

Компания
располагает
крупнейшими
в мире
запасами
алмазов



В НОМЕРЕ:

**Интервью президента
компании "Российской
газете"**

стр. 2

**Корпоративные пенсии:
теория и практика**

стр. 4

**"Голубое топливо"
работает на карат**

стр. 8

Наш аукцион в Гонконге

стр. 11

**Примадонна Любовь
Казарновская**

стр. 16

Выбор в пользу развития

Как известно, Дмитрий Медведев в последние предвыборные дни посетил Якутию, где принял участие в пуске третьего гидроагрегата Светлинской ГЭС. Поэтому кандидата "Единой России" на пост главы государства Якутия знала уже не только по телевизионным передачам и газетным статьям.

Выбор алмазной республики был в пользу преемника В.В. Путина. Дмитрий Медведев, по предварительным итогам, набрал в Якутии 67,78% голосов избирателей, — сообщил журналистам председатель Центризбиркома республики Анатолий Кривошапкин. За него проголосовало 302 тысячи 60 якутян. На втором месте — Геннадий Зюганов, набравший 20,53% — 91 тысяча 503 голоса. За Владимира Жириновского проголосовало 37 тысяч 743 избирателя, это 8,47%. Андрей Богданов набрал в Якутии 1,73% голосов, за него отдали свои голоса 7701 якутянин.

На главные выборы страны пришли 75,16% жителей республики, включенных в избирательные списки. Самый высокий показатель по РС(Я) отмечен в Горном улусе — 95,79%, в Анабарском, Оленекском, Момском и Амгинском улусах явка также превысила 90%.

День 2 марта в Якутии был еще и днем выбора состава будущего парламента. К моменту подписания этого номера в печать было известно следующее.

По предварительным итогам голосования, на выборах в Государственное Собрание (Ил Тумэн) по партийным спискам, как следовало из данных Центризбиркома республики, 51,85% набирает "Единая Россия", за которую проголосовало 228 тысяч 168 человек. На втором месте — с 15,94% КПРФ (79 тысяч 126 человек). На третьем —



**Завершились выборы
Президента России.
Вместе со всей
страной 2 марта
на избирательные
участки пришли
и алмазодобытчики
"АЛРОСА", и жители
районов алмазной
провинции Якутии.**

"Справедливая Россия" (14,92%) — 65 тысяч 656 человек. Аграрная партия набрала 8,52% голосов, выбор в ее пользу сделали 37498 человек.

Единственной партией, которая не преодолела порог в 7%, является ЛДПР. За нее проголосовал 28 тысяч 191 якутянин — 6,41%. Она не будет представлена в парламенте республики.

— По партийным спискам мы набрали свыше 50% голосов избирателей, я считаю, что это очень хороший результат. Мы доказали, что можем получить поддержку подавляющего большинства населения республики, — сказал секретарь Якутского регионального отделения "Единой России" Айсен Николаев на встрече с журналистами. — Это победа тех людей, которые поддержали нас на декабрьских выборах в Госдуму. На выборах 2 марта был окончательно подтвержден курс России на реализацию плана развития страны до 2020 года. Если в декабре

мы сделали этот процесс практически необратимым, то в марте — поставили точку.

По предварительным данным, в Мирнинском районе 2 марта пришли голосовать 73% избирателей. За Дмитрия Медведева отдали свои голоса 70%. Результаты голосования по выборам в парламент Якутии: за партию "Единая Россия" — почти 57%, за "Справедливую Россию" — 13,48%. КПРФ набрала 12,78% голосов.

В нынешнем составе парламента, как известно, впервые были широко представлены все трудовые коллективы компании, все районы (улусы) алмазной провинции. Это весьма способствовало тому, что Ил Тумэн в последние четыре года был работоспособным законодательным органом, работавшим на благо экономики и социальной сферы республики. Широкое представительство алмазников отражало реальную роль главной промышленной отрасли в перспективах Якутии, хотя нельзя сказать, что остальные депутаты выделялись особой оппозиционностью к АК "АЛРОСА". Надеемся, что и новый состав парламента будет с вниманием и особой ответственностью подходить к вопросам развития ключевой отрасли экономики Якутии — алмазодобывающей.

Кто отныне будет напрямую представлять интересы алмазников в республиканском парламенте? В первую очередь это те, кто работает сегодня в компании и в ее дочерних структурах, кто ранее трудился в "АЛРОСА". Сергей Выборнов, президент компании, Владимир Петров, вице-президент "АЛРОСА", Виталий Басыгысов, советник президента компании, Геннадий Вадюхин, вице-спикер Ил Тумэна становятся депутатами по результатам "партийного" голосования. Вместе с

ними вершить законодательную власть в республике будут те нынешние и бывшие представители алмазной отрасли, кто выиграл выборы по одномандатным округам: заместитель главного инженера ООО "Атомредметзолото" по освоению Эльконского рудного поля Александр Морозкин — он избран по Томмотскому округу №18, генеральный директор ОАО "Алмазы Анабара" Матвей Евсеев — по Олекминскому округу №21, генеральный директор ОАО "АЛРОСА-Нюрба" Валерий Колодезников — по Нюрбинскому округу №22, первый вице-президент — исполнительный директор компании Юрий Дойников — по Вилюйско-Жиганскому округу №29, заместитель генерального директора по агропромышленному комплексу ОАО "Алмазы Анабара" Дмитрий Наумов — по Амгинско-Майскому округу №32, вице-президент "АЛРОСА" Валентина Потрубейко — по Удачинскому округу №14, председатель профсоюза "Профалмаз" Павел Третьяков — по Мирнинскому округу №16.

Подводя итоги выборов, А. Николаев, руководитель местного отделения "Единой России", победившей в Якутии и на президентских, и на парламентских выборах, сказал:

— Мы предпочитали больше работать с народом, и по результатам этих встреч их пожелания, их наказы станут основой нашей дальнейшей работы в Госсобрании, лягут в основу тех законов, которые будут работать на благо якутян, на повышение уровня жизни каждого жителя республики. Мы будем продолжать это реальными делами. Мы не настаивали на монополии одной партии. Но должна быть одна доминирующая сила, которая объединяет общество. Этой силой на сегодня в республике является "Единая Россия".

По самому высокому стандарту

– На конференции алмазодобытчиков в Тель-Авиве Вы заявили, что "АЛРОСА" располагает запасами алмазов почти в 110 млрд. долл. США. Может ли российская компания в обозримом будущем увеличить свою долю на мировом алмазном рынке?

– Россия действительно является сегодня мировым лидером по запасам алмазного сырья. И перспективы минерально-сырьевой базы "АЛРОСА" выглядят предпочтительнее, чем у наших коллег. Это создает предпосылки для укрепления и развития наших позиций на мировом рынке алмазов. Но благоприятные возможности могут реализоваться только в результате кропотливой и напряженной работы над совершенствованием производственного, финансового и организационного механизмов компании. "АЛРОСА" должна стать корпорацией, соответствующей самым высоким мировым стандартам: финансово транспарентной, обладающей современными технологиями и кадрами, с четко сформулированной стратегией развития. Только такая компания может рассчитывать на успешную экономическую экспансию.

– Место нашего государства в глобальной экономической системе сегодня определяют нефтегазовая и горнодобывающая отрасли, совокупная продукция которых составляет около 70% российского экспорта. Можно ли, торгуя сырьем, всерьез претендовать на титул страны с развитой экономикой и высоким техническим потенциалом?

– Невосполнимые минерально-сырьевые ресурсы планеты достаточно быстро истощаются, а потребность в них не менее быстро возрастает. На примере алмазного рынка это видно чрезвычайно отчетливо – старые месторождения вырабатываются, и в обозримом будущем спрос на алмазное сырье существенно превысит предложение. Ситуация на рынках углеводородов и цветных металлов может быть менее драматична, но общий тренд сомнений не вызывает. В этих новых условиях, когда открытия "легких" месторождений уже не приходится ожидать, а старые на выработке, разведка, добыча, обогащение, создание соответствующей инфраструктуры, короче все, что подразумевает развитие соответствующих отраслей, требует научного, инженерного и технологического обеспечения ничуть не менее совершенного, чем то, что характерно для "хай-тек" индустрии. Возрастающие потребности ресурсных мировых рынков вкупе с усложняющимися горно-геологическими условиями стимулируют развитие научных и инженерных школ с интенсивностью не меньшей, чем та, что задавала темп развития военно-промышленного комплекса в годы холодной войны. Поэтому добывающие отрасли в структуре экономики России отнюдь не лишают ее интеллектуального капитала. Научные и технологические приоритеты меняются, это требование объективной реальности, но одновременно создаются новые возможности для развития национального кадрового потенциала. Открытая экономика, пришедшая на смену идеологизированной автаркической модели, создание современных добывающих корпораций на самом деле было единственно возможным путем интеграции России в глобальную экономическую систему.

– Такая позиция найдет немало оппонентов, считающих, что "индустриальная сверхдер-



жава СССР" превратилась в "сырьевой придаток" мировых лидеров...

– Парадоксально, но именно СССР гораздо больше подходил под определение "сырьевого придатка", чем нынешняя Россия. Структура экспорта была примерно эквивалентна, но в СССР добывающая промышленность от управления рынками была полностью отделана. Наш предшественник – трест "Якуталмаз", например, обеспечивая около 20% мировой добычи алмазов, к их продажам на внешнем рынке не имел ни малейшего отношения. На рынках оперировало государство в лице уполномоченных бюрократических идеологизированных структур. В результате это привело к тому, что СССР тратил огромные средства на поддержку идеологически близких режимов в ряде стран, чрезвычайно богатых минеральными ресурсами, но в освоении и продвижении этих ресурсов на рынки участия не принимал. Характерный пример – Ангола, где впечатляющая военная помощь СССР и его спутников продолжалась более 15 лет, но российское участие в алмазодобыче началось лишь в постсоветскую эпоху. Сырьевые рынки – не менее мощный инструмент геополитики, чем ядерное оружие, и с течением времени это свойство только усиливается, поскольку ресурсы невозможны, а механизмы управления рынками совершенствуются. Отсутствие понимания этих обстоятельств во многом и привело к краху СССР, который объективно выступал на этих рынках в качестве пассивного продавца товара, добываемого исключительно на своей территории, подлинного "сырьевого придатка", не принимая сколько-нибудь значимого участия в управлении этими рынками. Не стоит забывать, что именно "выстрел из нефтяного оружия" – падение цен на 70% за три месяца в конце 1985 – начале 1986 годов, спровоцированное ОПЕК, обруши-

Президент "АЛРОСА" Сергей Выборнов прокомментировал стратегические задачи развития алмазодобычи как одной из ключевых добывающих отраслей российской экономики в интервью "Российской газете".

ло бюджет самой мощной в военном отношении державы мира, обладавшей всеми современными технологиями и производствами.

– То есть "энергетическая сверхдержава" или более широко – "ресурсная сверхдержава" это не просто метафора, а реальная цель?

– Сырьевые рынки давно пережили анархическое "детство", сегодня это сложно организованные и – что чрезвычайно важно – управляемые механизмы. Это управление может осуществляться достаточно прозрачно, как на хорошо структурированном алмазном рынке, может носить опосредованный и вероятностный характер, как на нефтяном, но оно всегда осуществляется в геополитических интересах государств, которые владеют транснациональными корпорациями. История возникновения и развития таких корпораций убедительно показывает их неразрывную связь с интересами нации и государства, в недрах которых они возникли. Наивно считать, что долгосрочные стратегии "Де Бирс", "Англо-Америкэн" или "Бритиш Петролеум" могут быть описаны в экономических терминах. Основатели исторических сырьевых корпораций могли позволить себе быть откровенными, а в наши политкорректные времена достаточно упомянуть, что "прибыль" и "рентабельность" относятся к понятию аппарату более низкого уровня, чем "продвижение интересов британской короны во всем мире". Выбрав открытую экономику, трансформировав советские предприятия в современные корпорации и опираясь на все еще мощную национальную минерально-сырьевую базу, Россия получила серьезный шанс вернуть себе статус сверхдержавы. Но шанс этот заключается не в примитивном увеличении предложения своего продукта на глобальных сырьевых рынках, а в попытке получить значимую долю в управлении этими рынками, достойное представительство в формальных и неформальных структурах, обеспечивающих их функционирование. Решение этой задачи невозможно без корпоративно-государственного партнерства, без четкого понимания совпадения стратегических интересов бизнеса и нации. Только движение в этом направлении позволит российским корпорациям стать действительно транснациональными игроками, распространяющими свое влияние на ключевые регионы планеты.

Борьба наций за контроль над минеральными ресурсами или – что тоже самое – борьба корпораций за контроль над сырьевыми рынками сегодня и является объективным двигателем геополитических процессов, какие бы идеологические и организационные формы они не принимали. Поэтому совершенно очевидно, что стратегической целью корпораций, выражающих интересы национальных элит, является экономическая экспансия в тех направлениях, которые ведут к контролю над рынками. Это и получение права разведки в немногих оставшихся не опосредованными районами, и установление непосредственного контроля над месторождениями, создание и контроль над новыми транспортными системами для углеводородов, и инвестиции в инфраструктуру перспективных для добычи, переработки и сбыта территорий. Но в любом случае это движение за пределы страны, движение по пути формирования и совершенствования глобальными корпоративными структурами, ибо только в том случае, когда интересы корпорации представлены в

большинстве ключевых ресурсных регионов, она способна получить адекватную долю в управлении соответствующим рынком. Историческая экспансия нефтяных грандов из Техаса на другие континенты была продиктована далеко не только желанием расширить минерально-сырьевую базу, но, прежде всего, пониманием такой экспансии как необходимого средства установления контроля над мировым рынком углеводородов.

– А как же быть с нарастающим в ряде стран "ресурсным национализмом", то есть активным противодействием иностранным инвестициям в добывающие отрасли?

– Действительно, во всех без исключения добывающих странах имеются силы, выступающие за ограничение интеграционных процессов и превращение национальных экономик в замкнутые, инвестиционно непривлекательные системы, взаимодействие которых с рынками истощается ролью пассивного продавца сырья. Но популистская псевдопатриотическая риторика, свойственная адептам подобных идей, не может приукрасить печальных исторических примеров СССР конца 80-х и Мексики конца 50-х годов XX столетия, бывших своего рода идеальными "ресурсными националистами", не допускаями зарубежных инвесторов к добывающим отраслям. Сейчас пример такого подхода демонстрирует Иран, где изоляционизм и отсутствие инвестиций сформировали устойчивую тенденцию сокращения добычи нефти примерно на 5% в год при крайне благоприятном рынке. "Ресурсный национализм" – это путь в тупик, путь к деградации и разрушению прежде всего национальных добывающих отраслей. Только в условиях открытой экономики возникает реальный шанс влиять на управление рынками.

– Если управляемость сырьевых рынков возрастает, то что происходит с конкуренцией?

– Борьба за контроль над сырьевыми рынками всегда была жесткой, и ее радикальные формы мы можем наблюдать не только в исторической ретроспективе. Не подлежит сомнению, что интенсивность этой борьбы будет возрастать, поскольку на арене появились новые мощные игроки, вполне отдающие себе отчет о стратегических целях и средствах. Даже поверхностный взгляд на китайскую экспансию в Африке может служить убедительным тому доказательством. Китай сегодня предоставляет многомиллиардные кредиты под государственные гарантии тем африканским странам, в недрах которых заинтересованы китайские добывающие компании. Причем только половина этих кредитов целенаправленно ориентирована на майнинг, остальное инвестируется в инфраструктуру африканских стран, являясь инструментом политического и, если угодно, демографического влияния. В большом объеме и быстрыми темпами строятся дороги, аэропорты, больницы, школы, университеты... Ни на этапе создания, ни на этапе эксплуатации эти объекты в принципе не могут быть обеспечены местными кадрами – такого количества специалистов нужной квалификации в этих странах нет. А в Китае есть.

– В состоянии ли Россия отвечать на подобные вызовы?

– Сегодня у нас есть все возможности для адекватного ответа. Важно только помнить, что современные добывающие корпорации являются составной частью понятия "сверхдержава".

Импорт плюс экспорт

Торговля бриллиантами (импорт плюс экспорт) Объединенных Арабских Эмиратов (ОАЭ) выросла на 88% – до 6,41 млрд. долл. США – благодаря растущему бизнесу с Индией.

Импорт бриллиантов вырос на 73% – до 3,67 млрд. долл. в 2007 г., – сообщили представители Дубайской алмазной биржи. По объему импорт увеличился на 53% (до 13,68 млн. карат).

На Индию приходится примерно две трети общего импорта ОАЭ, что составляет 2,32 млрд. долл. (рост на 88%). Бельгия является вторым по величине экспортером бриллиантов (630,02 млн. долл.), далее следуют Гонконг (223,67 млн. долл.) и США (172,61 млн. долл.).

Экспорт бриллиантов из ОАЭ вырос на 115% (до 2,73 млрд. долл. США в 2007 г.). Он ускорен 192-процентным ростом экспорта в Индию, составившим 1,63 млрд. долл. В четверку ведущих пунктов назначения экспорта бриллиантов из ОАЭ входят также Бельгия (336,89 млн. долл.), Гонконг (227,36 млн. долл.) и Швейцария (201,31 млн. долл.).

Общий объем алмазной торговли за год (импорт и экспорт алмазов и бриллиантов) вырос на 53% – до 11,23 млрд. долл.

На рынке новый игрок

Компания "Севералмаз" выводит на мировой рынок поморские алмазы. "Севералмаз" (95,04% принадлежит АК "АЛРОСА") в первом квартале 2008 г. планирует провести первый аукцион по продаже алмазов Ломоносовского месторождения (Архангельская область). К моменту получения долгожданной лицензии на торговлю природными алмазами предприятие добыло 1 млн. карат алмазов (20 кг) – на 70 млн. долларов. Организатор продаж – сбытовая организация "Севералмаз", расположенная в Москве и созданная специально для организации продаж, показа сырья и контактов с потенциальными покупателями.

После отмены в 2007 г. квот на экспорт алмазного сырья у "Севералмаза" нет обязательств по продажам конкретным компаниям. Сырье предполагается продавать в зависимости от предложенных условий. Природные алмазы размером более 10,8 карата будут реализовываться на аукционах в Москве в соответствии с российским законодательством.

Первая очередь горно-обогатительной фабрики Ломоносовского месторождения вышла на производственную мощность в 2006 г. В настоящее время "Севералмаз" ведет горные работы на двух кимберлитовых трубках – "Архангельской" и им. Карпинского-1, а также строит вторую очередь Ломоносовского горно-обогатительного комбината мощностью 5,6 млн. тонн руды в год.

На пути к идеальному сервису

Американская ювелирная торговая корпорация Zale объявила о закрытии около 105 магазинов и сокращении свыше 200 работников в 2008 г. Акция проводится в рамках программы по увеличению эффективности операций компании, которая должна сэкономить Zale 65 млн. долл. США в годовом исчислении.

В Zale отмечают, что главным элементом программы является сокращение штата работников компании (около 20%). Большая часть из 65 млн. долл. будет получена за счет сокращения накладных расходов.

Предполагаемая общая стоимость программы, включая вырубку от сокращения штата, составит менее 4 млн. долл. Программа призвана сократить капитальные затраты с 85 млн. долл. в 2008 г. до около 45 млн. долл. США в 2009 г.

Президент и исполнительный директор Zale Нил Голдберг отметил: "Чтобы усовершенствовать деятельность компании Zale и обеспечить клиентов идеальным сервисом, необходимо сократить стоимость инфраструктуры компании, которая с 2002 г. превышает рост продаж".



Новости алмазного мира

Канадские кимберлиты

Peregrine Diamonds сообщила, что два из трех кимберлитов, обнаруженных в Napuq, входят в число крупнейших алмазных кимберлитов, найденных в восточной части канадской Арктики.

Акции компании набрали сразу 50% после этого объявления.

Продажи выросли

Продажи алмазов Rio Tinto в 2007 г. выросли на 21,7% (до 1,02 млрд. долл. США), несмотря на сообщения о сокращении добычи. Чистые доходы компании от операций с алмазами выросли на 32,7% (до 280 млн. долл.).

Rio Tinto, третий по величине производитель алмазов в мире, сообщила, что доля ее продукции на трех алмазных месторождениях, которые компания разрабатывает, снизилась на 26% (до 26 млн. карат в год).

Доходы на месторождении "Аргайл" в Австралии, единично принадлежащем Rio Tinto, выросли на 36% – до 87 млн. долл. США. Объем добычи, напротив, снизился на 36% – до 18744 млн. карат.

Rio Tinto владеет 60% канадского месторождения "Диавик", на котором доходы компании увеличились на 39% – до 193 млн. долл. США).

На месторождении "Муроу" в Зимбабве, в котором Rio Tinto принадлежит 78%, объявлено о чистых доходах в 3 млн. долл. США, что является 70-процентным падением по сравнению с предыдущим годом. Добыча на месторождении в 2007 г. снизилась на 40%.

Ботсвана в перспективе

Diamond Trading Company (DTC) Botswana является примером того, как деятельность по обогащению алмазов приходит в Африку, – заявил управляющий директор компании Брайан Макдональд. Выступая перед представителями СМИ на открытии компании, он заявил, что DTC будет сфокусирована на освоении всей стоимости алмазов Ботсваны и дальнейшем развитии местной промышленности. В длительной перспективе это обеспечит максимум стоимости алмазов за счет развития в Ботсване сортировки мирового уровня, оценки, продажи и маркетинга алмазов. Это создаст новый источник доходов для правительства.

Ожидается, что к 2010 г. предприятиям Ботсваны для обработки будут продаваться алмазы на сумму свыше 550 млн. долл. США.

Бриллианты Якутии

Предприятия алмазогранительной промышленности Якутии в 2007 г. произвели продукции на 16%, а реализовали на 15% больше, чем в 2006 г.

Алмазогранительные предприятия произвели продукции на 180 млн. долл. США. В том числе на 146 млн. бриллиантов ограничено на территории республики и на 34,37 млн. – на собственном производстве компаний за рубежом. Производительность труда выросла на 9% – до 19,25 карата бриллиантов в месяц на одного гранщика.

Алмазный Совет при президенте Якутии рекомендовал предприятиям отрасли в 2008 г. произвести продукции на 215 млн. долл., то есть увеличить производство на 19%.

Шесть компаний по огранке алмазов в Якутии в ближайшее время войдут в состав холдинга, – сообщил представитель министерства промышленности республики. Объединение усилий позволит компаниям преодолеть финансовые проблемы и неритмичность в работе.

В холдинг войдут Покровский завод (находится под управлением ООО "Якутская гранильная компания"), "Даймонд Таас", "Аврора Диамант", "Кристалл 99", "Сата" и "Тукалгэ".

Из этих компаний только Покровский гранильный завод выкупает ежемесячно по одному лоту драгкамней у Якутского предприятия по торговле алмазами (ЯПТА), дочернего предприятия АК "АЛРОСА". Пять остальных участников будущего холдинга в совокупности могут выкупить у ЯПТА три лота в месяц.

Холдинг сможет покупать у ЯПТА четыре лота в месяц стоимостью 4-5 млн. долл.

"Конечной целью создания холдинга является формирование вертикально интегрированной компании, которая будет заниматься добычей алмазов (ОАО "Нижнеленское"), их переработкой и реализацией", – сказал представитель министерства.

Снижение выручки

Крупнейший в мире производитель алмазов компания "Де Бирс" объявила, что ухудшение экономической ситуации в США в прошлом году ударило по ее продажам, однако пока растущий спрос в Китае, Индии и на Ближнем Востоке позволяет удерживать высокие цены на алмазы.

Так, выручка от продажи алмазов в 2007 г. по сравнению с предыдущим годом

снизилась на 3%, до 6,8 млрд. долл. Кроме того, в прошлом году компания получила 521 млн. долл. чистого убытка из-за расходов на строительство рудников в Канаде. "Де Бирс" заявляет, что в целом понесла урон из-за роста цен на сырье и электроэнергию в некоторых регионах мира, где ведется добыча алмазов. В ближайшем будущем она собирается закрыть несколько неприбыльных шахт в ЮАР.

Форум в Нью-Йорке

Индустрия алмазов и бриллиантов, ювелирный бизнес традиционно отстают в технологиях. Но лучше поторопиться и освоить плоды прогресса, если отрасль хочет достойно бороться за свою долю в карманах покупателей; а они сегодня, как никогда, капризны. Вот главная идея, высказанная на последнем форуме Plumb Club Forum, традиционной встрече элитного клуба компаний-лидеров рынка ювелирных изделий, алмазов и бриллиантов, которая прошла в Нью-Йорке.

Тема форума – "Меняющееся лицо ювелирной индустрии". На конференции о Web 2.0 говорили все, от знаменитого маркетингового "гуру" Сета Година до автора книги (и понятия) "Викиномика: как сотрудничество масс меняет все" Дона Тэпскотта. Собранным было объяснено, что Web 2.0 – это будущее поколение Интернета. Если сайты первого поколения (Web 1.0) были всего лишь статическими наборами информации, то Web 2.0 – это интерактивность, ориентация на персонализацию услуг, широкая интеграция различных технологий, в особенности мультимедийных, чему примерами такие сервисы как Youtube и Facebook.

На форуме звучали не только общие слова. Состоялись презентации конкретных достижений и примеры использования Web 2.0. Пинни Гнивиш, основатель и исполнительный вице-президент по маркетингу компании Ice.com, показал "ютюбовские" видео своей компании, которые при незначительных затратах на производство (немногим более 1000 долл. США) уже многократно окупались за счет продаж, стимулированных этим новым видом рекламы.

Более традиционный пример – система получения отзывов от покупателей и оценки привлекательности товаров, внедренная в ZLC Direct/Zale Corp. Старший вице-президент по электронной торговле Стив Ларкин рассказал о том, как постоянное создание отзывов и описаний товаров самими пользователями позволяет намного расширить презентационные возможности интернет-магазина, в частности наиболее эффективно управлять продажами брендов сторонних производителей. С момента запуска системы (ноябрь 2007 г.) на сайте опубликованы комментарии по более чем 5500 товарным позициям, что существенно помогло увеличить соотношение количества просмотров и количества покупок. Также система помогает обнаруживать недостатки продаваемых товаров.

На форуме обсуждались и более традиционные вопросы, волнующие бизнес. Такие киты индустрии, как Мартин Рапапорт, председатель совета директоров Raparport Group, и Хаим Эвен-Зоар, основатель Tasy Ltd., обсуждали, в основном, проблемы алмазобриллиантовой отрасли. Рапапорт говорил о тенденции превращения алмазов в сырьевой биржевой товар ("коммодити"), а Эвен-Зоар был председателем специального семинара по необработанным алмазам. В этом мероприятии приняли участие генеральный директор по продажам и маркетингу Rio Tinto Diamonds Жан-Марк Либерер, исполнительный вице-президент и директор по маркетингу в США компании Diamonds Promotion Service Ричард Леннокс и президент IDMA Джеффри Фишер.

В семинаре под названием "Вопросы, которые лишат вас сна" приняли участие директор PR-службы отраслевого объединения Jewelers of America Пегги Джо Донахью, президент и исполнительный директор Американской ассоциации поставщиков драгоценных камней Сесилия Гарднер и исполнительный вице-президент и директор по поставкам ювелирных изделий J.C. Penney Company Берил Рафф.

Ораторы говорили о таких разных проблемах, как несоответствие практик бизнеса американским законам о борьбе с "отмыванием денег" и тревожно малое количество молодых кадров, выбирающих ювелирный бизнес.

По материалам СМИ

Не тормози — пенсию накопи



Уроки ветерана-наставника

Надо понять

Будь у вас сегодня заработок хоть девяносто-сто тысяч рублей в месяц, все равно ваша государственная пенсия не превысит пяти-восьми тысяч рублей. Ваш доход на склоне лет окажется небольшим, потому что пенсионных отчислений на пенсионеров с работающих граждан не хватит. Это произойдет вследствие ухудшающейся демографической ситуации: трудоспособное население сокращается почти на миллион (!) в год, а уже к 2016 году каждый четвертый россиянин станет пенсионером. И добавьте ко всему этому еще инфляцию.

Именно для того, чтобы разрубить этот "гордиев узел" в России началась пенсионная реформа. Гражданам была предоставлена возможность самим формировать пенсионный доход, сделать его достойным. В итоге сегодня пенсией можно получить несколько: трудовую (государственную), корпоративную (за счет средств работодателя) и дополнительную (за счет личных средств). Как раз для корпоративных и дополнительных пенсий более десятка лет назад была основана система негосударственного пенсионного обеспечения (НПО). Образуют ее негосударственные пенсионные фонды (НПФ). Это такие некоммерческие организации социального обеспечения, которые: а) осуществляют негосударственное пенсионное обеспечение участников НПФ; б) выступают в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию.

Иными словами, вы можете доверить формировать часть (накопительную) своей государственной пенсии негосударственной организации, которая обеспечит уровень дохода вашим пенсионным сбережениям выше, нежели таковой предоставит государственный фонд; и выше, нежели уровень инфляции. Кроме того, вы можете заключить с

такой организацией дополнительный договор о собственно негосударственном пенсионном обеспечении. Вы заведете отдельный индивидуальный счет в НПФ, куда начнете откладывать столько, сколько хотите. В итоге ваша суммарная пенсионная кубышка будет не только сохраняться, но и приумножаться. Причем активнее.

Правда есть одно условие. Вы должны озаботиться этим заранее, задолго до выхода на пенсию, уже сейчас. Потому что обеспечить столь высокий доход НПФ может не только в силу своей эффективности, но и в силу того, что пенсионные средства — это "длинные деньги", которые надо будет возвращать через 25-30 лет. То есть наши накопления можно вложить в долгосрочные инвестиции, которые более прибыльны и собственно обеспечивают высокий уровень дохода.

Наконец "длинные деньги" — это фактор стабильности. Пенсионные фонды являются столпами любых экономических систем. Можно говорить о глобальности такого фактора. Во всем мире пенсионные средства направляются на реализацию долгосрочных проектов, таких, как строительство, производство — в те сферы, где более всего задействовано людей, где более всего прирастает национальный ВВП. Таким образом, мы замыкаем круг. Чем больше работающих, тем достойнее старость даже на государственные средства. Чем раньше и больше мы откладываем на пенсию в негосударственные фонды, тем стабильнее и богаче наше будущее.

Остается вопрос доверия к негосударственному пенсионному обеспечению. Но и здесь есть решение. Оно заключается в сотрудничестве с НПФ, которые созданы компаниями или даже группами компаний (объединенных по региональному или отраслевому признаку) для обеспечения своих сотрудников корпоративной пенсией. Сотрудники корпораций скорее доверяют свое будущее

Сегодня складываются отличные условия для того, чтобы обеспечить себя достойной пенсией. Наверное, надо просто перестать бояться и задаваться вечным "если".

корпоративным негосударственным пенсионным фондам, с которых собственно и началось негосударственное пенсионное обеспечение. Этот вариант подойдет и тем, кто считает, что на государственную систему лучше не полагаться, так же как и на неизвестную частную. Таким образом, в корпоративном НПФ человек может независимо от государства и преследующих его потрясений формировать накопительную часть трудовой (государственной), корпоративную и дополнительную пенсии.

Корпоративная система

Крупные компании всегда ставят перед собой долгосрочные цели. Развить и достигнуть их может только высококвалифицированный персонал. Поэтому сохранение на местах профессионалов становится первостепенной задачей самих предприятий. Одним из путей решения этой проблемы является гарантия обеспечения работников достойной пенсией, не сильно уступающей среднегодовому заработку человека в расцвете творческих и трудовых сил.

Эту гарантию многие ведущие российские корпорации обеспечивают за счет создания корпоративной пенсионной системы. Таковая реализуется на базе НПФ сформированных самими компаниями. Например, сегодня по размерам пенсионных резервов безусловным лидером является созданный "Газпромом" НПФ "Газфонд". По этому же показателю, судя по данным Национальной ассоциации пенсионных фондов, в десятку крупнейших входит и наш НПФ "Алмазная осень".

Компании стараются закрепить кадры и обеспечить социальную защищенность работникам после выхода на пенсию. Фактически работодатель предпринимает все возможное для того, чтобы человек сохранил привычный уровень жизни после окончания трудовой деятельности. Преимущества же введения корпоративной системы НПО для самих компаний заключаются в укреплении доверия сотрудников к работодателю, формировании корпоративного духа и, в конечном счете, повышении рейтинга корпорации. Использовать НПО можно и в качестве одного из видов мотивации труда персонала, как элемент кадровой политики. Предприятие может повысить производительность труда, ответственность и заинтересованность работников в результатах своей работы и уменьшить текучесть кадров, установив зависимость размера пенсии сотрудников от квалификации и стажа работы.

Пенсионные схемы

Сегодня каждый НПФ готов предложить несколько пенсионных схем, которые можно разделить на две основные группы по типу открываемого счета, который может быть индивидуальным (на одного человека) или солидарным (на весь трудовой коллектив). Кроме того, пенсионные схемы различаются по способу накопления, который может быть единоличным или долевым. Названия говорят сами за себя: в первом случае пенсионные средства поступают только от работодателя

или только от работника; во втором — финансирование счета идет путем взносов долей компании и ее сотрудника. Наконец, не последнюю роль играет фактор наследования. Какие-то пенсионные схемы предусматривают передачу накопленных средств или их остатков наследникам, какие-то — нет.

Как раз одно из преимуществ нашей "Алмазной осени" заключается в предоставлении наследования пенсионных средств, кроме одной схемы, предусматривающей создание солидарного счета. На этот счет компания "АЛРОСА" перечисляет ежегодно десятки миллионов рублей. Это не лишние деньги для компании, просто она добровольно финансирует дополнительные пенсии своих сотрудников. С солидарного счета и выплачивается корпоративная негосударственная пенсия за выслугу лет сотрудникам "АЛРОСА" путем перевода суммы, рассчитанной персонально для каждого в зависимости от стажа, уровня заработной платы, региональных коэффициентов. Похожим образом действуют и в "Нефтегазгаранте", и во многих других НПФ.

А вот в "Лукойле" пошли еще дальше. Людям предлагают открыть именную (индивидуальную) пенсионный счет, на который деньги будут поступать и от работника и от работодателя. Причем компания обязуется вносить сумму такого же размера, какую ежемесячно вносит ее сотрудник. Оговаривается только одно условие: размер взноса работника не ограничивается, а долевой вклад работодателя покрывает сумму взносов работника в пределах 7% от его заработной платы. Предпринятая реформа позволит повысить уровень пенсионного обеспечения до 60-80% от заработной платы работника при 25-30 летнем стаже работы в "Лукойле" и максимальных взносах (7% от зарплаты). Надо заметить, что с введением долевой схемы НПФ "Лукойл-гарант" сделал значительный рывок на рынке НПО: заметно выросло количество участников, значительно увеличились пенсионные накопления и другие показатели.

В принципе, уже все НПФ начинают переходить на долевые схемы, и "Алмазная осень" тоже движется в этом направлении. В новом коллективном договоре предусмотрена негосударственная пенсия по встречному пенсионному контракту. Ее размер зависит от суммы накоплений, образовавшихся на именном пенсионном счете участника из личных пенсионных взносов и встречных финансовых обязательств компании "АЛРОСА" перед работником в силу заключенного между ними встречного пенсионного контракта. Причем условия нового алмазного пенсионного обеспечения оказываются даже либеральнее. Негосударственная пенсия по встречному контракту назначается независимо от стажа работы в компании и по желанию участника может выплачиваться пожизненно или в течение определенного срока (от двух до 15 лет). И чтобы такая схема начала работать, осталось, наверное, только провести широкую разъяснительную работу.

Долевые схемы уже доказали свою выгоду как работникам, так и работодателям и негосударственным корпоративным пенсионным фондам. А станут еще привлекательнее в свете грядущих изменений пенсионного законодательства и заявлений президента Владимира Путина о присоединении к долевым накопительным пенсиям еще и государства. То есть индивидуальный пенсионный счет будет пополняться работником, работодателем и государством в равных долях. От таких условий не стоит отказываться ни будущим пенсионерам, желающим достойной старости, ни работодателям, заинтересованным в крепком и профессиональном коллективе, ни НПФ, стремящимся привлечь дополнительные пенсионные средства и расширяющим филиальную сеть. В общем, тормозить не стоит — надо копить.

Денис ФРОЛОВ



Генеральный директор ОАО "Вилуйская ГЭС-3" Николай Терещков (на переднем плане справа) знакомит высоких гостей со станцией



Третий агрегат Светлинской ГЭС

Энергия преодоления

Кажется, совсем недавно на этом, преобразованном теперь, месте машинного зала ГЭС черным провалом зияла шахта третьего агрегата, огороженная барьером безопасности. И вот уже глубокий ствол, имеющий немалый диаметр, увенчан аккуратной конусообразной "шапочкой". Это и есть новая гидроэлектрическая машина, готовая вертеться вьюном под напором вилуйских вод и выбрасывать энергию.

Светлинская ГЭС, на которую мы приехали, накрутив на спидометр машины сто с лишним верст от Мирного, – это вторая ступень каскада Вилуйских гидроэлектростанций, построенных на полноводной северной реке. Ее проектная мощность – 360 МВт электроэнергии в год, вырабатывать которую призваны четыре гидроагрегата.

Ветеранам стройки еще памятные и дни торжественного начала строительства, и горькие годы вынужденных простоев, когда оборвалось финансирование стройки из-за распада Советского Союза. Казалось, наступило бесконечное безденежье, вынудившее людей покидать свой благоустроенный, ставший родным поселок. Тогда российское энергетическое ведомство А. Чубайса отказалось от вилуйской "падчерицы", а "Якутскэнерго" неспособно было вытянуть стройку из провала. Так и ушло бы, наверное, под воды Вилуя все незаконченное сооружение с его полуовозведенной плотиной и недостроенными корпусами, не приди на выручку компания "АЛРОСА", возглавлявшаяся тогда дальновидным и хозяйственным президентом В.А. Штыровым.

Алмазодобытчики не только нашли деньги на продолжение строительства, но только помогли специалистами и техникой – гидроэлектростанция стала дочерним предприятием алмазной компании. То есть это решение говорилось всем: не надейтесь на скорую кончину, станцию компания не бросит.

И действительно, как бы ни было трудно, "АЛРОСА" начала финансировать стройку. И дело было не только в деньгах – все ресурсы компании в любой момент могли быть направлены в Светлый. Так, например, произошло в один драматический момент, когда едва не промыло плотину в ее верхнем бьефе. Вода просочилась через дамбу, угрожая подмыть ее изнут-

ри. Создалась, аварийная ситуация, требовавшая принятия незамедлительных мер. По просьбе дирекции ГЭС в Светлый из Мирного в оперативном порядке были отправлены буровые станки и люди. Приехали помочь соседям советом и делом инженеры-алмазники, горняки, имеющие богатый практический опыт борьбы с каверзами вечной мерзлоты. Дело усложнялось тем, что Светлинская ГЭС построена не на твердом скальном монолите, как первая и вторая гидроэлектростанции в Чернышевском, а на грунте, правда, твердом, вечномерзлом, но имеющем каверзные ледяные линзы.

Я напомнил об этом Валерию Янеку – главному инженеру Светлинской ГЭС, когда мы встретились с ним на станции.

– Тогда мы не только упрочили плотину с помощью мирнинцев, день и ночь буривших скважины, в которые закачивали цементный раствор, но и укрепили дружбу с алмазниками, – говорит Валерий Викторович.

В компании с ним и директором ГЭС Александром Владимировичем Малько мы идем по машинному залу гидроэлектростанции.

Вспоминаем, как три года назад здесь вводился в эксплуатацию первый агрегат. Сколько было радости на лицах монтажников и строителей, передавших агрегат энергетикам! С каким торжеством В.А. Штыров – в то время уже президент Якутии, руководство стройки и "АЛРОСА", гости из Якутска и Москвы входили в машинный зал, чтобы стать свидетелями зарождения еще одного источника электроэнергии на Вилую, очень важного для всей развивающейся Западной Якутии.

Все подразделения – подрядчики и субподрядные организации – производят монтажные операции и наладочные работы, не отступая от графика, – рассказывали мне поочередно А.В. Малько, и В.В. Янек. Из беседы я узнал, что колоссальный объем работ по монтажу турбины и генератора – основных узлов машины, вырабатывающей электричество, – проделали бригады из организации "Спецэнерго-монтаж", вернее, из ее дочернего предприятия "ВилуйСГЭМ".

Турбина и генератор поступили на стройку еще в советское время. Первая – из Харькова, второй – из Новосибирска. Инженерам и мас-

О подготовке гидростроителей Светлого к пуску третьего агрегата, о некоторых технических нюансах строительства рассказывает наш корреспондент, побывавший на ГЭС за два месяца до официальной церемонии.

терам, слесарям по сборке пришлось немало попотеть, чтобы вначале все детали тщательно обработать, что-то вовсе обновить, а затем все это установить на места, метр за метром поднимая ввысь всю махину агрегата. Стремясь не отставать от графика, люди трудились не считаясь со временем. Жесткие сроки не давали расслабиться никому – ни тем, кто вел отдельные работы в помещениях ЗРУ (закрытого распределительного устройства), ни специалистам, занимающимся вентиляционными системами, ни механизаторам "Вилуйгэсстрой", производящим земельно-скальные работы по укреплению и наращиванию плотины водохранилища. "Энергопромсервис" вел монтаж и наладку всей линии электротехнического оборудования.

– По части электроники мы можем считать себя "упакованными с иголки", – с удовольствием отмечает В. Янек. – Это не просто современное, а суперсовременное, высокотехнологическое оборудование. На станции оно внедряется впервые. Пришлось для этого вно-

силь изменения в проект ГЭС-3. Но теперь весь комплекс закрытого распределительного устройства, например, полностью состоит из швейцарского оборудования – компактного, надежного, эффективного в эксплуатации. Оно состоит из набора специальных электрических устройств – ячеек МК-14, сети труб, наполненных инертным газом, выполняющим роль изолятора. По трубам проходит электрический ток напряжением 220 тысяч вольт, но для человека, находящегося рядом с трубой или даже прикоснувшегося к ней, опасности нет. Если раньше весь комплекс ЗРУ занимал на ГЭС четыре этажа, то это устройство разместилось на площади в четыре раза меньшей.

Высоковольтное оборудование, изготовленное швейцарской фирмой "ABB" на микропроцессорной основе, рассчитано на безаварийную работу сроком в 50 лет. Светлинская ГЭС – одна из первых гидроэлектростанций в России, получивших в свое распоряжение такое оборудование. Немаловажно и то, что вместо громоздких, традиционных для электростанций кабельного типа токопроводов, у нас теперь применены цельнолитые, рассчитанные на прохождение по ним электричества напряжением 13,8 кВ.

– Примечательно и то, что благодаря новой технике мы теперь полностью автоматизировали процесс управления оборудованием ГЭС, – добавляет А.В. Малько.

Если взглянуть пошире, то строительство Светлинской ГЭС-3 и оснащение ее служб автоматикой всей энергосистеме Западного района Якутии дает мощный толчок к внедрению современных средств диспетчерского технологического управления и релейной защиты. С годами сеть линий электропередачи обязательно расширится, что предусматривается перспективными планами развития промышленности.

– Задание 2007 года по полезному отпуску электроэнергии в объеме 190 млн. киловатт-часов мы выполнили, – продолжает А.В. Малько. – На 2008 год объемы возрастут до 500 млн. Третий агрегат сразу же начнет работать на компанию "АЛРОСА". Повысим нагрузку и на два первых гидроагрегата.

Помимо создания чисто энергетической части на ГЭС ведутся и общестроительные работы, направленные на окончание строительства противофильтрационного щита плотины и поднятия ее гребня до проектных отметок. Это позволит накопить в водохранилище такую массу воды, которая обеспечит наши агрегаты полнокровной приливной силой.

**Ревакат КОЗЬМИН.
Фото автора**



Подготовка турбины к монтажу

Кристаллы Поморья

В наступившем году компания приступит к созданию второй очереди Ломоносовского ГОКа и начнет продажу первых драгоценных камней, которых здесь добыто уже почти 1 млн. карат. Все это сулит большие плюсы для области, особенно учитывая мировую рост цен на алмазы, ожидаемый экспертами.

Открытое в 1980 г. месторождение алмазов им. М. Ломоносова является крупнейшим в Европе и таит в себе около 50 млн. карат драгоценных камней — это эквивалент более чем 12 млрд. долларов США. Северная алмазоносная провинция представляет собой примерно десятикилометровую цепочку, по которой разбросаны шесть кимберлитовых трубок: "Архангельская", им. Карпинского-1, им. Карпинского-2, "Пионерская", "Поморская" и им. Ломоносова. Месторождение требует суммарных инвестиций в размере около 400 млн. долларов. Разработка трубки "Архангельская" началась в августе 2003 г., в июне 2005 г. была введена в эксплуатацию обогатительная фабрика, являющаяся первой очередью Ломоносовского ГОКа. Первые "пилотные" промышленные алмазы на месторождении были получены во второй половине 2005 г.

Мощность фабрики составляет 1 млн. тонн руды ежегодно, таким образом, переработав в 2007 г. 1,02 млн. тонн руды, ГОК перевыполнил производственный план. Перевыполнен и план извлечения грунта на трубке — так называемые "вскрышные" работы.

Тем временем, "Севералмаз" про-

должает подготовку к началу добычи на трубке им. Карпинского-1 — нужно завершить строительство системы отвода воды из карьера и построить дорогу для самосвалов.

В соответствии с условиями лицензии, ежегодная мощность Ломоносовского ГОКа должна составить 5,6 млн. тонн руды. Такой объем переработки комбинат может сохранять в течение 50 лет. "Севералмаз" осенью 2006 г. выбрал генпродюжника второй очереди ГОКа, а его акционеры отказались от дивидендов за 2006 г., решив всю прибыль направить на расширение комбината. Согласно предварительным планам компании, вторая очередь ГОКа должна быть пущена уже в 2009 г. и будет работать на сырье трех трубок — "Архангельской" и обеих трубок Карпинского. Губернатор Архангельской области Николай Киселев, говоря о выгодах добычи алмазов на территории области, отметил, что после реформы федерального законодательства с 2007 г. налог на добычу алмазов полностью перечисляется в областной бюджет, куда раньше попадало лишь 60% от этого сбора. "По прогнозам его размер в ближайшие годы составит 50 млн. рублей в год. Это ощутимые деньги", — подчеркнул губернатор. Например, на территории области собирают не более 30 млн. рублей в виде налога на добычу полезных ископаемых (без учета алмазодобывающей отрасли).

В 2008 г. произойдет важное событие в жизни "Севералмаза" — компания выйдет на рынок драгоценных камней. В самом конце 2007 г. пред-

Дочка "АЛРОСА" — "Севералмаз" успешно продолжает создавать на территории Архангельской области второй, после Якутии, алмазодобывающий центр России.



Алмазный карьер Поморья

приятие получило лицензию на экспорт драгкамней. Предвосхищая это событие, компания уже создала торговое подразделение в Москве, которое будет заниматься хранением продукции и предоставит клиентам возможность ознакомиться с добытыми алмазами в просмотровых помещениях.

По оценкам специалистов, на территории Архангельской области сосредоточена примерно одна пятая алмазных запасов России, и Ломоносовское месторождение — лишь одно из трех обнаруженных здесь. Второе, запасы которого примерно подсчитаны и "тянут" примерно на 5 млрд. долларов — это месторождение им. В. Гриба, лицензией на которое владеет ОАО "Архангельскгеологическая". Есть еще месторождение "Снегурочка", считается, что его запасы не намного уступают "трубке Гриба", лицензия на него может быть продана с аукциона в 2008 г. Стартовый платеж в областной бюджет от победителя аукциона составит не менее 44 млн. рублей.

На состоявшемся в Архангельской области "круглом столе" директор филиала компании "АЛРОСА" в Архангельске "АЛРОСА-Поморье"

Владимир Вержак назвал ресурсный потенциал региона "существенным, а в некоторых его частях даже огромным". По мнению специалиста, о масштабах алмазоносности региона мы имеем пока лишь небольшие представления.

Очевидно, что перспективы прироста алмазных запасов здесь крайне велики, иначе "АЛРОСА" не вела бы такую активную поисково-разведочную деятельность на территории области. Недавно она получила лицензию для геологоразведки на Онежском полуострове. Всего следы алмазов сегодня ищут примерно на тридцати участках. В частности, перспективным является местность вблизи Плесеца, где разведкой занимается компания "Архангельские алмазы". На юге области больше чем на десяти участках работает "Архангельская горно-геологическая компания". Оптимизма архангельским геологам и алмазодобытчикам добавляет и то, что в Финляндии была обнаружена группа кимберлитовых пород и алмазоносных тел. А это значит, что вся северная часть Балтийского геологического щита перспективна для поиска алмазов.

Потери "Де Бирс"

Как объясняет "Де Бирс", столь высокие издержки отчасти обусловлены укреплением канадского доллара по отношению к американской валюте, а также высокой стоимостью работ. В прошлом году компания инвестировала в развитие 1,12 млрд. долл., что на 18% выше, чем годом ранее.

Если же не брать в расчет издержки на канадском месторождении алмазов Snar Lake, то показатели "Де Бирс" за 2007 год не сильно отличаются от предыдущего года. Так, выручка от продажи алмазов в прошлом году упала на 3,1%, до 6,42 млрд. долл. Сильно подвел компанию обычно успешный для нее сезон накануне Рождества — в прошлом году покупатели США и Европы не проявили былой активности. "Де Бирс" снизила общее количество реализованных алмазов в 2007 году на 2,8%. Компания объясняет это сокращением поставок со стороны российской компании "АЛРОСА", отправившей "Де Бирс" алмазов на 500 млн. долл. Напомним, что в феврале 2006 года Еврокомиссия потребовала от De Beers снизить закупки алмазов у "АЛРО-

СА", а к 2009 году и вовсе прекратить их.

Объем добычи алмазов на предприятиях "Де Бирс" остался на уровне прошлого года — 51,1 млн. каратов, причем большая часть из них (33,6 млн.) пришлась на совместное предприятие корпорации с правительством Ботсваны — Debswana. В ЮАР на месторождении Venetia подразделение корпорации — De Beers Consolidated Mines — увеличило производство до 15 млн. каратов. В текущем году компания намеревается сохранить достигнутый уровень производства, — сообщил представитель компании Д. Тиван, чему будет способствовать старт разработки Snar Lake, где планируется добыть 1,6 млн. каратов.

Между тем, несмотря на застой в производстве, компания рассчитывает поправить свои дела за счет розничной продажи бриллиантов. Особые надежды она возлагает на совместное розничное предприятие с Louis Vuitton Moët Hennessy, которое в прошлом году увеличило продажи ювелирной продукции на 44%. Сеть открыла восемь новых

Доминирующая на мировом рынке алмазов компания "Де Бирс" понесла в 2007 году убытки в размере 521 млн. долларов. Причина финансовых неудач — в слишком высоких расходах на разработку нового месторождения в Канаде.

бутиков в США, Дубае, Японии и Южной Корее. В 2008 году запланировано открытие новых магазинов в США, Гонконге, на Ближнем Востоке и в России. При этом, как ожидают в "Де Бирс", в 2008 году цены на бриллианты могут вырасти.

Вместе с тем, Diamond Trading Company (DTC), дочерняя компания "Де Бирс", оценивает рынок США как проблемный в связи с ипотечным кризисом в этой стране. Управляющий директор компании В. Шайн заявляет, однако, что кризисные рынки подстегивают спрос, и редкие камни диктуют более высокие цены.

"Де Бирс", 45% которой принадлежит Anglo American, является крупнейшим производителем, поставляя на рынок около 40% мирового объема алмазов. В. Шайн заявила, что ведущие мировые поставщики алмазов не изменят объемов своих поставок в связи с отсутствием новых значимых месторождений. По ее словам, цены на большие алмазы будут расти, причем больше как на ценный источник накопления денег, чем как на художественные изделия. "Стоимость очень редких алмазов, независимо, будут ли они голубыми, розовыми или крупными белыми, будет расти. Особо редкие — это как предметы искусства. А число миллиардеров растет", — добавила она.

В. Шайн подчеркнула, что ультрабогатые, будь то американцы, китайцы или русские, хотя и исклю-

чительных камней — более высоко качества, большего размера и любых цветов.

DTC, которая в 2006 году реализовала необработанных алмазов на 6,2 млрд. долл. США, недавно объединила силы с правительствами Ботсваны и Намибии в совместных предприятиях, которые будут продавать около 30% оборота алмазов DTC к 2011 году.

Компания реализует стратегию "обогащения", которая ставит целью повысить доходы населения в странах, где есть алмазы, посредством обучения людей огранке, полировке, продажам, маркетингу и другим навыкам. В частности, программа обогащения, реализуемая в Ботсване, предлагает создание 10% рабочих мест в производственной сфере страны к 2010 году. Две трети мировой добычи алмазов проходит на Африку, — отметила В. Шайн.

Она опровергла сообщения некоторых СМИ о том, что DTC убрала ряд индийских клиентов (или сайтхолдеров) во время сокращения числа клиентов по всему миру на новый контрактный период (до 2011 г.). В. Шайн заявила, что компания применяла одинаковые стандарты, когда принимала решение о том, кому поставлять алмазы. DTC убрала несколько индийских сайтхолдеров из своего списка, потому что их соперники оказались более сильными по заявкам на новый контрактный период.

По материалам СМИ

Цемент: сделано в Мирном

Двигается стройка нового подземного рудника "Мир"! Сегодня стали реальностью прекрасно оформленный корпус АБК, внушительно взметнувшиеся ввысь пирамиды копров, компактно расположенные здания вспомогательных подразделений.

Строится на территории рудника и такой немаловажный объект, как "поверхностный закладочный комплекс", и его основная часть – цех, в котором обслуживающие шахтеров технологи будут готовить специальную цементно-щебеночную смесь для заполнения тех полостей, что оставляют после себя проходческие комбайны. С помощью этих закладок будет восстанавливаться монолитность выработок, обеспечиваться безопасность подземных работ.

За годы эксплуатации подземного рудника "Интернациональный" в этом направлении накоплен богатый опыт, обобщенный и научно подкрепленный сотрудниками

лаборатории производства закладочных работ, возглавляемый доктором технических наук А.Н. Монтяновой из института "Якутнипроалмаз". Им удалось создать и применить на практике уникальную технологию, результативно работающую в условиях мерзлоты. Главным компонентом таких закладочных смесей является цемент. Тысячи тонн этого материала компания завозит с цементного завода, расположенного в поселке Мохсоголох. При транспортировке по Лене, на перевалочных базах в Ленске и Мирном, при длительном хранении на складах, немалая часть чуткого к влаге цемента терялась или приходила в негодность. Вот почему компании "АЛРОСА" экономически выгоднее было приобрести нужной производительности помолочную установку, смонтировать оборудование в Мирном, и сырье завозить из того же Мохсоголоха.

– Над проектом цементного це-



На совещании с австрийцами

Важнейшим объектом подземного рудника "Мир" станет цех по производству цемента из местных материалов.

ха работали сотрудники нашего института под руководством заместителя директора А.В. Бурундукова, – рассказывает начальник отдела промышленных предприятий "Якутнипроалмаза" Сергей Александрович Клишкин. – Учитывая потребности компании, установка по переработке цементного сырья, так называемого клинкера, должна вырабатывать в год до 250 тысяч тонн цемента. По первоначальному варианту проекта предполагалось приобрести отечественное оборудование. Однако выяснилось, что российские машиностроители до сих пор выпускают устаревшие установки образца 60-х годов прошлого века. Все бы ничего – испытанные машины, но дело в том, что при их эксплуатации в атмосферу выбрасывается слишком много густой взвеси – проще говоря, промышленной пыли, превышающей в несколько раз допустимые нормы. А цех планируется разместить практически в городской черте.

Отклонив этот вариант, стали искать зарубежные аналоги. Нашли производителей в Германии и Австрии. Специалисты из отдела главного механика компании, которым

руководит А.П. Новоселецкий, остановили свой выбор на австрийской фирме "Семтек", выпускающей очень компактные установки по помолу клинкера, снабженные современной, высокоэффективной системой пылеудаления.

После разработки технологического регламента специалисты вплотную занялись проектом, главным инженером которого утвержден был А.П. Хворостинский. Занимаясь темой, они посетили фирму-изготовитель, вплотную ознакомились с работой и воочию убедились в способности австрийского оборудования не только исправно работать в суровых условиях Крайнего Севера, но и функционировать при этом в автоматическом режиме, с минимальным персоналом обслуживания.

Жесткие условия по этой части проекта выдвинул начальник отдела автоматизации "Якутнипроалмаза" В.В. Захарченко.

Учитывая наши пожелания, фирма-изготовитель в короткие сроки выполнила заявку "АЛРОСА" и отгрузила нам оборудование. Сейчас оно находится в пути.

В Москве мы провели с австрийскими партнерами деловую встречу, на которой окончательно урегулировали наши обязанности по дальнейшему продвижению проекта. Собственно, это был некий технический совет, проведенный по инициативе главного механика "АЛРОСА" А.П. Новоселецкого. Уяснили вопросы по технологии работ при помолу клинкера, корректировали некоторые нюансы по эксплуатации электромеханической части оборудования, автоматизации установки. С австрийской стороны на встречу в Москву приехали главный менеджер проекта "Семтек" Фриц Хоффман и главный инженер проекта Марио Шмёлль. Важно было, как говорят в подобных случаях, понять друг друга, найти подходы к решению вопросов.

Это будет первый в Якутии цех, производящий цемент по чистой, не загрязняющей атмосферу, самой современной технологии. С открытием навигации на Лене двадцать объемистых контейнеров с австрийским оборудованием будут переправлены в Мирный. По Лене будет поступать и местное сырье – мохсоголохский клинкер. Перевалочной базой для него станет Ленское отделение УМТС, где сейчас готовятся принимать и размещать материал.

**Константин МАРКОВ.
Фото С. КЛИМКИНА**

АБК рудника "Мир"



"АЛРОСА" – надежный партнер



Открытое акционерное общество "Терекалмаз" расположено в самом живописном, благодатном для жизни и созидания крае – Кабардино-Балкарии. Завод – одно из ведущих в Российской Федерации предприятий по производству алмазного инструмента. Потребителями продукции "Терекалмаза" являются ведущие предприятия автомобилестроения – "Автоваз", "КамАЗ", "ГАЗ", "УАЗ", камнеобрабатывающие предприятия и предприятия строительной индустрии, геологоразведочного и перерабатывающего комплексов, акционерных обществ "Бурятзолото", "Полюс", "Артель старателей "Амур", "Красноярскгеология", "Волгабурмаш", подшипниковые заводы Вологды, Самары, Москвы и другие.

На пути поступательного развития завода возникли неразрешимые трудности по обеспечению его необходимым объемом алмазов: выделенных фондов алмазного сырья было недостаточно для выполнения

"Терекалмаз" – старейший потребитель продукции нашей компании. В своем письме в редакцию генеральный директор предприятия рассказывает о сотрудничестве горняков и создателей алмазного инструмента.

договорных обязательств. Для решения жизненно важной проблемы дирекция "Терекалмаза" при участии правительства Кабардино-Балкарской Республики обратилась к руководству "АЛРОСА" с просьбой об увеличении квот на природное алмазное сырье. В результате встречи Председателя Правительства КБР, руководства "АЛРОСА" и "Терекалмаза" были достигнуты договоренности об увеличении имеющихся квот на 50%. Более того, пришли к соглашению о возможности реализации проекта по оградке алмазов. При принятии решений сыграли положительную роль и сложившиеся многолетние устойчивые партнерские взаимоотношения.

Обеспечение достаточным количеством качественного алмазного сырья позволили заводу увеличить объем производства алмазного инструмента на 60%, повысить производительность труда более чем в 1,5 раза, расширить круг решаемых со-

циальных вопросов города Терек и Терского района, сохранить рабочие места, исполнить договорные обязательства перед потребителями.

Создано ограниченное производство на 100 рабочих мест и уже в 2007 году произведена товарная продукция.

"Терекалмаз" благодарит руководство "АЛРОСА" за понимание, поддержку и надежность во взаимоотношениях.

Свое динамичное развитие и в дальнейшем завод неразрывно связывает с укреплением и расширением сотрудничества с АК "АЛРОСА".

От имени тысячного персонала завода желаю коллективу и руководству акционерной компании процветания, преуспевания в делах, неиссякаемых жизненных сил и благополучия.

**А. ТЛЕУЕВ,
генеральный директор
ОАО "Терекалмаз"**



Газ работает на алмаз



Операторы газовой котельной
Л.А. Минтронова и Л.В. Ковалева

В ближайшее время благодаря этому экономика комбината укрепит еще значительнее. Составляющая успеха проста – "голубое топливо" заметно дешевле электрической энергии.

Точкой, куда в Приполярье пришел газ, стал промышленный комплекс на месторождении трубки "Юбилейная". Это закономерно и обосновано с финансовой стороны: здесь размещены такие крупные по энергоемкости структуры, как фабрика №14, карьер "Юбилейный", цех ремонта горно-технологического оборудования, автобаза большегрузных самосвалов, пункт по приготовлению эмульсионных взрывчатых веществ. Преимущество газа первыми почувствовали на себе труженики ОФ-14. Но прежде чем вести речь на заданную тему, вернемся назад на десятилетие с лишним.

Алмазный промгигант на "Юбилейной" по большому счету начали раскручивать в 1996-м. Роль поставщика энергии, тепла, воды и пара была возложена на единственный

тогда на комплексе энергоблок. В ноябре 1998 года рядом с ОФ-14 задействовали котельную жидкого топлива (КЖТ) с двумя паровыми и четырьмя водогрейными агрегатами. Жить стало лучше и веселее, а главное – надежнее. При этом расклад сил был следующим. Задача по нагреву воды решалась на энергоблоке, выработкой пара занимались на КЖТ. Делалось это исключительно потому, что того требовала экономика. Доставка сырой нефти для КЖТ выливалась в кругленькие суммы, электроэнергия же на тот момент обходилась значительно дешевле. Нефть в Айхал возили автомашинами из Ленска. Сырье сгружали на островках слива, перекачивая в две емкости по 700 кубометров каждая, перед сжиганием разогревали. Но и это еще не все сложности. Как сырье, доставляемая нефть обладала особыми качествами. В ней имелось много парафина, серы. Вследствие этого котлы часто приходилось останавливать, вычищать массу золы. Процесс требовал солидных денежных затрат,

Существенную, весомую пользу принес Айхальскому ГОКу ввод в строй в 2006 году магистрального газопровода.

времени. В течение месяца на КЖТ принимали до 40 наливников, каждый из которых привозил по 28-32 тонны нефти. Так что за 30 дней по 1000 – 1100 тонн продукции. Если перевести все это на деньги, за десять с лишним лет набегит колоссальная сумма. И вся она, понятно, ложилась на себестоимость добываемых алмазов. Бесконечно подобное продолжаться не могло, слишком дорогими в итоге оказывались кристаллы.

Когда нитку "голубого топлива" довели до Айхала, в КЖТ на "Юбилейном" решительно взялись за подготовку к переходу на газ. Это была большая и очень трудоемкая работа. Котельную пришлось полностью реконструировать, монтировать системы автоматики, компьютеризации, понижающие газораспределительные блоки, ставить аварийную защиту, заниматься многими другими вопросами. На объекте по-ударному трудились представители трестов "Алмазтехмонтаж", "Алмазавтоматика", управления капстроительства, "АЛРОСА-Газ". Естественно, не оставались в стороне и сами эксплуатационники. Одновременно в УКК Айхальского ГОКа для новой котельной готовили кадры. В апреле 2006-го опробовали оборудование, а осенью того же года запустили два паровых котла на газе.

Здесь надо отметить и следующее. Газ, известно, – продукт экологически чистый, но в то же время и опасный. И хотя людям стало работать намного легче (кругом сплошная автоматика), тем не менее операторам приходилось постоянно следить за содержанием в "голубом топливе" метана, кислорода. Одним словом, требования промбезопасности следовало соблюдать самым строжайшим образом.

Но пойдём дальше. Наряду с паровыми, на газ перевели и четыре водогрейных котла КВГМ, которые обеспечили потребности фабрики №14, КОС, ВОС и управления "Алмазтехмонтаж". Поскольку все эти объекты расположены вблизи друг от друга, как на маленьком островке, теперь теплоносителя практически нет. Отсюда – все КВГМ "пашут" с минимальной нагрузкой. В дополнение ко всему на ОФ-14, КОС, ВОС и в "АТМ" нужную температуру воды регулируют с помощью установленных там индивидуальных тепловых пунктов. Служат они делу рационального использования теплоэнергии в зданиях и, соответственно, работают на экономику.

Согласно уже имеющемуся проекту, предусмотрена реконструкция энергоблока промплощадки карьера "Юбилейный" с его переводом в тепловую – для подключения таких объектов как АТТ, ЦРГТО, пункт ЭмВВ, АБК тамошней горной выемки к сетям теплоснабжения от КЖТ фабрики №14. Обо всем этом сообщил нам начальник участка промкотельных И.А. Фирсов. В беседе он привел немало других интересных данных. Обратимся к ним, дабы прочнее утвердиться в

мысли, что газ – это великолепно. Возьмем, к примеру, расход топлива. Отопительный сезон в Приполярье начинается с сентября, хотя на улице с погодой еще относительно нормально. В этом месяце за сутки промэнергоцех потребляет от 4,8 до 23 тысяч кубометров газа. В течение холодных декабря – февраля пик составлял порядка 58 тысяч "кубов". Кажется, много, но И.А. Фирсов оговорился: "Это крайне малая цифра. И вот почему. При максимальной нагрузке котла давление должно равняться 0,25 килограмм/силы на сантиметр квадратный. У нас же оно пока не превышало показателя 0,08. Так что сжигаем топлива совсем незначительное количество. Но и при этом жестко контролируем расход газа, образно говоря, улицу не отапливаем, считаем каждую копейку". И результат налицо: используя газ вместо нефти, за осенне-зимний период АГОК получает миллионы рублей экономии. В текущем году, о чем сказано выше, на газ планируется перевести еще ряд объектов, базирующихся на промплощадке карьера "Юбилейный". Экономия тогда увеличится.

Однако, Север есть Север, с ним надо общаться на Вы. Потому, на всякий случай, в ПЭЦ не отказались совсем от нефтепродуктов, как от аварийного запаса топлива. Его резерв в двух емкостях рассчитан на 10 суток работы. Это полная гарантия от любого ЧП, но пусть лучше их никогда не будет.

А теперь – о кадрах, которые, как известно, решают все. В котельной всего четыре инженерные должности – начальник, электромеханик, механик и химик-технолог. Есть еще 15 операторов, а в целом в коллективе, несущем круглосуточную вахту, около 50 человек. Прежде было почти 80. "Какова судьба тридцати?" – встает вопрос. За бортом производства не оказался ни один. Всех трудоустроили, люди продолжают работать – кто в цехе, кто в других подразделениях Айхальского ГОКа.

Спросил я у И.А. Фирсова и об уровне зарплат. В среднем начисления составляют от 18 до 25 тысяч рублей. Некоторые, с учетом разрядов, премий, личных деловых качеств, получают до 30 тысяч рублей. Вакансий на участке почти нет, никто не уходит, народ дорожит рабочими местами.

Вот такие хорошие перемены произошли в Айхальском ГОКе после прихода сюда "голубого топлива". Но это далеко не все. В декабре 2007-го введена в эксплуатацию центральная газовая котельная, работающая на поселок. В текущем году продолжится работа по подключению объектов промплощадки "Юбилейная" к теплотсетям от газовой котельной фабрики №14. Значит, впереди хорошие перспективы и лучшая жизнь как для людей, так и для алмазного производства.

Владимир ДВОРАК

Якутская вахта



На стройке в Якутии

Правительство Якутии представило и получило одобрение в Москве своей новой экономической программы, рассчитанной на двенадцать лет, до 2020 года. Она предусматривает развитие новых производств и отраслей, создание более 100 тысяч новых рабочих мест, строительство базовых городов для тех, кто работает на освоении месторождений вахтовым методом. Станут ли от этого богаче ее жители и какие вопросы придется решать правительству Якутии, чтобы повысить качество жизни северян, об этом на "деловом завтраке" в "Российской газете" рассказал Президент Республики Саха (Якутия) В. Штыров.

— "Схема размещения и развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года", — отметил, в частности, Вячеслав Штыров, — предполагает, что в течение двенадцати лет валовой региональный продукт увеличится в реальном исчислении в 2,6 раза, а доходы населения — в 3,8 раза, Якутия станет регионом-донором для федерального бюджета.

Работа должна развернуться по трем главным направлениям.

Первое — реконструкция и модернизация существующих базовых отраслей народного хозяйства республики: алмазодобывающей, угольной, золотодобывающей, цветной металлургии, гранитной и ювелирной промышленности, сельского хозяйства. Эта задача сама по себе сложная и капиталоемкая. Например, алмазная промышленность. До сих пор мы добывали алмазы относительно дешевым способом из карьеров на кимберлитовых трубках. Теперь нужно строить шахты глубиной до полутора километров. Одна такая шахта стоит 50 млрд. рублей. А их надо построить четыре и одну запроектировать. В угольной промышленности необходимо освоить гигантское Эльгинское месторождение коксующихся углей и кроме этого ввести в эксплуатацию три новые шахты. Должны быть созданы три новых золотодобывающих комбината. В сельское хозяйство планируется направить около 80 млрд. рублей.

Но еще более масштабные задачи мы должны решить по второму направлению — создание новых для Якутии отраслей. Речь идет о нефтяной и нефтеперерабатывающей, газовой и газоперерабатывающей

промышленностях, организации добычи апатитовых, урановых и железных руд, руд цветных металлов и создании металлургических комплексов.

Безусловно, ни одна экономическая или социальная задача не может быть у нас решена без преодоления инфраструктурных ограничений. Поэтому развитие инфраструктуры — это третий по счету, но первый по значению приоритет схемы.

— Пока существует только одна автомагистраль, которая связывает республику со всей страной. В Реестре федеральных автомобильных дорог она числится под именем "Лена", начинается в Амурской области и заканчивается в Якутске. Эта федеральная дорога четвертой категории построена еще в 1930-е годы и во время распутицы не удовлетворяет никаким техническим и эксплуатационным требованиям. Минтранс РФ планирует выделить значительные средства на ее обновление и за три года привести в порядок. Одновременно быстрыми темпами строится вторая федеральная автотрасса "Колыма" из Якутска в Магадан. По этому сложнейшему инженерному сооружению, которое большей частью пролегает по плоскогорьям и горам с серпантинами и опасными прижимами, можно будет ездить круглый год. В этом году ее строительство должно в основном завершиться. Наконец, принято решение о строительстве третьей автодороги "Вилуй" — от Якутска до Иркутска. Так что связь с "материком", как говорят северяне, обеспечат три федеральные дороги, на перекрестке которых стоит Якутск. Началось строительство автомобильной дороги "Амга" из Якутска к морскому порту Аян на Охотском море в Хабаровском крае. Но главное ожидаемое историческое событие для нас — это приход в 2015 году железной дороги Амуро-Якутской магистрали в город Якутск. В совокупности со строящимися федеральными и прилегающими к ним республиканскими автодорогами железная дорога создаст опорную транспортную сеть, как кровеносную систему, обеспечивающую жизнь Якутии.

В плане до 2020 года — завершение строительства нефтепроводной системы "Восточная Сибирь — Тихий океан", создание в одном коридоре с ней магистрального газопровода, обновление парка самолетов и реновация речного флота. Предстоит

Президент Республики Саха (Якутия) Вячеслав Штыров — о развитии региона.

также строительство магистральных линий электропередачи, чтобы объединить три изолированные якутские энергосистемы и создать через республику энергомост "Восточная Сибирь — Дальний Восток". Планируется развитие и генерирующих мощностей, в первую очередь каскада Южно-Якутских ГЭС.

Мы должны создать примерно 112 тысяч новых рабочих мест. Для республики это серьезная цифра, ведь у нас всего около 500 тысяч работающих. В основном планируем использовать резервы. Однако часть работников придется привлекать из других регионов.

Главное в том, чтобы создать условия для полноценной во всех отношениях жизни людей в районах Севера и Востока страны. Этот вопрос многоаспектный. В первую очередь необходимо решать вопросы снижения чрезмерной дороговизны стоимости жизни. Возьмем тарифы на электроэнергию и коммунальные услуги. На Дальнем Востоке они вдвое выше, чем в среднем по стране. Это делает для многих семей просто неподъемной оплату жилья. Недаром все большим спросом пользуются малогабаритные квартиры. Снизить тарифы, а следовательно, и затраты из семейных бюджетов возможно за счет специальных программ модернизации характерных для отдаленных районов страны изолированных энергосистем. В области градостроительства необходимо отказаться от принципиально неверной идеи о том, что Север и Восток страны могут быть освоены преимущественно вахтовым способом из освоенных регионов Запада и Юга. Накопленный опыт показал, что работа на длительной вахте, особенно в других часовых поясах, является источником целого ряда медико-биологических и социальных, прежде всего семейных, проблем. Но даже не это главное. Главное — сама философия подхода к своей стране, своей Родине. Любой уголок страны имеет такую же ценность, как и всякий другой, и дол-

жен быть ухожен и обустроен. Вот почему важно создать на Севере и Востоке страны опорную сеть современных базовых городов. Они-то и должны стать центрами экономической и организаторами социальной жизни регионов нового освоения. Из них можно работать на хорошей вахте в пределах одного часового пояса.

В Якутии подобный опыт уже есть. Наша алмазная столица — город Мирный уже давно стала системообразующим центром всей Западной Якутии, из него летают на вахту, на предприятия отдаленных месторождений алмазники. В ближайшие годы для освоения нового Эльгинского угольного комплекса и железорудных месторождений Южной Якутии базовым городом станет Нерюнгри. С 2008 года начинается строительство двух новых городов — Витима для нефтяников и Томмота для горняков...

Рост добычи золота у нас связан с освоением рудных месторождений. На одном из них — Куранахском рудном поле ОАО "Полюс Золото" выполняется программа технического перевооружения, будет увеличена мощность золотоизвлекательной фабрики, начнется проектирование, а затем строительство новой фабрики. Другие два крупнейших месторождения, Нежданинское и Кючусское, расположены на северо-востоке, в районах со слабо развитой транспортной и энергетической инфраструктурой. Для их освоения разрабатывается инвестиционный проект, который будет представлен в Инвестиционный фонд Российской Федерации. Надеемся, что наконец-то будет реализован принцип государственно-частного партнерства в золотодобыче: государство берет на себя затраты по строительству объектов транспортной и энергетической инфраструктуры, а бизнес — по строительству промышленных объектов. Реализация этих проектов позволит к 2015 году достичь ежегодной добычи золота на уровне 40 тонн, то есть удвоить текущие объемы добычи...

Якутия — крупнейший на Дальнем Востоке аграрный регион. 37 процентов населения — сельские жители. У нас 250 тысяч голов крупного рогатого скота, 135 тысяч голов лошадей, 180 тысяч голов оленей. Это создает предпосылки для организации пищевой и перерабатывающей промышленности. По специальному плану развития агропромышленного комплекса республики за последние пять лет создано более ста предприятий по производству продовольственных товаров. За это время объем их производства вырос на 20%. С 2002 года в два раза выросли объемы выпуска бриллиантов и ювелирных изделий, в полтора раза — стройматериалов. В производстве других товаров народного потребления успехов меньше, эти отрасли надо подтягивать.

Сейчас бриллиантов производим примерно на 400 миллионов долларов в год, создана сбытовая сеть внутри Якутии и во многих регионах страны. Однако сейчас вся алмазобриллиантовая отрасль в России на распутье. И это не только Якутии касается, но и Московского гранитного центра, и Смоленского, и Орловского. В ходе либерализации рынка, новых требований Евросоюза снимаются ограничения на экспорт и импорт алмазов и бриллиантов, и мы выходим на прямую конкуренцию с иностранцами. И теперь крайне остро стал вопрос выравнивания условий работы наших предприятий с иностранными в области налогов и упрощения формальных процедур.

Наши предложения сводятся к тому, что надо отказаться от применения к гранитной и ювелирной отраслям действующей в стране стандартной системы налогообложения и перейти к взиманию налогов с алмазного оборота, как это делают наши конкуренты — Индия, Израиль, Бельгия, Китай.

По материалам "Российской газеты"



В. Штыров

Комиссия за работой на Малой Ботубии



"У нас такой порядок"

Ни для кого не секрет, что даже самые передовые технологии алмазодобывающего производства не оказывают благотворного влияния на окружающую среду. Но для того, чтобы свести вредность данных процессов к минимуму, АК "АЛРОСА" прилагает значительные усилия и вкладывает внушительные средства. Достаточно сказать, что в рамках реализации комплексной программы оздоровления экологической ситуации в зоне действия "АЛРОСА" компанией выделено более 3 млрд. 120 млн. рублей. В РФ это, пожалуй, один из немногих природопользователей, который вкладывает средства в таком объеме.

Долгие годы автобаза "Заря" снабжала алмазный регион горюче-смазочными материалами и лишь в октябре 2001 г. после ее вхождения в состав Мирнинского АТП, было принято решение о пердислокации в г. Мирный. В п. Заря остались неэксплуатированные все здания и сооружения, в которых ранее располагалось предприятие. Кроме этого в результате деятельности автобазы на ее территории скопилось значительное количество металлолома и других отходов производства.

Вот как комментирует ситуацию заместитель исполнительного директора АК "АЛРОСА", директор производственного управления "Алмаздортранс" С.Н. Голубь: "После передачи автобазы в МАТП возникла проблема сноса производственных помещений – стояночных и ремонтных боксов, гаражей, ремонтных и вспомогательных цехов, административных, бытовых и складских помещений со всей инфраструктурой и с тепловыми сетями. Только одного металлолома, здесь находилось более 260 тонн. В 2003 г. проблема обострилась, и было принято решение о наведении порядка на территории и передаче земель муниципальному образованию для дальнейшего использования по назначению. Далее институтом "Якутнпроалмаз" был разработан проект рекультивации, и после прохождения соответствующей экспертизы и его утверждения в федеральных природоохранных органах мы приступили к разбору помещений. Общая сметная стоимость

работ по сносу зданий и сооружений составила более 5,5 млн. рублей. Основная работа в этом направлении была сделана в 2006-2007 гг.

Серьезную задачу представляла и ликвидация хранилищ отработанных нефтепродуктов в карьере, расположенном на 179 км трассы Ленск – Мирный, и на территории базы. За время работы автобазы накопилось значительное количество ГСМ, а специализированных предприятий по их переработке в то время не существовало. Поэтому в 2007 г. нами был заключен договор с ЗАО "Экология Пром Сервис" на вывоз и утилизацию опасных отходов производства и потребления. Затраты "Алмаздортранса" по договору составили более 8 млн. рублей. Всего было вывезено 386 тонн загрязненного грунта и 230 кубометров нефтесодержащих отходов. Безусловно, одному предприятию не под силу выполнить такой объем работы, поэтому здесь были

Ярким примером восстановления природных ресурсов в зоне деятельности компании "АЛРОСА" стала рекультивация земель в поселке Заря, где более 20-ти лет находилась одноименная автобаза "Алмаздортранса".

задействованы все наши автотранспортные подразделения: Мирнинское АТП, Ленские АТП-1 и 2, Мирнинское управление автодорог, Ленские авторемонтные мастерские. Необходимо отметить, что руководители и все семь бригад, работавшие в п. Заря, с большим пониманием отнеслись к задаче и выполнили ее очень качественно. В первую очередь это заслуга наших специалистов – заместителя главного инженера по промышленной безопасности С.А. Дурасова, начальника отдела ремонта Ю.И. Юргина, главных инженеров МАТП и МУАД – А.А. Суетнова и А.А. Меньшова. Они находились здесь постоянно, организуя и координируя работу всех наших технических служб. Для работающих на рекультивации были созданы все необходимые бытовые условия. Здесь же, непосредственно на месте, силами цеха социального обеспечения "Алмаздортранса" было организовано горячее питание. Основная часть рекультивации – техническая – закончена. Впереди следующий этап – биологическая часть. На эти цели запланированы средства в размере 1 млн. рублей, и, думаю, по реализации этих планов вопросов у нас не возникнет. Самое главное, что экологическая обстановка на р. Малая Ботубия значительно улучшится".

Итог работы комиссии, производившей осмотр земель после рекультивации, подвел старший государственный инспектор, председатель Мирнинского территориального комитета охраны природы А.А. Сидоров: "Безо всякого преувеличения можно констатировать – предотвращена экологическая катастрофа. Десятки лет в этом месте происходило накопление отработанных нефтепродуктов, была организована несанкционированная свалка бытовых отходов и металлолома. Картина была, прямо скажем, удручающая. В течение нескольких лет мы отбирали пробы и производили анализы в своей химической лаборатории, до тех пор, пока отсюда не были вывезены все замазученные грунты. Самое главное, на мой взгляд, это то, что удалось предотвратить ущерб на десятки миллионов рублей. Да, на рекультивацию в п. Заря было потрачено более

17-ти млн. рублей, но и эти средства несоизмеримы с тем уроном, который мог быть нанесен природе. Судя по тому, что мы здесь сегодня увидели, второй этап рекультивации – посадка деревьев – не должен вызывать у руководства "Алмаздортранса" особых проблем".

Сторона, принимающая земли, в лице главы МО "Чуонинский наслег" Н.Т. Григорьевой также высоко оценила проделанную работу: "С переходом на местное самоуправление каждый считает свои деньги. Считаю, мы считаем предприятия. Принимаемая земля, на которой ранее была расположена автобаза, мы заняли жесткую позицию: прежде чем сдать нам эти территории, на них должна быть произведена рекультивация. То, что мы сегодня увидели – это положительный пример того, как необходимо относиться к земле. Совместно с руководством "Алмаздортранса" мы пришли к соглашению, что территория должна быть убрана по всем правилам, с соблюдением соответствующих законодательств. Разумеется, без таких кустарных методов рекультивации, как просто сжигание мусора и промасленного грунта. Культура должна быть во всем, и то, как "Алмаздортранс" подошел к решению этого вопроса, только делает честь предприятию и его руководству. Так должно происходить во всех сферах деятельности – тогда будет порядок".

Комментарии специалистов звучат более чем исчерпывающе: – большая проделанная работа принесла не только удовлетворение всем сторонам, но позволила избежать большой беды – загрязнения речной сети. Восстановление первозданного вида окружающей природы, конечно же, займет определенное время, но первый большой шаг к этому уже сделан.

В самый разгар работы комиссии на расчищенную площадку, где еще недавно "яблоку негде было упасть" от обилия металлолома, приземлился вертолет для отбора проб воздуха. Весьма красноречивое подтверждение внушительного объема проделанной работы.

Константин НИКОЛАЕВ



Председатель Мирнинского территориального комитета охраны природы А.А. Сидоров

Успешные алмазные торги



"АЛРОСА" провела в Гонконге аукцион по продаже алмазов и бриллиантов. Его итоги показали неослабевающий интерес покупателей к продукции компании.

нирующему ювелирному рынку США). На Hong Kong International Jewellery Show проводится ряд семинаров.

Бывшая британская колония Гонконг – четвертый в мире экспортер ювелирных изделий, экспортные обороты выросли в прошлом году на 17% и составили 4,3 млрд. долл. США. Крупнейшими импортерами ювелирных изделий из Гонконга выступают США и ЕС.

Гонконг ныне является одним из главных поставщиков ювелирных изделий на мировой рынок. Поставки местных фирм в Россию за минувший год выросли сразу на 177%, и в этом плане РФ значительно опережает Объединенные Арабские Эмираты, Индию и материковый Китай.

Итоги выставки и аукциона "АЛРОСА" и ситуацию на мировом рынке впоследствии комментировали не только представители нашей компании, но и зарубежные эксперты.

"АЛРОСА" намерена и в дальнейшем развивать активную стратегию на рынках Восточной и Южной Азии, – сообщил журналистам вице-президент компании Сергей Улин. "Алмазный и ювелирный сектор входят в число самых многообещающих областей сотрудничества между Россией и Китаем. Наша компания имеет цель активно участвовать и активно развивать свои позиции в этом регионе", – сказал он.

По мнению экспертов, на алмазобриллиантовый рынок могут оказать влияние кризисные явления в США. С другой стороны, бурно развивается азиатский, и, прежде всего, китайский рынок, на который "АЛРОСА" делает особую ставку.

Чарльз Чен, председатель Jewelry Advisory Committee, отметил, что в 2007 году был отмечен рост на рынках развитых стран, в частности, в Италии и Великобритании.

Чен также подчеркнул существенный рост на рынках развивающихся стран: "Рынок России в 2007 году вырос на 177%, Объединенных Арабских Эмиратов – на 39%. Рынки Индии и Китая с января по ноябрь 2007 года увеличились на 45% и 13,5% соответственно".

С 29 февраля по 7 марта "АЛРОСА" проводила второй аукцион по продаже алмазов и бриллиантов в Гонконге – в рамках Международной ювелирной выставки "Hong Kong Jewellery Show", которая входит в тройку крупнейших в мире.

На торги были выставлены алмазы размерностью 5-10 карат, бриллианты специальных размеров и фантазийных цветов. Продано алмазов на общую сумму 2,37 млн. долл. США. Общее превышение над стартовыми ценами составило 22,8%. Также продано 52 бриллианта на общую сумму 1,8 млн. долл. США, общее превышение над стартовыми ценами составило 19,6%.

Победителями стали фирмы из США, Бельгии, Израиля, континентального Китая, Гонконга, Индии и Таиланда.

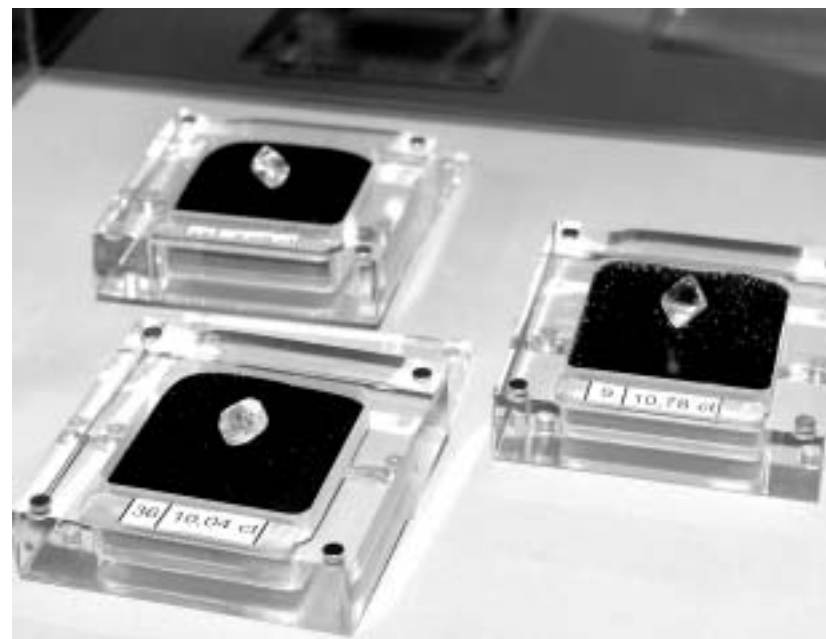
Характерной особенностью второго аукциона АК "АЛРОСА" в Гонконге стало участие большого числа алмазных фирм из различных регионов мира, значительная часть

которых ранее не участвовала в торговых сессиях АК "АЛРОСА".

На закрытый аукцион компании "АЛРОСА" допускались по предварительной заявке избранные клиенты. Для наших специалистов был важен анализ ценовых тенденций на начало года.

Прошедшая ювелирная выставка-ярмарка "Hong Kong International Jewellery Show" привлекла рекордное число участников, собрав 2306 экспонентов со всех частей света. Организаторы предполагали, что выставку посетят около 31000 покупателей. На 25-й по счету выставке собрались 2,3 тысячи компаний из 45 стран, в том числе впервые участвовали фирмы из Камбоджи, Египта, Ливана, Кувейта и Мексики.

В последние годы ювелирные выставки, проводимые в Гонконге, привлекают все большее число продавцов и покупателей, что связано с привлекательностью Юго-Восточной Азии как наиболее быстрорастущего рынка ювелирных изделий (и как альтернативы стаг-



Россия добывающая

Объем добычи нефти и газового конденсата в России в 2007 г. увеличился на 2,1% и составил 491 млн. тонн. В том числе в декабре 2007 г. добыча нефти составила 41,6 млн. тонн, что больше на 0,7% по сравнению с декабрем 2006 г. и на 3,5% по сравнению с ноябрем 2007 г.

Объем добычи природного газа в России в 2007 году сократился на 0,8% и составил 651 млрд. кубических метров. Добыча природного газа в декабре 2007 г. составила 61,1 млрд. кубических метров, что больше на 1,6% по сравнению с декабрем 2006 г. и на 4,9% по сравнению с ноябрем 2007 г. Добыча стабильного газового конденсата в минувшем году снизилась на 7,9%.

Объем добычи угля в России в 2007 г. увеличился на 1,4% и составил 315 млн. тонн, в том числе каменного – увеличился на 3,5% (до 242 млн. тонн), а бурого – сократился на 4,9% (до 72,2 млн. тонн). В декабре 2007 г. добыча угля составила 31,1 млн. тонн, что больше на 3,1% по сравнению с декабрем 2006 г. и на 4,5% по сравнению с ноябрем 2007-го. Объем добычи



угольного концентрата за 2007 г. увеличился на 4,2%.

Объем добычи железной руды в России в 2007 г. увеличился на 2,4% и составил 105 млн. тонн. В том числе в декабре 2007 г. добыча железной руды составила 8,9 млн. тонн, что больше на 0,7% по сравнению с декабрем 2006 г. и на 3,6% по сравнению с ноябрем 2007-го.

Добыча железорудных окаты-

Очередной доклад Федеральной службы государственной статистики (Росстата) говорит о темпах роста добычи основных полезных ископаемых.

шей за 2007 г. возросла на 0,3% (до 38,5 млн. тонн), меди – на 11,1%, никелевой руды – на 5,5%, свинца – на 45,9%, вольфрама – на 10,6%.

Объем добычи бокситов в 2007 г. сократился на 3,9% от показателя 2006 г., цинка – на 2,7%, молибдена – на 31,3%.

Золотодобыча в России в 2007 г. сократилась на 1,4% по сравнению с 2006-м. В том числе в декабре 2007 г. добыча золота снизилась на 8,5% по сравнению с ноябрем 2007 г., однако возросла на 15,5% по сравнению с декабрем 2006 г. Абсолютные показатели золотодобычи не приводятся.

Объем добычи природных несортированных алмазов в 2007 г. увеличился на 1,2% по сравнению с 2006 г. Добыча алмазов в декабре 2007 г. сократилась на 11,9% по сравнению с декабрем 2006 г., однако возросла на 10,8% по сравнению с ноябрем 2007 г.

Объем добычи асбеста за 2007 г. сократился на 1,8% (до 1027 тыс. тонн), апатитового концентрата – увеличился на 3% (до 4206 тыс. тонн), карналлита – сократился на 18,8% (до 456 тыс. тонн), поварен-

ной соли – сократился на 20,3% (до 2201 тыс. тонн).

Нефтепереработка и производство нефтепродуктов классифицируются по виду деятельности "обрабатывающие производства". Объем первичной переработки нефти в России в 2007 г. увеличился на 3,8% и составил 229 млрд. тонн. В том числе в декабре прошлого года переработано 20,2 млн. тонн нефти, что больше на 2,7% по сравнению с декабрем 2006 г. и на 1,8% по сравнению с ноябрем 2007 г. Производство автомобильного бензина за год увеличилось на 2,1% (до 35,1 млн. тонн), дизельного топлива – на 3,4% (до 66,4 млн. тонн), топочного мазута – на 5,2% (до 62,4 млн. тонн), смазочных масел – сократилось на 11,9% (до 2672 тыс. тонн).

Производство электроэнергии в России по итогам 2007 г. увеличилось на 2% (до 1016 млрд. кВт ч), теплоэнергии – сократился на 4,3% (до 1412 млн. Гкал). В том числе в декабре 2007 г. выработано 102 млрд. кВт ч электроэнергии, что больше на 5,7%, чем в декабре 2006-го. Атомные электростанции за 2007 г. увеличили выработку электроэнергии на 2,3% (до 160 млрд. кВт ч), тепловые – на 2% (до 677 млрд. кВт ч), гидроэлектростанции – на 2% (до 179 млрд. кВт ч). Производство теплоэнергии в декабре 2007 г. составило 196 млн. Гкал, что больше на 8,1% по сравнению с декабрем 2006 г.



"Juwex-2008" объединяет

В рамках выставки состоялась торговый форум клуба "Российская ювелирная торговля", международная научно-техническая конференция "Ювелирная индустрия: дизайн, технологии, оборудование", Санкт-Петербургский фестиваль высокой ювелирной моды".

Шесть огромных павильонов выставочного зала "Ленэкспо" были заполнены до отказа. Взаимный интерес продавцов и покупателей стал свидетельством окрепшего авторитета проекта "Juwex", который насчитывает уже 16 лет. Он включает в себя единую выставочную программу "Ювелирная Россия", несколько выставочных форумов в стране и за рубежом ("Juwex-Петербург", "Juwex-Москва", "Новый русский стиль" и другие), клуб "Российская ювелирная торговля" и даже собственный медиа-холдинг "РосЮвелир-Эксперт".

Нынешняя выставка подтвердила свой статус ежегодного крупнейшего события российской ювелирной мира по числу участников и используемых площадей: почти 23 тысячи кв. метров, более 600 участников, 70 тысяч посетителей.

Длительный процесс взаимодействия, обоюдных претензий производителей и покупателей не мог не сказаться благотворно не только на качестве выставочных технологий, но и на уровне самой ювелирной продукции, дизайне ювелирных изделий. Вместо тесных, стандартных стендов-боксов появляются огромные, иногда двухъярусные эксклюзивные павильоны, вместо однообразных витрин с типичным торговым оборудованием – стенды с индивидуальной дизайнерской концепцией. Отныне здесь, помимо коллекций серийного производства, все чаще можно встретить предметы ювелирного искусства.

Надо отдать должное организаторам, которые попытались создать некое подобие единения национальных ювелирных сил, сформулировать проблемы отрасли и определиться с приоритетами в их решении. Это усилие можно назвать даже героическим, имея в виду крайнюю степень разобщенности участ-



Серьги "Леди Ди" ювелирной компании В.И. Алюшина

ников рынка, излишнюю амбициозность сколько-нибудь заметных российских ювелирных компаний, непреодолимый консерватизм отраслевого администрирования и отечественного законодательства в области ювелирной промышленности.

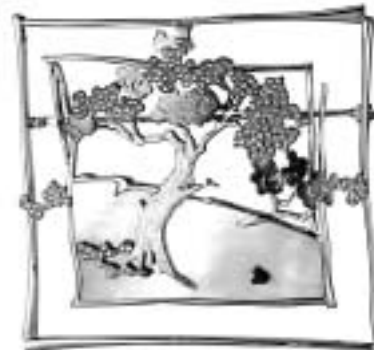
Точно поставить задачу – значит наполовину ее решить. Организаторы проекта находят силы и средства широко обсуждать вопросы дизайна и передовых технологий, привлекая широкий круг специалистов – преподавателей вузов, которые готовят дизайнеров для отрасли, ведущих представителей науки и технологов. Внедрение в производство новых наукоемких технологий, современных методов производства и обработки ювелирных камней, прогрессивных технологий дизайна ювелирных изделий обеспечит в дальнейшем высокую конкурентоспособность нашей продукции и на мировом рынке.

Перемены к лучшему происходят не так быстро, как хотелось бы, или не так, как того требует время и сложившиеся обстоятельства. В большинстве случаев отечественные производители по-прежнему вторят западно-европейским трендам, не тусуясь, копируют ювелирные образчики Европы. А то, что по-настоящему заслуживает внимания и всяческого общественного поощрения, остается в тени. По мере возможнос-

В начале февраля северная столица стала центром российской ювелирной моды – здесь проходила ежегодная выставка "Juwex-2008".



Гран-при конкурса получили броши "Лукоморье" и "Пейзаж"



тей этот недочет пытается восполнить профессиональное сообщество в лице жюри ежегодного конкурса "Признание Петербурга", проходящего в рамках выставки. Тщательный, кропотливый отбор призеров позволил членами жюри выявить ряд наметившихся тенденций, о которых хотелось бы рассказать подробнее.

Выбор в первую очередь определяется культурным разнообразием, ставшим знаменем времени, – стилевой всеядностью, синкретичностью в восприятии пространства, универсальностью бытования предмета.

Механистичный 20-й век утрачивает свои позиции – на смену изумлявшей искусности и изощренной изобретательности приходит желание пробиться к одухотворенной материи, с ее естественностью линий и узнаваемостью традиций. И этому не мешают никелированные поверхности, фантастические, иногда искаженные, формы. Возможно, именно этим обстоятельством был определен выбор членов жюри в номинации "Лучшее ювелирное украшение": победили коллекция "Воздушные арабески" марки РИНГО из Екатеринбург и коллекции колец с сапфирами московского ООО "Кабирски и Компании". Эти украшения, расщепленные эмалью и самоцветами, напоминают традицию русской скани – ее плавный ритм узоров, мягкие изгибы линий, четкость рисунка. А кольца Г. Кабирского с их грубоватыми, замысловатыми вкраплениями разноцветных сапфиров своими слоистыми формами подходят на старинное плетение из бересты. Дань авангарду и традиции одновременно.

Не удалось избежать традиционализма в выборе эксклюзивного изделия с бриллиантами. В противовес поэтике "готового предмета" ("ready made") проявилась тяга к правильной классике. А что может быть классичнее Фаберже, в юве-

лирных изделиях которого воплотилось русское "томление по необыкновенно прекрасному"? Гарнитур "Императрица", выполненный компанией "Елена и Вадим Соловьевы" из Санкт-Петербурга, отличают, как и работы великого предшественника, отточенный рисунок, тщательная проработка деталей и подбор камней.

Классикой прошедшего века для ювелиров остается Картье. Талантливую вариацию на эту тему представила компания "Ивена" (Москва). Далекое от французской кукольности кольцо "Пантера" скорее напоминает стиль украшений из скифских курганов – эта работа запомнится хищным темпераментом, опасным азартом, диким порывом.

Номинации "Ювелирный эксперимент" и "Модные тенденции" (лучшими признаны комплект "Дыхание моря" компании "Аргентов" и гарнитур "Зеркало души" торгового дома "Траст Капитал") не порадовали свежестью открытий. Адекватно архитектурными приемами воплотить сложный образ – вообще труднодостижимая вещь. Привычно сковывающий материал не дает развернуться фантазии, мешает найти в "глубине камня" поэзию. Удача, когда материал – будь то камень или металл – не становится самоцелью, а помогает превратить элементы конструкции в произведение искусства.

Жюри в своем главном выборе склонилось к эстетическому канону: Гран-при конкурса получили броши "Лукоморье" и "Пейзаж" Костромского ювелирного завода. Что стоит за этим предпочтением? Очевидно, что индустриальная эстетика пока с трудом приживается на российском ювелирном поле. Модный прием "провокации" в искусстве, с его игрой инстинктами, использованием нетрадиционных материалов, авангардной абстрактной трактовкой образа, пока не столь популярен среди ювелиров. Мы по-прежнему храним верность привычным сюжетам: разнообразной флоре и фауне, орнаментальным темам, элементам станковой живописи – пейзажам, натюрмортам...

Конкретный символизм во времена мировоззренческого хаоса оказывается надежней и вернее. А самой беспримысленной темой в этом ряду является Природа, которая остается для нас не только предметом познания, но и источником красоты.

Елена МНИШЕК



От Айхала до юга Африки



Слева направо: В. Гензельман, А. Козеев, А. Панин (1970-е годы)

...Незаметно для себя Козеев прошагал добрую пару километров от буровой установки к берегу небольшой речушки. "Это и есть Лова, от которой нам предстоит пробросить водовод к фабрике", – подумал он.

Вице-президента компании "АЛРОСА" Анатолия Александровича Козеева назначили куратором строительства горнорудного предприятия в Анголе. Когда опытному инженеру и незаурядному руководителю предложили взять под свою опеку весь проект ГРО "Катока" – от начала разработок до ввода в эксплуатацию фабрики и карьера, Анатолий Александрович, недолго раздумывая, согласился. Северянам впервые представлялась возможность на зарубежном уровне продемонстрировать не только состоятельность отечественной технологии алмазодобычи на коренных месторождениях, но и проявить способности в быстром и качественном строительстве. Козееву предстояло установить четкие взаимоотношения с представителями власти в Анголе, с партнерами ангольской компании "Эндиама" и бразильской "Одобрешт майнинг сервис", принимающими долевое участие в проекте. Следовало в сжатые сроки завершить проектные работы, проконтролировать исполнение заявок "АЛРОСА" заводами-изготовителями, производящими оборудование для обогатительной фабрики, другую технику.

Самое главное: надо сконцентрировать все в морском порту Санкт-Петербурга, загрузить на корабль и отправить за тысячи миль в южное полушарие!

Теперь все это здесь, на месте предназначения.

Шагая по красной земле, обнаженной стальным ножом бульдозера, Козеев невольно унесся мыслями в северные алмазные широты.

Отработав немалое время после института на алданских рудниках, на партийном поприще в Заполярье, он приехал в Мирный, чтобы влиться в самую гущу инженеров горняцкой закваски, каковым считал и себя. Учитывая опыт Анатолия Александровича, в объединении "Якуталмаз" его приняли на должность начальника производственного отдела. Козеев быстро освоился с новой ролью. Оставаясь в душе инженером даже тогда, когда его направляли руководить райкомом партии, Козеев все-

гда стремился вникать во все тонкости производственных процессов на предприятиях района, добывающих олово и золото. Успешный в партийных и хозяйственных делах, он и в Мирном, в новом для него коллективе, остался верным своей хваткой натуре.

Это проявилось сразу. Козеев умел вовремя заметить и поправить упущения горных мастеров, не проследивших как следует за выработкой экскаваторами забоев. Мог неожиданно приехать на обогатительную фабрику и поинтересоваться работой ночной смены. Мог, проанализировав состояние карьерных дорог, быстро начертить свою схему маршрута, более рациональную.

Долгое время на фабрике №2 большой проблемой считался узел транспортировки отработанной технологической воды в хвостохранилище. Круто насыщенная песками пульпа время от времени забивала трубопровод, от чего трубы лопались то тут, то там. На ремонт и очистку пульпопровода уходило немало времени, а фабрика вынуждена была простаивать. Как-то на очередном техническом совете, проводимом

За плечами Анатолия Александровича Козеева – большой путь в "Якуталмазе" и АК "АЛРОСА": от начальника отдела до вице-президента. Были в его жизни и заснеженные Айхал с Удачным, и знойная Катока... Одному из бывших руководителей алмазодобывающей промышленности исполнилось 75 лет.

главным инженером объединения Л.В. Желябиным, Козеев предложил поменять 220-миллиметровые трубы пульпопровода на "трехсотки". Они на складе были. Но то ли в силу своей иногда чрезмерной рачительности, то ли от того, что считал такие неполадки неизбежными при обогащении, Леонид Владимирович не согласился на реконструкцию. Когда Желябин уехал в очередной летний отпуск и оставил за себя Анатолия Козеева, тот в первую очередь распорядился заменить трубы на злощастном пульпопроводе.

Приехал из отпуска Желябин. Докладывая главному о проделанной в его отсутствие работе, Козеев сообщил о новшестве.

– Ну что ж, сделано – так сделано! – главный не мог скрыть недовольства. И добавил мягче: – Считайте, что тема закрыта. Идите, занимайтесь своими вопросами.

Там, в Приполярье, прошли звездные годы Козеева, там он вместе с построенными при его участии обогатительными фабриками, благоустроенными домами, детскими садами и спортивными залами оставил частичку себя.

Козеев никак не мог привыкнуть к тому, что здесь все наоборот: месяц зимний, а солнце печет как летом. Много лет назад он был почти в такой же ситуации, искал воду для обогатительной фабрики, и было это вблизи увалистых гор якутского Приполярья, у поселка Айхал. Лето в тот год на Севере было засушливым, обмелели реки и озера, до критического уровня выбрали воду из своего водоема поселок и обогатительная фабрика. Помочь айхальцам найти какой-то выход из создавшейся ситуации с ним приехал главный маркшейдер объединения "Якуталмаз" Александр Дрозденко, хорошо знавший окрестности Айхала. На совещании к директору Айхальского рудника Павлу Семеновичу Новоселецкому пригласили его заместителя Г.Н. Большакова, занимавшегося снабжением, начальника участка "Востоктехмонтаж" И.Г. Гохмана, главного маркшейдера айхальского рудника П.Д. Кириллина и ряд ведущих специалистов с фабрики №8 и карьера. Вопрос был только один: от какого источника можно взять воду для Айхала?

Новоселецкий извлек из шкафа крупномасштабную карту района и расстелил ее на столе. Лист пестрел обозначениями высот и высоток,

низменностей, болот и озер, названиями рек и ручьев. Некоторым из собравшихся многие из них были известны и сразу отвергались как мелководные, промерзающие зимой насквозь. Изучая карту, радиус поиска постепенно увеличивали, понимая, что тем самым уменьшается шанс пробросить трубопровод к поселку. Во-первых, в Айхале не найдется столько труб нужной пропускной способности, а во-вторых, если и прокинешь нитку на расстояние десяти километров, то вода на полпути превратится в ледяную шугу и трубу закупорит. Размышляя над картой, маркшейдеры Петр Кириллин и Александр Дрозденко подступили, наконец, к озеру Гусиное. Оно находилось километрах в 15-18-ти от речки Сохолоох, питавшей Оюр-Кюейское водохранилище рудника. Ближе ничего подходящего не было. На свою находку обратили внимание Козеева.

– Давайте вначале разведем подходы к нему, замерим глубины озера и прикинем содержание воды, а уж после будем думать, от чего нам дальше следует плясать, – заключил Анатолий Александрович, решивший в ту минуту, что он сам пойдет на озеро и возьмет в попутчики Петра Кириллина, хорошего лыжника, легко ориентирующегося на местности.

К полудню следующего дня они уже были на полке водораздела, где за узкой грядой природой созданной перемычки перед ними открылось широкое белое поле – скрытое под снегом и льдом горное озеро.

– Судя по рельефу и рассказам промысловиков, оно глубокое, – отдышавшись, сказал Кириллин. – Летом, конечно, можно было бы что-нибудь организовать. Но сейчас, при таком холоде, вряд ли получится.

– Ты же знаешь, Петр Дмитриевич, что если у горной реки быстрое течение и хорошая масса воды, то она и при минус 50-ти не замерзает, – парировал Козеев. – Предлагаю поставить у озера дизель-генератор и мощный водяной насос, чтобы создать нечто подобное. Будем рисковать.

Так и сделали: расставили людей по трассе и вырубали кустарник, установили передвижную дизель-электростанцию и насос. А чтобы подать воду через скальный порог, через него прокинули трубы. На выходе скотили из досок лоток, с которого она тугой струей падала в лог. Смывая на своем пути снег, водопровод заработал в полную силу. Восторгом населения и обогатителей фабрики не было предела. Живительная влага позволила снять все ограничения по ее потреблению и вновь вывести обогатительное оборудование на оптимальный режим работы.

Не знал еще тогда Анатолий Козеев, что скоро сам станет жителем этого поселка и директором Айхальского рудника, переросшего со временем в горно-обогатительный комбинат.

Руководил он и другим, гораздо более крупным ГОКом, на трубке "Удачная", который и строился с участием А.А. Козеева. Десять лет отдал тем предприятиям.

...Над саванной быстро поднималось солнце. Под его теплыми лучами явственной обозначились штабеля стройматериалов, ящики и контейнеры с оборудованием, а над ними – стрела подъемного крана, несущая к фундаменту первую металлическую опору фабрики.

– Пошла, пошла родимая! – Анатолий Александрович посмотрел на отутюженную бульдозерами территорию стройки и ускорил шаг.



Объекты Удачинского ГОКа

"Я состоялся в Якутии"

— В Якутию я попал в первый раз в 1950 году, — вспоминает Виктор Людвигович, — когда там только начинались первые геологические маршруты, как раз после того, как Григорий Файнштейн нашел алмазы на Вилюе. Тогда и развернулись большие работы по поискам алмазов, по прогнозированию алмазоносности. Я поступил в экспедицию, которой руководил Иван Иванович Краснов, выдающийся геолог-алмазник, которому в феврале этого года исполнилось бы 102 года, а прожил он 97 лет. В этой экспедиции я оказался вместе с Ларисой Попугаевой, открывшей через четыре года первую алмазную трубку. Мы с ней вместе участвовали в маршрутах по Нижней Тунгуске и ее притокам...

— Начало моей работы в Сибири связано с выявлением источников алмазов и зон, перспективных для обнаружения кимберлитов. Тунгусско-Ленская экспедиция в те годы тесно сотрудничала со знаменитой с той поры Амакинской экспедицией. И вот тогда, в начале 1950-х годов, когда были известны еще ни кимберлитовые трубки, ни то в каких породах могут встречаться алмазы, в нашем институте при участии геологов-амакинцев была подготовлена первая карта прогноза алмазоносности, в подготовке которой принимал участие и я.

Карту составили в 1954 году, она охватывала всю Сибирскую платформу. На этой карте были обозначены перспективные участки. Были там особо выделены и район современного Мирного, и Далдыно-Алакитский район, и Намское поле...



Как профессионал, я состоялся именно в Якутии, при изучении геологии которой и были получены наиболее важные результаты.

— А чем вам памятли якутские экспедиции, в том числе с Ларисой Попугаевой?

— С Ларисой Попугаевой и Натальей Сарсадских мы проходили в 1950 году по Нижней Тунгуске в составе Тунгусско-Ленской экспедиции. Нас было человек 12-15 во время этого ознакомительного маршрута. В Сибири все оказалось впервые. А после Тунгуски нас разбросали по разным речкам — начали работать самостоятельно. Ларису со студентом отправили на Непу,

В интервью известный ученый-геолог из славной когорты первооткрывателей якутских алмазов В.Л. МАСАЙТИС поделился воспоминаниями о работе в экспедициях и памятных событиях в его жизни.

левый приток Тунгуски. А меня с опытным рабочим-промывальщиком — на Чону, приток Вилюя.

Забросили самолетом "По-2" в Душкан, откуда предстояло пройти рекогносцировочный маршрут до низовьев Чоны. Краснов сказал мне перед отлетом: "Там работают геологи, попросите, чтобы они вам лодку сделали и поплывете дальше". Я молодой был, неопытный, поверил. Прилетели на место, познакомились с геологами. Там их было шесть-семь человек вместе с рабочими, у них с утра до вечера — промывка галечников, опробование. "Какая лодка, о чем речь?"

Мы подумали-подумали, срубили несколько сухих лиственниц, связали плот. Сложили на него наши манатки и поплыли. А речка в верхних узкая, мелкая, течения никакого. Пришлось плыть, отталкиваясь шестами. Час упираешься, смотришь: вон там недалеко наша палатка стояла. Четыре дня так промучились. Потом увидели на берегу две берестянки. Там стояла избушка, рядом чум, звенк жил с семьей. Кое-как мы его уговорили продать нам обе эти берестянки. Берестянка — это такая неустойчивая легкая лодочка с круглым дном, сделанная из бересты и лучинок, связанных между собой и промазаных еловой смолой.

Обзавелись лодками, погрузили в них спальные мешки, палатку, рюкзаки, поплыли дальше. Но это было уже намного быстрее. По пути останавливались, я брал образцы, описывал выходы пород, мой помощник промывал шлихи. Ниже по течению начались пороги, на плоту бы мы их, конечно, не прошли. А так перед порогом выгру-

жались, перетаскивали вещи и лодки ниже по течению и вновь двигались дальше. Так мы доплыли до Туой-Хая.

— Это был ваш первый маршрут?

— Не первый, но он мне очень запомнился и многому научил. Я ведь, собственно, в тайгу тогда в первый раз попал. А ведь в те времена и карт никаких толковых не было. На карте миллионного масштаба на тех участках, где мы работали, было написано: "Не исследовано". Плывая по Чоне, я составлял абрис, сверялся с компасом, рисовал все излучины реки. Тогда у геологов не было ни радиостанций, ни вертолетов, ни резиновых лодок.

На второй год моей работы в Восточной Сибири мы были в одной группе с Натальей Сарсадских и ее помощником Федором Беликовым, который спустя три года вместе с Ларисой Попугаевой открывал первые кимберлиты. Сарсадских привезла с собой две резиновые лодки, что нам впоследствии очень помогло. Сначала все мы (нас было шестеро в группе) на большой деревянной лодке добрались по Нижней Тунгуске от Ербогачена до поселка Наканно. Оттуда триста километров прошли геологическим маршрутом с караваном оленей до озера Хурингда, где берет начало Вилюй. Здесь начали сплав на плоту и резиновых лодках. Неподалеку, в фактории Эконда, нам удалось купить большую деревянную лодку и расстаться с плотом. А потом четвереста километров плыли по Вилюю, проходили пороги на этих посудинах. Вели наблюдения по берегам, отбирали пробы. Эти исследования были связаны с тем, что предположительно именно в верхних Вилюя, тогда совершенно неизученных, могли находиться коренные источники алмазов.

По материалам Sakhanews.ru
На снимке: В. Масайтис и Н. Сарсадских в Центре сортировки алмазов.

Есть в Удачном амазонки



В 1991 году на удачинскую сцену впервые вышел танцевальный ансамбль "Амазонки" творческого объединения "Кристалл". Возглавила коллектив выпускница Челябинского института культуры Гульнара Устенко, которая объединила вокруг себя 7 девушек — они не умели танцевать, но были полны стремления обучиться хореографическому искусству. Есть желание, значит, будет и результат. И через несколько месяцев ежедневных многочасовых репетиций

началась концертная деятельность ансамбля. "Амазонки" выступали в родном городе, гастролировали по Якутии: их концерты собирали полные залы Домов культуры. У коллектива появились поклонники, которых девушки не имели права разочаровывать. Поэтому репетиции стали еще жестче и более длительными.

А затем ансамбль "Амазонки" получил звание Народного. Видя успехи танцевального коллектива, руководство Удачинского ГОКа

В конце 2007 года во Франции прошел международный конкурс-фестиваль "Хрустальная лира". В нем участвовали десятки самых талантливых и перспективных танцевальных коллективов со всего мира. Среди них — народный ансамбль эстрадного танца "Амазонки" КСК Удачинского ГОКа.

приняло решение финансировать поездки ансамбля на конкурсы, которые проходят за пределами Якутии. В 2000 году "Амазонки" заняли 1 место на Всероссийском фестивале "Содружество", в 2004-м — 1 место на международном конкурсе-фестивале "Единство России". Победы шли одна за другой. И с первого взгляда может показаться, что ансамблю успех давался легко и просто. Однако, девушки на себе испытали, что такое "ноги в кровь" и "балетки на одну репетицию". Были слезы, желание все бросить, но звучала музыка, и девушки вновь кружились в танце, забывая о боли...

Сегодня у "Амазонки" в распоряжении собственная студия, которая начинается с хореографического зала — светлого, уютного, с хорошим освещением и зеркальными стенами. Здесь занимаются и "дети" ансамбля — танцевальные коллективы "Надежда", "Драйв-дэнс" и шоу-группа "Модники и модницы". Руководят ими солистки "Амазонки" — те девушки, которые 15 лет назад знали только "первую позицию" ног, а теперь имеют дипломы вузов по специальности "хореография".

Есть у "Амазонки" и собственная костюмерная комната. Здесь хранится гордость ансамбля — концертные костюмы для 40 танцев, которые входят в репертуар коллектива. Они совсем не похожи на те, что были 15 лет назад —

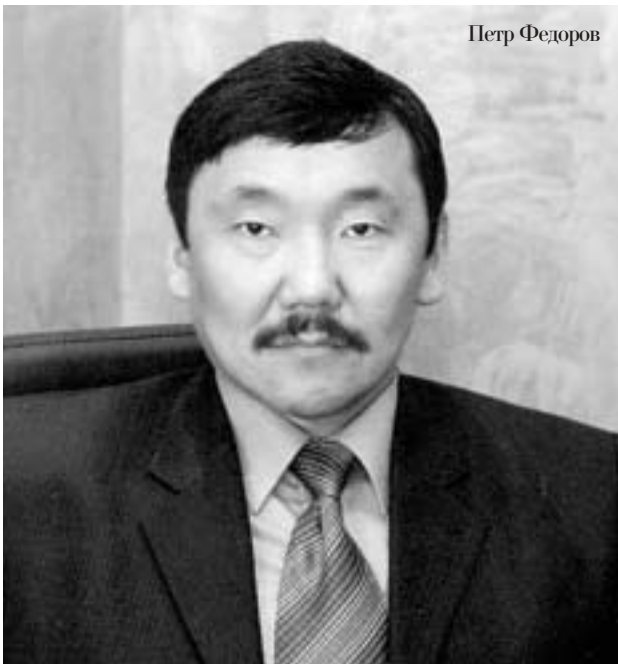
сшитые руками танцовщиц из бантов и ленточек. Это настоящие произведения искусства, выполненные профессиональными дизайнерами и швеями. "Костюм — это продолжение танца", — считает Гульнара Устенко. Она сама участвует в разработке эскиза каждого костюма, выбирает обувь и головные уборы.

В комнате отдыха "Амазонки", расположенной при студии, бережно расставлены статуэтки и дипломы за победы во многих конкурсах и фестивалях. Здесь же фотографии, с которых улыбаются солистки ансамбля и десятки других девушек. Это новый состав коллектива. Третий или даже четвертый. Несколько лет назад "Амазонки" приняли решение об увеличении численности ансамбля, и с тех пор с ними на сцене танцуют их воспитанницы — старшеклассницы удачинских школ.

Танцевальная студия "Амазонки", их потрясающие костюмы, поездки ансамбля на многочисленные фестивали и конкурсы — все это стало возможным благодаря Удачинскому ГОКу. Без преувеличения, "Амазонкам" повезло: руководители ГОКа их талант заметили, помогли развить и оформить. Алмаз неограниченный стал бриллиантом в прекрасной оправе.

Вернемся в комнату отдыха ансамбля. В самом ее центре — на рабочем столе Г. Устенко — стоит лира, тонкие грани которой выполнены из прозрачного хрусталя. Рядом — диплом обладателя Гран-при международного конкурса-фестиваля "Хрустальная лира". Победа в этом фестивале является для "Амазонки" самой значимой и головокружительной.

Элеонора ЧЕРНАЯ



Петр Федоров

Наша справка

"ЭПЛ Даймонд" – крупнейший и старейший производитель якутских бриллиантов, занимает третье место в России по экспорту. Только в прошлом году компания "ЭПЛ", один из самых надежных и давних клиентов "АЛРОСА" открыла десять ювелирных салонов "Даймонд Хаус. Дом якутских бриллиантов" в Москве, Якутске, Мирном, Улан-Удэ, Новосибирске, в том числе первый российский салон в Шанхае. В течение ближайших пяти лет "ЭПЛ" планирует открыть 80 фирменных ювелирных салонов по всему миру.

Бриллианты фирмы "ЭПЛ" высоко оценили на Московской выставке российской Гильдии ювелиров в Манеже, их рекламируют в "Cosmo", "ELLE" и "Officiel".

Глава группы компаний "ЭПЛ Даймонд" с самого основания – Петр Федоров. Прошел обучение в Гохране РФ, в совершенстве освоил все стадии алмазного производства. Член Израильской алмазной биржи с 1997 г., член Шанхайской алмазной биржи с 2005 г., член Алмазного совета при президенте Республики Саха (Якутия).

скольких поколениях нашим делом. Но и у меня, например, прадед и дед были ювелирами – кузнецами. Дед погиб на войне, и эта линия прервалась. Но сейчас мой старший сын уже производством занимается. Младшие уже для мамы сделали кольцо, с мелким бриллиантом – это первые шаги. Огранкой они занимаются уже давно. Им сейчас 11-12 лет, но кое-что они уже могут. Конечно, мне везло на встречи с хорошими людьми. В команде работали замечательные профессионалы и очень порядочные люди.

– Расскажите о ваших китайских впечатлениях.

– Мы открыли наш первый магазин в Шанхае. Конечно, правительства всех стран в более или менее явной форме поддерживают свой отечественный капитал. Но при этом отработаны международные правила торговли, международные правила поведения, и существуют разные подходы для иностранных и своих компаний на территории Китая (это далеко не секрет). Я считаю, что стратегическая задача правительства

ей предоставляет рынок. Да, это большой с точки зрения физических объемов рынок, но конкуренция на нем не менее ожесточенная, чем на других, не столь крупных рынках.

– Но на сегодняшний день там хороший рынок сбыта: все больше и больше бриллианты покупаются – свадьбы, юбилеи...

– Но и недостатка в предложении там тоже нет. Но, конечно, мы обязательно должны присутствовать на таком большом и стратегически важном рынке, трезво осознавая при этом, что сама по себе величина рынка не является гарантией доступности конечного покупателя. Китай, конечно же, интересен с точки зрения торговли и производства. С точки зрения производства имеет свои специфические проблемы, но преодолимые, скажем так. С точки зрения торговли вы сами знаете, что китайцы – одни из самых лучших торговцев в мире.

– С ними сложно конкурировать?

– Если бояться конкуренции, то стоит ли вообще затевать все это? Просто не нужно питать иллюзий, что пришли вот в Китай и все попадали там. Впереди ожесточенная борьба за клиентов. К тому же производство там наполовину, или на большую часть принадлежит предпринимателям из Израиля и Бельгии. Я не ручаюсь за проценты, но примерно так.

– По некоторым оценкам в ближайшие два-три года китайский рынок достигнет двух млрд. долларов – по закупкам алмазного сырья. Значит, половина этого все равно Израиль и Бельгия?

– Да. Мы трезво видим и перспективы развития китайского рынка, и существующие там сложности. Трудности – это то, что все мировые производители ювелирных изделий и бриллиантов уже обратили внимание на этот рынок. И зарубежные производители, и китайские производители уже вышли на достаточно серьезные позиции к этому периоду. Существует много фирм, имеющих сотни и тысячи ювелирных магазинов. В Китае и в Южной Корее – очень интересная рыночная ситуация, вообще образцово-показательная модель для других азиатских народов, наверное. Там идет очень жесткая защита местного производителя, местного рынка.

– А у нас как?

– А как у нас – вы сами знаете. У нас, как В.В. Путин говорил, сама государственная система должна стать конкурентоспособной. Если она неконкурентоспособна, невозможно успешно конкурировать с зарубежным производителем. Вот мы экспортируем готовую продукцию, и на оформление одной сделки у нас уходит 5-8 рабочих дней. А наши конкуренты за рубежом тратят на это один час.

– Неприятно. Вы выбрали этот бизнес на волне патриотизма – развивать якутскую огранку?

– Да, и на этой волне я и мои товарищи пришли туда. Я окончил физматшколу, Якутский университет по специальности "врач". А потом грянула перестройка, и я оказался там, где я сейчас. Иногда кажется, что столько усилий в другой отрасли дали бы значительно больший результат.

– Но вообще-то это интересный бизнес?

– Никаких сомнений. Огранка, "ювелирка" – это наша среда, и мы должны идти вперед без сомнений и колебаний. Мы будем учитывать всю ситуацию, которая складывается в целом, конкурентную среду, учитывать наше внутреннее состояние и принимать решения поэтапно. Но, конечно, постараемся ни одной возможности не упустить.

– На какой ювелирный рынок возлагаете больше надежд – китайский, российский, якутский? Где лучше продается – в Якутске, в Москве?

– Мы пытаемся решать свои задачи везде, выставлять разный ассортимент, применять разные дизайнерские решения. Везде есть свои преимущества и свои проблемы, требующие решения. Нам везде интересно!

Галина СЕМЕНОВА

Петр Федоров: "Нам интересно везде!"

На вопросы "ВА" отвечает гендиректор группы "ЭПЛ Даймонд" **Петр ФЕДОРОВ**.

– Огранка в Якутии развивалась непросто. Как вам удалось не просто выжить, но стать лучшими и выйти на мировой простор?

– Сейчас одним из основных критериев становится самостоятельный выход предприятия на рынок, то есть умение купить алмазное сырье, самостоятельно огранить и самостоятельно его продать. И с этой точки зрения есть несколько предприятий, которые находятся на одинаковом, я думаю, уровне развития – они научились гранить, но при этом должны двигаться вперед. Мы не первые на этом рынке появились: у нас был пример развития гранильно-ювелирных компаний в Европе, в той же Бельгии, в Израиле, в Гонконге, США – и путь их становления вполне прозрачен. Почему мы выжили? Во-первых, нами всегда культивировался профессионализм, а он должен начинаться с самого руководителя. Сам я прошел все ступени: курсы сортировки алмазного сырья, технологию производства бриллиантов и оценку готовой продукции. Мы изучили маркетинг международного рынка, а сейчас изучаем маркетинг региональных рынков. Все это не узнаешь за пару месяцев. Весь этот процесс начался в 1991-1992 гг.

– Профессионализм – это понятно, но это все-таки немного общо...

– Каждый день мы должны делать хоть мелкий, но шаг к общей цели – пусть на миллиметр, но каждый день должен продвигать нас к поставленной цели.

– Вот что интересно: почему люди, имевшие помощь и преференции в получении сырья, разорились, навесив на "АЛРОСА" большие долги (которые вы сейчас, что совершенно несправедливо, погашаете)? В чем секрет вашего успеха?

– Вопрос непростой. Это комплекс многих причин. С самого начала должен быть профессионализм, большой опыт, длительный период непосредственно занятия производством.

– Умение ладить с людьми – значение имеет?

– Конечно.

– Элемент везения в жизни?

– Везение скорее состоялось в том, что нужно было много и постоянно работать.

– Ну, в этом смысле вам повезло. Но многое ведь зависит от получения сырья. – Как получаете сырье? Есть какое-то соглашение с "АЛРОСА"?

– Да. Мы являемся давними клиентами "АЛРОСА", у нас деловые и уважительные отношения. Но поблажек никаких нет – все в рамках их сбытовой стратегии и политики. А со стороны государства должны быть предприняты решительные шаги по введению нулевой ставки НДС с продаж алмазов на внутреннем рынке.

– Вы работали в Израиле, недавно были в Сеуле, только что вернулись из Китая. Что дал вам этот опыт?

В Израиле люди невероятно многоопытные в сфере торговли, генетически даже – большую роль играет то, что там фирмы и люди занимаются уже в не-

Слоган "ЭПЛ Даймонд", лучшей якутской ограночной компании, звучит достаточно – в хорошем смысле – амбициозно: "Мы работаем для того, чтобы якутские бриллианты покорили весь мир!"

РФ – способствовать тому, чтобы наши отечественные компании приходили с готовой продукцией на рынки Китая и другие значимые рынки.

– Собираетесь ли вы создавать ограночное предприятие в Китае – с учетом налогов, грядущего НДС на сырье в Якутии и дешевой рабочей силы в Китае?

– Мы уже занимаемся производством в Шанхае и на юге Китая – в Шеньджэне. Конечно, нельзя сказать, что вот пришел в Китай, там дешевая рабочая сила и все очень выгодно. Не все так однозначно. Дешевизна, конечно, очень важный фактор, необходимый, но не достаточный. То есть это сложный комплекс: задания на разметку, контроль за выполнением заданий... Там, скажем так, культура производства несколько иная, чем в России.

– Какова ваша оценка перспектив бриллиантового бизнеса в Китае?

– Китайский рынок, я бы сказал, довольно сложный. На среднем и мелком ассортименте существует ожесточенная конкуренция между местными ювелирными компаниями и компаниями, пришедшими из Гонконга. Все известные бренды, которые занимают верхний сегмент рынка, – они уже в Китае. Нельзя сказать, что это страна непуганых птиц, и все там лежит и только надо налетать. В стране довольно сложное налоговое обременение. На торговлю бриллиантами там есть акциз, если используются готовые торговые центры, то есть плата с оборота. Так что, конкуренты не упустят возможности, которые



Гарнитур "Геометрия любви" от "ЭПЛ Даймонд"



Примадонна русской сцены

Иногда в прессе ее именуют "русским чудом". Оперные знатоки, хоть и спорят, чего больше в выпускнице Московской консерватории, дочери генерала – красоты или таланта, но сходятся в одном: и того, и другого – сверх меры.

Она дебютировала в Театре им. Станиславского и Немировича-Данченко, в роли Татьяны в "Евгении Онегине" Чайковского, пела ведущие партии в "Иоланте", "Паяцах", "Богеме", потом перешла в Мариинку.

Мировое признание пришло к Любе Казарновской в 1989 году после триумфального выступления на Зальцбургском фестивале, куда ее пригласил сам Герберт фон Караян. С тех пор она поет на лучших оперных площадках мира – Metropolitan Opera, La Scala, Covent Garden, Wiener Staatsoper.

В ее репертуаре более 50 оперных партий и огромное количество произведений камерной музыки. Ее называют лучшей исполнительницей партий Верди, лучшей Саломеей и Кармен наших дней, а также "самым горячим и эротичным сопрано". Ее голос действительно звучит волшебным чарующе, чувственно и глубоко.

Выйдя замуж за австрийского оперного продюсера, певица несколько лет провела за рубежом, но вернулась на родину, где учредила "Фонд Любви Казарновской" для поддержки российской оперы.

С ней работают ведущие мастера оперного искусства нашего времени – дирижеры Р. Мути, К. Тилеманн, В. Гергиев, режиссеры Ф. Дзефирелли, А. Эгоян, М. Викк. Ее партнерами по сцене были выдающиеся мастера оперного искусства – Л. Паваротти, П. Доминго, Х. Каррерас...

По линии "Фонда Казарновской" в России проходят концерты и мастер-классы ведущих мастеров мирового вокального искусства, учреждены стипендии в помощь молодым российским певцам. С 2000 года певица патронирует единственный в мире Детский оперный театр, который находится в городе Дубна.

Любовь Казарновская оказалась невероятно открытой в общении, по-русски простой и искренней, абсолютно лишенной снобизма и "примадонских" повадок.

– Мама часто рассказывала, что я петь начала раньше, чем говорить – с раннего младенческого возраста напевала все, что звучало

по радио. В Гнесинке моим педагогом была Надежда Матвеевна Малышева-Виноградова – замечательный вокалист, ученица Станиславского и концертмейстер Шалапина, вдова известного пушкиниста академика В. Виноградова. Помимо пения она открыла мне красоту русской классики, научила понимать единение музыки и слова.

– **Какое событие вы считаете главным в своей жизни?**

– Приглашение от "маэстро мира", как называют Герберта фон Караяна, на Зальцбургский фестиваль. Мой первый контракт с ним. – Когда Караян открывал перед тобой двери в музыкальный

Любовь Казарновская снимается в кино, ведет на телевидении программу, гастролирует по всему миру и считается "музыкально-вокальным лицом" России.



мир, то тебя действительно признавали все: его "диагноз" был самым важным.

– **Недавно вы представили новую программу в Московском международном доме музыки. Как возникла идея проекта?**

– Я выступаю в Москве с концертами редко: московскую публику надо удивлять – это должно быть очень ярко и интересно. В программу "Мой XX век", которую я готовила не один месяц, вошли разные по стилю произведения Прокофьева, Рахманинова, Рихарда Штрауса, Де-Фалья, Пуленка, Пуччини, Гершвина – авторов, изменивших судьбу музыки XX века, намного опередивших свою эпоху. Я решила представить новую программу сперва на родине – мне кажется, московская публика должна первой оценить эту программу, и для меня это серьезный экзамен. Потом мы поедем в турне по странам Европы и Америке, ближе к лету будет выпущена пластинка.

– **Вы не только много выступаете на сцене, но и снимаетесь в кино. Как вас на все хватает?**

– Я часто выезжаю в Америку, в Европу, но живу в Москве. Много выступаю, хочу поставить мюзикл. А в кино мой первый опыт связан с приглашением Евгения Гинзбурга на фильм "Анна" (сценарий по мотивам "Без вины виноватых" писали Георгий Данелия и Рустам Ибрагимбеков). Я сыграла главную роль и спела в фильме несколько песен, романсов и арий. В марте 2005 года на фестивале "Литература и кино" в Гатчине фильм завоевал Гран-при, а я получила призы за лучшую женскую роль и зрительских симпатий. Второй опыт в кино – показанный в новогодние дни сериал "Темный инстинкт", такая Агата Кристи порусски. Сейчас продолжаю сниматься в кино.

– **Кем чувствуете себя больше – певицей или актрисой?**

– Я считаю себя скорее поющей актрисой, чем играющей певицей. Мне кажется, что оперный театр предполагает именно это: прежде всего, человек должен быть актером – актером с голосом, способным передать чувства и эмоции.

– **Вы всегда выглядите эффектно, и на вас всегда какие-то необыкновенные украшения. Это дарит Роберт?**

– Да, и, знаете, он всегда "попадает". Он знает, что я люблю белый металл – белое золото, иногда платину, украшения из итальянского серебра. Когда Роберт хочет купить какое-то дорогое украшение, я го-

ворю: не надо, оно будет лежать у меня в сейфе... Поскольку я связана со сценой, я люблю крупные украшения, яркие презентативные камни – аквамарин, аметист, изумруд, они красиво и выгодно смотрятся на сцене. Я по гороскопу Рак, аквамарин – один из моих самых любимых камней. Муж недавно купил в Италии украшение от Bvlgary – огромный аквамарин, в оправе из белого золота, так красиво ограненный, что под сценическим светом играет на весь зал. Я люблю такой chic style.

– **А как относитесь к бриллиантам?**

– Каких-то дорогих бриллиантовых украшений у меня никогда не было, и, честно сказать, я небольшая их поклонница из-за сегодняшней нашей пафосной ситуации: когда я вижу жену какого-нибудь олигарха, идущую за покупками в бриллиантовых кольцах и украшениях, смысл самого бриллианта теряется. Это камень, который надевается в каком-то особом случае. А если это цепляется каждый день, просто чтобы обозначить свой высокий уровень жизни... Всякое украшение должно подходить к случаю.

Единственное, что я ношу постоянно – обручальное кольцо с маленькими бриллиантами. Из бриллиантовых украшений у меня есть еще фамильное кольцо, доставшее мне от бабушки (она была художницей, чудесно шила и общивала меня с сестрой), а ей – от ее бабушки, матери отца. Это старинное кольцо тонкой работы Фаберже, – и я надевала его дважды: когда мы женились и когда у меня родился сын.

– **У больших оперных артистов часто творческая карьера не оставляет времени для семьи. Вам удалось состояться и как певице, и в качестве жены и матери. Это трудно?**

– Я очень люблю свою семью, безмерно дорожу нашим семейным очагом. Я решила стать матерью на пике карьеры – чувствовала, что если нет в жизни чего-то особенного, наполняющего душу светом, это обидно и печально. И в старости будет ощущаться ужасающая бездна, которую ничем не заполнить. Поэтому желание иметь ребенка перевесило все остальные доводы. Я пела сольный концерт на восьмом месяце беременности. Это было рискованно, но все обошлось. Андрей путешествует с нами с трехмесячного возраста (первый его перелет Вена – Сан-Франциско длился 14 часов, и он всю дорогу проспал). Но я уверена, что ребенок с младенчества должен как можно чаще быть с родителями, впитывая их любовь. Если мы оба на гастролях, то в каждом городе нанимаем няню. Ходим вместе в театры, музеи, берем его на концерты. Мальчик талантливый, музыкальный – сейчас он уже отлично играет на скрипке и рояле, дирижирует, занимается еще и спортом – очень любит футбол.

Я знаю, что моих мужчин – мужа и сына – время от времени надо побаловать чем-нибудь вкусным, поэтому иногда встаю к плите. Но, к счастью, в домашних хлопотах я не одинока: мои замечательные мужчины мне здорово помогают.

**Беседовала
Симона ПАГИНА**

Главный редактор
Юрий БЕСКАКОТОВ

Редакция:

С. Герасимов, И. Горюнова, В. Дворак,
К. Николаев, Д. Пименов, Г. Семенова,
Д. Фролов, В. Харченко,
О. Шапошников

Газета зарегистрирована в Министерстве
РФ по делам печати, телерадиовещания
и средств массовой информации –
№ ПИ 77-17594 от 09.03.2004

Издатель ООО «Редакция новой
газеты «Полярный круг»

Адреса редакции:

105062, Москва,
Фурманский переулок, 9/12.

Тел.: (495)788-06-54

678170, Республика Саха (Якутия),

Мирный, ул. Ленина, 6.

Тел.: (41136) 4-23-43.

Рукописи не рецензируются
и не возвращаются.

При перепечатке материалов ссылка
на "Вестник "АЛРОСА"
обязательна.

Мнение редакции
может не совпадать с позицией
авторов публикаций.

Электронная версия – www.alrosa.ru

Отпечатано в типографии

ООО "Полимаг"

103051, Москва, Дмитровское ш., 107.

Заказ №

Тираж 9100 экз.

Распространяется бесплатно.

Номер подписан

14.03.2008