

Хождение Т-90 за три моря

1

Но в конце XX века Уралвагонзавод, ранее массово поставлявший не только в Российскую армию, но и за границу лишь танки Т-72, получил право на экспорт и своих новейших боевых машин. В 1999 году в Нижнем Тагиле прошла первая международная выставка вооружений Ural Exro Arms, на которой Т-90 впервые был показан военным атташе посольства и представителям военных министерств зарубежных стран. К стати, именно представлением широкой публике доселе совершенно секретного Т-90 эксперты объясняют изначально проявленный иностранцами повышенный интерес к «салону вооружений» в дальнем от них Нижнем Тагиле.

Показанная в действии новая российская бронированная боевая машина произвела огромное впечатление на всех, а представители министерства обороны Индии решили тут же подписать с Рособоронэкспорт контракт на поставку нескольких экземпляров для испытаний у себя на родине.

Испытания проходили несколько месяцев, на протяжении которых уралвагонзаводские танки показали себя блестяще и в условиях влажных тропических джунглей, и в сухой пустынной местности, а потому уже в 2000 году индийские гости очередной выставки в Нижнем Тагиле заключили более весомый (на сумму около миллиарда долларов) контракт, по которому в 2001 году УВЗ поставил в индийскую армию Т-90 на целую танковую дивизию (310 штук).

Машина так понравилась индийским военным, что одновременно наши страны договорились о лицензионном производстве Т-90 в индийском городе Авади. В Индии танк получил обозначение «Бхиша» — в честь одного из главных героев индийского эпического произведения «Махабхарата».

И вот из Индии пришла очередная добрая для тагильских танкостроителей весть: впервые новая модификация танка Т-90 будет представлена за рубежом. Ознакомиться с её достоинствами

КСТАТИ

В 2012 году правительство РФ намерено списать или отсрочить выплаты долгов в федеральный бюджет предприятиям ОПК, которые одновременно относятся к числу стратегических и исполняют гос-оборонзаказ, сообщила вчера агентство Актуально. Ру со ссылкой на англоязычное издание Moscow Defense Brief.

По мнению редактора Moscow Defense Brief Михаила Барабанова, решение правительства понятно, так как проблемы с отчетностью и выплатами налогов предприятиями ОПК стали следствием затянувшегося размещения гос-оборонзаказа в 2011 году — контракты на сумму 373 миллиардов рублей заключались очень долго из-за споров о ценах.

На предприятиях ОПК реструктуризацию долгов считают актуальной мерой. В частности, гендиректор Научно-производственной корпорации «Уралвагонзавод» (УВЗ) Олег Сиенко, отмечает, что у оборонщиков многотысячные коллективы, высокие затраты на освещение и тепло, поэтому неудивительно, что появляются задолженности. Официальных данных о сумме реструктурируемой задолженности нет, но эксперты оценивают её примерно в 100 миллиардов рублей.

ми смогут не только индийские военные, ведь в «Дефекто-2012» участвуют 17 стран. Гостей же на выставке ожидают чуть не из сотни государств мира.

Напомним, что помимо России и Индии Т-90 стоит на вооружении армий Алжира, Туркмени и Уганды. Рособоронэкспорт сообщил о том, что сейчас ведутся переговоры о поставке этих танков в Индонезию, Казахстан и Азербайджан.

Остается добавить, что согласно опубликованным в открытой печати сообщениям, в усовершенствованном Т-90 установлена новая пушка и новая система управления огнём, применена более совершенная система защиты, модернизирована ходовая часть.

жесточились требования к потенциальным заемщикам. Полтора месяца назад Чехия неожиданно для многих россиян оказалась лидером по этому направлению.

— Ранее иностранцы, не имеющие источника дохода на территории Чехии, так называемые нерезиденты, могли покупать квартиру в ипотеку, внеся всего лишь десять процентов от её стоимости, причём протокол об обременении у нотариуса не подписывали, — пояснил эксперт в сфере продажи чешской недвижимости Егор Хлебников. — Полтора месяца назад выдачу ипотеки нерезидентам вообще прекратили. Теперь чешские застройщики, заинтересованные в продаже квартир, предлагают покупать собственность через займы от инвестиционных фондов. Первый взнос увеличился до сорока-пятидесяти процентов, да и протокол об обременении у нотариуса надо обязательно подписывать. В результате, если для чехов и людей, имеющих подтверждённый доход на территории этой страны, процентная ставка по кредиту равна 3,5-4,5 процента, то для иностранцев-нерезидентов она составляет от девяти до двенадцати процентов годовых, причём, повторюсь, это не ипотека, а кредит от инвестиционного фонда.

Тем не менее, по словам председателя совета директоров одного из чешских инвестиционных фондов, работающих с застройщиками, Иржи Прашила, интерес уральцев к недвижимости в Праге пока не снижается.

По своему интересу к недвижимости уступают только москвичам. Татьяна Деменок объяснила это привлекательностью системы государственного высшего образования, которой в Чехии может бесплатно воспользоваться любой иностранец. Очень многие уральцы хотят обеспечить своим детям возможность получить диплом престижного европейского вуза.



Битва за ресурс

1

Это вообще-то показывает, насколько Россия находится в зависимости от импорта товаров, определяющих не только качество и уровень жизни, но и процесс воспроизводства населения и рабочей силы. Это показывает, что внутреннее производство неспособно удовлетворить первоочередные, базовые, самые насущные потребности людей: в продуктах питания, жилье, одежде, обуви, лекарствах... Вот еще интересный момент: Создание благоприятного предпринимательского климата на своей территории выделены в качестве конкурентной цели 16,4 процента респондентов. Но при этом данному проблеме бизнесмены и эксперты по важности поставили на второе место, а представители власти — лишь на третье-пятое.

—И чем это можно объяснить?

—Во многом тем, что конкурентная среда в России оценивается специалистами ниже среднего уровня. По индексу «Глобальная конкурентоспособность 2009-2010» Россия заняла 63-е место среди 133 стран, опустившись за год на 12 позиций. Основная причина — неэффективность работы рынков и излишний протекционизм российских властей при взаимодействии с бизнесом. И по меньшей мере странно выглядят результаты нашего исследования, касающегося лидерства в инновациях как конкурентной цели территории: среди представителей власти этот пункт не набрал и двух процентов, бизнес дал чуть больше пяти процентов. А эксперты — около 11 процентов.

—**Действительно странно, уж про что, про что, а про инновации у нас только немой речи не произносит. А что можно сказать о территориальной конкуренции в экономическом пространстве?**

—Что касается конкуренции территорий. Ведь конкуренция классическая — это конкуренция между рыночными агентами. Это конкуренция между товаропроизводителями, которые производят товары на свой страх и риск. И тот, кто лучше просчитывает эти риски, умеет пользоваться механизмами их минимизации — тот и выигрывает. Все другие формы конкуренции на фоне других субъектов рыночных отношений несколько иные. Конкуренция между бюджетными организациями, которые не являются рыночными агентами, за госзаказ, муниципальный заказ. То же самое — конкуренция между муниципалитетами за более комфортные условия получения налогов. Развивают они предпринимательство, создают рабочие места — они по естественному закону должны получать налоги, которые идут от созданных ими рабочих мест в свой, местный бюджет. А не перечислять в федерацию, чтобы потом ездить просить денег — дайте мне финансирование под социальную сферу под эти рабочие места.

Парадокс: вступая в рынок, понимая, что рынок требует конкуренции между территориями за рабочие места, за развитие предпринимательства, мы используем старую схему, забираем большую часть налогов с территории, ставя их в условия — ты сделал, ты еще и отвечаешь. Если регион проявляет инициативу, проявляет предпринимательство, вкладывает деньги в развитие производства, улучшение экологии, социальной сферы, инфраструктуры — он не должен терпеть убытки от этих работ, если они приносят доход.

Вот сейчас строят дороги муниципальные за свой счет, а потом оказывается, что вы за эти дороги еще и НДС должны заплатить. Система отношений федерального государства с регионами и регионами с муниципалитетами поставлена в совершенно нерыночные отношения.

—**Чего не хватает, чтобы исправить эту ситуацию?**

—Во-первых, нет нормативной базы, которая обеспечивала бы равенство всех субъектов рыночных отношений. Если субъект РФ берёт на себя обязательство развивать какое-то производство, он должен получить гарантии федерального центра, что если он это финансирует — он и получает доходы, если 50 на 50, то и доходы пополам. Другого быть не должно. Рынок предполагает или равенство или... отсутствие рынка. Все другое, что не связано с равенством субъектов в рыночных отношениях — это не рынок.

Во-вторых, рынок предполагает инициативу, творчество, свободу принятия решений, в том числе, конечно, и на уровне субъектов федерации. Не может быть полноценным рынок в стране, в обществе, в регионе, где решения принимаются не свободно от каких-либо политических, властных или административных ограничений.

Рынок основан на двух принципиальных вещах: на свободе от ограничений (крепостной не может быть рыночным агентом) и на возможности зарабатывать благодаря этой свободе, или не зарабатывать. Он имеет право гибкости с голуду, но он имеет возможность и стать миллионером.

—**То есть основная проблема?..**

—Основная проблема — отсутствие тех макроэкономических условий, которые бы развивали рыночную среду. Нет законодательства, которое бы ставило всех в равные рыночные условия. Законодательство не отрегулировано в отношении, которые мы политически обещали обществу — рыночные отношения. Зато есть законодательство, которое выделяет из массы рыночных агентов одних и ставит в нерыночные, неконкурентные условия других.

Пример — тарифы. Вы Стратегию-2020 читали? Концепцию долгосрочного развития? Там же предусмотрено ежегодное повышение цен и тарифов на газ, на услуги коммунальные, на электроэнергию, на транспортные перевозки.

В чьих это интересах делается? В интересах государственных корпораций. Кто от этого пострадал? Население, малый, средний бизнес. Да и крупный бизнес, который не относится к этим корпорациям. Им не до внедрения новшеств и инициатив, им бы покрыть те дополнительные затраты, которые будут связаны с ежегодным повышением. Может десять лет бизнес такое терпеть? Он не терпит — он либо уходит в тень, либо закрывается и говорит: «Да идите вы со своими рыночными условиями...».

—**Получается, что рынок сделали для госкорпораций, для федерального центра, для крупного бизнеса, но не для населения, мелко-**

За что должны конкурировать территории, доля в общем количестве ответов (в %)

Варианты ответов	Все респонденты	Из них:		
		власть	бизнес	эксперты
Обеспечение высокого уровня и качества жизни населения территории	20,0	19,4	19,7	20,3
Создание благоприятного предпринимательского климата на своей территории	16,4	12,9	14,5	18,5
Привлечение российских и иностранных инвестиций	13,8	12,9	10,5	15,6
Достижение экономической стабильности и финансовой устойчивости территории	12,1	16,1	10,5	11,4
Привлечение и укрепление квалифицированных рабочих кадров и специалистов	10,2	12,9	11,8	8,4
Обеспечение экологической безопасности на территории	8,9	11,3	6,6	9,0
Лидерство в инновациях, в т.ч. патентах, лицензиях и т.д.	7,5	1,6	5,3	10,8
Лидерство в развитии образования, медицины, в спортивных достижениях	6,6	4,8	13,2	4,2
Организация новых хозяйствующих структур (компаний, организаций)	3,0	6,5	2,6	1,8
Расширение территории путём покупки новых земель или поглощения других территорий	1,5	1,6	5,3	—

Источник: монография «Территориальная конкуренция в экономическом пространстве». Институт экономики УрО РАН, 2011 г. Опросено в 2010 году 400 бизнесменов, представителей власти и экспертов Уральского федерального округа.

го и среднего бизнеса. Ну как же это нужен закон? Закон о рынке?

—Ну мы же заявили в 90-е, что отрезаемся от командно-административной, плановой экономики и переходим в рыночное хозяйство? Федеральное законодательство обязано создать условия, поставив всех рыночных агентов и участников рыночных отношений в равные условия. Мы двадцать лет как перешли в рынок, говорим о рынке, но не пытаемся учиться работать в рыночных условиях. Нельзя, чтобы государство использовало рыночные законы как дубину, когда одних рыночных агентов загоняют в угол, а другим дается возможность брать из бюджета деньги для решения своих, далеко не общественных задач.

Я же не против того, чтобы регионы развивались под приоритеты федерации. Но федерация обязана расставить приоритеты, что бы она хотела развивать в регионах и что она готова поддерживать в развитии. А сейчас затраты и убытки спускаются на регионы и муниципалитеты, а налоги идут на федеральный уровень. 65 процентов всех собираемых налогов в регионах уходит в федеральный бюджет. При Ельцине 51-53 процента в регионах оставалось. А сейчас 34,6 процента.

—**16-18 процентов разницы...?**

—Это большая разница. Это недофинансированные школы, неотремонтированные дороги, неотремонтированные дома, запущенное коммунальное хозяйство. Научно просчитано — минимум 55 процентов должно оставаться в регионе, чтобы обеспечивать расширенное воспроизводство, плюс целевые программы.

—**Значит, по-прежнему в основном идет борьба субъектов и муниципалитетов за федеральный ресурс, за средства государственного бюджета, за финансовую поддержку «сверху»?**

—Да. И с этой стороны такая конкуренция бесплодна, она ведь только перераспределяет ранее созданные ресурсы, не способствует созданию новой стоимости, не увеличивает богатство нации. Подобные «битвы» порождают иждивенческие настроения и ни в коей мере не способствуют саморазвитию регионов, росту их экономической самостоятельности и укреплению конкурентного иммунитета.

—**Но сейчас-то все больше заявляют, что будет перераспределение полномочий и финансов, децентрализация... Вот на Госсовете Д. Медведев говорил: «Финансирование децентрализации должно дать регионам не какие-то крохи, а существенные, полноценные средства». Там даже цифры назывались конкретные. Отдать регионам два процента от налога на прибыль и водный налог — это даст субъектам 240 миллиардов рублей. Еще 200 миллиардов можно получить за счет передачи части годового прироста НДС...**

—Знаю, знаю. Частичная отмена местных и региональных льгот добавит еще 200 миллиардов, передача доходов от акцизов на бензин и алкоголь — еще 180 миллиардов. Это ведь вы мне из выступления на этом Госсовете вице-премьера Хлопина цифры приводили? Его правительственная комиссия полгода эти предложения готовила. Хороших слов в этом отношении сказано много. Пора бы уже в Думу конкретные законопроекты вносить, это ведь потребует гигантской работы с бюджетом!

А пока, чтобы решать свои местные проблемы, регионы и муниципалитеты по-прежнему вынуждены прибегать к вымалыванию, протягивать руку за подаяниями из других вышестоящих бюджетов. И пока все это есть, говорить о конкуренции регионов за привлечение и удержание населения не приходится.

Конкурентоспособность территории сейчас больше зависит не от умения руководить и принимать грамотные решения, не от умения, опираясь на общественное мнение, развивать территорию и умения привлечь инвестиции и вложить их в приоритетное, приносящее быструю отдачу, производство, а именно от лоббистских возможностей руководителей регионов.

Конкуренция и сейчас существует: за инвестиции, за финансирование из федерального центра. За представление в лучшем свете своего региона перед тем, кто назначает главу. Это тоже конкуренция, но она ничтожного экономического уровня.

Конкуренция и сейчас существует: за инвестиции, за финансирование из федерального центра. За представление в лучшем свете своего региона перед тем, кто назначает главу. Это тоже конкуренция, но она ничтожного экономического уровня.

Россельхознадзор запретил ввоз белковых кормов

Эта заградительная мера действует со вчерашнего дня. Распространяется она на белковые корма животного происхождения из стран Евросоюза.

Как передает «Интерфакс» со ссылкой на Россельхознадзор, это решение принято «в связи с необходимостью гармонизации российского законодательства с международным», а также с учётом многократных выявленных во ввозимых кормах ДНК жвачных животных. Это представляет опасность заноса возбудителей губчатой энцефалопатии (так называемое «коровье бешенство») на территорию России». Ограничение касается переработанных белков животного происхождения, предназначенных для скармливания продуктивным животным. В то же время он не распространяется на белковые корма, полученные при переработке рыбы. Все ранее выданные Россельхознадзором разрешения на ввоз в Россию этой продукции для использования в кормлении продуктивных животных отменяются. Корма, отгруженные до 26 марта 2012 года, будут поступать в обычном режиме.

В Россельхознадзоре уточнили, что режим ввоза белков животного происхождения для производства кормов для непродуктивных животных не меняется.

Цена на нефть определит границы расходов

Минфин РФ предложил в течение 2013-2016 годов перейти к бюджетным правилам, ограничивающим расходы бюджета базовой ценой на нефть, определенной за 10 лет.

По предварительным расчётам министерства, расходы федерального бюджета в 2013 году могут быть ограничены, исходя из цены на нефть 97 долларов за баррель, в 2014 году — 92 долларов за баррель, в 2015 году — 92 доллара за баррель, а в 2016 году — 90 долларов за баррель, сообщает «Интерфакс-АФИ». Установление таких цен отсечения на ближайшие три года должно обеспечить плавный переход к базовой цене с 2016 года. При таких ценах дефицит бюджета РФ, по расчётам Минфина, в 2013 году будет на уровне, установленном в законе о бюджете на этот год — 1,6 процента ВВП. В 2014 году он, по оценке Минфина, составит 1,2 процента ВВП (сейчас в законе о бюджете он установлен в размере 0,7 процента ВВП). В 2015 году дефицит может быть в размере одного процента ВВП.

В целом устанавливать предельный объём расходов бюджета РФ Минфин предлагает, исходя из суммы нефтегазовых доходов, оценённых на основании официального прогноза Минэкономразвития, нефтегазовых доходов при установленной базовой цене на нефть и объёма доступных чистых заимствований. Все доходы сверх «цены отсечения» будут направляться в Резервный фонд до достижения им нормативной величины, а затем — на пополнение Фонда национального благосостояния (ФНБ).

Подборку подготовил Николай ПЛАВУНОВ

Дом за бугром

Активность россиян вынуждает Европу ужесточать условия по ипотечным кредитам иностранцам

Татьяна БУРДАКОВА

Чехия, Болгария, Германия, Польша и Венгрия — вот страны, где состоятельные жители Среднего Урала охотно покупают квартиры и дома. Причём в Чехии наши земляки установили своеобразный рекорд — более 25 процентов недвижимости, купленной россиянами в этой стране, принадлежит уральцам.

Это только экспертные оценки. Реальная картина может быть еще более впечатляющей. Все из-за того, что, как сказала председатель совета Уральской палаты недвижимости Татьяна Деменок, рынок зарубежной недвижимости для нас крайне закрыт. Нет механизма получения данных от иностранных государственных органов, занимающихся регистрацией прав на недвижимость. Сотрудничество наших риелторов с зарубежными коллегами на данный момент находится в зачаточном состоянии.

— Мы обсуждаем только общие тенденции, — уточнила Татьяна Деменок. — Сегодняшний уральский покупатель квартиры или дома за границей — это успешный предприниматель в возрасте от сорока до пятидесяти лет, имеющий семью. Иностранной собственностью он интересуется не в плане получения прибыли, а с целью сохранения накопленного капитала. Я могу сказать, что объекты из разряда супердорогих наши граждане покупают, как правило, в Германии. Квартиры и дома по более щадящим ценам уральцы приобретают в Болгарии, Польше и Венгрии, но на первое место я бы поставила Чехию.

Популярность чешской недвижимости в последние время поражает. Дело в том, что начиная с 2011 года большинство европейских стран стало поднимать для иностранцев ставки по ипотеке и налогу на недвижимость. Одновременно

**СООБЩЕНИЕ
О ПРОВЕДЕНИИ ОБЩЕГО СОБРАНИЯ АКЦИОНЕРОВ**

Полное фирменное наименование общества	Открытое акционерное общество «Уралхимпласт»
Место нахождения Общества и почтовый адрес, по которому должны направляться заполненные бланкеты	622012, Российская Федерация, город Нижний Тагил, Северное шоссе, 21.

Уважаемые акционеры!

Сообщаем Вам, что 20 апреля 2012г. в 13:00 часов состоится Годовое общее собрание акционеров в форме совместного присутствия акционеров по адресу: Свердловская область, г. Нижний Тагил, Северное шоссе, 21, Зал конференций Открытого Акционерного Общества «Уралхимпласт».

Время начала регистрации участников: 12:00 часов. Время местного. Дата составления списка лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров: **06 марта 2012 года.**

Повестка дня годового общего собрания акционеров:

- 1) Утверждение годового отчета, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчета о прибылях и убытках (счетов прибыли и убытков) Общества, а также распределение прибыли, в том числе выплата (объявление) дивидендов, и убытков Общества по результатам финансового года.
- 2) Избрание Совета директоров Общества.
- 3) Избрание ревизионной комиссии Общества.
- 4) Утверждение аудитора Общества.

С 30 марта 2012 г. по адресу: Российская Федерация, Свердловская область, г. Нижний Тагил, Северное шоссе, 21, каб. 240, с 10:00 до 16:00 часов в рабочие дни, акционер вправе ознакомиться со следующими материалами:

- годовой отчет общества;
- годовую бухгалтерскую отчетность, в том числе заключение аудитора общества;
- заключение ревизионной комиссии о результатах проверки годовой бухгалтерской отчетности и о достоверности данных, содержащихся в годовом отчете общества;
- рекомендации Совета директоров по распределению прибыли, в том числе по размеру дивиденда по акциям общества, и убытков общества по результатам финансового года;
- сведения о кандидатах в Совет директоров Общества и наличие их письменного согласия на избрание в данный орган;
- сведения о кандидатах в ревизионную комиссию и наличие их письменного согласия на избрание в данный орган;
- сведения об аудиторской фирме;
- проекты решений годового общего собрания акционеров;
- иные документы

Если Вы или ваш представитель намерены присутствовать 20 апреля 2011 г. на Годовом общем собрании акционеров, то должны иметь с собой удостоверение личности и полученные бюллетени для голосования.

Ваш представитель должен также иметь доверенность, оформленную в соответствии с требованиями ст. 57 Федерального закона от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах в РФ» и ст. 185 Гражданского кодекса РФ.

Контактные телефоны в Открытом Акционерном Обществе «Уралхимпласт»: **8 (3435) 34-67-63.**

Получение права на производство строительных, проектных работ по допуску СРО в составе Консолидированной Группы Полных Товариществ (Москва, г. Оренбург, г. Екатеринбург, г. Новосибирск). Опыт работы, года; в составе 60 участников.

**Строительные — 27000 рублей.
Проектные — 15000 рублей.
Тел.: (3537) 675-277, (3537) 60-17-40.
Сайт: www.ptstroyka.ru.**