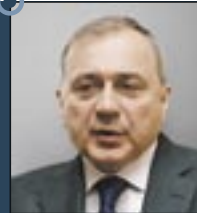
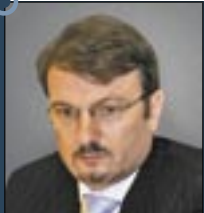


Герман ГРЕФ,
Министр экономического
развития и торговли РФ

Александр Шохин,
президент РСПП

Аркадий ВОЛЬСКИЙ,
почетный президент РСПП

Мартин ШАККУМ,
председатель Комитета Госдумы
по промышленности, строитель-
ству и наукоемким технологиям



Сейчас мы создаем островки новой экономики. Ни одна страна в мире, совершая экономический рывок вперед, не обошлась без такого инструмента территориального развития, как особые экономические зоны. В настоящий момент в десятках стран существует более тысячи территорий с особым экономическим статусом. Во многом успех нашего начинания будет зависеть от качества администрирования. Оно, в свою очередь, — от прозрачности управленческих решений. Только понятное управление сможет привлечь в наши особые экономические зоны инвесторов.

Проводимая налоговая политика нестабильна и не обеспечивает равенства условий налогообложения. Она так и не стала инструментом, обеспечивающим экономический рост. Во многом это вызвано излишней ориентацией налоговой политики на реализацию исключительно фискальной функции. Обеспечение налоговых поступлений в бюджет, безусловно, важная задача, однако, она не должна становиться единственной целью деятельности налоговых органов. Потому что в этом случае все остальные функции и, в первую очередь, контроль соблюдения налогового законодательства становятся не только второстепенными, но начинают «обслуживать» задачу пополнения бюджета.

Росту инвестиций могло бы способствовать развитие различных форм частно-государственного партнерства. Одним из возможных механизмов реализации такого партнерства РСПП считает концессионные соглашения, которые помогли России в 20-е годы прошлого столетия вывести страну из постреволюционной разрухи. В 20-х годах прошлого века в области разработки природных ресурсов действовало около 25% концессий, а почти половина их функционировала в обрабатывающей промышленности и торговле.

Государство должно задать приоритетные, с точки зрения национальных интересов, ориентиры для развития бизнеса. Мировая практика доказывает, что рынок отнюдь не исключает стратегического планирования. Однако я далек от мысли, что эти приоритеты способны сформулировать чиновники из правительства. Во всем мире подобную работу проводят так называемые «фабрики мысли», подобные корпорации «RAND» в США, которые на гранты правительства осуществляют важнейшие стратегические разработки. Определение таких приоритетов станет мощным стимулом для бизнеса, который представит уже конкретные проекты опережающего развития отдельных отраслей.

Федор ПРОКОПОВ,
руководитель Департамента
социальной политики РСПП



Доля компаний добывающих, успешность которых часто определяется материальным, сырьевым фактором, в ближайшей исторической перспективе будет сокращаться. А роль отраслей, связанных с финансовой, страховой деятельностью, торговлей, оказанием самых различных услуг, где главный производственный фактор — это человек, напротив, будет возрастать. Эффективное управление персоналом и исключение проблем, которые зависят непосредственно от взаимоотношений с работником, становится необходимым условием устойчивого развития бизнеса, как для ресурсоемких, так и для трудоемких предприятий.

Леонид БЕЛЫХ,
президент Союза промышленников и предпринимателей Республики Бурятия



Без жесткого ограничения арсенала средств, находящихся в распоряжении органов власти, не обойтись, так как экономикой можно управлять с помощью только тех инструментов, которые адекватны рыночной системе хозяйствования. Такая ситуация возможна при максимальной регламентации работы госаппарата на основе соответствующей рыночным отношениям нормативной базы. Регулирование экономических процессов необходимо осуществлять только в соответствии с соглашениями, достигнутыми на трехсторонней основе — с участием представителей государства, профсоюзов и работодателей.

Владимир РУДАШЕВСКИЙ,
заместитель председателя
Комитета РСПП по про-
мышленной политике и
конкурентоспособности



Сейчас бизнес не требует для себя никаких послаблений. Он ждет от власти четкости в определении направлений развития страны. Скажите, мы будем судостроением заниматься? Самолеты или автомобили производить? 82% национального дохода в стране сегодня производит бизнес. Этот факт нельзя игнорировать. Государство и бизнес должны быть партнерами. Мы предлагаем — давайте вместе думать, как поднимать нашу экономику. Сегодня инициатива в этом вопросе у Президента.

Промышленная политика

Базовые положения стратегии, способной повлиять на выработку системных экономических решений, так и не закрепленные в едином нормативном документе, по-прежнему остаются предметом оживленных дискуссий.



12

Открытые экономические зоны

Объявлены шесть территорий, на которых будут созданы особые экономические зоны технико-внедренческого и промышленно-производственного типа.



20

Рейтинги

В конце года по многолетней традиции Российский союз промышленников и предпринимателей и Экспертный институт называют лучшие российские предприятия.



22

Дискуссия

Второй Всероссийский налоговый форум «Бизнес и налоговая политика государства». Мнения сторон кардинально расходятся.



26



В номере:

Факты. События. Комментарии

событие

Российско-Японский бизнес-форум **4**
Японский бизнес в России. Новые тенденции **5**

новости рспп

В Общественную палату может войти около десяти представителей бизнеса **6**

подробности

Общероссийская организация работодателей: маневр или объективная необходимость? **8**
ЕЭП: возможности и риски **11**

главная тема

Промышленная политика:
«Сильное государство — сильный бизнес»
или «сильный бизнес — сильное государство» **12**
Модернизация российской экономики как национальный проект **15**
Национальным проектам — промышленную поддержку **18**
В России появились островки новой экономики **20**

рейтинги

Лучшие российские предприятия **22**
Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов **24**

дискуссия

Налоговая политика: на перекрестке мнений **26**

перспективы

Вступление в ВТО: осторожный оптимизм **32**
К Киотским договоренностям — медленно, но верно **34**
Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур:
принципы взаимоотношений бизнеса и таможенной службы **36**



регионы

Нижегородский форум «Россия Единая» отметил десятилетие **38**
СПП Бурятии принял программу на 2006 год **40**
Хабаровские предприниматели
обсудили проблемы и пути их решения **41**

менеджмент

Успешный бизнес: интуиция или расчет **42**
Собственник и менеджер:
большие деньги или большие надежды? **44**

контакты

Выставки **46**

награды

Российская общенациональная премия
«Российские Созидатели» **48**

Регионы. Компании. Рынки

«Шелл» в России **52**
Предвидеть на десятилетия вперед **54**
Потекут ли вспять масляные реки? **57**
Мы готовы конкурировать по уровню цен и качеству **58**
Архитектура устойчивого спроса **60**
ПКБ «Автоматика»: конструирование как бизнес **62**
Тверской корд — для высоких скоростей **64**
«Карат» укрепляет свои бренды качеством **66**
Стабильность и безопасность — стратегия развития **68**
Арсенал для огнеборцев **71**
Право на рынок. Отечественные производители
средств защиты труда выходят на новый уровень **72**
Технологии, рыночное чутье и социальная ответственность **74**
Подводное царство «ПЕТРА» **76**
Камень на все времена **78**

Регионы

Председатель Объединения промышленников
и предпринимателей Хабаровского края
Евгений Шулепов: деятельность ХКОПП проходит
в условиях сложного социально-экономического
положения региона.

38



Менеджмент

Без сочетания таких качеств, как предприимчи-
вость и интуиция, мало кому удавалось открыть
собственное дело. Но достаточно ли этого ресурса
для продвижения компании на рынке?

42

ТЭК

Установку платформ на
месторождениях саха-
линского шельфа, кото-
рая произошла в июле
и августе этого года, спе-
циалисты называют зна-
чительной вехой в реализации второго этапа про-
екта «Сахалин-2» и уникальными по своей техни-
ческой сложности событиями.



52

Судостроение



Необходимы нормальные законы,
учитывающие рыночные реалии и
позволяющие судостроительным
предприятиям самостоятельно при-
влекать российского и иностранно-
го заказчика.

58

Промышленная политика:



**«сильное
государство — сильный
бизнес»** **ИЛИ**
**«сильный
бизнес — сильное
государство»**

ПОХОЖЕ, ЧТО ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА, О НЕОБХОДИМОСТИ КОТОРОЙ ДАВНО И МНОГО ГОВОРИЛИ ЭКОНОМИСТЫ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ ДЕЛОВОГО СООБЩЕСТВА, НАКОНЕЦ-ТО ПРИОБРЕЛА ОФИЦИАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ. В СВОЕМ НЕДАВНЕМ ВЫСТУПЛЕНИИ В НАЦИОНАЛЬНОМ ПРЕСС-КЛУБЕ США ГЛАВА МИНПРОМЭНЕРГО РФ ВИКТОР ХРИСТЕНКО НЕ ТОЛЬКО СФОРМУЛИРОВАЛ ЦЕЛЬ ГОСУДАРСТВА В ОБЛАСТИ НОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ, НО И ОБОЗНАЧИЛ ОСНОВНЫЕ ЕЕ ПРИНЦИПЫ. МЕЖДУ ТЕМ, БАЗОВЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ СТРАТЕГИИ, СПОСОБНОЙ ПОВЛИЯТЬ НА ВЫРАБОТКУ СИСТЕМНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, НО ТАК И НЕ ЗАКРЕПЛЕННЫЕ В ЕДИНОМ НОРМАТИВНОМ ДОКУМЕНТЕ, ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЮТСЯ ПРЕДМЕТОМ ОЖИВЛЕННЫХ ДИСКУССИЙ. ЕСТЬ ЛИ ЛОГИЧЕСКОЕ ЗАВЕРШЕНИЕ У ЭТОГО ПРОЦЕССА?

Галина ГЕРАСИМОВА

Очередной площадкой, где уже в который раз активно обсуждалась роль промышленной политики в нашей стране, стала Торгово-промышленная палата России. На проходившей здесь 11 ноября конференции «Крупнейшие компании России: база экономического роста» президент РСПП Александр Шохин, Министр регионального развития РФ Владимир Яковлев, советник Президента РФ Андрей Илларионов в своих высказываниях разделились на два противоположных «лагеря»: «за» и «против» промышленной политики.

Ставка на свободный рынок

Ультралиберальную точку зрения, согласно которой вмешательство государства в экономику отрицательно сказывается на динамике ее развития, представил в своем докладе Андрей Илларионов. Он подчеркнул, что такие инструменты государственного регулирования и преференции бизнесу, как налоговые льготы, создание особых экономических зон, введение или отмена импортных пошлин, на самом деле только ухудшают качество экономических процессов. Перераспределение ресурсов от хозяйственных субъектов, производящих большую добавленную стоимость, к тем, у которых она меньше, неминуемо приводит к вредным последствиям. У отраслей-лидеров таким образом отнимаются возможности устойчивого роста, а у «слабых» — стимулы к развитию. Одним из многих приведенных Андреем Илларионовым наглядных доказательств к высказанной им точке зрения послужил следующий факт: регулирующее влияние государства на деятельность не-

фтедобывающих компаний привело к тому, что объем нефтедобычи в стране снижается. Аналогичный процесс происходит в энергетике. В тех же отраслях, где вмешательство государства минимально (в частности, в металлургии или сфере предоставления услуг мобильной связи), сегодня происходит бурный рост. Способ удержания темпов экономического роста Илларионов видит в создании равных условий для всех участников отечественного рынка.

Ставка на транснациональные концерны

Ставка на предпринимательство как главную движущую силу, которая должна обеспечить подъем экономики, является отличительной особенностью и совершенно иной точки зрения на промышленную политику, представляемой сегодня Российским союзом промышленников и предпринимателей. Кроме того, РСПП тоже придерживается позиции, что стимулирование государством одних отраслей не должно осуществляться в ущерб другим. Но, воспринимая отказ от промышленной политики в целом как тупиковый путь развития страны, РСПП выступает за консолидацию усилий делового сообщества и государства в обеспечении конкурентоспособности российской экономики. На конференции в ТПП Александр Шохин обратил внимание, что в условиях возрастающей глобализации задача обретения конкурентных преимуществ неразрывно связана с интеграцией отечественных компаний в мировую экономику. Президент РСПП признал, что «в ближайшие 10—15 лет, пока малый

и средний бизнес в России станет реальностью, нам нужно делать ставку на крупные компании и на их трансформацию в транснациональные концерны». В свою очередь, у государства, дабы не остаться в ближайшей перспективе на задворках международных процессов разделения труда, появляется новая миссия — открывать отечественному бизнесу дорогу на глобальные рынки, в то же время обеспечивая защиту экономического суверенитета. Выполнению защитных функций будет способствовать усиление государственного присутствия в крупных компаниях, отметил Шохин.

Ставка на регионы и государственно-частное партнерство

Владимир Яковлев также высказался «за» партнерство государства и бизнеса в области промышленной политики, которое, по его словам, может приостановить снижение темпов экономического роста, наметившееся в 2005 г. Но при этом, по его мнению, необходимо кардинально изменить региональную политику. Нынешнее положение вещей, когда только 20 регионов являются донорами, а остальные сидят на финансовом пайке из центра, не имеет перспектив. По мнению министра, сегодня нужно отказаться от стратегии выравнивания и инвестировать бюджетные средства в те регионы, где уже есть предпосылки для экономического роста. Важными показателями при определении базовых мест развития является одновременное наличие в них кадров промышленности и высоких технологий, научного и образовательного потенциала, развитой торговли, производственных связей.

Яковлев отметил, что в систему опорных регионов могут войти не только такие мегаполисы, как Москва и Санкт-Петербург, но и Калининград, Казань, Уральский регион, Центральная Сибирь, Юг России, Дальний Восток. Более устойчивые территории, считает он, в дальнейшем поведут за собой соседние. Целесообразно в некоторых случаях идти на объединение более продвинутых и депрессивных административных единиц. Уже сейчас в некоторых регионах начался этот процесс. Это Корякия и Камчатская область, Пермская область и Коми-Пермяцкий округ, Красноярский край, Таймыр и Эвенкия.

По мнению министра, сегодня необходимо привлекать бизнес на внутренние рынки. Открыть этот доступ может реализация крупных инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства. Одним из примеров такого перспективного сотрудничества В. Яковлев назвал жилищно-коммунальное хозяйство, оборот которого составляет 1 трлн. 65 млрд. рублей в год. «Несмотря на то, что объем огромный, рынка в этой отрасли нет. Бизнес мог бы принять участие в модернизации ЖКХ», — подчеркнул Яковлев. В числе приоритетных проектов министр также назвал строительство нефтепроводов, сквозных дорог Запад-Восток и Север-Юг. Важным условием улучшения инвестиционного климата в регионах Яковлев считает снятие административных барьеров. По его словам, крупнейшие компании страны сегодня вынуждены в той или иной форме «выплачивать» представителям региональных элит от 5 до 15 % средств оборота от деятельности в субъекте РФ. Также распространена практика, когда искусственно возводятся препоны в виде запретов на ввоз-вывоз определенных видов продукции в интересах бизнес-структур, близких к представителям региональных элит. В результате межрегиональных барьеров создается препятствие и для трудовой эмиграции.

Кластерная организация региональной экономики

Некоторыми экспертами еще несколько лет назад была высказана гипотеза, что в условиях глобализации, развития открытого рынка наиболее актуальной для нашей страны станет кластерная организация региональной экономики. Для такой модели характерна горизонтальная кооперация между большим числом предприятий, пред-

ставляющими собой звенья накопления добавленной стоимости, которая при этом остается в регионах. Сегодня ситуация иная. Чаще всего окончательное наращивание добавленной стоимости на произведенный продукт происходит уже вне территории или даже за пределами страны. То есть российские регионы, признают эксперты, как бы не существуют для геоэкономики. **Борис Кузнецов** — заведующий сектором Бюро Экономического Анализа — подробно объясняет, почему поддержка (стратегия выравнивания) ярко выраженных вертикально интегрированных хозяйственных субъектов не имеет перспектив: «Сегодня региональные экономики, в которых отсутствуют кластеры, не конкурентоспособны на глобальном рынке в долгосрочной перспективе. На их территориях могут располагаться значительные природные ресурсы и принадлежащие крупным корпорациям основные фонды. Но это не повышает влияние лишенных современных кластеров регионов на глобальные обмены людьми, технологиями, информацией, финансами. Сами корпорации оказываются крупнее регионов, они имеют шанс преобразоваться в транснациональные и утвердиться в глобальном рынке, а регионы с описанной выше структурой высокого места в геоэкономической иерархии никогда не займут, оставаясь источником сырья, рабочей силы, площадкой для размещения производственных мощностей».

Впрочем, авторы новой модели региональной промышленной политики подчеркивают положительную роль крупных компаний, привносящих на территории, где располагаются их предприятия, отечественные и зарубежные инвестиции, высокие технологии, современные инструменты и подходы к управлению производством. Нарращивая свой потенциал, такой регион получает возможность эволюционным путем перейти на качественно новую ступень экономического устройства, позволяющую субъекту полностью реализовать свой потенциал самоорганизации. Для территорий, ориентированных на создание кластеров, приоритетными факторами становятся знания, информационные технологии, развитая торговая сеть, коммуникации, разветвленная инфраструктура, кадры, — все то, что уже сегодня, по словам В. Яковлева, принимается во внимание при выборе будущих «точек роста».

Кластерная организация региональной экономики, по словам экспертов, меняет и сущность территории. Из объекта «коло-

низации» она превращается в место, желанное для жизни». Как показал опыт других стран, процесс это длительный. Но ему нет альтернативы. Специалисты предполагают, что в нашей стране, с ее громадными просторами и очень различными по степени обживания областями, формирование новой пространственной структуры экономики будет происходить постепенно — за счет наращивания числа «точек роста». Причем формирование экономики самоорганизации положительно повлияет на увеличение капитализации России.

Главное — правильные приоритеты

Предпосылкой успешной реализации любой промышленной политики является точный выбор приоритетов. По словам главы Минпромэнерго РФ В. Христенко, этому и призвана служить продолжающаяся дискуссия, в результате которой происходит еще и снятие возможных рисков.

Во время своего визита в США Христенко заявил, что главная цель государственной промышленной политики — это достижение Россией высокого уровня национальной конкурентоспособности, и достичь этого, по его словам, можно лишь в рамках сбалансированной системы «сильное государство — сильный бизнес». На самом деле, названные им ключевые принципы промышленной политики во многом совпадают с некоторыми предложениями представителей бизнес-кругов. В частности, речь шла о консолидации активов в приоритетных отраслях, развитии государственно-частного партнерства, реализации принципа «трех И». Христенко отметил: «Мы видим задачу государства в создании условий, при которых **инвестиции, инновации и интеграция** (как вертикальная, так и горизонтальная) будут «притягивать» друг друга и порождать проекты, обеспечивающие появление на рынке нового продукта или услуги. Проекты, способствующие улучшению наших позиций и диверсификации нашего участия в мировой экономике».

«Политика должна оставаться политической», — считает Христенко. Поэтому нет необходимости облекать ее в форму документа — ее приоритетные положения будут реализовываться через разработку отраслевых стратегий, программ и проектов. Когда разговор заходит о конкретных практических шагах, политика превращается в искусство возможного.

Модернизация российской экономики как национальный проект



На вопросы журнала «Промышленник России» отвечает председатель Комитета Государственной Думы по промышленности, строительству и наукоемким технологиям Мартин ШАККУМ.

.....
Наталья МИХАЙЛОВА

Понятие «промышленная политика» широко используется и в прессе, и представителями деловой элиты, и чиновниками. Однако смысл, который вкладывается в него различными людьми, иногда противоположен. Как вы понимаете этот термин, какой смысл в него вкладываете?

— Под промышленной политикой я понимаю системную и эффективную стратегию государства, направленную как на поддержку конкурентоспособности российского бизнеса в целом, так и на вывод из кризиса базовых от-

раслей российской промышленности, в которые в советское время были инвестированы гигантские ресурсы.

В настоящее время и среди представителей бизнес-сообщества, и среди правительственных чиновников, и даже среди аналитиков либерального толка все заметнее ощущается понимание того факта, что промышленная политика нам нужна, что надежды на «свободный рынок», который якобы все расставит по своим местам, являются наивными и утопическими. Но, к сожалению, и сегодня нередко приходится слышать суждения такого толка: давайте осваивать то, что нам

Бог послал, то есть сырьевые ресурсы, а в высокотехнологичных отраслях мы все равно неконкурентоспособны, не стоит тратить на них силы и средства. Это, на мой взгляд, глубоко ошибочный подход. Если правительство будет и дальше плыть по воле волн и так и не сумеет сформулировать эффективную стратегию государственной поддержки таких отраслей, как авиакосмическая промышленность, судостроение, атомное и энергетическое машиностроение, биотехнологии, оборонно-промышленный комплекс и так далее, мы их рано или поздно потеряем. Если мы не будем уделять вни-

мания принципиально новым направлениям научно-технической революции, таким, например, как нанотехнологии, мы отстанем от Запада до такой степени, что просто перестанем понимать, что в этих отраслях происходит. Таким образом, повторится ситуация с генетикой, кибернетикой, полупроводниковой и компьютерной техникой, только в значительно худшем варианте, поскольку сегодня научно-технический прогресс ускоряется с каждой минутой, и тот, кто не движется вперед опережающими темпами, обречен на нарастающее отставание.

Странно, но многие до сих пор не осознали простой истины: на одной разработке природных ресурсов мы не добьемся процветания России. В мире есть немало стран, богатых природными ресурсами, в которых себестоимость их добычи значительно ниже, чем в России. Честно говоря, набила оскомину популярная фраза о том, что Россия — сказочно богатая своими природными ресурсами страна. Называются даже разные фантастические цифры стоимости этих ресурсов. На самом деле, большая часть этих богатств «зарыта» так далеко и так глубоко, что «откопать» их обойдется дороже, чем они сами того стоят.

Так что даже если цены на нефть поднимутся до 100 долларов за баррель, как порой прогнозируют, это не приведет к решению всех проблем российской экономики. Более того, парадоксальным образом высокие цены на нефть воспринимаются руководителями экономического блока нашего правительства не как «божий дар», позволяющий нам, наконец, приступить к модернизации и диверсификации нашей экономики, а как «дьявольское проклятие», как источник всех наших экономических бед, таких как укрепление рубля, рост инфляции и так далее. Есть и те, кто полагает, что обрушившийся на нашу страну «ливень» из нефтедолларов тормозит проведение структурных реформ. На мой взгляд, дело обстоит как раз наоборот: эти дополнительные доходы могут и должны быть направлены на реализацию национального проекта модернизации отечественной экономики. Нелишне, кстати, прислушаться к словам руководителя секции экономики Российской Академии наук академика Дмитрия Львова: «В стране огромный запас валюты в 190 млрд. долларов. И правительство сидит на них, как скупой рыцарь у Пушкина. Нужна грамотная политика эффективного использования огромного дополнительного финансового ресур-

са. Надо четко представлять, куда направить эти деньги».

К сожалению, у правительства пока еще нет достаточно четкого представления, каким образом конвертировать гигантские дополнительные доходы, поступающие от продажи нефти, в эффективное развитие российской экономики. И я бы сказал, что выработка такого представления, такой общенациональной программы — это задача всех ветвей власти, в том числе, конечно, и Государственной думы.

— **В каком виде, на ваш взгляд, должна существовать промышленная политика — как набор разновременных программных заявлений высших должностных лиц, отдельных программ или же как отдельно оформленный документ?**

— На сегодняшний день промышленная политика как раз и существует в виде набора разновременных программных заявлений и не связанных между собой программ развития отдельных отраслей. То, что такой подход совершенно непродуктивен, показывает наше растущее отставание в области промышленности и, особенно, высоких технологий от передовых стран Запада.

На мой взгляд, промышленная политика должна существовать как часть системного общегосударственного проекта модернизации российской экономики. Мне уже доводилось слышать от оппонентов возражения в духе того, что такой проект — это какой-то новый вариант «Города Солнца», какой-то очередной «Остров Утопия». На самом деле ничего невиданного здесь нет. Во всем мире накоплен богатейший опыт реализации национальных проектов модернизации. Не только послевоенные Япония и Италия, не только современный Китай, но и многие страны третьего мира, такие как Бразилия, Корея, Малайзия, Сингапур, сегодня реализуют модели опережающего развития именно благодаря наличию национальных проектов модернизации и политической воле их элит к осуществлению таких проектов. Так что наша задача — не «изобретать велосипед», а обобщить передовые подходы успешно развивающихся стран и передовых западных корпораций, выбрать наиболее оптимальные пути проведения промышленной политики и реализовать их на практике. Но, разумеется, их при этом совершенствуя, адаптируя к условиям России.

— **Президент РСПП А. Шохин заявил на конференции «Крупнейшие компании России: база экономического роста»,**

что в условиях глобализации экономики необходимо присутствие государства в крупных компаниях. Ранее на ту же тему высказывался глава Минпромэнерго России В. Христенко. Как вы относитесь к усилению государства в отдельных отраслях экономики (В. Христенко называл, в частности, авиастроение, автомобилестроение, металлургию, нефтегазовую отрасль)? И можно ли, на ваш взгляд, считать именно эти тенденции определяющими современную и будущую промышленную политику России?

— Мне кажется, Александр Шохин говорил на своей пресс-конференции (имеется в виду пресс-конференция А. Шохина в Интерфаксе — Прим. ред.) несколько о другом. Он сказал (цитирую по отчету, опубликованному в вашем журнале), что «если государство будет заходить в компании нефтегазового сектора и другие стратегические компании временно и будет объявлять некую стратегию выхода через рыночные механизмы фондового рынка, это будет нормально поддержано и бизнесом, и иностранными инвесторами, и у чиновника не появится желания что-то своровать, потому что компания, готовясь к публичному размещению, будет раскрывать всю информацию по международным стандартам отчетности».

Но в то же время Шохин сказал там и другое, а именно, что (цитирую) «усиление присутствия государства в экономике способствует тому, что проблема коррупции в России воспринимается острее».

Со своей стороны, говоря о национальном проекте модернизации, я отнюдь не имею в виду возвращение к доминирующей роли государства в экономике, и даже усиление его присутствия в крупных компаниях. Как раз наоборот: сегодня главной опасностью являются попытки осуществления национализации, усиление административного давления на бизнес, «налоговый терроризм» и производ контролирующих государственных органов. Кстати, еще Адам Смит знал, что государство — плохой хозяйствующий субъект. Во всем мире локомотивом в осуществлении модернизации выступал и будет выступать частный бизнес. Задача государства состоит в том, чтобы не просто не мешать его развитию, но и поддержать его на тех направлениях, которые оно рассматривает как приоритетные с точки зрения национальных интересов. Какие это направления?

Во-первых, государство должно резко снизить административное давление на бизнес,

прекратить поборы с предпринимателей, отказаться от стремления к государствлению эффективных частных предприятий, прекратить практику предъявления необоснованных налоговых претензий и повторных проверок. Об этом много сегодня говорится, в том числе и в выступлениях Президента России, и в заявлениях видных деятелей «Единой России», но, к сожалению, мало делается.

Во-вторых, государство обязано снизить издержки для бизнеса, путем модернизации инфраструктуры. Речь идет о бизнес-инфраструктуре, дорогах, железнодорожных путях, транспорте, мостах, аэропортах, системах связи и так далее. Эти вопросы мы систематически ставим перед правительством на заседании нашего комитета. Возьмите, например, дорожную отрасль. Несмотря на то, что депутатам удается в последнее время добиваться выделения значительных дополнительных средств из федерального бюджета на строительство и ремонт дорог, существенных перемен к лучшему в отрасли не наблюдается, и есть все основания утверждать, что средства эти расходуются недостаточно эффективно. В целом же по объемам финансирования дорожного хозяйства Россия значительно отстает от развитых стран. А это существенно увеличивает издержки и подорывает конкурентоспособность российских предприятий.

В-третьих, государство обязано всячески способствовать развитию человеческого потенциала. Именно на это направлены национальные проекты, связанные с обеспечением граждан доступным и комфортным жильем, модернизацией здравоохранения и образования. Только здоровый, высокообразованный, обеспеченный жильем работник способен выдержать жесточайшую конкурентную борьбу за место под солнцем, которая разворачивается сегодня на мировых рынках. Совсем недавно, например, в Красноярске состоялось очень плодотворное обсуждение национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» с участием ведущих специалистов. В качестве члена Совета при Президенте РФ по реализации приоритетных национальных проектов я намерен довести результаты этого обсуждения до первого вице-премьера, курирующего национальные проекты, Дмитрия Медведева.

И, конечно же (это, быть может, следовало поставить на первое место), государство должно задать приоритетные, с точки зрения национальных интересов, ориентиры

для развития бизнеса. Мировая практика доказывает, что рынок отнюдь не исключает стратегического планирования. Однако я далек от мысли, что эти приоритеты способны сформулировать чиновники из правительства. Во всем мире подобную работу проводят так называемые «фабрики мысли», подобные корпорации «RAND» в Соединенных Штатах, которые на гранты правительства осуществляют важнейшие стратегические разработки. Определение таких приоритетов станет мощным стимулом для бизнеса, который представит уже конкретные проекты опережающего развития отдельных отраслей.

Очень важно, хочу это особо подчеркнуть, чтобы отбор таких проектов проходил не кулуарно, а открыто, на конкурсной основе. Иначе у нас раз за разом будут повторяться грустные истории, подобные той, что произошла с попыткой строительства высокоскоростного поезда «Сокол». Этот поезд, на создание которого было выделено 32 млн. долларов государственных средств, сегодня, по выражению одного из разработчиков этого проекта, находится «в отстое». В таком же «отстое» может оказаться, например, и отечественное авиастроение, если правительство так и не определится с приоритетными проектами в этой отрасли и не окажет им эффективную, а не чисто символическую поддержку. Мне не раз приходилось задавать на заседаниях нашего комитета правительственным чиновникам вопрос: достаточна ли та поддержка, которую планируется оказать отечественному авиапрому для создания современных, конкурентоспособных самолетов. Ответа на этот вопрос я так ни разу и не получил.

Формы и методы государственной поддержки отечественной промышленности за последние годы в той или иной степени уже наработаны. Это субсидирование части процентной ставки по кредитам, создание государственных лизинговых компаний, венчурные механизмы, бюджетные гарантии, государственная поддержка экспорта. Безусловно, в поддержке нуждаются только самые перспективные проекты, такие, например, как российский региональный самолет RRJ или истребитель пятого поколения, которые и через несколько лет будут конкурентоспособными на мировых рынках и приносить прибыль.

— Известно, что в свое время готовился законопроект «О промышленной политике». Какова судьба этого документа и в чем сложности с его продвижением? Какой,

на ваш взгляд, должна быть роль законодательной власти в формировании промышленной политики государства? Какие первоочередные шаги в этом направлении необходимо сделать?

— Этот законопроект уже много лет находится на стадии обсуждения. Сложности с его продвижением связаны с тем, о чем мы говорили в начале: у правительства и депутатов Государственной Думы пока еще нет единого понимания того, что такое промышленная политика и в чем она должна заключаться. На мой взгляд, нужен не столько закон о промышленной политике, сколько тот национальный проект модернизации российской экономики, о котором я говорил выше.

Новости

В России создан Инвестфонд

Правительство РФ утвердило положение об инвестиционном фонде. Как сообщило РИА «Новости», соответствующее постановление премьер-министр Михаил Фрадков подписал 23 ноября.

В начале сентября текущего года Минэкономразвития России внесло в правительство доработанные и согласованные проекты положений об Инвестфонде и правительственной комиссии по отбору проектов, которые будут осуществляться при поддержке государства.

Проекты документов предусматривают три формы государственной поддержки инвестиционных проектов: прямое финансирование, предоставление гарантий по кредитам и взнос в уставный капитал. Участие частного капитала в инвестпроектах должно составлять не менее 25%.

В 2006 г. в Инвестфонд будет направлено 69,7 млрд. рублей.

Проект положения предусматривает двойную оценку инвестиционных проектов. Первую — независимую — оценку будет проводить сам инициатор проекта, привлекаемая инвестиционных консультантов. После этого МЭРТ РФ будет нанимать еще одного инвестконсультанта для оценки проекта, поданного на рассмотрение правительственной комиссией.

Возглавлять правительственную комиссию по отбору инвестпроектов будет глава МЭРТ РФ Герман Греф, его заместителем будет глава Минпромэнерго РФ Виктор Христенко.

Национальным проектам — промышленную поддержку

«Содержанием Национальных проектов должно стать не только выполнение неотложных социальных задач, но и промышленное развитие. Только при этом условии они смогут быть реализованы», — считает заместитель председателя комитета РСПП по промышленной политике и конкурентоспособности Владимир РУДАШЕВСКИЙ.



Галина ГЕРАСИМОВА

— Владимир Давыдович, известно, что формирование системного подхода к решению любой проблемы начинается с ее диагностики, понимания, что она из себя представляет. С этой точки зрения, какой эволюционный путь прошла идея промышленной политики за последние годы?

— РСПП была первой организацией, которая поставила перед Правительством Российской Федерации вопрос о необходимости формирования промышленной политики. Это было в 2002 году. В то время само это понятие вызывало негативную реакцию у чиновников, да и у некоторых представителей бизнеса, связанную с тем, что термин отождествлялся с выбороч-

ной раздачей денег. Оппоненты говорили, что если правительство начнет подобным образом распределять бюджетные средства, нарушится некий баланс возможностей государства и предпринимательских структур. Понадобилось много усилий, чтобы убедить общество — такое толкование промышленной политики не соответствует содержанию, которое мы в него вкладываем.

Наша организация изначально видела важную роль промышленной политики в определении приоритетов, следование которым позволит поднять конкурентоспособность российской экономики. Для более подробного ознакомления общественности с нашими наработками мы стали издавать сборники экспертных материалов по широкому кругу проблем промышлен-

ной политики. Всего вышло пять сборников в 6-ти томах. Последний выпуск посвящен потенциалу повышения конкурентоспособности. Все книги пользовались огромной популярностью. Сегодня уже очевидно, что и власть придерживается четкой позиции, что для системного управления экономикой нужно обозначить приоритеты. В докладе «Политика повышения конкурентоспособности России», подготовленном нашим комитетом специально к XIV съезду РСПП, в качестве таковых определены не отрасли, а проекты, которые мы называли **Национальными**. Мы удовлетворены, что эта идея не осталась без внимания. В октябре этого года Президент РФ Владимир Путин поставил перед правительством задачу реализации четырех Национальных

проектов, имеющих первостепенную значимость для нашей страны.

— Можно ли сказать, что реализуемая стратегия выполнения Национальных проектов и предложенная РСПП полностью совпадают?

— Нет, пока об этом говорить еще рано. На сегодняшний день выполнение проектов опирается всего на два рычага — административный и финансовый. С нашей точки зрения, такой подход оправдан на начальном этапе — для решения самых неотложных социальных задач. Но без участия бизнеса полностью Национальные проекты не смогут быть реализованы. Очень хорошо — заработная плата врачам и медсестрам будет повышена. А дальше что? В большинстве больниц стоит морально и физически устаревшее, давно изношенное оборудование. А в некоторых и такого не хватает.

На эти запросы здравоохранения могут ответить соответствующие приоритетные проекты развития нашей промышленности, привязанные к выпуску российской конкурентоспособной продукции. Нами была разработана стратегия импортозамещения. Зачем больнице покупать рентгеновские аппараты на Западе, если можно приобрести хорошее современное оборудование здесь? Российскими специалистами разработана аппаратура, помогающая лечить онкологические заболевания разных видов и на разных стадиях. Она дешевле зарубежных аналогов в несколько раз. Но сегодня она остается невостребованной. Больницы не могут позволить себе ее купить. И таких конкретных проектов можно отобрать десятки.

— Владимир Давыдович, о чем шла речь на прошедшем заседании комитета по промышленной политике и конкурентоспособности?

— Рассматривали план работы на следующий год. Собираемся и далее развивать два центральных направления. Первое — изучение способов повышения конкурентоспособности экономики. В этой области необходимо осуществлять экспертную оценку имеющихся возможностей выпуска наиболее конкурентной продукции, подумать о мерах ее продвижения на рынок. Иногда производителям не нужны бюджетные деньги. Надо, чтобы у потребителя они были.

Второе направление нашей работы связано с поддержкой Национальных проектов за счет промышленного развития.

Мы не посягаем на функции Совета по Национальным проектам. Он занимается их администрированием. Комитет детально рассматривает тенденции развития промышленного производства.

— Как вы оцениваете концепцию государственной промышленной политики, заявленную недавно главой Минпромэнерго России Виктором Христенко?

— В основном она созвучна чаяниям бизнеса. Не является антагонистской, что очень важно. И это говорит о том, что государство и бизнес начали понимать друг друга. При всем своем скептическом отношении к чиновникам, не могу не отметить, что в некоторых министерствах сейчас происходят разительные перемены. Многие чиновники аппарата работают на уровне экспертов. В Минпромэнерго именно такие специалисты. Они сами предложили нам организовать круглый стол на тему наиболее значимых аспектов промышленной политики, во время которого прозвучали встречные мнения. Многие вопросы удалось согласовать. И в дальнейшем мы провели большую совместную работу с привлечением профессиональных экспертов в качестве консультантов. Естественно, у государства свои задачи, и они отражены в концепции, предложенной Виктором Христенко. Но в том, как устанавливать главные приоритеты, наши позиции сходятся.

— А исходя из чего их нужно устанавливать?

— Надо смотреть, на что рынок ориентирован. Например, наша сталь пользуется сейчас большим спросом. Так, государство должно быть заинтересовано, чтобы продукция металлургических предприятий выходила на мировой рынок. И, со своей стороны, оно может содействовать экспорту. Цветная металлургия относится к наиболее энергоемким отраслям. Естественно, цена на цветной металл и готовую продукцию в огромной степени зависит от тарифов, устанавливаемых естественными монополиями. Представители этого бизнеса не настаивают на каких-то исключительных преференциях в адрес их предприятий, только просят государство, пусть цены на энергию хотя бы три года будут стабильными. Наша страна очень большая. Поэтому тарифы за железнодорожные перевозки тоже сильно сказываются на конкурентоспособности продукции отечественных производителей. Важно, чтобы их формирование было абсолютно прозрачным и обоснованным. И го-

сударство вправе требовать этого от ОАО «РЖД». Это тоже проявление осознанной промышленной политики.

— Что вы считаете главным достижением комитета на данный момент?

— Он смог доказать, что прислушиваться к бизнесу полезно. Сейчас бизнес не требует для себя никаких послаблений. Он ждет от власти четкости в определении направлений развития страны. Скажите, мы будем судостроением заниматься? Самолеты или автомобили производить? 82 % национального дохода в стране сегодня производит бизнес. Этот факт нельзя игнорировать. Государство и бизнес должны быть партнерами. Мы предлагаем — давайте вместе думать, как поднимать нашу экономику. Сегодня инициатива в этом вопросе у Президента.

— На ваш взгляд, промышленная политика должна принять статус закона?

— Думаю, да. Но это вопрос времени.

— Есть ли у нас сегодня региональная промышленная политика?

— В этом вопросе многие регионы опередили федеральный центр. Сама жизнь заставила их пойти по пути проектного развития, с учетом особенностей развития местного промышленного комплекса. Я мог бы назвать более двух десятков таких регионов. Например, около 14 проектов разработаны и внедряются в Красноярском крае, далеко продвинулись в Иркутской и Самарской областях. В некоторых областях есть понимание, каким путем идти, осваивается современный инструмент регулирования региональной экономики.

— Владимир Давыдович, что вы думаете о перспективах развития создаваемых в настоящий момент особых экономических зон?

— В докладе «Политика повышения конкурентоспособности России» мы писали, что такие зоны нужны. Но при том подходе к их созданию, который прописан в законе «О свободных экономических зонах» сейчас, вряд ли они станут прорывными для российской экономики. Но лучше такой закон, чем никакого. Сразу началась работа по внесению поправок в этот документ. Неприятный момент: сначала государство взяло на себя обязательство по созданию всей инфраструктуры. Но постепенно переводит эту задачу на уровень регионов. А откуда у них такие деньги? Там бы с проблемами ЖКХ разобраться.

В России появились островки новой экономики

28 ноября в Министерстве экономики и торговли РФ по результатам завершившегося конкурса были объявлены шесть территорий, на которых будут созданы особые экономические зоны технико-внедренческого и промышленно-производственного типа.

Всего на конкурс было подано 73 заявки из 41 региона Российской Федерации. И столь представительное участие ставит под сомнение часто звучащий тезис о том, что деньги-то в России есть, но их не на что потратить из-за дефицита готовых для финансирования проектов. Хотя первый конкурсный отбор выявил недостатки, связанные с непроработанностью поданной на рассмотрение документации из-за отсутствия подобного опыта у территорий. Две заявки на создание промышленно-производственных зон, представленные Оренбургской областью и Ханты-Мансийским автономным округом, по этой причине были отклонены еще на этапе отбора, 13 — позже, уже в процессе работы конкурсной комиссии. Как подчеркнул объявлявший итоги конкурса Министр экономического развития и торговли РФ и председатель конкурсной комиссии Герман Греф, члены экспертных комиссий не только всесторонне и тщательно анализировали представленные проекты и оценивали документы с точки зрения соответствия закону, но и выезжали на место для получения более полной информации. Решения были приняты единогласно.

Итак, по зонам технико-внедренческого типа было выбрано четыре победителя. Ими стали: **Зеленоград (Москва), г. Дубна**

.....
Галина ГЕРАСИМОВА

(Московская область), г. Санкт-Петербург, г. Тульск (Тульская область). Как написано в законе «Об особых экономических зонах», приоритетным направлением этого вида зон станет проведение научных исследований и выпуск инновационной продукции. Зеленоград планирует специализироваться на развитии микроэлектроники, Санкт-Петербург — на информационных технологиях, Дубна — ядерно-физических технологиях, Тульск — создании новых материалов. Причем, как подчеркнул Греф, статус ОЭЗ не запрещает в дополнение основной специализации развивать этим территориям и другие инновационные проекты.

Из 28 окончательно отобранных заявок было выбрано два претендента на получение статуса зоны промышленно-производственного типа. Ими стали **Липецкая область и Республика Татарстан.** В первом случае в качестве приоритетного направления развития запланирован выпуск бытовой электротехники и мебели, во втором — производство автокомпонентов на базе завода, расположенного в городе Елабуге.

Герман Греф пояснил, что, несмотря на то, что победители названы, конкурсная комиссия продолжит свою работу. Все участники отбора при желании смогут получить аргументированное объяснение, почему

решение экспертов и участников комиссии было принято не в их пользу. Но сам факт получения пальмы первенства избранными, по словам председателя комиссии, не означает, что другие выполнили пустую работу. В этом случае нет побежденных. «В большинстве рассмотренных проектов заложен большой потенциал для дальнейшей работы», — отметили члены комиссии. В частности, очень интересные предложения содержат проекты, присланные из Таганрога (по радиоэлектронике), Новосибирска (биомедицина), Тюмени (переработка нефтепродуктов), Обнинска (радиационная медицина). Греф пообещал, что некоторые из заинтересовавших комиссию предложений получат федеральную поддержку, будет рассмотрена возможность создания технопарков на территориях, проекты которых обоснованы и достаточно проработаны.

По словам председателя конкурсной комиссии, мнение ее участников было оговорено от административного или политического влияния, хотя были такие попытки. «Я сам отдавал предпочтение проектам из Восточной Сибири и Дальнего Востока», — сказал Греф, — но они оказались не готовы к реализации в рамках особых экономических зон. Мы создаем режимы, нацеленные на десятилетия вперед. И нам хотелось, чтобы принятые решения были

Каких результатов планируется достичь путем создания ОЭЗ?

- улучшение инвестиционного и предпринимательского климата;
- выравнивание условий межстрановой конкуренции;
- развитие «новой экономики», то есть наукоемкого производства и услуг в области высоких технологий, а также коммерциализация научно-технических разработок;
- развитие депрессивных территорий.

Основные подходы, заложенные в законе:

- упрощение процедуры выделения земельных участков и создание на них высококачественной инфраструктуры;
- снижение административных барьеров и, соответственно, издержек на их преодоление и возможностей для коррупции, упрощение процесса общения бизнеса с властью;
- снижение налоговой нагрузки и предоставление льготного, упрощенного таможенного режима.

абсолютно обоснованы и максимально ориентированы на успех».

Что последует дальше? До конца этого года, заверил Министр экономического развития, будет выпущено постановление Правительства РФ о придании официального статуса ОЭЗ выбранным территориям, созданы территориальные представительства Федерального агентства по особым экономическим зонам. Также планируется провести подписание специальных соглашений между Правительством РФ, МЭРТ РФ, муниципалитетами регионов и представителями ОЭЗ. «С момента выхода закона «Об особых экономических зонах» до выбора конкретных территорий-претендентов прошло менее трех месяцев, — отметил Греф. — Если в таком темпе мы будем работать и дальше, то к 2007 году в ОЭЗ произойдет выпуск первой партии продукции». В настоящий момент, по словам председателя конкурсной комиссии, рано говорить, как будут распределены между победителями те 8 млрд. рублей, которые заложены в бюджет 2006 г. для поддержки развития особых экономических зон. Ясно, что эти деньги будут поделены в соответствии со сметами предполагаемых расходов на создание инфраструктуры проектов. Причем, было сказано, что в финансовом обеспечении ОЭЗ участвует и центр, и регионы.

Опыт создания ОЭЗ в промышленно развитых странах и развивающихся странах принципиально различается. В развивающихся странах главными функциями, которые призваны выполнять ОЭЗ, являются достижение более высокого уровня индустриализации, включение или повышение роли страны в международной торговле. Основным или даже единственным источником привлекаемого капитала в этом случае являются иностранные инвестиции. В развитых странах создание ОЭЗ используется в основном как инструмент региональной политики, то есть ОЭЗ создаются именно в тех регионах, где необходимо повышение уровня экономического и, соответственно, социального развития. При этом в качестве критериев при выборе территории для создания ОЭЗ используются уровень безработицы и денежных доходов населения. Число регионов, которым предоставляются специальные экономические условия развития, всегда ограничено. В связи с тем, что характерной чертой развития ОЭЗ в промышленно развитых странах является попытка придать импульсы экономического развития отдельным территориям, их главной движущей силой являются не иностранные инвестиции, а национальный частный капитал, государственные дотации и кредиты.

(Из доклада Министра экономического развития и торговли РФ Германа Грефа на заседании Правительства РФ 10 марта 2005 г.)

«Сейчас мы создаем островки новой экономики, — заявил Герман Греф. — Ни одна страна в мире, совершая экономический рывок вперед, не обошлась без такого инструмента территориального развития, как особые экономические зоны. В настоящий момент в десятках стран существует более тысячи территорий с особым экономическим статусом. Во многом успех нашего начинания будет зависеть от качества администрирования. Оно, в свою очередь, — от прозрачности управленческих

решений. Только понятное управление сможет привлечь в наши особые экономические зоны инвесторов».

Г. Греф подчеркнул, что нынешнее количество ОЭЗ ограничено имеющимися в распоряжении правительства средствами. К тому же на первых порах необходимо накопить опыт. Возможно, в будущем число создаваемых ОЭЗ будет увеличено. Следующий конкурс планируется объявить уже в следующем году.

Лучшие российские предприятия

В конце года по многолетней традиции Российский союз промышленников и предпринимателей и Экспертный институт называют лучшие российские предприятия.

Очевидно, что понятие «лучшие» применительно к промышленным предприятиям всегда достаточно многозначно. Конкурс «Лучшие российские предприятия» — это не только награждение лидеров бизнеса, но и возможность повлиять на российскую деловую среду, пропагандируя именно те критерии успешности, которые близки передовому деловому сообществу: динамичное развитие, финансовую эффективность, законопослушность, социальную ответственность и высокое качество менеджмента.

Как и прежде, в этом году участие предприятий в Конкурсе было безвозмездным

и беззаявительным. Отбор победителей производился на основе финансово-экономических показателей, которые рассчитывались по данным финансовой отчетности предприятий, предоставляемой в Федеральную службу государственной статистики. Конкурс охватил более 80 % производственных предприятий России в 11 основных отраслях российской промышленности. Победители Конкурса отбирались на основе анализа, проведенного Экспертным институтом по разработанной им методике. претенденты на победу прошли экспертизу в 9 министерствах Правительства Российской Федерации.

Награда для победителей конкурса — премия «Екатерина Великая», статуэтка, представляющая российскую императрицу Ека-

терину II, символ поддержки промышленности и свободной торговли в России.

На нынешнем этапе важным фактором роста российской промышленности все чаще становится качество человеческого капитала, а также гармонизация развития предприятий с развитием окружающей их социальной и экологической среды. Поэтому в рамках Конкурса вручаются награды «За достижения в области экологической политики и управления качеством» и «За высокую социальную результативность». Учреждение этих номинаций призвано подчеркнуть, что успех предприятия не должен ухудшать окружающую его среду. Возможность успешной работы при соблюдении этих условий и показали победители Конкурса.

IX ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ победителей и лауреатов Всероссийского конкурса "ЛУЧШИЕ РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ"

Генеральный спонсор:



Официальные спонсоры:



ЭКСПОЦЕНТР

Стратегические спонсоры:



IRU Международный Союз
Автомобильного
Транспорта

KNAUF

При поддержке:

ОПОРА РОССИИ

ИЗДАНИЕ
МАКСИМОВА

POLSTAR

Генеральный
информационный спонсор:



Информационный партнер:

Финанс

Информационные спонсоры:

РОССИЙСКАЯ

НОВЫЕ ИЗВЕСТИЯ

Промышленник
России

Аналитический
10 лет! Банковский
журнал

РУССКИЙ
ПОЛИС

ЭКОНОМИКА

Спонсор церемонии
наградной премии:

Виноград



www.lrp.ru

Москва, 2005 год

Список победителей Всероссийского конкурса «Лучшие российские предприятия-2005»

НОМИНАЦИЯ «ПРЕДПРИЯТИЕ-ЛИДЕР»

ОАО «РУССКИЙ ХЛЕБ»	Костромская область
ОАО «ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ АЗОТ»	Вологодская область
ООО КОМПАНИЯ «СПЛАВ»	г. Москва
ОАО «ВОЛГОДОНСКИЙ КОМБИНАТ ДРЕВЕСНЫХ ПЛИТ»	Ростовская область
ОАО «СТОЙЛЕНСКИЙ ГОРНООБОГАТИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ»	Белгородская область
ОАО «ЯРОСЛАВСКИЙ ЭЛЕКТРОМАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»	Ярославская область

НОМИНАЦИЯ «ЗА ВЫСОКУЮ ФИНАНСОВУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ»

ОАО «ПЕНЗЕНСКИЙ АРМАТУРНЫЙ ЗАВОД»	Пензенская область
ОАО «ТАТНЕФТЬ» ИМЕНИ В. Д. ШАШИНА	Республика Татарстан
ЗАО «КОРОЛЕВСКАЯ ШЕЛКОВАЯ ФАБРИКА «ПЕРЕДОВАЯ ТЕКСТИЛЬЩИЦА»	Московская область
ЗАО РАБОТНИКОВ «НАРОДНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ НАБЕРЕЖНОЧЕЛНИНСКИЙ КАРТОННО-БУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ»	Республика Татарстан
ОАО «РОТ ФРОНТ»	г. Москва
ЗАО «ПЕТЕРСТАР»	г. Санкт-Петербург
ОАО «ГОЛИЦЫНСКИЙ КЕРАМИЧЕСКИЙ ЗАВОД»	Московская область
ОАО «АКРОН»	Новгородская область
ЗАО «ЗОЛОТОДОБЫВАЮЩАЯ КОМПАНИЯ «ПОЛЮС»	Красноярский край
ОАО «ЗАПАДНО-СИБИРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ»	Кемеровская область
ОАО «МОСТОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ОТРЯД N 19»	г. Санкт-Петербург

НОМИНАЦИЯ «ЗА ДИНАМИЧНОЕ РАЗВИТИЕ»

ОАО «ЧЕБОКСАРСКИЙ ЗАВОД КАБЕЛЬНЫХ ИЗДЕЛИЙ «ЧУВАШКАБЕЛЬ»	Чувашская Республика
ОАО ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ЯКУТУГОЛЬ»	Республика Саха (Якутия)
ЗАО «МОСКОВСКИЙ ШЕЛК»	г. Москва
ОАО «ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМБИНАТ N 13»	Московская область
ОАО МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ «ВОРОНЕЖСКИЙ»	Воронежская область
ОАО «СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ТЕЛЕКОМ»	г. Санкт-Петербург
ОАО «УГЛОВСКИЙ ИЗВЕСТКОВЫЙ КОМБИНАТ»	Новгородская область
ОАО «НОВОМОСКОВСКАЯ АКЦИОНЕРНАЯ КОМПАНИЯ «АЗОТ»	Тульская область
ОАО «КРАСНОЯРСКИЙ ЗАВОД ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ ИМЕНИ В. Н. ГУЛИДОВА»	Красноярский край
ОАО «ЛЕБЕДИНСКИЙ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ»	Белгородская область
ОАО «ТРЕСТ «СИБКОМПЛЕКТМОНТАЖНАЛАДКА»	Тюменская область

НОМИНАЦИЯ «ЗА НАИВЫСШИЕ ДОСТИЖЕНИЯ В ОБЛАСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ»

ЗАО «ЗАВОД ТОЧНЫХ СПЛАВОВ»	Свердловская область
ОАО «ХИМПРОМ»	Республика Чувашия

Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов

«ЭКСПЕРТ РА» выпустило юбилейный десятый рейтинг инвестиционной привлекательности регионов. Исследование выявило усиление наметившегося в прошлом году процесса «уплотнения» регионов на рейтинговом поле «риск-потенциал». Наблюдается обострение конкуренции за создание благоприятного инвестиционного климата, особенно в категориях 3В, когда высока вероятность изменения места в рейтинге при незначительных изменениях ситуации.

Как показало исследование, прямые иностранные инвестиции концентрируются в лидирующих регионах: первая десятка вобрала в себя 83 % всех прямых иностранных инвестиций, из которых 23 % приходится на Сахалинскую область, или, точнее, на Охотское море.

Неожиданным результатом юбилейного рейтинга является возвращение Санкт-Петербурга на лидирующую позицию по уровню инвестиционного риска, которую он занимал до этого лишь однажды в рейтинге 1997/98гг. Лидерство в России городу обеспечил, прежде всего, минимальный уровень социального риска.

Несколько уступили свои позиции традиционные лидеры нескольких последних лет — Новгородская, Ярославская и Орловская области. По-видимому, в этих небольших реги-

онах в значительной степени «выбраны» возможности снижения риска, либо недостаточно ресурсов для нового улучшения.

Значительно улучшили свои позиции в рейтинге Липецкая область (с 13-го поднялась на 2-е место), Ростовская область (впервые за десять лет вошла в десятку лидеров).

Нижегородская область и Москва вернули свои позиции, утраченные в прошлом году, потеснив на два места вниз менее «мощного» конкурента — Вологодскую область.

Абсолютно наилучшего результата в динамике ранга инвестиционного риска добилась Тюменская область (с 55-го на 12-е место), что не замедлило отразиться на статусе ее губернатора.

Рейтинг по-прежнему остается качественным индикатором политического будущего региональных лидеров и инвестиционных потоков. В 18 из 24 регионов, где полномочия глав были подтверждены, в последние три года не наблюдается снижения ранга инвестиционного риска. Напротив, эти регионы входят в лидеры рейтинга. Из 8 проведенных замен 5 произошли в «проблемных» регионах по итогам прошлого года. Таким образом, фактические результаты вновь подтверждают вывод о применимости рейтинга инвестиционной

привлекательности регионов в качестве прогностического инструмента оценки политического будущего региональных лидеров.

Наименее рискованным регионом за последние 10 лет можно признать Белгородскую область. За ней с небольшим отставанием идут Москва, Новгородская область, Санкт-Петербург и Татарстан. Следующую группу составляют Ярославская, Нижегородская, Калининградская, Московская области и Краснодарский край. Таким образом, можно подтвердить сделанный в предыдущих публикациях вывод о наличии двух ядер инвестиционной привлекательности — Северо-Западного и Центрального — и отдельных очагов в Поволжье, Черноземье, на юге России и Калининградского эксклава.

На основе рейтинга предложена новая типология российских регионов для проведения региональной политики «поляризованного развития». Регионы разделены на 7 типов, среди которых приоритет будет отдан «локомотивам», «опорным» регионам, «полюсам» и «точкам роста». По мнению Григория Марченко, директора регионального направления «Эксперт РА», регионы последней группы, часть «проблемных», а также те, кто не сможет «определиваться», следует рассматривать как кандидатов на присоединение к регионам первых трех групп.

Регионы с наименьшим интегральным инвестиционным риском

	1995/96*	1996/97*	1997/98	1998/99	1999/2000	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004	2004/2005	Лидеры десятилетия	
Ранг инвестиционного риска	1	Республика Татарстан	Москва	Санкт-Петербург	Москва	Москва	Новгородская область	Новгородская область	Ярославская область	Новгородская область	Санкт-Петербург	Белгородская область
	2	Нижегородская область	Белгородская область	Москва	Санкт-Петербург	Новгородская область	Москва	Москва	Санкт-Петербург	Ярославская область	Липецкая область	Москва
	3	Астраханская область	Санкт-Петербург	Белгородская область	Республика Татарстан	Калининградская область	Белгородская область	Московская область	Белгородская область	Санкт-Петербург	Новгородская область	Новгородская область
	4	Москва	Республика Татарстан	Республика Татарстан	Белгородская область	Белгородская область	Калининградская область	Ярославская область	Новгородская область	Белгородская область	Белгородская область	Санкт-Петербург
	5	Московская область	Нижегородская область	Новгородская область	Калининградская область	Республика Татарстан	Санкт-Петербург	Белгородская область	Республика Татарстан	Орловская область	Республика Татарстан	Республика Татарстан
	6	Владимирская область	Кабардино-Балкарская Республика	Саратовская область	Московская область	Краснодарский край	Вологодская область	Орловская область	Москва	Республика Татарстан	Ростовская область	Ярославская область
	7	Калининградская область	Калининградская область	Ярославская область	Новгородская область	Саратовская область	Краснодарский край	Ненецкий автономный округ	Нижегородская область	Вологодская область	Ярославская область	Нижегородская область
	8	Белгородская область	Республика Башкортостан	Тверская область	Нижегородская область	Республика Башкортостан	Ярославская область	Санкт-Петербург	Московская область	Московская область	Нижегородская область	Калининградская область
	9	Кабардино-Балкарская Республика	Краснодарский край	Липецкая область	Тверская область	Ненецкий автономный округ	Республика Татарстан	Республика Татарстан	Вологодская область	Нижегородская область	Москва	Московская область
	10	Новгородская область	Астраханская область	Самарская область	Ярославская область	Московская область	Орловская область	Ленинградская область	Краснодарский край	Республика Башкортостан	Вологодская область	Краснодарский край

* без учета финансового и законодательного риска

Подробнее с рейтингом можно ознакомиться на www.raexpert.ru

ВЫСТАВКА



ЭКСПО-ВОЛГА®

ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ

САМАРА-2006



12-я международная
специализированная
выставка

7-10 февраля

ЭНЕРГЕТИКА

- ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ И ОБОРУДОВАНИЕ
- ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ МАШИНЫ, ПРИБОРЫ И АППАРАТЫ
- УПРАВЛЕНИЕ РЕЖИМАМИ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ И ТЕПЛОСНАБЖАЮЩИХ СИСТЕМ
- СИСТЕМЫ ГАЗОСНАБЖЕНИЯ, ГАЗООБОРУДОВАНИЕ И ПРИБОРЫ
- ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

Выставочный центр "ЭКСПО-ВОЛГА"
443110 г. Самара, ул. Минчурина, 23а
тел./факс: +7(846) 279-04-90, 270-34-06
E-mail: energy@expo-volga.ru
www.energysamara.ru.ru

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



МИНИСТЕРСТВО
ПРОМЫШЛЕННОСТИ
И ЭНЕРГЕТИКИ
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ



РАО ЭЭС
РОССИИ



ТРЕТИЙ МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И МЕНЕДЖЕРОВ КАЧЕСТВА

24 – 25 мая 2006 г., Москва

Ленинский проспект, д. 101, гостиница «Салют»
(метро «Юго-Западная»)

ОРГКОМИТЕТ

117393, Москва
ул. Архитектора Власова, д. 55
Тел.: (095) 755 8854
(095) 128 7712
Тел./факс: (095) 784 6454
Интернет: <http://www.icgrp.ru>
e-mail: qmfest@icgrp.ru

ОРГАНИЗАТОРЫ

Российский союз промышленников и предпринимателей,
Федеральное Агентство по промышленности,
Правительства г. Москвы и Московской области,
Министерство образования и науки Российской Федерации,
Российская Академия наук,
Группа компаний «Интерсертифика»,
Клуб руководителей и менеджеров качества «XXI век»

В ПРОГРАММЕ ФЕСТИВАЛЯ:

**Научно-практическая сессия «Менеджмент качества.
Раскрываем новые возможности».**

Пленарные заседания и тематические секции:

- Эффективный менеджмент.
- Показатели зрелости процесса.
- ИСО 9001 + ИСО 14001 + OHSAS 18001 = синергетический эффект.
- Аудит, добавляющий ценность.

В ходе научно-практической сессии также будут рассмотрены следующие темы:

- информационная безопасность (ИСО 17799);
- направления развития стандартов ИСО серии 9000;
- сертификация по ИСО/ТС 16949;
- образовательный стандарт IWA 2 и др.

Конкурс докладов

Консультации ведущих специалистов

Самооценка

Конкурс «Мисс Менеджер качества 2006»

Программа Фестиваля открывает возможности для свободного делового общения и обмена мнениями по актуальным вопросам современного менеджмента.

ПОРЯДОК УЧАСТИЯ

Заявки на участие просим направлять в Оргкомитет Фестиваля до **15 мая 2006 г.**

В заявке просим указывать наименование и адрес организации, ФИО участника, должность, тематическую секцию, в работе которой Вы хотели бы принять участие.

Регистрационный взнос – 2500 рублей на одного участника. Участники профессионального конкурса «Мисс Менеджер качества 2006» освобождаются от уплаты регистрационного взноса.



9 ноября в Москве в Конгресс-центре ТПП прошел Второй Всероссийский налоговый форум «Бизнес и налоговая политика государства», организованный Торгово-промышленной палатой РФ и ОАО «Объединенные консультанты «ФДП».

Налоговая политика: на перекрестке мнений

Виктор РОДИОНОВ



Круг вопросов, предложенных к обсуждению, был, по сути, определен во вступительном слове президента ТПП РФ **Евгения Примакова**.

Отметив некоторые положительные сдвиги в налоговой политике нашего государства, он обозначил основ-

ные проблемы в этой области, требующие немедленного решения. Необходимо, в частности, законодательно решить вопрос о предоставлении налоговых льгот для предприятий, особенно обрабатывающей промышленности и транспортной инфраструктуры, в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, чтобы таким образом привлечь в эти регионы необходимые инвестиции.

Как отметил Е. Примаков, привлечение инвестиций в отечественную экономику напрямую связано также со своевременным внесением поправок в налоговое законодательство. «Инвестор должен быть уверен, что в течение семи лет для него будет сохранен существующий режим взимания налогов». Президент ТПП высказал мнение о целесообразности дальнейшего снижения налога на добавлен-

ную стоимость (до 13—14%) и единого социального налога (до 18%).

Отметил докладчик и необходимость внесения изменения в правительственный законопроект о совершенствовании налогового администрирования, по которому налогоплательщикам дается возможность применять к налогоплательщикам меры ответственности.

Важным Е. Примаков считает отмену ввозных таможенных пошлин на все виды технологического оборудования, что должно стимулировать обновление и пополнение основных фондов промышленных предприятий.

Докладчик поставил вопрос о более справедливом распределении бремени подоходного налогообложения. Он считает, что, по крайней мере, крупные и сверхкрупные доходы должны облагаться 20-процентным налогом.

В выступлении президента ТПП был также поднят вопрос о налогообложении малых предприятий. В частности, было предложено увеличить размер объема годового оборота, позволяющего малому предприятию перейти на упрощенную систему налогообложения, до 60 млн. рублей, а в отношении малых венчурных и инновационных предприятий — до 100 млн. рублей.

«Естественно, что инвестиции в налоговую политику не могут рассматриваться вне зависимости от профицита бюджета», — сказал в заключение своего выступления Е. Примаков. — Понятно, что имеются ограничения для затрат из Стабилизационного фонда с тем, чтобы не вызвать инфляционного всплеска. Однако целенаправленное использование этих средств для модификации налоговой политики может и должно осуществляться в условиях, исключающих взлет инфляции».

Предложение использовать часть Стабилизационного фонда при проведении налоговой реформы прозвучало и в выступлении президента Российского Союза промышленников и предпринимателей (работодателей) **Александра Шохина**. Он высказал мнение, что для ряда налоговых инициатив можно «занимать» деньги в Стабилизационном фонде с тем, чтобы их возратить после нормализации ситуации с налоговыми поступлениями.



Он высказал мнение, что для ряда налоговых инициатив можно «занимать» деньги в Стабилизационном фонде с тем, чтобы их возратить после нормализации ситуации с налоговыми поступлениями.

Налоговое администрирование

«На сегодня», — сказал далее А. Шохин, — одной из важнейших задач является выстраивание партнерских отношений между государством и бизнесом».

Президент РСПП особо подчеркнул, что предприниматели заинтересованы платить налоги в полном объеме, но при этом ответственность государства должна соответствовать ответственности бизнеса: деятельность налоговых органов не может носить избирательный характер правоприменения.

По мнению А. Шохина, необходимо формирование конкурентоспособной, стабильной налоговой политики, необременительной налоговой системы, атмосферы добросовестной конкуренции и благоприятного инвестиционного климата. Нынешняя налоговая политика, по его словам, несовершенна. Одним из ее недостатков является то, что главная ее цель — фискальная. Между тем, в российском законодательстве отмечено, что функция налоговых органов — не сбор налогов, а контроль над соблюдением налогового законодательства.

«Нас волнует законопроект о поправках к Налоговому кодексу в части налогового администрирования», — сказал А. Шохин. — Мы продвинулись лишь наполовину — только 50% поправок бизнеса, которые мы весной считали согласованными, учтены».

С целым рядом предложений, изложенных в этом проекте, по мнению президента РСПП, можно согласиться, но негативных моментов тоже немало. В частности, камеральные проверки отныне могут оказаться, по сути, выездными; объем документов, которые могут быть затребованы налоговыми органами, фактически не ограничен; сроки проведения и частота налоговых проверок не имеют строгих рамок.

А. Шохин отметил, что РСПП поддержал идею разгрузки судебных органов от мелких налоговых споров при помощи перехода к взысканию налоговой задолженности во внесудебном порядке при условии, что для юридических лиц сумма штрафа не будет превышать 50 тыс. рублей. «При этом мы исходим из того, что в случае оспаривания налогоплательщиком соответствующих штрафов, бремя доказательства его вины должно лежать на налоговом органе, то есть базовым принципом

Новости

Счетная палата предлагает меры для повышения эффективности работы с налоговой задолженностью

Счетная палата России разработала предложения, направленные на повышение эффективности работы с безнадежной налоговой задолженностью и процедур банкротства, сообщает агентство Интерфакс. В настоящее время они готовятся к отправке в Правительство России. Предложения разработаны по итогам проверки Счетной палаты, проведенной под руководством аудитора Владимира Панскова. В документе отмечается, что в настоящее время насчитывается более 383 тыс. организаций, которые являются отсутствующими должниками. По оценкам Счетной палаты, до 80% таких организаций имеют задолженность менее 10 тыс. рублей. Учитывая значительные затраты на проведение процедуры банкротства отсутствующего должника, Счетная палата считает целесообразным распространить на них упрощенный механизм ликвидации, предусмотренный законом о государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В соответствии с этим законом компания, не представляющая в течение 12 месяцев налоговую отчетность и не осуществляющая операций хотя бы по одному банковскому счету, признается фактически прекратившей свою деятельность и подлежит исключению из реестра юридических лиц.

Стабфонд за 10 месяцев увеличился на 572,2 млрд. рублей

По данным Минфина, объем средств стабилизационного фонда РФ, по состоянию на 1 ноября 2005 г., достиг 1 трлн. 94,5 млрд. рублей. На 1 января 2005 г. объем стабфонда составлял 522,3 млрд. рублей. Таким образом, за 10 месяцев объем стабфонда вырос на 572,2 млрд. рублей.

Как говорится в сообщении пресс-службы Минфина РФ, в январе 2005 г. поступления в стабилизационный фонд в размере суммы свободных остатков на 1 января 2005 г. составили 218,4 млрд. рублей. 31 января из стабфонда было перечислено 93,5 млрд. рублей для погашения государственного внешнего долга.

Новости

Профицит бюджета России составил 896,3 млрд. рублей

Профицит федерального бюджета России в январе-октябре 2005 г., на основе данных о финансировании расходов, составил 896,3 млрд. рублей, или 5,2% ВВП, по кассовому исполнению — 1,420 трлн. рублей, или 8,2% ВВП, следует из сообщения Минфина России. По итогам девяти месяцев профицит бюджета составлял 5,0% ВВП на основе данных о финансировании расходов и 7,6% ВВП по данным о кассовом исполнении. Доходы федерального бюджета, по предварительным данным, за десять месяцев сложились в сумме 4,149 трлн. рублей, что на 15,3% превышает бюджетные назначения на весь год. Расходы бюджета по финансированию составили в январе-октябре 3,253 трлн. рублей (95,2% к уточненной годовой бюджетной росписи), по кассовому исполнению — 2,729 трлн. рублей (79,9%). Объем ВВП, по предварительной оценке, по итогам десяти месяцев составил 17,289 трлн. рублей.

Долг по федеральным налогам в 2004 г. вырос до 1,7 трлн. рублей

Счетная палата РФ выявила рост в 2004 г. на 67,6% — до 1,72 трлн. рублей — задолженности по федеральным налогам и сборам, а также невысокие объемы списания долга в качестве безнадежного. Согласно пресс-релизу Счетной палаты, ее коллегия рассмотрела результаты проверки в Федеральной налоговой службе России (ФНС) и ряде ее территориальных органов выполнения постановления Правительства России от 12 февраля 2001 года «О порядке признания безнадежными к взысканию и списанию недоимки и задолженности по пеням по федеральным налогам и сборам, а также задолженности по страховым взносам в государственные внебюджетные фонды, начисленным пеням и штрафам».

В материалах, представленных коллегии аудитором Владимиром Пансковым, отмечается, что в то время как в 2004 г. задолженность налогоплательщиков по федеральным налогам и сборам, по уплате пеней и налоговых санкций, единому социальному налогу увеличилась почти в 1,7 раза — до 1,72 трлн. рублей, от реализации процедур банкротства в федеральный бюджет поступило только 1,6 млрд. рублей федеральных налогов и сборов, и еще были списаны недоимка и задолженность по пеням и штрафам, признанные безнадежными к взысканию в соответствии с правительственным постановлением на 70,7 млрд. рублей.

является презумпция невиновности налогоплательщика», — сказал А. Шохин.



Совершенно другой точки зрения по этому вопросу придерживается директор Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Министерства финансов РФ **Михаил Моторин**. По его мнению, бессмысленно говорить о налоговой презумпции невиновности. Это понятие введено в либеральной первой части Налогового Кодекса, и оно противоречит интересам государства, которое имеет право требовать выплаты налогов. И вообще, как заявил М. Моторин, «ограничения не в интересах государства».

Достаточно жесткую позицию обозначил М. Моторин и в вопросе процедуры проведения налоговых проверок. Отметив, что в обсуждаемый законопроект внесен ряд поправок, в частности, запрещающих требовать с налогоплательщика нотариально заверенные документы, первичные документы, докладчик подчеркнул, что все случаи в законе предусмотреть невозможно.

«Мы не можем запретить налоговым инспекторам работать так, чтобы они могли реально проверить деятельность налогоплательщика. Налоговый инспектор должен иметь все права для этого. Мы никогда не пойдем на то, чтобы камеральная налоговая проверка превратилась в некий аналог арифметического подсчета декларации: правильно ли там проставлены цифры? Камеральная налоговая проверка — это нормальная налоговая проверка, проверка правильности уплаты налогов».

«Если мы посмотрим на законодательства других стран, — сказал далее М. Моторин, — то увидим, что практически нигде не ограничены сроки проведения налоговых проверок. Везде действует принцип разумной достаточности. Нигде в мире нет ограничений и по количеству выездных проверок. Это противоречило бы интересам государства».



Ряд существенных замечаний по законопроекту о совершенствовании налогового администрирования прозвучал в выступлении президента ОАО «Объединенные консультанты «ФДП» **Сергея Глухова**. Он, в частности,

констатировал, что в настоящее время выездные налоговые проверки могут проходить у налогоплательщиков неограниченное количество раз — главное, чтобы проверяли при этом разные налоги. Иногда это приводило к тому, что некоторые предприятия постоянно находились в стадии проверки. Установление ограничения в отношении количества выездных проверок, безусловно, относится к позитивным изменениям, но коренным образом не улучшает положение налогоплательщиков, поскольку законопроект не предполагает уменьшение максимального срока проведения проверок.

Установить исчерпывающий перечень документов, представляемых при камеральной проверке, будет возможно только в том случае, если будет признано, что камеральная проверка относится к текущим формам налогового контроля и не должна подменять выездную проверку.

Кроме того, по мнению С. Глухова, существенным недостатком законопроекта является отсутствие в нем положений, устанавливающих ответственность должностных лиц налоговых органов за нарушение налогового законодательства. Установление ответственности стимулировало бы налоговые органы к соблюдению налогового законодательства, способствовало бы предотвращению нарушений прав налогоплательщиков.

Солидарен с этой точкой зрения заместитель председателя Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам **Андрей Макаров**. В своем эмоциональном выступлении он критиковал деятельность налоговых органов, отметил большое количество злоупотреблений с их стороны, призвал «вести для налоговых инспекторов ответственность, адекватную ответственности налогоплательщиков».



Председатель Высшего Арбитражного Суда РФ **Антон Иванов** в своем выступлении, напротив, сделал упор на недобросовестности налогоплательщиков, посетовал на их нечестность и неразумность, следствием чего является большое количество финансовых махинаций. Поэтому в законодательстве, по мнению А. Иванова, необходимо



оформить «доктрину деловой цели»: если сделка не имеет никаких гражданских последствий, кроме минимизации налогов, то она должна рассматриваться судами как «незавершенная», то есть не имеющая правовых последствий. Этот вариант видится главе Высшего Арбитражного суда гораздо проще, чем создание перечня схем незаконной налоговой оптимизации.

Другую точку зрения по этому вопросу озвучил президент Палаты налоговых консультантов России **Дмитрий Черник**.

«Нам нужно понять, что такое оптимизация налогов,— сказал он в своем выступлении.— Если

это вредная деятельность, ее нужно просто запретить. На мой взгляд, никаких «полузаконных» схем уплаты налогов в принципе быть не может. Либо они законны, и предприниматель имеет право их применять, либо они нарушают закон, а значит являются экономическим преступлением со всеми вытекающими отсюда последствиями. Налоговое законодательство далеко от совершенства, в нем немало «лазеек». Ликвиди-

ровать их — дело федеральных налоговых органов, Минфина, правительства, Государственной Думы, но не надо впутывать сюда налогоплательщиков. Не надо их обвинять в том, что они пользуются какими-то схемами, которые сегодня являются абсолютно законными».

Налог на добавленную стоимость

Большое внимание участники Форума уделили обсуждению вопросов снижения ставок НДС и ЕСН. Высказывались разные предложения.



Так, руководитель фракции «Родина» в Государственной Думе, председатель Комитета ТПП РФ по содействию внешнеэкономической деятельности **Сергей Глазев** ратовал за максимальное снижение НДС, даже его

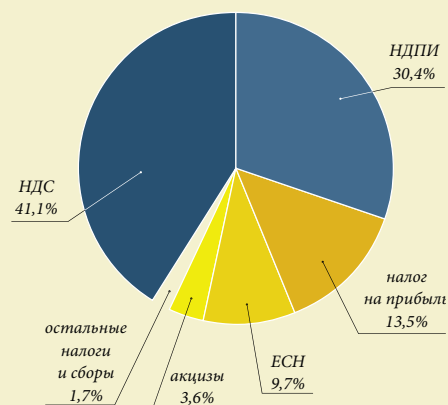
полную отмену. Е. Примаков считал оптимальной ставкой 13—14 %, назывались и другие цифры. Большинство выступавших по этому вопросу были единодушны в том, что предыдущее снижение ставки НДС с 20 до 18 % дало положительные ре-

зультаты. С этим согласен и Д. Черник. Однако он высказал мнение, что при дальнейшем снижении ставки НДС нужно действовать очень осторожно.

«Насколько мне известно, правительство сейчас вернулось к варианту, на мой

Экономика в цифрах

Структура поступлений администрируемых ФНС России доходов в федеральный бюджет по видам налогов в январе-сентябре 2005 года (в %)



Мнение эксперта



Сергей БЕЛЯКОВ,
заместитель руководителя Комитета по бюджетно-налоговой политике РСПП:

Президент РСПП Александр Шохин совершенно справедливо отметил, что лишь половина поправок бизнеса в ту часть Налогового Кодекса, которая касается налогового администрирования, нашла свое отражение в законопроекте. Но нужно отметить, что действенность принятых поправок в значительной мере нивелируется рядом положений, которые, к великому нашему сожалению, в законопроекте остались. Например, существующий законопроект, по сути, превращает камеральную проверку в выездную. Поэтому трудно назвать достижением регламентирование выездной проверки в то время, когда вопрос о камеральной не решен. Не удалось прийти к единому мнению о том, что же вообще сле-

дует считать камеральной проверкой. Если превратить ее в аналитическую, следует поставить крест на попытках как-то регламентировать перечень документов, которые налоговые органы могут затребовать в ходе ее проведения.

Мы считаем также, что необходимо исключить возможность наложения штрафных санкций на налогоплательщика по итогам проведения камеральной проверки.

Что касается выездных налоговых проверок, то когда мы говорим о возможности увеличения сроков их проведения, обязательно указываем на необходимость весомых оснований для этого. Таковыми могут быть, например, проведение встречной проверки, необходимость экспертизы, запроса в налоговые органы иностранных государств. В любом случае, причины продления проверки должны быть четко регламентированы, из законопроекта необходимо исключить расплывчатые формулировки типа «в случае достаточных оснований» и «в исключительных случаях».

Еще одно принципиальное замечание. Авторы законопроекта предлагают ограничить право налогоплательщика представлять уточненную декларацию в случае, если принято решение о проведении выездной проверки. Сомнительно, что с нарушениями можно бороться путем установления дополнительных барьеров для всех налогоплательщиков.

Улучшение качества налогового администрирования исключительно путем расширения полномочий проверяющих органов представляется мне совершенно абсурдным. При этом в законопроекте сегодня существует немало положений, ставящих двух участников налоговых отношений в неравные условия.

Определенный оптимизм внушает лишь то, что наши предложения находят поддержку у большинства представителей профильного комитета Государственной Думы. Надеемся, что в ходе дальнейшего рассмотрения законопроект будет существенно доработан.

«Промышленник России» продолжает серию публикаций о принципах Киотской конвенции. Это вторая статья серии. Первый материал (№ 10/2005) был посвящен общей характеристике Киотской конвенции.

Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур: принципы взаимоотношений бизнеса и таможенной службы



И. Б. Новокионов, директор таможенно-правового департамента ЗАО «И. Л. Т. С.», кандидат юридических наук

ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП, ПРОХОДЯЩИЙ КРАСНОЙ НИТЬЮ ЧЕРЕЗ ВСЕ ПОЛОЖЕНИЯ КИОТСКОЙ КОНВЕНЦИИ, СВЯЗАН С НЕОБХОДИМОСТЬЮ УПРОЩЕНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ПРОЦЕДУР В ЦЕЛЯХ УСКОРЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ТОВАРООБОРОТА, СОДЕЙСТВИЯ ТОРГОВЛЕ И СНЯТИЯ НЕОБОСНОВАННЫХ АДМИНИСТРАТИВНЫХ БАРЬЕРОВ. ПРИ ЭТОМ КОНВЕНЦИЯ СОДЕРЖИТ И РЯД ВПОЛНЕ КОНКРЕТНЫХ ПРЕДПИСАНИЙ, УКАЗЫВАЮЩИХ НА ТО, В КАКИХ ФОРМАХ ГОСУДАРСТВО В ЛИЦЕ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ ДОЛЖНО СТРОИТЬ СВОИ ОТНОШЕНИЯ С ВНЕШНЕТОРГОВЫМ СООБЩЕСТВОМ.

Стандартное правило 1.3. Главы 1 «Общие положения» Генерального приложения к Киотской конвенции предусматривает, что «Таможенная служба устанавливает и поддерживает официальные отношения консультативного характера с участниками внешней торговли в целях развития сотрудничества и содействия их участию во внедрении наиболее эффективных методов работы, согласующихся с национальным законодательством и международными договорами».

Всемирная таможенная организация уделяет значительное внимание теме партнерских отношений «бизнес — государство». Комментируя применение данного стандартного правила, Всемирная таможенная организация указывает, что быстро растущий объем международной торговли требует активного сотрудничества и интенсивного общения между таможенной службой и участниками

внешней торговли, что имеет большое значение для взаимодополняющих усилий по реализации сторонами своих целей и выполнения обязательств. Поскольку таможенная служба является существенным элементом в системе международной торговли, важно, чтобы таможенные администрации использовали в своей работе современные методы и стремились к максимальному облегчению внешнеторговой деятельности.

В условиях изменчивой конъюнктуры международной торговли, где предпринимательский доход напрямую зависит от скорости оборота, таможенные службы и участники внешней торговли должны совместно разрабатывать современные методы. Для этого необходимы консультативные отношения, а для эффективного и быстрого обмена информацией существенное значение имеет использование современных информационных технологий.

Прежде чем вносить какие-либо изменения, вводить новые процедуры или автоматизированные системы, таможенные службы должны согласовать данные действия с уполномоченными представителями торгового сообщества, с тем, чтобы стороны могли осуществлять свою деятельность с учетом интересов друг друга.

Для разработки механизмов сотрудничества и консультаций таможенные службы должны установить официальные консультативные отношения с различными национальными торговыми объединениями. В настоящее время многие таможенные службы имеют официальные консультативные комитеты по работе с участниками внешней торговли, перевозчиками, брокерами, банками, операторами речных, морских и воздушных портов, а также с представляющими их организациями. Функции таких комитетов обычно включают обсуждение предполагаемых изменений в требованиях контроля, определение трудностей, с которыми сталкиваются или могут столкнуться декларанты при выполнении существующих или предлагаемых процедур, и нахождение взаимно приемлемых решений.

Вынесение данного стандартного правила в Главу «Общие положения» указывает на то, что Всемирная таможенная организация придает ему статус одного из базовых подходов к принципам таможенного регулирования.

Всемирная таможенная организация исходит из того, что консультации с участниками внешнеэкономической деятельности являются неотъемлемой частью современного таможенного администрирования. Нельзя не отметить, что Киотская конвенция прямо указывает на необходимость участия в этих консультативных отношениях и профессионалов, оказывающих таможенные услуги, через которых во многих случаях действуют внешне-торговые компании. Речь идет о таможенных брокерах, перевозчиках, владельцах складов временного хранения и таможенных складов (Стандартное правило 8.5 Главы 8 Генерального приложения Конвенции).

Принцип необходимости сотрудничества бизнеса и государства при установлении и внедрении правил и процедур, обеспечивающих развитие международной торговли без ущерба для интересов государства, является сквозным для данной Конвенции.

Так, Стандартным правилом 6.8. Главы 6 Генерального приложения «Таможенный контроль» установлено, что: *«таможенная служба стремится к сотрудничеству с участниками внешней торговли и заключению меморандумов о взаимопонимании в целях совершенствования таможенного контроля»*, Стандартным правилом 7.3. Главы 7 «Информационные технологии» предусмотрено, что: *«При внедрении информационных технологий осуществляются, по возможности, максимальные широкие консультации со всеми непосредственно заинтересованными лицами»*.

Следует отметить, что пунктом 14 статьи 408 Таможенного кодекса РФ о полномочиях таможенных органов установлено, что таможенные органы для выполнения возложенных на них функций обладают полномочиями *«устанавливать и поддерживать официальные отношения консультативного характера с участниками внешнеэкономической деятельности, иными лицами, деятельность которых связана с осуществлением внешнеэкономической деятельности, и их профессиональными объединениями (ассоциациями) в целях сотрудничества и взаимодействия по вопросам внедрения наиболее эффективных методов осуществления таможенного оформления и таможенного контроля»*.

Одним из методов взаимодействия таможенных органов и бизнеса в нашей стране является работа Консультативного совета по реализации таможенной политики при ФТС России и аналогичных органов при региональных таможенных управлениях. Консультативная деятельность является основой партнерских отношений таможенных органов и участников ВЭД.

Присоединение России к Киотской конвенции, безусловно, придаст дополнительный импульс развитию официальных отношений между таможней и бизнесом, будет способствовать преодолению закрытости таможенного регулирования и стимулировать совместную работу по совершенствованию таможенного законодательства и практике его применения.

ЗАО «И. Л. Т. С.»

Тел. : 925-60-43
e-mail: ilts@ilts.ru
<http://www.ilts.ru>

Новости

Использование возможностей Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС

В ноябре в Москве состоялась первая бизнес-встреча по таможенной тематике в рамках ЕврАзЭС. Ее цель — активизация деловой жизни в рамках сообщества, подключение бизнеса к реализации преимуществ в таможенной сфере, создаваемых в ходе формирования единой таможенной территории, вовлечение бизнеса в интеграционные процессы, совершенствование таможенных правил, налаживание взаимопонимания между бизнесом и таможенными службами государств-членов организации. В работе конференции приняли участие руководители и представители таможенных служб России и Казахстана, секретариата Интеграционного комитета ЕврАзЭС, Ассоциации «Деловой совет ЕврАзЭС», бизнеса, общественных организаций.

В ходе встречи обсуждались вопросы, касающиеся изменения таможенных правил в странах ЕврАзЭС и порядка их практического применения; введения новых правил маркировки импортной алкогольной продукции; проблемы транспортировки и оформления товаров из стран дальнего зарубежья; формирование транспортных коридоров для перевозки иностранных грузов по территории стран-членов ЕврАзЭС; совершенствование таможенных процедур и развитие Евразийских транспортных коридоров с современной инфраструктурой и технологией перевозок грузов.

Участники конференции имели возможность обменяться мнениями по всему кругу обсуждаемых вопросов. Для представителей деловых кругов она стала хорошей возможностью донести свое мнение и свои пожелания, касающиеся таможенных процедур, до представителей таможенных ведомств и интеграционных структур. ФТС России представлял на встрече заместитель руководителя Леонид Лозбенко. Он, в частности, сообщил о том, что **накануне Киотскую конвенцию об упрощении и гармонизации таможенных процедур ратифицировала последняя из 40 стран, что означает, что конвенция вступила в силу. По словам Л. Лозбенко, это огромное событие как для таможенных администраций мира, так и для бизнеса.** Он напомнил о том, что летом текущего года в рамках ВТО были согласованы и приняты рамочные стандарты безопасности, следование которым, с одной стороны, призвано обеспечить безопасность цепей поставок, с другой — всемерно содействовать торговле. Соединение этих принципов потребует кардинально иных методов таможенного контроля, в частности, предоставления достоверной предварительной информации. Рано или поздно это затронет абсолютно всех участников ВЭД, поэтому готовиться надо уже сейчас. Как сообщил Л. Лозбенко, 14 октября между таможенными службами России и Казахстана подписано соглашение о предоставлении предварительной информации. На очереди — соглашение с Украиной. Работа в этом отношении ведется и с другими таможенными администрациями. Задача ФТС России — создание благоприятного в таможенном отношении пояса вокруг границ РФ. По итогам встречи принята Резолюция, в которой, в частности, отмечено, что принятые за последние годы новые таможенные правила и регламенты нуждаются в адаптации как в самих таможенных органах, так и в компаниях и организациях, прямо или косвенно связанных с таможенной сферой.



Успешный бизнес: интуиция или расчет

Не секрет, что практически каждый предприниматель, по сути своей, — человек творческий. Без сочетания таких качеств, как предприимчивость и интуиция, мало кому удавалось открыть собственное дело. Но достаточно ли этого ресурса для продвижения компании на рынке? На этот актуальный вопрос пытались ответить участники прошедшей в Москве конференции «Успешный бизнес: интуиция или расчет?», организованной компанией «PRADO Банк и Консультант» и Российским союзом промышленников и предпринимателей.

Галина ГЕРАСИМОВА

Что считать эффективной стратегией?

«По рыночным законам наша страна живет уже третью пятилетку, но российский бизнес еще далек от идеала». С этого замечания начал свое выступление Александр Кузьмичев, управляющий директор «PRADO Управленческое консультирование». Существенным недостатком многих компаний, по словам Кузьмичева, является то, что их руководители воспринимают стратегию развития предприятия как голую теорию. А ведь именно целевое управление позволяет любой организации наиболее оптимальным путем получить результаты, на которые изначально рассчитывает ее управленческая команда.

Стратегия — это план, интегрирующий главные цели организации, ее политику

и действия в некое согласованное целое. В общем-то, признал консультант, все бизнес-стратегии делятся на два вида. Как правило, с планов, основанных на интуиции предпринимателя, начинают свой путь в бизнес молодые компании. Со временем к ним приходит опыт и осознание своего места на рынке, накапливается статистический материал для анализа. И новые долгосрочные планы содержат уже более точные расчетные параметры.

Однако и в зависимости от среды, в которой работает бизнес, уточнил Александр Кузьмичев, доли интуиции и анализа в стратегии могут различаться. Например, для сложной и динамичной среды больше подходит стратегия-предвидение, для стабильной и достаточно простой — стратегия на основе развернутого плана. Консультант

привел примеры того, как важно понимание того, на каком этапе жизненного цикла находится отрасль для выбора безошибочной стратегии. Так, стоит учитывать, что продолжающийся вклад успешной компании в новые технологии, при завышенной оценке ею отраслевого роста, на определенном этапе начинает играть подрывную роль. А экономия на инновациях в период, когда отрасль на подъеме, однозначно гарантирует предприятию отставание.

«Правильно составленная стратегия снижает неопределенность развития бизнеса и способствует повышению капитализации компании», — эти слова Вадима Самсонова, руководителя консалтинговой группы «Магазин готового бизнеса», прозвучали как формула успеха. А вот данные, приведенные Николаем Николенко, главным исполнительным директором финансовой корпорации «УралСиб», выявили любопытную деталь. В девяти из десяти российских предприятий сегодня просто не знают, как реализовать стратегию на практике. Проведенные исследования выявили несколько основных причин такого удручающего факта: только 5 % сотрудников понимают стратегию компании, 85 % руководителей уделяют ее вопросам менее часа в месяц, 60 % ресурсов компании не имеют непосредственной связи со стратегией, четверть сотрудников никак не мотивированы на выполнение ее грандиозных целей. На опыте развития своей корпорации Николай Николенко подробно рассказал, из каких слагаемых складывается системное управление бизнесом. В первую очередь, оно предполагает: овладение богатством инструментария менеджмента, знание возрастной стадии развития организации, ее болезней роста, творческое применение управленческих инструментов в соответствии с индивидуальными особенностями компании. Существенное обстоятельство: чтобы бизнес-структура работала как единый организм, все модульные части менеджмента, соответствующие конкретным ее функциям, также должны представлять единую систему.

К чему обязывает постоянство перемен?

«Большинство работающих на рынке компаний сегодня достигли критического возраста», — сказала Ксения Сухотина, тренер-консультант «PRADO Кадровые решения». По наблюдениям специалиста,

за 10—12 лет практически в каждой бизнес-организации происходит смещение акцентов в управлении компанией. Если раньше больше был востребован механический подход к бизнесу, то сегодня с возрастающим вниманием учитывается влияние человека на бизнес. Как оценить это влияние? Человеческий капитал — это большие затраты или полезные вложения? Практика показывает, что грамотный подход к управлению персоналом становится дополнительным способом увеличения прибыли. В результате применения системного кадрового менеджмента, отметила Ксения Сухотина, «запускается» работающий механизм «самообучающейся организации» — механизм совершенствования руководителей, управленческой команды и системы бизнеса в целом. Ценность человеческого капитала, помноженного на менеджмент, для компании многократно возрастает. **(Подробнее об этом в статье Ксении Сухотиной на стр. 44—45. Прим. ред.)**

О преимуществах для фирмы использования такого пока еще не для всех привычного инструмента переподготовки сотрудников, как коучинг, подробно рассказала президент консалтинговой группы «Старая площадь» Светлана Колосова. Она подчеркнула, что коучинг всегда нацелен на раскрытие потенциала личности, предприятия или команды. В отличие от традиционного тренинга, он проводится «без отрыва от производства», что позволяет коучеру и его подопечному не моделировать ситуации, а решать реальные задачи. Этот метод пришел в бизнес-среду из спорта. И привнес испытанный подход: чемпионы, в отличие от обычных спортсменов, всегда имеют свою собственную, нестандартную и зачастую индивидуальную, технику.

«Зачастую, — отмечает Светлана Колосова, — в процессе тренинга люди преодолевают два вида тревоги. Тревога обучения возникает из страха перед чем-то новым, боязни выглядеть глупо или нежелания отказываться от старых привычек, которые так хорошо показали себя в прошлом. Учитывая интенсивность этого чувства, наверное, никто и никогда не попробовал бы ничего нового, если бы не тревога выживания. Но рано или поздно потенциальные учащиеся испытывают еще и некое чувство безнадежности, которое неизменно открывает в них возможность и желание учиться. К ним приходит ужасающее понимание: чтобы выжить, нужно постоянно меняться».

Эксперты единодушны в своих оценках: в постоянно меняющемся мире каждая компания, независимо от уровня ее развития, вынуждена ежедневно решать проблему выживания. И даже самые совершенные управленческие инструменты теряют свою эффективность, если они не обращены на конкретные потребности людей. Как рассказала Инна Карпенко, управляющий директор «PRADO Стратегический маркетинг», сегодня подобная метаморфоза происходит с маркетингом. Это выражается в том, что маркетинг заставляет компанию ориентироваться на повышенные ожидания потребителей и из функции отдельных специалистов теперь превращается в идеологию всех сотрудников организации.

Но, как сказал еще в начале конференции Александр Кузьмичев, наш бизнес пока далек от идеала. О наиболее распространенных ошибках в поведении компаний на рынке рассказала Евгения Богатова, генеральный директор группы компаний «Русское золото». Одна из приведенных ею ошибок, пожалуй, самая роковая — элементарное пренебрежение мнением заказчика и, как следствие, потеря обратной связи. Если такая ошибка начинает тиражироваться, об успехе в бизнесе лучше не мечтать.

Зрелая рыночная стратегия прогнозируется на несколько лет вперед, подчеркнул Виктор Новоченко, директор по маркетингу ТД «ЗИЛ». Безусловно, без современного аналитического аппарата здесь не обойтись. Однако дискуссии выявили самое главное — в условиях жесткой конкуренции и быстро изменяющихся рынков успехов добиваются только те компании, в которых трезвый расчет и знания дополняют могучий потенциал творчества.

В конференции приняли участие представители различных отраслей экономики России: финансовая корпорация «УралСиб», консалтинговые компании «Магазин готового бизнеса» и «Старая площадь», нефтяные компании ГК «Комплекс-ойл» и НК «Сервон», компания «Сухой», «Авиаэкспорт», компания «Северсталь-авто», Евробанк и АКБ «ЛЕФКО-БАНК», группа лизинговых компаний «Столица», представительство «SAP AG» в РФ, Торговый дом «ЗИЛ», группа компаний «Русское золото» и многие другие.

Собственник и менеджер: большие деньги или большие надежды?



PRADO
БАНКИР И КОНСУЛЬТАНТ

Ксения СУХОТИНА,

Ведущий тренер — консультант по управлению персоналом компании PRADO Банкир и Консультант

Быть или не быть собственнику единственным и неповторимым руководителем бизнеса? Вот в чем вопрос. Рынки завоеваны, бренды созданы и продвинуты, процесс технологизирован. Что дальше? К этому моменту развития руководство, как правило, устает от извечной борьбы и начинает призадумываться о поиске своей замены на боевом посту. «Где и как искать?» — формулируется собственником задача, основная проблема — дефицит менеджеров. Я уверена, что немало нынешних руководителей уже обжигались, принимая решение «пригласить близкого друга» или если им «порекомендовали отличного парня». Это менеджмент уже даже не вчерашнего дня. К тому же мнение о том, что собственник должен, наконец, передать управление бизнесом профессиональному управленцу, сегодня уже не поддерживается большинством.

Отношения менеджера и собственника являются одной из ключевых основ построения системы управления в компании, т. к. разделение зон ответственности и ролей — процесс сложный и эволюционный. Основными факторами, влияющими на этот процесс, можно назвать, прежде всего, интересы самого собственника (или группы собственников), потребность в финансировании бизнеса и выбор способов контроля, а также сложность и масштабы бизнеса. На мой взгляд, **существует два**

типа собственников: собственник как образ жизни и собственник как результат успешной карьеры. От этого во многом зависит система менеджмента в компании. Здесь заложен один из источников конфликта.

Увлечшись повышением эффективности системы управления, менеджеры зачастую забывают о том, что взгляд на будущее компании, как правило, бывает различным. Цель собственника — в капитализации прибыли и росте собственности компании, а профессиональный менеджер, в свою оче-

редь, стремится к росту объемов и масштабов бизнеса.

Процесс правильной декомпозиции цели обеспечивает устойчивость компании.

Помимо разности целей, существуют еще и внутренние противоречия. Например, позиция собственника: «менеджеру сложно доверять, он не думает о долгосрочном развитии бизнеса, я даю ему слишком много власти над моей собственностью», а с другой стороны, позиция менеджера: «собственник верит только себе,



у меня нет реальной власти, важнейшие решения принимаются собственником единолично».

Мир знает множество примеров влияния межличностных отношений на устойчивость бизнеса: известно, что наследники семьи Рокфеллер вынудили продать 80 % бизнеса для удовлетворения своих потребностей, известная компания «Esprit» в результате конфликта между супругами-владельцами оказалась на грани банкротства и была продана. А в российской практике таких примеров еще больше.

Кроме того, стоимость ошибки в выборе менеджера велика. Не многие российские компании в период кризиса, за два года меняющие по две-три управленческие команды, задумываются о стоимости подобных экспериментов. По моим подсчетам, цена, которую компания платит за неправильный подбор топ-менеджера, к примеру, с ежемесячным окладом в \$5000, к моменту расставания, после окончания испытательного срока, когда подводятся неутешительные итоги, составляет сумму, превышающую \$150 тыс. Исходными данными для расчета являются штатное расписание организации; бухгалтерский баланс за предыдущий год; смета доходов и расходов (фактическая за отчетный год); расчет численности персонала на плановый год; годовой уровень инфляции (плановый и фактический); смета накладных расходов организации с расшифровками. Я думаю, что даже крупные компании не приветствуют подобные издержки. Ужесточение правил и выбор наиболее подходящих компании и типу собственника методик подбора на вакансии топ-менеджмента помогут избежать таких затрат.

Видя, как велика цена ошибки при приеме на работу не того руководителя, заново актуализируется тема взаимоотношений собственник — наемный менеджер. Есть ли

универсальные схемы, оптимальные решения? К сожалению, нет. Каждая компания уникальна, но **есть некоторые инструменты эффективного сотрудничества собственника и менеджера, позволяющие минимизировать риски:**

1. Создание корпоративного центра принятия стратегических решений развития бизнеса / совета директоров;
2. Построение системы оценки и развития руководителей компании, включающей в себя и компенсацию, и перспективы профессионального и карьерного роста;
3. Установление эффективной системы коммуникации, позволяющей проводить постоянный обмен объективной информацией о развитии компании между собственником и менеджером, создание механизмов решения спорных ситуаций;
4. Юридическая и бухгалтерская поддержка: раскрытие информации, создание корпоративного кодекса управления.

Практика использования таких инструментов показала отличные результаты в таких компаниях, как «Samsung», «General Electric», «Coca-Cola» и других.

А есть ли инструменты, способные обеспечить устойчивость системы управления? Современный менеджмент предлагает множество рецептов. Применять их следует только после тщательно анализа организационного контекста компании. Что же происходит сегодня? Какова ситуация на рынке? Сегодня многие российские компании и иностранные компании, работающие на российском рынке, достигли так называемого критического возраста — 10—12 лет, это период возникновения кризиса роста (на Западе этот возраст приравнивается к 50 годам). По мнению экспертов, большинство таких кризисов носит менеджерский оттенок. На повестку дня выходят все ключевые аспекты управления компанией: основная философия компании, то есть цели, миссия, ценности; регламентированные бизнес-процессы; управленческая и организационная структуры и, конечно, реорганизация системы менеджмента компании.

На рынке заметно обозначилась тенденция смещения акцентов в области управления: если раньше каждый собственник стремился к внедрению механистического подхода к ведению бизнеса — «Бизнес дол-

жен работать, как часы», то на сегодняшний день осознание роли личности в истории, так же, как и роли менеджера в развитии бизнеса, вновь признается. Способность к инновации и внедрение ситуационных моделей развития компании становятся одним из важнейших условий успеха.

Рыночная среда учит считать все, но оценка человеческого ресурса как одного из главных факторов развития и обеспечения конкурентоспособности компании не всегда принимается в расчет. **Усиление влияния человеческого капитала на бизнес очевидно.** Человеческий капитал — самая трудно оцениваемая, но содержательная часть стоимости компании. Формулу успешного бизнеса сегодня я бы определила как: *Human capital (Человеческий капитал) × Management (Система управления) = Human Profit (Прибыль от человеческого капитала).*

Систему эффективного менеджмента необходимо выстраивать на сформулированных и разделяемых общих целях, ценности, стратегии, поддержании необходимого уровня управленческих и лидерских компетенций и постановке механизма саморазвития и самообучения с использованием развивающей позитивной обратной связи. Результаты внедрения подобной системы менеджмента позволят добиться качества действий управленческой команды и принимаемых решений, поддерживать высокую мотивацию и лояльность, ориентацию сотрудников на развитие, обеспечат дисциплину реализации принятых решений. Работающий механизм «самообучающейся организации» — это механизм совершенствования руководителей, управленческой команды и системы управления бизнесом в целом.

Построение самообучающейся организации позволит сделать реальными «большие надежды» и получать большие прибыли, создаст мотивированную команду и снимет противоречия во взаимоотношениях по иерархической вертикали. На сегодняшнем этапе развития менеджмента решение подобных задач становится реальным благодаря накопленному опыту западного и отечественного бизнеса и наличию эффективных моделей и инструментов управления.

PRADO Банкир и Консультант

www.prado.ru



Российская общенациональная премия «Российские Созидатели»

В ГОСУДАРСТВЕННОМ ЦЕНТРАЛЬНОМ КОНЦЕРТНОМ ЗАЛЕ «РОССИЯ» В ТРЕТИЙ РАЗ ПРОШЛА ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ НАГРАД РОССИЙСКОЙ ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «РОССИЙСКИЕ СОЗИДАТЕЛИ».

ЦЕРЕМОНИЯ СОБРАЛА ДЕПУТАТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ, ЧЛЕНОВ СОВЕТА ФЕДЕРАЦИИ, ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РАЗЛИЧНЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРУКТУР, ВИДНЫХ УЧЕНЫХ И ДРУГИХ ВЫДАЮЩИХСЯ ГРАЖДАН СТРАНЫ.

ЛАУРЕАТОВ ПРЕМИИ ЧЕСТВОВАЛИ: ПРЕЗИДЕНТ АССОЦИАЦИИ СТРОИТЕЛЕЙ РОССИИ, СОПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРЕЗИДИУМА ПРЕМИИ Н. П. КОШМАН, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РФ ПО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА И ЖКХ, ЧЛЕН ПРЕЗИДИУМА ПРЕМИИ Е. В. БАСИН, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ (РАБОТОДАТЕЛЕЙ) Ю. В. МАЧЕХИН, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ КОМИТЕТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ ФС РФ ПО КОНСТИТУЦИОННОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ И ГОСУДАРСТВЕННОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ А. В. МИТРОФАНОВ, ЧЛЕНЫ ПРЕЗИДИУМА ПРЕМИИ И ДРУГИЕ.

Российская общенациональная премия «РОССИЙСКИЕ СОЗИДАТЕЛИ» является наградой российского общества за выдающийся вклад лауреатов в дело возрождения российского государства, развития экономики и социальной сферы, науки, образования, здравоохранения и культуры. Премия свидетельствует о высоких достижениях в профессиональной деятельности и значительном вкладе лауреатов в социальную сферу России. Проведение конкурса направлено на властные структуры, общественные организации, лидеров отечественного производства и социаль-

Лауреаты премии:

Номинация «За Интеграцию и Созидание»:

В. С. ЧЕРНОМЫРДИН,

Номинация «За личный вклад в развитие культуры и искусства»:

В. А. ЭТУШ,

Номинация «За личный вклад в развитие детского и юношеского спорта»:

В. А. ТРЕТЬЯК,

Номинация «За профессиональное достоинство»:

М. Е. ГРЕБНЕВА — генеральный директор
ОАО «Концерн МонАрх», г. Москва;
Э. Е. РУБИНШТЕЙН — генеральный директор
ЗАО Фирма «Мосводоканалстрой», г. Москва;
В. И. НЕСТЕРЕНКО — генеральный директор
ЗАО «Мосфундаментстрой-6», г. Москва;
В. Я. ВОРОБЬЕВ — генеральный директор
ОАО «Монолит», г. Москва.

Лауреатами премии в других номинациях стали:

АССОЦИАЦИЯ ИНВЕТОРОВ МОСКВЫ;
ОАО «СТРОЙТРАНСГАЗ», г. Москва;
МУП Г. ИЖЕВСКА «ДЕКОРАТИВНО-ЦВЕТОЧНЫЕ КУЛЬТУРЫ»;
ОАО «МОНОЛИТ», г. Москва;
ООО «ЭНЕРГОГАЗКОМПЛЕКТ», г. Набережные
Челны, Республика Татарстан;
ГРУППА КОМПАНИЙ ООО «ДРУЖБА-МОНОЛИТ» —
ООО «ДРУЖБА-ИНВЕСТ», г. Москва;
ООО «БАЛТИЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ
(ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ)», г. Москва;
ГРУППА КОМПАНИЙ «КРТ», г. Москва;
ООО «ТЮМЕНИИГИПРОГАЗ», г. Тюмень;
ОАО «НК «РОСНЕФТЬ» — КАБАРДИНО-БАЛКАРСКАЯ ТОПЛИВНАЯ
КОМПАНИЯ», г. Нальчик, Кабардино-Балкарская Республика;
ОАО «САЛАВАТНЕФТЕОРГСИНТЕЗ», г. Салават, Республика Башкортостан;
ЗАО ФИРМА «МОСВОДОКАНАЛСТРОЙ», г. Москва;
ЗАО «ИНТЕРАВТОМАТИКА», г. Москва;
ЗАО ВНЕШНЕТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ «АЛЛВЕ», г. Москва;
ООО «ВОЛГА», г. Санкт-Петербург.



ной сферы, объединение их усилий в решении задач по подъему производства, строительства и экономики страны, а также на выявление эффективных и успешных руководителей.

Награды Российской общенациональной премии «РОССИЙСКИЕ СОЗИДАТЕЛИ» вручались: председателю Правления ОАО РАО «ЕЭС России» А. Б. Чубайсу, председателю Правления ОАО «Газпром» А. Б. Миллеру, МЧС России, мэру Москвы Ю. М. Лужкову, компаниям «ДОН-Строй», «ИНГЕОКОМ», «КРОСТ», «КВАРТАЛ», журналу «Профиль» и другим.

Организатором Российской общенациональной премии «РОССИЙСКИЕ СОЗИДАТЕЛИ» является Фонд гуманитарных программ «Интеграция и Созидание».

Поддержку премии оказали администрации Президента Российской Федерации, Правительства России, Совета Федерации ФС РФ, Торгово-промышленной палаты РФ, Комплекса архитектуры, строительства, развития и реконструкции Москвы, думской фракции «Единая Россия», Российского союза промышленников и предпринимателей (работодателей). Информационную поддержку — «Российская

газета», журнал «Профиль», «РосБизнес-Консалтинг», Информационное агентство «Вся Россия», журнал «Промышленник России», Издательский дом «Родина». Особая благодарность Самарскому комбинату «Родник» — производителю водки премиум-класса «Золотой Родник» за поддержку церемонии.



МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

РосАгроМаш - 2006

14 - 16 февраля 2006
Москва, ВК "Крокус Экспо"

- Мини-заводы для АПК
- Сельскохозяйственные трактора, навесные и прицепные машины и оборудование
- Почвообрабатывающие, посадочные, посевные и кормоуборочные машины
- Комплексы машин для послеуборочной обработки зерна
- Поливочная и мелиоративная техника
- Комплексы машин и оборудования для содержания и кормления крупного рогатого скота, свиней, птицы
- Оборудование для доения коров и хранения молока
- Транспортные средства, прицепы, цистерны
- Запасные части и комплектующие



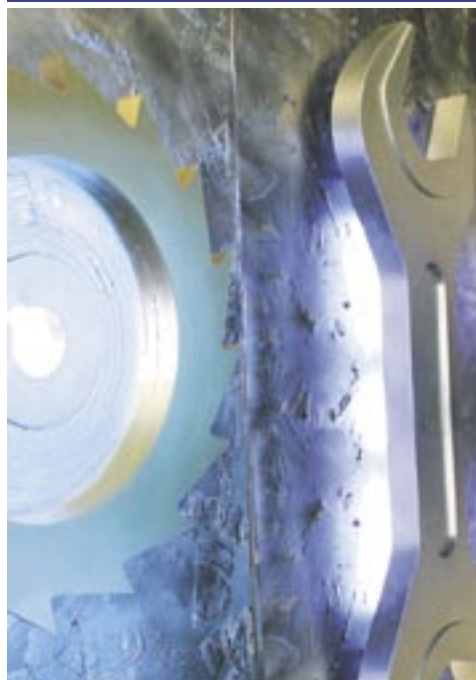
ЗАО "Интер Экспо РСРП"

Москва, 127051, Петровский б-р, д. 3
Тел./факс: (095) 970-10-27, 970-10-28
e-mail: agro@inter.expo.ru
inter.expo.ru



www.MVK.ru

(095) 105-34-97



28 марта - 1 апреля
Москва, ВВЦ «Сокольники»

**6-я МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ВЫСТАВКА ИНСТРУМЕНТА
ДЛЯ ВСЕХ ОТРАСЛЕЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ И БЫТА**

Одновременно с выставкой ISET / МИР ИНСТРУМЕНТА-2006
с 28 марта по 1 апреля пройдут:

FASTTEC / КРЕПЕЖ-2006

4-я Международная специализированная выставка оборудования, материалов, деталей и технологий, используемых для образования разборных и неразборных крепежных соединений, а также оборудования для производства элементов крепежа
www.fasttec.ru

MEASUREX-2006

3-й Международный специализированный салон инструментов, приборов и оборудования для контроля и измерений, а также новейших разработок в области измерения
www.measurex.ru

ОСНАСТКА-2006

3-й Международный специализированный салон всех видов оснастки и приспособлений для металлообрабатывающего и деревообрабатывающего оборудования, а также автомобильной и других отраслей промышленности
www.tooling.ru

www.iset-expo.ru

Тел./факс: (095) 105-34-97, 268-99-14
E-mail: cng@mvk.ru, info@mvk.ru



Организаторы:

Выставочный холдинг MVK



РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
СТАНКОИНСТРУМЕНТАЛЬНОЙ
ПРОДУКЦИИ «СТАНКОИНСТРУМЕНТ»

При содействии:

Федерального агентства
по строительству и ЖКХ (Росстрой)



Информационные спонсоры:





Регионы. Компании. Рынки

ЛПК

СУДОСТРОЕНИЕ

МАШИНОСТРОЕНИЕ

ХИМИЧЕСКАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

ЭКОЛОГИЯ И БИЗНЕС

БЕЗОПАСНОСТЬ

Известный как место поселения каторжан остров Сахалин в последние годы радикально преобразуется, превращаясь в один из центров деловой и производственной активности. Это связано с реализацией проекта «Сахалин-2», который помимо ускорения экономического развития острова, по оценкам аналитиков, должен стать успешным и с точки зрения будущего России. Наша страна как крупнейший источник газа впервые за всю свою историю получает возможность экспортировать голубое топливо в любую точку мира.

Первый этап проекта «Сахалин-2». Платформа «Моликпак»



«Шелл» в России

Галина ГЕРАСИМОВА

Планов — громадье

Комплексный нефтегазовый проект стоимостью несколько миллиардов долларов с ведущим участием международного концерна «Шелл» (55%) на острове Сахалин осуществляет компания «Сахалин Энерджи». Проект предусматривает крупнейший на сегодняшний день приток целевых прямых инвестиций в экономику Российской Федерации. Разрабатываются Пилтун-Астохское и Лунское морские месторождения нефти и газа. Первый этап проекта включал разработку нефтяного месторождения: сезонная добыча нефти была начата еще в 1999 г. Второй этап представляет собой установку двух новых морских платформ, а также соединение их трубопроводами с береговым технологическим комплексом, служащим для подготовки

«Шелл» объединяет энергетические и нефтехимические компании, ведущие деятельность более чем в 140 странах мира силами более чем 112 тыс. человек.

нефти и газа к транспортировке. Далее по двум ниткам магистрального нефте- и газопровода углеводороды будут транспортироваться на юг острова. Там, на берегу практически незамерзающего залива Анива, в настоящее время строится завод по сжижению природного газа (СПГ) и терминал для экспорта нефти. В состав завода СПГ входит две технологические линии, производительностью 4,8 млн. т сжиженного природного газа в год каждая. Первые отгрузки СПГ начнутся летом 2008 г.

Сердце проекта

Установку платформ на месторождениях сахалинского шельфа, которая произошла в июле и августе этого года, специалисты называют значительной вехой в реализации второго этапа проекта «Сахалин-2» и уникальными по своей технической сложности событиями. Мощь своеобразных комбинатов по добыче углеводородного сырья, выросших среди морских волн, впечатляет. Например, основание «Лунской» платформы гравитационного типа состоит из опорной плиты и четырех цилиндрических опор, на которых покоятся верхние конструкции сооружения, общий вес которого составляет 103 тыс. т. Общая высота всей конструкции около 70 м. Как подчеркнул Дэвид Гриер, заместитель главного исполнительного ди-

ректора «Сахалин Энерджи» и директор проекта Второго этапа, уникальная форма и сложная геометрия оснований «Лунской» и «Пильгун-Астохской», а также необходимость выдерживать тяжелые погодные и ледовые условия ставят их в один ряд с наиболее сложными проектами создания железобетонных сооружений, которые были реализованы где-либо еще в мире. Безусловно, успешно осуществленная операция — передовое достижение и для Рос-

«Шелл» имеет более чем 40-летний опыт в производстве и транспортировке сжиженного природного газа из Австралии, Брунея, Малайзии, Нигерии и Омана в Азию, Европу и Северную Америку.

сии. Вместе с тем, это и свидетельство высоких заслуг тех, кто помог спроектировать и построить эти морские добывающие платформы в рекордные сроки. На их строительстве были заняты около 2 тыс. российских специалистов, активно использовались возможности российской промышленности, российские трудовые ресурсы и материалы.

Технологические инвестиции

Международный концерн «Шелл» выступает в качестве ведущего партнера при реализации проекта «Сахалин-2». А уже изначально предполагалось, что разработка и освоение сахалинских запасов нефти и газа будут возможны только при использовании уникальных подходов и технологий. Поскольку заводы по производству СПГ ранее в России не строились, «Шелл» предоставил «Сахалин Энерджи» современные технологии получения сжиженного газа, сегодня успешно применяемые в подразделениях компании, расположенных в других

странах. Однако их реализация потребовала адаптации как к требованиям российских государственных стандартов, так и местным природным условиям. Так, процесс двухконтурной схемы охлаждения со смешанным хладагентом для сжижения газа был выбран компанией «Шелл» для проекта в связи с тем, что этот вариант приводит к более высокому выходу продукции в условиях холодного климата. Специальные технические условия проекта «Сахалин-2» предусматривали сейсмостойкое проектирование, расчет ледовой нагрузки на наливной причал в бухте Анива, наличие судов для перевозки сжиженных природных газов, проектирование и строительство газохранилища для СПГ, сооружение сферического резервуара для хладагента и многое другое

На взаимовыгодных условиях

В настоящее время выполнено более 50 % объема строительных работ по проекту, в результате которого на Сахалине будет создана необходимая нефтегазовая инфраструктура. Акционерами «Сахалин Энерджи» были приняты всесторонние меры, чтобы обеспечить достаточное участие в нем российских подрядчиков. Международные подрядчики

Сегодня «Шелл» участвует в 36 странах в проектах по разведке и разработке нефти и газа, в которых занято около 28 тыс. сотрудников.

должны учитывать конкретные показатели этого участия и предусматривать использование российского оборудования в создании инфраструктуры проекта. Действует специальная программа поддержки российских поставщиков. Начала реализовываться программа стажировки для подготовки будущих операто-

ров завода по производству СПГ. Уже сегодня проект «Сахалин-2» предоставляет выпускникам Сахалинского университета возможность прохождения производственной практики в Японии.

Достигнуты и стратегические договоренности по еще более тесному международному сотрудничеству в области освоения труднодоступных залежей углеводородных ресурсов России. В июле этого года в Лондоне пред-

В 2004 г. «Шелл» инвестировал более 10 млрд. долл. в разведку и добычу нефти и газа по всему миру.

седатель правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер и главный исполнительный директор «Шелл» Йерун ван дер Вир подписали меморандум о взаимопонимании по обмену активами в рамках проектов «Заполярье-Неокомские залежи» и «Сахалин-2». Меморандум устанавливает основные условия сделки, в результате которой «Газпром» получит 25%-ную долю плюс 1 акция в проекте «Сахалин-2», а «Шелл» — 50%-ную долю в проекте «Заполярье-Неокомские залежи». Разница в их стоимости будет компенсирована по договоренности сторон.

«Подписанный документ заложит основу для развития сотрудничества «Шелл» и «Газпрома» в рамках интегрированных газовых проектов как в России, так и во всем мире», — отметил Йерун ван дер Вир.

Маркетинговый опыт Сахалина

На сегодняшний день уже заключен ряд соглашений с потребителями сахалинских углеводородных ресурсов в Азии и Северной Америке. На подписании восьмого подобного соглашения с японской энергетической компанией исполнительный вице-президент «Шелл» Питер де Уит сказал: «Наш концерн гордится тем, что первый российский завод по производству СПГ по-прежнему предлагает конкурентные условия потребителям на растущем рынке в условиях роста конкуренции. По мере того, как спрос на СПГ растет во всем мире, Сахалин превращается в основного будущего поставщика СПГ для Азии и западного побережья Северной Америки. И в непосредственном будущем мы рассчитываем на сохранение темпов роста продаж еще непроданных объемов продукции первых двух производственных линий».

Общий объем продаж в рамках проекта «Сахалин-2», который начнет поставки СПГ потребителям в 2008 г., в настоящее время составляет около 75 % объема запланированного производства первых двух линий завода.

Для того чтобы стать мировым лидером в области СПГ, России сегодня необходимо знание всех технологий по производству сжиженного природного газа и доступ к ним, а также коммерческий опыт использования, начиная от производства и кончая поставками на рынок. Международная кооперация — один из путей приобретения этих стратегических возможностей. ■



Второй этап проекта «Сахалин-2». Завод СПГ и терминал отгрузки нефти

Предвидеть на десятилетия вперед

Юго-Западные
очистные
сооружения



Один из лучших водоканалов России сумел не только сделать нормой ведение финансово-хозяйственной деятельности на основе стратегического планирования, но и предложил европейскому сообществу новую, уникальную схему финансирования крупных международных экологических проектов — государственно-частное партнерство.

О том, как это способствовало решению многих экономических, экологических и социальных проблем, рассказывает генеральный директор ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» Феликс КАРМАЗИНОВ.

Надежда НИКИФОРОВА

— Феликс Владимирович, завершение строительства Юго-Западных очистных сооружений (ЮЗОС) было событием для города, региона. Какие выводы можно сделать после торжественного пуска ЮЗОС?

— Юго-Западные очистные сооружения введены в строй 22 сентября 2005 года. О значении этого события для Балтийского региона свидетельствует тот факт, что на торжественный пуск ЮЗОС приехали и Президент Российской Федерации В. В. Путин, и Президент Финляндии Тарья Халонен, и премьер-министр Швеции Йоран Перссон. Уникальность этого проекта состоит в том, что он наглядно показывает, как можно и нужно решать экологические проблемы, привлекая все возможные ресурсы, в том числе международные, используя при этом нестандартные схемы финансирования.

— Почему ваши иностранные партнеры проявили интерес к этому проекту?

— ЮЗОС — крупнейший экологический объект в регионе Балтийского моря. Водный бассейн города расположен в дельте реки Невы, впадающей в Финский залив, и имеет медленный водообмен с океаном. Он длится 25—40 лет, и это способствует накоплению антропогенных загрязнений непосредственно в акватории Балтийского моря. ЮЗОС внесут значительный вклад в улучшение экологического состояния Финского залива и моря — важнейших рыбохозяйственных водоемов и зоны отдыха миллионов людей. Поэтому стало возможным объединение усилий экономических, финансовых институтов многих государств и частных компаний для строительства ЮЗОС.

— Планомерное проектирование и строительство очистных сооружений в городе

на Неве началось только в 70-е годы прошлого века. Как развивалось это направление?

— За три десятилетия мы прошли путь, на который развитым западным странам понадобилось 120—150 лет. Сейчас у нас действует 20 очистных комплексов различной производительности, среди которых крупнейшие в Европе Центральная и Северная станции аэрации. Фактическая производительность очистных сооружений города и пригородов составляет более 2,5 млн. куб. метров в сутки.

Но, несмотря на наличие в Санкт-Петербурге таких крупных комплексов по очистке сточных вод, до ввода ЮЗОС очищалось только 75 % стоков, поступающих в систему коммунальной канализации города. Остальные 25 % (800 тыс. куб. метров в сутки) сбрасывалось без очистки через 179 прямых выпусков, находящихся на балансе Водоканала Санкт-Петербурга. Еще более 300 тыс. куб. метров сточных вод в сутки добавляли промышленные предприятия города. Одной из причин такого положения с очисткой сточных вод являлось отсутствие достаточной мощности очистных сооружений в юго-западной зоне города.

«Юго-Западные очистные сооружения — это наш очередной шаг по пути укрепления экологической безопасности града Петра, — сказано в послании к потомкам, вложенном в капсулу вместе с первым камнем на строительстве проектируемого на ЮЗОС цеха по сжиганию осадка сточных вод. — Мы надеемся, что наш вклад в чистоту Балтики окажется своевременным и значительным, а народы Балтийского моря будут жить в чистой и экологической безопасной среде».



ИЗ ДОСЬЕ



Феликс Владимирович КАРМАЗИНОВ — доктор технических наук, профессор, лауреат Государственной премии в области науки и техники — возглавляет петербургский Водоканал с 1987 г. Благодаря передовому менеджменту, знаниям и блестящим организаторским способностям Ф. В. Кармазина, заложена основа для стратегического развития города и надежного функционирования систем водоснабжения и водоотведения. Удостоен звания «Почетный гражданин Санкт-Петербурга».

Ввод ЮЗОС производительностью 330 куб. метров в сутки и применение самых современных технологий обеспечит очистку сточных вод Санкт-Петербурга до 85 %. ЮЗОС будет обслуживать территорию с населением более 700 тысяч человек и даст импульс к развитию строительства на южном берегу Финского залива. По оценкам специалистов, есть возможность дополнительно построить около 4 млн. кв. метров жилой площади.

— Какие события способствовали тому, чтобы, наконец, стала возможной реализация одного из самых крупных инвестиционных проектов десятилетия по защите водных ресурсов Балтийского региона?

— Сброс неочищенных сточных вод в Санкт-Петербурге не позволял выполнить международные обязательства по охране Балтийского моря и положения Хельсинской Конвенции.

Они были подписаны Европейским Экономическим Сообществом и государствами Балтийского региона, в том числе и Российской Федерацией. Начатое еще в 1987 году строительство ЮЗОС было приостановлено из-за отсутствия финансирования. 15 октября 1998 года Правительство Российской Федерации приняло постановление о возобновлении строительства и срочном его завершении. На выполнение этого постановления нужны были немалые средства. Не дождавшись финансовой помощи на федеральном уровне, правительство города и Водоканал Санкт-Петербурга нашли поддержку у мэров Стокгольма и Хельсинки, а также у руководителей водоканалов этих городов. В июле 1999 года в Брюсселе на втором заседании Подкомитета по энергетике, ядерным вопросам и окружающей среде ряд стран Запада выразил готовность принять участие в финансировании проекта.

— Имелись ли шансы достроить ЮЗОС по традиционной модели финансирования?

— В конце 1999 года в ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» были проведены предынвестиционные исследования, которые показали, что шансов достроить ЮЗОС по традиционной модели финансирования практически нет. Было принято решение пересмотреть структуру проекта и разработать иную модель финансирования. Выбранная позже схема позволила объединить для финансирования проекта несколько разных источников: собственные средства ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга», средства городского бюджета, гранты, кредиты иностранных финансовых структур (банков, фондов) и средства частного капитала без привлечения прямых гарантий субъекта Федерации — города Санкт-Петербурга. Так что речь идет о новой форме сотрудничества, которая рождалась очень непросто, но уверен, будет востребована не только в России. Ее утверждение от начала разговора до подписания документов заняло почти три года. Три года ежемесячных совещаний, работа с экспертами зарубежных компаний, которые эту схему изучали со всех сторон. Да даже собрать в одно время в одном месте, выслушать и учесть все мнения всех участников — организационно непросто! Но в итоге все пришло к мнению, что это абсолютно корректная и вполне реализуемая схема.

Отмечу один немаловажный «плюс» схемы: активным участником и координатором проекта был Северный инвестиционный банк, действующий в тандеме с Европейским банком реконструкции и развития. А у этих кредитных организаций был опыт работы с нами — уже реализованные проекты, в которых Водоканал как государственное предприятие впервые в России напрямую выступал заемщиком данных структур.

Диспетчерская ЮЗОС. Высокие гости на церемонии пуска очистных сооружений





Секции аэротенков, где происходит биологическая очистка сточных вод

— Назовите, пожалуйста, основных участников финансирования проекта.

— Всего 15 финансирующих организаций, включая поддержку правительств северных стран, организаций-доноров (СИДА, ФМОС, НДЕП, ТАСИС) и европейских банков (ЕБРР, СИБ, ЕИБ, Шведфонд, ФинФонд), которые для мониторинга денежных потоков и контроля за ходом работ на площадке привлекли в проект независимую фирму, так называемую группу мониторинга проекта (ГМП).

Общий объем финансирования основных мероприятий Программы по строительству ЮЗОС с учетом затрат по строительству завода по сжиганию осадка сточных вод составляет 173,7 млн. евро, из них 116,8 млн. евро — кредитные и заемные средства, 50,8 млн. евро — это гранты и 6,1 млн. евро — средства ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга».

Принятие Законодательным Собранием Санкт-Петербурга законов «О целевой программе Санкт-Петербурга» и «О завершении строительства Юго-Западных очистных сооружений» позволило нашему городу как одному из главных организаторов этого проекта и самой заинтересованной стороне гарантировать возврат заемных средств до 2017 года и предусмотреть в бюджете сумму годового платежа.

— Инвестором по строительству проекта выступила компания ООО «Нордвод». Управляет ли сегодня ООО «Нордвод» на условиях концессии ЮЗОС?

— В нашем случае нет никакой концессии. Была создана целевая компания ООО «Нордвод», которая, привлекая заемные средства, построила ЮЗОС, а затем продала их с расщепленной оплатой «Водоканалу СПб». Мы, в свою очередь, заключили с ООО «Нордвод» договор на управление эксплуатацией.

Париж (Франция, 2003)

На саммите мэров городов проекту ЮЗОС, его инициаторам и финансирующим организациям вручена награда «За достижения в области охраны окружающей среды в сфере инвестиций в муниципальную инфраструктуру», ежегодно присуждаемая международным журналом «Project Finance» (Лондон, Великобритания).

«Структура уникальна — государственно-частное партнерство, в основе которого лежит сотрудничество между европейскими финансовыми институтами, подрядчиками из стран Северной Европы, международными донорами и местными органами власти», — гласит надпись на награде.

По этому договору компания предоставляет двух своих менеджеров, которые применяют передовые приемы управления. Весь персонал ЮЗОС — персонал нашего предприятия. Мы по расщепленной оплате направляем средства в ООО «Нордвод», а оно возвращает займы. Кстати, Водоканал уже начал выполнять свои обязательства — не так давно был проведен первый платеж по выкупу.

— Предполагает ли Водоканал использовать эту схему в своих следующих проектах?

— Думаю, абсолютно точно скопировать ее не удастся, да это и не к чему: в каждом конкретном проекте будут свои нюансы, своя специфика. Но ее идеология — специальная целевая программа, специальная компания —



Стокгольм (Швеция, 2005)

Международная Неделя Воды в Стокгольме. Премия за вклад в охрану Балтийского моря — Swedish Baltic Sea Water Award 2005 г.

«За международные усилия, направленные на очищение Балтийского моря посредством эффективного очищения сточных вод».

без сомнения, будет использоваться в дальнейшем.

— Почему в финансировании проекта не участвовали российские банки?

— Слишком длительный срок реализации проекта. Объемы займа делают такой проект пока не выгодным для российских банков. Бизнес есть бизнес.

— Улучшается экологическая обстановка, но, как вы думаете, сформировалось ли экологическое сознание петербуржцев?

— Отношение к воде как ценнейшему природному ресурсу жителей Северной столицы, как, впрочем, и других городов, пока оставляет желать лучшего. Впрочем, есть подвижки: меняется сознание руководителей предприятий, экологию все активнее преподают в вузах, да и сами петербуржцы в социологических опросах все чаще называют экологические вопросы в числе приоритетных. Поэтому в деле формирования массового экологического сознания мы сделали

ставку на экологическое образование молодежи — начиная с младшего школьного возраста и заканчивая студентами.

На базе Водоканала создан Детский экологический центр, разработана концепция экологического образования, многое делается, чтобы помочь общественным организациям и учителям в формировании экологической культуры. Эта работа является частью нашей экологической политики. Нам очень помогает Музей воды, созданный в старой водонапорной башне. Но думаю, что для формирования экологического сознания и ответственности общества необходимо не только системное просвещение, но и комплекс экономических мер.

— Это послужит и для других поколений...

— Без воды не может существовать ни планета, ни человек. А крупный мегаполис не может жить и развиваться без такого предприятия, как Водоканал — сложнейшего производства по подготовке питьевой воды и очистке сточных вод. Во многом именно от его работы зависит здоровье и качество жизни в регионе, причем не только сегодня и сейчас, но и в отдаленном будущем.

Примечательная вещь: в советские времена не существовало понятия «конкурентоспособность экономики», но механизм сбора, вторичной переработки и использования отработанных нефтепродуктов в ней работал четко. Сегодня эффективность хозяйствования возведена в ранг рыночной стратегии государства. Но что с того, если это ничуть не мешает грандиозной экономической расточительности? Из 18 предприятий по переработке моторных масел, когда-то существовавших по всей стране, сегодня осталось только одно — «Вторнефтепродукт». Куда же теперь текут масляные реки? И как достичь компромисса между экономикой и экологией — об этом наш разговор с генеральным директором ООО «Вторнефтепродукт» Юрием АРХИПОВЫМ.

или используется для пропитки, смазки открытых поверхностей без очистки от вредных примесей), усугубляя и без того катастрофическое загрязнение окружающей природной среды.

— На каких же китах должно держаться **рачительное отношение к ресурсам? Чего нам сегодня больше не хватает — финансовых средств или элементарной ответственности?**

— К сожалению, и того, и другого. Но есть еще и третий, тоже немаловажный фактор. Создание экологически направленных предприятий регулируется законодательством. Поэтому основными причинами неудовлетворительно сбора и переработки отработанных нефтепродуктов в условиях рыночной экономики я бы все-таки назвал отсутствие необходимых нормативно-правовых документов. Конечно, с вступлением в силу законов РФ «Об охране окружающей природной среды», «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» и «Об отходах производства и потребления» сбор нефтеотходов стал возрождаться. Но далеко не на том уровне, как это сегодня делается

— Принимая во внимание, что в России практически отсутствуют мощности по переработке отработанных масел в товарные моторные и индустриальные масла, особенно острым в настоящее время является вопрос их создания. Причем в объеме, рассчитанном на переработку не менее 400 тыс. тонн нефтеотходов в год. Реанимация единой системы сбора, учета, рационального использования, переработки или утилизации масел предполагает осуществление четкого контроля за тем, как реализуется каждый из этих этапов. И здесь обязательно нужен централизованный подход. Поэтому предлагается с участием государства создать управленческую компанию по сбору, регенерации и рациональному использованию отработанных нефтепродуктов и возложить на нее функции головной организации страны.

— **Какие задачи в данном случае должна решать головная организация?**

— Их очень много. Например, координация и методическое руководство работой по сбору и рациональному использованию, переработкой и утилизацией отработанных нефтепродуктов. Необходимо проводить технико-экономические исследования по определению ресурсов отработанных масел и других нефтепродуктов и возможности их использования; заниматься разработкой и утверждением закупочных и отпускных цен на нефтеотходы, пригодные для переработки в товарные продукты; проводить работы по стандартизации и расчетам потребного количества резервуаров. Ассортимент применяемых автомобильных и индустриальных масел все время расширяется, поэтому особую значимость приобретают вопросы разработки и внедрения новых технологий их регенерации.

— **Тут мы подошли к проблеме наличия финансовых ресурсов для создания новых предприятий по утилизации масел.**

— На начальном этапе в каждом федеральном округе Российской Федерации нужно создать мощности по переработке хотя бы 20—30 тыс. тонн отработанных масел в год, и на базе их далее совершенствовать и развивать сбор и переработку отработанных нефтепродуктов, учитывая специфику каждого региона и опираясь на подготовленные кадры. Само же финансирование строительства предприятий на данном этапе развития рынка уже превращается в задачу, скорее, организационную, учитывая большое предложение разнообразных лизинговых схем.

— **Вы верите в успешное осуществление ваших предложений?**

— А другого пути просто нет. В отличие от твердых бытовых отходов, отработанные масла не могут храниться долго. И пока мы все это обсуждаем, масляные потоки беспрепятственно отравляют наши реки и грунтовые воды. ■

Потекут ли вспять масляные реки?

Галина ГЕРАСИМОВА

— Юрий Петрович, ваше предприятие долгое годы было головным по утилизации отработанных нефтепродуктов в стране. Чем регулировался процесс переработки?

— Работа по организации сбора и использования отработанных нефтепродуктов, а также по предотвращению загрязнения ими окружающей природной среды была масштабно развернута с 1976 года на основании Постановления Совета Министров СССР «О мерах по улучшению организации сбора и использования отработанных нефтепродуктов». К 1990 году на пункты приема принималось до 1,8 млн. тонн отработанных нефтепродуктов против 0,25 млн. тонн в 1975 году. Однако сегодня мы практически вернулись к тому, с чего и начинали. В настоящее время сбор нефтеотходов составляет не более 0,2 млн. тонн в год при экспертной оценке их образования в 1,2 млн. тонн. Основная же часть отработанных масел продолжает попадать в почву и водоемы или используется с нарушением экологических норм (сжигается

на Западе. Там использование рыночных механизмов и креативный подход превращают охрану окружающей среды в по-настоящему выгодное для экономики занятие.

Италия, ФРГ, Франция, США на 24%, 21%, 12%, 6% соответственно покрывают свою потребность в маслах за счет регенерированных нефтепродуктов. Переработка отработанных масел в этих странах осуществляется на специализированных промышленных установках единичной мощностью 20—60 тыс. тонн в год, позволяющих полностью восстанавливать первоначальные свойства отработанных нефтепродуктов. Создание данных производственных мощностей осуществлялось за счет льготного кредитования, лизинга, налоговых и таможенных льгот.

— **Вы неоднократно выступали в Государственной Думе и Московской городской Думе с предложениями системного подхода к организации переработки использованных нефтепродуктов. В чем суть этих предложений?**



Мы готовы конкурировать по уровню цен и качеству

Ярославский судостроительный завод — одно из старейших предприятий отрасли — располагает сегодня самым современным оборудованием и высококвалифицированными кадрами для выполнения заказов силовых структур ВМФ, МВД, ФСБ России и других потребителей, в том числе зарубежных. Здесь традиционно осваиваются новые проекты, составляющие гордость российского судостроения. Подробнее об этом рассказывает генеральный директор ОАО «Ярославский судостроительный завод» Виктор ЯСТРЕБ.



Алла ЧЕБОТАРЕВА

ваем основную массу заказов, заложенных в то время. Руководством

предпринимаются шаги

по резкому оживлению производства. Этому способствует и возрастание финансирования гособоронзаказа, и поворот к коммерческому судостроению, и работа с зарубежными заказчиками. Нельзя сказать, что мы возрождаем завод, но поднять его с колен, с тем, чтобы работать на полную мощность, — задача номер один и для нас, и для государства. Ведь традиционно нашими заказчиками были такие силовые структуры, как Военно-морской флот, морские части пограничных войск, ФСБ России, Федеральная таможенная служба, Министерство внутренних дел России. Гражданскую продукцию выпускаем для Росрыболовства, Федерального агентства морского и речного транспорта и зарубежных заказчиков. Сейчас на стапелях находятся пограничные сторожевые корабли, корабли рыбоохраны, таможенное судно. Ведутся переговоры по строительству буксиров, таможенных катеров, сейнеров для иностранного заказчика.

— Какова производственно-технологическая база вашего предприятия?

— До недавнего времени оно было судостроительным заводом полного профиля, то есть выполняющим весь спектр судостроительных работ, от заготовки листового и профильного

проката до испытания готовых заказов. Но сегодняшние реалии требуют гибких вариантов деятельности с более экономным подходом к производственным затратам. Дешевле бывает что-то закупить на стороне или привлечь контрагента для выполнения определенных работ. От части производственных мощностей приходится избавляться, расширяя возможности отраслевой кооперации, что, кстати, свойственно большинству зарубежных предприятий судостроения, являющихся верфями, а не заводами. Но основные профильные мощности у нас, конечно, остались. Это трубный, заготовительный участки корпусного производства, сборочно-сварочный, стапельно-достроечный, механический цеха. Завод оснащен плазменными газорезательными машинами с ЧПУ для резки стали, в том числе повышенной прочности (длиной до 8 м), а также стационарной и настраиваемой оснасткой для сборки секций судов.

Мощности завода позволяют перерабатывать 4000 т стали и 500 т алюминия в год. За плечами предприятия — более чем 30-летний опыт работы с алюминиево-магниевыми сплавами как в виде конструкций корпуса (переборки, участки палуб, надстройки), так и в виде корпусов из легких сплавов, нержавеющей стали, биметаллов, титана. Завод располагает крановым оборудованием и станочным парком для изготовления конструкций весом до 50 т и деталей типа гребных валов длиной до 12 м. Также у нас имеются стапельный эллинг общей длиной 190 м с двумя нитками ста-



— Виктор Александрович, вашему заводу исполнилось 85 лет. Вероятно, в его истории были и взлеты, и падения. Какие из них наиболее памятные?

— В истории завода не было особых взлетов. Как и все предприятия, родившиеся в первые послереволюционные годы, завод постепенно расширял свои возможности по наращиванию объемов выпуска судостроительной продукции и размеров строящихся заказов. В послевоенные годы началась планомерная реконструкция предприятия с переводом его на строительство морских судов неограниченного района плавания. В середине 60-х завод перешел на выпуск новых проектов судов и кораблей и до начала 90-х ежегодно сдавал по 12—14 заказов. Хотя вряд ли это можно назвать взлетом: была нормальная плановая работа. В 80-е годы началась очередная реконструкция производственных мощностей, после завершения которой объемы выпуска судов должны были вырасти почти вдвое. Но в период перестройки финансирование рухнуло в одночасье, заказы застыли на стапелях, упал выпуск готовой продукции. Последствия ощущаются нами до сих пор. Сейчас мы практически достраи-

пельных мест для сборки корпусов шириной до 12 м и открытый стапель для сборки корпусов шириной до 16 м. С помощью спускового устройства продольного типа мы спускаем суда со спусковым весом до 1050 т и длиной до 75 м.

Отмечу также, что большинство задач различных служб, от подготовки производства

«Алмаз» по техническому заданию, подготовленному совместно со специалистами завода. При своих небольших размерах (водоизмещение около 10 т, длина габаритная чуть меньше 13 м) этот катер неприхотлив в эксплуатации, у него хорошие мореходные качества, высокая скорость (свыше 40 узлов), маневренность,

общество (КО), под которое разработан размещаемый у нас проект. Так, мы строили заказы под надзором Английского регистра Ллойда (Lloyds Register), Bureau Veritas, сейчас ведем строительство яхты по Итальянскому регистру RINA.

Как правило, требования по качеству, предъявляемые этими КО, не выходят за рамки наших отечественных КО и отраслевых стандартов, хотя зачастую первоначально кажутся слишком высокими. Однако опыт наших специалистов помогает справиться и с такими задачами. Разумеется, все это было бы невозможно без повышения культуры производства, приобретения современного оборудования, освоения новых подходов к традиционным технологиям и, что греха таить, дополнительных затрат. Но все они окупаются тем, что наш завод становится более привлекательным для самых взыскательных заказчиков из-за рубежа.

Отмечу также, что при освоении новых проектов после конструкторско-технологической и цеховой подготовки нами формируются технологическо-нормировочные карты, ведется отработка всех операций, изготовления оснастки и тому подобного. В сложных случаях мы обращаемся за помощью к отраслевым научным организациям, таким как ЦНИИТС, НИИ «Прометей».

— **Не секрет, что некогда мощная отрасль — российское судостроение — сегодня переживает нелегкие времена. Что, на ваш взгляд, могло бы способствовать восстановлению полноценной работоспособности судостроительных предприятий?**

— В большинстве стран Запада судостроение пользуется государственными льготами. Это или частичное госфинансирование определенных расходов предприятия, или банковские и таможенные льготы, способствующие поддержке отрасли. В России уже не первый год рассматривается законопроект о господдержке судостроения. Когда он будет принят, неизвестно. А пока отечественным судовладельцам выгоднее размещать строительство заказов или покупать готовое судно за рубежом. Государству нужно не декларировать, а принимать меры к тому, чтобы российское судостроение твердо встало на ноги. Мы не ратуем за вливание денежных средств в отрасль. Необходимы нормальные законы, учитывающие рыночные реалии и позволяющие судостроительным предприятиям самостоятельно привлекать как российского, так и иностранного заказчика. Государство должно позаботиться о том, чтобы российский судопроизводитель стал конкурентоспособным на мировом рынке — как по уровню цен, так и по качеству, причем на широком фронте. Мы, со своей стороны, к этому готовы.



На фотографиях (слева направо): патрульный катер проекта 12260, построенный по заказу ФСБ России (сентябрь 2005 г.); церемония спуска пограничного сторожевого корабля, строящегося по заказу Береговой охраны Пограничной службы ФСБ России; второй таможенный катер проекта 14232, переданный в 2003 г. Балтийской таможне, г. Санкт-Петербург

до бухгалтерского учета, решается у нас с помощью программного обеспечения и обширного компьютерного парка, объединенного в общую и локальные сети.

— В 1997 году ваш завод стал базовым для строительства пограничных кораблей. Что помогло завоевать вам такую прерогативу?

— В утверждении завода в качестве базового по строительству пограничных кораблей основная заслуга принадлежит тогдашнему командующему пограничными войсками Андрею Николаеву, поверившему в производственный потенциал нашего предприятия. В немалой степени это связано с тем, что в те тяжелые времена мы смогли освоить новый для нас скоростной патрульный катер проекта 12260. После его презентации представителям силовых и иных министерств завод и получил статус базового предприятия.

— **Расскажите, пожалуйста, подробнее о возможностях этого катера, известного как «Ястреб». Есть ли зарубежные аналоги таких машин?**

— Катер проекта 12260 задумывался как экспортный. Все его комплектующие — иностранного производства, что, по замыслу, должно создать ему большую привлекательность для инозаказчика в силу наличия широкой сервисной инфраструктуры фирм-поставщиков этих комплектующих. Проект разработан Центральным морским конструкторским бюро

нормальные бытовые условия для экипажа. Водометы, выбранные в качестве пропульсивной установки, позволяют катеру отходить от стенки лагом, разворачиваться на 360 градусов, резко тормозить. Головной катер этого проекта был построен заводом на свои средства всего за пять месяцев (!), и вот уже более восьми лет он эксплуатируется в ярославской рыбинспекции. Два служебно-разъездных катера этого проекта поставлены на экспорт. Последний, пятый, в сентябре текущего года передан ФСБ России. Зарубежные аналоги проекта 12260 довольно многочисленны. По своим ходовым и эксплуатационным характеристикам в их ряду наш катер выглядит вполне достойно.

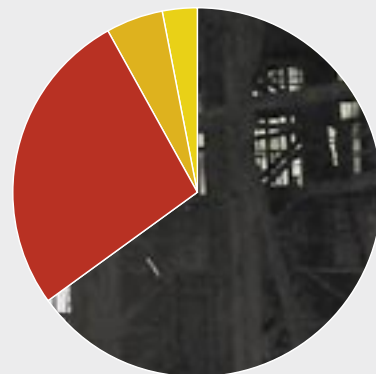
— **Расскажите, пожалуйста, о сертификации ваших судов. Как в связи с жесткими современными требованиями изменилась общая культура производства на предприятии?**

— Строительство судов у нас ведется под надзором как Российского Морского регистра судоходства РФ, так и Российского Речного регистра. Наше сварочное производство сертифицировано Морским регистром судоходства, заводские механическая и дефектоскопическая лаборатории имеют аккредитацию Морского регистра. Кроме того, завод сертифицирован на соответствие международным требованиям ИСО 9001. При работе с иностранными заказчиками производство сертифицируется под конкретное классификационное





Архитектура устойчивого спроса

ЗАО «ПЕТРОЗАВОДСКМАШ», ВХОДЯЩЕЕ В ХОЛДИНГОВУЮ КОМПАНИЮ «ПЕТРОЗАВОДСКМАШ», — КРУПНЕЙШЕЕ В РОССИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕЕСЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ И НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

Продукция с маркой карельского предприятия ЗАО ХК «Петрозаводскмаш» успешно эксплуатируется в 33 странах мира. И этот характерный пример активного присутствия отечественных машиностроителей на международном рынке разбивает «затертый» тезис о том, что российское оборудование уступает своим зарубежным аналогам. О приоритетах и о новых тактических шагах акционерного общества в рыночных условиях рассказывает генеральный директор ЗАО ХК «Петрозаводскмаш» Леонид БЕЛУГА.



Доли в выпуске товарной продукции:

-  оборудование для ЦБП — 65%
-  оборудование для нефтехимической промышленности и литье — 27%
-  оборудование малой энергетики — 5%
-  товары народного потребления — 3%

Галина ГЕРАСИМОВА

— Леонид Леонтьевич, в этом году ваше предприятие отмечает свое 45-летие. Что бы вы назвали главным итогом прошедших лет?

— За прошедшие десятилетия производственной деятельности «Петрозаводскмаш» была достигнута основная цель, поставленная еще при создании предприятия: целлюлозно-бумажная промышленность СССР, а следовательно, России и стран СНГ, получила и получает новое современное оборудование.

— Какие показатели наиболее ярко иллюстрируют нынешнее экономическое положение предприятия?

— В последние годы ЗАО «Петрозаводскмаш» имеет стабильный портфель заказов. Доля экспорта в общем объеме поставок устойчиво составляет 35—40%. Только за последние четыре года самостоятельно или в качестве субподрядчика ведущих мировых фирм проведено несколько значительных модернизаций бумагоделательных машин крупных предприятий ЦБП России. На химические и нефтехимические производства страны и ближнего зарубежья поставлено более ста ответственных аппаратов. На сегодняшний день ЗАО «Петрозаводскмаш» — единственное в стране

машиностроительное предприятие, способное поставить полное оборудование целлюлозно-бумажного комбината «под ключ», от лесной биржи до бумаго- или картоноделательной машины.

— Расскажите, пожалуйста, подробнее, какие проекты выполнялись ЗАО «Петрозаводскмаш» в рамках международной кооперации.

— Такое сотрудничество неоднократно давало прекрасные результаты при совместных поставках оборудования, например, совместно с фирмой «Rauma-Repola» (Финляндия) — сушильных машин для Котласского, Архангельского и Светогорского ЦБК, совместно с фирмой «Foit» (Австрия) — бумагоделательных машин обрезной шириной 4200 мм для производства туалетной бумаги для Киевского и Набережночелнинского КБК, а также скоростных бумагоделательных машин обрезной шириной 6330 мм, 6720 мм и 8900 мм, поставленных, соответственно, в Ружемберок (Словакия), Штетти (Чехия) и на ЗАО «Волга» (г. Балахна, Россия). Последним совместным проектом с фирмой «Foit» явилась поставка и пуск в эксплуатацию в начале 2002 года уникальной установки микро-

репирования мешочной бумаги для ЗАО «Сежежский ЦБК». Тесное многолетнее и, надеемся, перспективное сотрудничество связывает нас с фирмой «Metso» — бывший «Valmet» (Финляндия). На счету ЗАО «Петрозаводскмаш» также имеются успешно реализованные совместные проекты с такими авторитетными компаниями, как «Sunds Defibrator» (Швеция), «ТЕК» (Япония), «Fest Alpine» (Австрия) и многими другими. В 2001—2002 годах совместно с фирмой «Andritz» (Австрия) ведется модернизация

Система менеджмента качества на предприятии соответствует стандарту ISO 9001: 2000, что подтверждено полученным в 2004 г. сертификатом агентства DNV («Det Norske Veritas»).

отдела массоподготовки в технологическом потоке производства картона ЗАО «Картонтара» (Майкоп).

В 2004—2005 годах изготовлены крупногабаритные сосуды, работающие под давлением, по проекту «Сахалин-1» (заказчик — АBB Lummus Global), США).

Основная номенклатура продукции ЗАО «Петрозаводскмаш»:

- комплектные технологические линии для производства целлюлозы, бумаги и картона, в том числе поставки полного комплекта оборудования целлюлозно-бумажного комбината «под ключ»;
- колонная аппаратура, емкостное и теплообменное оборудование химических и нефтехимических производств, в том числе крупногабаритное;
- уникальное литье из серого и высокопрочного чугуна массой до 120 т;
- технологические линии для производства гофрированного и склеенного картона;
- оборудование малой энергетики, в том числе модульные котельные «под ключ»;
- товары народного потребления.



Наши приоритеты:

Мы производим машины и оборудование, повышающие качество и конкурентоспособность продукции наших заказчиков.

Наша цель — выпуск продукции, отвечающей всем современным стандартам качества и, прежде всего, запросам заказчика, его пожеланиям и ожиданиям.

Через партнерство с мировыми лидерами в нашей отрасли, через разработку и внедрение высоких технологий мы стремимся расширить свое влияние на мировом рынке, в то же время сохраняя лидирующие позиции в отечественном производстве.

Мы повышаем профессионализм наших работников, развиваем и поощряем инициативу, взаимное доверие и работу в команде.

Наша социальная деятельность направлена на защиту интересов сотрудников, процветание родного края и его жителей.

Самый значимый текущий проект для компании — новый завод по производству 40 тыс. тонн в год газетной и легкой мелованной бумаги в г. Шклове, Республика Беларусь. Основное технологическое оборудование будет изготовлено и поставлено из Петрозаводска. Автоматика, электропривод и комплектующие изделия будут поставлены европейскими фирмами. Пуск завода планируется в июле 2007 года.

— В холдинг «Петрозаводскмаш» сегодня входит несколько дочерних компаний. Какое преимущество имеет сложная структура предприятия? Какие новые направления появились в его деятельности за последние время?

— Новые рыночные условия диктуют новые цели. Холдинговая структура позволила ЗАО «Петрозаводскмаш» не только сохранить, но и значительно расширить свои уникальные производственные возможности. Диверсификация бизнеса, в свою очередь, обеспечивает стабильно растущий портфель заказов. Предприятие увеличило номенклатуру выпускаемой продукции, освоило выпуск нового оборудования для энергетических комплексов, горнодобывающей промышленности, крупногабаритных конструкций портовых терминалов, насосов, котлов для железнодорожных цистерн, сельскохозяйственных орудий. Уже в 1998 году ЗАО «Петрозаводскмаш» приступило к изготовлению оборудования для малой энергетики. Было освоено производство паровых и водогрейных котлов, на жидком топливе и газе, древесных отходах и торфе. В 2001 году для ЗАО «Запкареллес» построена «под ключ» полностью автоматизированная котельная мощностью 6 МВт, работающая на древесных отходах. ЗАО «Петрозаводскмаш» имеет боль-



шой опыт изготовления нестандартного оборудования. В последние годы на постоянной основе изготавливаются крупногабаритные сварные конструкции портовых терминалов для фирмы «Kalmar» (Швеция-Финляндия). В 2002 году фирме «Multimaskin» (Норвегия) поставлен комплект деталей лебедек для нефтесудового шельфового оборудования. Нестандартную продукцию получают и местные заказчики. Так, недавно поставлены два



поворотных моста на 10-й и 19-й шлюзы Беломоро-Балтийского канала.

— Какое место ЗАО «Петрозаводскмаш» сегодня занимает в экономике Карелии? Как складываются ваши отношения с властями?

— Еще в 2003 году предприятием было заключено и выполняется Генеральное соглашение о сотрудничестве с Правительством Республики по согласованным взаимовыгодным действиям в развитии экономики Карелии. По этому соглашению, помимо выполнения крупных заказов на оборудование для различных предприятий нашего региона, в зимнем сезоне 2003—2004 годов топливно-энергетическому комплексу были поставлены две передвижные установки для производства топливной щепы, обеспечивавшие топливом котельные многих лесных поселков Карелии. ЗАО «Петрозаводскмаш» постоянно содействует созданию культурной инфраструктуры Петрозаводска и всей республики. Помимо устойчивого экономического положения, стабильной тенденции к увеличению заработной платы, акционерное общество во многом сохранило социальную инфраструктуру: содержит собственную медсанчасть, детский оздоровительный лагерь. И это имеет огромное значение для самого Петрозаводска, для которого ЗАО «Петрозаводскмаш» является градообразующим предприятием и стабильно поддерживает около 3000 рабочих мест.

— В этом году ЗАО «Петрозаводскмаш» приняло участие в международной выставке «SPCI 2005». Как вы оцениваете итоги этого маркетингового шага?

— Участие в выставке такого масштаба, как «SPCI 2005», для ЗАО «Петрозаводскмаш» стало своего рода дебютом, который предприятие выдержало с честью. Приятно осознавать, что именно наш завод стал визитной карточкой России, представляя последние достижения в области машиностроения. Стенд «Петрозаводскмаша» пользовался большим спросом и повышенным вниманием среди участников выставки. Среди зарубежных гостей экспозицию посетили: «Foit», «Metso Paper», «Vaahto Group», «RMT Mitsubishi Beloit» (Италия) и другие. Для предприятия выставка «SPCI 2005» стала очередным этапом в расширении не только международных связей, но и утверждения имиджа «Петрозаводскмаша» среди компаний с мировым именем. ■

ПКБ «Автоматика»: конструирование как бизнес

Закрытое акционерное общество «Проектно-конструкторское бюро «Автоматика» (Санкт-Петербург) — дочернее предприятие ОАО «Кировский завод» — было создано в 1995 г. в результате реструктурирования танкового производства завода. За короткий срок молодому инженеринговому предприятию удалось создать целый ряд образцов уникальной техники, не имеющих аналогов в российском машиностроении.



Виктор РОДИОНОВ

От проекта до серийного производства

В состав ЗАО «ПКБ «Автоматика» входят конструкторское бюро, опытное производство, отдел испытаний, сервисная служба. Предприятие осуществляет полный цикл создания и внедрения новой техники — от конструкторской разработки до гарантийного, сервисного обслуживания и обучения персонала заказчика.

Фирма использует самые современные средства проектирования, в частности, последовательно осуществляется программа совершенствования системы автоматизированного проектирования, с помощью которой выпускается вся конструкторская документация. Оснащение проектно-конструкторского бюро осуществляется не только за счет собственных средств: активную помощь оказывает материнская компания — ОАО «Кировский завод».

Организационным стержнем ПКБ «Автоматика» служит институт главных конструкторов, которые являются, по сути, руководителями бизнес-проектов. Это позволяет эффективно реализовывать инженерный потенциал предприятия, обеспечивать равномерную нагрузку проектных подразделений, а также координировать проектные работы с их воплощением в опытных, головных и серийных образцах продукции.

Учитывая то, что основным подразделением ЗАО «ПКБ «Автоматика» является собственно конструкторское бюро, бизнес-интересы компании распространяются на достаточно широкий спектр машиностроительного рынка.

Маркетинговая политика предприятия строится на результатах изучения проблем, возникающих «на стыках» различных отраслей промышленности или существующих у постоянных партнеров, но в иных областях их деятельности. Фирма принимает участие в тендерах, объявляемых бюджетными государственными предприятиями и органами власти. Идет активный поиск новых сегментов рынка, где может быть представлена продукция, выпуск которой уже освоен компанией.

В 2005 г. система менеджмента качества «ПКБ «Автоматика» была сертифицирована на соответствие требованиям стандарта ИСО 9001:2000.

Многолетний производственный опыт, современная ремонтно-испытательная база, высокопрофессиональный кадровый состав сотрудников обеспечивает быстрое и качественное проведение сервисного обслуживания.

Широкая география поставок и пожелания эксплуатирующих предприятий заставили уделить особое внимание мобильности сервисной службы. Принимаются заявки на осуществление технического обслуживания и ремонтных работ с выездом на предприятие заказчика.

Сегодня ЗАО «ПКБ «Автоматика» оставляет за собой монопольные позиции в производстве некоторых машин специального назначения. В 2005 г. предприятие продлило на очередной срок лицензию на разработку и производство военной техники. Большой опыт, накопленный компанией при работе в этом направлении, высокотехнологичный производственный потенциал ОАО «Кировский завод» успешно используются при разработке и создании техники гражданского назначения.

В рамках конверсии

Летом 2005 г. в Казахстане, на нефтегазовом месторождении Жетыбай, введен в эксплуатацию первый образец агрегата приготовления смеси АПС-8М, разработанный ЗАО «ПКБ «Автоматика».

Этот агрегат является составной частью комплекса для проведения гидравлического разрыва нефтегазовых пластов. Ранее ПКБ «Автоматика» поставило для заказчика — ОАО



«Специальное машиностроение и металлургия» — насосные агрегаты АНА-105 для таких комплексов. Эта техника в процессе эксплуатации подтвердила свою надежность. Созданная на основе конверсионных технологий, она не уступает по техническим характеристикам лучшим мировым аналогам, а по некоторым показателям даже превосходит их. К тому же, по мнению заказчика, эти машины отлично приспособлены к работе в сложных климатических условиях.

Именно успешная многолетняя эксплуатация насосных агрегатов стала причиной того, что руководство ОАО «Специальное машиностроение и металлургия» обратилось к «ПКБ «Автоматика» с предложением изготовить и агрегат приготовления смеси. Проект по его созданию был реализован менее чем за полтора года.

АПС-8М используется для приготовления рабочих жидкостей, смесей и их подачи к насосным агрегатам в процессе гидравлического воздействия на призабойную зону скважины. Он смонтирован на серийном полноприводном шасси «Mercedes-Benz»-3346А. В отличие от зарубежных образцов, агрегат, при высокой производительности и надежности конструкции, имеет меньшие габариты и обладает большей маневренностью.

Если АПС-8М — одна из новых разработок предприятия, то упоминавшиеся насосные агрегаты



Годы самостоятельной работы подтвердили высокий творческий потенциал специалистов компании и свидетельствуют о том, что коллектив оказался достойным продолжателем славных трудовых традиций «Кировского завода». Подтверждением этого стало присуждение ЗАО «ПКБ «Автоматика» весной этого года премии «Российский Национальный Олимп». Коллектив был награжден почетным дипломом «За выдающийся вклад в историческое развитие России», а его бессменный руководитель — Олег Ильин — удостоен Почетного знака «За честь и доблесть».

ты АНА-105 для разрыва нефтяных и газовых пластов выпускаются уже несколько лет, успешно эксплуатируются не только на Жетыбае, но и на других месторождениях — в Западной Сибири, Татарстане и Казахстане.

Причем в каждую последующую партию агрегатов на основании опыта эксплуатации вносятся усовершенствования. Специалисты ПКБ «Автоматика» по желанию заказчика оперативно изменяют конструкцию, по сути, изготавливают технику в индивидуальном исполнении. Так, оборудование может монтироваться на различных транспортных шасси соответствующей грузоподъемности.

Почти все специалисты «ПКБ «Автоматика» принимали участие в разработке тан-

СПРАВКА

ЗАО «ПКБ «Автоматика» проектирует и производит:

- оборудование для интенсификации добычи нефти и газа;
- коммунальную технику;
- гидромеханические трансмиссии;
- редукторы;
- бесконтактные магнитные муфты;
- гидроприводы;
- оборудование для измельчения рудных и нерудных материалов;
- оборудование для газификации транспорта;
- системы броневого защиты для банков и офисов;
- оборудование для обслуживания грузовых потоков в аэропортах;
- портовые угольные транспортеры;
- металлоконструкции различного назначения.

ков Т-80, Т-80У, самоходных артиллерийских установок, тракторов — знаменитых «Кировцев». Этот опыт сегодня успешно применяется при разработке трансмиссий разнообразных агрегатов, там, где требуется учитывать особые условия их эксплуатации.

Знания и опыт специалистов фирмы находят свое применение и в разработках, казалось бы, далеких от основного направления деятельности предприятия.

Например, появилось новое тематическое направление — техника для транспортирования насыпных грузов, перевалки в порту угля, руды, минерально-строительных грузов, минеральных удобрений, зерновых грузов и других сыпучих материалов. Этому предшествовало установление деловых контактов с Ассоциацией морских портов России, позволившее ознакомиться с проблемами и стратегией развития транспортной системы страны и выйти на перспективных заказчиков.

Анализ показателей грузовых перевозок мировым морским транспортом уже несколько лет свидетельствует о стабильном увеличении объемов перевозок навалочно-насыпных грузов (ННГ). Наибольшая эффективность перевалки ННГ обеспечивается на специализированных перегрузочных комплексах, балктерминалах. Парки оборудования погрузочно-разгрузочных комплексов российских морских портов оснащены в основном техникой зарубежных производителей.

В августе 2005 г. портовики «Четвертой стивидорной компании», предприятия группы компаний «Морской порт Санкт-Петербург», ввели в эксплуатацию новый штабелер на угольном терминале.



Отечественный штабелер разработан и изготовлен ЗАО «ПКБ «Автоматика», совместно с компанией «Конвейер-груп» (г. Брянск) — разработчиком беспросьпных конвейеров нового поколения для транспортировки насыпных грузов). Беспросьпный штабелер ШКПЛ12 с гладкой лентой, на колесном ходу, производительностью до 700 т/час, обеспечивает перевалку угля для экспортных поставок, заменив два штабелера из Северной Ирландии.

Большой интерес к новому отечественному штабелеру проявили члены Ассоциации морских портов России — технические специалисты портов Владивостока, Мурманска, Находки, Ванино, Высоцка, посетившие ОАО «Морской порт Санкт-Петербург» и затем ознакомившиеся с производственным потенциалом ОАО «Кировский завод».

Другое новое тематическое направление родилось в содружестве с ОАО «НПК «Механобр-Техника», уникальные научные разработки которого в области вибрационной механики и физики разрушения, воплощенные в технике для горнообогатительного производства, получили современный импульс развития в конструкторских и технологических решениях специалистов ЗАО «ПКБ «Автоматика». Это плодотворное сотрудничество развивается в рамках выполнения инновационного проекта «Повышение эффективности переработки твердых отходов на основе современных отечественных технологий и оборудования с получением вторичного сырья и товарной продукции». Созданы первые образцы виброщечковых дробилок ВЩД для эффективной переработки строительного мусора, содержащего железобетонные конструкции.

Кроме того, наращиваются объемы выпуска и расширяется типоразмерный ряд конусных инерционных дробилок (КИД-1200, КИД-1500), которые востребованы предприятиями-производителями щебня для строительства дорожных магистралей страны.

Следующий тематический блок также нацелен на решение задач транспортной системы страны. Это разработка и производство гидромеханических передач в диапазоне мощностей 110—450 л. с., для дорожной техники (погрузчики, грейдеры), выпускаемой предприятиями ОАО «Брянский арсенал» и ОАО «Донецкий экскаватор», а также особый ряд модификаций гидромеханических передач для серийных и опытных путевых машин ОАО «Тихорецкий машиностроительный завод им. В. В. Воровского», эксплуатируемых на железных дорогах России.

Успешные компании всегда чем-то похожи друг на друга. Неотъемлемой частью их имиджа стало использование новых управленческих технологий, высокая мотивация на качество. Все это характерно и для ЗАО «Научно-производственный центр ТНК». Но, если не ограничиться только рассмотрением внешних черт этого предприятия, станет очевидной куда более важная, чем стремление к росту, первопричина ее трепетного отношения к заказчикам. В начале 90-х предприятие было создано как структурное подразделение фонда «Правопо-

рядок» Союза ветеранов Афганистана Московской области. У его руля стоят специалисты, имеющие огромный опыт защиты людей от огня. Естественно, что и к результатам своей работы они относятся с точки зрения ценности жизни человека.

Накануне Дня спасателя России генеральный директор ЗАО «НПЦ ТНК» Игорь КАЛИНИН, первый заместитель генерального директора Николай ПАЛИЙ и главный инженер компании Игорь ПЕТРЕНКО рассказали «Промышленнику России», как воспринимаются на этом предприятии слова «требование времени».

Стабильность и безопасность — стратегия развития

Галина ГЕРАСИМОВА

— Игорь Николаевич, на рынке технических средств безопасности ваша компания стабильно работает почти 15 лет. Для эпохи реформ — это уже зрелый возраст. Какие стратегические перемены происходили в деятельности ЗАО «НПЦ ТНК» в последние годы?

— Структурные изменения в компании являются логическим воплощением современных принципов организации и управления производственными процессами. С целью повышения эффективности работы в ЗАО «НПЦ ТНК» были созданы два новых управления, введен институт прорабов. Кроме того, новые задачи поставила перед нами и приближающаяся перспектива вступления России в ВТО, жестко обязывающая все отечественные предприятия ориентироваться на международные стандарты качества. Мы одними из первых в своей отрасли внедрили систему качества ISO 9001. Стремимся обеспечить заказчиков полным комплексом услуг, связанных с обеспечением пожарной безопасности. На сегодняшний день концепция создания «умного дома» является основополагающей при формировании предложений для наших заказчиков. Это означает, что все разрабатываемые нами проекты имеют возможность интеграции в систему жизне-



Игорь Калинин,
генеральный директор
ЗАО «НПЦ ТНК».

обеспечения объектов. С каждым днем востребованность высокоинтеллектуальных продуктов все более возрастает, о чем говорит, например, тот факт, что в столице уже поставлен вопрос о внедрении «умных устройств» — автоматизированных средств и систем безопасности в инженерную инфраструктуру массового домостроения.

— Николай Николаевич, вы долгое время работали в органах Государственной противопожарной службы. Исходя из вашей практики, расскажите пожалуйста, как часто людям приходится сталкиваться с проблемой пожаров?

— Для того, чтобы наглядно представить, какое огромное значение в последнее время приобретает задача более ответственного отношения к внедрению средств противопожарной защиты, я приведу только несколько совсем свежих цифр. За восемь месяцев 2005 года в Российской Федерации было зарегистрировано 143 568 пожаров, на которых погибли 10 980 человек, в том числе 460 детей. Прямой материальный ущерб причинен в размере 3,4 млрд. рублей. То есть в течение восьми месяцев на территории нашей страны ежедневно происходил 591 пожар, на которых погибали 45 человек и 35 человек получали тяжелые травмы. Огнем уничтожилось 164 строения и имущество на сумму более 14 млн. рублей.

— А что обычно вызывает тяжелые последствия?

— Имея за плечами более чем тридцатилетний опыт тушения пожаров на объектах, могу ответственно заявить, что в большинстве случаев боевые расчеты пожарных подразделений по объективным причинам не имеют возможности успешно повлиять на результаты пожара. Когда мы проводили их раз-

бор и описание, то проявлялась одна и та же закономерность: из-за отсутствия противопожарных преград происходило быстрое распространение огня на большие площади, строительные конструкции зданий и сооружений не выдерживали прямого воздействия на них высоких температур, люди оказывались в безвыходной ситуации. Между тем, если бы такие объекты были оборудованы надежной сигнализацией, пожар оказался бы

ставляет руководителей предприятий идти на риск, в первую очередь мы видим свою задачу в оптимизации затрат собственников на создание систем безопасности зданий и сооружений. Причем, мы стараемся ее решить еще на этапе создания технических заданий и до выпуска рабочих проектов.

— **Расскажите, пожалуйста, где установлено ваше оборудование? Каковы его возможности?**

Николай Палий, первый заместитель генерального директора ЗАО «НПЦ ТНК» (на фото справа) с руководителем департамента РСПП Николаем Борисовым

— На сегодняшний день нашими заказчиками являются предприятия с различной формой собственности. Это и крупные акционерные общества, и государственные унитарные предприятия, социальные службы города Москвы и области. Возможности оборудования подбираются в соответствии со спецификой объектов и задачами, которые ставят перед нами наши заказчики. Но, в любом случае, это оборудование — от ведущих мировых и отечественных производителей, которое соответствует современным уровням безопасности, информативности, надежности, которое позволяет не только сократить затраты при монтаже, но и существенно снизить затраты при техническом обслуживании.

— **Николай Николаевич, сейчас рынок достаточно насыщен компаниями, занимающимися монтажом противопожарной сигнализации. Что помогает ЗАО «НПЦ ТНК» длительное время удерживать ведущие позиции в своей области деятельности?**

— Среди потребителей противопожарных услуг распространено мнение, что все

предоставляющие их фирмы одинаковы и различаются только по соотношению цены и качества выполняемых работ. В целом, не отвергая последнего предположения, которое, все-таки, было более характерно для периода десятилетней давности, мы считаем, что в настоящее время профессиональную компанию отличает серьезное представление о выполняемой ею миссии. Если говорить непосредственно о «Научно-производственном центре ТНК», то за почти 15 лет существования наше предприятие достигло такого уровня развития, что мы способны решать качественно новые — комплексные задачи, которые под силу только крупным организациям. А это сейчас очень важно, так как сумма экономических, экологических и социальных потерь, которые несут многие предприятия, приближается к астрономической, и уменьшить их возможно только комплексным подходом к проблемам безопасности.

Среди заказчиков ЗАО «Научно-производственный центр ТНК» такие крупные структуры, как РНЦ «Курчатовский институт», ГК НПЦ им. М. В. Хруничева, завод «Серп и молот», Международный авиационный салон МАКС, ГКБ им. Боткина, объекты Управления делами Президента РФ, Генеральная прокуратура РФ и многие другие.

— **Что он подразумевает?**

— Производственная деятельность ЗАО «НПЦ ТНК» ориентирована на предупреждение и ликвидацию пожаров, аварий и катастроф техногенного, а в отдельных случаях и природного характера, а также на борьбу с терроризмом. Эти емкие задачи решаются при помощи автоматических средств мониторинга территорий и контроля



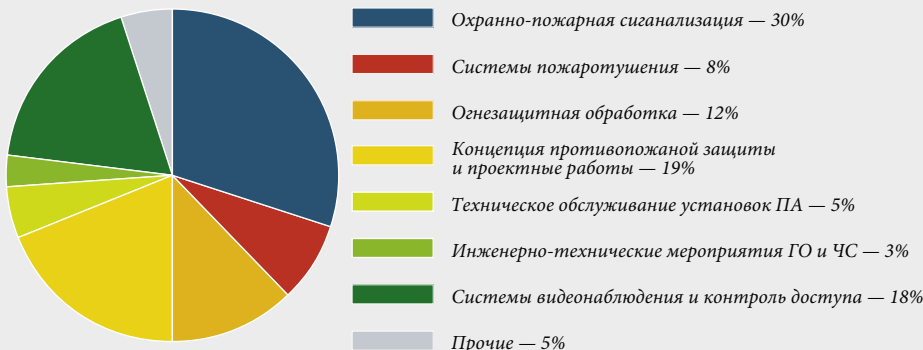
своевременно обнаружен, уменьшилось бы время его свободного развития. При наличии противопожарных дверей и ворот огонь не перешел бы в соседние помещения. Защищенные специальными составами строительные конструкции сохранили бы здание от обрушения. Системы дымоудаления и оповещения людей о пожаре предупредили бы их гибель. Практически я перечислил большую часть задач, которые успешно помогает решить наше предприятие.

— **Игорь Владимирович, как вы оцениваете отношение потребителей к решению проблем пожарной безопасности сегодня?**

— Надо смотреть правде в глаза, к сожалению, пока не все заказчики, инвесторы, да порой и службы эксплуатации предприятий придают должное значение оснащению своих зданий и сооружений современными системами противопожарной защиты, разработке противопожарных мероприятий и мероприятий по гражданской обороне и чрезвычайным ситуациям. Не всегда принимается во внимание, что желание сэкономить на капитальных вложениях в безопасность сегодня, завтра может обернуться повышенными затратами при страховании собственности. А при возникновении чрезвычайных ситуаций — и полной ее потерей. И в этих условиях, когда желание хоть в чем-то обойти конкурентов за-



Распределение работ по видам деятельности





которая выгодно отмечает наше специализированное предприятие от других фирм.

— Взаимодействует ли ЗАО «НПЦ ТНК» с органами ГПС? В чем это проявляется?

— Безусловно, успешное решение общих задач невозможно без тесного сотрудничества нашего предприятия с противопожарной службой города Москвы, Московской области, специальных подразделений. Спектр этого взаимодействия очень широк, начиная от первоначальных стадий разработки проектной документации, и до завершения строительства и монтажа средств

*Игорь Петренко,
главный инженер ЗАО «НПЦ ТНК» проверяет качество сборки монтажного щита*

за состоянием объектов. В частности, осуществляется постоянный замер таких параметров работы оборудования, как температура, расход, давление, уровень радиации, загазованность и управление ими в заданных режимах, а также принятие соответствующих мер организационного или технического характера.

Игорь Калинин с рабочей группой у стенда предприятия на салоне МАКС—2005

противопожарной защиты. Коллеги из Государственной противопожарной службы оказывают нам консультативную помощь в экспертной и научной работе, связанной с совершенствованием технических средств защиты. Нередко мы устраиваем совместные просветительские акции. Так, только в этом году предприятие участвовало в со-



Пожарная безопасность современных зданий и сооружений также немаловажна без комплексного подхода. В случае аварии необходимо обеспечить остановку лифтов на остановочном этаже, задействовать системы дымоудаления, оповещения людей о пожаре, включить аварийное электропитание для эвакуации, запустить систему пожаротушения и тому подобное. Причем, все эти функции должны осуществляться в строгой последовательности через системный интегратор и отображаться в единой диспетчерской службе.

Комплексный подход к вопросам безопасности предусматривает также установку охранных систем, систем контроля доступа, видеонаблюдение и так далее. Внедрение этих систем в подвальных и чердачных помещениях, бесхозных строениях, на территориях объектов и в жилых домах препятствует проникновению посторонних лиц и способствует предотвращению актов терроризма.

Создание и внедрение систем комплексной безопасности в сочетании с разумной ценовой политикой и хорошим качеством выполнения работ,— вот та особенность,

вещаниях и семинарах руководителей учебных заведений, которые были организованы противопожарной службой и префектурами ВАО, ЗАО, САО г. Москвы. Кроме того, мы активно сотрудничаем в области выставочной деятельности. Тесным профессиональным контактам помогает установление неформальных отношений. Уже стали традиционными встречи по различным видам спорта между сборными командами нашего предприятия и Управлениями ГПС ЦАО и Специального управления.

— Игорь Николаевич, что вы думаете о дальнейших перспективах предприятия?

— Наше предприятие достигло того возраста, когда четкие жизненные категории начинают преобладать над юношеской мечтательностью. И в этом смысле перспективы предприятия не могут не радовать. ЗАО «НПЦ ТНК» представляет собой стабильный коллектив единомышленников, аккумулирующий в себе опыт заслуженных профессионалов и энергию талантливых специалистов, способный решать задачи любой сложности по обеспечению безопасности человеческой жизни, производственных и жилых объектов на основе самых современных технических средств и организационных мероприятий.

— Ваша компания несколько лет является членом Российского союза промышленников и предпринимателей. Как вы оцениваете изменения, которые происходят в РСПП?

— Российский союз промышленников и предпринимателей продолжает выполнять историческую миссию объединения усилий представителей делового сообщества для создания эффективной, устойчивой экономики, основанной на самостоятельности и ответственности, равных и ясных для всех правил поведения. Это непреходящие ценности, заложенные в принципы деятельности и нашего предприятия с момента его образования в 1992 году. Пользуясь предоставленной возможностью, хотелось бы выразить огромную благодарность почетному президенту Аркадию Ивановичу Вольскому, который во многом способствовал тому, что мы стали членами Союза промышленников и предпринимателей. Его мудрая политика правления таким сложным сообществом всегда вызывала у нас восхищение. Хотя нельзя не признать, что выбор нового президента РСПП был ожидаем и логичен. Ведь на нынешнем этапе развития страны особенно важны такие качества Александра Шохина, как мужественная и активная позиция в экономических и других вопросах.

В преддверии Дня спасателя России поздравляю многотысячный коллектив пожарных и спасателей с профессиональным праздником и желаю богатырского здоровья, личного счастья, стабильности и уверенности в дне сегодняшнем и грядущем.

ЗАО «НПЦ ТНК»

*www.tnkmos.ru
e-mail: info@tnkmos.ru
тел. (495) 687-98-45,
факс (495) 687-98-58.*

Арсенал для огнеборцев

ООО «Интертехнолог» основано в 1993 г. специалистами — выпускниками Военно-механического института. Предприятие занимается разработкой и выпуском порошковых огнетушителей с химическим источником газа — газогенератором, производит поставку различного пожарного оборудования, ремонт и сервисное обслуживание средств пожаротушения.

Виктор РОДИОНОВ

Сегодня фирма входит в пятерку крупнейших производителей порошковых огнетушителей России, а по выпуску газогенераторов является безусловным лидером.

На счету организатора и генерального директора ООО «Интертехнолог» доктора технических наук Вячеслава Мартышева — более двухсот научных трудов, в том числе 95 изобретений, многие из которых, связанные, прежде всего, с вопросами безопасности труда и ликвидации пожаров, успешно внедрены.

Разработки компании базируются на результатах, полученных при проведении многолетних научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. На их основе В. Мартышевым и его учениками — сотрудниками фирмы — было сделано несколько изобретений, разработана техническая документация, в кооперации с другими предприятиями организовано серийное производство огнетушителей и газогенераторов к ним.

Особенностью порошковых огнетушителей, выпускаемых ООО «Интертехнолог», является использование для создания рабочего давления в корпусе химического источника газа — газогенератора. Это позволяет улучшить технические характеристики огнетушителя, повысить его надежность, упростить обслуживание.

Принцип работы газогенератора основан на получении газа при термическом разложении газогенерирующего состава после воздействия начального теплового импульса.

Одним из достоинств газогенераторов ООО «Интертехнолог» является возможность их оперативного проектирования. Конструктивная схема газогенератора, представляющего собой цилиндрический

корпус с помещенным в него набором газогенерирующих таблеток, позволяет в короткие сроки осваивать производство различных моделей. В настоящее время фирма выпускает газогенераторы для порошковых огнетушителей объемом от 1 до 16 литров. Отличие этих газогенераторов друг от друга заключается только в различной длине корпуса и в количестве используемых газогенерирующих таблеток.

Существенным достоинством этих газогенераторов является также безопасность их использования и обслуживания. Это обстоятельство обусловлено рядом факторов. В частности, нет необходимости в дополнительном корпусе при установке газогенератора внутри корпуса огнетушителя. Газогенератор не содержит металлических деталей, при работе внутри него практически отсутствует избыточное давление по отношению к давлению внутри корпуса огнетушителя. Газогенерирующие таблетки не изменяют своих характеристик с течением времени. Газогенерирующий состав не чувствителен к механическим и взрывным воздействиям.

Рост потребления порошковых огнетушителей сегодня постоянно растет. Это обусловлено тем, что они обладают целым рядом преимуществ по сравнению с другими типами огнетушителей: универсальностью и широким температурным диапазоном применения, возможностью тушения электрооборудования, находящегося под напряжением, удобством и простотой пользования.

Порошковые огнетушители являются наиболее экономически выгодными по показателю соотношения их стоимости к площади тушения.

Объемы производства постоянно увеличиваются. Сегодня ООО «Интертехнолог»

ежемесячно изготавливает более 15 тыс. огнетушителей и 50 тыс. газогенераторов.

На предприятии традиционно большое внимание уделяют качеству выпускаемой продукции. В соответствии с разработанной технической документацией проводится входной контроль комплектующих и сырья, пооперационный контроль качества, выходной контроль готовой продукции.

В прошлом году фирма получила сертификат, удостоверяющий, что система менеджмента качества, применительно к проектированию, производству и послепродажному обслуживанию газогенераторов и огнетушителей, соответствует требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2001. Кроме того, компания имеет сертификат одобрения Российского Морского Регистра Судоходства.

Еще одним подтверждением высокого качества производимой продукции явилось вручение ООО «Интертехнолог» в 2003 г. памятного знака «Сделано в Петербурге». Годом позже порошковый огнетушитель ОП-4(Г), выпускаемый фирмой, был удостоен золотого знака качества «Российская Марка».

Успешное воплощение научных разработок и передовых технологий проектирования и изготовления огнетушителей и газогенераторов позволило компании за сравнительно короткий срок завоевать доверие потребителей своей продукции. Сегодня среди клиентов ООО «Интертехнолог» такие известные предприятия и организации Санкт-Петербурга, как завод «Электросила», гостиница «Октябрьская», пивоваренный завод «Балтика», ЗАО «Пассаж», музей истории «Петропавловская крепость». Продукция фирмы поставляется в Москву, Архангельск, Мурманск, Пермь, Сургут и другие города России, а также в Республику Беларусь.



Ш

ирокий ассортиментный ряд продукции ООО «Карельский гранит» лишь отчасти дает ответ на вопрос, почему это предприятие за короткий срок стало одним из крупнейших производителей изделий из гранита в нашей стране. Что обеспечивает прочность столь специфичного бизнеса, как обработка природного камня, рассказывает генеральный директор предприятия Вячеслав КРЫЛОВ.

Камень на все времена

Галина ГЕРАСИМОВА

СПРАВКА

— Вячеслав Михайлович, расскажите, пожалуйста, о продукции, выпускаемой ООО «Карельский гранит». Каков спрос на эти изделия в настоящее время?

— Сфера деятельности компании — изготовление широкого ряда изделий из гранитов, габбро-норитов, хибинита, гранатового амфиболита и других твердых пород природного камня. Их цветовая гамма насчитывает более 30 видов и оттенков. Карельские граниты — очень прочные и красивые камни. Спрос на них стабильно растет, и рынки сбыта постоянно расширяются. Отчасти способствовал тому и августовский кризис 1998 года. После него стало невыгодно покупать импортный облицовочный камень, поставки которого на внутренний рынок России до этого момента доходили чуть ли не до половины его потребности. Почти 60% производимой сейчас на «Карельском граните» продукции забирает строительный комплекс Москвы и Санкт-Петербурга, остальное уходит в Сибирь и Поволжье, Белоруссию и Литву.

— А какова динамика переработки природного камня в России на сегодняшний день?

— Обладая огромными ресурсами, к сожалению, Россия занимает только 26-е место среди мировых производителей камня. Потребность в изделиях из камня и продуктах его переработки в России явно не удовлетворяется. Причины этого — несовершенство технологий

и недостаточный, к тому же требующий постоянного обновления, парк машин и механизмов для камнедобычи и камнеобработки. Только в последние годы негативная ситуация постепенно начинает исправляться.

— В недалеком прошлом и вашему предприятию довелось пережить нелегкие времена. Что было предпринято для преодоления трудностей?

— С 1990 года из-за неустойчивой конъюнктуры рынков сбыта гранитных и мраморных плит и сложной ситуации на предприятиях, поставляющих сырье для завода, объемы производства ежегодно снижались. В создавшихся условиях завод был вынужден полностью отказаться от обработки мрамора и других мягких горных пород из-за убыточности их выпуска и переориентироваться на обработку только твердых пород

камня. Стратегическим стал и другой шаг. В 1998 году предприятие вошло в состав ОАО «МКК-Холдинг» — самого крупного объединения в России в области строительного природного камня, включающего в себя 35 предприятий. При активном участии нового учредителя — ОАО «МКК-Холдинг» — с 1998 по 2001 годы на заводе была проведена коренная модернизация. Она также стала частью комплексной программы развития ООО «Карельский гранит», камнеобрабатывающих и камнедобывающих предприятий Карелии на 2002—2006 годы, утвержденной правительствами Москвы и республики Карелия. На тот момент решение этой проблемы было крайне важно. Кондопожский камнеобрабатывающий завод был построен в 1972 году. Поэтому износ нашего оборудования в конце 90-х был довольно высоким.

Карельские мраморные и гранитные плиты использовались при строительстве метро в Праге, мемориала в городе Хо Ши Мине, международных аэропортов в городах Улан-Батор, Сочи, Москва. Из карельского гранита исполнены детали Грановитой палаты Московского Кремля, Исаакиевского собора, собора Спаса-на-Крови, и Ладожского вокзала в Санкт-Петербурге, Константиновского дворца в Стрельне, Национального театра в Петрозаводске, а также других знаковых сооружений, многие из которых являются архитектурными памятниками.

В Северо-Западном регионе России ООО «Карельский гранит» закрывает своими мощностями около 50 % потребности рынка в изделиях из гранита.



Номенклатура продукции, выпускаемой ООО «Карельский гранит»:

Плиты облицовочные толщиной от 20 до 200 мм, архитектурно-строительные изделия, слэбы, брусчатка, бортовой камень, памятники, сувенирная продукция.

Технологическое оборудование ООО «Карельский гранит» гарантирует соответствие качества продукции требованиям европейского стандарта качества CIEN TC 246.

— Какие новинки появились в парке оборудования?

— Введено в строй новое итальянское распиловочное и фрезерно-шлифовальное оборудование фирмы «Gaspari Menotti». Запущена новая автоматическая линия по полировке и резке плит производства этой же компании. В результате переоборудования предприятия мощность завода составляет теперь 19 тыс. кв. метров облицовочных гранитных плит в месяц. Всего же после того, как было введено в эксплуатацию оборудование, производительность составила 240 тыс. кв. метров в год. Сегодня одним из существенных конкурентных преимуществ завода ООО «Карельский гранит» является использование различных технологий при изготовлении изделий из натурального камня. В частности, использование штриповой распиловки дает возможность заводу выпускать слэбы любой толщины размерами 3x2 метра. В дальнейшем эти слэбы могут использоваться как на заводе для выпуска необходимой продукции, так и другими предприятиями, специализирующимися на выпуске изделий для нужд населения, — столов, столешниц, ступеней и любых других малых архитектурных форм. В настоящее время на заводе установлено пять подобных распиловочных станков. Для производства облицовочной модульной плиты толщиной от 10 до 30 миллиметров на ООО «Карельский гранит» используется блокрезательный станок на 50 дисков фирмы «Gaspari Menotti». Для изготовления сложных архитектурных форм используются станки «Т-502 ТНІВАУТ», «Т-110 ТНІВАУТ», «Axia-38 full».

— Расскажите пожалуйста о месторождениях, где добывается камень для вашего пред-

приятия. Насколько его запасы отвечают нынешним потребностям предприятия?

— Запасы природного камня в Северо-Западном регионе России, в том числе и в Карелии, практически не ограничены. Существующая и перспективная база завода — месторождения Кашина Гора в Пудожском районе, Калгуваара в Лоухском районе, Сюскюянсаари в Питкярантском районе, а также Ладожское и Дымовское месторождения, «Возрождение» в Ленинградской области и ряд месторождений в Мурманской области. Многообразная палитра отечественного камня дополняется гранитами, привозимыми из Финляндии, Испании, Португалии, Италии и даже из Зимбабве.

— К материалу, созданному самой природой, наверное, мало подходит термин «отходы производства». Тем не менее, что можно сказать о ресурсосберегающих технологиях, применяемых сегодня на ОАО «Карельский гранит»?

— На нашем заводе установлено специальное колочное оборудование, которое дает возможность целенаправленно использовать отходы производства для выпуска пилено-колотой брусчатки. Этот строительный материал широко используется как на муниципальных объектах, так и частными покупателями для дачного и коттеджного домостроения. Повышение эффективности производства напрямую связано с увеличением номенклатуры выпускаемой продукции. На сегодняшний день заводом освоено изготовление нескольких разновидностей бордюрного камня, всевозможных архитектурно-строительных изделий из камня (ступеней, подоконников, плит парапета, профильных изделий, балясин, колонн, памятников со сложной конфигурацией), сувенирной продукции.

— Вячеслав Михайлович, остаются ли в вашем бизнесе сегодня какие-то «горячие точки»?

— Основной проблемой в работе завода является сезонность поступления заказов. В зимний период времени объемы производства снижаются более чем наполовину. Напротив, в летний период времени наблюдается нехватка производственных мощностей из-за большого количества заказов. Чтобы сгладить подобную ситуацию, мы выходим к своим потенциальным потребителям с выгодным для них предложением. В зимний период заказы принимаются на нашем предприятии с 30-процентной предоплатой, оставшиеся 70 % выплачиваются на момент отгрузки готовой продукции. Это дает возможность как заводу, так и покупателю подготовить необходимое количество материала до начала проведения строительных работ в летнее время, следовательно, избежать спешки и, тем самым, повысить качество работы.

— Что можно сказать о дальнейших перспективах компании?

— Продукция предприятия, выпускаемая на современном оборудовании, по качеству достигла уровня мировых стандартов, пользуется широким спросом. Территориальное расположение завода позволяет производить отгрузку готовой продукции и поставку сырья водным, железнодорожным и автомобильным транспортом. Продолжается модернизация предприятия в соответствии с целевой программой московского и карельского правительств. Все эти факторы позволяют ООО «Карельский гранит» с уверенностью смотреть в будущее. Наш метод работы — индивидуальный подход к каждому клиенту на основе гибкой системы ценообразования.