в целом. Но есть много проектов, которые можно лишь частично финансировать за счет федеральных целевых или адресных программ, а остальные деньги привлекать как коммерческое финансирование, то есть кредитовать на возвратной основе.

— Наверное, на примере это было бы наглядней...

— Хорошо, давайте через «например». Рассмотрим проект по строительству порта. В общих чертах работа делится на: освоение и углубление акватории, создание причальной стенки, строительство терминалов, строительство подъездных автомобильных и железнодорожных путей.

Затраты на углубление акватории должны финансироваться из бюджета, потому что акватория — собственность государства и эти деньги напрямую никогда не вернутся. Строительство подъездных путей может финансироваться в рамках либо федеральной целевой программы, либо федеральной адресной программы. Государство, финансируя эти работы, создает благоприятные условия для привлечения частных инвестиций и реализации проекта в целом. А вот терминалы, приобретение портового флота — это уже окупаемые проекты. Под эти и другие аналогичные объекты порта можно привлекать финансы с рынка на возвратной основе, потому что в будущем они окупятся, так как будут приносить фиксируемый доход. Но очевидно, что весь проект заработает только тогда, когда в него будет вложен последний рубль. То есть, без государственных инвестиций такие масштабные проекты сегодня в принципе невозможны. Роль РосБР здесь заключается в том, что с одной стороны мы выступаем в качестве финансового консультанта и эксперта проекта, а с другой стороны организуем привлечение кредитных средств в проект, в том числе привлекая их на внутреннем и внешнем рынках. Потому что мы заинтересованы в его реализации в целом.

— «Мы» — это государство имеется в виду?

— Мы — это Российский банк развития. Мы являемся составной частью государственного инвестиционного механизма. И если строительство порта — государственная задача, на которую отпущено финансирование в виде федеральной адресной или федеральной целевой программы, то мы можем оценить, насколько государству необходимо финансировать проект от начала до конца, а где можно разделить финансовые нагрузки между бюджетом и иными возможными источниками. Выделить ту часть проекта, которую государство должно профинансировать из бюджета, потому что в ней нет основы для возврата инвестиций, а ту часть проекта, где есть хоть какая-то возвратность, структурировать с использованием иных источников финансирования. В случае, если проект будет достаточно интересным для коммерческих банков, наша задача — привлечь коммерческие банки и отдать им эту часть. Причем, мы будем привлекать и российские, и иностранные банки, ибо наша задача — сделать проект максимально выгодным для всех участников. А процентная ставка за границей, как правило, ниже.

Мы должны консультировать весь проект, предусматривая пул участников той его части, которая коммерчески окупаема. Более того: проекты, срочность которых по окупаемости составляет свыше пяти-семи лет, РосБР мог бы брать на свой баланс. И таким образом вырисовывается уникальная миссия Российского банка развития как консультанта, организатора финансирования, гаранта и так далее.

— А что вы можете предложить отдельным предприятиям, может быть, не участвующим в столь масштабных проектах, но работающим в приоритетных направлениях экономики?

— Мы можем кредитовать предприятия с любой формой собственности, как государственной, так и частной. Вопрос ровно в том, что мы должны понимать, куда нам идти и в каких проектах отдача от нас для государства будет максимальной.

Так, например, наша работа с малым бизнесом строится, исходя из государственной программы по финансированию малого бизнеса. Перед банком была поставлена такая задача, и я считаю, что мы ее выполнили. Если государство решит, что эту программу следует продолжать, мы ее продолжим, потому что необходимый инструмент для этого нами уже создан. Причем, этот инструмент позволяет организовать финансирование такого же рода программ и в других отраслях.

— У вас есть понимание, какие это отрасли?

— Да, как и у всех, кто знаком с российской экономической политикой. Например, модернизация производственных мощностей на предприятиях машиностроения. Мы прекрасно понимаем, что для выпуска любой современной продукции нужен современный станочный парк. Сегодняшний станочный парк в стране в достаточно больших объемах создавался еще в СССР и сейчас морально устарел. Почему не заняться этой темой? Мы можем констатировать, что наше станкостроение серьезно отстало от Европы. Но либо мы даем ему окончательно уйти в прошлое, либо пытаемся поддержать модернизацию. Это серьезная государственная задача, под которую мы можем предложить свои финансовые инструменты. Таким же государственно важным направлением может стать программа по развитию в России малой энергетики (весьма актуальная сейчас тема). Или по речному судостроению.

— А в чем здесь государственный интерес?

— В России сегодняшний парк судов класса «река-море» отслужил в среднем по 25 лет. То есть, через три-четыре года произойдет массовое выбытие судов. А ведь есть целые регионы страны, зависящие от речного судоходства. Как правило, финансовое положение судостроительных и судоремонтных заводов не очень хорошее. А эксплуатанты речных судов в большинстве своем — компании некрупные, им большой объем работ по улучшению состояния судов, а тем более по закупке новых — не осилить. Следовательно, усилия государства, в том числе РосБР, надо направить на поиск или создание рентабельных проектов в данной отрасли. Ведь обеспечение возможностей бесперебойной доставки грузов в отдаленные уголки страны есть приоритетная инфраструктурная задача для государства. Впрочем, если говорить о производственном секторе, то у большинства российских предприятий обнаруживается немало проблем для получения финансирования.

— Каких проблем?

— Отсутствуют залоги, финансовое положение нестабильно. А если это «старое» предприятие, то у него может оказаться целая куча «скелетов в шкафу», которые внешне сразу не видны. И, как правило, в таких случаях залогом является ровно то, что создается на кредитные средства. Если говорить про малую энергетику, то залогом становится строящаяся станция, потому что все остальное — либо государственная собственность, либо есть проблемы с юридическим оформлением залога. Можно прийти, увидеть привлекательный проект, структурировать хороший бизнес-план и в результате в конце этой непростой работы осознать, что по сути имеешь дело с неплохим, но чисто венчурным проектом, когда речь можно вести только о проектном высокорисковом финансировании.

— В каких проектах сейчас участвует РосБР?

— В разных. От газификации якутских улусов до производства нового газотурбинного двигателя SAM 146 для российского регионального самолета RRJ и строительства крупных судов.

— Вы себе позволяете рисковать, когда выдаете кредит?

— Любой проект — это риск. Но мы обязаны минимизировать этот риск, потому что рискуем государственными деньгами. Во-первых, мы очень тщательно изучаем проект в целом, чтобы понимать, за счет каких денег произойдет возврат. Второе — оцениваем существующий потенциал предприятия и его опыт по роду проекта, наличие необходимого персонала и прочих условий. Мы оцениваем уровень менеджмента компании, ее финансовое положение, перспективы развития, пытаемся представить положение предприятия на несколько лет вперед — по крайней мере в рамках того кредита, который обсуждаем. Мы оцениваем юридические риски, которые могут возникнуть на этом предприятии, смотрим его портфель заказов. В общем, анализируем все финансовые возможности. И когда мы понимаем, что по всем позициям картина складывается в рамках наших нормативов (не буду много детализировать, это долго), то выдаем кредит. В результате можно с удовлетворением констатировать, что проблем по сформированному кредитному портфелю у нас нет.

— Но такой тщательный подход предполагает очень сложную процедуру получения кредита?

— Да, она несколько сложнее, чем в коммерческих банках, когда конечное решение остается за владельцами, которые рискуют своими деньгами. У нас сознательно завышенные требования и поэтому кредитный портфель не так быстро растет, как он мог бы. Но мы распоряжаемся, по сути дела, государственными деньгами, поэтому относимся к ним с должным вниманием. При этом нельзя не учитывать, что наши деньги дешевле и мы кредитуем на более длительные сроки. Кроме того, мы берем на себя и валютные риски.

— Из-за сроков?

— Конечно. Мы заимствуем средства на зарубежном рынке в валюте под плавающую ставку, то есть риски конвертации при нестабильном курсе ложатся на банк. Дополнительный риск связан с плавающей ставкой, поскольку ставки сейчас во всем мире (кроме России) растут, и сложно понять, как при такой тенденции можно придти к понятной точке стоимости выдаваемых нами денежных средств. У РосБР есть плюс: за счет хороших рейтингов мы достаточно выгодно привлекаем средства с мирового финансового рынка, у нас там очень устойчивая хорошая репутация. Но мы ставим перед собой задачу наладить привлечение средств и на российском рынке в рублях с фиксированной ставкой, в том числе через выпуск облигаций банка.

— А если речь идет о настолько крупном проекте, когда ваших ресурсов может не хватить?

— Да, такие проекты встречаются. В этом случае мы видим выход в организации синдикаций, где Российский банк развития будет выступать организатором, агентом. Мы возьмем на себя 10-15% финансирования, но при этом проект проанализируем, отработаем все потенциальные риски, структурируем для наших партнеров (западных или российских — неважно) и потом совместно с ними в этот проект войдем, будучи его постоянными финансовыми консультантами.

Например, крупный завод начинает проект по модернизации существующих производств или строительству новых. Для этих целей ему нужны длинные и достаточно дешевые средства. РосБР в данном случае может выступить стратегическим финансистом, за которым стоит серьезное банковское сообщество, благодаря чему можно будет профинансировать и кассовые разрывы, и закупку оборудования, и создание нового производства.

— То есть, банк может предоставить и свои средства и, в случае необходимости, организовать синдикацию?

— Да, причем если мы являемся организатором синдикации, то мы делим риски и от имени всех участников мониторим весь проект. Мы готовы стать стратегическим партнером и заемщика, и банков-кредиторов, получив доступ к раскрытию информации, осуществляя мониторинг предметов залога, контроль за самой сделкой. Все это позволяет существенно снизить риски, а, следовательно, и проценты по кредитам. Кроме того, клиент не бегает по рынку в поисках финансовых ресурсов на свои разнообразные нужды, а берет все в одном месте. И получает полный объем консалтинговых услуг, помощь в оформлении бизнес-планов, других необходимых документов.

— А существует у российских предприятий готовность работать на таком уровне?

— Далеко не всегда. Очень часто нам предлагают отдельные проекты, реализуемые при крупных предприятиях в рамках опытных или перспективных производств. Но работа по ним требует совершенно другого уровня подготовки, на который предприятия не всегда готовы. Потому что, допустим, по любому проекту, чтобы привлечь иностранный банк, нужно прежде всего иметь совершенно прозрачную структуру заемщика. Когда раскрываются все акционеры, конечные бенефициары структура холдинга, и вы не только изучаете проект, но и анализируете перспективность тех или иных промышленников, оцениваете их способность реализовать этот проект. Понимаете при этом, что проект принадлежит именно им, и все риски по владению, по принятию решений зависят от действий именно этих людей. Иностранцы, если не понимают конечного владельца, просто не будут кредитовать проект. Как это объяснить заемщику, когда нередко можно услышать от предприятия: вы требуете от нас слишком много документов, мы не понимаем, чего вы от нас хотите и так далее

— У них другой уровень понимания сегодняшних требований мировых финансовых рынков.

— Многие предприятия действуют по старинке и привлекают короткие средства в долго окупаемый проект с желанием перекредитоваться потом, уже исходя из общих сроков окупаемости проектов. Это по сути неправильно, потому что в результате менеджмент в компании и банки, его финансирующие, не покрывают риски по возврату средств. Конечно, правильное структурирование проекта с самого начала сложнее и требует больше затрат. Что я имею в виду? Достаточно много затрат требуется от инициатора проекта по написанию бизнес-плана, проведению маркетингового исследования, получению юридического заключения по проекту в целом. Но это, на наш взгляд, окупается за счет правильного привлечения средств в проект с нулевого уровня. Кроме этого, такой подход позволяет инициатору проекта сосредоточиться на производственном процессе и выполнении ранее намеченного бизнес-плана. РосБР всегда готов помочь потенциальным заемщикам в подготовке и правильном структурировании необходимых документов как для заявки в инвестиционный фонд, так и для переговоров с западными банкирами.

Светлана Биран

«Государство определяет нам точки необходимого экономического роста и те проекты-«локомотивы», на которые делается особая ставка. А мы по этим направлениям начинаем работать: общаемся с профильными министерствами, подбираем соответствующие проекты, изучаем рынок, работаем с предприятиями по анализу их потребностей, возможностей и потенциалу. На основании анализа собранных данных делаем вывод о том, какой из проектов является максимально проработанным и эффективным. И работа переходит в конкретную плоскость».

СПРАВКА «ПЕ»: ОАО «Российский банк развития» («РосБР») учрежден в 1999 году в соответствии с Распоряжением Правительства РФ № 391-р от 10 марта 1999 г. и Федеральным законом «О Федеральном бюджете на 1999 год» как национальный банк развития. 100% акций ОАО «РосБР» принадлежат Правительству РФ в лице Российского фонда федерального имущества. Уставный капитал банка составляет 4,66 млрд руб. Рейтинговое агентство «Standard & Poor's» в июле 2006 года подтвердило присвоение ОАО «Российский банк развития» следующих кредитных рейтингов: долгосрочного «BBB-» и краткосрочного «A-3». Прогноз — стабильный. Данные рейтинги являются наивысшими для российских банков. По мнению аналитиков агентства, рейтинги РосБР обеспечиваются высоким соотношением между акционерным капиталом банка и его активами и кредитами. Кроме того, банк пользуется серьезной поддержкой государства и контролируется правительством Российской Федерации (депозиты в иностранной валюте — BBB/прогноз — стабильный/A-2; в местной валюте BBB+/прогноз — стабильный/A-2), доказательством чего являются государственные гарантии по кредитам, предоставляемым банком предприятиям малого и среднего бизнеса. Эта поддержка выражена и в четко определенной миссии банка как основного финансового института кредитования СМП и финансирования инфраструктурных проектов в России. Прогноз «стабильный» отражает предположение «Standard & Poor's» о сохранении сильной государственной поддержки, а также о том, что миссия банка по осуществлению планов правительства будет обеспечена его дальнейшей капитализацией.

ДИСКУССИИ

От байкальских ворот — великий трубопровод

Как президент «политических петухов» поддержал

Владимир Тихомиров,
г.Чита

Вообще-то выражение «политические петухи» принадлежит президенту Республики Бурятия Леониду Потапову. Его он использовал в Томске при обсуждении проекта нефтепровода «Восточная Сибирь — Тихий океан (ВСТО)». В том смысле, что развелось, дескать, тут всяких популистов, выступающих против того, чтобы строить трубу по берегу Байкала. Об экологии, дескать, они заботятся, за чистоту Байкала ратуют! Но аварии на трубе не может быть. Потому что быть не может. Хватит слушать их болтовню, надо приступать к строительству!

В «политических петухах» оказался и губернатор Иркутской области Александр Тишанин — он тоже выступал за то, чтобы отвести трубу севернее именно для 100-процентной ее безопасности «славному морю». В этом он был солидарен с Иркутским законодательным собранием, с многочисленными общественными организациями, учеными Иркутстка. Они выступили с протестным заявлением против того, чтобы трубопровод проходил в непосредственной близости от Байкала и предложили поддержать их и депутатам Читинской областной Думы. Очень рассчитывали на поддержку. Однако читинские парламентарии накоротке обсудили это заявление иркутян и... отклонили его. Очевидно, не захотели ходить в «политических петухах» и очень хотели понравиться президенту и правительству РФ. Дескать, не будем камнем лежать на пути правительственных «планов громадья», проявим политическую зрелость и лишний раз засвидетельствуем свое почтение любимому руководству страны. Аргументы? Они свелись к высказыванию зам. губернатора Вячеслава Петухова о том, что «в настоящее время нефть возят по железной дороге, которая проходит по берегу озера Байкал, а это еще опасней». Железная логика!

Но вот беда. Президент в Томске на приснопамятном совещании с губернаторами Сибирского федерального округа, словно главнокомандующий войсками во время боевых действий, провел пальцем по карте и приказал: проложить трубе новый маршрут. Это означало, что ее следует провести севернее, чтобы обеспечить полную безопасность жемчужине Сибири — озеру Байкал, обладающему 25% мировых запасов пресной воды. Оно стоит того. Какова при этом была логика президента? «Если есть хотя бы ничтожная доля опасности загрязнения Байкала, то мы, думая о будущих поколениях, должны эту опасность не минимизировать, а исключить», — сказал Владимир Путин. Оказывается, накануне он посмотрел фильм о Чернобыльской трагедии, где авария на ЧАЭС называлась «запроектной», то есть такой, которой не могло быть. Потому что ее быть не могло. Но случилась. Президент помнит этот урок. Читинские депутаты забыли. «Политические петухи» могут ликовать. Не без основания.

Гласом народа глаголет истина

Конечно, кое-кто сравнивает такое решение и форму его реализации со стороны президента со сталинскими годами. Вот, дескать, новый диктор: провел пальцем по карте — исполняйте! Так да не совсем так. Нелишне вспомнить, что предшествовало этому решению, какие народные страсти разгорались вокруг этой трубы. Незадолго до того совещания многие граждане вышли на улицы Иркутска, чтобы выразить протест против строительства нефтепровода в непосредственной близости от Байкала. Они устраивали пикеты, организовывали массовые акции протеста и проч. На это у них были все основания.

Напомним, что в начале марта с.г. Ростехнадзор утвердил заключение Государственной экологической экспертизы, касающиеся технико-экономического обоснования (ТЭО) строительства первой очереди нефтепровода «Восточная Сибирь — Тихий океан». Ранее экспертная комиссия Ростехнадзора не утвердила заключение экспертизы. Утверждение заключения произошло только после включения в состав комиссии дополнительных экспертов, рекомендованных НК «Транснефть» (заказчика проекта).

А дело нешуточное. Многие эксперты утверждают, что если труба будет проходить вблизи Байкала, при аварии нефть сможет достичь озера за 20 минут. В случае крупного землетрясения и разрушения трубопровода нефть может разлиться до середины озера в течение двух часов. Проект в нынешнем его варианте более опасен для Байкала, уверяют экологи, чем Байкальский целлюлозно-бумажный комбинат.

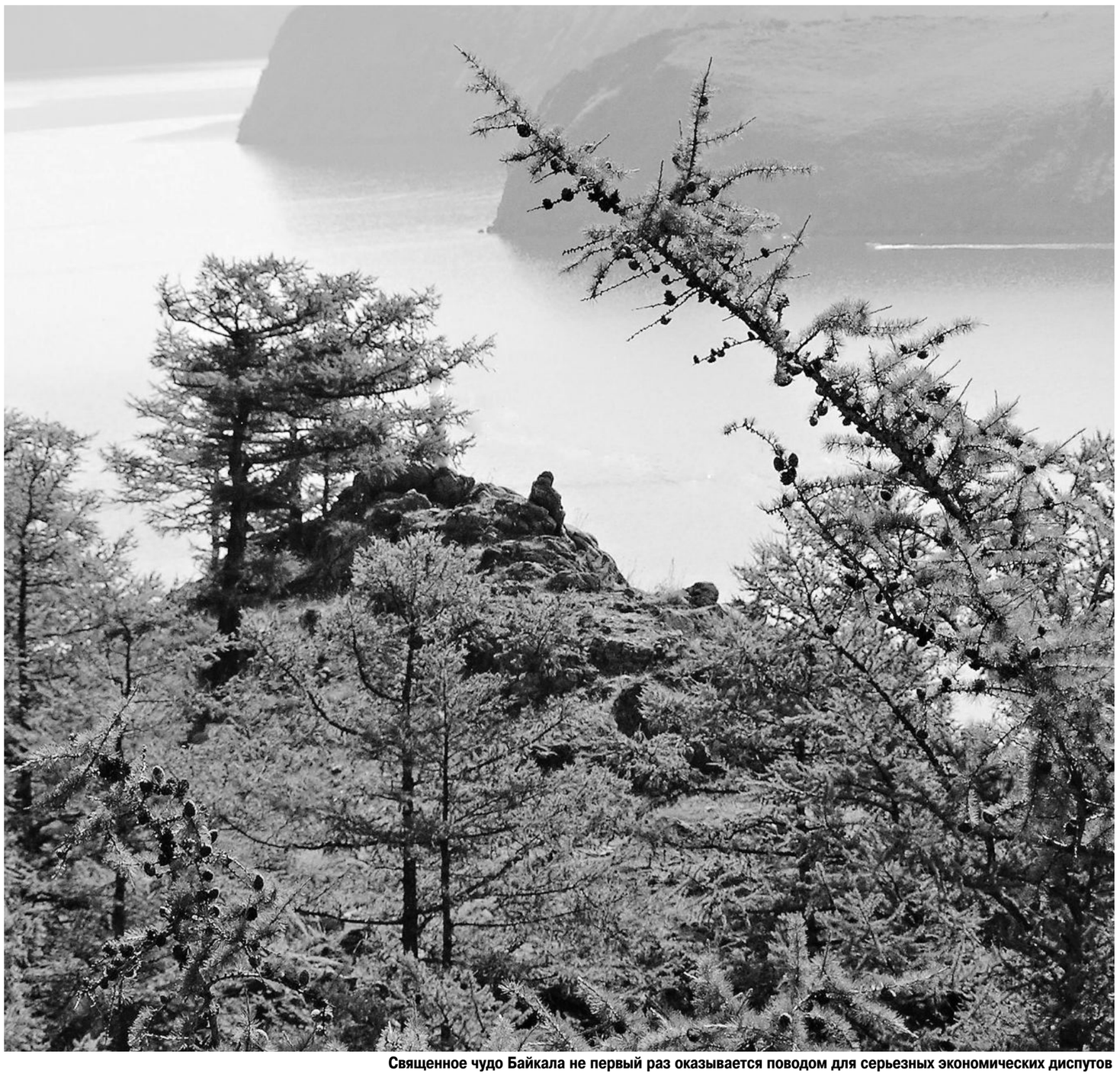
Отрицательное заключение по проекту вынесли ученые Иркутского научного центра, Института земной коры, Российской академии правосудия, Института проблем рынка. В частности, по оценке специалистов этого последнего института, экономический ущерб от аварии нефтепровода может превысить затраты на его строительство.

Протест против прохождения нефтепровода в непосредственной близи от Байкала набирал силу весь март и апрель. Более 14 тыс. граждан обратились к президенту Владимиру Путину с просьбой не допустить строительство нефтепровода ВСТО в 800 метрах от уникального озера Байкал. Коллективное обращение было передано в администрацию президента.

Свое мнение высказал и губернатор Иркутской области Александр Тишанин. Глава региона выразил обеспокоенность по поводу экологической безопасности проекта, который предусматривает, что трасса нефтепровода на протяжении более 100 км должна пройти по береговой линии озера Байкал в непосредственной близи от его акватории, всего в 500-700 метрах. К тому же, заметил он, это сейсмически опасная территория, значительно повышающая риск различных аварий.

По оценкам авторитетных ученых, в том числе Сибирского отделения РАН, при возможных повреждениях трубы около трех тысяч тонн нефти может достичь озера за считанные минуты, в то время как разработчики проекта определяют время локализации аварии в течение двух с лишним часов.

Каков же выход? Губернатор Тишанин говорит: «Сибирское отделение Российской Академии наук предлагает альтернативные трассы нефтепровода вдоль реки Лена (Усть-Кут-Керенск-Ленск) с выходом на БАМ. То есть в обход Байкальской гряды по территории Сибирской платформы, с гораздо более низкой сейсмичностью и, соответственно, существенным удешевлением строительства, несмотря на некоторое удлинение трассы. Кроме того, последний вариант привлекает к освоению северные территории Иркутской области и южные Республики Саха (Якутия), минуя озеро Байкал».



Священное чудо Байкала не первый раз оказывается поводом для серьезных экономических диспутов

По оценкам авторитетных ученых, в том числе Сибирского отделения РАН, при возможных повреждениях трубы около трех тысяч тонн нефти может достичь озера за считанные минуты, в то время как разработчики проекта определяют время локализации аварии в течение двух с лишним часов. И это очевидное противоречие по идее может оказаться решающим аргументом.

Слово за читинскими экологами

На фоне иркутян голос читинских экологов пока слаб. Конечно, жителей читинского севера сам проект очень привлекает, особенно создание тысяч новых рабочих мест (на севере Читинской области эта большая проблема), но и пугают масштабы внедрения человека в северную, очень ранимую природу. В Читинской области тоже есть и откровенные противники проекта в лице различных экологических организаций, они предупреждают о его большой опасности для природы и человека. Но устраивает ли их проектируемый маршрут нефтепровода, какие там существуют опасности, что нужно сделать, чтобы минимизировать экологическую опасность? Об этом наши экологи говорят как-то робко и мало. Хотя разработчики и исполнители при этом честно признаются, что некоторый урон природе все же неизбежен. Пока сумма ущерба на читинском участке определена в 62,7 млн руб., его компания обязуется компенсировать специальными выплатами и восстановительными работами. В целом же отчисления на охрану окружающей среды и компенсационные выплаты на всем протяжении нефтепровода составят около двух миллиардов рублей. Это диктуется тем, что трубопровод 39 раз пересечет железные дороги, 43 автодороги, 38 рек и сотни небольших речушек.

Те, кто отвечает за реализацию проекта, успокаивают.

«Технические решения приняты с учетом требований повышенной надежности, — говорит главный инженер проекта ОАО «Гипротрудопровод» Михаил Баранов, — при которых вероятность технических отказов... один раз в 10 млн лет».

По словам Михаила Баранова, их компанией уделяется серьезное внимание экологической безопасности объектов магистрального трубопроводного транспорта нефти на всех этапах проектирования, строительства и эксплуатации. Это доказывает ее опыт работы в сложных геологических и природно-климатических условиях горных районов Кавказа, Урала, Крайнего Севера. Кроме того, сертификационным органом DQS (Германия) проведен сертификационный аудит, по результатом которого было принято решение о выдаче ОАО «АК» «Транснефть» сертификата соответствия международному экологическому стандарту ISO 14001 в области «Эксплуатация магистрального трубопроводного транспорта, транспортировки по магистральным трубопроводам, хранения и реализации нефти, газа и продуктов их переработки».

Экологов и общественность удовлетворяет то, что на читинском участке разработчики проекта обошли стороной памятники природы местного значения — такие, например, известные как Елово-чозениевую рощу, озера Неленгар и Большое Леприндо, Чарские пески, природный парк Кодар. На стадии проектирования, по утверждению разработчиков проекта, учтены также пути миграции животных.

Конечно, нельзя просто отвергать проект — с экономической и социальной точек зрения он очень выгоден. Он отвечает геополитическим и экономическим интересам России и, в частности, Читинской области. Его реализация создаст предпосылки активного развития Восточной Сибири, приведет к позитивным изменениям в производственной и социально-хозяйственной сферах, отразится на занятости населения. Численность обслуживающего персонала — около 10 тыс. человек. Проект потребует использования более 32 тыс. специалистов строительной отрасли. Появятся новые дороги в ранее непроходимых местах, сотни километров линий электропередач, многочисленная социальная инфраструктура. Трубопроводная система России с реализацией этого проекта получит выход к Тихому океану к границам Японии, Кореи и Китая, Это даст возможность освоить месторождения нефти Восточной Сибири и Дальнего Востока, разведанные запасы которых позволят на десятки лет обеспечить устойчивый экспорт российской нефти в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, а также рационально перераспределить внутренние нефтяные потоки. Кроме того, проект предусматривает в перспективе строительство рядом с нефтяной еще и газовой трубы. Таким образом, в одном технологическом коридоре вдоль трассы БАМа будет работать мощный транспортный комплекс.

Но, конечно, как напоминают экологи, что ничто не сможет оправдать негативное воздействие проекта на природу. Наша природная среда — это среда нашей жизни. Уничтожим ее — уничтожим саму жизнь.

Возможно, пример иркутской общественности вдохновит и наших экологов, партийные и иные общественные организации, депутатов на более активные действия, более требовательный подход к экологической безопасности проекта.

Материал публикуется
в качестве дискуссионного

СПРАВКА «ПЕ»: Нефтепровод ВСТО предполагалось построить протяженностью 4188 км. (теперь эта цифра изменится), 302 км. из которых должны пройти по территории Читинской области. На первом этапе (мощностью трубопроводной системы до 30 млн т нефти в год) предусматривается строительство нефтепровода на участке Тайшет (Иркутская область) — Сковородино (Амурская область) и нефтеналивного терминала в бухте Перевозная (Приморский край). Первоначальная проектная стоимость трубопровода — 11,5 млрд. долларов. Проект окупится примерно через 15-18 лет. Однако с изменением маршрута трубы новые цифры будут намного выше, но пока назвать их никто не решается.

В конце прошлого года глава Минпромэнерго Виктор Христенко провел совещание по программе создания в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке системы транспортировки газа и газоснабжения с учетом возможного экспорта продукции на рынки Китая и в другие страны Юго-Восточной Азии. По его мнению, в Программе должны быть заложены непротиворечащие особенности и позиции игроков нефтяного и газового рынков. Задача Программы — согласовать корпоративные интересы, отражающие нефтяную и газовую фазы освоения региона.

КОРОТКО

Уточненный «Газпром» — 2005

ОАО «Газпром» за 2005 год увеличило объем аудированной чистой консолидированной прибыли в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) на 49,2% — до 315,931 млрд руб. в сравнении с аналогичным показателем 2005 года (211,742 млрд руб.). Выручка от продаж (за вычетом акциза, налога на добавленную стоимость и таможенных платежей) по МСФО за отчетный период составила 1383,545 млрд руб., что на 41,64% больше против 976,776 млрд руб. годом ранее. Прибыль до налогообложения составила 450,115 млрд руб., что по отношению к уровню предшествующего года (291,630 млрд руб. в 2004 г.) демонстрирует рост на 68,4%.

Угольные достижения

ОАО «Распадская», объединяющее группу предприятий в Кемеровской области, за шесть месяцев 2006 года добыла 5,135 млн т угля, что на 5,6% выше, чем за аналогичный период прошлого года. При этом самой шахтой «Распадская» было добыто 4,501 млн т угля, с использованием комплексов глубокой разработки пластов (ЗАО «Разрез Распадский») — 1,056 млн т угля. Добыча шахты ОАО «МУК-96» превысила 633 тыс. т. Обогатительной фабрикой «Распадская» в первом полугодии текущего года было переработано 3,443 млн т рядового угля, а выпуск концентрата составил 2,817 млн т. ОАО «Распадская» объединяет группу предприятий единого территориально-производственного угольного комплекса в Кемеровской области Российской Федерации, включающего три добывающих предприятия — шахту «Распадская», шахту ОАО «МУК-96», ЗАО «Разрез Распадский», строящуюся шахту ЗАО «Распадская Коксовая», обогатительную фабрику ЗАО «ОФ «Распадская», а также предприятия транспортной и производственной инфраструктуры.

«Кристалл» + «Электроцинк»

Глава Республики Северная Осетия-Алания Таймураз Мамсуров и генеральный директор УГМК Андрей Козицын утвердили Программу мероприятий по стабилизации работы ОАО «Кристалл» (Владикавказ), улучшению его технического, экономического и финансового состояния. В настоящее время завод «Кристалл», предприятие по обработке цветных металлов, специализирующееся на производстве медного круглого проката, на имеющемся оборудовании может выпускать около 50 т медного проката в месяц. По словам Андрея Козицына, в ближайшие месяцы будет изменена структура «Кристалла», он будет преобразован в подразделение завода «Электроцинк». «Также будет оптимизирована структура заказов, здесь будут размещаться небольшие заказы, несвойственные крупным предприятиям УГМК. Мы планируем, что уже со следующего года «Кристалл» сможет увеличить объем производства как минимум до 100 тонн медного проката в месяц», — сообщил Андрей Козицын. У «Кристалла» и «Электроцинка» будет консолидированный бюджет, в рамках которого возрастет объем реализации последнего и, соответственно, налоговые отчисления. Более того, на заводе «Кристалл» будет организован участок механообработки, для этого имеются необходимые площади и оборудование.

Экономия на рекламациях

ОАО «Заволжский моторный завод» («ЗМЗ», входит в холдинг ОАО «Северсталь-авто») за I полугодие 2006 года снизило количество предъявленных рекламаций на 40% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, сэкономив на снижении затрат на проведение ремонта по гарантийным обязательствам более 17 млн руб. Достичь результата удалось за счет таких мер, как целенаправленная работа с поставщиками по улучшению качества комплектующих, переход на закупку наиболее рекламируемых изделий по импорту при соблюдении паритета цена-качество, изменение условий договоров со станциями технического обслуживания (СТО). предусматривающих ужесточение требований к СТО за необоснованные рекламации и увеличение на 25-50% стоимости нормо-часа. При этом возврат двигателей «ЗМЗ», забракованных на автозаводах — потребителях («ГАЗ», «УАЗ», «ПАЗ»), снизился за январь-июнь 2006 года к уровню соответствующего периода 2005 года в 4 раза — с 12 до 3 моторов.

Реконструкция «Святогора»

В этом году в реконструкцию обогатительной фабрики ОАО «Святогор» будет инвестировано 673,8 млн руб. Общий объем инвестиций в проект, реализация которого началась в 2004 году, составляет более 1 млрд руб. «Развитие мощностей обогатительного производства «Святогора» напрямую связано с освоением Тарньерского месторождения медно-цинковых руд на севере Свердловской области и строительством там современного горнорудного предприятия, — говорит главный инженер ОАО «Святогор» Владимир Соколов. — Тарньерская руда будет вовлечена в производство в текущем году и для того, чтобы обеспечить переработку дополнительного объема сырья, на предприятии ведется реконструкция обогатительной фабрики». В частности, на фабрике внедряется современное высокопроизводительное оборудование. Так, уже установлено шесть флотомашин производства ПО «Усольмаш» (Иркутская область), которые в настоящее время работают в опытном режиме. В отличие от используемых сегодня на фабрике машин, новые агрегаты мощнее, позволяют автоматизировать процесс обогащения и поддерживать его в оптимальном режиме. Также на фабрике установлены три дробилки среднего и мелкого дробления с грохотами и питателями финской фирмы «METSO MINERALS», два шламовых насоса фирмы «Weir Warman Limited» (Великобритания). Отличительными особенностями нового оборудования являются его невысокая по сравнению с отечественными аналогами энерго- и металлоемкость, компактность, высокая степень автоматизации.

«АвтоВАЗ» назвал лучших

Руководство Дирекции по закупкам и Дирекции по качеству «АвтоВАЗа» тольяттинского автозавода подвело итоги работы с поставщиками. Предприятия «Мотор-супер», «Кинельагропласт», «Комплект ЛТД» и «Сызранский автоагрегатный завод» были признаны отличными поставщиками. В группу надежных поставщиков вошли «Завод «Автосвет», «БелЗАН», «ВАЗинтер-Сервис», «ОСВАР», «Пластик» и «Счетмаш». Все эти предприятия являются участниками программы повышения качества в рамках реализации «Соглашения в области качества», подписанного между Группой «СОК» и ОАО «АвтоВАЗ» в апреле 2006 года. По этому соглашению поставщики автокомпонентов обеспечивают высокий уровень качества своей продукции в соответствии с утвержденными целевыми показателями. На данный момент Группа «СОК» является единственным партнером «АвтоВАЗа», заключившим с ним такое соглашение. «Подписание Соглашения позволило скоординировать ожидания Заказчика и наши плановые задачи в области качества. Результат такого взаимодействия наглядно продемонстрирован высокими оценками, которые получили наши предприятия», — заявил вице–президент Группы «СОК» Андрей Фролов. Оценка «АвтоВАЗом» своих поставщиков проводится регулярно на основании таких показателей, как уровень качества и организации поставок, степень лояльности и перспективность поставщика. В соответствии с суммарной оценкой предприятие может попасть в категорию «ненадежного», «надежного» либо «отличного» поставщика.

Лучшие в лизинге

ИД «Деловая пресса» и журнал «Лизинг-ревю» подвели итоги рейтинга «Рынок лизинговых услуг России-2005». Сразу в трех номинациях получило награды ОАО «Лизинговая компания «КАМАЗ» (торговая марка «КАМАЗ-ЛИЗИНГ»): «Лидер российского рынка лизинга машиностроительного оборудования в 2005 году», «Наиболее динамично развивающаяся лизинговая компания в 2002-2005гг.», кроме того, персональной премией «За успешное развитие лизинга в регионах Российской Федерации и расширение филиальной сети» награждена Директор ОАО «Лизинговая компания «КАМАЗ» Альфия Гарифуллина. «Тот факт, что мы стали лидерами именно в этих номинациях — не случаен, он лишь подчеркивает правильность выбранных нами направлений работы» — подчеркнула Альфия Гарифуллина.

Остров свободы и экономических перспектив

«FIHAV — 2006» покажет на Кубе лучшее, что может предложить Россия странам Латинской Америки

Андрей Шаченков

В этом году впервые по распоряжению Правительства Российской Федерации (№72 от 25 января 2006 г.) идет частичное финансирование за счет средств федерального бюджета формирования единой российской экспозиции и деловой программы на 24-ой Гаванской международной промышленной ярмарке «FINAV — 2006», которая пройдет в Гаване с 30 октября по 4 ноября этого года. По итогам конкурса, проведенного МЭРТом, право организации и проведения единой российской экспозиции на «FIHAV — 2006» завоевало НП «Инноватика». Российская национальная экспозиция должна раскрыть экономический потенциал развития деловых отношений России с Кубой и латиноамериканским регионом вообще. Мы решили чуть подробнее рассказать и о Кубе, и о регионе, и о российских возможностях в этих удивительных широтах.

Многотрансформированная экономика

Ни одной стране мира за последние 50 лет не приходилось, как Кубе, дважды трансформировать свою внешнюю и внутреннюю экономическую политику. До победы Революции в 1959 году кубинская экономика и экономика стран Латинской Америки была ориентирована на США, осуществлявших в регионе свое экономическое и политическое господство. Экономика Кубы являлась монокультурной — в основном, сельскохозяйственной, львиную долю которой составляло производство сахара (около трети мирового экспорта), затем — табака, рома, цитрусовых... Лишь незначительную долю экономики составляла добыча полезных ископаемых — никеля, кобальта, меди, которые поставлялись в США на переработку в готовый продукт.

Кубе приходилось ввозить из США нефтепродукты, машины, оборудование, транспортные средства, холодильники, продукты питания. Свыше 90% внешнеторгового оборота Кубы и 70% импорта принадлежало северо-американским монополиям.

После победы Революции Куба приступает к индустриализации страны, опираясь на поддержку СССР и СЭВ. На острове в период 1963-1980 годов только при содействии Советского Союза было построено и реконструировано свыше 180 крупных народно-хозяйственных объектов. Из них такие, как текстильный комбинат «Алкитекс», домостроительный завод «Кубино-Советская дружба», тепловые электростанции, магистральные линии электропередач, трансформаторные подстанции, автотранспортные заводы, цементные, металлургические, нефте-перерабатывающие (в Гаване и Сантьяго-де-Куба). Были построены и реконструированы порты и аэродромы, железные дороги, доки и терминалы. Осуществлялись большие поставки железнодорожного, сельскохозяйственного, автомобильного, транспорта, парка воздушных и морских судов. Началось строительство атомной электростанции в Харагуа под Сьенфуэгосом мощностью 440МВт. На вооружении Революционных Вооруженных Сил Кубы и сегодня находится техника и вооружения 60-70-80 годов, поставленные из СССР.

Сочетание традиций и новых технологий — одна из отличительных черт кубинской повседневности

В ответ с острова в страны СЭВ, согласно кооперации, шел большой поток товаров: никель, кобальт, медь, высококачественные продукты тропического земледелия, сахар, цитрусовые, ром, табак. Наши воздушные и морские суда (в том числе рыболовецкие) останавливались в портах и ремонтировались в доках и верфях острова. В начале 60-ых годов экономика Кубы ввиду экономического эмбарго со стороны США, углублению экономического и технического сотрудничества с социалистическими странами, перешла на технологии и стандарты СССР и СЭВ.

С распадом СССР и прекращением торгово-экономических связей с бывшими странами СЭВ, на которые приходилось свыше 86% торгового оборота, Куба была вынуждена вновь трансформировать свою экономику. Особенно обострилась энергетическая и транспортная проблема из-за срыва поставок 13млн т нефти и нефтепродуктов из СССР.

Триединая задача Кубы

Но Фидель Кастро, еще с 1989 ногода заметив негативные тенденции на советском пространстве, начал подготовку страны к «Особому периоду в мирное время» и смене экономического курса.

Перед страной стояла триединая задача: приспособить экономику к новым условиям, вписаться в мировой рынок на новых принципах, реорганизовать народное хозяйство в направлении повышения уровня его эффективности. С начала 90-ых годов на Кубе начался процесс поэтапного возвращения к многоукладной экономике, регионы острова получили большую экономическую самостоятельность. Началось осуществление государственной продовольственной программы, были расширены посевы ряда продовольственных культур, ранее поставлявшиеся из других стран, открыты частные магазинчики, аграрные и индустриальные парки. Была также разрешена частная торговля продуктами питания, прохладительными напитками, открыто большое количество семейных ресторанов «паладлрес».

Исключительно важное значение имело принятие в сентябре 1995 года Национальной Ассамблеей Закона номер 77 об иностранных инвестициях, который позволил к началу 1998 года обеспечить общий объем внешнего финансирования кубинской экономики в сумме $2,5 млрд. К 2003 году инвестиции возросли до $6 млрд. Одним из шагов, способствовавших реализации указанного закона об инвестициях, был подписанный Кастро закон-декрет номер 165 в июне 1996 года о свободных зонах и промышленных парках.

Все это дало положительные результаты. В 1994 году Кубе удалось остановить общий экономический спад и обеспечить рост ВВП в 0,7%. В 1995 году ВВП вырос на 2,5%, а в 1996 году — на 7,8%. В 1994 году инвестиции выросли на 54%, экспорт — на 8,5%, а импорт — на 33%.

Современные реалии

На современном этапе кубинское правительство отдает приоритет инвестициям, обеспечивающим валютные поступления от экспорта, импорта и туризма. Были созданы свободные экономические зоны, находящиеся под управлением иностранного капитала Испании, Италии, Франции, Англии. Создано около 400 совместных предприятий. Иностранный капитал внедрился во все отрасли кубинского производства: в никелевую, нефтедобывающую, энергетическую, машиностроение и пищевую промышленность. Даже производство сахара с 1995 года обеспечивается за счет зарубежных инвесторов. Оправдала ставка Кубы на развитие биотехнологий и фармацевтики. В настоящее время в этой отрасли работают десятки предприятий и НИИ. Успехи кубинских ученых на этом сложном направлении признаны во всем мире. Успешно разрабатываются вакцины против рака и гепатита, антиожоговые средства, антибиотики и другое. Наибольшее количество совместных предприятий с участием иностранного капитала на Кубе действуют в сфере туризма.

За 2005 год экономические успехи Кубы очевидны: ВВП вырос 11,8%, выручка от продажи одного лишь никелевого концентрата составила $1 млрд. Значительно возросло производство электроэнергии, нефти, текстильных изделий, продуктов питания. Производство сахара–сырца составило 1 млн 100 тыс. т. Быстрыми темпами идет строительство, развиваются связь, добыча нефти, газа, торговля, транспорт. Национальной нефти добывается в четыре раза больше, чем в начале Особого периода. Ведется интенсивная работа по вводу в действие новых скважин и разведке новых нефтегазовых месторождений, разведаны два месторождения на севере и западе острова. Мексиканский залив предполагает оказаться одним из трех самых больших районов запаса нефти на Земле.

На Кубе 2006 год объявлен годом энергетической Революции, основанной на новых энергосберегающих технологиях и вводе в действие новых мощностей во всех отраслях народного хозяйства.

Туристическая жемчужина

Количество туристов, посетивших Кубу в 2005 году, составило 2,3 млн человек. Остров Свободы стал настоящей «туристической Меккой», туда направляется все больше туристов из Европы, Канады, Латинской Америки. Куба — это жемчужина Карибского бассейна. Туристов привлекает благоприятный климат (среднегодовая температура воздуха — 25,5С, воды — 25С), наличие большой сети современных отелей, богатое историческое прошлое Кубы, памятники, музеи, города колониальных времен, защищаемые ЮНЕСКО как достояние всего Человечества. Ни с чем не сравнимы природа тропического острова, гостеприимство и радушие народа Кубы. Протяженность побережья составляет около 5700 км с удобными бухтами, многочисленными пляжами, многими сотнями островов, морскими городками для любителей путешествовать по воде. Огромное количество районов для занятия дайвингом.

Большой и все возрастающей популярностью среди туристов, посещающих Кубу, пользуется оздоровительный туризм. В курортных зонах имеется сеть международных медицинских клиник, обладающих высококвалифицированным медицинским персоналом и оснащенных современной медицинской техникой. Одним из основных направлений оздоровительного туризма является программа по повышению качества жизни за счет предупреждения и лечения стрессов, болезней, путем приобретения нового жизненного стиля. Растет количество туристов из России: в 2005 году оно составило около 17 тыс. человек.

Куба располагает сетью отлично оборудованных дворцов и залов для проведения международных симпозиумов, конференций, встреч, корпоративных мероприятий, конгрессов по науке, искусству, культуре, экономике.

В контексте экономических связей

В настоящее время Куба поддерживает торгово-экономические связи более чем со 130 странами мира. Средний прирост ВВП сегодня на острове выше, чем в большинстве стран Латинской Америки. Прирост ВВП сопровождается невиданным ростом производительности труда и повышением эффективности производства.

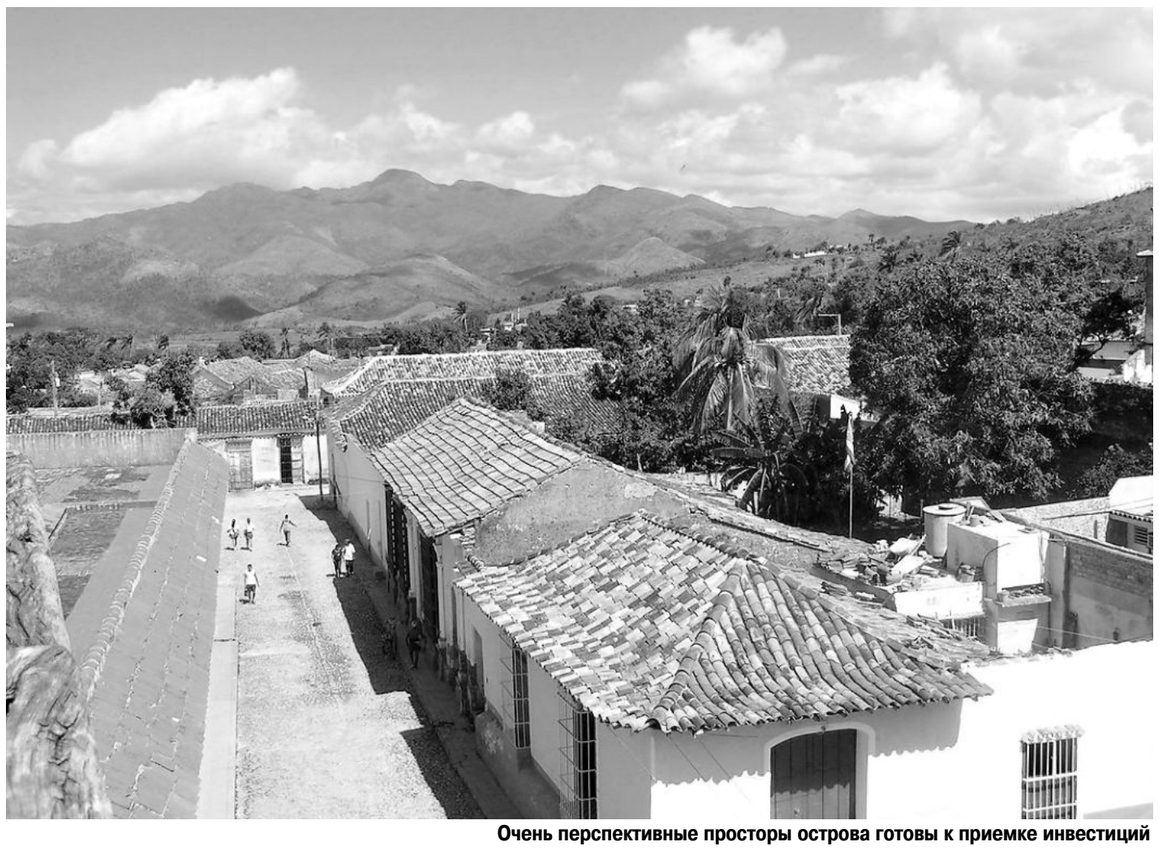
Экономические успехи неразрывно связаны с социальными достижениями. Средняя продолжительность жизни на Кубе составляет 76 лет. Бесплатные образование и здравоохранение основаны на советской системе и признаются одними из самых лучших в мире. В стране существует практика семейных врачей (один доктор на каждые 173 жителя).

Дети получают прививки от 11 самых распространенных вирусных заболеваний. Благодаря заботе государства, на Кубе нет безграмотных людей, все дети получают начальное, затем высшее образование с полной гарантией дальнейшего трудоустройства. Принятая система универсализации образования позволяет охватить обучением детей даже в самых отдаленных районах. Приоритет отдается изучению перспективных дисциплин — информатики, биотехнологии, иностранным языкам. На Кубе вообще нет беспризорных детей, оставшиеся без родителей дети берутся под опеку государства. Государство делает все, чтобы дети росли здоровыми и жизнерадостными. В 1959 году после отмены профессионального спорта, все дети получили возможность заниматься физкультурой, поэтому достижения кубинских спортсменов очень заметны для масштабов такой небольшой страны.

Боливарианская альтернатива

Одним из важнейших факторов признания Кубы на мировой арене, является интернационализм и латиноамериканизм кубинского народа, его международная солидарность. В настоящее время тысячи кубинских врачей, инженеров, программистов, учителей бескорыстно трудятся в десятках стран третьего мира, проявляя высочайший гуманизм. Около 20000 детей Украины, России, Белоруссии, пострадавших во время Чернобыльской катастрофы, прошли лечение и продолжают успешно бесплатно лечиться на Кубе.

Как в музее под открытым небом…



Очень перспективные просторы острова готовы к приемке инвестиций

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Куба с Венесуэлой предложили Латиноамериканским народам Боливарианскую альтернативу развития, предлагающую экономическую интеграцию в регионе, основанную на взаимовыгодном сотрудничестве, на эффективном участии государств в регулировании и координировании экономической деятельности, на особом подходе в отношении между странами, учитывающем уровень развития и величины экономик каждой из стран, взаимодополнение и кооперацию членов АЛБА, создание фондов взаимопомощи, интеграцию в сфере энергетической и экологической безопасности. Расширение капиталовложений в регионе, отстаивание национальных культур и самобытности латиноамериканских и карибских народов. К Баливарианской альтернативе подключаются все больше стран региона: Боливия, Чили, Эквадор, Бразилия, Аргентина, Уругвай. Переход стран Латинской Америки к новой экономической модели АЛБА очевиден в противовес создаваемой США общеамериканской зоны свободной торговли АЛКА, ведущей к продолжению сохранения неолиберальной модели в регионе.

В сентябре в Гаване состоится встреча в верхах Движения 112 неприсоединившихся стран, на которой планируется избрание Кубы страной-председателем, а Фиделя Кастро — председателем Движения на новый срок.

«FIHAV — 2005»

В прошедшей в 2005 году в ноябре ежегодной XXIII Международной Промышленной ярмарке в Гаване «FIHAV — 2005» (она является наиболее масштабной и представительной ярмаркой в Латинской Америке) участвовало около 60 стран мира, которые были представлены 2000 с лишним фирмами. Были выставлены продукция тяжелого машиностроения, нефтегазовой области, кораблестроения, энергетики, металлообработки, сферы телекоммуникационных технологий, транспорта, связи, легкой и пищевой промышленности, машиностроения и др.

Российских предприятий в ярмарке участвовало не больше десятка. Приехавшие тогда без какой-либо поддержки государства, это были, в основном, представители отечественного автопрома — КАМАЗ, АвтоВАЗ, ГАЗ, ЛиАЗ, ПАЗ. И некоторые предприятия: Карачаровский механический завод, Щербинский лифтовый завод, Алтайские машиностроительные заводы, компания Bau Flex-из подмосковного Дедовска (предлагала свою мебель для дома, офиса, гостиниц), компания Курск-Агрохолдинг с продукцией отечественного птицеводства.

Одним из «гвоздей» российских экспозиций (помимо КАМАЗа, чьи грузовики давно пользуются большой популярностью в странах Латинской Америки) стала тогда компания Russia Automotoruz SA, занимающаяся поставками в регион вазовских легковых автомобилей и представляющая на ярмарке также автобусы ПаЗ и ЛиаЗ, так необходимые Кубе. Президент компании Виктор Жаров немало сделал, чтобы не только успешно представить продукцию своей компании, но и для успеха российской части ярмарки в целом.

Показанный на ярмарке автобус-вездеход ПАЗ стал своеобразной карточкой российского автопрома. Незадолго до выставки он совершил рекламный автопробег по труднопроезжим горным дорогам Кубы, о котором говорил весь остров. За 4 дня автобус на этом сложном маршруте, беря пассажиров, прошел более 1400 км. Министерство Транспорта Республики Куба дало самую высокую оценку российскому автобусу и мастерству смешанного экипажа Automotoriz SA и Павловского автозавода.

По завершению ярмарки во Дворце конгрессов состоялось торжественное награждение участников. Российские предприятия были удостоены почетных грамот. Ценные призы-статуэтки достались Венесуэле, Германии, Китаю, Кубе и другим странам.

Аппетитный регион

Сегодня многие компании из Европы, Канады, Китая, Латиноамериканских стран, даже из США устремились на кубинский рынок. Они постепенно занимают наше место в экономике этой страны. Ущерб для России очевиден, и не только в экономическом плане.

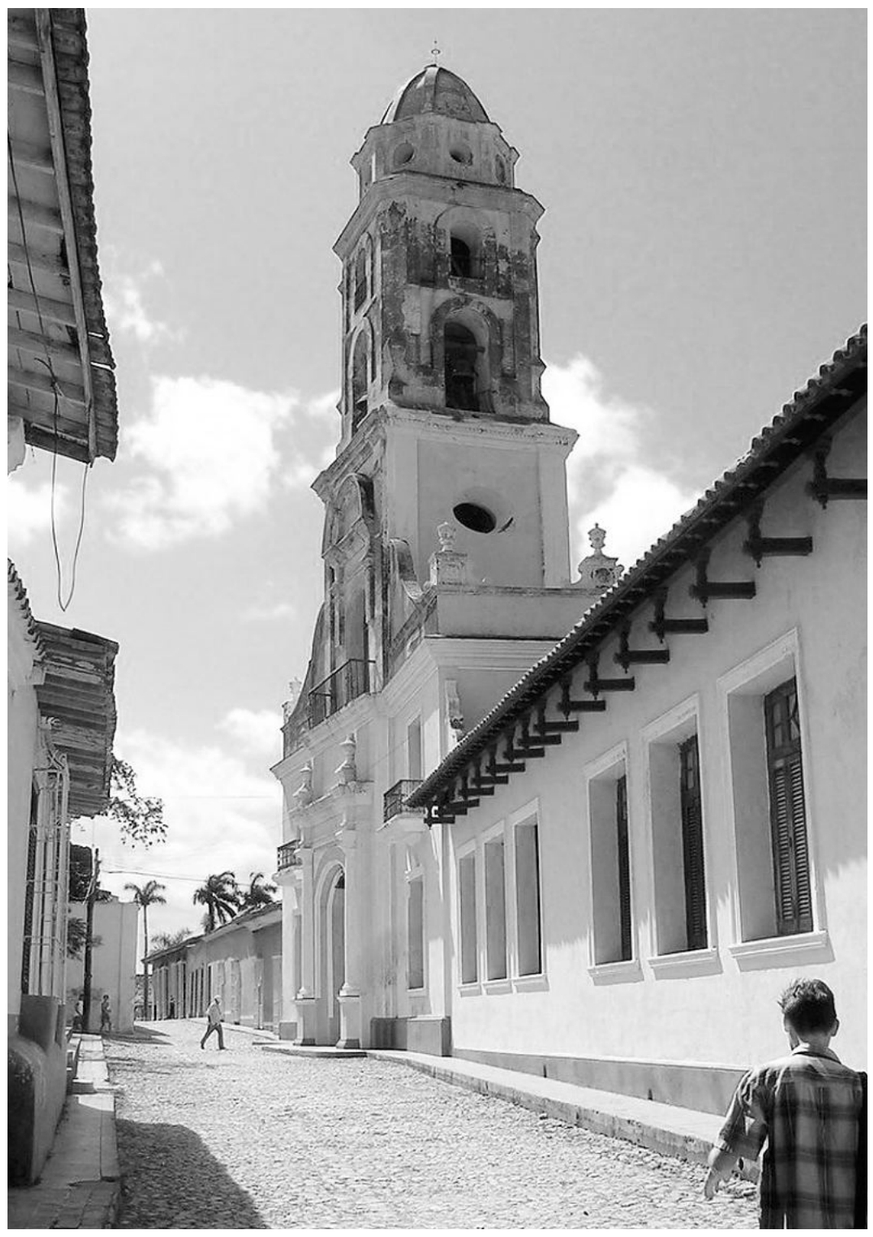
Куба вместе с Венесуэлой сегодня находятся в авангарде мощнейшего после 60-х годов подъема национально-освободительного движения в Латинской Америке. Фидель Кастро и Уго Чавес — самые популярные политические деятели на латиноамериканском континенте. Не присутствовать на Кубе — по существу, не присутствовать в Латинской Америке. Надо констатировать, что Россия далеко не использует все возможности для более масштабного возврата на кубинский рынок, который может служить хорошим трамплином для нашей торговой экспансии в страны Западного Полушария.

Но разум все-таки берет верх. Большую конструктивную работу на этом сложном направлении проводят работники нашего посольства во главе с Чрезвычайным и Полномочным Послом РФ на Кубе Дмитриевым А.В. Недавно по инициативе председателя Союза армян России Абрамяна А.А был создан Деловой Совет «Россия–Куба», ведущий работу по налаживанию экономического сотрудничества с Кубой. Также Абрамян А.А. является председателем Деловых Советов «Россия–Бразилия» и «Россия–Аргентина». Со стороны Аргентины Деловой Совет возглавляет Карлос Бульгерони, президент нефтяной компании «Бридас». Бразильский Деловой Совет возглавляет широко известный политический и общественный деятель Пратини Д. Мораес — бывший министр сельского хозяйства Бразилии.

В настоящее время Бразилия является главным торговым партнером России в Латинской Америке. В рамках своего визита в Аргентину и Бразилию в апреле этого года Михаил Фрадков принял участие в заседании этих Деловых Советов. В результате переговоров крупные российские предприниматели вышли на заключение выгодных контрактов в энергетике и нефтегазовых отраслях.

Исторические промышленные корни

Сегодня практически вся экономическая инфраструктура Кубы связана с Россией и странами СНГ, принимавшими в советское время участие в ее создании. Например, дефицит производства электроэнергии на Кубе связан с недостатком энергогенерирующих мощностей и требуемой модернизацией энергоблоков на станциях, в большинстве своем поставленных из СССР. Требуют модернизации и заводы по переработке никелево-кобальтовых руд, построенные при содействии стран социализма. Также необходима реконструкция нефтеперерабатывающих заводов.



Транспортной инфраструктуре Кубы необходимо обновление парка — автомобильного, тракторного, автобусного. В данный момент эту нишу стремятся занять Китай и Германия («Мерседес»).

Особый вопрос занимает модернизация вооружений, что может заинтересовать Российский ВПК. Значительно сократилось на Кубе количество Российской авиатехники, составляющей основу воздушного флота Республики, постепенно вырабатывающей свой ресурс, что требует поставки новых авиалайнеров, создания авиаремонтных заводов, поставок двигателей, запчастей. Хорошим примером сотрудничества в этой отрасли явилось приобретение Кубой российских Ту-204 и ИЛ-96-300. Кубинцы всегда отдавали предпочтение советским воздушным судам. В связи с увеличением интенсивности полетов на Кубу, стране нужны современные радиолокационные станции управления полетами.

Одним из важных достижений Кубы было создание торгового и рыболовецкого флота. В настоящее время его водоизмещение составляет около 1 млн т. Активное участие в его создании принимали страны СЭВ. Сейчас российская сторона новые суда на Кубу не поставляет. Куба обладает современными портами, причалами, доками, верфями. Гаванский контейнерный терминал — один из самых современных в Латинской Америке. Благодаря своему уникальному географическому положению, Куба может служить выгодной перевалочной базой для наших товаров в Западном Полушарии. Созданные при содействии СССР и СЭВ порты, доки и верфи могут быть использованы для ремонта наших судов.

В лидерах…

Одной из перспективных отраслей народного хозяйства Кубы является добыча рыбы и морепродуктов, одним из главных импортеров Кубы здесь является Япония. Многие ценные породы рыбы, добываемые и искусственно выращиваемые в прибрежном шельфе острова, идут на экспорт в Европу, Канаду. В пресноводных искусственных водоемах острова ежегодно выращивается свыше 40 тыс т рыбы.

Осуществление государственной продовольственной программы принесло свои плоды: значительно возросло производство овощей, фасоли, кукурузы, цитрусовых, мяса, табака, меда, риса (который является одним из основных продуктов питания кубинцев). По производству высококачественных цитрусовых Куба входит в десятку мировых производителей. Высокоэкологическая продукция поступает во многие Европейские страны, Англию, Германию, Канаду. Экологически чистый кофе экспортируется в Японию, Канаду, Европу. Куба занимает второе место в мире по экспорту меда, основными его закупщиками являются Испания, Германия. Немалую часть потребляют туристы. Всего добывается до 7 тыс т меда.

В начале третьего тысячелетия Куба под руководством Фиделя Кастро стала одной из самых динамично развивающихся стран Иберoамериканского мира. Преодолев кризисные явления прошлого столетия благодаря принятому новому экономическому курсу и высоким социальным достижениям. Основную роль в преодолении кризиса и выхода кубинской экономики на новые рубежи сыграла определяющая роль государства, осуществляющего директивное планирование и контроль над народным хозяйством и позволяющее предприятиям вести более самостоятельную экономическую деятельность (на Кубе социалистические государственные предприятия составляют основной фундамент экономики).

Наши потенциалы

Предложенный Боливарианский вариант развития Латиноамериканского региона, наличие крупных нефтегазовых месторождений, интенсивная работа по разведке новых месторождений, предлагаемое массовое новое строительство и реконструкция ТЭС, ГЭС, энергетической инфраструктуры, идея создания единого информационного общества стран Латинской Америки, создание новой телекоммуникационной системы, обмен новыми технологиями, достижениями в науке, образовании. Перспектива развития сельского хозяйства региона, основанного на новых технологиях. Сходство менталитета наций и общая социальная направленность культур цивилизаций Латинской Америки, России — все вышесказанное позволяет России, обладающей огромным научным и производственным потенциалом, занять одни из ведущих позиций в интеграционных процессах региона. Региона, заметим, находящегося на экономическом подъеме.

Мы реально можем получить высокие экономические выгоды и решить благодаря такому союзу ряд проблем экономики России и стран СНГ. Все это в перспектив, выводит Кубу в качестве удобного геостратегического и торгово-экономического партнера для России.

Многие кубинцы получили высшее образование в СССР, русский язык до недавнего времени был на Кубе самым распространенным из иностранных. Вся система образования и здравоохранения основаны по советской системе. Все условия налицо, чтобы мы вернулись туда, где нас ждут, где нам еще верят, где нам всегда было хорошо и взаимовыгодно.

К участию в Международной промышленной ярмарке «FIHAV» приглашаются российские промышленные предприятия, научно-исследовательские организации, фонды, финансовые, конструкторские и иные структуры.
Некоммерческое партнерство «Инноватика»
Тел./факс: (495) 259-70-05, 256-05-63, 961-20-12
E-mail: vstk@extech.ru, lymar@extech.ru

Не случайно во всем мире так популярны латиноамериканские сериалы

Столько карибской экзотики можно встретить только на Кубе

КОРОТКО

Шахту — на ремонт

В Таштагольском филиале ОАО «Евразруда» (предприятие «ЕвразГруп») начат 31-суточный капитально-восстановительный ремонт механического и электрического оборудования шахты и ДОФ, сопровождающийся полной остановкой производства. За это время планируется произвести сварку металлоконструкции барабана скипового подъема ствола «Ново-Капитальный». Комплекс ремонтно-восстановительных работ в шахте и на ДОФ будет произведен собственными силами предприятия с привлечением подрядной организации ООО РТЦ «Сибирь» (г. Новокузнецк) и направлен на обеспечение безаварийной устойчивой работы оборудования, поддержание его в исправном, работоспособном состоянии. Отгрузка концентрата во время ремонта будет производиться согласно графику.

Блок будет достроен

В Волгодонске состоялось совещание оперативного штаба по достройке 2-го энергоблока Волгодонской АЭС, на котором определены точная стоимость достройки и уточнены сроки реализации этого проекта. В работе совещания, проходившего под председательством и. о. генерального директора концерна «Росэнергоатом» Сергея Обозова, принимали участие представители всех подрядных и субподрядных организаций Росатома, администрации области и г. Волгодонска. Выступая на совещании, Сергей Обозов подчеркнул, что за основу нынешнего графика достройки был взят график, утвержденный в 2005 году, по которому сроки ввода в эксплуатацию энергоблока запланированы на апрель 2009 года. Как отметил Обозов, впервые был подписан договор с генподрядчиком о достройке энергоблока с указанием точной стоимости достройки — 13 млрд 663 млн руб. Только в этом году выделено 14 млрд руб., в которые включена стоимость оборудования — 12 млрд 142 млн руб., которые должны быть освоены за 6 месяцев. Первый авансовый платеж в сумме 325 млн. рублей уже отправлен на станцию. «Руководство концерна уверено, что сегодня можно констатировать уникальную ситуацию: наличие достаточного финансирования, законченную проектную документацию и подписанные договоры».

Большие займы

Правительство РФ в целом одобрило программу государственных внутренних и внешних заимствований на 2007 год, а также программу предоставления государственных кредитов правительствам иностранных государств и юридическим лицам на 2007 год. Документы будут внесены в Госдуму как часть проекта федерального закона о федеральном бюджете на 2007 год. Согласно программе Минфин РФ планирует в 2007 году разместить облигации федерального займа (ОФЗ) на 227-232 млрд руб., государственные сберегательные облигации (ГСО) — на 80-85 млрд руб. Вместе с тем отмечается, что при наличии профицитного бюджета и отсутствии достаточного спроса на краткосрочные гособлигации со стороны инвесторов Минфин считает нецелесообразным осуществление в 2007 году выпуска государственных краткосрочных облигаций (ГКО).

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

о проведении конкурса на замещение должности руководителя «Научно-исследовательский институт региональных информационно-управляющих систем «Петрокомета»

Федеральное агентство по промышленности объявляет конкурс на замещение должности директора ФГУП «Научно-исследовательский институт региональных информационно-управляющих систем «Петрокомета».

Предприятие расположено по адресу:
г. Санкт-Петербург, ул. Краснопутиловская, 113, корп. 2.
Основные характеристики предприятия
(По состоянию на 01.01.2006 г.)

Объем производства	3,13 млн руб.
Финансовая деятельность (прибыль+, убыток-)	0,39 млн руб.
Основные фонды	0,22 млн руб.
Производственные площади	0,27 тыс. кв.м.
Численность работников	51 чел.
Средняя заработная плата	7,3 тыс. руб.

Специализация предприятия: разработка функционального программного обеспечения специального назначения.

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 предприятия.

Прием заявок на участие в конкурсе

Начало приема заявок и документов — 10.00 «20» июля 2006 года.

Окончание приема заявок и документов — 17.00 «18» августа 2006 года.

Документы принимаются в Управлении радиоэлектронной промышленности и систем управления Федерального агентства по промышленности по адресу: 107996, Москва, ул. Щепкина, дом 42, комната 1917, тел. 631-93-39.

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

Конкурс проводится «29» августа 2006 г. в 10.30 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 г. №234 (опубликовано в «Российской газете» от 29 марта 2000 г. №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 претендентам 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.

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 г. №49 (Опубликовано в Бюллетене нормативных актов федеральных органов исполнительной власти от 06.06.05 г. №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 не менее 30 тысяч рублей.

Контактные телефоны

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

631-93-39 Попова Галина Тимофеевна

631-84-70 Семенова Татьяна Петровна

ПОДРОБНОСТИ

Ради информационной безопасности

«Аэрофлот» + SITA = новые технологии

Елена Кожинова

«Аэрофлот» и SITA приступают к обновлению телекоммуникационной инфраструктуры авиакомпании в рамках подписанного в декабре прошлого года нового пятилетнего соглашения. Даты начала выполнения этого плана были согласованы в ходе совместного семинара компаний SITA и INS в мае 2006 года. На семинаре с участием представителей «Аэрофлота», «Сибири», «Украинских Авиалиний», «Красэйр» и др. авиакомпаний рассматривались вопросы IT стратегии, информационной безопасности и защиты, а также оптимизации затрат на инфраструктуру IT.

Отказ от прямых соединений и переход на технологию IP VPN позволит сэкономить «Аэрофлоту» до 10% бюджета, расходовавшегося ранее на этот класс услуг, и финансировать расширение телекоммуникационной инфраструктуры за счет средств, полученных от достигнутой экономии. Программа предусматривает поэтапную оптимизацию инфраструктуры с одновременной заменой технологии, что позволит не только оптимизировать работу подразделений авиакомпании по бронированию авиабилетов с системой «Sabre», но и успешно решать задачи введения новых телекоммуникационных услуг, таких, например, как передача голоса по каналам данных.

«Аэрофлот заинтересован в продолжении сотрудничества с SITA, — говорит Сергей Кирюшин, заместитель генерального директора ОАО «Аэрофлот». — Новое соглашение не только позволяет за счет реализации новых технологических решений существенно снизить наши расходы на телекоммуникационную инфраструктуру, но и позволит нам полностью соответствовать требованиям, предъявляемым к компаниям-членам «Sky Team».

Современная авиация требует новейших технологий на каждом участке работы

«Мы рады продолжать сотрудничество с «Аэрофлотом», — говорит Дамиано Сабатино, региональный вице-президент SITA SC по Южной и Восточной Европе. SITA проводит замену свыше 50.000 сложных и дорогостоящих телекоммуникационных соединений на технологию IP по всему миру, и теперь «Аэрофлот» сможет так же, как и другие наши клиенты, такие как «Air France», «KLM», «Alitalia» в полной мере вопользоваться преимуществами новых технологий.»

План перехода на IP технологии рассчитан на постепенное обновление инфраструктуры связи с российскими и зарубежными представительствами и обеспечение интеграции различных информационных систем, используемых подразделениями авиакомпании. Одним из преимуществ новой технологии является сокращение сроков организации и отказа от связи при открытии (закрытии) представительств, что позволяет вести гибкое планирование.

ЧЦЗ прошел аудит

На ОАО «Челябинский цинковый завод» завершен сертификационный аудит интегрированной системы менеджмента предприятия. В ходе аудита, проводимого авторитетным международным органом по сертификации BVQI, предприятие подтвердило соответствие требованиям стандартов менеджмента качества ИСО 9001-2000 и экологического менеджмента ИСО 14001-2004. Комментируя подтверждение соответствия требованиям стандартов экологического менеджмента, генеральный директор ОАО «ЧЦЗ» Всеволод Гейхман отметил: «На предприятии выстроена многоуровневая система экологического мониторинга, за последние семь лет реализован ряд масштабных мероприятий, позволивших существенно сократить выбросы в окружающую среду». Что касается системы менеджмента качества, ЧЦЗ уже имеет один сертификат соответствия международному стандарту ИСО 9001-2000 немецкой компании TUV NORD CERT. По словам В. Гейхмана, «положительные заключения французской компании BVQI еще раз подтвердили, что система менеджмента предприятия отвечает принятым международным стандартам в области управления качеством и успешно обеспечивает соответствие качества выпускаемой продукции требованиям потребителей».

ЗОЛОТНИК
ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ

IV Всероссийский конкурс товарных знаков «ЗОЛОТНИК»

Цель проведения – привлечение внимания к вопросам охраны интеллектуальной собственности, к регистрации и использованию товарных знаков

Организатор – Юридическая фирма «Городисский и Партнеры»

Участники – предприятия и организации, независимо от формы собственности и объемов бизнеса, имеющие зарегистрированные товарные знаки

Жюри – представители администраций регионов, торгово-промышленных палат, патентные поверенные, юристы, дизайнеры, художники, журналисты

Номинации:

ОРИГИНАЛЬНОСТЬ
(оценка товарного знака с точки зрения дизайна, композиции, запоминаемости, графического решения)

РЕКЛАМОСПОСОБНОСТЬ
(оценка товарного знака с точки зрения современного брэндинга)

ПРАВОВАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ ЗНАКА
(оценка товарного знака с точки зрения объема и полноты его правовой охраны).

При поддержке – Министерства экономического развития и торговли РФ, администраций регионов, торгово-промышленных палат, Союза дизайнеров России, Союза художников России

Церемония награждения состоится в декабре 2006 г.

По итогам Конкурса будет выпущен официальный каталог IV Всероссийского конкурса товарных знаков «Золотник»

Прием заявок на участие – до 30 сентября 2006 г.

Оргкомитет Конкурса:
Тел.: (495) 959-66-40
Факс: (495) 959-66-43
info@zolotnick.ru / www.zolotnick.ru

да дарю.

Сто миллионов инвестиций

Юрий Богатов, Свердловск

УГМК в 2006-2007 годах намерена инвестировать в реконструкцию производства сплавов цветных металлов ОАО «Уралэлектромедь» (ПСЦМ, предприятие металлургического комплекса УГМК, расположено в пос. Верх-Нейвинский, Свердловской области) свыше 100 млн руб.

Программа реконструкции, к которой фактически приступили уже в июне этого года, включает в себя ряд направлений. В частности, на ПСЦМ будет организован механизированный участок по разделке аккумуляторных батарей. Это позволит предприятию получать несколько видов продукции: металлическую фракцию свинца, предназначенную для дальнейшей переплавки; оксисульфатную пасту, используемую как свинецсодержащее сырье в процессе брикетирования, а также вторичный полипропилен, который реализуется как товарная продукция.

Кроме того, внедрение специализированной линии по разделке аккумуляторных батарей позволит полностью исключить из производственного процесса ручной труд. Что немаловажно, поскольку в процессе ручной разделки аккумуляторных батарей теряется до 3% свинца и полипропилена.

По словам директора ПСЦМ Дмитрия Тропникова, проводимая реконструкция позволит повысить степень извлечение свинца, а также даст возможность получать чистый свинец марок С1 и С2, который будет использоваться в производстве свинцово-кальциевых сплавов. «Освоение технологии выпуска свинцово-кальциевых сплавов и повышенный спрос отечественных аккумуляторных заводов на эту продукцию позволит занять ПСЦМ лидирующую позицию на российском рынке», — отмечает Дмитрий Тропников.

Также в рамках программы реконструкции на ПСЦМ планируется создать участок брикетирования сырья для шахтной печи, что позволит оптимизировать процесс подготовки свинецсодержащего сырья для переработки.

В свинцово-баббитовом цехе предприятия предстоит заменить рафинировочные электрокотлы на газовые большего объема. Так, вместо трех существующих 25-тонных электрокотлов будут установлены пять 100-тонных и один 120-тонный котел. Новая система обогрева обеспечит рост объемов производства и позволит сэкономить до 25% энергоресурсов.

В связи с предполагаемым увеличением объемов производства также будут реконструированы газоочистные сооружения с тем, чтобы удерживать уровень очистки отходящих газов на прежней отметке — в районе 99,98%.

«Реконструкция одного из старейших уральских предприятий позволит стать ему в ряд высокотехнологичных современных производств — говорит Дмитрий Тропников. — Более того, благодаря обновлению производства мы сможем увеличить численность работающих примерно на 15%».

СПРАВКА «ПЕ»: ОАО «Уралэлектромедь» (мощность — 350 тыс. т рафинированной меди) с 1999 года входит в состав УГМК. Кроме основной промплощадки в г. Верхняя Пышма, ОАО «Уралэлектромедь» включает в себя филиалы: Производство полиметаллов в г. Кировград, Производство сплавов цветных металлов в п. Верх-Нейвинский, Производство «Радуга» (металлическая тара и упаковка) в г. Верхняя Пышма, «Сафьяновская медь» в г. Реж.

ПОДПИСКА-2006

Подписаться на газету можно двумя способами:

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

2 **Через редакцию.** Для этого заполненный купон следует выслать на e-mail: **promweekly@mail.ru**. После оплаты выставленного счета каждый из оплаченных экземпляров газеты будет еженедельно высылаться по указанным адресам подписчику или его доверенному лицу. Осуществляя подписку через редакцию вы имеете возможность получить ранее вышедшие номера газеты. Стоимость подписки через редакцию на полугодие или год уточняйте по телефонам редакции (действует система корпоративных скидок).

По любым вопросам, связанным с подпиской, звоните по телефонам: (495) 729-3977, 778-1447

Ф. СП-1

Министерство связи РФ
ГПС «Моспочтамт»
АБОНЕМЕНТ на газету / ~~журнал~~ (индекс издания)
«Промышленный еженедельник»
(наименование издания) | Количество комплектов:
на 200_ год по месяцам:

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

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

Доставочная карточка
ПВ | место | литер
на газету / ~~журнал~~ (индекс издания)
«Промышленный еженедельник»
(наименование издания)
Стоимость | _____ руб. _____ коп. | Количество комплектов
на 200_ год по месяцам:

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

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

ПОДПИСНОЙ КУПОН
на газету «Промышленный еженедельник»

Просим выставить счет на подписку на газету «ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК» в количестве _____ экземпляров.

☐ **полугодие** ☐ **полный год**

Организация:_____
_____
Адрес доставки газеты:_____
_____
_____
_____
_____
Тел./факс:_____
Электронная почта:_____
Контактное лицо:_____
(ФИО, должность)
_____
_____
Счет на подписку выслать по факсу:_____
_____

Заполненный купон следует направить на e-mail: **promweekly@mail.ru**

Отмечаем вместе!

К каждому празднику надо всем хорошо подготовиться...

В 2006 году «Промышленный еженедельник» планирует не обойти вниманием целый ряд профессиональных, общенациональных, научно-популярных, международных, межкорпоративных, календарных и иных праздничных дат, к которым вы, наши читатели, имеете самое прямое и непосредственное отношение. Наше с вами отмечание и празднование этих светлых и радостных дней будет происходить по-разному: когда — специальным проектом, когда — практической конференцией или круглым столом под эгидой «ПЕ», когда — подготовкой блока материалов на тему, а когда — и совсем по-другому, как мы с вами вместе и придумаем. Так что давайте сочинять, готовиться и праздновать. Наши праздники — в наших руках!

8.02	День российской науки	(«ПЕ» №3 (141), выход 06.02)
9.02	День гражданской авиации	(«ПЕ» №3 (141), выход 06.02)
2.04	День геолога	(«ПЕ» №12 (150), выход 03.04)
12.04	День космонавтики	(«ПЕ» №13 (151), выход 10.04)
30.05	День работника химической промышленности	(«ПЕ» №18 (156), выход 29.05)
11.06	День работников текстильной и легкой промышленности	(«ПЕ» №29 (157), выход 05.06)
25.06	День изобретателя и рационализатора	(«ПЕ» №21 (159), выход 19.06)
2.07	День работников морского и речного флота	(«ПЕ» №22 (160), выход 26.06)
16.07	День металлурга	(«ПЕ» №24 (162), выход 10.07)
13.08	День строителя	(«ПЕ» №27 (165), выход 07.08)
20.08	День воздушного флота России	(«ПЕ» №27 (165), выход 14.08)
27.08	День шахтера	(«ПЕ» №28 (166), выход 21.08)
3.09	День работников нефтяной и газовой промышленности	(«ПЕ» №29 (167), выход 28.08)
17.09	День работников леса и деревообрабатывающей промышленности	(«ПЕ» №31 (169), выход 11.09)
24.09	День машиностроителя	(«ПЕ» №32 (170), выход 18.09)
30.09	Всемирный день Интернета	(«ПЕ» №33 (171), выход 25.09)
14.10	Международный день стандартизации	(«ПЕ» №35 (173), выход 09.10)
15.10	День работников пищевой промышленности	(«ПЕ» №35 (173), выход 09.10)
25.10	День таможенника	(«ПЕ» №37 (175), выход 23.10)
30.10	День инженера-механика	(«ПЕ» №38 (176), выход 30.10)
21.11	День работника налоговых органов	(«ПЕ» №41 (179), выход 20.11)
22.12	День энергетика	(«ПЕ» №45 (183), выход 18.12)

ПРОМЫШЛЕННЫЙ еженедельник

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, главный редактор
Валерий Стольников
Помощник главного редактора
Юлия Гужонкова
Ответственный секретарь
Светлана Головань
Руководитель фотослужбы
Анвар Галеев

Дизайн и верстка
Роман Кураев, Елена Бурылина

Директор по развитию
Дмитрий Минаков

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 через редакцию.
Адрес редакции и издателя:
123104, Москва, а/я 29
Телефоны для справок:
(495) 729-3977, 778-1447
E-mail: promweekly@mail.ru
Над номером работали:
Анастасия Рыкова
Анна Глуховская

Анатолий Коптяев
Владимир Тихомиров
Елена Львова
Игорь Степанов
Наталья Сафонова
Татьяна Юлаева

Использованы материалы информационных агентств и интернет-изданий

При цитировании ссылка на издание обязательна
Номер подписан 14.07.2006 г.
Газета отпечатана в типографии ООО «ОИД «Медиа-Пресса»

125993, г. Москва, ул. «Правды», 24.
Номер заказа 612325
Тираж 10000 экз.