

Интервью в номер

КАНАДЦЫ В РАЗДАНЕ ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ НЕПЛОХО

Наша газета уже писала о сотрудничестве канадских бизнесменов с АОЗТ "Разданмаш". Сегодня предлагаем вашему вниманию беседу корреспондента "ДЭ" с руководителями совместного канадо-армянского предприятия "Gorcigarah L.L.C." Геворком Харчафчяном и Нориком Степаняном.

— Г-н Харчафчян, как возникла идея сотрудничества с АОЗТ "Разданмаш"?

— Это не первый мой опыт партнерской работы с АОЗТ "Разданмаш". Ранее я представлял на нем интересы дубайских фирм "Интерпласт" и "Космопласт", заключивших контракты по выпуску малогабаритной фурнитуры. Тогда в ходе совместных работ близко ознакомился с инструментальным производством, имеющим в своем арсенале довольно мощный станочный парк. В лице директора этого производства Норика Степаняна встретил единомышленника для реализации технических проектов. Предварительный мониторинг предполагаемых рынков сбыта помог определиться с профильной ориентацией будущего производства. Вскоре на принципах равноправного партнерства было создано наше совместное канадо-армянское предприятие "Gorcigarah L.L.C.", а в феврале 1999 г. заключен первый контракт с АОЗТ "Разданмаш" об аренде части корпуса инструментального производства вместе с основными средствами и вспомогательным оборудованием. Так началась наша совместная работа.

— На выпуске какой продукции вы специализируетесь?

— Мы выпускаем в достаточном объеме технологическую оснастку, линии для профнастилов, детали точной механики, пресс-формы, лит-формы, штампы. При этом используем различное местное сырье — алюминий, пластмассу и т.д. — как конструктивный материал для изготовления объемных изделий. Следует отметить, что благодаря своей малой плотности, высоким

электро- и теплоизоляционным характеристикам, большому запасу прочности при достаточных нагрузках, изделия из пластика широко востребованы в медицине, быту, различных отраслях промышленности.

Применение этих материалов в качестве основного сырья при изготовлении различных изделий дает преимущество перед остальными, т.к. максимально приближает заданные конфигурации и объемы к размерам искомой детали, а также позволяет исключить дополнительные затраты на последующую механическую обработку. Для нас это выгодно в связи с технологической доступностью и, соответственно, востребованностью качественной продукции на рынках сбыта. К слову сказать, сегодня ее реализация сориентирована на регионы Ближнего Востока, Северной Америки и страны СНГ.

— Находите ли ваша продукция спрос на внутреннем рынке?

— Пожалуй, здесь сработал целый комплекс предпосылок, заложенных изначально: деловые и бытовые связи Харчафчяна с Дубаем и Канадой, и традиционно наши — с Россией. Сейчас в Интернете заложен блок информации о нашем предприятии и выпускаемой на нем продукции. Мы предлагаем потенциальному клиенту оценить наши возможности по качественному и гарантированному выполнению работ при изготовлении как оптовых партий, так и индивидуальных заказов. Причем все конструкторские разработки, расчеты, эскизы, дизайны и т.д. осуществляются в компьютерной версии по программе "Автокат" силами наших инженерно-технических работников, прошедших курсы компьютерного обучения за счет фирмы.

— Геворк Хоренович, как складываются отношения вашей фирмы с арендатором?

— Вот уже больше года мы сотрудничаем с АОЗТ "Разданмаш", арендуя часть его производственных площадей и станочный парк. У нас работает и коллектив инструментального цеха — около сорока человек. Это опыт-



ный костяк специалистов — высококлассных токарей, фрезеровщиков, слесарей, их зарплата составляет в среднем от 40 до 80 тыс. драмов.

Конечно, в работе бывает всякое: споры, проблемы, увязка различных формальностей. Но могу сказать, что у нас сложились нормальные деловые отношения. Ведь компромисс можно найти в любой ситуации. Кроме того, в мае этого года мы заключили с АОЗТ "Разданмаш" новый договор об аренде инструментального цеха сроком еще на три года.

— Вы строите производственную деятельность на основе бизнес-плана?

— Не совсем. У нас есть программа перспективного развития, предусматривающая целый пакет мероприятий. Объем вложенных инвестиций позволяет реально внедрять ее в производство. Сегодня основной нашей задачей является инициирование нашего производства за счет имеющихся возможностей. Принято во внимание все: потребность в выпускаемых товарах и системах, расход сырьевых ресурсов, совершенствование технологических процессов и рабочие места.

Выполнение всех звеньев нашей программы позволяет сделать продукцию фирмы конкурентноспособной на мировом рынке. К сожалению, местный потребитель пока не спешит к нам, и мы продолжаем реализовывать свою продукцию — от бытового бачка до более крупных изделий промышленного назначения — за пределами страны: в Канаде, ОАЭ, России. Надеемся, что в ближайшее время она будет затребована и в Армении.

Наталья ОГАНОВА

НА СНИМКАХ: Н. Степанян и Г. Харчафчян у станка; продукция фирмы — бочок бытовой; панорама инструментального цеха.



ДОХОДЫ ГОСБЮДЖЕТА СОСТАВИЛИ 70 МЛРД. ДРАМОВ

Доходы госбюджета Армении по итогам первого полугодия 2000 года составили 70 166,2 млн. драмов, или 34,7% от запланированного годового уровня. Об этом сообщил на заседании постоянной комиссии Национального собрания Армении по финансово-кредитным, бюджетным и экономическим вопросам заместитель министра по госдоходам РА Армен Алавердян.

По его словам, неудовлетворительный уровень собираемости доходов объясняется низким уровнем темпов экономического роста и инфляции. Как сказал А. Алавердян, низкий уровень исполняемости госбюджета в доходной части обусловлен, в основном, неудовлетвори-

тельным объемом налоговых поступлений и официальных трансфертов из внешних источников. Доходы госбюджета за первые шесть месяцев этого года снизились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 7,3%. В то же время А. Алавердян подчеркнул, что в мае зарегистрирован рост доходов по сравнению с апрелем на 12,7%, в частности, по линии налогов на 6,9%. Рост доходов, в основном, объясняется повышением объема поступлений по линии косвенных налогов с импортируемых товаров.

По словам А. Алавердяна, в структуре доходов за первое полугодие 84% составили налоговые

поступления, 5,3% — государственная пошлина, 10,6% — неналоговые поступления. Среди налоговых поступлений основная часть — 27,686,5 млн. драмов, или 47%, — приходится на долю НДС. Объем доходов по линии НДС составил 36,1% от запланированного годового показателя. Кроме того, поступления по линии подоходного налога и налога на прибыль составили соответственно 42,1% и 51,4% от запланированного годового показателя.

За отчетный период доходы по линии налога на прибыль составили 7 164,0 млн. драмов, а подоходного налога — 6 010,8 млн. драмов.

АРКА

И ИНЖЕНЕР, И МЕНЕДЖЕР

Сегодня найти работу по специальности — дело непростое. Учитывая это, руководство Государственного инженерного университета Армении (ГИУА) решило помочь своим питомцам начать самостоятельную жизнь не только с дипломом инженера, но и получив знания азов рыночной экономики. С этой целью на базе Центра связи университет-промышленность (UILC), созданного в ГИУА в рамках программы Европейского Сообщества Tempus Tacis, с конца марта с.г. действуют курсы по стратегическому менеджменту.

Недавно состоялась церемония вручения сертификатов первой группе слушателей — студентам-иностранцам из Индии и Пакистана выпускного курса факультета вычислительной техники ГИУА. По словам организатора курсов, к.э.н. Риты Геворкян, обучение — одно из направлений деятельности входящего в структуру UILC отдела планирования карьеры и поиска работы для студентов.

Программа курсов по стратегическому менеджменту была разработана Государственным инженерным университетом Армении совместно с Калифорнийским государственным университетом согласно договору о сотрудничестве. В программу включены такие вопросы, как сущность, структура и уровни стратегического менеджмента, назначение фирмы, определенные долговременные и краткосрочные цели. Сюда также вошли отраслевой и конкурентный анализ, анализ ситуации компании, альтернатив и выбор стратегии, управление реализацией стратегии, информационное обеспечение системы и организация стратегического контроля.

— Чтобы слушатели могли получить более систематизированные знания, в ходе занятий, проводимых на английском языке, рассматривались основы менеджмента организаций, — уточняет Р. Геворкян. — Кроме того, проводилось обучение работе с компьютерной программой Microsoft power point, с помощью которой разрабатывались темы для получения сертификата.

Отвечая на вопрос, почему в качестве предмета обучения был выбран стратегический менеджмент, Р. Геворкян пояснила, что в рыночных условиях хозяйствования инженер не может быть только специалистом в области техники, он должен уметь выбирать тот стратегический путь, который ведет к осуществлению поставленной цели.

Карен МАЛХАСЯН

ТРИ КОМПАНИИ НАЦЕЛИЛИСЬ НА "ТРАНЗИСТОР"

Три компании представили предложения по приватизации крупнейшего в Армении электронного предприятия ГЗАО "Транзистор" в ходе объявленного с 23 мая по 10 июля тендера. Как сообщил начальник отдела организации конкурсов Министерства по управлению госимуществом РА Вардан Аракелян, предложения представили ЗАО "Транзистор траст менеджмент", объединившее менеджеров этого предприятия, российский филиал британской компании "Син кристал" и компания Glen Invest, зарегистрированная в Люксембурге.

Что касается концерна Philips, представители которого побывали недавно в Армении и имели встречи с руководством ГЗАО "Транзистор", то никаких конкретных предложений они не представляли. В. Аракелян пояснил, что Philips заинтересован в размещении заказов на базе "Транзистора" по производству электронных чипов на контрактной основе. Размещение заказа станет возможным лишь после приватизации завода, если новый вла-

делец будет заинтересован в реализации этого проекта.

ГЗАО "Транзистор" специализируется в производстве электронного оборудования. Согласно проспекту эмиссии, по положению на октябрь 1999 года, на предприятии работало 826 человек. Общая оцененная стоимость активов составляет 5 494 330 тыс. драмов (свыше 10 млн. долларов). Стоимость головного предприятия составляет 351 843 тыс. драмов (около 700 тыс. долларов), при обязательствах в 821,2 тыс. драмов (около 1,6 млн. долларов). Стоимость дочернего предприятия "Транзистор-Кермет" оценена в 273 216 тыс. драмов (546 тыс. долларов). Предприятия не имеют долгов. Стоимость аштаракского дочернего предприятия "Транзистор" составляет 4 889 268 тыс. драмов (около 8 млн. долларов), а обязательства — 13 048,6 тыс. драмов (около 26 тыс. долларов).

СНАРК

Приватизация

"ОЛИМПИА" —

ЕДИНСТВЕННЫЙ ПРЕТЕНДЕНТ

Срок подачи заявок на приватизацию госакций АО "Алмаст" истекает 21 августа 2000 года. Об этом сообщил исполнительный директор АО "Алмаст" Гурген Бзунни. В то же время он отметил, что на сегодняшний день только американская компания "Олимпия" изъявила желание принять участие в конкурсе. "Если до окончания срока не поступит иных заявок, то 3 сентября правительство Армении подготовит соответствующее решение о приватизации", — сказал Г. Бзунни.

Как ранее сообщалось, компания "Олимпия" намерена приобрести 63% госакций предприятия "Алмаст", обеспечивавшего 60% потребностей ВПК СССР в инструментах для обработки твердых неметаллов. Планируется, что в первый год инвестиции составят 550 тыс. долларов. Кроме того, предприятию будет предоставлен кредит на сумму 250 тыс. долларов сроком на 2 года по ставке 12% годовых. Средства будут направлены на обновление технологического оборудования, покрытие долгов, предоставление оборотных средств.

АРКА