

В карьере  
"Удачный"  
отгружена  
300-миллионная  
тонна  
алмазоносной  
руды



Символическая погрузка 300-миллионной тонны руды

## В НОМЕРЕ:

**Смоленские огранщики алмазов: 10 лет вместе**

стр. 4

**Гэри Рейф об истории отношений с "Де Бирс"**

стр. 5

**Глава Гильдии ювелиров России в гостях у редакции "ВА"**

стр. 11

**"Коммерал" – это технические алмазы "АЛРОСА"**

стр. 13

**Альянс высокой моды и алмазов**

стр. 16

# "Удачный" взял новую высоту

Участники торжественного митинга



**В год 50-летия алмазодобывающей отрасли у коллектива Удачинского ГОКа очередная трудовая победа – в карьере "Удачный" отгружена и вывезена 300-миллионная тонна руды. Символическая отгрузка была произведена 28 октября.**

Совсем недавно карьер "Удачный" выдавал на-гора одной только вскрыши по 24-25 миллионов кубических метров в год. По мере углубления горных работ объемы вскрышных пород сокращались. Сегодня, когда глубина карьера превысила 500 метров, вскрыши здесь практически не осталось. На сегодняшний день план по добычи руды 7 млн. тонн, и вскрыши – 590 тыс. тонн. Поэтому о карьере "Удачный" сегодня говорят: он самый рентабельный.

На сегодняшний день в карьере работают всего два экскаватора – 15-кубовый и 10-кубовый (для сравнения: на пике развития в "Удачном" работало 17 машин). Да, объемы сократились, – с грустью подчеркивают горняки. Но, не смотря ни на что, карьер необходимо поддерживать в надлежащем состоянии. Сегодня в "Удачном" сложные горно-геологические условия, но за длительное время эксплуатации коллектив карьера научился успешно их

преодолевать. В карьере разработана программа по обеспечению безопасности работников, она включает в себя обрушение взрывным способом крупных навесей и заколов, механизированную и ручную оборку откосов уступов, установку тросово-сетчатой завесы. На протяжении пяти лет эти работы выполняет бригада проходчиков горных склонов из Киргизии. Под контролем и внутрикарьерные дороги, уже несколько лет работает комиссия, которая, круглогодично совершает объезды сложных участков и наблюдает за состоянием бортов откосов. И сегодня карьер "Удачный" называют образцом горного искусства.

– Сегодня действительно неординарное событие, – так на торжественном собрании, посвященном отгрузке 300-миллионной тонны руды, начал свою речь директор Удачинского ГОКа Ю.А. Петров. – Сегодняшнее событие – трудовое достижение всего коллектива комбината. К сожалению, этот праздник с долей грусти. Запасы месторождения трубки "Удачная" определены: 450-460 миллионов тонн руды. 2/3 месторождения уже отработано. Проектом предусматривается: 320-350 млн. тонн – добыча открытым способом, затем мы перейдем на

разработку месторождения подземным способом. Таких карьеров, как "Удачный", в мире больше нет. Это действительно образец горного искусства. Это труд многотысячного коллектива, не только Удачинского комбината, но и АК "АЛРОСА". Свой посильный вклад внесли подрядчики – строители, связисты, ремонтники. За относительно короткий промежуток времени построен красивый город – результат нашего с вами труда. Здесь выросло не одно поколение горняков, сюда пришли наши отцы, а сегодня дети работников нашего комбината окончили школу, институты и в настоящее время занимают инженерно-технические посты, кто-то трудится на рабочих специальностях, и надо сказать, что со своими обязанностями справляются очень хорошо. Сегодня комбинат является одним из самых высокоэффективных предприятий в компании "АЛРОСА". Мы ощущаем неподдельную гордость, когда "Удачный" посещают члены правительства нашего государства. А в последнее время к нам очень часто приезжают иностранные делегации, которые знакомятся с нашими условиями работы, жизни. Они удивляются, как в суро-

Окончание на стр.8





(одного в 2006 г. и трех в 2007 г.), станут авиакомпания "Мирнинское авиапредприятие", принадлежащая компании "АЛРОСА", и республиканское ГУП "Полярные авиалинии". Заявленная цена одного Ан-140 – 8,5 млн. долларов США.

"Авиакор – Авиационный завод" контролируется холдингом "Базовый элемент". Ан-140 – ближнемагистральный турбовинтовой самолет, в базовой комплектации рассчитан на перевозку 52 пассажиров на расстояние до 2000 км. Первый Ан-140 самарской сборки поднялся в воздух 12 августа 2005 г. и был представлен на авиасалоне МАКС-2005.

"Ведомости"

## Будет и золотой "Полюс"

Акционеры ГК "Норильский никель" на внеочередном собрании одобрили выделение золотодобывающих активов и 20%-ной доли в капитале южноафриканской Gold Fields, консолидированных ЗАО "Полюс", в отдельную компанию – ОАО "Полюс Золото". Об этом говорится в сообщении "Норникеля".

В 2005 году "Полюс" планирует сохранить производство на уровне около 34 млн. т, а в 2006-2007 годах рассчитывает выйти на 35-37 т.

"АК&М"

## Вторая очередь Ломоносовского ГОКа

"Компания приступает к строительству второй очереди Ломоносовского ГОКа. С учетом этого оптимизация технических решений крайне важна", – так оценил президент ОАО "Севералмаз" Геннадий Пивень подписание договора между ОАО "Севералмаз" и ЗАО "Полиметалл Инжиниринг" о выполнении работ по оптимизации отработки месторождения им. М.В. Ломоносова.

"Мы уверены, что богатый и успешный опыт нашей компании по проектированию рудных месторождений позволит качественно и в срок выполнить все работы в соответствии с требованиями партнеров в рамках такого значимого для России проекта ОАО "Севералмаз", –

# Новости алмазного мира

## Оптимизация сбыта

АК "АЛРОСА" учредила 100-процентную дочернюю швейцарскую компанию Sunland Holding SA, которая расположена в Женеве и создана для распределения алмазного сырья, поступающего преимущественно из Анголы, между сбытовыми подразделениями компании в Антверпене и Гонконге, – сообщил "Интерфаксу" представитель компании.

Он напомнил, что в начале года "АЛРОСА" стала крупнейшим акционером ангольской SunLand Mining Company, которая является одним из официальных покупателей алмазов у государственной компании Анголы Sodiam.

Создание дочерней компании позволит оптимизировать распределение алмазного сырья, а также повысить эффективность его реализации, поскольку в зоне аэропорта Женевы, где зарегистрирована Sunland Holding SA, действует режим льготного налогообложения. Кроме того, здесь созданы все необходимые условия для соблюдения требований Кимберлийского процесса в отношении сертификации. Кимберлийский процесс направлен на исключение из торгового оборота алмазов, добытых в зонах конфликтов, и недопущение их использования для финансирования незаконной деятельности.

Ранее руководство "АЛРОСА" заявляло о намерении ускоренными темпами создавать собственную международную сбытовую сеть с целью повышения эффективности реализации алмазного сырья. Компания объявила о создании представительства в Гонконге в начале сентября.

В Анголе действует государственная монополия на экспорт алмазов. Тем не менее, в начале года "АЛРОСА" начала самостоятельную реализацию алмазов, добываемых ГРО "Катока" ("АЛРОСА" принадлежит 32,8% в уставном капитале) в Анголе.

"Интерфакс"

## Поручение премьера

Премьер-министр РФ Михаил Фрадков продлил до 1 декабря срок подготовки ведомствами – МЭРТ, Минфином, Минюстом и ФСБ заключения о возможности возврата в федеральную собственность акций "АЛРОСА".

Премьер уже во второй раз переносит срок выполнения собственного поручения от 31 марта. Напомним, что этой весной глава правительства потребовал подготовить "заключения о возможности возврата в федеральную собственность акций "АЛРОСА" и осуществления мероприятий по приведению соглашения по разграничению собственности в соответствие с законодательством РФ". Первоначально ведомства должны были представить соображения на этот счет до 1 мая, затем премьер продлил срок выполнения своего поручения до 1 октября. Теперь же чиновники получили на это еще два месяца.

"Финмаркет-новости"

## Ан-140 полетит в Якутию

"Ведомостям" стали известны подробности первой сделки "Авиакора" по продаже самолетов Ан-140 в Якутию. Гарантии на покупку якутскими авиакомпаниями семи таких машин решило предоставить правительство республики.

Первые три самолета будут поставлены авиакомпании "Якутия" в 2006 г. Их сборка продолжится на средства Финансовой лизинговой компании (ФЛК), которые поступят "Авиакору" в 2006 г. К 1 декабря Минтранс республики поручено подготовить распоряжение о возмещении "Якутии" части затрат на лизинговые платежи. В ФЛК не раскрыли условия лизинга, но представитель одной из авиакомпаний сказал, что ФЛК предоставляет Ан-140 в лизинг на 15 лет, ежемесячные платежи – около 120 000 долларов США. Покупателями еще четырех самолетов

Всего проголосовали владельцы 65,25% акций "Норникель", из них более 99% поддержали выделение золотых активов. 3 марта 2006 года пройдет собрание акционеров ОАО "Полюс Золото". Новой компанией будут переданы все акции 100-процентной "дочки" "Норникеля" – ЗАО "Полюс" – и денежные средства в размере 10 млрд. руб.

ЗАО "Полюс" является ведущим российским производителем золота, входящим в число крупнейших мировых производителей по объемам сырьевой базы и производства. Портфель активов группы включает рудные и россыпные месторождения в Красноярском крае, Иркутской, Магаданской и Амурской областях. По итогам 2004 года суммарный объем производства золота группы составил 34,2 т (1,1 млн. унций). По состоянию на 1 апреля 2005 года оцененные запасы компании составляют 18,9 млн. унций золота (российская классификация В+С1), а ресурсы – 40,8 млн. унций золота (российская классификация С2+Р1). Выручка компании по МСФО в 2004 году составила 441,75 млн. долларов США, чистая прибыль – 8 млн. долларов США. Недавно "Полюс" объявил о приобретении у инвестгруппы "АЛРОСА" золоторудных активов в Якутии – 99,2% долей ООО "Алданзолото ГРК", 50% акций ОАО "Южно-Верхоянская горнодобывающая компания" и 100% акций ОАО "Якутская горная компания". Общая сумма сделки составила 285 млн. долларов США.

отметил управляющий директор ЗАО "Полиметалл Инжиниринг" Валерий Цыплаков.

Согласно достигнутому соглашению, "Полиметалл Инжиниринг" приступило к выполнению работ по оптимизации календарного плана перехода горных работ от опытно-промышленного участка к проектному карьеру 1-й очереди Ломоносовского ГОКа. В декабре текущего года компания планирует завершить первый этап работы – подготовить первичную информацию по оптимальному календарному плану в трех-пятилетних интервалах отработки месторождения с выделением объемов вскрышных работ и руды (с содержанием алмазов) на 2006 год. В ходе второго этапа работ "Полиметалл Инжиниринг" намерено разработать технические решения и произвести оптимизированные расчеты, соответствующие рекомендуемому варианту календарного плана.

ЗАО "Полиметалл Инжиниринг" занимается рабочим и фундаментальным проектированием рудных месторождений. Компания создана в 2004 году как дочерняя структура ОАО "МНПО "Полиметалл". Специалистами компании разработаны проекты горно-металлургических комплексов для "МНПО "Полиметалл", медно-колчеданного месторождения "50 лет Октября" (Казхстан), горно-обогатительного предприятия Михайловского ГОКа и т.д.

"ИА Regnum-Архангельские новости"

Карьер "Ломоносовский"





# "Компания должна быть открытой"

– На последней пресс-конференции министра финансов РФ, председателя Наблюдательного совета АК "АЛРОСА" А.Л. Кудрина и Президента Республики Саха (Якутия) В.А. Штырова было сказано, что между федеральным центром и правительством Якутии нет никаких противоречий по поводу акционерной компании "АЛРОСА". Все федеральные агентства процитировали слова В.А. Штырова об этом. Я хочу понять, Нюргун Семенович, вашу личную позицию – как политика, как руководителя парламента. Я понимаю, что все депутаты разные, но, тем не менее, – председатель остается председателем, умело ведущим заседания... Вот по этому очень скользкому вопросу – в чем заключается ваша позиция?

– Во-первых, я хочу сказать, что Государственное собрание (Ил Тумэн) с самого начала – уже почти три года – уделяло очень большое внимание развитию и реформированию компании "АЛРОСА". Все мы прекрасно понимаем, что представляет "АЛРОСА" для Якутии – это около 60-70% всех доходов республики, ее бюджета. Мое личное мнение по поводу реформирования "АЛРОСА" следующее. Первое. АК "АЛРОСА" должна быть открытой. Открытие должно произойти в обязательном порядке. Закрытость компании сегодня существует только благодаря договоренности двух главных акционеров – правительств РФ и РС (Я). В том виде, в котором сейчас существует компания – именно в виде ЗАО – так дальше продолжаться не может. "АЛРОСА" сегодня – одна из крупнейших компаний в мире, она должна существовать в том виде,

которого от нее требует рынок. Это – бизнес. Другой вопрос – каково мнение того же депутатского корпуса Государственного собрания Республики Саха (Якутия). На сегодняшний день большая часть депутатов склоняется к тому, чтобы не менять организационную форму компании, оставить ее закрытым акционерным обществом.

– Может, избиратели и не знают всех особенностей проблемы, но депутаты... Это удивительно.

– Понимание придет постепенно, ничего страшного в этом нет. Все мы прекрасно знаем, какие доли имеют в акционерном капитале "АЛРОСА" два крупнейших акционера – Правительство Российской Федерации – 37 процентов, Правительство Республики Саха (Якутия) вместе с улусами, то есть вместе с муниципальными образованиями – 40 процентов. Мы всегда придерживались принципа, и в начале лета приняли постановление, где провозгласили, что правительство Якутии должно исходить из следующего тезиса – мы должны сохранить паритетность долей в акционерном капитале "АЛРОСА". Оба правительства должны иметь равные доли. 37 и 40 – это не очень большая разница, и за счет сохранения этой паритетности сегодня в компании решается очень много вопросов. Именно обоюдное согласие двух крупных акционеров приводит к такому результату. Мнение большинства депутатов в этом и заключается – сохранить паритетность. Что касается последних интервью В.А. Штырова, А.Л. Кудрина и А.О. Ничипорука по поводу того, что произошли какие-то договоренности о том, что РФ будет иметь 51 процент, или 50 плюс одну акцию...

**Н.С. Тимофеев, председатель Государственного собрания (Ил Тумэн) Республики Саха (Якутия), дал интервью ТРК "Алмазный край" об актуальных политических и экономических вопросах, относящихся в том числе к предполагаемым преобразованиям в "АЛРОСА".**

– Не то чтобы это кто-то говорил так – президент Якутии скажет, что он не будет против...

– Мы это тоже услышали только на пресс-конференции. На уровне Госсобрания Якутии этот вопрос не обсуждался. А мы уверены, что Вячеслав Анатольевич обязательно вынесет этот вопрос на обсуждение Государственного собрания. Я еще раз говорю, мнение мое и Государственного Собрания – это сохранение паритетности. То, что сейчас, возможно, будет предложено – изменить соотношение, увеличить уставной капитал и предложить какое-то дальнейшее реформирование АК... Я думаю, мы подождем. Этот вопрос еще не совсем определен, и я думаю, что окончательно не будет решен без обсуждения в Государственном собрании Республики Саха (Якутия).

– Да, это публичный вопрос...  
– Безусловно. Здесь мы должны понимать, что судьба "АЛРОСА" несомненно влияет на жизнь нашей республики.

– Были ли у вас встречи с президентом "АЛРОСА" А.О. Ничипоруком? Ваши впечатления о нем? Все-таки это достаточно новый для республики человек... Открываешь сейчас новые газеты в г. Якутске, и становится не по себе, когда выливают столько грязи, когда люди переходят определенные пороги культуры, этики...

– С Александром Олеговичем мы знакомы с 1997 года. Мы стали знакомыми, когда я работал в компании, а он работал в одном из банков в Москве. Отношения у нас сложились абсолютно нормальные, деловые. Я считаю, что очень достойный руководитель, мне импонирует такое его качество: все, что он провозглашает внутри "АЛРО-

СА", вне компании, направлено на развитие и компании, и республики. Я не раз это от него слышал, и надеюсь, что он и дальше будет придерживаться именно таких позиций.

\*\*\*

Это интервью, получившее немалый резонанс у общественности республики, вылилось в публикации СМИ. Журналисты попросили Н.С. Тимофеева прокомментировать свое заявление относительно компании "АЛРОСА".

– Комментарии давать рано, – ответил он. – Мы в ближайшее время планируем проведение парламентских слушаний на эту тему, переговоры по "АЛРОСА" идут, они еще до конца не завершены. Где-то в ноябре мы соберемся, советуемся с правительством, президентом республики и примем решение об организации парламентских слушаний. Если далее будет принято решение об обсуждении этого вопроса на пленарном заседании, мы готовы рассмотреть и этот формат... По некоторым вопросам реформирования "АЛРОСА" у меня есть свое личное видение. Безусловно, это мнение на сегодняшний день отличается от общепринятого. Я готов это обсуждать на любом уровне, вынести его на рассмотрение Государственного собрания. И если в Ил Тумэне, коллегиальном органе, будет принято другое решение, я безусловно буду придерживаться его. Я просто предполагаю, что скоро начнется дискуссия по всем вопросам, связанным с "АЛРОСА". Я призываю все политические партии, общественность, правительство и депутатов включиться в этот процесс.

## Служба, без которой не обойтись

**На должном уровне, качественно и своевременно решает стоящие перед ним серьезные задачи коллектив ремонтных мастерских автобазы № 1 Айхальского ГОКа. Это именно та служба, без которой никак нельзя обойтись крупному транспортному цеху алмазного комбината.**

На этом старейшем предприятии приполярного поселка и сегодня есть люди, которые начинали тут практически со старта. В их числе В.П. Яцко, имеющий трудовой стаж свыше сорока лет. Его-то, как исполняющего обязанности начальника АРМа, мы и попросили рассказать о рабочих буднях коллектива.

– В народе недаром утверждают, – говорит Владимир Прокопьевич, – что все познается в сравнении. Я вот вспоминаю далекие уже 60-70 годы прошлого века и поражаюсь. То, что имели тогда и что есть в настоящее время – воистину, как земля и небо. Представь ту пору и за голову берешься! Почти не было оборудования, оснастки, технику в любой период года и при всякой погоде восстанавливали прямо под синим небом Якутии...

Автобаза № 1 – довольно крупное хозяйство. В ее составе четыре колонны, АРМ, в наличии – 325 единиц транспорта. Становой хребет предприятия – технологическая колонна, где 52 "БелАЗа". Большегрузные самосвалы в основном задействованы на месторождении трубки "Комсомольская" на вывозе руды и породы. Это их главная

задача. Для того, чтобы она реализовывалась качественно и в срок, за машинами нужен неослабный и постоянный контроль и уход. Для этой цели несколько лет тому назад в автобазе создали новую и крайне необходимую структуру – подразделение по техобслуживанию и текущему ремонту белорусских машин. Оборудовали его по последнему слову техники. Есть агрегатное, станочное, сварочное отделения, четыре подъемника (производства Италии), отличное маслохозяйство. Численность коллектива – 80 человек. В АРМе их всего 160, так что роль участка ТОиТР понятна. Собрали сюда самых классных, квалифицированных специалистов, мастеров на все руки. На ключевом участке АРМа пример старательности и добросовестного отношения к порученным обязанностям показывают ветераны-слесари А.П. Куров, Р.Б. Аскаров, Е.В. Шестаков, А.В. Ильин, электросварщики С.В. Майстренко, Н.П. Лебедков, токари А.Н. Курищенко, Г.А. Пляскин... Хорошо зарекомендовали себя на ответственном производстве молодые ребята, выпускники местного профтехучилища Денис Курашов, Иван Красотин,



Сергей Черенков и другие. Для поддержания стабильной и четкой работы технологической колонны много полезного делается на моторном участке (мастер В.Ф. Сомов), где ремонтируют двигатели "БелАЗов".

Цельных три колонны – хозяйственная, транзитного транспорта и автобусная находятся на попечении еще одного ремонтного подразделения АРМа, где руководителем А.М. Луконский и мастером В.А. Володченко. По утверждению нашего собеседника В.П. Яцко, тут тоже все обстоит относительно благополучно, колонны функционируют надежно и уверенно, вносят свой немалый вклад в успехи коллектива предприятия.

Самых добрых слов заслуживают также труженики шиномонтажного, медницкого, аккумуляторного участков, отделения резино-технических изделий, группы мелкой механизации. Среди лучших, передовиков – О.А. Шестаков, Н.И. Паршиков, Е.Ф. Кичук, С.В. Якшин, В.П. Агафонов, С.А. Плетнев, Н.М. Куревич, В.Ф. Шободеев.

Есть лишь одно пожелание – отметил В.П. Яцко – чтобы вовремя и в достаточном ассортименте выделялись запасные части для ремонта технологического транспорта. Все остальное – нам по плечу!

**Владимир ДВОРАК**



# Десять сияющих лет



Ассоциация включает в себя восемь ограночных предприятий, производящих продукции на сумму более 450 млн. долларов. Кроме ограночных фирм, которые составляют основу ассоциации, в нее входят ювелирный центр "Кристалл", занимающийся производством и реализацией ювелирной продукции, и "Алмазсервис" – производит технологическую оснастку и оборудование. Еще один участник ассоциации – специальное конструкторско-технологическое бюро, которое разрабатывает новое оборудование, станки, механизмы.

О том, что смоленские бриллианты – это не только объединение "Кристалл", самая большая в мире фабрика по производству драгоценных ограненных алмазов, мы убедились сами. Организаторы юбилейных мероприятий дали нам возможность посмотреть рабочие цеха на трех небольших совместных предприятиях, которые "Кристалл" организовал в Смоленске, в том числе с иностранными участниками. Делегация АК "АЛРОСА", которую возглавлял вице-президент Ю.А. Ионов, познакомилась со всеми технологическими процессами огранки, с производством ювелирных изделий.

Было крайне интересно наблюдать за тем, как в руках ювелира заготовка превращается в маленький шедевр. Именно после такого "очного" знакомства с кропотливым, творческим, филигранно отточенным процессом создания ювелирного изделия понимаешь, почему так высока прибавочная стоимость в этом сегменте мира роскоши, почему 16 млрд. долларов США (этой цифрой оценивается мировой рынок бриллиантов) не равна 60 млрд. долларов рынка ювелирки.

И, конечно, была обширная экскурсия по производственным участкам "Кристалла". Как только группа VIP-гостей заходила в тот или иной цех, огран-

щики и технологи приободрялись и становились собраннее. Журналисты направляли на них свои фото- и видеокамеры, но бриллиантовых дел мастера, привыкшие к подобным посещениям, не отрывались от процесса, они успевали не только "гнать план", но и пообщаться, например, с Владиславом Третьяком. (Знаменитый наш хоккеист давно сотрудничает с "Кристаллом", однажды по его заказу подарочные клюшки, врученные заокеанским гостям, были украшены смоленскими бриллиантами).

Генеральный директор ОАО "ПО "Кристалл" и президент Ассоциации российских производителей бриллиантов Максим Александрович Шкадов сообщил на пресс-конференции, что участники ассоциации связаны различными принципами, нормами, которые неукоснительны для соблюдения каждым предприятием. Например, проводится согласованная кадровая политика (не допускается хаотичное перемещение людей между предприятиями), выдерживается единая ценовая политика. Благодаря налаженной сбытовой политике компании "АЛРОСА" предприятия, входящие в Ассоциацию, получают сырье на регулярной основе. Кроме того, есть единый подход к подготовке кадров. На сегодняшний день Ассоциация включает в себя более 5000 человек. За последние 4 года предприятиями Ассоциации реализовано 330-335 тыс. карат бриллиантов, вместе с "Кристаллом" – 1,3 млн / карат на сумму 1,5 млрд. долларов США.

Для Смоленской области это достаточно серьезный вклад в местный бюджет, предприятия фактически являются бюджетобразующими, поэтому они так важны и пользуются уважением на местном и региональном уровне.

– Если говорить о реализации, то мы практически весь мир охватываем: начиная от Японии и заканчивая Со-

единенными Штатами, – сказал М.А. Шкадов. – Продукция продается во всех основных мировых центрах продажи бриллиантов и, естественно, во всех основных центрах их потребления. Увеличение сбыта я вижу, прежде всего, в том, что мы достаточно активно на сегодняшний день работаем на рынке стран Ближнего Востока. В Дубае открыли в прошлом году свое представительство и чувствуем, что потенциал рынка там достаточно хорош. И в принципе тенденция такова, что спрос на российскую огранку постоянно и стабильно растет – на несколько процентов в год. Качественный продукт становится все более и более востребованным. Хотя на рынке очень сложная ситуация, потому что конкуренция очень серьезная – со стороны индийских производителей, китайских, израильских диамантеров – особенно на рынке США, на рынках Европы, Юго-Востока... Конечно, мы стараемся использовать какие-то свои рыночные преимущества, за счет чего и ожидаем роста продаж. Если объем сырья, продаваемого на российском рынке, увеличится, я думаю, мы достаточно быстро сможем среагировать, чтобы увеличить производственные мощности, но в тех условиях, в которых мы сейчас находимся, я считаю, что у нас достаточно мощностей, чтобы обеспечить переработку довольно большого объема алмазного сырья.

– Готова ли ваша ассоциация к вступлению в ВТО? – задали достаточно популярный в последний год вопрос журналисты.

– Да, – ответил Шкадов. – Мы на сегодняшний день все находимся в равных рыночных условиях. Конечно, вступление в ВТО должно привести на наш рынок большее количество участников, которые будут составлять конкуренцию. Но я думаю, что та политика, которая проводится сейчас компанией "АЛРОСА" и правительством, направлена на то, чтобы российский рынок с одной стороны поддерживать, с другой стороны – защитить. Мы конкуренции, честно говоря, не боимся, мы к ней готовы. За последние пять лет оборот производственного объединения "Кристалл" увеличился со 178 млн. до 320 млн. долларов.

– Не секрет, что российским правительством готовится решение об увеличении доли федерального центра в компании "АЛРОСА", за счет, в том числе, и внесения в виде актива 100-процентного пакета акций ОАО "ПО "Кристалл". Ваши комментарии?

На этот, тоже очевидный и ожидаемый вопрос, М.А. Шкадов ответил следующее:

– Процесс этот достаточно непростой, как я понимаю. И хотя мы в нем активно не участвуем, мы свою роль уже сыграли – оценка наших активов произведена. При преобразовании нашей компании в открытое акционерное общество, наш пакет акций был оценен в полтора миллиарда рублей. Это было в 2003 году. С тех пор чистые активы компании увеличились. Сейчас идет работа по подготовке этого решения. Думаю, процесс в этом году не завершится, по моим оценкам – не раньше третьего квартала будущего года. Мои комментарии по этому поводу могут быть однозначные: естественно, при подобном стечении обстоятельств, когда нашим собственником станет компания "АЛРОСА", мы ожидаем только положительных результатов. Мы все связаны на источнике сырья, и стабильные поставки стабильного объема алмазного сырья, из которого мы делаем нашу продукцию, для нас являются определяющими в силу нашего бизнеса. Чем стабильнее и лучше будет поставлена эта работа, тем в большей степени все мы останемся в выигрыше.

Кстати, отвечая на вопрос корреспондента "Русской ювелирной сети" о возможном продвижении наряду с торговой маркой "Кристалл" бренда "АЛРОСА", Сергей Васильевич Бидный, директор смоленского ювелирного центра, ответил, что его компания заинтересована в прозрачности происхождения бриллиантов, используемых в изделиях. И в данный момент обсуждается возможность совмещения двух брендов.

...Завершился этот насыщенный встречами и общением день праздничным показом лучших ювелирных изделий, ужином и концертом. Более 300 гостей аплодировали многочисленным приветствиям официальных лиц, красивым колье и брошам, часам и кулонам, серьгам и браслетам, которые демонстрировали профессиональные манекенщицы. Поздравляя смоленских коллег-алмазников с юбилеем ассоциации, Ю.А. Ионов пожелал им успешной работы. И поправил одного выступающего, который в поздравительном запале назвал алмаз "мертвым камнем, становящимся в руках огранщиков живым". Конечно, сказал Юрий Анатольевич, алмазы не могут быть мертвыми, потому что к ним прикоснулись руки тысяч алмазодобытчиков "АЛРОСА", они – плод их труда и умения.

Такую поправку все гости и хозяева приняли и поняли, тем более, что вскоре и алросовцам, и смолянам придется создавать сияющий продукт – создавать вместе.

**Борис ЮРЬЕВ**

**Ассоциация "Смоленские бриллианты", объединяющая ограночные предприятия Смоленска и области, отметила первый юбилей – 10 лет со дня образования. Среди других гостей ее поздравили представители руководства АК "АЛРОСА".**

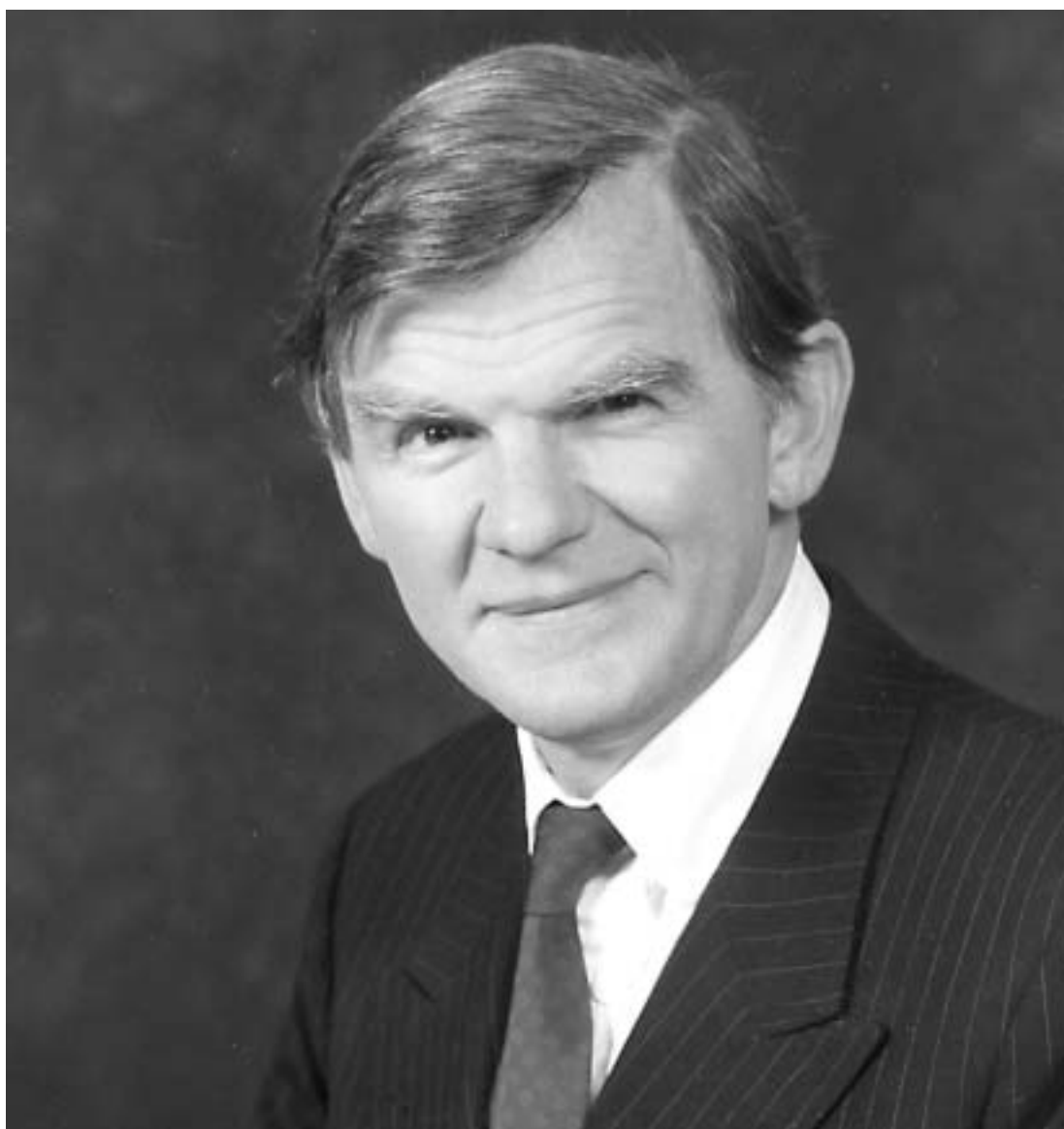




## ИЗ ПЕРВЫХ РУК

**– Как, по Вашему мнению, изменилась роль "АЛРОСА" на мировом алмазном рынке и масштаб ее деятельности за последние 50 лет?**

– Сотрудничество между "Де Бирс" и "АЛРОСА" имеет почти пятидесятилетнюю историю. В 1959 г. Филип Оппенгеймер впервые приехал в Москву, чтобы провести переговоры и подписать первое соглашение между "Де Бирс" и В/О "Союзпромэкспорт". С тех пор объем наших взаимоотношений значительно вырос. Отношения между "Де Бирс" как крупнейшего производителя алмазов и "АЛРОСА" как второй в мире алмазодобывающей компании всегда имели огромную важность для обеспечения устойчивого развития и стабильности на мировом рынке алмазов. Естественно, эти отношения эволюционируют. Первоначально это сотрудничество являлось, по сути, единственным каналом сбыта совокупной продукции того субъекта, который сегодня называется "АЛРОСА" и который в те годы представлял собой скорее один из органов советского государства. Вся эта продукция продавалась "Де Бирс" на эксклюзивной основе, и почти до рубежа XX столетия, то есть до самого недавнего времени, соглашение между нами предусматривало продажу Россией всех алмазов на мировом рынке через "Де Бирс". В новом соглашении больше нет этого положения. Со временем произошли определенные изменения – "АЛРОСА" получила большую свободу в выборе своих торговых партнеров по собственному желанию, и только в соглашении, подписанном нами три с половиной года назад, наконец, было закреплено, что "Де Бирс"



ство не афишировали. Таким образом, эти отношения были тайными на протяжении примерно двадцати пяти лет, и мы никогда не заявляли о них открыто. Только под влиянием реформ в Южной Африке и только после начала перестройки в России мы смогли открыто объявить о наших отношениях. А причиной, по которой нам пришлось это сделать, было то, что мы имели отношение к предоставлению этого займа в 1 млрд. долл. российской алмазной промышленности.

Работая рука об руку, мы смогли выстроить очень хорошие взаимоотношения. Думаю, что лучше всего это можно проиллюстрировать на личном уровне – в прошлом году я приехал в Москву месяц спустя после своего 60-летия. Русские, как и мы, южноафриканцы – сентиментальный народ, и считают дни рождения, которые оканчиваются нулем, очень важными. Многие из тех, кого я упоминал ранее, собрались вместе в одном из московских отелей для того, чтобы отпраздновать двойную дату – мое 60-летие и 50-летие моего друга и коллеги Рея Кларка, возглавлявшего в то время наш московский офис.

**– Как вы считаете, может ли опыт "АЛРОСА" по созданию алмазодобывающей промышленности с нуля в суровых условиях Крайнего Севера считаться уникальным?**

– Конечно, в то время он был уникальным и произвел на нас большое впечатление. Когда я впервые побывал там в конце 1980-х гг., я осознал, насколько благоприятными являются условия алмазодобычи здесь, на юге Африки. Зимой – очень холодно, в это трудно поверить, но темпе-

# "У нас очень много общего"

ежегодно будет приобретать у "АЛРОСА" определенный объем сырья, и что "АЛРОСА", естественно, будет реализовывать остальную продукцию, что сегодня составляет более половины всего производимого ею сырья, другим покупателям. "АЛРОСА" сегодня является вполне самостоятельным крупным игроком на алмазном рынке и больше не использует "Де Бирс" в качестве своего эксклюзивного агента сбыта.

**– Как сотрудничество между "Де Бирс" и "АЛРОСА" развивается сегодня?**

– Повторю, что взаимоотношения "Де Бирс" и "АЛРОСА" видоизменяются, по мере того, как "АЛРОСА" становится ведущим игроком на алмазном рынке, чему несомненно способствует важное соглашение, которого мы вместе достигли с Европейской комиссией по вопросам конкуренции. Думаю, что мы хотели бы видеть, как наши отношения достигнут уровня, который мы можем обозначить как стратегическое партнерство. "Де Бирс" также проявляет интерес к геологоразведке и добыче алмазов в России, и, конечно же, если бы мы приняли такое решение, мы бы рассматривали "АЛРОСА" в качестве нашего естественного стратегического партнера.

**– Должны ли существовать какие-то особые личные отношения между руководителями высшего звена в алмазном бизнесе?**

– Оглядываясь на историю наших взаимоотношений, я могу назвать длинный список тех людей в России, с кем я сблизился и кто стал моими хорошими друзьями. Я хотел бы начать с поразительного, уже немолодого человека, которого зовут Евгений Федорович Мона-

хов. Во время войны еще совсем молодым человеком он возглавил атаку кавалерии на дивизию немецких танков, за что был награжден звездой Героя Советского Союза, самой высокой наградой за военную доблесть. Мы с ним дружим вот уже многие годы. Я также мог бы назвать Ивана Степановича Алексеева, Владимира Венидиктовича Пискунова, Льва Алексеевича Сафонова, Валерия Владимировича Рудакова, еще одного моего хорошего друга, который по-прежнему активно работает в российской горнодобывающей отрасли. Могу назвать Андрея Дмитриевича Кириллина, Вячеслава Анатольевича Штырова, являющегося ныне президентом Республики Саха и сменившего на этом посту другого моего доброго друга Михаила Ефимовича Николаева. Также хочу назвать здесь его преемника на посту президента АК "АЛРОСА" Владимира Тихоновича Калитина и нынешнего президента компании Александра Олеговича Ничипорука.

Еще я хотел бы упомянуть несколько имен людей, которые хотя и не были президентами компании, тем не менее являются моими друзьями, с которыми меня связывают особые отношения. К ним относится мой добрый, ныне покойный, друг Павел Кириллович Ковылин, преждевременно умерший от рака. Вместе с ним в мои молодые годы мы провели незабываемое время за столом переговоров, договариваясь об условиях контрактов. Я могу здесь назвать Кима Петровича Аргунова, который многих из нас ввел в мир якутского фольклора, и Сергея Арамовича Улина, курирующего внешние связи "АЛРОСА", который также стал моим хорошим другом. Я могу охарактеризовать сложившиеся отношения как тесные контакты на

**Гэри РЕЙФ, управляющий директор группы "Де Бирс", в дни праздничных мероприятий, посвященных 50-летию российской алмазодобычи, по просьбе пресс-служб АК "АЛРОСА" и "Де Бирс" ответил на вопросы об истории взаимоотношений двух ведущих мировых компаний.**

личном уровне между руководством "Де Бирс" и российского алмазодобывающего комплекса.

**– Какова, по Вашему мнению, роль встреч и контактов на высшем уровне?**

– Да, такие контакты играют очень важную роль. Мы можем сидеть, как это бывало не раз, за столом переговоров и договариваться о каких-то решениях. Например, помню один случай, – я сидел в переговорной напротив моего друга Вячеслава Штырова, в довольно раздраженном состоянии из-за того, как развивались события, и, кажется, я грохнул кулаком по столу и сказал, как мне не хватает определенности брежневской эпохи, потому что это было как раз во время перестройки, и тут же мои собеседники с российской стороны в один голос ответили: "И нам тоже".

Мы вместе провели не один приятный вечер, и это было замечательным контрастом к очень серьезным переговорам, которые мы вели в то время. Мы проводили переговоры, от которых зависели наши торговые отношения, по вопросу, цена которого составляла несколько сот миллионов долларов. Действительно, одно из самых крупных соглашений, подписанных нами в 1989 г., предусматривало предоставление "Де Бирс" займа в размере 1 млрд. долл. США российской алмазной промышленности, кажется, в то время они назывались "Главалмаззолото". Именно тогда, в связи с этим миллиардом долларов, после очень долгого периода умолчания наши отношения стали достоянием гласности. В самом начале наше сотрудничество было открытым, однако, после расстрела полицией здесь в ЮАР мирной демонстрации в г. Шарпвил, это сотрудниче-

ственный минимум может доходить до минус 60? по Цельсию. Очень суровые условия для алмазодобычи. И, безусловно, совершенно уникальные для нас. Но вот что интересно – сегодня мы начинаем освоение собственного рудника в Канаде в аналогичных условиях вечной мерзлоты, и я совершенно уверен в том, что мы, как и наши русские коллеги, обнаружим, что это возможно, если за дело взяться с умом и желанием.

**– Есть ли что-либо общее между "Де Бирс" и "АЛРОСА" помимо очевидного факта, что обе они являются алмазодобывающими компаниями?**

– Если вы занимаетесь добычей в таких же героических масштабах, как и "АЛРОСА", между вами несомненно возникает естественная взаимная симпатия, в основе которой – самое драгоценное из всех земных сокровищ. А кроме того, есть еще и люди. Я думаю, что между нами столько параллелей, о которых, я помню, мы часто беседовали лет десять назад – перестройка в России и реформы в ЮАР, необходимость справиться с переменами и меняющимся порядком вещей. Мне кажется, что у нас с нашими российскими друзьями очень много общего.

**– Что бы Вы хотели пожелать от имени "Де Бирс" компании "АЛРОСА" и ее трудовому коллективу по случаю 50-летней годовщины российской алмазной промышленности?**

– Я думаю, "на здоровье"!.. Я бы пожелал своим друзьям из "АЛРОСА" здоровья, большого процветания, а также продолжения нашей дружбы, тесного сотрудничества и совместной работы.





внедрены на подземном руднике "Интернациональный" технологические схемы отработки запасов с закладкой выработанного пространства при восходящем и нисходящем порядке выемки руды. Реализованы в промышленном масштабе технологии утилизации минерализованных вод, способствующие существенному снижению экологической нагрузки в регионе. Обоснованы и применены в практике горных работ технологии кристаллосберегающей и селективной добычи кимберлитов. Внедрены высокоэффективные способы освоения алмазоносных россыпей с первичной концентрацией песков на передвижной модульной установке. Реализованы технологии ускоренного строительства карьера и пилотной фабрики первичной переработки алмазосодержащего сырья на месторождениях Накынского кимберлитового поля.

В результате внедренных новых технических решений по конструкции бортов карьеров объемы вскрыши в них были уменьшены на сотни миллионов кубометров. За счет внедрения поэтапного развития крупных карьеров удалось перенести выполнения десятков миллионов кубометров вскрыши на более поздние периоды. Совершенствование схем вскрытия и организации размещения вскрыш-

Научную значимость результатов исследований и промышленного внедрения технологий подтверждают публикации авторов. Всего опубликовано 104 печатных работы, в том числе 3 монографии и 3 нормативных методических указания, прошедших согласование в Ростехнадзоре. Новизна представленных технологий подтверждена 37 патентами РФ и авторскими свидетельствами на изобретения. По результатам работы авторами защищены 3 кандидатские диссертации.

Таким образом, работа представляет собой новое решение проблемы освоения алмазоносных месторождений, основанное на усовершенствованной методологии проектирования поэтапного освоения и сохранения недр, позволившее разработать и успешно реализовать нетрадиционные способы освоения месторождений алмазов в чрезвычайно сложных геологических, геомеханических, гидро- и газодинамических, геотехнологических и криогенных условиях. Работа доказывает, что можно использовать новаторские технологии в современной социально-экономической и экологической обстановке. Основным научным результатом является создание необходимой научно-методической, технической и

# Новые методы освоения богатств России

**Ежегодно правительство России отмечает научные работы, в том числе в области горного дела. В этом году на соискание премии выдвинута работа "Разработка и реализация нетрадиционных, высокоэффективных способов освоения алмазосодержащих месторождений Якутии", которая является результатом многолетних экспериментальных исследований и апробаций в промышленном масштабе новаторских идей и технологий, новых нетрадиционных подходов к освоению алмазных месторождений Якутии. И хотя детально понять суть работы неспециалисту непросто, тем не менее мы решили рассказать о ней, потому что это действительно — технологический прорыв.**

Республика Саха (Якутия) занимает 20% территории России. Почти 80% территории республики лежит севернее 60° широты, свыше 40% — за Северным полярным кругом. Здесь находится "полюс холода", а снег не тает девять месяцев в году. Температура зимой опускается ниже 60°. Слой вечной мерзлоты не успевает оттаять за короткое лето. В столь сложных условиях ведется освоение алмазоносных месторождений Якутии.

С конца 50-х по 70-е годы прошлого века в Западной Якутии была создана новая отрасль — алмазодобывающая, преобразившая весь край. В то время отсутствовал мировой и отечественный опыт освоения алмазных месторождений в чрезвычайно сложных условиях. Однако тогда осваивали легкодоступные запасы коренных и россыпных месторождений. И даже при несовершенстве технологии и горного оборудования производство справлялось тогда с запланированными объемами добычи алмазной продукции. Шло время, горные работы снижались, появились водопритоки в горные выработки, увеличились объемы вывозимых вскрышных пород и расстояния транспортирования. Выполнять запланированные объемы добычи руды и песков становилось все труднее и дороже. Необходимо было искать нетрадиционные, высокоэффективные решения по освоению алмазных месторождений.

Авторы работы смогли четко поставить задачи исследований с определением конечных целей. В ходе многолетних исследований был

сформулирован принципиально новый научно-методический подход к стратегии освоения алмазоносных трубок комбинированным способом.

Вот только основные достоинства нового подхода. Максимально использована естественная несущая способность горного массива, обоснованы величины коэффициента запаса устойчивости борта, выбраны оптимальные профили бортов карьеров, обеспечивающие минимальный объем вскрышных работ. Разработаны технологии поэтапной отработки карьера, что позволяет в том числе оптимизировать финансовые потоки предприятия.

Обеспечен переход с открытого на подземный способ добычи кимберлитов на рудниках "Интернациональный" и "Айхал" в уникально сложных условиях, не имеющих аналогов в мировой практике. Теоретическими и экспериментальными исследованиями доказана высокая эффективность комбайновой выемки кимберлитов, способствующая повышению стоимости продукции за счет более высокого качества добываемых алмазов. Решены сложные инженерные и геомеханические проблемы, возникающие при переходе от открытого к подземному способу выемки залежей, перекрытых водоносной толщей, включая защиту рудника от затопления и исключение значительных потерь высокоценного сырья в целиках.

Впервые в мировой практике сконструирована и возведена на руднике "Мир" система сухой консервации карьера для защиты подземного рудника от затопления. Разработаны и

новых пород в выработанном пространстве карьера и промежуточных отвалах, а также применение первичного обогащения песков прямо в добычных забоях позволило снизить расстояние транспортирования. Применение специальных способов добычи карьеров с использованием насыпных съездов позволило добыть дополнительно миллионы тонн руды без производства вскрышных работ.

Подсчет показателей эффективности внедрения отдельных способов на наиболее крупных месторождениях, осваиваемых "АЛРОСА", свидетельствует о чрезвычайно высокой доходности представленных в работе технологий, которая составляет более 29 млрд. рублей.

нормативной базы для высокоэффективной и безопасной отработки как коренных алмазосодержащих месторождений Якутии открытым и комбинированным способами, так и россыпей с первичным обогащением песков на месте добычи. В числе важнейших выводов работы — научное и теоретическое доказательство необходимости расширения масштабов применения разработанных нетрадиционных технологий в других регионах и для иных видов полезных ископаемых.

**Галина ДВОЙЧЕНКОВА,**  
ведущий научный сотрудник  
ИПКОН РАН, кандидат  
технических наук



Научным руководителем работы является первый вице-президент компании "АЛРОСА" по технической политике Владимир Калитин. Среди авторов — руководители горно-добывающих комбинатов, главные специалисты управления компании, ученые и проектировщики института "Якутнипроалмаз", специалисты горного надзора Республики Саха (Якутия), которые сами выдвигали и реализовывали на практике новые идеи и принципы разработки: А.Н. Акишев, М.В. Ганченко, Ю.А. Дойников, А.А. Козеев, В.Н. Леоненко, А.П. Морозкин, Ю.В. Филипповский, О.И. Хохлов, В.А. Штыров.



# Куда стекаются алмазные "ручьи"



**Алмазы бывают разные. Белые, черные, зеленые, желтые. Но все они проходят через Центр сортировки алмазов (ЦСА) АК "АЛРОСА", который находится в Мирном.**

Алмазные "ручьи" и "ручейки", которые стекаются в ЦСА, состоят не только из алмазов, добываемых горнообогатительными комбинатами самой "АЛРОСА". Сюда поступают и кристаллы малого алмазодобывающего предприятия "Нижне-Ленское", которое, как известно, работает на россыпных месторождениях якутской Арктики.

Основной объем продукции мы получаем от пяти ГОКов компании, которые работают на территории Западной Якутии, — рассказывает директор Центра сортировки алмазов Константин Константинович Курбатов. — Кроме того, в ЦСА поступают алмазы от трех геологоразведочных экспедиций — Амакинской, Ботубинской и Мирнинской, которые находятся на территории республики. Все эти алмазы в определенных долях принадлежат как компании "АЛРОСА", так и Республике Саха (Якутия).

Самый мощный на сегодняшний день — Удачинский ГОК, добывающий в год алмазного сырья на сумму 800 млн. долларов при максимальном результате — около 900 млн. долларов. Удачинские алмазодобытчики работают на двух трубках — "Удачная" и "Зарница", первая из которых, как и комбинат, — самая мощная на сегодня в компании "АЛРОСА".

Далее идет Мирнинский ГОК: здесь объем добычи составляет 450 млн. долларов в год. Комбинат добывает алмазы, в основном, на подземном руднике "Интернациональный" и россыпных месторождениях. Летом работают три драги — №№201, 202 и 203, последняя была запущена в прошлом году. Весомый вклад в общую валютную копилку ГОКа вносит подземный рудник: как известно, на трубке "Интернациональная" — самое высокое содержание алмазов и их качество, что определяет цену. Мирнинский — перспек-

тивный ГОК, поскольку на трубке "Мир" усиленными темпами идет строительство подземного рудника, который планируется запустить через три-четыре года. Третье место по объемам добычи алмазов занимает Нюрбинский ГОК. 23 августа 2005 года исполнилось два года, как была запущена обогатительная фабрика №16. Объем обработки руды на этой круглогодичной фабрике составляет 1200 тонн, но сегодня она опережает плановые задания, перерабатывая 1700 тонн руды в год. Айхальский ГОК дает алмазного сырья в пределах 340 млн. долларов.

— Кроме того, мы получаем продукцию с анабарской площадки от алмазодобывающего предприятия "Алмазы Анабара", — отмечает К.К. Курбатов. — И надо сказать, что это очень успешное добывающее предприятие. Мы с ними работаем в течение пяти лет, и за это время онократно увеличило добычу алмазов в долларовом выражении. Так, если в 1999 году они поставили нам алмазов на 2,5 млн. долларов, то в этом году прогнозные ожидания — от 70 до 80 млн. долларов. Большие надежды мы связываем с Верхне-Мунским полем, где кимберлитовые трубки были найдены достаточно давно, еще во времена СССР. Сейчас мы вплотную работаем по трубке "Заполярная", которая считается перспективным месторождением. Удачинский ГОК совместно с Амакинской экспедицией проводит там геологическую разведку. К нам поступили первые алмазы с этого месторождения, и до конца года мы ожидаем обработки крупномасштабной партии, чтобы затем сделать выводы об объемах добычи. Но, в принципе, запасы четырех трубок Верхне-Мунского кимберлитового поля очень большие — несколько миллиардов долларов, и, как считают специалисты, есть надежда на увеличение добычи алмазов в целом.

Я впервые видела столько алмазов сразу и так близко. Экспозиция, выложенная на зеленом бархате и посвященная 50-летию алмазодобывающей промышленности республики, не только восхищала своей красотой. Она стояла, по самым скромным подсчетам, 5 млн. долларов. Позже, в дни празднования юбилея, была выставлена экспозиция, которая стоила уже 35 млн.

Подобно тому, как не существует двух полностью идентичных человеческих лиц или отпечатков пальцев, так нет на свете и двух совершенно одинаковых алмазов. Все они разные. Но то, что мы увидели, правда, на экране большого телевизора, установленного в демонстрационном зале ЦСА, превзошло все ожидания. Перед нами предстали уникальные алмазы разных причудливых форм, которые когда-либо проходили через руки сотрудников ЦСА. Вот проплывают "уточка" и "рыбка", за ними появляются "кобра" и "кошечка", а затем на экране мы видим кокетливую шляпку и звезду Давида. Всего в фильме, впервые изготовленном в России, продемонстрированы 27 таких редких алмазов.

Кстати, о цвете. Как известно, обычно алмаз бесцветен, но имеет различные оттенки — нацветы. Встречаются кристаллы разных цветов — от молочно-белого до коричневого и черного. Нередко бывают кристаллы алмаза желтой, зеленой, розовой, розово-сиреневой окраски. Очень редкими считаются алмазы голубого и синего цветов. Разнообразие окраски природных алмазов обусловлено примесью. Примесь алюминия вызывает синюю окраску, марганца — розовую, азота — желтую. Кроме того, на окраску алмазов влияют природная радиация и наличие микровключений. Несмотря на то, что цвет как бы замыкает классификационную таблицу оценки алмаза (на первом месте стоит крупность камня или вес, на втором — чистота или качество), он может повлиять аж на 80% его общей стоимости.

Геммологические исследования ЦСА показали, что цена алмазов на разных трубках может быть больше или меньше в разы! Так, например, самая дорогая по цене — трубка "Комсомольская": здесь встречается очень много крупных кристаллов, к тому же

они более светлого класса. Всего в 17 километрах от "Комсомолки" находится трубка "Юбилейная", но ее алмазы в 6(!) раз дешевле. Если взять трубки Наканского кимберлитового поля, то "Ботубинская" дороже "Нюрбинской" на 50 процентов. А их разделяет лишь четыре километра.

В ЦСА алмазы рассортировываются на 16 размерно-весовых групп по международному классификатору SITY. Это говорит о том, что начинается их предпродажная подготовка. После оценки алмазов и получения конечной цены они ссылаются и отправляются несколькими "адресатам". Во-первых, в Единую сбытовую организацию (ЕСО), которая производит основную продажу алмазов на территории Российской Федерации. Во-вторых, в Якутское предприятие по торговле алмазами (ЯПТА) — филиал ЕСО в Якутске, куда направляются 25 процентов от всей алмазодобычи. В-третьих, в фирму "Коммерал", которая находится в Мирном и также является филиалом ЕСО. Кроме того, ЦСА работает с Центром международной ядерной физики в Дубне, который покупает у них специальные алмазные пластины, с Барнаульским предприятием, которое изготавливает алмазные скальпели. Кстати, единственная в мире технология их заточки была в свое время разработана в Якутске, а покупают эти уникальные инструменты офтальмологи и косметологи.

В разряд уникальных попадают алмазы, вес которых более 50 карат, а стоимость одного карата — более трех тысяч долларов, — поясняет ведущий эксперт-минералог ЦСА Светлана Петровна Бокайло. — Так что каждый из камней, которые вы видите, стоит не менее 150 тысяч долларов. Самый красивый камень в экспозиции — "Леонид Васильев" — назван в честь первого обогатителя треста "Якуталмаз". Он добыт на трубке "Мир", весит 54 карата и стоит полмиллиона долларов. Но если он будет продаваться на аукционе, то его цена возрастет до нескольких миллионов долларов из-за совершенной формы. Только из-за того, что он гладкогранный, острореберный.

Интересно, что в экспозиции демонстрируется самый крупный алмаз, добытый за время работы алмазодобывающей промышленности Якутии. Это "XXVI съезд КПСС" весом 342,5 карата. Но несмотря на это, тяжеловес стоит всего 5 тысяч долларов, поскольку забит включениями и трещинами. В экспозицию же он включен для того, чтобы показать, насколько крупные алмазы, не разрушая их, может добыть нынешняя технологическая цепочка. Среди уникальных тяжеловесов, найденных в нашей республике, — "Александр Пушкин" (320,65 карата), "40 лет Победы" (291,6 карата), "Свободная Россия" (241,8 карата), "Звезда Якутии" (232,1 карата), "Власть Советов" (196,6 карата), "Академик Сахаров" (172,5 карата), "Сталинградский" (159,6 карата) и другие.

Газета "Якутия"  
(публикуется с сокращениями)





# "УДАЧНЫЙ" ВЗЯЛ НОВУЮ ВЫСОТУ

Окончание. Начало на стр.1

вых условиях Крайнего Севера можно было построить такой великолепный город и организовать работу такого мощного горно-обогательного комбината. Я думаю, нам совместно удастся построить подземный рудник, который продлит жизнь городу и Удачинскому комбинату еще на 50 лет и обеспечит будущее наших детей.

— Не хочу обижать всех остальных, они умеют работать и могли бы отгрузить столько же, а может и больше, но у них просто не было возможности, — сказал начальник карьера "Удачный" В.В. Земсков. — Более 30 лет трудимся. Наш карьер самый большой и поэтому только он достиг такой цифры. Первая тонна руды была отгружена в 1972 году, тогда 125 тысяч тонн отгрузили. В 1980 году уже 11 миллионов тонн выдали на-гора. А на сегодняшний день 300 млн. тонн. Впереди еще несколько лет работы, но это, наверное, последняя значимая историческая цифра для карьера "Удачный", если, конечно, не будет никаких изменений в планах открытых горных работ. Всего осталось около 30 миллионов, и завершаем разработку месторождения открытым способом, переходим на подземный способ добычи.

За цифрой 300 млн. тонн руды стоит большой труд всего многотысячного коллектива Удачинского комбината и, конечно, карьера "Удачный". В.Г. Бакулев, Н.Л. Ольховский, Ю.И. Дворцов, С.П. Ермошин, А.С. Фалолеев, С.И. Парфенов, Н.С. Черныш, С.М. Ещенко, Ф.Г. Хисамиев, С.К. Евдокимов, В.И. Поляков, А.В. Ковликов, А.В. Иванов, Х.Х. Хакимов, А.И. Абакунов, В.И. Козлов, В.И. Дворцов, В.Н. Виноградов, Ю.П. Столбовский, В.Е. Бю-

чахов — это работники, которыми особенно гордятся в карьере.

Я надеюсь, с завершением горных работ открытым способом и переходом на подземный коллектив, по-прежнему, будет востребован. У нас уже сегодня есть переобученные люди, которые прошли курсы, их готовили на подземные специальности, проводили переобучение, и в перспективе мы будем продолжать такую работу.

— Я бы хотел пожелать коллективу и руководству карьера "Удачный" не думать, что с завершением открытых горных работ остановится жизнь, — сказал директор строящегося подземного рудника В.А. Суслов. — Они хорошо поработали, они дали и дают нам возможность построить подземный рудник. Коллектив ИТР, рабочий коллектив карьера очень дружный, сплоченный, а главное — это профессионалы высокого класса. И та молодежь, которая сегодня хочет остаться здесь, я считаю, должна учиться, тогда она будет востребована на подземном руднике "Удачный". Но главное — не унывать, это не последнее месторождение, не последняя трубка, работа будет. Я думаю, что мы подхватим эстафету у карьера и с успехом продолжим ее.

— Когда я сюда приехал, здесь карьера не было — пески, — вспоминает начальник треста "Алмазтехмонтаж" В.К. Мелеховец. — И за 30 лет такое горное сооружение построили! Огромный объем работы, сложный. Я поздравляю коллектив карьера "Удачный", они с этим успешно справились. Какие проблемы были с выступлениями, осыпанием бортов, все преодолели. Но и мы вносим свой посильный вклад, занимаемся минерализованными водами, металлоконструкциями — всем, что необходимо для карьера. С этим коллективом

**Таких карьеров, как "Удачный", в мире больше нет. Это действительно образец горного искусства. Это труд многотысячного коллектива, не только Удачинского комбината, но и АК "АЛРОСА".**



мы всегда находим общий язык, если какие-то бывают вопросы, всегда решаем в рабочем порядке, никогда не было недовольства или непонимания. Если возникают какие-то трудности, мы всегда стараемся оказать им посильную помощь, причем своевременно и быстро. В карьере работают очень толковые люди.

— По первому звонку из карьера мы понимаем, что наша задача — обеспечить работу основного производства, выполняя ремонтные, аварийные, наладочные, монтажные работы, — отметил начальник управления "Алмазавтоматика" А.Д. Измайлов. — Мы всегда стараемся решить, поставленные коллективом карьера "Удачный" задачи. Впереди — шахта, подземная разработка. Надо готовиться к такому повороту событий, готовить специалистов и морально готовиться. Я думаю, мы и дальше совместно сможем решать все поставленные задачи — так же успешно, в тесном контакте, как работали на открытых горных работах. Главное, чтобы тот режим, организация производства остались на таком же уровне, как и сегодня, чтобы тот коллектив Удачинского комбината ни в чем не уронил своих заслуг, а только приумножил их.

— Сотрудничество с карьером у нас началось в 1980 году, когда

сначала был создан участок, затем цех. Объемы возрастали, как по добыче, так и по руде, они были в три или четыре раза больше сегодняшних, — вспоминает начальник управления "Алмазэнергоремонт" В.Л. Петушкин. — Появлялись новые экскаваторы, буровые станки и, соответственно, много экспериментальной техники. Тогда и возникла потребность комбината в ремонтниках. Карьер "Удачный" всегда был кузницей кадров и просто хороших людей. Горняки — особая "национальность", с ними просто, легко и оперативно решаются все задачи. 300-миллионная тонна руды — это, конечно, историческая цифра, но не предел. А руднику, который будет построен, долго еще жить. Я считаю, что "Удачный" будет нас радовать и по-прежнему оставаться флагманом алмазодобычи АК "АЛРОСА". Хочется пожелать трудовым коллективам горняков, обогащателей, транспортников хранить и приумножать лучшие традиции, заложенные предшественниками. Сегодня в карьере сформировался действительно мощный трудовой коллектив, которому по плечу все поставленные задачи.

**Ирина ГОРЮНОВА,**  
пресс-секретарь УГОКА  
**Фото Владимира БЕЛОВА**







# Свет алмазной реки

Через четыре года в тайге задымили печки первых палаток, на берег реки прибыл рабочий десант под руководством Е.Е. Евсеева. В местах, где геологи нашли "алмазную лужу", началась отсыпка огромного искусственного водоема с рабочим названием "дражный полигон". Первым начальником иреляхского карьера был назначен Г.Я. Мамаев. Монтажные приступили к строительству первых в Якутии плавучих комплексно-механизированных горно-обогачительных комбинатов – алмазных драг, а поселку Алмазный поначалу дали техническое имя Дражный. С каким же трудом давалось это строительство, сколько было бессонных ночей, потраченных сил и нервов! Палаточный неустроенный быт, мороз, минимум механизмов, в общем, сплошной энтузиазм на голом практически месте.

И все же спустя два года на водной глади появился необычный корабль своеобразных форм весом 1700 тонн, с шестью этажами, высотой 25 метров. Он укрепился на якорях, и массивная цепь в наборе из 76 ковшей начала загребать ценный грунт – алмазосодержащие пески. Но природа неохотно отдавала свои богатства. Первым дражным пришлось столкнуться с вечной мерзлотой, жесткое, словно гранит, дно поначалу никак не поддавалось. Много месяцев главные специалисты треста "Якуталмаз" ломали голову над сложившейся проблемой. После всевозможных экспериментов сошлись на методе гидрооттаивания. В дно водоема вставлялись десятки специальных игл, сквозь которые подавалась вода. Метод себя оправдал, вечная мерзлота была побеждена, ковши начали выходить из воды с необходимой загрузкой. В 1961 году сошла со стапелей драга №202, древние россыпи начали стабильно давать ценнейшие природные кристаллы. Первыми начинали трудовую вахту достойные уважения люди: начальник драги №201 В.И. Гришанов, драги №202 – Н.Г.

Сунцов, горный мастер Л.А. Саввинов, дражники В.И. Бирюков, Ю.И. Болонев, Т. Юлдашев, Л.И. Попова, Н.И. Маркелова, А.Н. Руквич.

Совершенствовались производство, внедрялись новые методы работы, постепенно рос и поселок алмазников. Прииск "Ирелях" занял свое почетное место в российской алмазной летописи.

Пролетело 45 лет. За эти годы люди, для которых поселок Алмазный стал уже второй родиной, отработали драгами иреляхскую россыпь дважды и сегодня проходят изученным курсом третьей раз. Переработаны десятки миллионов тонн алмазосодержащих песков – на реке сменилось три поколения. Вот только некоторые имена и фамилии почетных тружеников поселка Алмазный: ветеран АК "АЛРОСА" Александр Кузьмиров (слесарь по ремонту оборудования), ветеран компании Геннадий Новиков (драгер), Александр Шпак (мастер), ветеран компании Альбина Куприянова (контролер), Ирина Серкова (сепараторщик), ветеран компании Галина Семкова (мастер смены), Анна Чернаткина (концентраторщик драги), Владимир Мартынов (драгер), Галина Ерофеева (мастер драги).

В девяностые годы поселок Алмазный переживал непростые времена. На фоне общей финансовой нестабильности с высокими темпами говорилось о бесперспективности дальнейшей работы на оскудевших запасах. Алмазники возлагали большие надежды на новое месторождение "Горное", уже давно разведанное геологами.

Но в связи с более крупными сырьевыми стройками компании "АЛРОСА" "Горное" оставалось в запасе. И все же, наконец, пришло долгожданное время его разработки. Третье поколение алмазодобытчиков обрело главное – уверенность в завтрашнем дне.

Для разработки месторождения на Иркутском заводе тяжелого машиностроения им. Куйбышева была изготовлена современная драга №203. Ее монтаж не прекра-

шался ни днем, ни ночью, специалисты постарались вложить в алмазодобывающий комплекс максимум технологий нового поколения. Летом 2004 года новый объект был готов к сорокалетнему плаванию – именно на столько времени рассчитано месторождение. В монтаже участвовало немало настоящих профессионалов, среди них механик драги Сергей Лихман. Первым начальником на 203-ю назначен и успешно работает молодой специалист Евгений Сафронов. 14 августа 2004 года в 19 часов 10 минут сменой №1, которая состоит в основном из молодых специалистов, на месторождении "Горное" были добыты первые алмазы! Управлял алмазодобывающим комплексом драгер Юрий Кривич. Он участвовал в строительстве с самого начала монтажа.

Состоялось долгожданное открытие, в котором принимали участие первые лица Республики Саха и компании "АЛРОСА". Одна из лучших работниц прииска Раиса Мишихина по традиции разбила о борт алмазного корабля символическую бутылку шампанского. Президент Якутии Вячеслав Штыров лично сел за пульт управления и запустил новую драгу в работу.

которого зависит от правильных четких действий команды, в которой тебя понимают с полуслова. Ветераны, передавая свой опыт, работают с молодежью как равноправные коллеги, без лишних наставлений. Есть и сложившиеся традиции. Одна из самых популярных – празднование окончания очередного дражного сезона. Молодые специалисты – это не только рабочие, машинисты, водители и мастера смен. Это еще команда КВН, туристы-профессионалы, спортсмены-разрядники. Когда тепло, при каждом алмазном корабле и чайки свои живут. В сменах всегда их кто-то прикармливает, поэтому птицы рядом в короткое северное лето, ставят на крыло свое потомство.

Одна из наиболее важных профессий – драгер. Он управляет плавучей фабрикой и от его грамотной работы во многом зависит эффективность добычи. Драгер маневрирует и меняет угол забора песков. Его мастерство на прииске ценится очень высоко.

После осуществления нового проекта разработки крупного месторождения "Горное", маленький поселок начал строиться и преобразовываться на глазах. Директор Мирнинского комбината Юрий Дойников и начальник прииска Равиль Санатулов вместе с коллективом постепенно решают проблемы Алмазного, которые копятся годами. Разработана и утверждена перспективная программа социального развития. Капитально ремонтируются и строятся дома, асфальтируются дороги, а новые детские площадки стали любимым местом юного поколения алмазников. Главным событием последнего времени стало открытие современного спорткомплекса. Это был настоящий праздник для всех любителей спорта. Хотя жизнь здесь, как говорится, на алмазах, но всего несколько лет назад о таком зале с комплексом тренажеров и спортивного инвентаря и подумать никто не мог. Теперь в Алмазный не стыдно пригласить волейбольные, футбольные, баскетбольные команды высокого уровня. Свою молодежь тоже нужно к состязаниям готовить, благо кадры для этого есть. Как пример – молодой разносторонне одаренный начальник драги №202 Тарас Кучеренко. Если будет преобладать такая перспективная молодежь, спортсмены прииска "Ирелях" достигнут больших успехов.

Высокие гости в поселке Алмазном не редкость. После открытия новой драги Президент Якутии Вячеслав Штыров заезжает поинтересоваться, какими делами и проблемами живут люди Алмазного. Сегодня есть все предпосылки к тому, что поселок через несколько лет станет современным населенным пунктом с полноценной компактной инфраструктурой.

**Сергей ГЕРАСИМОВ**

**Иреляхская алмазосодержащая россыпь была открыта к осени 1954 года. Знаменитая геолог – первооткрыватель якутских алмазов Екатерина Елагина в своих мемуарах писала о том памятном утре на реке Ирелях: "Таига сотрясалась от восторженных воплей! Из небольшой ложбинки метра полтора длиной и около метра шириной в общей сложности извлекли около десятка алмазов. Ложбинка получила название "алмазной лужи", под которым была увековечена в геологическом отчете 132-й партии за 1954 год".**





# Накынский узел



У пульта управления фабрики №16

Поиски месторождений алмазов в бассейне среднего течения Мархи проходили в 1950-60-х годах, в начале алмазопромышленных исследований на Сибирской платформе – в связи с находками алмазов в русле этой реки. С новой силой они развернулись в 80-90-е годы. 29 марта 1994 г. Ботубинская ГРЭ объявила об открытии кимберлитовой трубки на левобережье среднего течения Мархи – на водоразделе Накына и Ханьи. В честь первооткрывателей трубку назвали "Ботубинская". Обнаружение этой трубки обозначило открытие нового кимберлитового поля, которое назвали Накынским. Это подтвердилось открытием здесь в январе 1996 г. второй высокоалмазонной трубки "Нюрбинская". Через три года было открыто еще одно алмазонное тело – трубка "Мархинская".

Месторождения размещаются в Нюрбинском районе, в 205 км северо-западнее Нюрбы, в 315 км северо-восточнее Мирного. Транспортное автомобильное сообщение возможно только с декабря по апрель, река Марха судоходна лишь в период весеннего паводка.

В июле 1997 г. по инициативе АК "АЛРОСА" было создано дочернее предприятие ОАО "АЛРОСА-Нюрба", которое получило лицензию на право пользования недрами с целевым назначением работ – геологическое изучение и добыча на трубках "Нюрбинская" и "Ботубинская". ОАО "АЛРОСА-Нюрба" было зарегистрировано в декабре 1997 г. В марте 2000 г. приказом по компании был создан Нюрбинский ГОК.

Стратегический план развития Нюрбинского ГОКа был основан на принципе минимизации времени на подготовку к эксплуатации трубок ("Нюрбинская" и "Ботубинская") входят в число наиболее богатых месторождений алмазов коренного типа) с достижением максимального экономического эффекта на этапах эксплуатации. В производство внедрялись высокопроизводительное горно-транспортное оборудование, современные методы организации труда и технологии алмазодобычи.

Сокращения сроков ввода в эксплуатацию месторождений с момен-

та их открытия удалось достичь за счет совмещения поисково-оценочной стадии, предварительной и детальной геологической разведки при их геологическом изучении. На трубке "Ботубинская" была пройдена разведочная шахта "Надежда", на которой к 1999 г. Было добыто 30 тыс. тонн кимберлитовой руды для проведения крупнообъемного опробования.

В 1999 г., с февраля по август, на производственной площадке была построена модульная обогатительная установка шведской фирмы "Сведдала" производительностью 70 тонн в час, на которой проведено обогащение 30 тыс. тонн руды, добытых на шахте "Надежда". На модульной установке были получены первые алмазы и апробирована технология обогащения, которую затем использовали при проектировании основной обогатительной фабрики. В 2000-2001 гг. была проведена реконструкция обогатительной установки, выполнен узел рудоподготовки. С 2002 г. она работает как сезонная обогатительная фабрика № 15 с производительностью 100 тонн в час по руде или 150 тонн по алмазонным пескам, за промсезон она обрабатывает около 500 тыс. тонн песков россыпи "Нюрбинская".

Сокращения объема горно-капитальных работ на трубке "Нюрбинская" удалось достичь за счет открытия строительного карьера песка "Дьяхтар" в контуре будущего карьера. Пески использовались на строительстве транспортных коммуникаций, на отсыпках строительных площадок и дамбы хвостохранилища.

Работа в карьере песка "Дьяхтар" началась в 2000 г., с поступлением первой партии горно-транспортного оборудования.

Нюрбинский ГОК полностью обеспечен высокопроизводительной техникой фирмы "Caterpillar". Парк погрузочной техники представлен двумя гидравлическими экскаваторами CAT-5130В с емкостью ковша 11,3 м<sup>3</sup>, двумя погрузчиками CAT-992G с вместимостью ковша 12 м<sup>3</sup> и двумя погрузчиком CAT-988F. Автомобильный парк большегрузных самосвалов состоит из пятнадцати единиц CAT-777D с грузоподъемностью 91 тонна.

**За последние годы Нюрбинский ГОК стал третьим в компании по стоимости добываемого алмазного сырья. А ведь еще пять лет назад некоторые не верили, что в накынской тайге вырастет мощный горно-обогатительный комплекс.**

Парк бульдозерной техники состоит из четырех бульдозеров D9R, двух колесных CAT-834C и одного грейдера ДЗ-98. На бурении взрывных скважин используются два станка американского производства.

На трубке "Нюрбинская" применяется алмазосберегающий, безвзрывной метод добычи с помощью рыхления тяжелыми бульдозерами – за весь период по данной технологии добыто 1020 тыс. тонн руды и 540 тыс. кубометров алмазосодержащих песков.

Обобщив мировой опыт обогащения алмазов, "Якутнипроалмаз" и "Иргиредмет" (Иркутск) вместе со специалистами компании разработали проект фабрики, в котором определялась технологическая схема процесса обогащения (с производительностью 1,5 млн. тонн руды в год). В окончательном варианте в схему стационарной фабрики включено использование мельниц мокрого самоизмельчения и классификации – стандартной для "АЛРОСА" схемы рудоподготовки, обогащение в тяжелых средах отдельно по классам крупности с последующей доводкой концентрата рентгенолюминесцентной и жировой сепарацией. Применение процессов тяжелой средней сепарации позволяет значительно снизить нагрузку на участок доводки, что обеспечивает стабильную работу и высокое извлечение алмазов. На фабрике предусмотрено максимальное использование конвейерного транспорта при транспортировке алмазосодержащих продуктов, что позволяет достичь высокой сохранности алмазов. Для снижения циркуляционных нагрузок и увеличения производительности мельниц предусмотрена установка валкового пресса. В проекте фабрики обобщен и использован опыт работы "АЛРОСА" и компании "Де Бирс", соединены воедино отечественная рудоподготовка и западная технология обогащения, а также принято новое решение по совместному применению на рудоподготовке мельниц мокрого самоизмельчения и валкового пресса высокого давления.

В 2002 г. параллельно с разработкой проекта на основании локальных смет и чертежей Айхальский строи-

тельно-монтажный трест приступил к обустройству свайного поля под будущую фабрику. Строительство фабрики продолжалось 530 дней, официально она была запущена в эксплуатацию 23 августа 2003 г.

На этапе обустройства и эксплуатации Нюрбинского ГОКа получил развитие вахтовый метод с привлечением работников АК "АЛРОСА", а также жителей базовых городов – Мирного, Нюрбы, Верхневилуйска. Построен вахтовый поселок на 600 человек, включающий административный и банно-прачечный комплексы, общежития для межсменного отдыха, узел связи и т.д.

В 1999 г. по заказу "АЛРОСА" Институт прикладной экологии Севера продолжил работы по темам: "Оценка современного состояния природной среды в районе Накынского кимберлитового поля" и "Экологический мониторинг бассейна реки Вилуй". Первые экологические исследования проводились до начала промышленного освоения территории, что позволяет более точно оценить воздействие на экосистемы. В результате был уточнен состав зоопланктона, ихтиофауны, растений, птиц, млекопитающих, составлены карты растительности почв, мерзлотно-геологических процессов и ландшафтно-геохимической обстановки.

В 1999 г. впервые в истории разработки алмазных месторождений проводились общественные слушания по вопросам их экологически безопасного освоения. Их участники внесли конкретные замечания и предложения к проектным решениям, которые были приняты к исполнению. В начале 2003 г. руководители НГОКа приняли участие в региональном семинаре "Экологические проблемы социально-экономического развития Вилуйского региона", организованном в Нюрбе общественными организациями, с участием представителей всей вилуйской группы районов.

По оценке ученых Института прикладной экологии на комбинате нет сверхлимитных выбросов и сбросов загрязняющих веществ в окружающую среду, отсутствует сверхлимитное размещение отходов. Это позволяет НГОКу сохранить статус экологически безопасного производства, снять социальную напряженность в регионе и сберечь хрупкую природу Севера.

Основные этапы строительства:

2000 г. – строительство складов ВМ, первая очередь нефтебазы, начало работ в карьере песка "Дьяхтар";

2001 г. – реконструкция пилотной обогатительной установки, внедрение бурового станка ДМ-М2, начало строительства вахтового поселка, строительство дамбы пионерной секции хвостохранилища;

2002 г. – начало строительства обогатительной фабрики, строительство дамбы первой очереди хвостохранилища, работа сезонной фабрики на руде, начало горно-капитальных работ на трубке "Нюрбинская";

август 2003 г. – на Накынском рудном поле введен в эксплуатацию пусковой комплекс, обеспечивающий добычу и переработку руды с трубки "Нюрбинская" в объеме 1500 тыс. тонн в год на фабрике № 16 и 500 тыс. тонн алмазосодержащих песков на сезонной фабрике № 15.

Сегодня НГОК – это предприятие, имеющее полноценный цикл добычи алмазов. Впечатляют не только стремительные темпы возведения промышленных объектов НГОКа, но и масштабы добычи (алмазов в долл. США): 2002 г. – 85 млн., 2003 г. – 191 млн., 2004 г. – 390 млн., план 2005 г. – 440 млн.

Наличие сырьевой базы Нюрбинского ГОКа на Накыне позволяет с уверенностью утверждать: в ближайшем будущем прирост алмазодобычи в "АЛРОСА" будет обеспечен не только за счет ввода подземных рудников, но и за счет наращивания мощностей открытых горных разработок.

**С. АЛЫБЕВ,**  
директор Нюрбинского ГОКа



**НАША СПРАВКА**

*Отечественные ювелирные украшения вполне конкурентноспособны по сравнению с импортными в разрезе "качество – цена". Однако структура ценообразования, а, следовательно, и рентабельность российских ювелирных предприятий существенно отличаются от зарубежных фирм-производителей, причем сравнение не в нашу пользу. Кроме того, Россия – единственная страна в мире, где покупка драгоценных металлов, ювелирных вставок для ювелирного производства облагается НДС. В то же время, несовершенство законов допускает присутствие контрабандной и контрафактной продукции на ювелирном рынке России.*

*Существующий закон "О драгметаллах и драгкамнях" не способствует развитию отечественного ювелирного бизнеса. Понятно желание отечественных производителей, объединившихся в Гильдию, добиться его совершенствования и доминировать на растущем внутреннем рынке.*

продажу. Мне сказали, слово "распродажа" не должно относиться к ювелирным украшениям – это деликатный товар,

**– Как отразится вступление России в ВТО на ювелирной отрасли?**

– Мое мнение: ВТО к нам уже пришла, осталось нам войти в нее. У нас существуют мировые цены, весь рынок наш завален иностранной продукцией. Что я как гендиректор Гильдии вижу своей задачей? Должны быть равные стартовые условия – в этом смысл конкуренции. В России ювелирам не так выгодно работать, как в других странах. Я предлагаю отменить ввозные пошлины на оборудование и НДС (государство все равно получит свое в виде готовой продукции). Если наши ювелиры смогут покупать на равных условиях оборудование, золото и камни, то пусть победит лучший.

**– Духи – французские, техника – японская... Русское ювелирное искусство может вернуть себе былую славу Фаберже, Болина?**

– Может. "Русские самоцветы" делают изделия в стиле Фаберже с 1985 года. Красносельский ювелирный завод, "Ювелиры Урала", "Шар", "Эстет" – у каждого своя специфика. Однажды бангкокский ювелир и вице-прези-

# Ювелирной гильдии мастера

**Ювелирные украшения постепенно превращаются в доступный товар. Об этом свидетельствует растущий спрос на них, развитие ювелирного производства и вырастающие, как грибы, ювелирные магазины. На наши вопросы отвечает генеральный директор Ассоциации "Гильдия ювелиров России" Валерий РАДАШЕВИЧ.**

**– "Гильдия ювелиров России" – звучит красиво, романтично, средневеково... Чем она занимается, какова ее структура и задачи?**

– Она существует с 1998 года, когда группа предприятий в целях защиты своих интересов создала фонд с таким названием. Но организационно-правовая форма фонда не совсем соответствовала задачам организации, поэтому в 2000 году была зарегистрирована ассоциация, целью и задачей которой, по уставу, является создание условий, обеспечивающих существование и развитие ювелирного дела в России. Первым шагом Гильдии было создание нормативно-правового поля, давшего возможность легального существования, и вторым – создание экономических условий для бизнеса.

**– Какие попытки предпринимаются для совершенствования законодательства в части ювелирного производства?**

– Во-первых, постепенно был снят акциз на ювелирные изделия – со следующего года он нулевой. Во-вторых, лицензирование на виды деятельности, связанные с производством и торговлей ювелирными изделиями, отменены. И вот результат: с 2000 года прирост объема производства составляет в среднем 30% ежегодно; в этом году мы ожидаем более 60 тонн объема производства ювелирных украшений из золота. В-третьих, в начале 2005 года ассоциация принимала участие в согласовании размера пробирной платы (стоимости клеймения изделия из драгоценных металлов в Пробирной палате РФ).

**– Каковы ваши функции как гендиректора Гильдии?**

– Есть общее собрание и совет, формирующий основные направления работы Гильдии. Моя задача – исполнять решения совета и общего собрания. Сейчас мы готовим выставку в московском Манеже. И по просьбе наших ювелиров – производителей, интересы которых мы защищаем, мы решили организовать выставку без участия иностранных компаний, продемонстрировать потенциал отечественных ювелиров, привлечь внимание властных структур к их проблемам.

**– Какие сегменты ювелирного рынка представляют члены Гильдии?**

– Вместе с "индивидуалами" в Гильдию входят около 90 юридических лиц, производственных и торговых предприятий. Есть региональные

отделения: "Гильдия ювелиров Урала", "Ассамблея ювелиров Санкт-Петербурга", создана "Гильдия Волго-Вятского региона". Сейчас мы содействуем созданию "Гильдии южного региона". В ассоциацию входят также дружественные организации, ассоциации и некоммерческие партнерства, например Общество геммологов и Ассоциация российских производителей бриллиантов. Еще одна из задач – организация выставки ювелирных изделий стран Содружества, создание межгосударственного совета по формированию общего рынка изделий из драгметаллов стран СНГ.

**– Расскажите, как вы пришли в ювелирную промышленность.**

– Я закончил МВТУ им. Баумана, затем инженерно-экономический институт им. Орджоникидзе и работал на приборостроительном заводе инженером-конструктором. В 1983 году – я тогда вернулся из Чехословакии, где занимался АЭС, – меня вызвал министр приборостроения и предложил заняться "красивым делом". Так я стал главным инженером "Союзювелирпрома".

**– Что вам нравится и что не нравится в вашей сегодняшней деятельности?**

– Я увидел, что эта отрасль выгодна для экономики, что ювелирная продукция востребована на российском рынке. Не устраивают два момента: общая ситуация в России на розничном ювелирном рынке, общегосударственная система – продавать можно что угодно, как и где угодно. А ведь покупатель должен получать качественный товар, производитель – возможность добросовестной конкуренции, а государство – налоги.

В июне мы провели Конгресс участников ювелирного рынка. Я ожидал, что соберется минимум 500 представителей, а собралось чуть больше 200. То есть активности, понимания, что только сообща можно решить свои проблемы, корпоративного духа пока еще нет.

**– Многое на ювелирном рынке зависит от конъюнктуры, смены вкусов, модных тенденций. Какие новые тенденции в предпочтениях покупателей вы можете отметить?**

– Тенденции выражены очень ярко. Лет десять назад ювелирные изделия покупали ради вложения денег. В начале перестройки покупались "одинарики" с крупными бриллиантами. Если это была "бескаменная", то желательно – обручальные

кольца, чтобы вывезти за границу, продать и купить какую-то электронику. Когда была инфляция, покупались бриллианты – как можно крупнее и чище. Затем эта тенденция стала меняться в сторону украшений. Запомнился переходный момент: один "новый русский" заказал для своей жены гарнитур – подобрали ему хорошего художника, изготовили хорошее кольцо и серьги, уложили все это в красивый футляр. Он был искренне доволен, расплатился, а потом вытащил все это из футляра и засунул себе в карман. На вопрос: "А футляр?!", – он махнул рукой: "А! Оставьте себе". Человек уже оценил красоту, но в чем-то отношении остался прежним...

С чем мы пришли из советского периода? Имитация драгоценных камней, с одной стороны, и маленькие бриллианты низких характеристик – с другой. Низкая покупательская способность – средняя зарплата 150 рублей... Сейчас растет интерес к натуральным камням. Темпы роста производства изделий из золота за прошлый год – 22%, изделий с синтетическими камнями – 5%, а изделий с бриллиантами – 40%.

Сегодня на рынке прекрасно продаются очень дорогие изделия – вы знаете удельные вес прослойки, могущей себе это позволить, и прекрасно продаются коммерческие изделия – колечко с бриллиантом за пять тысяч рублей, сережки за 9-12 тысяч. В целом настроение оптимистическое. Благоприятно для ювелирной отрасли то обстоятельство, что продукция востребована на нашем рынке, рынке СНГ. Последняя приятная новость состоит в том, что отечественная ювелирная продукция выходит – пусть пока робко – на мировой рынок.

**– Два практических вопроса: стоит ли покупать украшения на ярмарках; если в ювелирном магазине скидка 50%, можно ли верить качеству этой продукции?**

– Нам, ювелирам, нужно выработать корпоративный подход к формированию цен на выставках. Не должно быть в розничном магазине цены 700 рублей за грамм золотого изделия, а на выставке – 400. Неразумный демпинг подрывает розничную торговлю. Распродажи подрывают доверие покупателя. Золото подешевело? Как оно может подешеветь? Значит, нас обманывают. Я как-то устраивал в Италии выставку и предложил в последний день провести рас-

кал для своей жены гарнитур фирмы "Карат". Ему так понравилось качество работы, что он сказал: "Умру, так не сделаю"... Неплохие перспективы у якутских ювелиров: когда хожу по выставкам, вижу – у них всегда покупатели. Кстати, я в Сокольниках купил у фирмы "Сахоявелир" жене серьги – она сама выбрала. У них правильное соотношение цены и качества.

**– Что вы думаете об активном участии компании "АЛРОСА" в мероприятиях на рынке роскоши?**

– Мы очень заинтересованы в стратегическом сотрудничестве с "АЛРОСА" по формированию рынка ювелирных изделий с бриллиантами. Если принимать решение заниматься ограниченным и ювелирным направлением, нужно четко видеть весь технологический процесс, весь бизнес-план и понимать, что вы хотите, посмотреть весь ассортимент – что лучше продается, а что хуже. Если спрос на какие-то камни высокий, то и на сырье спрос высокий.

Было бы интересно сделать бизнес-план для "АЛРОСА" – в зависимости от того, что вы хотите. Подход должен быть системный, планомерный и концептуально правильный. Если работать по спецзаказам, то надо создавать свою клиентуру, обслуживать бомонд, устраивать рауты. А если цель – занять доминирующее положение на ювелирном рынке, то надо наладить сотрудничество с крупными заводами, где есть квалифицированные кадры, свободные производственные мощности и высокая культура производства.

**– В фильме "Завтрак у Тиффани" героиня Одри Хэпберн говорит, что бриллианты следует носить после 40 лет. А вы как считаете?**

– Я думаю, надо начинать с маленького бриллианта, "помолвочного" кольца, на свадьбу – обручальное кольцо побольше, и каждый юбилей добавлять "сотку", "десятку" или даже карат – в зависимости от возможности. Но как руководитель Гильдии ювелиров, я заинтересован, чтобы все наши женщины носили украшения с бриллиантами и чтобы мужчины имели возможность им это покупать. Мы, ювелиры, любим женщин не бескорыстно: это конечный потребитель нашего продукта, мы на вас работаем.

**Галина СЕМЕНОВА**





А.С. Боклов



Б.О. Скрипкин

# Наш защитник в мире рынка

**ООО "Страховая компания "АЛРОСА" создана в 2001 г. Основной ее участник – ЗАО АК "АЛРОСА" – владеет 90,25% уставного капитала страховщика, равного 79,87 млн. руб. По данным Федеральной службы страхового надзора, за 2004 г. страховщик собрал 231 019 млн. руб. премии и выплатил 109 225 млн. руб. возмещения. Сергей БОКОВ, генеральный директор ООО "Страховая компания "АЛРОСА", и его заместитель Олег СКРИПКИН дали интервью корреспонденту "ВА".**

**– Что является главным в вашей деятельности: защита интересов страхователей или все же коммерческие цели?**

**– С.Боклов:** У нас, как у любого самостоятельного юридического лица, основная цель – извлечение прибыли. Но при этом мы являемся дочерним предприятием социально ответственной компании, которая заботится о своих сотрудниках. Здесь нет противоречия: наша организация создана акционерной компанией "АЛРОСА", и наша цель – обеспечить ей оптимальные условия страхования. Мы работаем в Якутии, в Москве, в Архангельской области и постоянно стремимся расширять круг своих клиентов. Если говорить об извлечении прибыли, то эта цель должна реализовываться, прежде всего, за счет сторонних страхователей.

**– Я видела "СК "АЛРОСА" в списке крупнейших страховых компаний России. Кто еще ваши партнеры?**

**– С.Б.:** Изначально, когда создавалась компания, практически 100% страхового портфеля приходилось на АК "АЛРОСА". Компания развивается, открыты представительства в Ленске, Архангельске, разработан ряд программ по страхованию на территории Мирнинского района с целью привлечения новых клиентов, расширения своего портфеля. "АЛРОСА" – хорошая стартовая площадка, но мы должны развиваться. И хотя мы молоды, по тем условиям, которые мы предлагаем, нам удается конкурировать с ведущими компаниями. Сейчас мы принимаем участие в ряде конкурсов по муниципальному страхованию. Недавно участвовали в конкурсе по Верхневилуйскому району, в планах – конкурс по Нюрбинскому.

**– То, что вы "дочка" АК "АЛРОСА", гарантирует клиенту, что вы надежны, что клиент не останется один на один со своей бедой?**

**– О. Скрипкин:** Деятельность страховых организаций достаточно серьезно контролируется страховым надзором, следящим за финансовым состоянием компаний и за выполнением определенных нормативов, установленных законодательством, – финансовой устойчивостью, платежеспособностью. Говоря о страховом рынке, в большинстве случаев на ведущие страховые компании можно полагаться.

Практически все мы, занимающиеся реальным страхованием, тесно связаны между собой системой перестраховочных отношений, поэтому ни одна компания не желает проблем своим коллегам. Если говорить о надежности компании, нельзя сказать, что, к примеру, "Росгосстрах" или "Росно" – это ненадежные компании. Во время учебы и по окончании Финансовой академии (по специализации "страхование") я поработал в достаточно крупных компаниях до того, как пришел сюда. У нас, может быть, не очень много клиентов, зато мы стараемся каждому предложить тот продукт, который ему нужен, максимально ознакомить его с условиями страхования. Это наше преимущество, благодаря которому мы привлекаем клиентов. Часто человек, подписывая договор страхования, не читает написанного мелким шрифтом, а потом бывает "приятно" удивлен, когда, не дай Бог, что-то произойдет.

В отличие от крупных компаний, где массовый поток клиентов, мы в отношениях с ними стараемся выступать не просто как страховщики, желающие собрать деньги, а как риск-

менеджеры. Мы действительно хотим определить, какой страховой продукт нужен клиенту, какие реальные опасности его подстерегают, от чего ему надо застраховаться в первую очередь, на что обратить особое внимание. В отношениях с "АЛРОСА" мы стремимся не просто заключать договоры страхования, а выработать при этом ряд рекомендаций – не с тем, чтобы ограничить свою ответственность, а чтобы в какой-то степени предостеречь наступление неблагоприятных событий. Еще на заре нашей деятельности, заключая договор по страхованию основной продукции "АЛРОСА", мы приглашали ведущих специалистов из Лондона, чтобы они посмотрели, оценили и дали нам свои рекомендации. В этом году мы заключили договор страхования Светлинской ГЭС, довольно сложный. Мы начали работу над ним год назад, направляли туда специалистов для оценки степени риска и получения рекомендаций по обеспечению безопасности этого довольно сложного объекта.

**– Каков принцип выбора партнеров по медицинскому страхованию?**

**– С.Б.:** Добровольное медицинское страхование ближе всего чувствуют и испытывают работники компании. Доля сборов нашей компании по этому направлению занимает около 45%, и практически все средства уходят на оплату услуг лечебных учреждений. Если говорить о поликлиниках, существует целенаправленная работа со многими лечебными учреждениями. Конечно, мы стремимся выбрать поликлиники с хорошим качеством услуг, удобные для работников подразделений "АЛРОСА" и по возможности привычные, где люди ранее уже получали медицинские услуги и остались до-

вольны качеством обслуживания. Здесь подход достаточно взвешенный, и при выборе учитывается целый ряд факторов.

На сегодняшний день лечебная база составляет свыше сотни учреждений Москвы, Новосибирска, Томска, Архангельска – недавно мы застраховали работников "АЛРОСА-Поморье". Нам приходится учитывать специфику заболеваний среди работников компании. В последнее время существенную долю занимают серьезные заболевания – мы ведем этот анализ, – особенно на якутской площадке: онкология, кардиология, заболевания желудочно-кишечного тракта. Исходя из этой специфики мы выбираем профильные учреждения, куда направляем людей. На Севере непростые условия, и северяне нуждаются в качественном лечении и внимании.

**О.С.:** Мы взаимодействуем с "АЛРОСА" около четырех лет, и статистика говорит о том, что забота компании "АЛРОСА" о работниках в плане медобслуживания крайне необходима. Мы, со своей стороны, контролируем объем и качество медицинских услуг, оказываемых сотрудникам АК "АЛРОСА".

**– О медстраховании: есть ли такое мнение, что в платных элитных поликлиниках качество обслуживания значительно превышает профессионализм специалистов.**

**С.Б.:** Думаю, если в клиниках достаточно средств для приобретения качественного оборудования, то имеется возможность пригласить работать и профессиональных специалистов. В конечном итоге лечебные учреждения рискуют своей репутацией и могут потерять клиентов.

**– Какие критерии работают при выборе партнеров – в плане медицинского страхования?**

**С.Б.:** Мы учитываем пожелания сотрудников подразделений, с которыми мы взаимодействуем, выступая, главным образом, организующим и контролирующим звеном между подразделением компании и лечебными учреждениями, с которыми решаем все технические вопросы – как обеспечить лечение на должном уровне. Иногда мы пытаемся давать компании рекомендации в отношении цены-качества услуг, чтобы найти золотую середину.

**О.С.:** Страхование сотрудников является сегодня важным социальным пакетом для учреждения, т.е. людей интересует не только зарплата и условия труда, но и социальная обеспеченность. Ведущие предприятия России стараются заботиться о здоровье своих сотрудников.

**– Вы можете определенно заявить, что защищаете интересы работников компании лучше, чем какая-либо другая страховая компания – обычного гражданина России?**

**С.Б.:** Думаю, что мы в состоянии достаточно надежно защищать, с позиции страхования, сотрудников "АЛРОСА" – многие из нас вышли из "АЛРОСА", многие жили в Якутии, знают и представляют, что это такое. У нас подход такой: мы собираемся в этом кабинете и обсуждаем страховые случаи, как и что платить. Не как уйти от страховой выплаты, когда случилось несчастье или горе, – наоборот, ищем легитимный способ, как помочь людям максимально компенсировать утраты, нивелировать горе. Но это относится не только к сотрудникам "АЛРОСА" – ко всем клиентам.

**О.С.:** Многим клиентам порой нужно подсказать, какие надо предоставить документы, как их грамотно оформить – в этом тоже мы видим свою работу. В последнее время страховой надзор жестко контролирует страховые компании, идет довольно большой отзыв лицензий у нарушающих страховое законодательство. Поэтому, с одной стороны, мы стараемся оказать максимальную помощь своим страхователям в подготовке документов, урегулиро-



# Второе измерение алмаза



## НАША СПРАВКА

Предприятие "Коммерал", входящее в структуру ЕСО "АЛРОСА", образовано в апреле 1991 года и располагается в городе Мирный. "Коммерал" занимается переработкой и реализацией на внутреннем и внешнем рынках алмазов для производства инструментов (ситовых классов -3+2 и менее) и алмазов качественных характеристик "drilling" и "boart", используемых во многих отраслях промышленности. Эти кристаллы применяются для изготовления буровых коронок и долот в геологоразведке, дисковых и ленточных пил, шлифовальных кругов, правящего и режущего инструмента в индустрии обработки камня и металла, стеклорезов, сверел, приборов определения твердости, лезвий скальпелей для микрохирургии и офтальмологии, теплопроводов датчиков излучений, а также для шлифовки и полировки алмазов. Основная продукция "Коммерала" – алмазные шлифовальные порошки. Клиенты "Коммерала" – российские предприятия, производящие алмазные инструменты, научно-исследовательские институты. Часть ассортимента идет на экспорт – через ЕСО "АЛРОСА".

– К техническим алмазам закон "О драгметаллах и драгкамнях" относит так называемый "борт", алмазы категории "минус три", алмазную крошку, – говорит он. – Но вообще-то "технические алмазы" – это сленг. Выдумка. Понятие "технические алмазы" так же условно, как и "ювелирные". В эпоху Советского Союза технические условия были разработаны для использования всех алмазов в промышленности: ювелирные алмазы можно было спокойно применять при создании особых видов техники, а для отдельных видов инструментов вообще необходимы более прочные и крупные алмазы – от десятикаратников лучшего качества и выше. Например, на Кольскую 11-километровую скважину, на производство долот для ее бурения, ушли только шестикаратники определенного цвета – очень дорогие алмазы.

– И наоборот – на смоленском "Кристалле" сделали кольцо "Черный принц" с черным бриллиантом...

– Дорогие крупные алмазы используют во всем мире при бурении на шельфе, по твердым гранитным породам. Если заказчик заказывает дорогие камни для производства инструментов, он имеет такие же лицензии для работы с алмазами, как и бриллиантчики, и покупает их за ту же стоимость.

– Но основная продукция "Коммерала" – порошки?

– С 80-х годов лаборатория "Якутнипроалмаза" под руководством В.А. Смольникова занималась разработкой технологии производства порошков из нашего сырья – без дробления, в основном за счет углубленной сортировки мелкозернистых алмазов. При институте был создан экспериментальный цех. Когда технология вышла за

рамки эксперимента, цех начал работать и был передан предприятию "Коммерал", который я возглавлял. Основное наше направление – работа с алмазами, предназначенными для производства инструмента. Натуральные алмазы в виде наших порошков в определенных средах работают лучше, чем синтетика, хотя та лучше по форме, однороднее. Основным производителем синтетического порошка является General Electric, там используют алмазы тех же размерностей. Мы работаем примерно в той же ценовой нише, но по количеству пока не можем их перекрыть. Поставляем продукцию на российский рынок, в последнее время вышли на Чехию, хотя объемы там небольшие. Конкуренция в сегменте синтетики увеличивается, сейчас ее выпускает и Китай. Это означает более низкие цены и гораздо большие объемы – они уже выпускают до 700 млн. каратов. Но сбыт у нас налажен: в России у нас около 16 потребителей, крупнейший из них – "Терек-алмаз" в Кабардино-Балкарии, объемы продаж достаточно большие – исчисляются миллионами каратов. Хотя мы потеряли рынок стран СНГ – Узбекистан, Украину, Казахстан...

Основной костяк "Коммерала" остался со времен цеха порошков – этот цех существовал до создания "Коммерала" пять лет, мы готовили свои кадры, обучали людей на геммологических курсах сортировать кристаллы более крупных размеров (+1+2).

В "Коммерале" в Мирном работает 42 сотрудника, на московской площадке – еще шесть человек. В московском подразделении "Коммерала" происходит реализация камней на экспорт (порядка 80% от всего объема), так как технические

кристаллы в России в связи с падением промышленного производства мало востребованы. Мы, пожалуй, единственные, кто работает с сырьем низших категорий стоимости.

– А "Де Бирс" добывает мелкозернистое сырье?

– Нет, оно считается нерентабельным. И у нас, например, на "Интер", оно не добывается. Ведется только попутная добыча на "старых" месторождениях, там, где в схеме обогащения существует процесс жировой сепарации.

– Раньше в "Коммерале" были стоки неликвидных порошков?

– За последние годы мы распродали все неликвиды и занимаемся реализацией сырья из текущей добычи. Есть заказы – под них и производится сортировка. Если на коммераловских столах остается очень низкокачественное сырье, то мы дробим его до уровня – 40, до "микронки", как мы называем, и продаем местным потребителям, производящим сортировку – для дальнейшего использования в шлифовальных кругах, в других абразивных инструментах.

Есть еще одно направление: делаем индикаторы для обогатительных фабрик для проверки уровня обогащения и сохранности алмазов. Это шарики специального состава, покрытые специальной краской, разного размера. Они запускаются в схему обогащения, и, если, грубо говоря, запустили 100 шариков и выпалили столько же – это 100-процентное извлечение. Этим направлением занимается целая группа, у них специальная аппаратура. Оно тоже перешло к нам из "Якутнипроалмаза". Эти индикаторы мы поставляем на "Катоку", в Анголу. Мы ведем контроль качества – в прошлом году передали эксплуатационникам 2400-2600 индикаторов.

– Расскажите подробнее о своих коллегах.

– Коллектив у нас слаженный – основная часть пришла из "Якутнипроалмаза". Это хорошие, грамотные специалисты, средний возраст, к сожалению, как и во всем Мирном – за 40 лет. Молодежи немного. Работа у нас строго регламентированная, конфликтов нет. Отношения – как в семье, поскольку коллектив маленький. Все сотруд-

ники получают зарплату и социальный пакет, как в целом по компании. Мы участвуем в спортивных мероприятиях – у нас неплохие команды по волейболу, ручному мячу и мини-футболу.

– Несколько слов о себе.

– Я отработал в "Якуталмазе" и "АЛРОСА" 30 лет, из них 15 лет – в "Коммерале". В 1976 году закончил Донецкий политехнический институт по специальности "горный инженер-механик" и приехал по направлению в "Якуталмаз". С того времени – с одной записью в трудовой. Начинать помощником машиниста экскаватора в карьере "Мир", механиком на участке водотлива – тогда не знали, как с этой водой бороться... Я там проработал лет шесть – там работало до 80 человек, работа была и творческая, и тяжелая, ее курировал В. Рудаков, возглавлявший школу молодых специалистов, потом Е. Калашников, П. Новоселецкий. Довелось поработать с ними и с многими начальниками карьера: Чупиным, Некрасовым, Яковлевым. Меня заметили, я стал замдиректора рудника "Мирный".

Вся молодость, все годы – приятное воспоминание. Работа была интересная, поглощала всего целиком. Каждый год – знакомство с новыми людьми. В "Якуталмазе" всегда были уникальные кадры. К сожалению, многих уже нет – рано ушел и Виктор Смольников, директор института, один из талантливейших ученых... Наверное, такой был подбор кадров: все отдавались работе, у многих было чему поучиться. Были рабочие – специалисты высочайшего уровня, да и сейчас не хуже, ведь это передается от поколения к поколению.

– Не жалеете, что судьба забросила вас так далеко, в Якутию?

– Нисколько. Как ни крути, жизнь сложилась. И в "Коммерале" мне повезло: мы работали вместе с А.О. Новоселовым, А.С. Воронцовым – это мой заместитель, очень интересный человек и хороший руководитель, главным бухгалтером Т.И. Цокола – это тоже грамотный специалист. И все остальные трудятся с полной самоотдачей. С такими людьми приятно работать.

Сардана ГУРЕВА





# В надежной связке



**Более десяти лет сотрудничает с АК "АЛРОСА" известная акционерная компания "Алмазолотокомплект", обеспечивающая предприятия обогатительным оборудованием, землеройной техникой, автомобилями и запасными частями. Наш корреспондент встретился с первым заместителем генерального директора ОАО "Алмазолотокомплект" М.А. ХАРЛАМОВЫМ.**

– Михаил Александрович, какова роль вашего акционерного общества в стабильном функционировании всего производственного комплекса "АЛРОСА"?

– Производственным успехам способствуют не только машины и механизмы, но и люди, которые поставляют это оборудование на Крайний Север. Полагаю, что зачастую ни оператор, управляющий, скажем, ленточным транспортером, по которому поступает на обогатительную фабрику руда, ни экскаваторщик, ни бульдозерист особенно-то и не задумываются о том, кто привез в Айхал или на трубку "Удачная" ту или иную технику. Для него главное, чтобы она исправно и производительно работала. И это правильно, потому что во всем современном производственно-экономическом цикле должно существовать рациональное распределение труда. Вот мы и занимаемся своим направлением – изыскиваем, выкупаем и адресно доставляем заказчикам те орудия труда, которыми они, в свою очередь, добывают тот или иной продукт. Компания "АЛРОСА" для нас – приоритетный партнер. Любой заказ, поступающий от ее предприятий, мы стремимся вы-

полнить строго в рамках тех условий, которые указываются в документах. Ежегодно мы заключаем около 1000 контрактов и договоров, по которым российские и зарубежные предприятия производят уже для нас аппаратуру, специфические материалы, металлоконструкции.

– Кстати, о "конструкциях". Мне известно, например, что ваша компания очень конструктивно поступила в трудный для "АЛРОСА" период, когда зарождался Нюрбинский ГОК. Так ли это?

– Как я понимаю, вас интересует начальная стадия строительства?

– Да.  
– К созданию Нюрбинского ГОКа компания "АЛРОСА" приступала в сложное для нее время, когда явно обозначился дефицит сырья и, стало быть, назревала опасность снижения добычи алмазов. Необходимо было как можно быстрее ввести в эксплуатацию новое месторождение и новую фабрику. Но финансовое положение "АЛРОСА" было в тот период, мягко говоря, не очень благоприятным, и мы решили помочь алросовцам закупить для пионеров Накына дизельную электростанцию, мощные компрессоры и

другую технику, приобрести стройматериалы. Потребовались с нашей стороны серьезные вложения, и мы их осуществили, оформив денежные кредиты. Время показало, что мы поступили правильно. Это в очередной раз укрепило наши партнерские отношения с "АЛРОСА", повысило наш авторитет в деловых кругах.

– Скажите, пожалуйста, а какова сфера деятельности вашей компании?

– Если коротко перечислить наших партнеров по бизнесу... Мы являемся акционерами и дилерами нескольких крупных машиностроительных предприятий, таких как ОАО "КАМАЗ", ЗАО "Спецтехномаш". В ООО "Интердиам" наши партнеры занимаются огранкой алмазов. Через нас реализуют заказы Воронежский станкостроительный завод, "Уральское золото", "АЛРОСА-Внешстрой". Есть в нашей компании и несколько дочерних предприятий.

– Последнее название, прозвучавшее из ваших уст, подталкивает меня еще к одному вопросу: а в создании и развитии ангольской "Катоки" и строительстве ГЭС на реке Шикапа вы как-то участвуете?

– Само название "АЛРОСА-Внешстрой" означает именно то, что мы в самом деле работаем и за рубежом. А конкретно – в далекой жаркой Африке. Как только специалисты "АЛРОСА" и ангольские алмазодобытчики занялись созданием и развитием обогатительного предприятия в Анголе, мы уже готовы были подключиться к этому государственно важному проекту. Несмотря на большую отдаленность от России, невзирая на бесчисленные организационные, таможенные и документально-правовые сложности, нам удалось наладить каналы поставки стройматериалов, техники и фабричного оборудования для ГРО "Катока". Если перейти к цифрам, то смело можно говорить, что девяносто процентов комплектующих узлов, агрегатов и механизмов доставлено на строительство первой и второй очереди ГРО силами "Алмазолотокомплекта", который выступил в роли генерального поставщика. Достаточно привести

пару примеров: с нашей европейской территории в Луанду, на Африканский континент, было отправлено одних только металлоконструкций порядка 2,5 тысячи тонн. Транспортировка осуществлялась как морским путем, так и авиацией. Чтобы ускорить доставку технологического оборудования, о чем особенно хлопотала ангольская сторона, мы наладили воздушный мост Санкт-Петербург-Самара-Луанда и четырьмя самолетами Ил-76 перебросили в Африку почти все, что было нужно для монтажа крупной алмазодобывающей фабрики. Авиаторы управились с заданием за одну неделю. По меркам мировой практики это большой успех.

Сегодня мы продолжаем поставлять оборудование и материалы для текущих нужд "Катоки", завозили и возим все необходимое для строительства ГЭС на реке Шикапа, что измеряется не одной тысячей тонн, занимаемся поставками стройматериалов для нового жилого поселка, который возводится для алмазодобытчиков в Анголе. Таким образом, "Алмазолотокомплект" крепко связал себя и с холодной Якутией, и с жаркой Африкой.

– Мне памятна встреча с вами в Усть-Куте, где вы были в командировке и занимались вопросами транспортировки ГСМ по Лене. Какова степень участия вашей компании в обеспечении северян нефтепродуктами?

– Объективности ради надо сказать, что по нашей вине якутяне никогда еще не мерзли и не остались на зиму без горючего. Что касается поставок нефтепродуктов для промышленных предприятий "АЛРОСА" и всей Республики Саха (Якутия), то решением республиканского правительства мы официально утверждены генеральным поставщиком. Наши службы ежегодно концентрируют у себя заявки на ГСМ и мазут для котельных, обрабатывают их и по отработанным каналам размещают заказы на нефтеперерабатывающих заводах. Годовая потребность Якутии в нефтепродукте исчисляется в пределах 440-450 тысяч тонн. 280 тысяч из них – это доля предприятий "АЛРОСА". Памятуя о том, что заказчик всегда прав, мы стремимся работать без рекламаций с его стороны. И, слава богу, за все время деятельности "Алмазолотокомплекта" мы не получили ни одной претензии от партнеров по выполнению контрактных и договорных обязательств.

Ревокат КОЗЬМИН

# Наш защитник в мире рынка

Окончание. Начало на стр.12

вани неблагоприятных событий. С другой стороны, хотелось бы взаимопонимания, когда мы просим что-то дополнительно предоставить. Это не наша прихоть, а необходимость соблюдать действующее законодательство и лицензионные правила страхования. Мы не можем ставить под удар остальных своих клиентов, идя на нарушение в каком-то частном случае. Здесь должно быть осознание, что может страховая компания, а чего не может.

– Насколько стабилизирована страховая сфера? Вы опираетесь в своей деятельности на существующую практику или приходиться руководствоваться методом проб и ошибок? Вы сами чувствуете свою застрахованность в случае плохих финансовых показателей или даже коммерческого провала?

С.Б.: Существующий в России страховой рынок достаточно хорошо развит и нормативная база регулирует его деятельность таким образом, что наступление страховых событий не оборачивается для нас убытками. Необходимо правильно

перераспределять часть своих рисков в перестрахование. Сама "СК АЛРОСА" не могла бы обеспечить надежную страховую защиту всех интересов. Часть этих рисков нужно разделить с другими страховыми компаниями, и тогда можно говорить, что эта защита достаточно надежна.

О.С.: Страховая деятельность строится на сложных расчетах. Для каждого вида страхования существуют определенные тарифы, учитывается многолетний опыт работы рынка в целом, ведущих компаний по данному виду страхования. Для того, чтобы не прогореть, компания должна не демпинговать, а работать на нормальных тарифах, предлагать адекватные условия. Мы не берем то, что плохо лежит: если ветхий сарай может в любой момент сгореть, мы не станем его страховать или застрахуем его по высоким тарифам, чтобы обеспечить свое первое финансовое положение. Это первое. Второй момент обеспечения финансовой устойчивости – грамотная перестраховочная защита, мы распределяем эти риски между страховыми компаниями. И третье, пожалуй, главное – уставной капитал, составляющий в настоящий момент около

80 миллионов рублей. Это не так много, но в отличие от других страховых компаний, у нас он обеспечен реальными денежными средствами, а не непонятными финансовыми инструментами. Что позволяет нам достаточно уверенно себя чувствовать. Выплата для страховой компании – это не катастрофа: при тарифах и точных расчетах – это то, чем должен заниматься страховщик.

– Что нового в деятельности СК?

С.Б.: Недавно мы произвели выплату страхового возмещения по повреждению воздушного судна Ан-26 Мирнинского авиапредприятия. Сумма выплаты составила 813 тысяч рублей. Кроме того, страховая компания стремится осуществлять мероприятия по предотвращению или снижению вероятности возникновения неблагоприятных обстоятельств. В этом году мы профинансировали установку специальных фильтров на один из самолетов Мирнинского авиапредприятия, что повысило надежность его двигателей. Ежегодно около миллиона рублей вкладывается в мероприятия по снижению травматизма на объектах "АЛРОСА".

Работаем над программой страхования жилья в городе Мирный –

она сейчас на стадии согласования. У компании довольно много дорогих объектов – гостиницы в Якутске, Мирном, Архангельске, они также должны быть застрахованы от форс-мажорных случаев.

– Сколько человек работает в страховой компании?

С.Б.: Сегодня, с филиалами, у нас 42 человека – три страховых подразделения, где работают профессионалы с большим опытом. Порой людей не хватает, но мы должны разумно расходовать средства.

– Я могу застраховать свою жизнь и имущество в вашей компании?

С.Б.: В нашей компании вы можете застраховаться практически по любому виду, кроме накопительного страхования жизни. Специфика законодательства такова, что страховые компании не могут совмещать накопительное страхование жизни с другими видами страхования. Мы можем предоставить вам страховую защиту от опасностей, связанных с непредвиденными событиями в отношении здоровья и имущества. Мы страхуем всех, кто желает застраховаться.

Беседовала Галина СЕМЕНОВА



Панорама города



Перспективы потребительского рынка изучались в Шанхае, который сегодня является самым ярким и феешенебельным городом Китая, его финансовым и бизнес-центром, самым быстрорастущим рынком драгоценностей. Более чем 40-процентный рост продаж драгоценностей был обеспечен за счет шестнадцатимиллионного населения этого мегаполиса со среднегодовым доходом 5 тысяч долларов на человека. Как заявляют китайские эксперты, Шанхай через 10 лет станет одним из главных центров алмазобриллиантового комплекса и обработки драгоценного сырья в Азии.

Вопросы развития и практической реализации двустороннего сотрудничества обсуждались с президентом шанхайской алмазной биржи г-ном Л. Цянгом. Также делегация "АЛРОСА" изучала различные аспекты государственного регулирования алмазобриллиантового сектора в Китае.

Согласно выводам специалистов "АЛРОСА", рынок алмазов и бриллиантов в континентальном Китае и Гонконге находится в стадии развития, и рыночная ситуация благоприятна для компании. Выход "АЛРОСА" на рынок КНР в данный период дает

# Азиатский плацдарм

Данный визит вполне закономерен – во многом благодаря бурно растущим экономикам Китая и Индии рынок ювелирных изделий с бриллиантами может увеличиться и достичь 90 млрд. долларов к 2015 году.

Чем вызван такой прогноз? В первую очередь, сохранится рост объемов продаж в США, на долю которых приходится около половины мирового алмазного рынка. В качестве второго основного фактора указываются увеличение количества и качества маркетинговых мероприятий, а также покупателей среднего класса из Китая и Индии. Вот и получается, что объем рынка алмазов, оцениваемый в данный момент в 65 млрд. долларов, может ежегодно до 2015 года увеличиваться на 3%, что в два раза превышает темпы роста, наблюдавшиеся в период между 1980 и 2004 годами.

Эта тенденция подтверждается активной выставочной деятельностью в Азии. Увеличилось количество и возрос уровень участников и посетителей различных ювелирных выставок, самыми крупными и значимыми из которых считаются китайские. Организуемая три раза в год поочередно в городах Шеньжене, Шанхае и Гуанчжоу "China International Gold, Jewellery & Gem Fair" является ведущей в Китае площадкой для профессионалов ювелирной промышленности и алмазобриллиантового комплекса. Самой крупной выставкой потребительского направления в Азии признана "Hong Kong Jewellery & Watch Fair". Она проводится в Гонконге ежегодно в сентябре. Недавняя экспозиция стала рекордной по числу участников, посетителей и представителей стран за 23-летнюю историю существования.

Именно в церемонии открытия международной выставки "Hong Kong Jewellery & Watch Fair" по приглашению Алмазной Федерации Гонконга приняла участие делегация АК "АЛРОСА" в ходе визита в Китай.

Компания серьезно подходит к выходу на рынок Юго-Восточной Азии и, в частности, Китая. В Китайскую Народную Республику прибыла представительная делегация во главе с президентом компании Александром Ничипорукком. В ее состав вошли: вице-президент компании Сергей Улин; управляющий делами Московского представительства компании, помощник президента Вячеслав Лап-

шин; начальник управления безопасности Алексей Скрябин; сотрудник управления внешних связей Владлен Ноговицин.

"АЛРОСА" проводит обширную подготовительную работу, и в рамках этого визита официальная делегация компании провела ряд встреч и переговоров с руководителями отраслевых организаций, ведущих алмазных компаний по вопросам дальнейшего развития сотрудничества, организации регулярных продаж алмазов на рынке Гонконга и континентального Китая и переработки алмазной продукции.

Руководители "АЛРОСА" встретились с генеральным консулом Российской Федерации в Гонконге А.Н. Смородиным. На встрече обсуждались вопросы, связанные с деятельностью компании на территории Гонконга и материкового Китая, вопросы регистрации представительства компании и получения им права деятельности в Гонконге. Президент "АЛРОСА" проинформировал генерального консула РФ о планах открыть торговый офис в Гонконге. А.Н. Смородин приветствовал это решение и выразил готовность оказать поддержку деятельности компании в регионе.

Впоследствии менеджеры компании осмотрели перспективные помещения под торговый офис представительства АК "АЛРОСА" в Гонконге – "Аркас Гонконг", регистрацией которого по рекомендации "Трайсватерхаус-Куперс Аудит" занимается "Trigor Services Ltd.". С представителями этой аудиторской фирмы представители "АЛРОСА" обсудили вопросы приобретения акций и открытия банковского счета для "Аркас Гонконг".

В начале деятельности в Китае "АЛРОСА" будет учитывать опыт работы в регионе представительства своего стратегического партнера ОАО "ПО "Кристалл" – "Смоленск Даймондз Азия". Участвовавшие в визите делегации "АЛРОСА" в Китай генеральный директор ОАО "ПО "Кристалл" Максим Шкадов и его заместитель по производству Вячеслав Раевский познакомили руководителей российской алмазодобывающей компании с деятельностью "Смоленск Даймондз Азия" на алмазобриллиантовом рынке Гонконга. Делегация посетила офис представительства смоленского "Кристалла" в Гонконге и провела переговоры о взаимодей-

**В целях укрепления своих позиций на мировом алмазном рынке делегация "АЛРОСА" во главе с президентом компании Александром Ничипорукком посетила в сентябре Китайскую Народную Республику.**

ствии с руководством "Смоленск Даймондз Азия".

О планах открыть торговый офис в Гонконге президент "АЛРОСА" сообщил также президенту Алмазной Федерации Гонконга г-ну Л. Ма. С ним и другими высшими руководителями Федерации прошли переговоры по вопросам предстоящей реализации алмазного сырья АК "АЛРОСА". Состоялись переговоры и с делегацией Ювелирной Ассоциации Гонконга, возглавляемой ее председателем г-ном Ч. Ченом, где обсуждались перспективы развития сотрудничества.

Знакомство с рынком делегация "АЛРОСА" продолжила на территории континентального Китая. По приглашению управляющего директора "Бриллиант Трейдинг" состоялся визит на гранильную и ювелирную фабрики этой компании в г. Паньюн, где участники визита ознакомились с производством.

дополнительные преимущества для создания своей развитой клиентской базы и обеспечения устойчивого сбыта алмазной продукции в различные периоды активности рынка. Для использования имеющихся конкурентных преимуществ китайской алмазной промышленности важно не только создать торговый офис компании, соответствующий потребностям регионального рынка, необходимо предпринять меры для формирования этого рынка и создания предпосылок для влияния на его развитие на ближайшую перспективу.

Работа делегации компании на выставке "Hong Kong Jewellery & Watch Fair" и в целом в CAP Гонконг уже дала свои результаты. В конце октября в Гонконге успешно прошел первый тендер на продажу алмазов компании местным диамантерам.

**Денис ФРОЛОВ**



25 октября. Гонконг. Открытие первой поставки с алмазами



# "Посмотри, как блещут бриллиантовые дороги.."



**АК "АЛРОСА" впервые приняла участие в традиционной Неделе моды в Гостином дворе, организованной Ассоциацией высокой моды и прет-а-порте, Культурным фондом "АРТЭС", правительством Москвы, Минэкономразвития и Торгово-промышленной палатой РФ.**

В рамках мероприятия прошли показы сезонных коллекций известных модельеров (Зайцев, Юдашкин, Чапурин), талантливых молодых дизайнеров из России (Nina Donis, Алена Ахмадуллина), а также из Украины, Белоруссии, Грузии и итальянского модного дома Trussardi.

Новшеством нынешней Недели моды стал проведенный в ее рамках новый, ювелирный проект – Diamond Street ("Бриллиантовая улица"), отразивший богатство и многообразие ювелирного мира. В течение модной недели Бриллиантовая улица Гостиного двора представляла собой сокровищницу, превосходящую блеском пещеры Али-Бабы или Монте-Кристо: жемчужные ожерелья, золотые и платиновые украшения с самоцветами и бриллиантами – колье, серьги, браслеты и кольца.

В мире существуют две Бриллиантовые улицы – на Манхэттене в Нью-Йорке и именуемая так в повседневном обиходе Большая Морская в Санкт-Петербурге. Этой осенью она "появилась" и в Москве – в атриуме Гостиного двора и действительно напоминала улицу, полную ювелирных бутиков. В первый день Недели состоялось ее торжественное открытие: была разрезана ленточка, и посетители прошли по ней, любуясь эксклюзивными укра-

шениями лучших мастеров и ювелирных компаний из разных городов и стран: "Алмазного двора" "АЛРОСА", компании одного из лучших представителей петербургской ювелирной школы – Алексея Помельникова, салона "Москва" и ювелирного дома "Россия", торгового дома "Династия" (Москва), Московского завода "Элит". Екатеринбург был представлен двумя новаторскими компаниями – "Ювелирным домом", продемонстрировавшим чудеса из золота, платины и даже палладия, и компанией "РИ-ФЕСТА", представившей украшения, достойные самого взыскательного покупателя. В проекте приняла участие и украинская ювелирная компания "Дюльбер", высокохудожественную продукцию которой часто отмечают на ювелирных конкурсах.

Главной "фишкой" стенда "Алмазного двора" были коллекции сертифицированных (мелкого и среднего размера – до 3-х каратов) и несертифицированных (до 10 каратов) бриллиантов, ограненных мастерами предприятия "Бриллианты АЛРОСА". И если в части ювелирных украшений все участники были достойными соперниками, то по качеству бриллиантов, чистоте и размерам у нашего стенда конкурентов не было.

Сертифицированные мелкие

бриллианты стоимостью от 600 до 1000 рублей пользуются спросом у ювелиров, обычно покупающих сразу по 10-15 камней. Но для большинства посетителей стало неожиданным, что алмазодобывающая компания "АЛРОСА" занимается также и огранкой.

Была представлена коллекция ювелирных изделий собственного производства – салон "Алмазный двор" специализируется на розничной продаже "бюджетных" (стоимостью до тысячи у.е.) украшений: в изготовленные на ювелирном заводе готовые формы вставляются ограненные в "Бриллиантах АЛРОСА" камни (закрепка и полировка осуществляются в "Алмазном дворе"). Большой интерес на ярмарке вызвала услуга "Алмазного двора" под названием "Бриллиант на заказ": клиент может заказать эксклюзивное украшение с оригинальным дизайном и камнем высокого качества – форму огранки, цвет и размер камня (до 20 каратов) можно выбрать в соответствии со своими возможностями и предпочтениями. Значительным преимуществом является то, что бренд "АЛРОСА" гарантирует подлинность и качество камней, добытых самой компанией.

На стенде были представлены и дорогие высокохудожественные украшения из коллекции "Алмазного двора", в которой выделялись колье "Ирина" (с трехкаратным бриллиантом фантазийной огранки) и кольцо "Рог изобилия" с блистательным двухкаратным камнем.

Как отметил директор "Алмаз-



ного двора" Олег Бочаров, проект "Бриллиантовой улицы" пока недостаточно раскрыт и говорить о каких-то успехах – в силу его новизны, недостаточности рекламы и проявившихся проблем с логистикой – пока рано. Но сама по себе идея участия ювелирных домов в Неделе высокой моды без сомнения полезна и перспективна. Участие в ярмарке стало важным шагом для дальнейшей работы: компания еще раз позиционировала себя как уверенно развивающееся ограночное предприятие, а "Алмазный двор" заявил о себе на рынке роскоши, продемонстрировав художественный уровень своих возможностей и широкий пакет профессиональных услуг.

И – без сомнения – лучшие в мире бриллианты!

**Галина СЕМЕНОВА**



<p><b>Главный редактор</b> Юрий БЕСКАКОТОВ</p> <p><b>Редакция:</b> В. Алборов, В. Дворак, Е. Никифорова, Д. Пименов, Г. Семенова, Д. Фролов, О. Шапошников, В. Харченко</p> <p>Газета зарегистрирована в Комитете РФ по печати. Рег. № 015822</p>	<p>Издатель ООО «Редакция новой газеты «Полярный круг»</p> <p><b>Адреса редакции:</b> 109017, Москва, 1-й Казачий пер., 10/12. Тел. 363-25-57, 959-73-78, факс: 959-70-25 678170, Республика Саха (Якутия), Мирный, ул. Ленина, 6. Тел.: (41136) 4-23-43.</p>	<p>Рукописи не рецензируются и не возвращаются.</p> <p>При перепечатке материалов ссылка на "Вестник "АЛРОСА" обязательна.</p> <p>Мнение редакции может не совпадать с позицией авторов публикаций.</p>	<p>Отпечатано в типографии ООО "Полимаг"</p> <p>103051, Москва, Дмитровское ш., 107.</p> <p>Заказ №</p> <p>Тираж 9100 экз.</p> <p>Распространяется бесплатно.</p> <p>Номер подписан 17.11.2005</p>
---	---	---	--