



75
лет
Алтайский край

От кочевых племен до аграрного центра страны

Присоединение территории Алтая к России длилось два столетия. К современным северным границам края русские отряды впервые вышли на рубеже XVI-XVII веков, а южные отроги Алтайских гор были включены в состав империи только в конце XVIII столетия.

ПОД ГЕРБОМ ИМПЕРИИ

В 1618 году в верховьях Томи был сооружен Кузнецкий острог, самый крайний в то время русский форпост на юге Сибири.

21 сентября 1729 года заработал первенец алтайской металлургии Акинфия Демидова – Кольвано-Воскресенский завод. Приказчики Демидова приступили к сереброплавильному производству.

Указом от 1 мая 1747 года бывшие демидовские предприятия на Алтае были взяты в собственность императрицы Елизаветы Петровны, перешедшую затем к ее наследникам.

Разработка кольвано-воскресенских полиметаллических руд позволила частично преодолеть сырьевой голод в монетном производстве, остро ощущавшийся в XVIII веке. С 30-х годов XIX века на Алтае стали разрабатываться месторождения россыпного золота.

Ко второй половине XVIII века образовался Алтайский горный округ – это территория, включавшая нынешние Алтайский край, Новосибирскую, Кемеровскую, часть Томской и Восточно-Казахстанской областей, общей площадью свыше 500 тыс. кв. км и с населением более 130 тыс. человек.

ВЕК СТАНОВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В XIX веке на Алтае активно формировалась промышленность. Наиболее массовой по численности занятых рабочих была золотодобыча. В 1865 году на приисках работало около 500 рабочих, в 70-е годы XIX века – от 1,5 до 2 тыс., в 80-е – от 2,5 до 3 тыс., в 90-е годы – от 3 до 4 тыс. человек. За первые пять лет (с 1747 по 1752 год) на Алтае было выплавлено свыше 750 пудов серебра и более 20 пудов золота, что оценивалось в 150 тыс. руб. Из алтайского серебра была изготовлена гробница Александра Невского весом в 90 пудов, находящаяся сейчас в Эрмитаже.

В первой половине XIX века Алтай занимал первое место в России по производству серебра, второе – меди, третье – золота. Регион стал вторым после Урала промышленным районом на востоке страны.

Постепенно к концу XIX века из-за кризиса в горной промышленности основой экономики Алтая становилось сельское хозяйство. Наряду

с возделыванием зерновых культур (пшеница, овес, рожь) расширялись посадки картофеля, значительное развитие получило пчеловодство. В начале XX века на первый план выходят молочное животноводство и маслоделие. Алтайское масло экспортировалось в страны Западной Европы.

В конце XIX века по северной части округа



прошел участок Сибирской железной дороги, к 1915 году была построена Алтайская железная дорога, соединившая Новониколаевск, Барнаул и Семипалатинск.

Столыпинская земельная реформа дала толчок переселенческому движению на Алтай, что в целом способствовало экономическому подъему края.

События 1917-1919 годов привели к установлению на Алтае советской власти. В июле 1917 года была образована Алтайская губерния с центром в Барнауле, которая просуществовала до 1925 года. С 1925 по 1930 год территория Алтая входила в Сибирский край (краевой центр – Новоси-

переработки среднеазиатского хлопка был построен Барнаульский меланжевый комбинат.

В Барнауле, Бийске, Камне-на-Оби построены элеваторы; в Бийске и Алейске – сахарные заводы; в Бийске, Рубцовске и Пospelихе – мясокомбинаты. Быстрыми темпами росли металлообработка и производство строительных материалов, улучшалась транспортная сеть. К концу 30-х годов XX века Алтай превратился в один из крупных аграрно-индустриальных регионов Сибири.

Начавшаяся Великая Отечественная война потребовала перестройки работы всего хозяйства. Алтай принял более 100 эвакуированных предприятий из западных районов страны, в том числе 24 завода общесоюзного значения. Это основательно изменило хозяйственный облик Алтая, дав мощный импульс развитию его промышленности. В то же время край оставался одним из основных аграрных центров страны, являясь крупным производителем хлеба, мяса, масла, меда, шерсти и других сельскохозяйственных продуктов.

Первое послевоенное десятилетие стало периодом массового освоения новой техники и технологии. Темпы роста промышленности края превышали общесоюзные. К началу 60-х годов на Алтае производилось более 80% тракторных плугов, свыше 30% грузовых вагонов и паровых котлов, выпускавшихся к этому времени в РСФСР.

ПОСТСОВЕТСКАЯ ИСТОРИЯ

В 1991 году из состава Алтайского края вышла Горно-Алтайская автономная область, преобразованная в самостоятельный субъект Российской Федерации – Республику Алтай. После распада СССР краевая экономика вступила в затяжной кризис, связанный с потерей государственного заказа в промышленности и нерентабельностью сельскохозяй-

ственного производства, который продолжался вплоть до начала 2000-х годов. Сегодня темпы развития промышленности региона превышают среднероссийские показатели. Индекс промышленного производства в Алтайском крае в 2011 году составил 125,9%, в Сибирском федеральном округе этот показатель – 113,4%, а в Российской Федерации – 104,9%. Промышленность края выросла за последние пять лет на 25,9% и превысила показатели СФО на 12,5%, а РФ – на 21%.

Подготовил
Игорь Посталенко



бирск), а с 1930 до 1937 года – в Западно-Сибирский край (краевой центр – Новосибирск). В 1937 году был образован Алтайский край (центр – Барнаул).

На экономическое развитие Алтайской губернии в конце 20-х годов существенное влияние оказало окончание строительства Туркестано-Сибирской железной дороги. Для

«В Алтайском крае появился настрой созидания»

В последние годы Алтайский край сделал заметные шаги в своем развитии. Это касается самых разных сфер: экономической, общественной, культурной. Об особенностях современного региона и задачах, которые перед ним стоят, рассказал полномочный представитель президента РФ в Сибирском федеральном округе Виктор Толоконский.

— *Персонажи кинокомедии «Кавказская пленница», как все помнят, спорили о том, что означает Кавказ для всей страны — житницу, кузницу или здравницу. А что, по Вашему мнению, означает Алтай для России — для ее экономики и культуры?*

— Я думаю, что все эти определения подходят и к Алтайскому краю. Это уникальный регион. Масштаб аграрной экономики здесь — один из самых больших в стране. Да, есть еще регионы, где сельское население составляет больше половины, но они небольшие в целом, а Алтайский край — это более 2,5 млн жителей. С другой стороны, здесь очень развита промышленность. Про Алтайский край привыкли говорить, что он не имеет промышленной экономики, но на самом деле это не так. «Алтай-Кокс» — огромное предприятие, сопоставимого с которым по объему производства в Новосибирской области, например, нет. Крупный научно-производственный комплекс, который включает современные инновационные производства в разных сферах, сформирован в Бийске. Современное машиностроение, энергетическое оборудование, точное машиностроение — все это в Алтайском крае есть.

Другое дело, что высокая доля сельского населения заметно сказывается на традиционных статистических данных, характеризующих экономику региона. Глядя на них, иногда создается впечатление: край в чем-то отстал. Но это не так. Просто сельская экономика сама по себе означает слабую налоговую базу и невысокие доходы населения. К тому же чем больше доля сельского населения, тем выше инфраструктурные и социальные расходы. Очевидно, что обеспечение продовольственной безопасности России — это задача огромной государственной важности. Уж никак не меньше, чем обеспечение углеводородным сырьем, и здесь значение Алтайского края трудно переоценить.

Край уникален и по своим природным возможностям. На его территории находятся курорты российского и даже международного значения. За последние годы и Белокуриха, и особая экономическая зона «Бирюзовая Катунь» получили



ЕВГЕНИЙ КУРСОВ

очень бурное инфраструктурное развитие: новые дороги, газификация, новые коммунальные мощности. За счет этого пришло очень много инвесторов.

Подчеркну также, что все эти процессы надо оценивать в динамике. А она говорит о том, что очень много сделано именно за последние годы. Раньше, когда я приезжал в край, то была заметна некоторая социальная апатия, люди не очень чувствовали перспективы. Сегодня же мы постоянно видим новые проекты, новые программы и производства. Буквально на глазах меняется Барнаул, набирая современную мощь. В Алтайском крае развивается общественная инициатива в самых разных ее формах, которая укрепляет институты гражданского общества, без чего развитие сегодня тоже немислимо. Хочется отметить и программу краевой власти, подготовленную к юбилею, — «75 x 75», которая предполагает строительство важных социальных объектов в каждом районе. В данном случае найден очень правильный управленческий и, если хотите, социально-нравственный подход, когда объединяются усилия всех — краевой и муниципальной власти, бизнеса, общественности. В Алтайском крае появился настрой созидания, который очень важен для его будущего.

— *Какими бы ни были достижения в развитии новых отраслей краевой экономики, АПК останется одной из ее основ. Какие тенденции в его развитии Вы считаете сегодня наиболее важными?*

— Аграрная экономика Алтая, учитывая ее важность для всей России, требует эффективного, масштабного решения всех производственно-технических проблем. Безусловно, еще не завершен процесс технического обновления, хотя в хозяйствах я вижу много образцов новой сельскохозяйственной техники. Требуется серьезное обновление всей технической базы

в животноводстве, нельзя оставлять ее на уровне начала XX века. Притом мясное животноводство должно быть выделено в самостоятельную отрасль. Без этого, я убежден, Алтайский край не обойдется. Наверное, для края важнее, чем для многих других регионов, создание мощной современной системы переработки сельскохозяйственной продукции. В благоприятные годы регион производит 5-6 млн т зерна, а внутренние потребности не превышают 1 млн т с небольшим. Появляется огромный ресурс для регионального экспорта, воспользоваться которым можно по-разному. Можно вывозить зерно, а можно, построив новые производства, его глубоко перерабатывать для нужд медицины, фармакологии, биотехнологий и т. д.

Но самое важное заключается даже не в решении технологических проблем. Главная задача — это качественное преобразование всего сельского образа жизни. Если мы этого не сделаем, то не сохраним там молодежь. А ей необходимы новые жилья, которое по уровню благоустройства отвечает современным требованиям, нужны дороги, хорошие школы и достойное медицинское обслуживание. Нужна газификация, которая дает новое качество коммунальной инфраструктуре. Иногда государство недооценивает эту задачу. Порой считается, что главное — оказать помощь крестьянину в покупке нового комбайна, и тогда все будет хорошо. Это не так. Житель села должен чувствовать, что здесь, на земле, он может полностью реализовать свой потенциал в работе, в быту, в карьере. Конечно, такие вложения не под силу только региональной власти. Здесь должны работать очень мощные формы господдержки на федеральном уровне.

— *Пожалуй, каждый сибиряк знаком с туристическим потенциалом Алтайского края. Но сейчас перед ним открыт весь мир. Что должен сделать регион, чтобы выдержать в столь жесткой конкурентной борьбе?*

— Край уже многого достиг в этой сфере. И город-курорт Белокуриха, и особые зоны значительно обновили свою инфраструктуру. Раньше, въезжая в Белокуриху, ты видел дым котельной, и сразу же хотелось повернуть обратно. Сегодня там используется природный газ, который обеспечивает совершенно иную экологическую ситуацию. Конечно, открытость мира меняет туристические потоки, и такую конкуренцию нелегко преодолевать. Но у Алтайского края есть преимущества, каких нет больше ни у кого в мире: особые горы, особый воздух, особая энергетика. Посмотрите, несмотря на бурное развитие меж-

дународного туризма, количество отдыхающих здесь не уменьшается. Санатории, выжившие в 90-е годы, научились выстраивать надежные партнерские отношения с крупными заказчиками из промышленно развитых регионов Урала, Сибири и Дальнего Востока.

Оптимальное сочетание цены и качества и самый высокий уровень сервиса, которые сейчас требуют туристы и которых порой не хватает, цель вполне достижимая. Недостатки в этой сфере порождены скорее не ошибками политики в области туризма, а тем, что отрасль в рыночных условиях развивается недолго. Внутренняя культура турбизнеса прививается постепенно, ее нельзя сформировать в одночасье. Наконец, у отдыха на Алтае есть традиции, которых не встретишь в Турции или Таиланде. Например, много внимания уделяется медицинскому обслуживанию.

— *Алтайский край граничит с Казахстаном, для которого в последние годы характерен бурный экономический рост. Рядом находится Китай со второй по мощности экономикой мира. Что это может дать региону?*

— Я вообще убежден в том, что развитие экономики сибирских регионов неразрывно связано с расширением внешнеэкономической деятельности. В конечном счете ее успех сегодня зависит от ее открытости. Сдвиг деловой активности в сторону Восточной Азии, который мы сегодня наблюдаем, в целом позитивен для Сибири. Конечно, можно получить и негативные последствия от усиления конкуренции — потерять каких-то инвесторов или специалистов. Но можно и очень многое приобрести, потому что близость таких емких рынков — это плюс. Раньше сибирякам любую экспортную продукцию приходилось везти в Европу или в дальневосточные порты, что негативно сказывалось на ее конкурентоспособности из-за высоких транспортных издержек. Экспорт в Казахстан или Китай не требует таких логистических затрат, и при правильной организации экономики здесь мы можем выиграть.

Поэтому я думаю, что Алтайский край должен стремиться к максимальной экономической интеграции с Казахстаном и не только с ним. Власть региона может привлекать инвесторов в те отрасли, которые ориентированы на рынки соседних бурно развивающихся государств. Уверен, сейчас многих инвестпроектов просто не было бы, если бы сами инвесторы не ориентировались на производство экспортной продукции.

Интервью записал
Валерий Лавский



Уважаемые земляки!

Примите самые искренние поздравления с 75-летием Алтайского края! Юбилейную дату наш край встречает подъемом промышленности и сельского хозяйства, новый импульс развития получили транспортный, строительный и энергетический комплексы, жилищно-коммунальное хозяйство. Высокие достижения в экономике и социальной сфере региона – результат труда каждого жителя Алтайского края, ведь главное достояние нашей малой родины – это люди.

Благодаря вам, уважаемые земляки, Алтайский край стал одним из ведущих сельскохозяйственных и промышленных регионов России, центром развития нано- и биотехнологий. На Алтае проходят крупные международные и всероссийские выставки и форумы. Программа преобразования основных отраслей Алтайского края входит в «Стратегию развития России – 2020».

К юбилею Алтайского края завершается реализация проекта «75 x 75», в рамках которого во всех городских округах и сельских районах региона появилось 75 социально значимых объектов. Среди них учреждения образования, здравоохранения и культуры, спортивные комплексы. К числу уникальных объектов можно отнести радиологический блок краевого онкологического диспансера и Молодежный театр Алтая. Строятся современные школы и детские сады, Дворцы культуры, театры и музеи, стадионы и плавательные бассейны, поликлиники и медицинские центры. В регионе вводятся в эксплуатацию новые производства, внедряются инновационные технологии, осваиваются месторождения полезных ископаемых. Улучшается инфраструктура городов и сельских поселений: реконструируются дороги и мосты, газифицируются населенные пункты.

Алтайский край является признанным производителем и поставщиком экологически чистых продуктов питания. Во всей России славятся алтайские сыры, мука, мед, мясная продукция и макаронные изделия. Уже 10 лет край занимает лидирующее место по объемам выпуска муки и сыра.

В последние годы мы активно развиваем туристическую отрасль, в том числе сельский туризм. Богатая история, уникальные ландшафт и климат ежегодно привлекают на Алтай тысячи отдыхающих со всей России. Для гостей нашего региона разработаны туристические направления «Большое Золотое кольцо Алтая» и «Малое Золотое кольцо Алтая», предполагающие посещение первых рудников, с которых началось освоение Рудного Алтая, исторических и природных памятников и других достопримечательностей. Успешно развиваются особая экономическая зона туристско-рекреационного типа «Бирюзовая Катунь» и город курорт Белокуриха. Сегодня в инвестиционном портфеле края находятся проекты федеральной значимости – автотуристический кластер «Золотые ворота» и туристско-рекреационный кластер «Белокуриха-2».

Мы гордимся нашими замечательными земляками и их научными открытиями, культурными и спортивными достижениями. Алтай – родина второго космонавта планеты Германа Титова, знаменитого инженера-конструктора Михаила Калашникова, известного актера, режиссера и писателя Василия Шукшина, поэта Роберта Рождественского, актрисы Екатерины Савиновой и других выдающихся личностей. Мы делаем все, чтобы сохранить память об этих людях. Так, в юбилейный год был открыт мемориальный музей Роберта Рождественского.

Примите, уважаемые земляки, пожелания доброго здоровья, счастья и благополучия! Пусть наш край цветет и развивается, а каждому его жителю сопутствует удача!

Губернатор Алтайского края
А. Б. Карлин



Уважаемые жители края, дорогие земляки!

В сентябре этого года наш край отмечает знаменательную дату – семь с половиной десятков лет истории региона. Когда в 1937 году был образован Алтайский край, мы, его жители, обрели общую судьбу и общий дом. Разные вехи были в нашей истории, но сегодня я с гордостью могу говорить, что родился, вырос и всю жизнь проработал на этой замечательной, «золотой» земле.

Недаром происхождение названия «Алтай» связывают с золотом. Для нас это золото хлебных полей, слитков драгоценного металла, отливаемых на Алтае, и, конечно, золотые люди. Успехи края в юбилейный или «рядовой» год всегда зависят от его жителей. Как депутат и председатель краевого Законодательного Собрания, я горжусь тем, что многие из заслуженных жителей края прошли через депутатскую школу, вписали свои страницы в историю представительной власти страны и края. Говоря о депутатах, нельзя забывать и о депутатах городского, районного и сельского уровней. В Алтайском крае их более 7,5 тысячи. Это те люди, которые, не имея больших материальных возможностей, своим ежедневным трудом на местах решают конкретные задачи и формируют успехи региона.

Мне очень нравится, что последние годы в Алтайском крае работа по подготовке к значимым датам носит не демонстрационный, а вполне предметный характер. На протяжении прошедших пяти лет работа по созданию объектов краевого уровня не прекращалась ни на минуту.

Реализация программы «75 x 75», пожалуй, главное мероприятие, приуроченное к 75-летию края: сооружены десятки больниц и школ, учреждений культуры и спортивных объектов. Еще одним настоящим подарком к юбилею региона стала установка памятника крестьянину-хлеборобу. История Алтайского края неразрывно связана с трехвековой историей хлебопашества, и возведение этого монумента отдает дань уважения людям, которые сделали Алтай ведущим земледельческим центром не только Сибири, но и всей России.

Уважаемые земляки! Общий созидательный труд жителей края, согласованная работа всех ветвей и уровней власти, их взаимодействие с обществом и бизнесом, которые сложились на сегодняшний день в регионе, способствуют росту экономики и повышению уровня жизни. А успехи в социально-экономической сфере имеют также и огромное моральное значение, укрепляя веру в достойное будущее Алтайского края. И, пожалуй, именно изменения в сознании людей, наша уверенность в завтрашнем дне и есть главный результат, с которым наш край встречает свой 75-летний юбилей. У нашего края есть не только славное прошлое, достойное настоящее, но и перспективное будущее!

В день рождения края я желаю вам гордиться малой родиной, быть бережливыми хозяевами на своей земле и верить в собственные силы. Уверен, вместе мы сможем сделать наш Алтайский край регионом, жителям которого будут завидовать все россияне.

Председатель
Алтайского краевого Законодательного Собрания
И. И. Лоор

Виктор Яшкин, генеральный директор Холдинговой Компании

«Барнаульский станкостроительный завод»:

«Мы стремимся и выходим на уровень мировых стандартов»

Холдинговая Компания «Барнаульский станкостроительный завод» из года в год наращивает объемы производства. Так было в период экономического кризиса, динамика роста четко прослеживается и сегодня. Достичь этого удалось благодаря многоплановости Холдинга. На каких-то его предприятиях случаются спады, на других рост производства — дело вполне привычное. В целом же Холдинг стабильно развивается. Как и за счет чего это происходит, рассказывает его генеральный директор Виктор Яшкин.

— Виктор Алексеевич, 90-е годы прошлого века, да и начало третьего тысячелетия были очень сложные для завода. Вопрос стоял — быть или не быть?

— Раскол Союза, резкий спад экономики, отсутствие живых денег — все это составляющие того периода. Нужно было срочно искать новые рынки сбыта. На предприятии родилась маркетинговая структура, и работала она с полной нагрузкой. Мы понимали, что спрос на боеприпасы для армии будет падать, уповать на госзаказ не имело смысла. Начали осваивать выпуск продукции спортивно-охотничьего назначения. С этой продукцией нужно работать не только на внутреннем рынке, но и выходить на экспорт. Тем более что товары нашего производства отличались высоким качеством и пользовались спросом.

— И каков был путь на международный рынок?

— В 1995 году приняли участие в первой своей международной выставке IWA-95 в Германии и привезли туда всего три товарных позиции. Тогда ничего не продали, но заявили о себе как производители. И только на третий год своего участия нам удалось заключить первый международный контракт. Сегодня свою продукцию мы поставляем практически по всему миру. Это такие страны, как США, Канада, Германия, Австралия, Новая Зеландия и многие другие. Я уже не говорю о странах ближнего зарубежья. Нужно заметить, что путь на международный рынок был очень тернист, тем не менее сегодня мы имеем там очень прочные позиции, предлагая своим партнерам более 200 товарных позиций спортивно-охотничьего назначения. И еще очень важный момент: с 1995 года на качество этой продукции у нас не было ни одной рекламации.

Нельзя не сказать и о том, что с того момента, как заключили свой первый международный контракт, мы ежегодно осваиваем выпуск 13–14 видов новой продукции в товарной линейке предприятия. Еще с первых зарубежных выставок мы поняли: если не будем постоянно двигаться вперед в развитии своих производств, не будет никаких перспектив.



— Всем известно, что очень больших усилий стоило сохранить завод, не распродать его, не угробить производство...

— Если в плане первой части нам неocenимую помощь и поддержку оказала администрация Алтайского края, то над вторым работали сами. Кстати говоря, тема моей кандидатской диссертации формулировалась следующим образом: «Стратегия выживания предприятий оборонно-промышленного комплекса в условиях быстроменяющейся среды на примере Барнаульского станкостроительного завода». В ней изложено то, что мы сделали для сохранения предприятия в условиях экономического кризиса. Мы выжили за счет глубокой степени диверсификации производства, пошли на создание самостоятельных в юридическом плане дочерних предприятий. Так появились «Алтайтал», «Станкор», «Литпром», «Станкоцепь» и другие предприятия. Да, что-то было лишнее, но в основном созданные в те годы предприятия живы по сей день и продолжают наращивать обороты, а их продукция пользуется большим спросом. Это спортивно-охотничья продукция, тали, цепи, пластинчатые теплообменники, нестандартное оборудование.

Несколько лет назад мы освоили выпуск совершенно новой электротали, сегодня мы единственные в России, кто выпускает эту продукцию для атомной энергетики. Научились делать и мостовые краны различной грузоподъемности, выпускаем более 200 модификаций цепей. Сегодня Холдинговая Компания «Барнаульский станкостроительный завод» успешно работает с предприятиями многих направлений экономики: сельское хозяйство, горнодобывающая промышленность, дорожное машиностроение. В свое время для московского метро-

политена выпускали эскалаторные цепи. Все это в совокупности позволяет Холдингу работать рентабельно, своевременно выплачивать людям заработную плату, обеспечивать их социальным пакетом.

— При этом вы практически не имеете госзаказа?

— Он у нас составляет небольшой процент в общем объеме. Таким образом, фактически полностью предприятие ориентировано на гражданский сектор экономики.

— А гражданский сектор производства стабилизировался и продолжает развиваться?

— Последние три года численность работающих, а их на предприятии 2,5 тысячи человек, не меняется. При этом объемы выпускаемой продукции растут постоянно. Причем одно производство в сложные моменты служит спасательным кругом для другого. Взять 2009–2010 годы. В кризис мы не сократили ни одного человека. Ротация шла внутри коллектива. Невостребованными оказывались рабочие кадры в талевом и цепном производстве, мы их переводили на патронный завод. В суммарном объеме производства по Холдингу мы не упали, даже шли с плюсом за счет производства продукции спортивно-охотничьего назначения. Тогда рост его составил 42,6 процента. Сейчас люди вернулись на свои рабочие места, и увеличение объемов производства в текущем году ежемесячно фиксируется во всех производственных подразделениях.

— Насколько известно, очень плодотворно работает конструкторское бюро Холдинга.

— У нас КБ созданы на всех предприятиях Компании. Жизнь заставила пойти по этому пути еще в начале но-

вого тысячелетия. Что нам это дало? На сегодняшний день цепей мы выпускаем более 200 видов, линейка модификаций электроталей перевалила отметку 120, тогда как раньше делали одну грузоподъемностью 3,2 тонны. Широкий перечень выпускаемых теплообменников. Каждое КБ работает строго на своем рынке, что приносит очень хорошие результаты. Все новые изделия — это разработки наших конструкторов.

— Такое предприятие не может и не имеет права жить одним днем. Формируется ли портфель 2013 года?

— Мы работаем в данном направлении уже сейчас. Что касается спортивно-охотничьего производства, в самом ближайшем времени предложим нашим потребителям несколько новых изделий. Недавно закончили реконструкцию кранового производства, а это опять новые виды продукции. Освоили выпуск новых видов пластин для теплообменников в ООО «Термоблок». Начали производство цепей с повышенными нагрузками для нефтедобывающей промышленности. В таком ритме заставляет жить рынок.

— Социальный блок Компании, как говорится, другим на зависть?

— Достаточно сказать, что немного сегодня в крае осталось предприятий, имеющих свои детские оздоровительные лагеря. У нас он есть, также как есть и свой санаторий-профилакторий. Работает своя поликлиника, за три последних года построили две новые столовые. Социальная часть — важнейшая составляющая производственно-экономического процесса.

— Виктор Алексеевич, о чем сегодня мечтает генеральный директор Холдинговой Компании «Барнаульский станкостроительный завод»?

— Сделать хочется очень многое. Пришло время внедрять новое оборудование на некоторых производственных площадках. Сейчас решаем дилемму, как это сделать, не остановив действующее производство. И путь видится один: строительство отдельного современного цеха. Это невозможно сделать без реконструкции инструментального производства, а значит, и этот сектор нужно выводить на современный инновационный уровень. Люди уже просто не хотят работать на старых станках, время требует внедрения оборудования с программным управлением. И мы этим занимаемся. Или еще один момент: наши электрические тали не имеют аналогов в России, но и здесь огромное поле для их модернизации и совершенствования. Нужно стремиться к мировым стандартам, что мы и делаем.

Беседовал Сергей Шевляков

Владимир Нечепуренко, генеральный директор ОАО «Кучуксульфат»:

«Мы думаем не только о расширении современного производства, но и завтрашнем дне»

Изучение месторождения на озере Кучук началось несколько веков назад. В свое время премьер-министр царского правительства Петр Столыпин, будучи на Алтае, распорядился построить до этих краев железную дорогу. И уже в 1920 году Совет Труда и Оборона серьезно заговорил об освоении месторождения. Но началось все с энергопоезда из трех вагонов только в начале 60-х годов прошлого века. Было принято решение о строительстве Кучукского сульфатного комбината в Благовещенском районе — глубинке Алтайского края.

Шли годы, завод развивался, набирал обороты, все увереннее заявлял о себе. Экономический задел прочности здесь всегда был солидным. Сегодня мало кто сомневается в стабильности и отчетливых перспективах предприятия. И на заводе, и в поселке Степное Озеро все знают о том, что заслуга в этом высокопрофессионального коллектива ОАО «Кучуксульфат» и грамотной команды управленцев. Откуда такая осведомленность населения? Да все просто: «Кучуксульфат» монопредприятие, и от него целиком и полностью зависит жизнь поселка Степное Озеро, благополучие почти семи тысяч его жителей.

ДИРЕКТОР

Владимир Яковлевич Нечепуренко — один из самых опытных руководителей предприятий химической отрасли края. Он неоднократно удостоивался звания «Директор года», награжден одной из высших наград региона — орденом «За заслуги перед Алтайским краем» II степени.

...Одно дело просто прожить и проработать рядом в поселке. А вот три десятка лет директором — это совсем другое. Даже простой перечень вех, что случилось за эти годы, говорит о многом. Пережить пришлось социализм, перестройку, капитализм начала 90-х, окрашенный откровенно бандитским оттенком. Но для Владимира Яковлевича самым главным в работе был и остается коллектив, люди с их проблемами и заботами.

Несмотря на все трудности, перед заводчанами всегда стояла задача сохранить высокое качество выпускаемой продукции, плюс стабильность выполнения договорных обязательств.

1998 год внес свои коррективы. Все понимали: чтобы сохранить конкурентоспособность, дальше жить со старым багажом уже нельзя. Производственные линии предприятия требовали кардинальной реконструкции. Здесь долго тогда искали технологию очистки сульфата натрия, требовали оперативного решения и другие



Владимир Нечепуренко руководит ОАО «Кучуксульфат» уже 30 лет

производственные вопросы. Фирма Roland Berger and Partner провела маркетинговые исследования по сбыту продукции и просчитала экономику завода по международным стандартам. Это был первый опыт в Алтайском крае. Зарубежные партнеры не только предоставили расчеты, но и организовали поездку специалистов ОАО «Кучуксульфат» в Канаду на аналогичное предприятие. Таким образом была решена главная проблема — очистка сульфатных растворов.

Уже в 2000 году ОАО «Кучуксульфат» начало работать по очистке сульфата натрия. А в 2004 году увеличили мощность установки, и пойти на данный шаг заставил рост объемов выпускаемой продукции. Достаточно сказать, что сегодня в перечне мировых предприятий в своей сфере по производительной мощности ОАО «Кучуксульфат» прочно занимает второе место. Этому способствовало и то, что потребители «заставили» привлечь в производство не только новые технологии, но и новые взаимоотношения с поставщиками.

Если вести речь о сегодняшних технологических приоритетах предприятия, то здесь сумели всех убедить и на конкретных примерах доказать, что дорого это не значит плохо. Бульдозеры марки Caterpillar себя целиком и полностью оправдали. Да, дорого, но это экономически выгодно: такой бульдозер в 2 раза мощнее отечественного, в 2 раза меньше на одну тон-

ну продукции потребляет ГСМ. Но чтобы сбалансировать рынок поставок и не отдаваться только в руки Caterpillar'a, взяли бульдозер фирмы Liebherr. Второй момент, после командировки в Италию здесь пошли на замену выпарного оборудования из нержавеющей стали на титановое. Если первый вариант оборудования выдерживает 3–5 лет эксплуатации, то титан способен работать 25 лет. Есть еще один плюс: коэффициент теплопередачи у титана значительно выше. А это важнейшая составляющая увеличения производительности.

КАДРЫ И ЕЩЕ РАЗ КАДРЫ...

«Кучуксульфат» сегодня известный бренд. И одна из важнейших составляющих этого — кадровая политика предприятия. Еще на заре 90-х ее считали краеугольным камнем, мало что изменилось и сегодня. Предприятие ежегодно тратит по 1,5–2 миллиона рублей на обучение будущих специалистов. И результаты налицо. На заводе работают квалифицированные финансисты, экономисты, бухгалтеры, юристы, химики-технологи, энергетики, тепловики — всех не перечислить. Причем учатся люди не только в Барнауле, в ОАО «Кучуксульфат» есть студенты вузов Новосибирска, Томска и даже Санкт-Петербурга. За точку отсчета берут 1990 год. Проблем всяческих хватало, но, несмотря ни на что, завод тогда начал массовую подготовку кадров. За два десятилетия выучили 76 специалистов. Из них больше половины сегодня трудятся на заводе.

Один из принципов Владимира Нечепуренко: выучи специалиста, доверь, а уж потом спрос учиняй. Сегодня все окружение генерального директора ОАО «Кучуксульфат» — доморощенные спецы. Все они, имея высшее образование, секреты современного производственного и финансово-экономического процессов постигали на предприятии. Но быть стипендиатом ОАО «Кучуксульфат» нелегко. Уже сложившаяся традиция, что с будущими студентами — стипендиатами ОАО «Кучуксульфат», их родителями лично встречается генеральный директор завода.

Но даже статус студента — стипендиата ОАО «Кучуксульфат» вовсе не гарантирует легкой жизни. Да, отличники получают от завода стипендию 2500 рублей, что больше чем президентская. Как правило, 70 процентов ребят учатся на хорошо и отлично, и это устраивает руководство завода. А вот троечникам приходится сложнее. Предприятие может просто расторгнуть договор, правда, не предъявляя финансовых претензий, и студент автоматически теряет место будущей работы. Все объясняется только одним: заводу нужны грамотные специалисты-практики. А практику производственной жизни стипендиаты постигают, будучи студентами. Летние каникулы у них, как правило, 10 дней, а все остальное время — работа в цехах и производственных подразделениях ОАО «Кучуксульфат». И это обязательное условие. Не случайно, что роль инженерно-технических работников в ОАО «Кучуксульфат» чрезвычайно высока. Именно они определяют эффективность производственного процесса предприятия.

Анастасия Складчикова, выпускница химического факультета АлтГТУ им. И. И. Ползунова:

— Быть студентом от ОАО «Кучуксульфат» престижно. Вместе с тем это большая ответственность в плане учебы и прохождения практик на предприятии. Но главное не трудности, главное — есть стимул стать хорошим специалистом. Я прошла несколько производственных практик на заводе, сразу после защиты диплома вышла на работу. У меня нет волнения от слов «молодой специалист», за годы учебы я хорошо узнала специфику завода. И теперь имею прекрасные возможности для профессионального и карьерного роста.



Не иссякают запасы белого золота озера Кучук

КАЗНА КРАЯ — ЭТО СВЯТОЕ

Один из основных принципов в плане оценки предприятий сводится не к масштабам производства, не к средней заработной плате, а к объемам налоговых платежей, в первую очередь в местный, муниципальный и краевой бюджеты. Среднегодовой платеж ОАО «Кучуксульфат» в бюджеты всех уровней составляет свыше 300 миллионов рублей. И это не считая очень существенной спонсорской помощи на различных уровнях.

Еще одна характерно отличительная особенность или черта руководителя крупного монопредприятия в том, что он все время находится на виду. В краевом, областном центре директор крупного завода, отработав день, уже за стеклом служебного автомобиля приобретает статус обычного горожанина. В поселке ты директор днем и ночью и независимо от того, где находишься в данный момент — на работе или дома. Здесь тебя узнают все и везде: в магазине, на стадионе, в клубе, в больнице. И везде, независимо от времени суток, ты вынужден решать проблемы. Так было совсем недавно, когда Нечепуренко пригласили к себе в ординаторскую врачи больницы поселка Степное Озеро.

Главный врач филиала ЦРБ Благовещенского района в поселке Степное Озеро Надежда Григорьева рассказывает: «У нас пять отделений: хирургия, кардиология, реанимация, гинекология и родильное отделение. На модернизацию последнего мы из краевого фонда модернизации здравоохранения получили около 7 миллионов рублей, свыше 5 миллионов нам дал «Кучуксульфат». И в итоге, по словам вице-губернатора Алтайского края Даниила Бессарабова и специалистов крайздрава, сегодня мы имеем лучшее в крае родильное отделение. Скажу больше, у нас создан Фонд развития поселка Степное Озеро, куда основные отчисления идут от завода. И я не сомневаюсь, что уже в скором будущем все отделения поселковой больницы станут образцово-показательными».

ПОСЕЛОК СТЕПНОЕ ОЗЕРО

ОАО «Кучуксульфат» и поселок Степное Озеро — единое целое. Их невозможно даже представить раздельно. Крепкое предприятие и, как результат, профицитный бюджет поселка. Один пример: на 1 января практически каждого наступающего года в бюджете Степного Озера остаются неизрасходованными несколько миллионов рублей. Таких поселков по стране-то единицы, не говоря уже об Алтайском крае или соседних регионах.

В Степном Озере есть все: школа, строительный и медицинский колледжи, два детских сада с резервом свободных мест в 20 процентов, Дом культуры, стадион, жилой комплекс с централизованным отоплением, больница на зависть многим районным центрам, освещение улиц по энергосберегающим технологиям, сирень, растущая по обочинам поселковых улиц. Вот только проблемы с дорогами, но это уже головная боль администрации поселка.

Поселок Степное Озеро живет заводом, а ОАО «Кучуксульфат» как губка впитывает в себя проблемы поселка. Это неразрывные вещи. Все понимают: пока работает ритмично предприятие, ритмичной жизнью живет поселок.

«Кучуксульфат» — локомотив Благовещенского района. И в этом заслуга тоже всего коллектива. Сегодня завод и администрация района делают одно общее дело — работают на благо жителей всего района. Предприятие платит налоги, участвует во многих спонсорских программах и проектах, район решает социальные вопросы жителей поселка Степное Озеро. Завод в 2004 году выкупил тепловые сети, и в прошлом остались времена, когда месяцами не получали выплат от района за поданное тепло. Сегодня есть договоры с каждым потребителем теплоэнергии, а процент оплаты составляет 98,7.

— Значение ОАО «Кучуксульфат» не только для Благовещенского района, но и для Алтайского края очень трудно переоценить, — говорит руководитель отделения Пенсионного фонда России по Благовещенскому району Алтайского края Александр Шаповалов. — На местном уровне это градообразующее предприятие.

Заготовка бесценного сырья для производства сульфата натрия



На уровне края и страны — безоговорочный лидер в своей отрасли. Крайне сложно представить сегодня социально-экономическую жизнь района без этого предприятия. Во все времена, даже в тяжелые 90-е годы прошлого века, «Кучуксульфат» отличался стабильностью уплаты страховых взносов в Пенсионный фонд. Не случайно коллектив ОАО «Кучуксульфат» награжден дипломом Пенсионного фонда «Лучший страхователь России по итогам 2011 года». А это дорогого стоит.

ПЕРСПЕКТИВЫ

— Неправильно будет говорить, что на заводе сделано все и ничего не нужно предпринимать в плане модернизации производственного процесса, — говорит генеральный директор ОАО «Кучуксульфат». — Есть предел сырьевой базы и технический максимум оборудования. Но выход всегда можно найти. Один из них — уменьшение энергоемкости производства. Много лет ОАО «Кучуксульфат» работает на основе

годового, квартального и месячного бюджета. Я считаю, что современное, успешное производство невозможно без элементов плановой экономики. В связи с этим хорошо просматриваются и перспективы 2012 года. Но предприятие не может работать только на рост объемов продукции, необходимо еще помнить и об экологической составляющей региона и озера. Работать во вред своему завтрашнему дню — полное безумие. Достаточно привести только один пример, свидетельствующий, что экология поселка Степное Озеро жива и здорова. На территории, в противовес всем скептикам, разбиты цветники и газоны, растут пирамидальные тополя. До минимума сокращены, за счет внедрения системы мокрой очистки на ТЭЦ, вредные выбросы в атмосферу. Отказались от тяжелых, низких по качеству углей. Мы думаем не только о расширении современного производства, но и завтрашнем дне. А потому сегодня у ОАО «Кучуксульфат» стабильное экономическое состояние.

Экономический задел прочности в ОАО «Кучуксульфат» всегда был солидным, что свидетельствует о грамотной политике совета директоров.

— На протяжении многих лет завод стабильно и динамично развивается, — продолжает Владимир Нечепуренко. — Объем производства в 2011 году составил 3,48 миллиарда рублей, или плюс 10 процентов к уровню 2010 года. Прогнозируемый объем производства на 2012 год — 3,6 миллиарда рублей. За шесть месяцев текущего года произведено продукции на сумму 1,8 миллиона рублей, численность коллектива сегодня 1133 человек, а среднемесячная заработная плата превышает 25 тысяч рублей. Кстати сказать, самая высокая в химической промышленности Алтайского края. В 2011 году мы приступили к реализации инвестиционного проекта «Модернизация технологического оборудования для производства сульфата натрия». Суть его заключается в замене выпарных аппаратов, изготовленных из нержавеющей стали, на новые, выполненные из титана. Это позволит увеличить мощности выпарной установки. Подчеркну, что срок эксплуатации титанового оборудования в 10–12 раз больше, чем аналога из нержавеющей стали. Администрацией Алтайского края принято решение о поддержке реализации данного проекта путем субсидирования части банковской процентной ставки по кредиту. Стоимость инвестиционного проекта составляет 154 миллиона рублей.

Сергей Шевляков



**Заместитель начальника
Управления Алтайского края по
промышленности и энергетике
Владимир Локтюшов:**

— В Алтайском крае химическую продукцию выпускают более 100 предприятий. Объемы ее отгрузки в денежном выражении в 2011 году составили 10,6 млрд

рублей. Масштабы химического производства по сравнению с 2010 годом выросли на 29,6%, тогда как в целом по краю рост составил 7,9%.

А это значит, что химическая промышленность края развивается стабильно и в этом немалая заслуга ОАО «Кучуксульфат». Одна из основных задач предприятия сохранить и преумножить эту тенденцию. В последнее время завод очень сильно преобразился в плане совершенствования технологий, модернизации оборудования, оптимизации управленческих процессов. Что касается выпускаемой продукции, она всегда отличалась высоким качеством, и данный показатель продолжает расти. Отмечено это и на уровне страны. В 2011 году ОАО «Кучуксульфат» признан первым в стране в номинации «Самое оптимизированное предприятие России». И что особенно важно, заработанные деньги вкладываются в дальнейшее развитие завода. А это говорит о том, что накануне полувекового юбилея ОАО «Кучуксульфат» имеет право уверенно смотреть в будущее.

«СДС-Маш»: активная социальная политика — залог стабильного развития производства



Холдинговая компания «Сибирский Деловой Союз» с самого начала своего существования проводит активную социальную политику. Это — основной принцип деятельности «СДС» и всех ее отраслевых подразделений, в том числе и крупнейшей в сфере обрабатывающей промышленности холдинговой компании «СДС-Маш», основной актив которой, ОАО «Алтайвагон», является одним из ведущих промышленных предприятий Алтайского края.

Социальная политика «СДС» направлена на повышение уровня жизни работников и ветеранов компании, на решение проблем городов и сел, где расположены предприятия холдинга, включая такие, как строительство нового жилья и социальных объектов. Накопленные социальные инвестиции СДС уже составили более 3 млрд рублей. Предприятия холдинга «СДС-Маш» в этом ряду стоят среди лидеров, реализуя крупные социальные проекты в Алтайском крае, где проявления такой социальной активности еще непривычны. В феврале 2012 года компания построила 64-квартирный жилой дом в Новоалтайске, а в июне — ввела в строй реконструированный детский сад в Рубцовске. Эти вводы стали еще одним проявлением заботы холдинга о своих работниках, ведь в этих городах Алтайского края работают ведущие предприятия ХК «СДС-Маш» — ОАО «Алтайвагон» и его Рубцовский филиал.

О планах реализации крупных социальных проектов ХК «СДС-Маш» вице-президент «СДС» по машиностроению Альберт Колесников объявил в 2011 году, сообщив о намерении построить дом в Новоалтайске и реконструировать детский сад в Рубцовске. В этом году эти проекты были успешно реализованы.

Так, в феврале нынешнего года в центре Новоалтайска был введен в



Уважаемые жители Алтайского края!

Примите самые искренние поздравления с 75-летием Вашей малой родины!

В истории края — немало славных страниц, отмеченных именами ваших выдающихся земляков, их воинскими подвигами и трудовыми свершениями, достижениями в науке и культуре. Энергия и работоспособность жителей Алтая, верность замечательным традициям многих поколений своих предшественников заслуживают большого уважения, помогают бережно возделывать родную землю, работать на благо региона и всей России.

Сегодня Алтай — это не только одна из основных житниц страны. Здесь активно решаются задачи по развитию промышленного производства, внедрению новых технологий, укреплению социальной сферы.

Самых добрых слов заслуживают все жители Алтайского края, каждый из которых внес вклад в его развитие, а значит, вписал строчку в историю.

От всего сердца желаю всем крепкого здоровья, благополучия и веры в будущее!

С уважением

А. И. Колесников,

вице-президент по машиностроительной отрасли ЗАО ХК «СДС»

строй новый 8-этажный дом для работников ОАО «Алтайвагон». И эта новостройка стала одним из первых подобных жилищных проектов, реализованных во всем Алтайском крае за последние 20 лет. Поздравляя заводчан на торжественном открытии, губернатор Алтайского края Александр Карлин сказал, что очень рад тому факту, что возрождается традиция участия предприятий в строительстве жилья для своих работников, которая многие десятилетия существовала в нашей стране. «Хочу особо подчеркнуть, что примеры такой социальной ответственности в Алтайском крае не носят массовый характер, — подчеркнул Александр Карлин. — «Алтайвагон» в этом вопросе является лидером, все работодатели должны брать с него пример, а мы такие инициативы будем всячески поддерживать». Вручивший новоселам ключи президент «СДС» Михаил Федяев подчеркнул: «Это первый дом, который мы сдаем здесь, в Новоалтайске, но не последний! Мы планируем и дальше

привлекать на работу молодых специалистов, чтобы они могли трудиться, развивать завод, производить современную и востребованную продукцию».

Застройщиком дома выступил холдинг «СДС-Строй» (еще одна компания, входящая в состав СДС). Строительство обошлось в 75 млн рублей. Дом находится в удобном месте с развитой социальной инфраструктурой. Рядом располагаются школа и детский сад, парк и городской спортивный комплекс. Подъездная дорога к дому была заасфальтирована, благоустроена придомовая территория, построены асфальтированные велосипедные дорожки, баскетбольная и детская площадки. Отделка квартир дома производилась с помощью самых современных строительных материалов. В квартирах сразу установлены электрические плиты и сантехническое оборудование, стены оклеены обоями под покраску и уложены линолеум, то есть жилье введено под ключ и сразу пригодно для проживания с высоким уровнем комфорта.

Стоимость квартир для вагоностроителей в новом доме определена на очень приемлемом уровне — 26 тыс. рублей за квадратный метр. Что выгодно отличается от сложившейся рыночной стоимости. Кроме того, на «Алтайвагоне» в соответствии с принципами социальной политики «СДС» разработана программа льготного кредитования работников для покупки жилья. «Когда я узнала, что завод будет строить дом, не раздумывая подала заявление. Для моей семьи это единственный шанс улучшить жилищные условия. Ведь получить заем от завода и оформить ипотеку можно под льготный процент. Просто не верится, что у нас появилось собственное жилье!» — так эмоционально описала получение квартиры в новом доме крановщица рамно-заготовительного цеха ОАО «Алтайвагон» Марина Липатникова. И это был не единственный приятный момент для работницы предприятия в этот день. За высокие производственные показатели она получила подарок от президента «СДС» Михаила Федяева — современный жидкокристаллический телевизор.

Другим проявлением активной социальной политики и настоящей заботы о работниках стала реконструкция детского сада в Рубцовске — для детей работников еще одного предприятия ХК «СДС-Маш», Рубцовского филиала ОАО «Алтайвагон». В июне нынешнего года реконструированный и капитально отремонтированный детский садик принял 85 ребятишек. Восстановление пустовавшего и неиспользовавшегося здания бывшего детского сада № 34 по улице Громова Рубцовска было проведено по инициативе компании «СДС» и администрации города. А реализацией проекта занялся холдинг «СДС-Маш»: координатором проекта был назначен помощник директора Рубцовского филиала «Алтайвагона» по социальным и кадровым вопросам Сергей Пчеляков, заказчиком выступил «СДС-Строй», подрядчиком — строительная фирма «Бетта». Финансирование в полном объеме, а это 40 млн рублей, осуществлял «Алтайвагон» за счет собственных средств.



Православный детский центр в честь Святой Великомученицы Екатерины в Рубцовске



Губернатор
Новосибирской области
В. А. Юрченко

Уважаемый Александр Богданович! Уважаемые жители Алтайского края!

Поздравляю вас с 75-летием со дня образования региона!

Мы все понимаем, что эта дата достаточно условная, ведь реальная история земель, которые 75 лет назад были выделены в самостоятельную административную единицу, ведет вглубь веков.

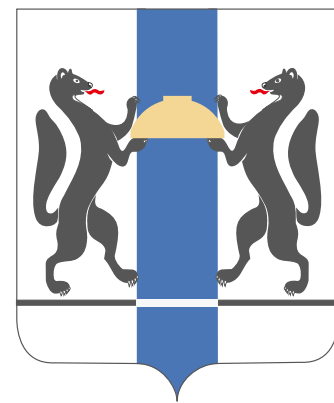
В богатую историю Алтайского края вписали свои достижения тысячи земледельцев и животноводов, рабочих и инженеров, строителей, врачей, учителей и много других людей. Это ветераны, прославившие себя героизмом и яркими трудовыми достижениями. Это и наши современники, принявшие эстафету славных дел. Оптимизм, трудолюбие, огромная сила духа многих поколений жителей Алтайского края определяют не только успехи прошлых лет и нашего времени, но и перспективы будущего развития.

У вас более шести миллионов гектар пашни – поистине уникальный ресурс. Сегодня он подкреплен новыми агротехнологиями и мощной техникой. В Алтайском крае развивается промышленность, ведется строительство дорог и жилмассивов. Регион эффективно использует уникальные природно-климатические и лечебные ресурсы. Уверен, вы сможете осуществить все, что наметили!

Семьдесят пять лет назад Западно-Сибирский край разделился на Новосибирскую область и Алтайский край. Но нас продолжают связывать экономические, торговые, культурные связи, которые со временем только укрепляются.

Желаю всем жителям Алтайского края плодотворной и созидательной работы, мира и процветания.

Успехов во всех делах и начинаниях!



В результате после реконструкции был построен не просто детский сад, а детский центр на 85 детей, в котором обустроено самое современное техническое оснащение, а помимо выполнения основных функций дошкольного учреждения налажена работа еще и специализированных развивающих групп. Благодаря всему этому получилось одно из лучших дошкольных учреждений в Алтайском крае.

В ходе реконструкции в здании произвели полную перепланировку и отделку помещений, заменили радиаторы отопления, установили пластиковые окна Rehau и современную сантехнику, переоборудовали систему энергоснабжения. Снаружи был утеплен и отделан сайдингом фасад нового садика. Уникальной новинкой, единственной в Рубцовске, для детского учреждения стало оборудование инфракрасного теплого пола, оформление интерьера силами профессиональных дизайнеров. Благодаря современным отделочным материалам и новой мебели внутренняя обстановка центра получилась красивой и комфортной, а во дворе садика был устроен автогородок с электромобилями и светофорами, чтобы малыши могли изучать правила дорожного движения.

Альберт Колесников, inspectируя ход реконструкции, отметил, что новый садик будет лучшим и образцовым не только в Рубцовске, но и во всем Алтайском крае, и для компании «СДС» — «честь построить такой детский сад».

Так в июне Рубцовск получил Православный детский центр имени Великомученицы Екатерины, новое, современное дошкольное учреждение, очень нужное для города, ведь в очереди в детские сады в нем стоят 3,8 тыс. детей. Неслучайно на открытии губернатор



Губернатор Алтайского края А. Б. Карлин и президент ХК «СДС» М. Ю. Федяев открывают праздничную церемонию вручения ключей новоселам в Новоалтайске

Алтайского края Александр Карлин заявил, что «это самый лучший детский сад не просто в городе, а во всем Алтайском крае, холдинг «СДС» поднял планку, и хотелось бы, чтобы и другие компании подтягивались и реализовывали социальные проекты на таком же высочайшем уровне». Глава администрации города Владимир Ларионов выразил огромную благодарность холдинговой компании «СДС», которая не просто поддержала инициативу горадминистрации открыть в Рубцовске новый детский сад, но и своими силами осуществила ее в самые кратчайшие сроки. Президент «СДС» Михаил Федяев «без ложной скромности» подтвердил, что детский сад в Рубцовске действительно самый лучший не только в Алтайском

крае, но и Кемеровской области, где «СДС» уже построил пять подобных дошкольных учреждений.

Решением властей Рубцовска новый детский дошкольный центр передан в безвозмездное пользование автономной некоммерческой организации «Счастливое детство», а финансировать учреждение будет Рубцовский филиал ОАО «Алтайвагон». И, если в муниципальных детсадах города содержание одного ребенка стоит 7,4 тыс. рублей, то в новом детском саду расходы составят 15 тыс. рублей в месяц, но родительская плата сталеваров — работников Рубцовского филиала определена в том же размере, как в среднем по городу, 1,4–1,5 тыс. рублей в месяц. Остальные расходы компенсирует завод.

Вице-президент холдинговой компании «Сибирский Деловой Союз» по машиностроению Альберт Колесников подчеркивает, что «СДС-Маш», как принято в «СДС», постоянно проводит сильную социальную политику. Наряду с активной инвестиционной политикой это является залогом стабильного производственного развития, успешного выполнения крупных инвестпроектов, поддержания конкурентоспособности предприятий ХК «СДС-Маш». Поэтому машиностроительный холдинг, как и другие отраслевые подразделения «СДС», активно сотрудничает с вузами, ПТУ и техникумами в подготовке специалистов, привлекает молодых работников, старается заинтересовать их. И не только достойной оплатой, но и постоянной социальной поддержкой. Социальная политика «СДС» нацелена на то, чтобы обеспечить работающим достойный уровень жизни. Она предусматривает предоставление работникам «СДС-Маш» различных форм поддержки, предоставление возможностей работникам и их детям отдохнуть со скидкой, приобрести продукты производства «СДС» со скидкой, получать результаты от реализации компанией крупных социальных проектов.

Следуя такому курсу в своей социальной политике, «СДС-Маш» намерен реализовать в Алтайском крае еще два крупных социальных проекта. Как сообщил Альберт Колесников, на этот раз планируется в Новоалтайске построить детский сад, а в Рубцовске — жилой дом для сотрудников Рубцовского филиала ОАО «Алтайвагон». Кроме этого, в настоящее время компания подыскивает в Рубцовске площадку для строительства коттеджного поселка для работников предприятия.

Гражданка оборонке не помеха

Еще пять лет назад Бийский олеумный завод был на грани банкротства. Сегодня это одно из ведущих промышленных предприятий не только Алтайского края, но и всей химической отрасли России. Приход на должность генерального директора для Петра Переведенцева совпал с получением заводом статуса государственного казенного предприятия. Но одно это, конечно же, не гарантировало моментального погашения убытков в объеме 170 миллионов рублей. Нужны были срочные меры финансового, экономического и просто хозяйственного порядка.

— Петр Павлович, в той ситуации, наверное, было не до планов и перспектив. С чего пришлось начинать?

— С наведения элементарного порядка, как чисто хозяйственного и организационного, так и финансового. На себе замкнул все: экономику, финансы, энергетiku, всю структуру предприятия. Таким образом за год мы вернули в оборот предприятия около 500 миллионов рублей, погасив все убытки. При возрождении предприятия ничего не изобретали. На плано-аналитические рельсы поставили экономику, полностью компьютеризировали процесс. Прописная истина: понимая экономику, можно прогнозировать прибыль. В этом направлении и движемся сегодня.

— Наводя элементарный порядок, вы держали в уме и технологическое перевооружение завода?

— Есть непрерываемое экономическое правило: если предприятие ничего не вкладывает в технологию, оно обречено. Даже в тот период мы нашли средства и построили вторую нитку серной кислоты, что принесло порядка 100—150 миллионов рублей в плане увеличения объемов производства. Возобновили по новым технологиям производство высококачественных электродов. Мы живем по принципу — нельзя сидеть и ждать госзаказ, нужно делать и делать хорошо то, что сегодня востребовано на рынке. А это взрывчатка, кислоты, эмали, лаки, растворители, те же электроды.

— Приоритеты определены: новые технологии, научные разработки, подготовка кадров соответствующего уровня — и все это требует огромных финансовых вложений.

— Безусловно. Недавно мы получили возможность прибыль оставлять у себя и использовать ее на дальнейшее развитие предприятия. Целевого финансирования на эти цели нет и, думаю, в ближайшее время не будет. Но нам идут навстречу. Причина, полагаю, в том, что если в 2007 году было убытков 175 миллионов рублей, то с 2008 года мы постоянно работаем с прибылью. И за последние годы в развитие и модернизацию производства вложили более полумиллиарда рублей. Без этого мы бы не смогли наметить и определить сегодняшние приоритеты. Сейчас есть намерения ежегодно в модернизацию всех направлений и приоритетов вкладывать до 200 миллионов рублей.

— Отдельная тема разговора — инновационные технологии.

— Их несколько. Это производство эмульсионных взрывчатых веществ. Второе — развитие производства присадок к топливу. Третье направление — выпуск суперпластификатора бетона. Плюс четвертый серьезный блок — электродное производство. Мы доводим до совершенства, что когда-то было визитной карточкой завода, но сегодня это технологически современная продукция и значительно большего ассортимента. К данной категории производств относятся технологии биофармацевтического кластера. Нельзя не сказать о бытовой химии и бетоном производстве, которые



также значимы с финансово-экономической точки зрения. Одним словом, круг направлений очень обширен.

— За счет чего можно сохранить положительные тенденции?

— Необходимо активизировать внедрение прогрессивных и ресурсосберегающих технологий, позволяющих нарастить выпуск наукоемкой и высокотехнологичной продукции, повысить эффективность производственного процесса в целом. В этом году мы не планируем запуск новых производств, важно выйти на запланированную мощность по тем, которые были освоены и воссозданы в предыдущие годы. А здесь у нас есть большой задел. Созданное год назад производство суперпластификатора уже позволило сказать свое слово в строительной индустрии региона. Не можем мы не гордиться новыми, но уже стабильно работающими производствами — ПЭВВ «Эмигран П25», который по итогам 2011 года стал победителем краевого конкурса инновационных проектов «Новый Алтай», и присадки к дизельному топливу «Экоцетол». Оба этих вида продукции вошли в число шести, которые в 2011 году получили звание «Лучший алтайский товар года».

В ближайшее время поставлена задача — начать выпуск октогена и гексогена, наши ученые вплотную подошли к проектным работам в данном направлении. Мы планомерно работаем по участию в федеральной целевой программе создания производства паранитротолуола, строительство которого намечено на 2013 год. Все это позволит привлечь на предприятие значительные средства и даст толчок к развитию выпуска продукции двойного назначения.

— Задачи, что ставились перед коллективом завода в 2011 году, выполнены полностью?

— Да. Чистой прибыли получено свыше 150 миллионов рублей. Увеличение объемов производства, дополнительные рабочие места были обеспечены за счет ввода новых технологических линий, таких как цетаноповышающей присадки, эмульсионных взрывчатых веществ, которых на рынок поставлено свыше 2000 тонн. Добились мы и качественного производства суперпластификатора. Еще одно новое направление — производство своего сырья для выпуска эмульгаторов. Что касается новых рабочих мест, то их создано около двухсот. Не могу не сказать и о ценовой политике, ставшей в последние годы визитной карточкой завода, она очень привлекательна для потребителей нашей продукции.

— Тема выпуска цетаноповышающих присадок, можно сказать, один из коньков предприятия и наиболее эффективное производство?

— Получается так. В результате проделанной громадной организационной работы, тщательных маркетинговых исследований, контактов с потребителями этой продукции мы вышли на рынок «Роснефти». И в текущем году уже увеличили выпуск цетаноповышающих присадок по сравнению с соответствующим периодом 2011 года в два с половиной раза.

— Что можно сказать о развитии продукции гражданского сектора? Какова его экономическая эффективность и как вы можете охарактеризовать перспективы его развития?

— Я должен отметить, что в течение двух последних лет многое сделано по улучшению качества сварочных электродов и они стали более востребованы на рынке. А это главное свидетельство того, что движемся в правильном направлении. В кратчайшие сроки разработано более 25 видов новых номенклатур сварочных электродов. Все это в комплексе позволило несколько сместить акценты, сейчас мы занимаемся не увеличением объемов этих производств, а повышением их эффективности.

Еще одно важнейшее направление гражданского сектора — это производство бетонов. На базе нашего строительного управления восстановлен участок железобетонных изделий. Планируем здесь изготовить продукции на 35–37 миллионов рублей. Для достижения данной цели необходимо было в кратчайшие сроки провести реконструкцию производственных линий, и сегодня она уже завершена. Ассортимент железобетонных изделий тоже достаточно широк: плиты, перемычки, поребрик. Вся продукция пользуется спросом, а обусловлено это опять же гибкой и приемлемой ценовой политикой. У нас самый дешевый в Бийске бетонный раствор: тонна стоит около 2000 рублей, тогда как в городе — 2700.

— Иными словами, гражданский сектор продукции, выпускаемой на заводе, экономически выгоден предприятию?

— Безусловно. И к такому выводу мы пришли не спонтанно. Анализ работы предприятий нашей отрасли показывает, что сегодня нельзя надеяться только на государственный заказ. Мы для себя приняли решение: технологические линии по выпуску оборонной продукции в случае их неполной загрузки просто необходимо использовать максимально для выпуска гражданской продукции. Но тем не менее мы отдаем себе отчет, что наше основное предназначение как государственного казенного предприятия — это своевременное и качественное обеспечение оборонных заказов. Бийский олеумный завод активно участвует в федеральных целевых программах, которые нацелены на развитие оборонных направлений России. А это гарантия получения до 2020 года порядка 1,5 миллиарда рублей. Но, повторюсь, сумели организовать производство так, что гражданка оборонке не мешает.

— 2012 год объявлен на заводе годом экономики. Что это значит?

— Главная задача — оптимизировать производственный процесс с целью повышения его эффективности и получения наибольшей прибыли. Дополнительные дивиденды принесет технологическое переоснащение отдельных производств. Все это в совокупности позволит достойно представлять наше предприятие на рынке, куда мы выставляем очень широкий ассортимент качественной продукции. Сегодня потребителям нашей продукции гораздо легче приобрести ее. Практически во всех регионах России за Уралом есть базы, где сконцентрированы определенные запасы продукции. Предварительные просчеты показывают, что подобная организация работы должна

обеспечить получение прибыли в текущем году в объеме 150—170 миллионов рублей.

— Что делается в плане обеспечения стабильного будущего завода?

— Очень многое, и прежде всего стремимся во весь голос заявлять о себе на федеральном уровне. Постоянно участвуем в целевых программах и имеем в этом плане репутацию надежного и ответственного предприятия. Иначе нельзя: федеральные целевые программы — гарантия стабильного развития наших специальных производств. При этом мы еще имеем хорошую возможность заниматься модернизацией имеющихся технологических линий. Понимание того, что предприятие должно ритмично развиваться, у нас сформировано как у руководящего звена, так и у рядовых рабочих. Есть даже специальная служба развития предприятия. Она постоянно совершенствует свои функции, реформируется в зависимости от требований времени. Сегодня, например, это отдел новой техники. Мы постоянно находимся в поиске оборудования, на котором возможно эффективно работать по инновационным технологиям.

— Вы долго шли к подписанию соглашения о сотрудничестве с администрацией Алтайского края. В каком направлении развивается данное партнерство?

— Если вести речь о предприятии на уровне края и минпромторга, то Бийский олеумный завод всеми признан как динамично развивающаяся структура. Сегодня мы плотно работаем в плане реализации соглашения о сотрудничестве с краевыми и городскими властями. Предприятие активно участвует в социально-экономической жизни Бийска, город же, в свою очередь, впервые за многие годы обратил внимание на инфраструктуру промышленной зоны. Если вести речь о нашем участии в социально-экономической жизни края, то мы находимся в пятерке крупнейших промышленных предприятий по объемам производства продукции в регионе. А отсюда и соответствующие отчисления в бюджет края. И это немалые деньги.

— На заводе многое делается в плане социального обеспечения трудового коллектива?

— Мы федеральное казенное предприятие и работаем в соответствии с коллективным договором, каждый работающий имеет мощнейший социальный пакет. На заводе создан приличный профилакторий, который в техническом плане оснащен по последнему слову медицинским оборудованием. Кстати, очень интересный факт: четыре года назад на заводе было очень много больничных, сейчас этот показатель резко ушел вниз. График работы профилактория — осень, зима, весна. А летом здесь хозяева — дети наших рабочих, профилакторий меняет свой статус на лагерь отдыха. Неслучайно в 2011 году ФКП «Бийский олеумный завод» сразу по нескольким номинациям вошло в число победителей конкурса «Лучший социально ответственный работодатель». Увеличение производства позволяет ежегодно повышать заработную плату, сегодня ее средний уровень превышает 18 тысяч рублей, и этот рост продолжается.

— Петр Павлович, какими вам видятся ближайшие перспективы предприятия?

— Они четко определены бизнес-планом развития завода. Ежегодный прирост объема производства может и должен составлять один миллиард рублей. Это нормально, а главное, по силам коллективу. В 2012 году планируем выйти на 4 миллиарда 460 миллионов рублей. И в настоящее время производственный график достижения этой цели четко выполняется.

Беседовал Сергей Шевляков

Виктор Мещеряков, начальник Управления Алтайского края по промышленности и энергетике:

«Бийский олеумный завод: отчетливость перспектив»



— Сегодня федеральное казенное предприятие «Бийский олеумный завод» — одно из самых стабильных и динамично развивающихся промышленных предприятий не только Алтайского края, но и России в целом. Но нужно особо подчеркнуть, что еще несколько лет назад завод находился на грани предбанкротного состояния. С приходом на должность генерального директора Петра Переведенцева и, главное, после формирования новой управленческой команды, усиления квалифицированными кадрами ключевых производственных участков положение дел изменилось коренным образом.

Завод из года в год наращивает объемы производства, внедряет новые, инновационные технологии, активно участвует в реализации федеральных целевых программ, повышает качество выпускаемой продукции и расширяет свое влияние на всероссийском рынке. Основ-

ной курс руководства предприятия — работать на длительную перспективу, совершенствовать имеющиеся технологические линии, расширять ассортимент выпускаемой продукции, увеличивать социальную составляющую в коллективе. И все это четко выполняется.

Как подтверждение, средняя заработная плата на Бийском олеумном заводе сегодня одна из наивысших не только в Бийске, но и в Алтайском крае. Поэтому неслучайно Бийский олеумный завод в 2011 году занял первое место в крае среди предприятий оборонно-промышленного комплекса, стал победителем Всероссийского конкурса, проводимого Министерством промышленности и торговли Российской Федерации в рамках социально-экономического партнерства. Кстати сказать, это первый случай в истории Алтайского края, когда предприятие данной отрасли становится лучшим в России.

Необходимо подчеркнуть, что недавно состоялось заседание краевой трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений, посвященное 20-летию социального партнерства в Алтайском крае. В рамках данного мероприятия были вручены награды 16 предприятиям — победителям и призерам конкурса «Лучший социально ответственный работодатель года». Федеральное казенное предприятие «Бийский олеумный завод» завоевало призовые места сразу в пяти номинациях: «За развитие социального партнерства в организациях производственной сферы», «За создание и развитие рабочих мест в

организациях производственной сферы», «За развитие кадрового потенциала в организациях производственной сферы», «За сокращение производственного травматизма и профессиональной заболеваемости в организациях производственной сферы» и «За формирование здорового образа жизни в организациях производственной сферы».

ФКП «Б03» принимает активное участие в совместном решении общекраевых социальных вопросов. Большое внимание на предприятии уделяется социально-бытовой сфере сотрудников: для оздоровления сотрудников реализуется заводская программа «Здоровье», на балансе завода находятся такие объекты социального значения, как санаторий-профилакторий «Нина», Дворец культуры.

Учитывая большую социально-экономическую значимость ФКП «Бийский олеумный завод» для Алтайского края, было принято совместное решение о заключении между администрацией края и предприятием соглашения о сотрудничестве. Согласно данному документу в 2012 году Бийский олеумный завод направит свыше 20 миллионов рублей на благотворительность и реализацию социальных программ Алтайского края, проведение спортивных и культурно-массовых мероприятий, а также более 27 миллионов рублей на развитие социальных объектов завода.

Такие приоритеты в работе руководства предприятия находят полную поддержку в администрации Алтайского края.



Праздник во Дворце культуры



Профилакторий. Детский сезон



Профилакторий. Детский сезон



Стоматологический кабинет в профилактории



Коллектив заводчан на сцене ДК



Встреча ветеранов завода в заводском музее



Дворец культуры



Рыба из заводского озера



Спортивные соревнования на заводе

Алтайские экспортеры меняют ориентиры

Географическое положение Алтайского края – на пересечении трансконтинентальных транзитных грузовых и пассажирских потоков, в непосредственной близости к крупным сырьевым и перерабатывающим районам – позволяет ему активно участвовать в международном торговом обмене. В последнее время, по данным статистики, растет объем экспорта, налаживаются отношения со странами дальнего зарубежья, осваиваются новые перспективные рынки. Впрочем, как считают эксперты, низкая диверсификация импорта по странам и высокая доля сырья в структуре экспорта таят в себе определенные риски для дальнейшего развития экономики региона. Усиление рыночных тенденций должно сопровождаться активной государственной инвестиционной политикой, направленной на сбалансированный рост экономики в рамках государственно-частного инвестиционного партнерства.

В последние годы Алтайский край демонстрирует стабильное улучшение показателей внешнеэкономической деятельности. Так, внешнеторговый оборот региона за первое полугодие 2012 года составил \$406,3 млн, и по сравнению с первым полугодием 2011 года (когда внешнеторговый оборот края составил \$393,2 млн.) данный показатель увеличился на 3,3% (на \$13,1 млн.). При этом стоимостный объем импорта составил \$205,4 млн (50,6% от объема товарооборота по краю), экспорта – \$200,9 млн (49,4%). Важной тенденцией последнего времени стал рост товарооборота со странами дальнего зарубежья – в 2012 году он увеличился на 18,7%. Это произошло во многом за счет значительного – на 43,9% – роста объема импорта. Впрочем, экспорт из Алтайского края в эти страны незначительно снизился – на 3,5%. Товарооборот со странами СНГ также снизился на 24,7%. Причиной этого, как считают эксперты, стало резкое падение объема экспорта в данную группу стран – на 27,1% и импорта из стран СНГ – на 19,2%.

В 2012 году объем импортных поставок по сравнению со значением прошлогоднего показателя увеличился на 27,3% по стоимости (на \$44,1 млн.), объем экспортных поставок снизился на 13,4% (на \$31 млн.). В итоге сложилось отрицательное сальдо торгового баланса, составив -\$4,6 млн. (за первое полугодие 2011 года сальдо торгового баланса сложилось положительным: \$70,6 млн.) – из-за существенного роста импор-



та из стран дальнего зарубежья. Во многом вследствие данного факта доля импорта во внешнеторговом обороте края за первое полугодие 2012 года превысила долю экспорта, составив 50,6%, в аналогичном периоде прошлого года доля импорта составила 41%. Все же позиции алтайских экспортеров на международных рынках достаточно сильны. Например, производимый компани-

ей «Кучуксульфат» природный сульфат натрия продается в 30 странах мира, а в числе потребителей продукции такие предприятия, как Procter & Gamble, Henkel, Unilever, Benkiser. Другой пример – «Алтай-Кокс», на долю которого приходится около 20% от всего российского экспорта кокса.

В числе наиболее крупных экспортеров в Алтайский край такие

государства, как Китай (24,4% от общего объема импорта региона), США (21,8%) и Германия (10,6%). В данном случае обращает на себя внимание высокая доля отдельных стран в объеме импорта, что выступает одним из факторов риска. Если по каким-либо причинам импортные поставки будут прерваны, то это станет проблемой для экономики Алтайского края.

Межрегиональная экономическая деятельность Алтайского края

По данным Алтайкрайстата, межрегиональный оборот Алтайского края в 2010 году вырос по сравнению с 2009 годом в 1,5 раза и составил 143,2 млрд руб. При этом значительно возросли объемы алтайской продукции, вывозимой в регионы России (на 77,3%), и объемы ввозимой в край продукции (на 37,7%). Увеличение поставок алтайской продукции в регионы России явилось следствием переориентации поставок кокса и вагонов с экспорта в зарубежные страны на российских потребителей. В 2010 году в край поступала продукция из 68 регионов России. В число 10 регионов России, обеспечивающих основной объем ввоза продукции в край, входят пять регионов Сибирского федерального

округа (Кемеровская область, Красноярский край, Омская, Новосибирская и Иркутская области), три — Уральского (Свердловская, Тюменская и Челябинская области) и два — Приволжского федерального округа (Самарская область и Республика Башкортостан). Товарная структура ввоза следующая: топливо — 54,8% стоимостного объема (в том числе уголь — 29,6%, автомобильный бензин — 14,7%, дизельное топливо — 8,9% и другие — 1,6%); пищевые продукты, напитки, табачные изделия — 15,9%; прокат черных металлов — 9,8%; транспортные средства, машины, производственное оборудование — 7%; строительные материалы — 2,5%.

Вывоз продукции из Алтайского края в регионы России

существенно увеличился (за три года на 35%), что явилось следствием роста вывоза продовольственных товаров. В целом продукция Алтайского края представлена на рынках 78 регионов России. Основным вывозимым товаром из пищевых продуктов является мука, в 2010 году мука поставлялась в 53 региона России (635 269,8 т на сумму 5 701,4 млн руб.). Всего в 2010 году пищевые продукты вывозились в 65 регионов России. Лидерами стали регионы, которым присущи два фактора: территориальная близость к Алтайскому краю и сравнительно большая численность населения (потенциальный объем рынка).

В целом в 2010 году взаимный товарообмен осуществлялся с 79 регионами России, что говорит о высоком уровне

межрегиональной интегрированности края.

В 2008–2012 годах в рамках развития межрегиональных связей региона администрацией Алтайского края было заключено 14 соглашений о сотрудничестве с органами власти регионов России, в частности Чувашской Республики, Мурманской области, Красноярского края, Санкт-Петербурга, Ростовской области, Томской области, Астраханской области, Республики Алтай, Иркутской области, Новгородской области, Приморского края, Камчатского края, республик Бурятия и Татарстан. К каждому из перечисленных соглашений были подписаны протоколы, отражающие конкретные направления сотрудничества регионов.



Глава Республики Алтай,
Председатель
Правительства
Республики Алтай
А.В. Бердников

Уважаемый Александр Богданович! Уважаемые жители Алтайского края!

От имени ваших близких соседей, многонационального народа Республики Алтай, и от себя лично поздравляю вас с 75-летием образования Алтайского края.

Более полувека мы жили единой семьей, входя в состав одного региона. Сегодня мы два полноправных субъекта Российской Федерации, но связи наши все это время не ослабевали. Алтайский край и Республику Алтай объединяют крепкие, разносторонние отношения. Промышленные, сельскохозяйственные предприятия наших регионов основаны на общей сырьевой базе, наши экономики неразрывно связаны. Алтайский край является постоянной кузницей кадров для нашей республики.



Алтайский край самобытен и узнаваем во всей России. Свою малую родину прославили и продолжают прославлять такие легендарные имена, как Михаил Калашников, Герман Титов, Василий Шукшин, Роберт Рождественский, Екатерина Савинова, Генрих Сапгир, Александр Панкратов-Черный, Валерий Золотухин, Нина Усатова. Это далеко не полный список знаменитых выходцев из Алтайского края.

Обладая огромным сельскохозяйственным и промышленным потенциалом, Алтайский край является примером региона, в котором созданы все условия для развития предпринимательства. Марки изделий алтайских производителей известны далеко за пределами края. Туристско-рекреационный потенциал — знаменитый курорт Белокуриха и особая экономическая зона «Бирюзовая Катунь»; один из центров научных достижений в Сибири — на территории края находится один из пяти в России наукоградов город Бийск; кладовая полезных ископаемых — Алтайский край знаменит на всю страну месторождениями яшмы, порфира, мраморов — то, чем по праву может гордиться Алтайский край.

В эту знаменательную для субъекта дату хочу пожелать всестороннего развития территории, экономического роста края, благополучия и счастья жителям региона. Вам, Александр Богданович, желаю эффективно воплощать в жизнь инициативы в области управленческих решений и дарить всем жителям Алтайского края уверенность в завтрашнем дне.

Сегодня в активах ЗАО «Эвалар» заводской комплекс, соответствующий требованиям международных стандартов GMP, первый в России лицензированный цех по выпуску сухих экстрактов и фарм субстанций из растительного сырья и плантации трав в предгорьях Алтая площадью 1000 гектар. Современное, динамично развивающееся фармацевтическое предприятие в условиях жесткой рыночной конкуренции демонстрирует устойчивую экономическую стабильность и рост.

— И это было бы невозможно без постоянного поиска новых бизнес-моделей, путей увеличения прибыли, создания инновационных продуктов, — уверена председатель совета директоров компании «Эвалар» Л. А. Прокопьева. — Ориентировались на мировой опыт создания производства полного цикла в рамках одного предприятия: от выращивания лекарственных трав и их переработки в экстракты до упаковки готовой продукции.

Полностью автоматизированное производство фарм субстанций соответствует стандартам GMP. Режимы переработки рас-

Компания, известная всему миру

«Эвалар» — специализируется в области разработки, производства и реализации натуральных лекарственных препаратов и биологически активных добавок к пище. Сегодня, спустя 20 лет с момента основания ЗАО «Эвалар», смело можно сказать, что на Алтае создано новое, современное фармацевтическое производство мирового уровня, прочно удерживающее позиции лидера на рынке БАД.

тений задаются и поддерживаются с помощью компьютерных программ. Экстракция растительного сырья проводится при строго заданных температурах, а сушка — в режиме вакуума. Перерабатывается более 500 тонн лекарственного растительного сырья ежегодно.

Сегодня, когда отечественные растительные субстанции необходимы для выпуска новых эффективных лекарственных препаратов и БАДов, такое производство рассматривается как инновационный путь развития российской фармацевтической отрасли.

«Эвалар» первым взялся и за культивирование дикоросов. Этот процесс довольно длительный и трудоемкий. Например, очень востребованный алтайский эндемик — корень родиолы розовой — набирает лекарственные свойства в течение трех — пяти лет. Сегодня в природе он встречается крайне редко, зато прекрасно адаптировался на плантациях «Эвалар», расположенных в природном ландшафте на высоте 1000 метров над уровнем моря.

Ресурсный потенциал Алтайского края позволяет развивать биофармацевтику на

принципиально новом уровне. Об этом шел разговор алтайских промышленников и предпринимателей с Владимиром Путиным, который побывал в Барнауле с рабочим визитом.

— Было приятно, что Владимир Владимирович не только хорошо знает «Эвалар» как лидера производства натуральных препаратов среди российских и зарубежных производителей, но и пользуется нашей продукцией, — вспоминает Лариса Прокопьева. — Он отметил быстрые темпы развития алтайской фармкомпании «Эвалар», выразил заинтересованность в дальнейшем увеличении выпуска отечественных натуральных лекарств.

«Эвалару» есть что предложить. Ассортимент инновационных лекарств и недорогих брендированных дженериков, востребованных в России, постоянно расширяется. Интерес к торговой марке «Эвалар» растет. Продукция экспортируется в 23 страны мира. Известная алтайская фармацевтическая компания намерена и дальше увеличивать свою долю рынка натуральных препаратов за пределами России.

НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА ПЕРЕД ПРИМЕНЕНИЕМ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

Товарная структура импорта по группам стран следующая: 43% импортных товаров из стран СНГ предназначено для внутреннего потребления (продукты питания, ТНП и т. п.) и 54% ввозится в производственных целях (оборудование; части оборудования, машин, вагонов, предназначенные для сборки; продукция машиностроения, химической промышленности). Структура импорта из стран дальнего зарубежья выглядит следующим образом: 10% ввозимых товаров предназначено для внутреннего потребления и 84% товаров ввозится в производственных целях.

Крупнейшими импортерами в первом полугодии 2012 года являлись ОАО «Алтай-кокс», ОАО «Алтай-вагон», ОАО «Черемновский сахарный завод», ЗАО «Эвалар», ЗАО «Алтайвитамины», ОАО ПО «Алтайский шинный комбинат», ООО «Агро-Сиб-Раздолье», ОАО «Алтай-вагон». «Для нового комбината по выпуску гофротары и бумажных пакетов стоимостью 500 млн руб. мы закупили оборудование в пяти зарубежных странах, — говорит руководитель компании «Алтайтара» Андрей Лазарев. — В их числе — США, Италия, Корея, Тайвань и Китай. При этом с Китаем удалось договориться о поставке оборудования на сумму \$1,4 млн с беспроцентной отсрочкой платежа, что достаточно выгодно. Сегодня Россия отстает в плане технологий от западных стран на 20-50 лет. Поэтому, импортируя из этих стран оборудование и технологии, можно создать конкурентоспособное производство».

Как отмечает главный экономист УК «Финал Менеджмент» Александр Осин, специфика внешнеэкономической деятельности Алтайского края заключается в дефиците внешней торговли. Структура экспорта и импорта региона в принципе схожа с российской с поправкой на меньший размер экономики и, соответственно, большую изменчивость ее показателей, в том числе внешнеэкономической деятельности. «Позитивным фактором является активное увеличение ввоза товаров в производственных целях, он отражает рост инвестиционной активности. Этот процесс необходим, в частности, для снижения долгосрочных рисков для ВРП, связанных с высокой эластичностью потребления к финансовым стрессам. Неблагоприятным остается сохранение дефицита внешней торговли региона, рост импорта потребительских товаров, не обеспеченный адекватным экспортом. Но это долгосрочный риск, в целом же активный рост товарооборота позитивный сигнал, характерный для активного роста экономики», — подчеркивает господин Осин.

Участники рынка отмечают в целом высокое качество алтайской продукции. «Основная проблема заключается в логистике, а именно в больших затратах на доставку. Решение данного вопроса заключается в том числе в поиске наиболее

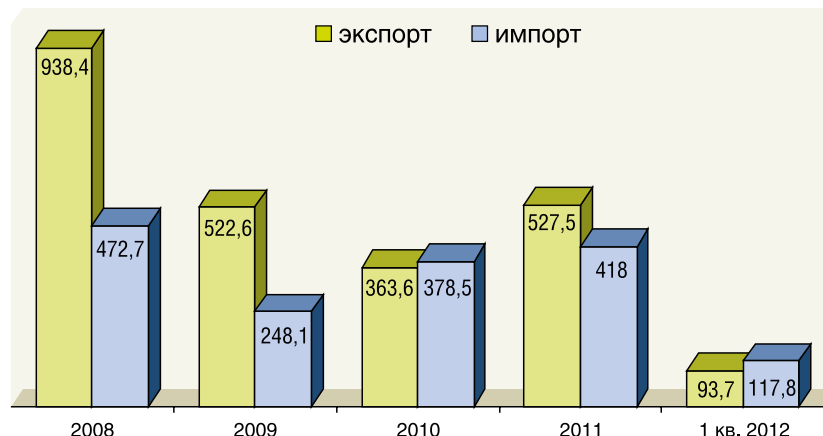


Что экспортирует Алтайский край

Всего Алтайский край поддерживает сотрудничество с 86 странами мира. Однако почти 90% всего оборота приходится примерно на два десятка стран. В пятерке лидеров по уровню товарооборота с регионом — США (15% от общего показателя), Узбекистан (14%), Китай (13,5%), Украина (9,4%) и Германия (5,3%). Если рассматривать доли стран по экспорту из Алтайского края, то здесь ситуация несколько иная: Узбекистан (16,8% от общего объема экспорта), Украина (11%) и США (9,6%). Если выстраивать рейтинг наиболее популярных статей экспорта с учетом тех стран, куда экспортируются товары, то картина будет следующей. Лесо- и пиломатериалы — Узбекистан, Афганистан, Таджикистан, Китай, Киргизия, Азербайджан, Туркмения; кокс и коксовая мелочь из каменного угля — Иран, Украина, Индия, Узбекистан; мука пшеничная хлебопекарная из мягкой пшеницы — Узбекистан, Монголия, Киргизия, Таджикистан, Туркмения, Афганистан; охотничьи и спортивные патроны — США, Германия, Украина, Эстония; шины пневматические резиновые — Украина, Узбекистан, Киргизия; сульфат натрия природный — США, Украина, Румыния, Сербия, Польша, Узбекистан; котлы, оборудование, машины, станки, механические устройства и их части — Монголия, Украина, Индия, Узбекистан, Туркмения, ОАЭ, Китай, Азербайджан, Иран, Болгария, Литва, Киргизия, США, Германия.

Крупнейшими экспортерами в первом полугодии 2012 года выступали ОАО «Алтай-кокс», ОАО «Алтайвагон», ЗАО «Барнаулский патронный завод», ОАО «Сибэнерго-маш», ОАО «Кучуксульфат», ООО «Алтай-форест», ЗАО «Завод алюминиевого литья», ОАО «ПАВА», ОАО ПО «Алтайский шинный комбинат».

Динамика внешнеторгового оборота Алтайского края, млн долл. США (без учета сведений о взаимной торговле с Республикой Казахстан и Республикой Беларусь), 2008 — 1 кв. 2012 г.



удобных схем логистики для алтайских компаний, а также сохранении коэффициента 0,5 к тарифу на железнодорожные перевозки. Другой проблемой является длительная и сложная процедура сертификации продукции», — высказывает точку зрения Александр Жилин, начальник управления Алтайского края по обеспечению международных и межрегиональных связей.

Каковы перспективы развития внешнеэкономической деятельности Алтайского края с учетом вступления России в ВТО? Как полагает Александр Осин, темпы прироста товарооборота замедлятся за счет растущей базы расчетов, однако, возможно, на фоне усиления интеграции РФ в международные экономические структуры прирост товарооборота все же будет опережать номинальные темпы прироста ВВП. «Такая ситуация, с одной стороны, будет способствовать ускорению роста экономики Алтая, с другой стороны, с учетом текущей структуры ВРП региона, возможно, усилит долгосрочные риски, связанные с торговым дисбалансом. Поэтому усиление рыночных тенденций должно сопровождаться активной государственной инвестиционной политикой, направленной на сбалансированный рост экономики в рамках государственно-частного инвестиционного партнерства», — подчеркивает эксперт.

Как указывает господин Жилин, система ВТО обеспечивает стабильность доступа к экспортным рынкам, обязывая страны применять на границе набор единых правил, содержащихся в различных соглашениях организации. «Алтайский край является крупнейшим производителем сельскохозяйственной продукции в Сибири и на Дальнем Востоке. По площади пашни и зернового клина край занимает первое место в России. Спрос на муку и продукцию зернопереработки в мире будет повышаться. Алтайская мука ранее поставлялась в Северную Корею и Вьетнам. Кроме этого, в Китае, в силу отставания производства сельскохозяйственной продукции от спроса, сокращения площадей земель из-за активного градостроительства, спрос на импорт муки будет неизменно расти. Вместе с тем Алтайский край, являясь одним из лидеров по производству данной продукции в России, имеет большие возможности по экспорту муки, а также продукции зернопереработки в Китай и другие страны АТР. Поэтому в этом смысле вступление в ВТО открывает перспективы для отрасли сельского хозяйства региона. Кроме этого, Россия, и Алтайский край в том числе, будет конкурировать с зарубежными фирмами, зарубежными отраслями. Конкуренция сегодня необходима для улучшения качества товаров, особенно продовольственных», — резюмирует господин Жилин.

Михаил Палочкин

«Алтайвитамины»: постоянное развитие

Среди порядка четырехсот российских фармпредприятий компания «Алтайвитамины» занимает позиции в первой двадцатке. Это постоянно развивающееся крупное фармацевтическое производство, деятельность которого охватывает полный цикл — от поиска действующего вещества, разработки состава препарата, отработки методов контроля качества и технологий до реализации готовой продукции.

Продуктовый портфель компании на 95% состоит из лекарственных средств, применяемых в пульмонологии, кардиологии, гастроэнтерологии, проктологии и других направлениях медицины. Около трети препаратов — бренды с собственными торговыми названиями.

Предприятие поставяет свою продукцию в 15 стран ближнего и дальнего зарубежья и входит в десятку крупнейших российских экспортеров лекарственных средств.

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА — ОБЛЕПИХА

Именно с этой культурой связана богатая 63-летняя история завода. Предприятие, являясь признанным традиционным переработчиком облепихи, всегда славилось продукцией из ее уникальных плодов.

Еще в 1954 году на Бийской витаминно-кондитерской фабрике (так называлась компания) было получено фармакопейное облепиховое масло, которое сделало предприятие известным на весь Союз. Долгое время завод был единственным и до сих пор остается крупным поставщиком продукта в аптечные сети не только России, но и зарубежья.

На основе облепихи специалистами предприятия создано более 30 видов оригинальной продукции различных направлений и форм — от противоожогового аэрозоля до витаминизированных напитков. Сегодня компания развивает инновационные технологии комплексного использования всей биомассы растения, что позволит расширить ассортимент и далее.

Качественное облепиховое сырье — вопрос для компании принципиальный. Для того чтобы сырье было отличным, а его поставки стабильными, завод позаботился о собственной сырьевой базе. Несколько лет назад в с. Усть-Алейка был выкуплен обанкротившийся совхоз «Ягодный» с заброшенными садами, который сегодня преобразован в агропромышленный комплекс «Агровитсад» — сырьевую базу компании. В настоящее время здесь восстановлено около 150 га сада. Только в этом году посажено 40 га облепихи, а также черная смородина, жимолость, другие культуры. Построен цех по первичной переработке растительного сырья, где уже производятся облепиховый сок, варенье, джемы, а также оригинальный облепиховый уксус — натуральные продукты, в которых сохранен витаминно-минеральный состав свежих ягод.



Участок по выпуску противоастматических аэрозолей

НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВА КАК ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД

Важной отличительной особенностью производства компании является выпуск всех лекарственных форм — таблеток, драже, аэрозолей, спреев, желатиновых капсул, масел, мазей, линиментов, суппозитория, настоек, экстрактов и др.

Шагая в ногу со временем, предприятие постоянно модернизирует имеющиеся мощности и строит новые. За последние три года компания инвестировала в производство

порядка 500 млн руб. Два новых участка, построенные по международным стандартам GMP, являются социально значимыми.

Губернатор края Александр Карлин неоднократно подчеркивал важность производства инфузионных растворов, которое компания запустила два года назад. Такие растворы необходимы в госпитальном сегменте рынка и применяются при многих угрожающих жизни состояниях. Ранее они изготавливались на базе аптек, но сегодня подобная практика запрещена из-за отсутствия гарантии чистоты продукта. Компания «Алтайвитамины» отвечает за стерильность, а значит, безопасность и качество растворов, поскольку участок по их выпуску соответствует международным требованиям к стерильным производствам и оснащен современным оборудованием, исключая влияние человеческого фактора. В настоящее время на этом производстве выпускаются наиболее востребованные физиологические растворы — 0,9% натрия хлорида и 5% глюкозы.

Строительство компанией высокотехнологичного участка по выпуску микродозированных противоастматических аэрозолей стало событием не только в регионе, но и в России. Однако для предприятия, которое долгое время является лидером отечественного фармрынка по производству аэрозольных препаратов, данное событие — закономерный этап развития.

Новая линия способна выпускать до 30 тыс. аэрозолей за рабочую смену. В настоящее время идут регистрация и клинические испытания инновационного противоастматического аэрозоля, который по качеству субстанции и техническим характеристикам баллона не уступает зарубежным аналогам. В ближайших планах компании — производство комбинированных противоастматических средств, которые на сегодняшний день в России не выпускаются.

Следует отметить, что, по статистике, более 1,5 млн россиян страдают бронхиальной астмой и порядка 3 млн — хроническим бронхитом и эмфиземой. Это большая проблема отечественного здравоохранения. Между тем российский рынок средств для лечения бронхолегочных заболеваний сегодня представлен преимущественно дорогостоящей импортной продукцией. Крупное производство на Алтае способно обеспечить многих россиян, страдающих этими недугами, эффективными и недорогими препаратами.

КАЧЕСТВО — КАТЕГОРИЯ НРАВСТВЕННАЯ

Во все времена продукция под маркой «Алтайвитамины» была сделана на совесть. Уже в 70-х годах на заводе была внедрена комплексная система управления качеством, практически без сбоев действовала система сдачи продукции с первого предъявления, претензии имели единичный характер. Завод стал вторым в министерстве среди предприятий, на которых данная система действительно была завершена.

Времена изменились, но для компании качество выпускаемой продукции так и осталось категорией нравственной. За продуктовый портфель более чем из 100 наименований на заводе непосредственно отвечают микробиологическая и контрольно-аналитическая лаборатории, входящие в отдел контроля качества. Исходное сырье, полупродукты, готовая продукция тщательно проверяются как по биологическому фактору, так и по важнейшим физико-химическим показателям.

В оснащение лабораторий компания вкладывает серьезные средства. Не так давно микробиологическая лаборатория получила дорогостоящие реактивы для определения потенциальной пирогенности стерильных лекарственных средств — практикуемые за рубежом LAL-тесты. Чувствительность этого метода примерно в 100 раз выше, нежели выявление бактериальных эндотоксинов традиционным способом.

Однако, на каком бы высоком уровне ни работали лаборатории, абсолютно все лекарственные средства после внутренней проверки проходят внешнюю — в Окружном центре сертификации г. Новосибирска.

Из года в год «Алтайвитамины» подтверждают соответствие системы менеджмента качества требованиям ISO 9001:2008 и ISO 22000:2005, о чем выдаются свидетельства аудиторами международного уровня.

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ

Все достижения компании, удостоенной многочисленных наград, в том числе международных, неразрывно связаны с личностью ее генерального директора — доктора фармацевтических наук, почетного гражданина г. Бийска Юрия Антоновича Кошелева. Именно этому руководите-



Участок по выпуску инфузионных растворов

лю предстояло преобразовать завод, состоящий из одного производственного корпуса, старой котельной на угле и небольшой механической мастерской в современное предприятие, которое сегодня известно как одно из наиболее влиятельных на российском фармрынке.

В свое время по инициативе Ю. А. Кошелева был взят курс на производство лекарственных средств, достоинства которых во все времена являются высокое качество и доступная цена.

Юрий Антонович не только успешно руководит предприятием, на котором более 1000 сотрудников, но и долгое время серьезно занимается научной работой. С 1997 года он возглавляет кафедру биотехнологии Бийского технологического института, ведет научное сотрудничество с вузами Сибирского региона, Москвы, иностранными специалистами.

Не секрет, что на любом предприятии людей держит не только работа, но и привлекательная социальная политика. Для руководителя компании «Алтайвитамины» неотъемлемой составляющей корпоративной культуры является создание условий для социальной защищенности работников.

Охрана здоровья заводчан, для которых на предприятии действуют современный медпункт и wellness-студия, бесплатное питание, а также забота о ветеранах, благотворительная помощь подшефным школам, детскому приюту, детским спортивным командам давно стали естественной составляющей жизни компании.

В современных условиях генеральный директор особое внимание уделяет повышению профессионального уровня сотрудников завода. Так, недавно дипломы о втором высшем образовании — фармацевтическом — получили десять ведущих специалистов предприятия, без отрыва от производства окончившие Алтайский государственный медицинский университет. Это лишь одна из граней большой работы, подчиненной главной цели деятельности компании — заботе о здоровье людей.

Лариса Вишниккина



фармацевтическая компания
АЛТАЙВИТАМИНЫ

659325, Россия, Алтайский край,
г. Бийск, ул. Заводская, 69
Тел.: (3854) 33-87-19, 32-69-48,
Факс: (3854) 32-76-40
market@altayvitamin.ru, www.altayvitamin.ru
Заказы по почте: 8-800-2008-988



Дорогие земляки!

От всей души поздравляю вас с 75-летием Алтайского края!

Наш регион исторически является связующим звеном между Востоком и Западом, впитывая лучшие качества и традиции этих народов и культур. Сегодняшний юбилей дает прекрасную возможность еще раз вспомнить славную историю края, его богатейшее культурное наследие, имена наших земляков, вписавших немало ярких страниц в летопись России.

Традиционно считаясь аграрным, Алтайский край может смело гордиться своими достижениями в этой отрасли, так как уверенно занимает лидирующие позиции не только в Сибири, но и за ее пределами. Вместе с тем сегодня в регионе успешно развиваются промышленность, малый и средний бизнес, активно внедряются новые технологии, укрепляется социальная сфера. В последнее время получили новый импульс развития неповторимые по своей красоте рекреационные зоны, в очередной раз подтверждая, что Алтай – это жемчужина Сибири.

Примечательно, что в эти же дни свой юбилей отмечает одно из крупнейших предприятий края, его визитная карточка – завод «Сибэнергомаш», входящий в машиностроительный холдинг «НОВАЭМ». Ровно 70 лет назад был заложен первый камень в основании завода.

За этой знаменательной датой стоит труд многих поколений конструкторов, инженеров, рабочих – людей, преданных интересам предприятия, настоящих профессионалов.

Сегодня «Сибэнергомаш» встречает юбилей успешным, современным, сильным, перспективным промышленным предприятием. Завод по праву может гордиться своими экономическими показателями, достижениями и инновациями. Его наукоемкая продукция востребована в одной из важнейших отраслей промышленности – энергетике.

Коллектив завода не только бережно хранит традиции, но активно разрабатывает, осваивает и внедряет в практику новейшие технологии, неуклонно повышает качество и конкурентоспособность продукции, добивается соответствия производства самым современным требованиям, стандартам безопасности, надежности и экологичности. Именно поэтому оборудование, произведенное на «Сибэнергомаше», сегодня является одним из самых востребованных на рынке.

Важно, что, развиваясь сам, «Сибэнергомаш» становится локомотивом для других предприятий региона. Благодаря инициативе холдинга «НОВАЭМ» при непосредственном участии «Сибэнергомаша» в июне 2010 года был создан кластер энергетического машиностроения и энергоэффективных технологий – АЛТЭК, деятельность которого способствует развитию технологий и производству инновационной продукции, создает в Алтайском крае условия для успешного развития современной промышленности.

От всей души желаю всем жителям края личных успехов и благополучия. Предприятиям региона – производственных прорывов и выхода на новые рубежи. Пусть для вас будут всегда открыты самые дальние горизонты, воплощаются задуманные планы и проекты! Здоровья вам и радости!

**Председатель Совета директоров,
глава холдинга «НОВАЭМ»
Виталий Черномор**



«Мы открыты для сотрудничества во всех сферах экономики»

Алтайский край по темпам экономического роста опережает среднероссийские показатели. Регион с наименьшими потерями прошел кризис 2008-2011 годов. Более того, в некоторых отраслях промышленности статистика зафиксировала рост производства, несмотря на неблагоприятную конъюнктуру рынков. Чем сегодня можно привлечь инвесторов и какие отрасли экономики наиболее перспективны для Сибирского региона, рассказал губернатор Алтайского края Александр Карлин.

— Александр Богданович, если проанализировать показатели социально-экономического развития Алтайского края, скажем, за десятилетний период, то какие важные итоги Вы отметите в первую очередь?

— На мой взгляд, главным показателем является устойчивое социально-экономическое развитие Алтайского края. Слова «депрессивный регион» исчезли из его характеристики, а темпы экономического роста превышают среднероссийские показатели. За 2006-2011 годы валовой региональный продукт (в сопоставимых ценах) вырос в 1,3 раза (по России — в 1,2 раза), инвестиции в основной капитал — в 1,8 раза (по России — в 1,5 раза), промышленное производство — в 1,5 раза (по России — в 1,2 раза), производство сельскохозяйственной продукции — в 1,33 раза (по России — в 1,29 раза).

Обеспечить такие темпы роста мы смогли только в результате системной работы по широкому кругу направлений: развитие реального сектора экономики, реализация инфраструктурных проектов, создание собственных производственных предприятий и формирование современного рынка труда, масштабные социальные программы.

В период с 2006 по 2008 год в крае были созданы серьезные заделы на перспективу, что позволило менее болезненно пережить кризис, чем стране в целом. А восстановление экономики началось на год раньше, чем в других регионах. Реализация крупных инвестиционных проектов, модернизация действующих предприятий продолжались даже в кризисное время. Поэтому в 2008-2011 годах среднегодовой темп роста промышленного производства в крае был выше среднероссийского на 4,5%, инвестиций в основной капитал — на 2%.

Мы много сделали для повышения эффективности аграрного производства. Обеспечены конкурентные позиции региональной продукции, в первую очередь зерна. Созда-



ны условия для стабильного развития животноводческой отрасли на среднесрочную перспективу. Региональная программа строительства и модернизации 100 молочных и 100 мясных ферм показала свою жизнеспособность уже в первый год ее реализации. Появились новые крупные предприятия: ЗАО «Алтайский бройлер», ООО «Западное», ООО «Альтаир-Агро», ООО «Алтаймясопром».

Вторую жизнь обрела горнодобывающая промышленность. Край сегодня в числе регионов — лидеров по созданию нетрадиционных генерирующих источников энергии — использованию энергии ветра, стока малых рек. Наш регион входит в десятку лидеров в рейтинге инновационной активности.

Реальные очертания обрела идея развития туристско-рекреационного потенциала. Создана и действует ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь». Начинается реализация нового проекта — строительство курорта Белокуриха-2.

Качество алтайского продовольствия сегодня не вызывает сомнений. Это бренд, известный в России и за ее пределами. Нарастивая экспорт продуктов питания и высокотехнологичной продукции предприятий обрабатывающих отраслей,

Алтайский край стал играть заметную роль в международном сотрудничестве, в первую очередь — с государствами Азиатско-Тихоокеанского региона и странами СНГ.

Строятся современные автомагистрали и мосты, создается инфраструктура для массовой жилой застройки не только в городах, но и в сельской местности. При громадной финансовой поддержке государства проводится капитальный ремонт жилья, продолжается газификация восточных районов края.

— Сегодня у большинства жителей страны Алтайский край ассоциируется с агропромышленным комплексом и курортной зоной. Тем не менее экономика региона представляет собой диверсифицированную систему. Развитие каких отраслей Вы считаете приоритетным? Что, по Вашему мнению, делает край узнаваемым внутри России и за ее пределами?

— Экономика Алтайского края многогранна. У нас комплексно сочетаются промышленное производство и сельское хозяйство, развитая сфера услуг. На долю этих секторов приходится свыше 62% валового регионального продукта.

Промышленность диверсифицирована. Успешно работают предприятия коксохимической, химической и фармацевтической промышленности, транспортного машиностроения (вагоно- и котлостроения), пищевой и перерабатывающей промышленности.

Выпуск кокса осуществляет ведущее в России предприятие, доля которого в объеме производства страны достигает 10-12%. Выработываемый в крае сульфат натрия по своей чистоте (99,8%) превосходит зарубежные аналоги (США, Канада, Германия). Уровень фармацевтической отрасли позволяет реализовать полный инновационный цикл (от разработки технологий до массового производства новых лекарств, биоактивных добавок, пищевых продуктов и аппаратных комплексов). Продукция транспортного машиностроения широко известна не только в России, но и в странах СНГ. А автоматизированная линия изготовления колесных пар ОАО «Алтайвагон» не имеет аналогов в стране.

Заслуженную известность за пределами нашего региона получила и продукция пищевой и перерабатывающей промышленности. Край занимает ведущие позиции по производству муки и жирных сыров, крупы, макаронных изделий и сливочного масла. Экологически чистые продукты высочайшего качества являются нашим брендом. Рост популярности алтайских продуктов питания, развитие курортного и туристического потенциала способствуют повышению имиджа края не только в Сибири, но и во всей стране.

Алтайский край по праву именуется житницей России. Аграрный сектор на четверть формирует экономику региона. В период кризиса сельское хозяйство, пищевая и перерабатывающая промышленность обеспечили макроэкономическую стабильность края. Мы входим в число пяти российских регионов — крупнейших производителей зерна. Объем выращенной в регионе гречихи составляет почти половину общероссийского валового сбора этой культуры.

Наш регион, обладающий уникальным туристско-рекреационным потенциалом, особо притягателен для жителей Сибири и России. Алтай входит в число крупных курортных центров страны — третий после Краснодарского и Ставропольского края. В последние годы развитию туристско-рекреационного сектора уделялось повышенное внимание: активно формировалась инфраструктура, что, в свою очередь, позволило привлечь существенные объемы частных инвестиций.

Гарантом дальнейшего экономического подъема может стать только масштабный приток инвестиций в техническое перевооружение, модернизацию ключевых секторов экономики региона. Будущее мы по-прежнему связываем с активизацией инновационной деятельности, модернизацией аграрного комплекса, промышленности, использованием большого потенциала малого и среднего бизнеса, формированием туристско-рекреационного комплекса международного уровня, развитием региональной производственной и социальной инфраструктуры.

— Какие проекты в области АПК Вы относите к числу основных, перспективных? Как изменится аграрный комплекс края в связи с реализацией проекта «Комплексное развитие Алтайского Приобья и эффективное использование туристско-рекреационных активов юга Сибири»?

— В сельском хозяйстве успешно реализуются проекты в сфере производства и переработки продукции животноводства и птицеводства. Введена в эксплуатацию первая очередь комплекса с замкнутым циклом производства свиней на убой и переработки мяса мощностью 24 тыс. голов в год ОАО «Альтаир-Агро» в Ребрихинском районе, первая и вторая очередь животноводческого комплекса ООО «Западное» в Ключевском районе с общим содержанием 10 тыс. голов крупного рогатого скота. Вышел на проектную мощность птицеводческий комплекс с незамкнутым циклом по производству 63 тыс. т мяса бройлеров в год (ЗАО «Алтайский бройлер»). Уже в 2012 году предполагается ввод в эксплуатацию первой площадки современного свиноводческого комплекса в Тальменском районе (ООО «Алтаймясопром»). В настоящее время возводится первая очередь комплекса на 100 тыс. голов.

Новым заводом по производству подсолнечного масла ООО «Агро-Сиб-Раздолье» по итогам первого квартала 2012 года переработано почти 30 тыс. т сырья (подсолнечник, рапс), произведено 12 044 т нерафинированного масла, 6 678 т рафинированного дезодорированного масла высшего сорта, 14 886 т шрота.

Реализация проекта «Комплексное развитие Алтайского Приобья и эффективное использование туристско-рекреационных активов юга Сибири», в состав которого входят перечисленные проекты, направлена на модернизацию сельского хозяйства, повышение конкурентоспособности региональной сельхозпродукции, финансовую устойчивость, развитие территорий, повышение занятости и уровня жизни населения.

— Как Вы оцениваете процесс создания особых экономических зон в Алтайском крае? Как развивается ОЭЗ ТРТ «Бирюзов

ая Катунь» и каковы перспективы игорной зоны «Сибирская монета»?

— В 2011 году завершилось строительство первой очереди объектов внутренней инфраструктуры особых экономических зон. Введена в эксплуатацию автодорога Алтайское — Ая — Нижнекаянча до границы с «Бирюзовой Катунью» и новый современный мост через реку Катунь. Ведутся работы по газификации туристско-рекреационной зоны. В текущем году будет построен газопровод-отвод протяженностью 56 км и газораспределительная станция. Создание всей внутренней инфраструктуры планируется завершить в 2013 году.

На территории уже действующей ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь» зарегистрировано 17 компаний-резидентов с совокупным объемом заявленных инвестиций в строительство новых туристических объектов около 9,89 млрд руб. Большинство компаний завершают проектирование в рамках инвестиционных проектов.

В игорной зоне «Сибирская монета» деятельность по созданию туристско-развлекательных комплексов осуществляют два инвестора. Общий объем заявленных инвестиций превышает 1 млрд руб. Компания ООО АЛТИ планирует в 2013 году завершить строительство первого игорно-развлекательного комплекса. Второй инвестор — компания ООО «Энергия М» — занимается проектированием гостиничных и игорных заведений. В соответствии с бизнес-планом строительство начнется в 2013 году. Кроме того, ведутся переговоры с крупными китайскими компаниями, которые проявили заинтересованность в развитии игорной зоны.

— В прошлом году промышленность Алтайского края по динамике роста превзошла среднероссийский показатель. За счет чего предприятиям региона удалось добиться таких результатов? Каков прогноз на текущий год?

— По итогам 2011 года динамика промышленного производства в Алтайском крае опережала среднероссийские показатели. Основной статистический индикатор развития промышленности — индекс промышленного производства в регионе также превысил среднероссийское значение на 3,2%. Во многом сложившийся индекс обусловлен деятельностью предприятий пищевой индустрии (производителей напитков, мяса и мясопродуктов, растительных и животных масел и жиров), металлургии, промышленности строительных материалов.

Прошедший год был для нашего края годом развертывания программ модернизации производственных мощностей. Крупные инвестиционные проекты направлены на существенное увеличение мощностей, модернизацию производства, создание новых рабочих мест. Ориентация предприятий на

переоснащение производства с целью перехода на принципиально новый технологический уровень и расширение линейки изделий обеспечили выход края на более высокие по сравнению со среднероссийскими темпы развития. В 2012 году в промышленности Алтайского края вновь отмечаются положительные тенденции: по итогам шести месяцев основной показатель ее развития — индекс промышленного производства составил в крае 108,5% (по России — 103,1%). Обрабатывающий сектор, формируя более 80% отгрузки промышленной продукции края, сохраняет за собой роль локомотива алтайской промышленности. Высокие результаты — более 110% — показали предприятия коксохимической (124,2%), химической промышленности (121,4%), производители неметаллических минеральных продуктов (117%), резиновых и пластмассовых изделий (113%), пищевых продуктов (112,4%). В соответствии с прогнозом темп роста объемов промышленного производства по итогам 2012 года оценивается на уровне 104,5% (в сопоставимых ценах).

Задача, стоящая перед промышленным сектором края в текущем году, — продолжение модернизации производства. В частности, необходима дальнейшая диверсификация действующих на Алтае пищевых предприятий, внедрение более современных технологий переработки сырья, в первую очередь в мясной отрасли, расширение ассортимента выпускаемых продуктов питания.

На предприятиях добывающей промышленности прогнозируется рост объемов производства за счет дальнейшего освоения Таловского месторождения полиметаллических руд, золоторудных месторождений в Курьинском и Краснощевском районах, разработки Корбалихинского месторождения полиметаллов в Змеиногорском районе и Мунайского месторождения бурого угля в Солтонском районе. Кроме того, планируется увеличение добычи нерудных строительных материалов.

— В регионе образовано несколько кластеров. Что Вы ждете от развития секторов экономики по кластерному принципу?

— В настоящее время в Алтайском крае ведут разработку и выпуск высокотехнологичной продукции три инновационных территориальных кластера: биофармацевтический, созданный в 2008 году, кластер аграрного машиностроения (2010 год) и самый молодой — кластер энергомашиностроения и энергоэффективных технологий (2011 год).

Для согласования интересов участников инновационных территориальных кластеров при поддержке Минэкономразвития России создан Алтайский центр кластерного развития. В общей сложности на реализацию проектов по поддержке региональных кластеров центром в 2011 году привлечено 35 млн руб., из них

более 4,3 млн руб. — внебюджетные средства. Участие этой организации в конкурсном отборе в рамках государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в 2011 году позволило приобрести современное высокотехнологичное лабораторное оборудование для энергомашиностроительного и биофармацевтического кластеров, а также разработать концепцию развития кластера энергомашиностроения и энергоэффективных технологий, провести ряд маркетинговых исследований и обучающих семинаров.

При поддержке центра кластеры активно развивают имиджевую деятельность. Напомню: долгосрочной целевой программой «Развитие туризма в Алтайском крае» на 2011-2016 годы в регионе предусмотрено формирование 11 туристско-рекреационных кластеров. Два кластера («Белокуриха» и «Золотые ворота») вошли в федеральную целевую программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)». Для обеспечения транспортной доступности новой площадки курортного субкластера «Белокуриха-2», входящего в состав туристско-рекреационного кластера «Белокуриха», а также организации подъездов к туристско-развлекательным комплексам «Конный двор», «Сибирская деревня» и «Рыбацкая деревня» в 2011 году за счет средств федеральной целевой программы начато строительство автодороги с Новотырышкино — Белокуриха.

Строительно-монтажные работы на ряде объектов кластера «Белокуриха» ведутся за счет внебюджетных источников. Туристско-развлекательный комплекс «Конный двор» уже функционирует и стал площадкой для проведения массовых туристических мероприятий различного масштаба. В июне текущего года здесь был проведен I Международный форум «Сельский туризм в России», принявший более 8 тыс. гостей. Создаются объекты инфраструктуры автотуристского кластера «Золотые ворота» на въезде в Бийск.

Формирование кластеров — не самоцель. Эта работа позволяет создавать новые рабочие места, увеличивать налоговые поступления и привлекать в наш регион большее количество туристов. Кластерный подход в области развития туризма дает возможность параллельно строить объекты инженерной и обслуживающей инфраструктуры, сопутствующего бизнеса, прежде всего в социально-бытовой и культурной сферах.

— Жители оценивают благополучие региона по такому показателю, как уровень комфортности проживания. Какие социальные программы администрации Алтайского края реализует в настоящее время и какие планирует претворить в жизнь в будущем?

— В текущем году на территории Алтайского края действуют 92 региональные целевые программы,

решающие наиболее острые проблемы здравоохранения, образования, социальной защиты населения, физической культуры и спорта, а также в сфере транспортного обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, охраны окружающей среды. Общий объем финансирования региональных целевых программ в 2012 году составит около 67 млрд руб., в том числе за счет средств краевого бюджета – 13,1 млрд руб., что на 13% выше уровня предыдущего года.

Самая весомая часть средств краевого бюджета направляется на социальную поддержку населения (17%), на создание благоприятных условий для демографического развития региона (15,7%), на улучшение ситуации на рынке труда (12,4%), а также на развитие системы образования и физической культуры и спорта (9,1% и 8,4% соответственно).

Программы в сфере здравоохранения направлены на предупреждение заболеваний социального характера, повышение квалификации медицинских работников, совершенствование системы оказания скорой медицинской помощи, пропаганду здорового образа жизни. Значительные ресурсы расходуются на приобретение современного медицинского оборудования, его техническое обслуживание и ремонт, закупку лекарственных препаратов и расходных материалов.

Реализация мероприятий долгосрочной целевой программы «Развитие дошкольного образования в Алтайском крае» на 2011-2015 годы уже позволила более чем на 12 тыс. увеличить количество мест в детских садах. А благодаря ведомственной целевой программе «Развитие системы отдыха и оздоровления детей в Алтайском крае» на 2011-2013 годы численность детей, отдохнувших в загородных оздоровительных учреждениях в 2011 году, составила почти 121 тыс. человек.

Ведомственная целевая программа «Развитие образования в Алтайском крае» на 2011-2013 годы нацелена на создание условий для модернизации краевой системы образования и удовлетворение потребности населения края в доступном и качественном образовании.

В прошлом году край стал победителем конкурсного отбора субъектов Российской Федерации и занял лидирующие позиции по объему бюджетных средств, предоставленных из федерального бюджета на софинансирование долгосрочной целевой программы «Обеспечение жильем молодых семей в Алтайском крае». В 2011 году 1 807 молодых семей получили право на социальную выплату на приобретение (строительство) жилья, что в шесть раз превысило уровень 2010 года.

Отдельная программа принята в отношении пенсионеров и ветеранов – «О мерах по улучшению качества жизни граждан пожилого воз-



раста в Алтайском крае» на 2011-2013 годы. Ее цель – улучшение качества жизни пожилых людей, удовлетворение их наиболее важных жизненных потребностей. За счет средств краевого бюджета пенсионеры и ветераны получают льготные лекарства, для них проводится льготное зубопротезирование.

Практически все социальные программы будут реализовываться и в дальнейшем.

– Насколько оправдало ожидание присвоение Бийску статуса наукограда? Как оно сказалось на развитии города?

– Бийск – крупнейший по численности населения город науки в России. Статус наукограда Российской Федерации был впервые присвоен ему в 2005 году, а в 2011 году пролонгирован еще на пять лет.

Правильность выбранной стратегии реализации потенциала наукограда как точки роста региональной экономики подтвердил кризис. Несмотря на ухудшение конъюнктуры мировых рынков, рост производства продукции на промышленных предприятиях Бийска не прекратился. Всего за период действия статуса объем промышленной продукции наукограда в сопоставимых ценах вырос на 86%. Это более чем на 30 процентных пунктов выше, чем в целом по краю.

Развивается и научная составляющая наукограда, закрепляя его позицию лидера в области проведения научных исследований. Наличие статуса наукограда Российской Федерации дает импульс для дальнейшей реализации кластерных инициатив, кооперации с научно-исследовательскими предприятиями соседних регионов, позволяя позиционировать проекты города на совершенно ином уровне.

– Алтайский край стал одной из пилотных площадок, где будут отработываться проекты развития экономики моногородов. В частности,

в Новоалтайске планируется создать индустриальный парк. Насколько это позволит решить проблему зависимости экономики от градообразующего предприятия?

– Перспективным направлением для развития города Новоалтайска является реализация инвестиционного проекта «Новоалтайск Южный». В 2011 году была разработана Концепция создания и развития индустриального парка, согласно которой предполагаемый суммарный объем инвестиций за восемь лет должен составить 35 млрд руб. Определены первые резиденты индустриального парка. Администрацией Новоалтайска подписаны с ними предварительные резидентские соглашения, предоставлены земельные участки. В ходе реализации проектов к 2020 году согласно комплексному инвестиционному плану монопрофильного города Новоалтайска предполагается создание более 2,7 тыс. постоянных рабочих мест.

Таким образом, создание индустриального парка «Новоалтайск Южный» будет способствовать диверсификации экономики города, уходу от монопрофильности и минимизации рисков, связанных с зависимостью от градообразующего предприятия.

– Какие отрасли экономики Алтайского края наиболее привлекательны для инвесторов? В чем его конкурентные преимущества, если сравнить с соседями по Сибири?

– Алтайский край имеет ряд объективных конкурентных преимуществ, привлекающих и перспективных для инвесторов. В основном они связаны с развитием сельского хозяйства, перерабатывающей промышленности, а также с созданием мощного научно-инновационного комплекса.

Наличие уникальных природных объектов, сохранившаяся практиче-

ски в первозданном виде алтайская природа, выгодное геостратегическое положение, богатое культурное наследие позволяют нашему региону в современных условиях быть идеальным местом отдыха и объектом вложения инвестиций. Мы открыты для сотрудничества во всех сферах экономики, и для этого созданы главные условия – инфраструктурные и институциональные.

Во-первых, по уровню оснащенности транспортными магистралями край превосходит среднероссийские и среднесибирские показатели. По нашей территории проходят федеральные автомобильные и железные дороги, связывающие западные и восточные регионы Российской Федерации, магистрали, соединяющие край с Республикой Казахстан, Монголией и другими странами Центральной Азии.

Во-вторых, накоплен солидный опыт реализации инвестиционных проектов. Отношения органов власти с инвесторами строятся на принципах прозрачности и информационной открытости, четкого соблюдения законодательно закрепленных прав и интересов сторон. При этом обеспечиваются максимально комфортные условия для развития бизнеса путем предоставления разнообразных форм государственной поддержки.

В настоящее время в Алтайском крае имеются практически все благоприятные условия для успешного ведения бизнеса в различных секторах экономики. Назову лишь основные: наличие конкурентоспособной рабочей силы; высокий уровень профессиональной подготовки специалистов широкого спектра профессий; равномерное распределение населения по всей территории края; наличие плодородных сельскохозяйственных земель; уникальные рекреационные ресурсы, обеспечивающие развитие практически всех видов туризма и отдыха; благоприятный инвестиционный климат; успешно развивающийся санаторно-курортный комплекс.

Отмечу, что мы не только ценим имеющиеся в нашем регионе уникальные природные богатства, историко-культурное наследие, но и знаем, как ими грамотно распорядиться. К числу наиболее успешных инвестиционных проектов, реализуемых в Алтайском крае, относится создание особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Бирюзовая Катунь». Кроме того, завершено строительство десятков сверхсовременных перерабатывающих предприятий, животноводческих комплексов, промышленных и инфраструктурных объектов. Каждый из таких проектов находится под нашим пристальным вниманием, поскольку инвестиции в Алтайский край – это залог успешного социально-экономического развития региона, гарантированные рабочие места, налоговые поступления.

*Интервью записала
Алина Ильина*

Виктор Герман:

«Мы прошли сложный путь — от цеха топливной аппаратуры до уровня инновационного предприятия международного масштаба»

Алтайский завод прецизионных изделий — ведущее предприятие России по производству топливовпрыскивающей аппаратуры, применяемой практически на всех отечественных и зарубежных дизельных двигателях. За 20 лет напряженной и целенаправленной работы от цеха топливной аппаратуры Алтайского моторного завода АЗПИ прошел сложный путь до уровня инновационного, современного, высокотехнологичного предприятия и по праву стал гордостью не только Алтайского края, но и России. «Качество. Прогресс. Перспектива» — главные составляющие успешной работы. Именно это позволило Алтайскому заводу прецизионных изделий освоить выпуск более 200 модификаций распылителей и форсунок. Чем живет сегодня завод, какие задачи решает, рассказывает председатель правления АЗПИ Виктор Герман.

— 20 лет истории АЗПИ стали годами не только становления, но и стремительного развития предприятия. Если характеризовать пройденный путь, то из среднего по советским меркам цеха топливной аппаратуры моторного завода АЗПИ стал одним из ведущих российских предприятий, занимает прочные позиции в производстве топливной аппаратуры в СНГ и странах дальнего зарубежья.

— Когда было принято решение о создании АЗПИ, я прекрасно понимал, что на фоне аналогичных предприятий бывшего СССР мы находимся далеко не на лидирующих позициях. Уступали во всем: в технологиях, в современности продукции, в уровне ее качества. Усугублялось положение дел еще и тем,



Председатель правления В. А. Герман

что если родственные предприятия изначально имели статус самостоятельных, то мы, как цех моторного завода, финансировались по остаточному принципу. Естественно, в этих условиях непросто было начинать и уж тем более сложно составить кому-либо серьезную конкуренцию.

— Но тем не менее АЗПИ практически сразу заявил о себе?

— Да. С 1994 года начались регулярные поставки распылителей и форсунок в США компании AMBAC International. С 2004 года многопрофильный проект АЗПИ — Bosch (Германия) реализуется в совместной поставке топливных систем на ОАО КамАЗ. А с 2011 года мы производим распылители под маркой Bosch, и они очень востребованы на рынках Германии и всего мира. Впервые Bosch доверил производство своих распылителей АЗПИ — стороннему и самостоятельному поставщику конкурентной продукции со знаком «Сделано в России».

— Если вернуться на два десятка лет назад, на ваш взгляд, какое значение имело создание АЗПИ для Алтайского края и России в целом?

— Принципиальное. Этот шаг позволил сохранить в регионе, а затем и в России такое направление, как выпуск топливной аппаратуры. Не будь этого, можно без всяких сомнений говорить, цех бы повторил судьбу многих предприятий, прекративших свое существование. Но, получив самостоятельность, мы начали зарабатывать деньги и внедрять на предприятии новые технологии. Старались работать только на собственных финансах.

— Сегодня наступили совершенно другие времена?

— На месте мы никогда не стояли. Внедрение интегрированной системы менеджмента качества и экологии, соответствующей требованиям ГОСТ Р ИСО 2008 и ГОСТ Р ИСО 14001, а также активная работа по внедрению международного стандарта ИСО/TU 16949–2009 дают возможность АЗПИ обеспечивать российскую промышленность и зарубежные рынки современной топливной аппаратурой, со-

Визит делегации международной машиностроительной компании Liebherr



ответствующей международным экологическим и техническим стандартам. Продукция предприятия идет не только на конвейер ведущих производителей дизельной техники, но и через собственную сеть дилеров, доступна во всех уголках России и зарубежья. Наиболее значительные потребители форсунок АЗПИ — ОАО КамАЗ, ОАО ММЗ (Беларусь), ОАО ВМТЗ, ОАО ЧТЗ, ОАО «Звезда» (Санкт-Петербург) и другие.

— Бытует мнение, что в плане внедрения инновационных технологий Алтайскому заводу прецизионных изделий нет равных не только в регионе, но и в СФО.

— Наше производство сегодня это не только инновационные технологии. Тот уровень точности, с которым выпускается продукция, нужно характеризовать как нанотехнологии. Изделия с маркой АЗПИ в полной мере соответствуют параметрам нанопродукта. Здесь требования очень жесткие. Нанопродукт — это объект производства, в котором хотя бы один из параметров имеет величину менее 100 нанометров, или одной десятой микрона. Чтобы обеспечить такую точность, необходимо использовать суперсовременные подходы к организации производственного процесса. Должен сказать, что это не только приобретенные технологии и наработки иностранных станкостроительных компаний, но и наши собственные разработки. Сегодня коренным образом меняются требования к нашей продукции: в разы возросли уровни давления, и поэтому требования к используемым металлам наистрожайшие. Прежде чем нашли оптимальный вариант, наломали немало дров с нашими германскими партнерами. А решили проблему металла совместно с Новосибирским политехническим университетом, на базе немецкой лаборатории, с помощью вакуумной обработки.

— Казалось бы, чего проще — купить современные технологии. Но АЗПИ в плане совершенствования своего производства идет несколько иным путем. Кроме приобретаемых технологий активно используются разработки собственных конструкторских бюро, что позволяет совершенствовать уже имеющиеся технологии, а также создавать собственные.

— Да, что касается оборудования, то самый простой способ — приобрести его, для этого нужно найти деньги и рынок. Но есть и нюансы. Наши технологии практически засекречены, и никто никогда не откроет этих секретов. Поэтому без собственных КБ очень сложно рассчитывать на серьезные достижения в отрасли. По этой же схеме работает, скажем, Bosh. Таковы правила на рынке выпуска топливной аппаратуры.

— И, как результат, АЗПИ и инновационные технологии — это фактически синонимы. Что можно сказать по этому поводу?

— Разработка и постановка на производство продукции, отвечающей экологическим нормам «Евро-2» — «Евро-5», требует применения современного оборудования, инструмента, средств измерения. Наряду с поставкой оборудования ведущими



В. А. Герман принимает поздравление от Губернатора Алтайского края А. Б. Карлина

фирмами Германии, Швейцарии, США, Японии, Англии и других за счет инвестирования в производство собственных средств и благодаря поддержке инновационной деятельности администрацией Алтайского края, АЗПИ осуществляет собственную модернизацию и изготовление нового оборудования, в частности не имеющих аналогов станков алмазно-электрохимического шлифования. Такое сотрудничество вселяет надежду на дальнейшее развитие инновационной промышленности на Алтае в ближайшие годы.

— Важнейшая проблема в отрасли — это подготовка кадров для предприятия.

— Даже учитывая тот факт, что в АлтГТУ есть кафедра двигателей внутреннего сгорания, проблема подготовки кадров относится к разряду важнейших и является наиболее острой. Здесь важна реализация целого комплекса требований. Во-первых, преподавательские кадры. Мало дать теорию, куда важнее, чтобы эти знания постоянно применялись на практике. Нужна производственная база. А ее в крае становится все меньше и меньше. На рынке региона осталось, по сути дела, только наше предприятие данного профиля. Сейчас очень важно сохранить не только теоретическую, но и практическую среду производства дизельного двигателя. Работает заводская программа подготовки специалистов разных уровней. Хотя нерешенных вопросов еще хватает. Не помешало бы наличие хорошей исследовательской базы, грантового финансирования. А

это уже заботы не только наши и краевых властей, но и государственного уровня.

— Для Алтайского края АЗПИ — экспортное предприятие. Продукция в регионе не востребована. А как в связи с этим складываются взаимоотношения с краевыми властями?

— Я должен сказать, с краевыми властями у нас полное взаимопонимание. Мы чувствуем постоянную заботу. И это объяснимо. Мы решаем социальные вопросы города и края, формируем среду высокопрофессиональных специалистов — технологов, конструкторов, наладчиков станков с ЧПУ и других специальностей. Да и чисто профессиональные вопросы на уровне губернатора Александра Карлина, вице-губернаторов Михаила Щетинина и Виталия Ряполова решаются оперативно и очень грамотно. Это касается не только текущих задач, но и перспективного развития предприятия.

— А вот с этого места, если можно, подробнее.

— Сегодня мы поставили перед собой триединую задачу и уже приступили к ее решению. Это внедрение самых современных систем в производство для изготовления нанопродукта. Все испытания пройдены, и продукция со стандартами «Евро-4» и «Евро-5» появится уже в обозримом будущем. Изделия должны быть поставлены на серийное производство, и данный вопрос находится в стадии осуществления. Вторая задача — параллельно с вышеуказанным процессом мы должны получить международный автомобильный стандарт качества. Этого требует наш контракт с фирмой Bosh, который гарантирует поставку продукции АЗПИ по всему миру.

Больше того, специалисты фирмы Bosh уже сейчас очень плотно работают с нами в плане внедрения всех тех стандартов, которые применяют у себя немецкие партнеры. И третья задача — модернизация старого производства.

Кроме того, АЗПИ должен хорошо вписаться в краевую программу «Об инновационных полюсах». В регионе принят соответствующий закон. Вне всяких сомнений, мы намерены участвовать в этой программе. Она нас привлекает заложенными в ней льготами для инновационных предприятий.

— Виктор Адольфович, кроме производственных успехов АЗПИ во все времена считался образцовым в плане социальной политики предприятия.

— Работники предприятия имеют полный социальный пакет, обеспечены льготным горячим питанием, имеют возможность получать квалифицированную медицинскую помощь в здравпункте завода и ведущих клиниках края. У нас действует целый ряд программ, позволяющих создавать безопасные условия труда, проводить внутреннее обучение в соответствии с требованиями системы менеджмента качества и экологии, повышать профессиональный уровень работников за счет средств предприятия в вузах, техникумах и ресурсных центрах края. Ежемесячно выпускается газета «Левша», на страницах которой освещается жизнь предприятия и его работников. Завод развивается и с уверенностью смотрит в будущее.

Владимир Коновалов, генеральный директор ОАО АПЗ «Ротор»:

«Наши приоритеты — квалифицированные кадры и развитие конкурентных преимуществ»



Начало истории завода — 1958 год. Тогда Центральным Комитетом КПСС и Советом Министров СССР было принято решение о строительстве в районе города Барнаула завода по производству особо точных электромеханических приборов. Уже в 1962 году завод вошел в число действующих предприятий. С 1966 года Алтайский приборостроительный завод «Ротор» начал выпускать по заказам Военно-Морского Флота СССР навигационные комплексы, сначала второго, а затем третьего и четвертого поколения. Завод «Ротор» не только поставлял на головные предприятия комплектующие приборы и системы для различных НК, но и сам являлся головным исполнителем ряда навигационных комплексов новых разработок. О сегодняшнем дне предприятия рассказывает его генеральный директор Владимир Коновалов.



— Владимир Викторович, навигационные комплексы в те годы это не единственный вид продукции?

— Да, кроме средств навигации подводных лодок в течение многих лет выпускались приборы управления крылатыми ракетами, аппаратура управления торпед, гравиметрические комплексы, различные модификации изделия «База», гироскопы и другая продукция оборонного назначения.

Апогеем развития стал конец 80-х годов прошлого века. Уровень производства достигал порядка 12–13 миллиардов рублей, если выпуск тех лет ориентировочно оценить в действующих ценах. На заводе «Ротор», как градообразующем предприятии, в то время работало более 60 процентов трудоспособного населения поселка Южный.

— Но наступили обвальные девяностые годы, когда созданные уникальные возможности отечественного машино- и приборостроения оказались по существу невостребованными.

— Девяностые годы были самым тяжелым периодом и для нашего завода. В конце того мрачного десятилетия отрицательные внешние факторы довели предприятие до крайнего состояния: тогда стоял вопрос — быть или не быть заводу. К счастью, то время осталось позади, завод смог подняться и встать в строй не просто действующих, а развивающихся предприятий.

Мы смогли выжить благодаря тому, что была сохранена основа завода — его квалифицированные кадры — костяк рабочих, специалистов, руководителей. Тогда, в начале 2000-х, решающим условием было определение четкой стратегии развития завода, реализация которой позволила бы в кратчайшие сроки выйти из катастрофического финансового состояния, обеспечить положительную динамику финансово-экономических показателей, устойчивый рост материального благосостояния персонала завода.

Выбор стратегии определили два обстоятельства: появившаяся в 2001–2002 годах с учетом ближайшей перспективы потребность оборонных заводов — производителей конечной продукции и острая необходимость резкого повышения конкурентоспособности выпускаемой гражданской продукции.

— И какие шаги были предприняты для реализации данных направлений?

— Прежде всего, это восстановление производства оборонной продукции, доведение ее доли в общем объеме производства на первом этапе не менее чем до 40, а затем — до 60 процентов. Плюс обеспечение высокого качества и надежности выпускаемых товаров народного потребления, постановка на производство новых видов гражданской продукции взамен той, спрос на которую начал снижаться, развитие технологической базы производства, существенное улучшение структуры кадров, достижение экономически обоснованного уровня производительности труда и, конечно же, укрепление финансовой дисциплины. Определяющее место в выбранной стратегии занимали и занимают мероприятия по максимальному использованию конкурентных преимуществ завода.

— В чем суть этих преимуществ?

— Отличительной особенностью АПЗ «Ротор», одним из главных его конкурентных преимуществ всегда была и остается особо точная механическая обработка. Высококвалифицированные кадры рабочих станочных профессий и уникальное прецизионное оборудование являлись основой высокого производственного и интеллектуального потенциала завода. По мощности цеха прецизионной механической обработки определялась и производственная мощность предприятия в целом. Но в конце девяностых в результате «обнуления» госоронзаказа численность высококвалифицированных станочников сократилась более чем в 20 раз.

Исходя из имевшейся потребности заказчиков на 2002-й и последующие годы мы пришли к выводу, что развитие оборонного производства на заводе будет связано исключительно с производственной возможностью цеха особо точной механики. Поэтому ведущее место в программе развития занимали мероприятия по восстановлению этого цеха и созданию необходимой производственной мощности прецизионной мехобработки.

Кроме того, конкурентными преимуществами завода были и остаются: возможность выполнения уникальных сборочных, монтажных и регулировочных работ, крупносерийное многономенклатурное производство изделий

из пластмасс, мощности по выпуску сварных каркасов специального назначения. В программе развития завода закрепление этих конкурентных преимуществ также нашло соответствующее отражение.

— Минувшее десятилетие для предприятия лет. Какие выводы можно сделать сегодня?

— Можно с полной определенностью сказать: мы выжили благодаря тому, что в течение всего этого периода последовательно выполнялись мероприятия, направленные на развитие конкурентных преимуществ предприятия, в результате чего завод оказался востребованным как развивающаяся структура оборонно-промышленного комплекса, способная осваивать новую сложную технику специального назначения. Наши положительные итоги — это и результат расширения взаимовыгодных связей с предприятиями и организациями не только судостроительной, но и авиационной промышленности и противовоздушной обороны. Это также итог каждодневной работы по повышению качества и надежности изделий, внедрения во всех подразделениях комплексной системы управления качеством.

В 2010 году мы перешли рубеж в 1 миллиард рублей по объему производства и реализации продукции, что в пять раз превысило уровень предстартового 2001 года. В 2004 году впервые после многих лет была получена чистая прибыль. В течение последующих лет на предприятии последовательно росла рентабельность производства. С 2006 года прибыль является для нас основным источником финансирования программы технического перевооружения завода, в первую очередь приобретения современного высокотехнологического оборудования. Техническое перевооружение коснулось каждого производства завода.

— Каковы главные приоритеты предприятия сегодня?

— Это производство продукции специального назначения. В рамках своей основной специфики предприятие производит: навигационные приборы для судостроения, детали и сборочные узлы для авиации, комплектующие изделия для тактического ракетного вооружения, управляющие и вспомогательные комплексы для ПВО, электронные блоки по заказу космических войск, детали и узлы для оптоэлектронных приборов.

— А как изменился ассортимент выпускаемой продукции?

— За последние 10 лет освоена и выпущена продукция оборонного назначения более 80 наименований, по сравнению с 2001 годом ее выпуск увеличился в 11 раз. В результате выполнения инновационной программы проведена глубокая модернизация выпускаемых изделий гражданской продукции, товаров народного потребления и медицинской техники, осуществлена разработка и постановка на производство ряда новых изделий, внедрены современные технологические процессы с использованием высокотехнологичного оборудования.

— Кстати, а что можно сказать о выпуске продукции гражданского назначения?

— В рамках направления производства товаров народного потребления представлены: медицинская терапевтическая аппаратура,

бытовая техника, автомобильные товары, бытовая техника для фермерских хозяйств, изделия из пластмасс.

На протяжении последних лет ОАО АПЗ «Ротор» неоднократно становилось победителем краевого ежегодного конкурса «Лучшее промышленное предприятие Алтайского края», признавалось лучшим среди предприятий оборонно-промышленного комплекса Алтайского края по работе в системе социального партнерства. В числе множества дипломов и наград есть дипломы лауреата конкурса «100 лучших товаров России» (за товары народного потребления), диплом за создание и освоение производственных мощностей по производству уникального изделия — «конус-датчика», ежегодные дипломы «Лучший алтайский товар». Одним из последних полученных стал диплом «Лучшее российское предприятие. Динамика, эффективность, ответственность».

— Насколько известно, на предприятии строго выполняется программа энергосбережения.

— Только за 2011 год удельное потребление энергоресурсов на 1000 рублей произведенной продукции сократилось на 22 процента по электроэнергии, на 25 по воде, на 19 процентов по сжато воздуху. Развитие предприятия, ежегодный рост производства и реализации продукции являются основой неуклонного повышения заработной платы. В среднем за 2011 год она составила 19 162 рубля, что на 3,4 процента выше, чем за 2010 год. По сравнению с 2006 годом средняя зарплата персонала возросла в три раза. Проводимая политика заработной платы положительно сказывается и на решении кадровых вопросов — закреплении высокопрофессиональных специалистов, привлечении молодых рабочих и специалистов.

— Но наверняка есть факторы, мешающие более ритмичному развитию предприятия?

— К сожалению, на работу завода оказывают отрицательное влияние последствия финансового кризиса, рост тарифов на электроэнергию, снижение спроса на бытовую отечественную технику, недобросовестная ценовая политика металлургов по отношению к машиностроительным предприятиям, высокий уровень банковских процентных ставок по долгосрочным кредитам. В результате действия этих и других факторов в последние годы замедлились темпы реализации продукции, растут материальные затраты, снижается доходность производства.

— Владимир Викторович, тем не менее черная полоса позади?

— Хотелось бы, чтобы она закончилась как можно быстрее. Мы принимаем максимально возможные меры по усилению режима экономии, использованию всех резервов роста эффективности производства, дальнейшему повышению качества продукции — этому важнейшему показателю конкурентоспособности, особенно после вступления России в ВТО. Нам представляется, что в связи с вступлением в ВТО нужна единая государственная стратегия преобразования и опережающего развития отечественного машиностроения. Это главные для нас направления деятельности в 2012 году.





АЛТТРАНС

АЛТАЙСКИЙ ТРАНСФОРМАТОРНЫЙ ЗАВОД

Уважаемые жители и гости Алтайского края! Дорогие друзья!

Примите искренние поздравления со знаменательным событием – 75-летием со дня образования Алтайского края!

За этой датой стоит большой, нелегкий, но достойный путь. В истории Алтайского края немало славных страниц, отмеченных трудовыми свершениями, бессмертными военными подвигами, достижениями в науке и культуре, промышленности и сельском хозяйстве.

Удивительный и яркий, душевный, щедрый и гостеприимный, Алтай занимает особое место в исторической летописи нашей страны. Уникальные природные ресурсы, богатое историческое прошлое, развитый культурный, научный и экономический потенциал – все это позволяет нам гордиться нашим краем, развиваться и совершенствоваться вместе с ним.

С Алтайским краем тесно переплетены судьбы каждого из нас, здесь наша Родина, наш дом. С Алтаем связываем мы наше будущее и будущее наших детей, наши мечты, желания и устремления.

И потому особенно важно для каждого жителя края способствовать процветанию своей малой Родины, сохраняя чистоту и самобытность алтайской культуры, продолжая славные дела отцов и дедов,

бережно храня накопленные временем традиции и обычаи.

Искренне желаем всем вам успехов, добра, здоровья, удачи и взаимопонимания!

С днем рождения, любимый край!

Коллектив ОАО «Алттранс»

ОАО «Алттранс» – один из крупнейших производителей трансформаторного оборудования класса напряжения до 10 кВ в России и странах СНГ.

В настоящее время завод выпускает:

- ⚡ распределительные масляные трансформаторы серий ТМ и ТМГ мощностью от 25 до 1000 кВА, напряжением 10(6)/0,4 кВ;
- ⚡ распределительные масляные трансформаторы серий ТМ(э) и ТМГ(э) (энергосберегающие) мощностью от 250 до 1000 кВА, напряжением 10(6)/0,4 кВ;
- ⚡ распределительные масляные трансформаторы серий ТМФ и ТМГФ мощностью от 250 до 1000 кВА, напряжением 10(6)/0,4 кВ;
- ⚡ распределительные герметичные масляные трансформаторы мачтового (столбового) исполнения мощностью от 25 до 160 кВА, напряжением 10(6)/0,4 кВ;
- ⚡ масляные трансформаторы серии ТМГПН (для питания погружных электронасосов добычи нефти) мощностью от 100 до 630 кВА, напряжением 3/0,38 кВ;
- ⚡ масляные трансформаторы серии ТМГП (для прогрева нефтепроводов) мощностью от 63 до 1000 кВА, напряжением 10(6)/3 кВ;
- ⚡ масляные трансформаторы серии ТМВА (для питания анодных установок) мощностью от 100 до 250 кВА, напряжением 9/0,38 кВ;
- ⚡ комплектные трансформаторные подстанции киоскового типа (тупиковые, проходные; одно- и двухтрансформаторные) мощностью от 25 до 1000 кВА, напряжением 10(6)/0,4 кВ;
- ⚡ комплектные трансформаторные подстанции мачтового типа на 1, 2 или 4 стойках мощностью от 25 до 250 кВА, напряжением 10(6)/0,4 кВ.

656064, г. Барнаул, Павловский тракт, 28

тел.: +7 (3852) 46-67-14, факс: +7 (3852) 46-67-11,

e-mail: postmaster@alttrans.org, www.alttrans.ru, alttrans.prf



Открытие нового производственного корпуса и запуск оборудования по раскрою электротехнической стали фирмы HEINRICH GEORG GMBH MASCHINENFABRIK (Германия) (5 августа 2009 г.)



Посещение предприятия Главой администрации г. Барнаула И.Г. Савинцевым (18 марта 2011 г.)



Посещение предприятия делегацией ОАО «Холдинг МРСК» во главе с генеральным директором Холдинга Н.Н. Швецом (11 февраля 2010 г.)



Посещение предприятия официальной делегацией Республики Бурятия во главе с Президентом – Председателем Правительства Республики В.В. Наговицыным (19 апреля 2012 г.)



Посещение предприятия официальной делегацией Республики Бурятия во главе с Президентом – Председателем Правительства Республики В.В. Наговицыным (19 апреля 2012 г.)



Посещение предприятия официальной делегацией Сахалинской области во главе с заместителем Председателя Правительства области С.В. Хоточкиным (20 июля 2012 г.)



Посещение предприятия официальной делегацией Хатлонской области Республики Таджикистан (27 апреля 2011 г.)

Виктор Дворников, генеральный директор фирмы «Малавит»:

«Для нас важно донести до потребителя идею экологически чистого продукта»

Компания «Малавит» производит парафармацевтическую и косметическую продукцию уже почти 20 лет, и сегодня ее номенклатура включает 52 наименования. В состав всех этих средств входит базовый продукт — многофункциональное гигиеническое средство «Малавит», которое обладает обезболивающим, дезодорирующим, противоотечным свойствами и выраженным антисептическим и антивирусным действием. Наличие уникальных свойств продукции обусловлено совокупностью входящих в ее состав растений лекарственной группы Алтайского региона, минералов и обязательно — технологией изготовления. Сфера деятельности компании — производство оздоравливающей парафармацевтической и косметической продукции из экологически чистого сырья.

— Виктор Миронович, продукция серии «Малавит» известна жителям России уже более 19 лет. А какие ценности у вашей компании в настоящее время и как они связаны со сферой ее деятельности?

— Действительно, мы производим парафармацевтическую и косметическую продукцию уже почти 20 лет, и в настоящее время ее номенклатура включает 52 наименования. В состав всех этих средств входит базовый продукт — многофункциональное гигиеническое средство «Малавит», которое обладает обезболивающим, дезодорирующим, противоотечным свойствами и выраженным антисептическим и антивирусным действием. Наличие уникальных свойств у нашей продукции обусловлено совокупностью входящих в состав растений лекарственной группы Алтайского региона, минералов и обязательно — технологией изготовления. Таким образом, сфера деятельности нашей компании — производство оздоравливающей парафармацевтической и косметической продукции из экологически чистого сырья.

Если говорить о ценностях и предназначении компании «Малавит», то они соответствуют масштабам нашего бизнеса. В настоящее время предприятие можно отнести к среднему бизнесу, поскольку численность сотрудников составляет всего 150 человек, а налоговые отчисления в бюджеты всех уровней — несколько десятков миллионов рублей.

Наша продукция узнаваема на российском рынке и выделяется из предлагаемого ассортимента средств.



Дворников Виктор Миронович — основатель и генеральный директор компании «Малавит», врач, доктор наук, профессор медицины, меценат, заслуженный изобретатель РФ, академик РАЕН и ряда других российских и зарубежных академий, лауреат многих общественных наград, в том числе первый лауреат возрожденной премии Людвиг Нобеля (2006), почетный гражданин России, лучший руководитель года (2008, 2010) в номинации «Промышленность», президент Института «Семья и Общество» и Регионального центра «Алтай — Индия», президент Гражданской ассамблеи Алтайского края. В рейтинге парфюмерно-косметических предприятий компания «Малавит» занимает 24-е место среди семисот тысяч производителей (на основе данных госстатистики за 2010 год).

Мы достигли этого благодаря упорному труду, постоянному поиску новых подходов в создании оздоравливающих средств, т. е. в биотехнологии («Малавит-технологии»), вере в собственные силы и ответственности перед людьми за качество продукции.

Если объединить все вышеизложенное, то можно сформулировать задачи компании: используя природные компоненты и сохраняя их уникальные свойства, создавать качественные оздоровительные средства и стремиться максимально помочь потребителям продукции сохранить красоту и здоровье.

— Если продолжать разговор о миссии, то она должна отражать конкурентные преимущества, позволяющие представлять на рынке качественный продукт. В чем заключаются конкурентные преимущества продукции серии «Малавит»?

— В настоящее время основным конкурентным преимуществом нашей продукции является бренд, то есть репутация предприятия в глазах партнеров, конкурентов, общественности. Можно сказать, что название «Малавит» — это хорошо известный бренд не только в России, но и далеко за ее пределами. На его формирование оказали влияние наименование места происхождения товара, а именно территория Алтайского региона, качество изготавливаемой продукции и положительные отзывы людей со всех уголков России. Что касается охраны интеллектуальной собственности, то у нас 19 зарегистрированных товарных знаков, из которых 12 защищают непосредственно наименование «Малавит».

Кроме того, к конкурентным преимуществам компании можно отнести достаточный производственный потенциал, наличие квалифицированных кадров и собственной сертифицированной аналитической лаборатории, а также приближенность к источникам сы-

рья. Помимо этого стоит отметить и то, что расположение компании «Малавит» в рамках территориального биофармацевтического кластера оказывает позитивное влияние на деятельность предприятия благодаря информационному обмену между организациями и совместному участию членов партнерства в выставках и конференциях.

— «Малавит» принимает активное участие в выставках и конференциях в России и за рубежом. Это часть стратегии продвижения продукции?

— У выставок есть неоспоримые преимущества: это ознакомление с образцами товаров и получение необходимой информации о товаре и производителе. Постоянное участие компании «Малавит» в выставках — традиция. С самого начала мы постоянно участвовали в выставках Алтайского края. С тех пор являемся участниками многих международных выставок в России и за рубежом. Результаты наших исследований получали высокую оценку на выставках инноваций и инвестиций в России, Германии, Бельгии, Франции, Швейцарии и других странах (68 медалей, из них 48 — золотые за период с 2000 по 2012 год). В 2012 году мы уже приняли участие в нескольких международных выставках. В марте участвовали в ежегодной международной специализированной выставке ITB (г. Берлин), в апреле — в международной выставке Freizeit-2012 (Италия), посвященной косметологии, SPA и велнесс, а в мае приняли участие в 19-й Казахстанской международной выставке «Здравоохранение и стоматология».

— Принимая участие в выставках, вы пытаетесь выйти на международный рынок?

— Наша продукция уже несколько лет поставляется в Казахстан, Белоруссию, на Украину, в США, отдельные страны Европы, еще с рядом стран ведутся переговоры. Сегодня международный рынок перенасыщен и лекарственными, и косметическими препаратами. Мы пытаемся привлечь зарубежных инвесторов и поставщиков за счет очевидных конкурентных преимуществ. Правильная «подача» продукции на международной арене — это стратегическое направление для нашей компании. Для нас важно донести идею экологиче-



ски чистого продукта, обладающего многофункциональными и уникальными свойствами, до зарубежных клиентов. Участие в международных выставках — это лишь первый шаг к выходу на рынок Европы и Азии.

Мы постоянно проводим клинические испытания, результаты которых публикуются в материалах международных конференций. Так, результаты последних испытаний были представлены на Международной медико-практической конференции «Медицина и технологии: шаг в будущее», проходившей в Праге в 2011 году, и на Всероссийском конгрессе с международным участием «Амбулаторно-поликлиническая практика — в эпицентре женского здоровья», проходившем в Москве в 2012 году.

Бренды Алтайского края на всероссийской арене

— В ближайшем будущем планируете расширять линейку препаратов серии «Малавит»?

— Ассортимент нашей продукции достаточно разнообразен. На основе базового препарата «Малавит» созданы кремы, зубные пасты, шампуни и бальзамы-ополаскиватели, гели, скрабы, мыла, соли для ванны, пищевые добавки, эликсир. В течение последнего года мы выпустили на рынок БАДы «Он», «Она», «Венум» и два вида солей с натуральными ингредиентами «Малавит-Флора» — береза и ромашка. Что касается расширения линейки наших препаратов в ближайшем будущем, то уже готовы к выпуску три продукта: ополаскиватель для полости рта «Орал», аэрозоль для носа «Рино» и БАД «Идеал». К тому же в ближайшие время мы планируем создать комплекс препаратов для сохранения и укрепления женского здоровья, обновить внешний вид некоторых продуктов.

— Учитываете ли вы российский и зарубежный опыт в области создания косметической и фармацевтической продукции при разработке составов и технологии изготовления оздоровительных средств?

— В рамках биофармацевтического кластера Алтайского края мы сотрудничаем с организациями-участниками, обмениваемся опытом. Помимо этого отслеживаем тенденции российского и зарубежного рынков фармацевтической, парафармацевтической и косметической продукции, изучаем рынок медицинской техники и оборудования. Начиная с 2000 года нас стали приглашать на выставки, конференции, семинары в области медицины и здравоохранения, проходящие в различных странах, в частности Бельгии, Франции, Германии, Швейцарии, Голландии, Китае, Индии, в Сингапуре, Малайзии, Эквадоре, Австралии и странах СНГ (Казахстан, Узбекистан, Украина). Это хорошая возможность обрести зарубежных партнеров и познакомиться с конкурентами.

— Есть ли еще какие-либо направления работы, в которых вашей компании удалось заявить о себе?

— Как я уже отмечал, основное направление — повышение качества продукции, расширение ассортимента и совершенствование технологии изготовления. Кроме того, мы изучаем свойства воды из родников Алтая, биоритмы флоры и фауны, свойства алтайской предгорной росы и лекарственной группы растений. Еще одно направление работы компании связано с научно-изобретательской деятельностью. В ней есть два



направления, прямо противоположных, направленных на созидание и на разрушение. Мы сосредоточились на созидательных проектах и решаем различные задачи в области альтернативных источников энергии и экологии (очистка воды). Для их реализации нами получено более 30 охранных документов (патентов на изобретения и полезные модели), ведутся работы по созданию опытных образцов.

— Известно, что вы являетесь активным общественным деятелем. Расскажите об основных проектах, которые вы поддерживаете.

— Мы активно участвуем в социальной жизни Барнаула и Алтайского края, помогаем в проведении торжеств, праздничных мероприятий, благоустройстве. Оказываем поддержку детсадам, лицам, монастырям, федерации бокса, кикбоксинга, самбо, фольклорным коллективам. Способствуем возрождению культурных традиций русского народа и малых народов Алтая, принимаем участие в работе по сохранению уникальной зоны Всемирного наследия ЮНЕСКО — плато Укок. Компания «Малавит» отмечена дипломами с благодарностью от администрации Барнаула, Алтайского края, международных общественных организаций. Активно участвуем в организации Всероссийского фестиваля народного творчества и спорта имени М. С. Евдокимова.

Компания «Малавит» сотрудничает с общественным международным движением «Добрые люди мира» в открытии архитектурно-парковых комплексов «До-

брый ангел мира» в России и за рубежом. Возведение архитектурно-скульптурной композиции «Добрый ангел мира» запланировано и на Алтае. Цель проекта — пропаганда идей добра, мира, дружбы и братства между населяющими Россию народами. Предприятие задействовано в международной благотворительной программе «От сердца к сердцу» («Вернем детям улыбку»). В 2012 году компания «Малавит» была отмечена сертификатом на краевом конкурсе «Общественное признание» в номинации «Надежный партнер».

— Виктор Миронович, удалось ли достичь тех целей, которые вы ставили при создании компании, актуальны ли они в настоящее время?

— Сегодня, спустя 19 лет, главная цель, миссия компании остается неизменной. С развитием рынка, увеличением конкуренции и меняющимися запросами потребителей изменяются лишь задачи, решение которых необходимо для достижения главной цели. К примеру, если при создании компании у нас был один многофункциональный препарат скорой помощи — «Малавит», который мы предлагали потребителям как средство для профилактики и лечения многих заболеваний и проблем, то сегодня мы предлагаем удобные его формы, в частности аэрозоли, ополаскиватели для полости рта, пищевые добавки. При этом у нас остается большой потребительский спрос и на базовый препарат, так как это незаменимое средство первой помощи при воспалениях, травмах, ожогах, укусах насекомых, которое должно быть в каждой семье, в «домашней аптечке». Мы постоянно проводим маркетинговые исследования, стремимся удовлетворить запросы наших потребителей, найти новых клиентов, и думаю, что мы на верном пути и идем в ногу со временем.



Научно-производственная компания «Малавит»
656045, г. Барнаул, Змеиногорский тракт, 49
Тел./факс: (3852) 68-55-44
E-mail: malavit@malavit.ru
Web-site: <http://www.malavit.ru>



Магниты для инвестиций

Инвестиционная политика Алтайского края направлена на формирование максимально выгодных условий для привлечения инвестиций. Этот факт признан как экспертным сообществом, так и, что еще важнее, самими инвесторами, активно вкладывающими средства в экономику региона.

Задачу повышения инвестиционной привлекательности сегодня ставят перед собой все российские регионы. Именно привлечение инвесторов и реализация их проектов позволяет увеличивать масштаб экономики субъекта федерации, ведет к росту налогооблагаемой базы, формирует новые рабочие места и, в конечном итоге, определяет уровень благосостояния населения. Неудивительно, что конкурентная борьба между российскими территориями за внимание инвесторов становится все более напряженной.

Статистические данные говорят о том, что в этой борьбе Алтайскому краю удалось добиться заметных успехов. В 2011 году на развитие его экономики и социальной сферы за счет всех источников финансирования было использовано 70,8 млрд руб. – 115,4% к уровню 2010 года. В этом году тенденция сохранилась. В первом квартале 2012 года объем инвестиций составил 9,54 млрд руб., превзойдя показатель аналогичного периода прошлого года почти на 24%. Итог всего первого полугодия также впечатляет – 30 млрд руб., или плюс 22,3% по сравнению с первыми шестью месяцами 2011-го. Основные показатели утвержденного властями прогноза социально-экономического развития Алтайского края до 2014 года предполагают дальнейший динамичный рост вложений в основной капитал. Если в 2010 году их объем составил 55,8 млрд руб., то от 2012 года ждут уже 85,5 млрд руб., а в 2014 году этот показатель должен достигнуть 129,3 млрд руб. То есть результат 2010 года край намерен превысить на 48,1% (в действующих ценах – на 84,7%).

К 2011 году в регионе уже существовали и были активно задействованы разнообразные финансовые институты господдержки. В их число входят лизинговый фонд (объем в 2010 году – 471,6 млн руб.), гарантийный фонд (480 млн руб.), фонд микрозаймов. Под председательством губернатора Александра Карлина работает краевая инвестиционная комиссия. По ее решению из бюджета субъекта федерации предприятиям могут быть предоставлены субсидии на покрытие части банковской процентной ставки по привлеченным кредитам и затрат по уплате налога на имущество. В 2011 году суммарный объем такой поддержки, оказанной в



АНДРЕЙ ПУКОВСКИЙ

общей сложности 17 предприятиям, достиг 101,4 млн руб. Объем обслуженных кредитов, привлеченных на условиях субсидирования части банковской процентной ставки, составил примерно 2 млрд руб. В этом году краевая инвестиционная комиссия также приняла решение о господдержке в такой форме ряда проектов. Например, в самом его начале «Золото Курьи» получило господдержку для создания и развития золотодобывающего предприятия, «Алтайский трикотаж» – на приобретение оборудования для производства трикотажного полотна. В апреле было решено выделить 38,68 млн руб. на проект лесопильно-деревообрабатывающего комбината в Рубцовске. В августе господдержку на модернизацию мощностей получило одно из крупнейших предприятий региона – «Алтайвагон».

Активность властей региона в деле привлечения инвестиций отмечает и полпред президента РФ в Сибирском федеральном округе Виктор Толоконский. По его мнению, здесь действует «одна из самых сильных региональных инвестиционных политик». «У нас не так много в Сибири инвестиционных проектов, но в Алтайском крае их немало. Власти региона нацеливают инвесторов на приращение экономики. Наверное, из Алтайского края я больше, чем из других регионов, получаю сигналов о строительстве новых предприятий», – подчеркивает полномочный представитель главы государства.

Однако край не останавливается на достигнутом. В июне 2011 года власти региона приняли программу «Улучшение инвестиционного климата в Алтайском крае на 2011-2016 годы». Она аккумулировала целый ряд новых мер в этой сфере. Так, согласно этому документу, вице-губернатор Михаил Щетинин был назначен инвестиционным уполномоченным региона, аналогичные должности появляются и в органах местного самоуправления. В краевом постановлении, принятом в

ноябре, указывается, что инвеступолномоченные будут заниматься широким спектром проблем. В их числе сокращение сроков согласования проектной документации, оперативное рассмотрение возникающих у инвесторов вопросов, устранение административных барьеров на их пути, оказание помощи при реализации проектов.

Осенью прошлого года в рамках программы вышло еще одно, не менее важное постановление – о создании регионального инвестиционного фонда. Он будет использоваться для поддержки проектов, которые реализуются в соответствии со стратегией развития края. Согласно положению об инвестфонде, доля финансирования проекта, имеющего общегосударственное значение, за счет инвестора должна составлять не менее 25%, в проекте регионального значения – не менее 50%. При этом стоимость проектов, имеющих общегосударственное значение, установленная для получения бюджетных ассигнований Инвестфонда России, должна быть не менее 5 млрд руб., а для региональных – не менее 0,5 млрд руб. Кроме того, краевое управление по строительству и архитектуре утвердило новый административный регламент, который значительно упрощает выдачу разрешения на строительство и ввод в эксплуатацию объектов краевого значения, а также объектов, размещаемых на земельных участках, на которые действие градостроительных регламентов не распространяется.

В качестве специального оператора по работе с инвесторами и исполнителя мероприятий программы создано КАУ «Алтайский центр государственно-частного партнерства и привлечения инвестиций». Учреждение призвано, в частности, содействовать инициаторам инвестпроектов в получении согласований и разрешительных документов по принципу одного окна. Для эффективного функционирования регионального инвестфонда предполагается выделить

4,91 млрд руб. Всего же на выполнение программы «Улучшение инвестиционного климата...» бюджет субъекта федерации обязуется потратить 17,002 млрд руб., из которых 3,935 млрд руб. – уже в 2011-2012 годах.

Особенностью формирования краевой инвестиционной политики является тесное взаимодействие государственных органов с предпринимательским и экспертным сообществом. Примером тому стала работа круглого стола «Создание благоприятного инвестиционного климата в Алтайском крае». В заседании, состоявшемся в сентябре 2011 года, приняли участие представители органов власти разного уровня, бизнесмены, ученые и общественники. Они пришли к выводу, что для повышения инвестиционной привлекательности региона все заинтересованные в этом стороны должны принять ряд мер. Участники круглого стола порекомендовали устранить излишние административные барьеры при получении инвестором разрешений и господдержки, формировать среднесрочные планы привлечения инвестиций в муниципалитетах, создать реестр производственных площадок, установить типовые правила присоединения объектов к инженерно-техническим сетям.

В программе «Улучшение инвестиционного климата...» учтены принципы и подходы модельной программы в этой области, разработанной общероссийской общественной организацией «Деловая Россия». «Администрации края можно поставить высокую оценку. Нам нравится активность вице-губернатора Михаила Щетинина, который очень много делает для привлечения инвесторов», – оценил работу властей региона исполнительный директор краевого подразделения «Деловой России» Эдуард Черченко. «Среди конкретных мер, направленных на стимулирование активности бизнеса, есть очень важные. Например, значительно сокращены сроки получения разрешения на строительство – примерно с одного года до двух с половиной месяцев», – отметил он.

Реализация программы «Улучшение инвестиционного климата...», как рассчитывают в крае, приведет к серьезным сдвигам в его экономике. Предполагается, в частности, что норма накопления капитала к 2016 году составит 25% от валового регионального продукта, а объем инвестиций в основной капитал на душу населения вырастет по сравнению с 2011 годом более чем в три раза. Это создаст условия для перехода всей региональной экономики к инновационному типу развития с увеличением производительности труда в 2,1 раза.

Валентин Романов

«Алтайский бройлер» набирает вес



Геннадий Бобрицкий, председатель совета директоров группы компаний «Приосколье»:

— ЗАО «Алтайский бройлер» создано белгородским агрокомплексом «Приосколье» в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК» при активной и всесторонней поддержке администрации Алтайского края и Сбербанка России. Кроме финансовых инвестиций в реализацию этого проекта агрохолдинг «Приосколье» вложил много человеческих ресурсов. Опытные инженеры, технологи и птицеводы головного предприятия охотно делились опытом с коллегами на Алтае. И это дало желаемые результаты. Сегодня выпускаемая продукция соответствует высоким стандартам ЗАО «Приосколье».



Мы четко осознаем необходимость участия в социальной жизни региона. Всегда активно поддерживаем массовые мероприятия, проводимые деловыми партнерами, администрацией города Бийска и Алтайского края. У нас очень конструктивные отношения. И год от года взаимопонимание только крепнет. Существует постоянная обратная связь «Алтайского бройлера» с администрацией Алтайского края, города Бийска и Зонального района. Администрация оказывает поддержку предприятию, а «Алтайский бройлер» участвует во всех социальных проектах, проводимых властными структурами региона. Плюс наш существенный вклад в виде налоговых платежей, который мы вносим в развитие экономики Алтайского края.

Что касается перспектив развития предприятия, в планах строительство новых площадок откорма, увеличение производственной мощности инкубатория, комбикормового завода и завода по убою и переработке мяса птицы. Убежден, что решение этих масштабных задач «Алтайскому бройлеру» совместно с администрацией Алтайского края вполне по силам.

Когда пять лет назад губернатор Алтайского края Александр Карлин впервые озвучил идею создания на территории региона одного из крупнейших в Сибири агропромышленных предприятий «Алтайский бройлер», многие отнеслись к этому с пессимизмом. Сегодня ЗАО «Алтайский бройлер» успешно работает, наращивает обороты, строит планы на будущее. Об этом мы беседуем с генеральным директором предприятия Николаем Байдиковым.

— Николай Степанович, не секрет, что проект «Алтайский бройлер» — это совместная идея губернатора Алтайского края Александра Карлина и председателя совета директоров группы компаний «Приосколье» Геннадия Бобрицкого. «Алтайский бройлер» сегодня один из крупнейших в экономике региона. Охарактеризуйте, пожалуйста, основные этапы его реализации.

— Отсутствие крупного производителя мяса птицы в Алтайском крае стало решающим фактором в выборе места строительства нового, современного птицеводческого комплекса. Свою деятельность предприятие начало в октябре 2008 года, а уже в декабре была выпущена первая продукция. С тех пор объемы производства и продаж стабильно растут. Новые объекты вводились в эксплуатацию поэтапно. В настоящее время в состав птицеводческого комплекса входят: инкубаторий, комбикормовый завод, четыре площадки откорма бройлеров, завод по убою и переработке мяса птицы. Завод находится в Бийске, а остальные объекты расположены в Зональном районе.

— Строить обычную птицефабрику было нецелесообразно. Требовалось современное предприятие с прицелом на перспективу. Что в связи с этим можно сказать о технологиях, применяемых на «Алтайском бройлере»?

— Сегодня наше предприятие отвечает всем современным требованиям. На высокую производительность и качество выпускаемой продукции влияют многие факторы. Это высокопродуктивное яйцо французского кросса IsaF15; создание для цыплят условий содержания, способствующих максимальному набору веса; сбалансированные высокопитательные комби-

корма собственного производства, богатые витаминами и микроэлементами; современное оборудование, поставленное и смонтированное фирмами — лидерами птицеводческой отрасли; мощная линия убою и разделки; воздушно-капельное охлаждение тушки без использования хлора; контроль качества и использование достижений новейших технологий на каждом этапе производственного цикла.

В настоящее время «Алтайский бройлер» выпускает большой ассортимент замороженной и охлажденной продукции, которая востребована как в Алтайском крае, так и за его пределами. Высокое качество ее подтверждено золотыми медалями конкурсов «Лучший алтайский товар» и «Золотая ГЕММА — 2011». Одним из факторов успеха стало получение в октябре 2010 года экологических сертификатов, согласно которым уровень экологической чистоты продукции значительно превышает норму.

— Что сегодня собой представляет «Алтайский бройлер» в плане численности персонала, подготовки кадров, социального пакета?

— В настоящее время на предприятии трудятся около 2000 человек. Мы заинтересованы в профессиональном росте своих сотрудников. Работники повышают квалификацию на базе специальных учебных заведений. Вновь принятые проходят обучение на базе предприятия. Специалистам, заочно получающим первое высшее образование, предоставляется оплачиваемый учебный отпуск. Важнейшим направлением в социальной сфере является создание благоприятных условий труда для сотрудников предприятия. Люди обеспечены постоянным заработком с полным социальным пакетом.



— Насколько известно, предприятие не остается в стороне от общественной жизни края. Что можно сказать по этому поводу?

— Ежегодно выступаем спонсорами краевого «Лыжного праздника», принимаем участие в праздновании Дней города Бийска, Барнаула, Белокурихи, сотрудничаем с комбинатами школьного питания и социальной сетью магазинов Барнаула.

Оказываем спонсорскую помощь краевым и муниципальным конкурсам и соревнованиям. В 2012 году «Алтайский бройлер» был генеральным спонсором конкурса «Маленькая принцесса — 2012» в Бийске, спонсировал крупнейшие в Сибири конноспортивные соревнования Кубок губернатора Алтайского края. Не забываем мы и о жителях Зонального и других районов региона. Ежегодно 9 мая каждый ветеран получает подарок от предприятия.

Сергей Шевляков



Жить не только сегодняшним днем

В 2015 году Геннадий Викторович Сакович отметит 60-летие своей научной деятельности. Ученый с мировым именем, создатель научной школы, сегодня он может по праву гордиться своим последним детищем – Институтом проблем химико-энергетических технологий (ИПХЭТ СО РАН). А край гордится своим земляком – действительным членом Российской академии наук, советником Российской академии наук, советником президиума Сибирского отделения РАН, членом научно-технического совета военно-промышленной комиссии при правительстве РФ, членом научно-координационного совета научно-технической службы ФСБ РФ, координационного совета по высокоэнергетическим веществам РАН, межведомственного совета по проблемам спецхимии.

Прошлый год для Геннадия Викторовича также был насыщен юбилеями. Он отметил свой 80-летний юбилей и 10 лет с момента создания Института проблем химико-энергетических технологий.

Геннадий Викторович Сакович родился 13 апреля 1931 года в Чите. В 1953 году окончил химический факультет Томского государственного университета, затем поступил в аспирантуру, которую окончил в 1956 году. Два года работал ассистентом кафедры неорганической химии при ТГУ, а следующий год – доцентом Томского высшего командного военного училища.

В 1959 году переехав в Бийск, был назначен главой лаборатории в Алтайский научно-исследовательский институт химической технологии. Позднее институт был переименован в НПО «Алтай», где господин Сакович 23 года занимал должность первого заместителя генерального директора. В 1984 году Геннадий Викторович был назначен на должность генерального директора ФГУП ФНПЦ «Алтай», а в 1997 году стал почетным директором. Пройдя путь от начальника лаборатории до генерального директора предприятия, многое сделал для его становления: полностью укомплектовал учеными и ведущими специалистами, создал лабораторную, опытно-промышленную и научно-информационную базы.

Многие на этом бы и остановились, но Геннадий Викторович, наоборот, с каждым годом все активнее развивал свою научную деятельность. В 2001 году он основывает Институт проблем химико-энергетических технологий Сибирского отделения РАН, где до 2006 года занимает должность директора, а затем становится научным руководителем института.



Господин Сакович является крупнейшим российским ученым в области технической химии, обогатившим науку теоретическими положениями в области создания новых энергонасыщенных композиционных материалов. Он проделал много работы для изучения технологий их комплексной переработки, установления основ химической и фазовой устойчивости таких материалов и изделий из них. Все это было воплощено в ракетных комплексах стратегического назначения на твердом топливе, которые и сегодня находятся на вооружении.

Геннадий Викторович автор четырех монографий, более 500 научных трудов, 250 изобретений и патентов. Только за последние пять лет опубликовано 146 научных работ. В мире широко известна научная школа по технической химии академика Саковича, которая неоднократно была поддержана грантами президента РФ, а сам он получал дважды (2007 и 2008 годах) гранты как выдающийся ученый Российской академии наук. В научной школе защищено более 100 кандидатских и 20 докторских диссертаций. Научно-методологические основы создания высокоэнергетических материалов, разработанные Геннадием Саковичем, получили признание не только в отраслевых, но и в академических кругах. В последние годы по его инициативе

ИПХЭТ СО РАН параллельно приступил к решению вопросов биоэнергетики и комплексной переработки биоотходов сельского хозяйства. Использование биоресурсов, особенно накапливаемых в результате сельхоздеятельности, является исключительно ценным для получения альтернативных видов энергии, что очень важно для аграрных регионов России.

Говоря о том, какую роль академия наук должна играть для страны, Геннадий Викторович упоминает опыт советского времени. По его словам, Академия наук СССР была мощной движущей силой прогресса, ученые чувствовали свою востребованность. В итоге в СССР были созданы новые отрасли, построены первые в мире АЭС, реактивные пассажирские самолеты, космические корабли, достигнут военный паритет. Говоря о современности, Геннадий Викторович уверен, что сейчас статус РАН принижен до уровня департамента в Министерстве образования и науки.

Проработав не одно десятилетие в Бийске, Геннадий Викторович имеет свой взгляд и на сложившуюся в городе ситуацию с развитием наукоемкого производства. «Многие предприятия Бийска работали и работают на оборонку, – говорит академик. – Наш город изначально, когда появился, был крепостью. Действительно, так и сложилась

судьба Бийска – быть оплотом страны, защищать соотечественников от потенциальных угроз. Полвека назад здесь появились предприятия военно-промышленного назначения и научные центры, в которых сосредоточены прикладные исследования, испытательные комплексы, создаются двойные технологии, в том числе обеспечивающие обороноспособность страны. Бывали годы, когда в НПО «Алтай», которым я руководил, приходило до 150 выпускников вузов и техникумов из Ленинграда, Москвы, Харькова, сибирских городов. Они представляли разные школы, стили». По мнению Геннадия Саковича, это дало дополнительный интеллектуальный толчок, в те годы труд высококвалифицированных рабочих и специалистов был востребован. «Сегодня оборонно-промышленный комплекс Бийска по-прежнему, но в иных масштабах занят модернизацией и созданием военной техники, синтезом высокоэнергетических материалов нового поколения с прорывными характеристиками, – говорит Геннадий Викторович. – Однако уже сейчас ощущается нехватка квалифицированных специалистов, мастеров своего дела».

Человек, который отдал не один год науке, уверен, что причин тому много. Одна из главных, по его мнению, пренебрежительное отношение к планированию. «Планирование – естественная организация общества, характеризующая не только социальный уклад хозяйствования, – уверен академик. – Именно благодаря планированию СССР смог опередить США в осуществлении космической программы. Но посмотрите, большинство цивилизованных стран не сторонятся этой деятельности, определяя четкие наметки будущего, соразмеряя идеи с ресурсами. Я уверен, что японцы будут преодолевать последствия разрушительного землетрясения только через тщательное планирование. А у нас к здравому, хорошо просчитанному плану странное, какое-то болезненное пренебрежение. Но разве можно жить только сегодняшним днем?»

О перспективах края Геннадий Викторович говорит в радужных тонах: «Сейчас большое внимание развитию экономики Алтайского края уделяет губернатор Александр Карлин. По его инициативе дан старт ряду важных проектов. Один из таких – «Алтайское Приобье». Это современный проект, который сможет, на мой взгляд, обеспечить региону новый рывок. Развитие АПК даст мощный толчок всей цепочке: сельхозпереработке, сельхозмашиностроению, топливно-энергетическому комплексу и другим отраслям».

Игорь Посталенко

Александр Жарков:

«В крае есть производственные мощности и научный потенциал для реализации самых сложных инновационных проектов»

В 2013 году Федеральный научно-производственный центр «Алтай» (ФНПЦ «Алтай») отметит свое 55-летие. В основу его деятельности заложен принцип полной завершенности работ. Создание любой продукции проходит путь от научно-исследовательских разработок до серийного производства. Сегодня ФНПЦ «Алтай» и организованная на его базе холдинговая компания НПК «Алтай» являются научным центром Бийска и во многом определяют его развитие как наукограда. Об этом и о многом другом наш разговор с генеральным директором ФНПЦ «Алтай», членом-корреспондентом РАН, доктором технических наук, профессором Александром Жарковым.



В 2011 году ФНПЦ «Алтай», его руководители были награждены международной премией корпорации «Роснано» в области нанотехнологий. Она присуждена академику РАН Геннадию Викторовичу Саковичу за разработку ультрадисперсных алмазов и ФНПЦ «Алтай», в лице генерального директора Александра Жаркова, за реализацию технологии их промышленного производства, которая осуществлена впервые в мире. Вручили символический знак глава «Роснано» Анатолий Чубайс и лауреат Нобелевской премии академик Жорес Алферов. Ультратонкие алмазы широко используются в качестве присадок к маслам для повышения износостойкости двигателей, при гальванопокрытии инструмента, что на порядок увеличивает его долговечность и КПД оборудования, сокращает энергопотребление. Большое будущее у наноматериалов в медицине.

Инновационно-производственный технологический парк «Бийск» зарегистрирован в статусе некоммерческого партнерства. С администрацией Алтайского края в лице главного управления экономики и инвестиций подписано соглашение о долгосрочном сотрудничестве, при этом главэкономики будет содействовать участию резидентов технопарка в федеральных целевых программах и конкурсах научной и инновационной направленности, поиску дополнительных источников финансирования для развития инновационной деятельности и создания наукоемких производств, установлению контактов с потенциальными деловыми и финансовыми партнерами резидентов и многому другому.

В 2011 году в реестр резидентов технопарка было включено 32 предприятия с объемом реализации более 1 млрд рублей. Среди новичков — ООО «Актру», ООО «Две линии +», ООО «Полимерные композиционные материалы „Алтай“». В текущем году планируется продолжить привлечение резидентов, в том числе по направлению новых химических материалов и субстанций.

— Но, согласитесь, технопарков в России много.

— Только результативно работающих — гораздо меньше. Думаю, что количество реальных участников проекта у нас сопоставимо с технопарком знаменитого Сибирского научного центра в Новосибирске.

АЛТАЙСКИЙ БИОФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР
— Несколько лет назад в крае создан биофармацевтический кластер. В чем его особенности и каковы перспективы развития?

— Алтайский биофармацевтический кластер (АБФК) был организован по инициативе краевых властей, разработчиков и производителей фармацевтической и медицинской продукции. Основные направления его деятельности: химико-фармацевтическое, биофармацевтическое, выпуск продуктов питания с заданными полезными свойствами и производство медицинской техники. Такое сочетание позволяет получать мощный синергетический эффект. А конкурентными преимуществами являются наличие уникального природного сырья, система генерации новых знаний в этой сфере и статус города Бийска, где расположены основные предприятия кластера, как наукограда Российской Федерации.

Главное в деятельности АБФК — достижение трех основных целей: развитие современной производственной базы, соответствующей международным стандартам и позволяющей с высокой степенью эффективности выпускать лекарственные субстанции и готовые лекарственные формы на их основе; производство и вывоз на рынок дженериков — аналогов оригинальных лекарственных средств; разработка и производство инновационных препаратов для импортозамещения и современных лекарственных средств, конкурентоспособных на мировом рынке.

Используя преимущества кластерного подхода и передовые технологии производства, компании-производители, объединившись с научным и медицинским сообществом, в будущем могут стать базой для восстановления отечественной фармпромышленности.

— Известно, что с 2011 года предприятия АБФК, в том числе ФНПЦ «Алтай», ведут ряд проектов, включенных в федеральные целевые программы.

— Таких проектов три. Целью первого является создание нового широкого класса антисептических санитарно-гигиенических средств для медицинского и бытового применения на основе кристаллических сорбентов, полученных с помощью нанотехнологий, высокоэффективных в отношении вирусов и бактерий. По эффективности разработанные повязки превосходят лучшие мировые образцы. Проект реализуется в кооперации с Институтом физики прочности и материаловедения Сибирского отделения Российской академии наук (г. Томск). Руководитель проекта от института — член-корреспондент РАН С. Г. Псахье. Запуск производства намечен на декабрь 2013 года.

Второй проект «Разработка технологии и создание опытного производства окисленных декстранов» реализуется в рамках федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007—2012 годы». Проект рассчитан на три года, в результате его реализации в ФНПЦ «Алтай» будет создано производство дек-

страналя — биологического полимера с заданными свойствами, необходимого современной фармакологии в качестве вспомогательного вещества для производства сложных лекарственных композиций, мощностью 500 килограммов в год.

Научная составляющая данного проекта разработана специалистами Научного центра клинической и экспериментальной медицины под руководством академика РАМН профессора В. А. Шкурупия.

Цель третьего проекта «Разработка технологии и организация опытно-промышленного производства кристаллического глиоксаля» — создание на территории России первого высокотехнологического производства стратегически важного импортозамещающего материала — кристаллического глиоксаля мощностью более 500 тонн в год. Глиоксаль является высокоактивным химическим соединением, используемым в широком спектре материалов практически всех отраслей промышленности — химической, фармацевтической, строительной, сельскохозяйственной и т. д.; служит исходным сырьем для выпуска эффективных лекарственных препаратов (имидазола, тинидазола, метронидазола, глиоксалевого кислоты и др.); входит в состав дезинфицирующих растворов и др.

Работы ведутся совместно с Томским государственным университетом, и в сентябре этого года мы планируем запустить опытное производство.

— А что можно сказать о дальнейших перспективах АБФК?

— В прошлом году НП «АБФК» вышло на новый этап развития. В 2011 году в его состав вошло около десятка сибирских предприятий из Томской, Новосибирской, Кемеровской и Иркутской областей. Сегодня АБФК включает в себя около 40 предприятий, более 25 из них — алтайские. Важной вехой для АБФК стало, по мнению специалистов, принятие администрацией Алтайского края пятилетней программы развития переработки продукции пантового оленеводства. Конкретная работа в данном направлении уже начинается.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИЙ

— Если посмотреть шире, кроме биофармацевтического, реализация каких, на Ваш взгляд, инновационных направлений жизненно необходима сегодня для Алтайского края?

— Прежде всего, развитие промышленности, сельского хозяйства, горнодобывающей отрасли, туристического бизнеса, создание комплекса большой (Мунайская КЭС) и малой энергетики.

— Александр Сергеевич, как Вы оцениваете процесс внедрения инновационных технологий в Алтайском крае по сравнению с другими регионами России?

— В сравнении с другими регионами мы смотримся достойно. У нас в работе много различных проектов. Есть интересные наработки, свободные производственные мощности и научно-производственный потенциал, который способен реализовать самые сложные проекты, и это главное!

Беседовал Сергей Шевляков

Главные ориентиры — социальная стабильность и повышение качества жизни

Снижение социальной напряженности, сокращение количества малоимущих, развитие качества и доступности социальных услуг — вот основные ориентиры деятельности системы социальной защиты населения Алтайского края на протяжении всего ее существования.

Первое в истории Алтайского края ведомство, которое обеспечивало социальную поддержку жителей региона, — Губернский отдел труда и соцобеспечения — было образовано в 1917 году. Формирование современной системы социальной защиты населения начинается в 1991 году, когда был учрежден комитет Администрации края по социальному и пенсионному обеспечению населения.

В состав отрасли входили краевой комитет, городские и районные комитеты и отделы социальной защиты населения, а также учреждения социального обслуживания и Центр по начислению и выплате пенсий и пособий. Часть учреждений находилась в краевом подчинении, часть — в муниципальном. В 2005 году все муниципальные специализированные учреждения социальной защиты населения были переведены на уровень региона — это позволило централизовать предоставление мер социальной поддержки, установить общие стандарты их качества и обеспечить их финансирование в полном объеме.

15 марта 2005 года было образовано Главное управление Алтайского края по социальной защите населения и преодолению последствий ядерных испытаний на Семипалатинском полигоне.

Сегодня общая численность работников отрасли — 10 622 человека, 70% из них — специалисты с большим стажем работы в социальной службе.

В подчинении Главалтайсоцзащиты находятся 74 территориальных управления социальной защиты и 120 учреждений социального обслуживания, в том числе 59 центров социальной помощи семье и детям, 43 дома-интерната, 2 кризисных центра — для мужчин и для женщин, 2 центра социальной адаптации для лиц без определенного места жительства, центр социальной реабилитации инвалидов и ветеранов боевых действий,



Начальник Главного управления Алтайского края по социальной защите населения и преодолению последствий ядерных испытаний на Семипалатинском полигоне Сергей Иванович Дугин

4 реабилитационных центра для детей с ограниченными возможностями, 4 социально-реабилитационных центра для несовершеннолетних и 5 социальных приютов.

Также в систему входят научно-исследовательский институт региональных медико-экологических проблем и многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг Алтайского края (МФЦ). В год 75-летия региона открыты филиалы МФЦ в Благовещенском районе и в Бийске, прорабатываются вопросы открытия филиалов в Рубцовске, Камне-на-Оби, Славгороде, Новоалтайске. В ближайшие годы сеть филиалов и удаленных рабочих мест МФЦ будут охвачены все города и районы края.

Бюджет региона имеет выраженную социальную направленность в течение ряда лет. Так, в 2012 году на содержание управлений и учреждений социального обслуживания в бюджете запланировано около 2 млрд руб. — в эту сумму входят расходы на текущий и капитальный ремонт, повышение энергоэффективности и пожарной безопасности, оплату коммунальных услуг. На предоставление социальных выплат выделено 8,5 млрд руб. А в целом доля финансирования отрасли социальной защиты населения составля-

ет 16% от общих расходов бюджета.

СОЦИАЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ

Органами социальной защиты населения предоставляется 59 социальных выплат за счет краевого бюджета, федерального бюджета и Фонда социального страхования Российской Федерации. Для сравнения: совсем недавно, в 2008 году, их было всего 49. Более 30 выплат установлено законодательством Алтайского края.

Перечень выплат значительно расширился в 2011 году, когда по инициативе Губернатора края А. Б. Карлина были введены дополнительные меры поддержки многодетных семей: выплаты для подготовки детей к школе (7,5 тыс. руб. на первоклассников и 5 тыс. руб. на учеников 2—11 классов), региональный материнский капитал (50 тыс. руб.), выплаты при рождении тройни (ежегодно по 3 тыс. руб. на каждого ребенка до достижения ими возраста 7 лет).

Символично, что этот комплекс выплат (вместе с губернаторскими «премиями» для отличников и медалистов из многодетных семей, которые выплачиваются через органы образования) был утвержден 1 июня, в День защиты детей. Тогда же за многолетними закрепился неофициальный, но почетный статус — вслед за Губернатором их стали называть «семьями стратегического значения».

Отметим, что с 2010 года при рождении тройни семьям выплачивается 150 тыс. руб. из краевого бюджета, при рождении одновременно четверых детей — 200 тыс. руб. А в следующем году в нашем регионе вводится еще одна выплата — на третьего и последующих детей, рожденных или усыновленных начиная с 1 января 2013 года. Выплата в размере прожиточного минимума на ребенка будет предоставляться ежемесячно до достижения детьми возраста 3 лет.

Ежегодно растет и число получателей, и объем финансирования социальных выплат: в 2010 году на эти цели было направлено 7,7 млрд руб., в 2011-м — 8,1 млрд руб., в первом полугодии 2012 года — 4,6 млрд руб., предполагается, что общая сумма за год (вместе с вложениями из федерального бюджета и Фонда социального страхования) составит около 10 млрд руб.

Сегодня выплаты получают 921,4 тыс. человек — почти треть жителей Алтайского края. В основном это ветераны труда, труженики тыла, реабилитированные, малообеспеченные, семьи с детьми. 50% льготников предоставляется сразу несколько мер социальной поддержки.

Значительная часть жителей края пользуется услугами учреждений социального обслуживания. Около 400 тысяч человек включены в работу центров социальной помощи, кризисных и реабилитационных центров. 5,5 тыс. человек проживают в домах-интернатах. Поэтому важное направление деятельности —

развитие инфраструктуры, укрепление материально-технической базы отрасли, модернизация учреждений, которые работают с людьми.

В 2010 году в 13 домах-интернатах — учреждениях с круглосуточным пребыванием людей — было проведено первое энергетическое исследование. В 2011 году энергоаудит прошли еще 123 учреждения, подведомственных Главалтайсоцзащите.

На повышение энергоэффективности в 2010 году было выделено 2,5 млн руб., в 2011-м — 80,5 млн руб., в 2012 году — 38,8 млн руб. На эти средства в зданиях обновляли кровли, утеплили и обшили современными материалами фасады, заменили или отремонтировали отопительные котлы, трансформаторы, установили пластиковые окна, энергосберегающие светильники, приборы учета.

Начиная с 2009 года ежегодно более



10 млн руб. направляется на укрепление пожарной безопасности в рамках ведомственной целевой программы.

Часть средств по программе «Укрепление материально-технической базы учреждений социального обслуживания населения и оказания адресной социальной помощи неработающим пенсионерам, являющимся получателями трудовых пенсий по старости и по инвалидности» также идет на ремонт и переоборудование учреждений отрасли, на создание доступной среды — условий, учитывающих нужды пожилых людей и инвалидов. Приобретаются автомобили для мобильных бригад социального обслуживания. 50% финансирования поступает из бюджета региона, 50% — из средств Пенсионного фонда РФ.

По программе улучшения качества жизни пожилых людей открываются пункты проката, где можно бесплатно получить на время оборудование для ухода за пожилыми людьми.

СОЦИАЛЬНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Сегодня в Алтайском крае — 32 дома-интерната для престарелых и инвалидов, 9 взрослых и 2 детских интерната психоневрологического профиля. В этих учреждениях люди получают комплексное медицинское обслуживание, включаются в трудовую, творческую и спортивную реабилитацию.

Особое внимание в домах-интернатах уделяется участникам Великой Отечественной войны (их 31 человек), вдовам фронтовиков и членам их семей, быв-





шим жителям блокадного Ленинграда и узникам фашистских концлагерей, труженикам тыла. Каждый из этих людей — живая история, все они в молодые годы трудились на благо Родины, вносили посильную лепту в становление и процветание Алтайского края.

С 2007 года ведется оптимизация сети домов-интернатов. Вводятся в эксплуатацию новые жилые корпуса, ликвидируются учреждения, не отвечающие санитарным и противопожарным требованиям. В результате этой работы общая очередность в дома-интернаты сократилась на 55,9%. Очередь на размещение в детские дома-интернаты для умственно отсталых детей отсутствует в течение ряда лет, в дома-интернаты для престарелых и инвалидов ликвидирована в 2011 году.

Основные направления нестационарного социального обслуживания — поддержка пожилых людей и инвалидов (в том числе надомное обслуживание), реабилитация детей с ограниченными возможностями, профилактика социального сиротства и правонарушений несовершеннолетних.

Социальным обслуживанием на дому в крае занимаются 157 специализированных отделений в территориальных центрах социальной помощи семье и детям: социальные работники навещают своих подопечных не реже двух раз в неделю, покупают им продукты и необходимые вещи, помогают по хозяйству, сопровождают в поликлинику и другие учреждения.

Создано 58 мобильных бригад — эта новая эффективная форма выездной работы с пожилыми людьми и инвалидами появилась в нашем регионе в 2011 году. Бригады выезжают на дом, если где-то требуется неотложная социальная, юридическая, психологическая помощь.

По поручению Губернатора края А. Б. Карлина с 2008 года ведется работа по устройству одиноких пожилых людей в патронатные семьи. За это время новую семью получили 1 222 человека, нуждающихся в постоянной заботе.

Выполняется краевая программа «Доступная среда» на 2011—2015 годы. Четыре программы, направленные на улучшение положения детей в крае, реализованы в 2009—2011 годах на средства краевого бюджета и Фонда поддержки детей, находящихся в трудной жизненной ситуации. В продолжение сотрудничества с Фондом разработаны и проходят процедуру утверждения еще пять подпрограмм долгосрочной целе-

вой программы «Дети Алтая» на 2012—2015 годы. Объем финансирования из Фонда в 2012 году составит 27,5 млн руб., ведется текущее софинансирование из краевого бюджета.

В результате этой работы количество безнадзорных детей в Алтайском крае за последние шесть лет снизилось на 7 635 человек (в 2006 году на учете в органах социальной защиты населения состояло 17 614 детей, в 2011-м — 9 979). Сложилась система ранней помощи семьям, воспитывающим детей с нарушениями в развитии. Ведется активная профилактика отказов от новорожденных детей. Развиваются ювенальные технологии, предоставляется индивидуальное социальное сопровождение несовершеннолетним в конфликте с законом.

Ежегодно проводится летняя оздоровительная кампания для детей в трудной жизненной ситуации. В этом году за счет средств, выделенных из федерального, краевого и муниципальных бюджетов, более 78 тыс. детей в трудной жизненной ситуации смогли отдохнуть и поправить здоровье в лагерях дневного пребывания и загородных летних лагерях.

ПОДДЕРЖКА МАЛОИМУЩИХ

В Алтайском крае продолжается целенаправленная работа по сокращению числа малообеспеченных граждан. Социальную поддержку в денежной или натуральной форме ежегодно получают более 700 тыс. человек.

С прошедшего года реализуется краевая целевая программа «Социальная поддержка малоимущих граждан и граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации» на 2011—2013 годы». Плановый объем ее финансирования за три года составляет более 7,6 млрд руб., основная часть средств — 7,1 млрд руб. — будет вложена из краевого бюджета. Аналогичная программа выполнялась и в 2008—2010 годах.

Отдельным категориям граждан предоставляются дополнительные меры адресной социальной поддержки — например, возмещаются расходы по газификации домовладений. За последние пять лет на

эти цели было направлено более 60 млн руб. из краевого бюджета.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЖИЛЬЕМ ОТДЕЛЬНЫХ КАТЕГОРИЙ ГРАЖДАН

Алтайский край является участником федеральной целевой программы «Жилище». В рамках реализации подпрограммы «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством» в 2006—2011 годах жителям края было выдано 469 сертификатов — гражданам, выехавшим из районов Крайнего Севера, признанным в установленном порядке вынужденными переселенцами, уволенным с военной службы, участникам ликвидации радиационных аварий и катастроф.

В текущем году, юбилейном для Алтайского края, в плановом порядке было выдано 22 государственных жилищных сертификата. А затем дополнительно по распоряжению Правительства Российской Федерации региону предоставили сразу 206 сертификатов на общую сумму 331 миллион 170 тысяч 460 рублей.

Наверное, одна из самых почетных обязанностей Главного управления — обеспечение жильем ветеранов Великой Отечественной войны. С 2011 года край стабильно входит в число лидеров по реализации этой задачи: по данным ежемесячного мониторинга Минрегионразвития РФ, мы занимаем седьмое место среди регионов России

и второе — в Сибирском федеральном округе.

В 2009—2012 годах, за все время реализации указа Президента, в Алтайском крае улучшили жилищные условия 5 932 ветерана Великой Отечественной войны. Площадь приобретенных жилых помещений составила 270 685,3 кв. м (в среднем на одного ветерана приходится 44 кв. м жилья), общая сумма реализованных средств — 5 миллиардов 493 миллиона 589 тысяч 700 рублей.

Органы социальной защиты населения Алтайского края призваны обеспечивать постоянную и эффективную помощь людям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации. Совместные усилия всех работников системы направлены на повышение качества этой работы — на каждом участке, в каждом управлении или учреждении социального обслуживания.

Сегодня деятельность отрасли определяется программно-целевым подходом. Главалтайсоцзащита обеспечивает реализацию долгосрочных целевых программ «Дети Алтая», «Социальная поддержка малоимущих граждан и граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации», «Укрепление материально-технической базы учреждений социального обслуживания населения и оказание адресной социальной помощи неработающим пенсионерам, являющимся получателями трудовых пенсий по старости и по инвалидности», «Преодоление последствий ядерных испытаний на Семипалатинском полигоне», краевых программ «О мерах по улучшению качества жизни граждан пожилого возраста в Алтайском крае» и «Доступная среда», ведомственной программы «Обеспечение пожарной безопасности краевых государственных учреждений социального обслуживания и управлений социальной защиты населения по городским округам (муниципальным районам) Алтайского края». С участием Главалтайсоцзащиты формируется региональная стратегия действий в интересах защиты детей — в рамках утвержденной Национальной стратегии.

Программный подход дает возможность четко определить стратегию действий в поддержку наиболее уязвимых категорий граждан, организовать ее поэтапную реализацию и добиться достижения намеченных результатов. Своевременное выполнение в полном объеме всех задач, поставленных перед Главным управлением и подведомственными учреждениями, позволит достичь самого важного на сегодняшний день результата — улучшения качества жизни людей, которые нуждаются в поддержке государства.





Глава Республики Бурятия
В. В. Наговицын

Уважаемые жители Алтайского края!

От имени Правительства Республики Бурятия, всех жителей республики и от себя лично поздравляю вас с замечательным юбилеем – 75-летием образования Алтайского края!

Сегодня Алтай – это один из динамично развивающихся регионов в Российской Федерации. В течение последних лет темпы развития промышленности края опережают общероссийские. Алтайский край входит в число крупнейших производителей продовольствия в России. Созданные максимально выгодные условия для привлечения инвестиций – совершенствование форм государственной поддержки бизнеса, развитие инфраструктуры, укрепление экономических позиций края внутри России и за рубежом – дают положительные результаты.

Вы накопили богатый опыт в использовании рекреационного потенциала и стали первопроходцами привлечения мирового туризма на восток Сибири, являясь положительным примером для Бурятии в создании особой экономической зоны на берегу Байкала.

Отрадно отметить, что главное богатство края – это люди, проживающие на этой прекрасной земле. В честь юбилейной даты искренне хочу пожелать вам крепкого здоровья, счастья, неиссякаемой любви к своей малой родине, благополучия и процветания!

С юбилеем вас!



20 сентября 2012 года
Новосибирск, ресторанный комплекс La Maison

Коммерсантъ®

II КОНФЕРЕНЦИЯ ДЛЯ ФИНАНСОВЫХ ДИРЕКТОРОВ ФИНАНСОВАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НОВОГО ВРЕМЕНИ

20 сентября 2012 года Издательский дом «Коммерсантъ» в очередной раз соберет в Новосибирске профессиональное сообщество финансовых директоров и руководителей бизнеса.

В ПРОГРАММЕ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Чем закончится 2012 год и что ждать финансистам в 2013-м?
- Переход на МСФО в России
- Возможности фондового рынка для региональных компаний
- Трансфертное ценообразование: как повлияют поправки к закону на налоговую оптимизацию?
- Разделение финансовых и бизнес-потоков по юрлицам разного типа при снижении налоговой нагрузки
- Оптимизация бизнес-процессов и минимизация издержек в период роста компании
- Практические примеры успешной организации бюджетирования в компаниях разного масштаба
- Особенности и проблемы внедрения электронного документооборота

ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ: Андрей Ловейко, генеральный директор Parallels в Новосибирске; Александр Агеев, директор по корпоративному управлению холдинга «Новые торговые системы»; Ирина Гребнева, управляющий партнер «Юридической компании „Лэнд“»; Алексей Шерстнев, финансовый директор сети магазинов «Посуда Центр»; Павел Тайлашев, финансовый директор ПИ «Новосибгражданпроект»; Дмитрий Осинцев, член правления Банка НФК (Москва); Алексей Фомин, управляющий партнер PwC в Новосибирске и другие.

Для участия приглашаются финансовые директора и руководители компаний крупного и среднего бизнеса, топ-менеджеры по планированию, финансовые аналитики.

Организатор

Коммерсантъ СИБИРЬ

<http://sibir.kommersant.ru>

По вопросам участия и регистрации обращайтесь: (383) 212-02-42, 212-04-49, zaharova@kommersant-nsk.ru

Порядок в казне — гарантия финансовой безопасности

В декабре казначейская система современной России отмечает свое 20-летие. Так получилось, что казначеи Алтайского края все эти годы задавали тон в управлении бюджетными потоками в крае. Внедряя новации, выходили на новый качественный уровень работы. Чем сегодня живет УФК региона, рассказывает его руководитель Валентина Костина.

— Валентина Михайловна, в свое время было много разговоров о целесообразности возрождения казначейской системы. Причины понятны: кому-то не очень хотелось, чтобы в бюджетах всех уровней был наведен порядок. С возрождением Казначейства как изменилось исполнение краевого и местных бюджетов Алтайского края и какова в этом роль УФК?

— Сегодня Казначейство — мощная платежная, учетная и информационная система, обеспечивающая кассовое обслуживание исполнения всех бюджетов бюджетной системы России, обладающая детальной информацией о состоянии общественных финансов. Именно переход на казначейскую систему позволил усилить контроль за исполнением и эффективностью использования бюджетных средств, обеспечил условия для решения сложнейших проблем управления бюджетными потоками в системе межбюджетных отношений.

На протяжении многих лет Алтайский край занимает лидирующие позиции среди регионов, обеспечивающих вариант полного кассового обслуживания исполнения бюджетов, включая открытие и ведение лицевых счетов, а также санкционирование расходов. Хочу отметить, что здесь мы в числе первых, только 35 субъектов Федерации реализуют такой вариант.

Что касается изменений, главное нововведение — вступление в силу Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».

В крае УФК и органы исполнительной власти региона очень серьезно отнеслись к реализации данного закона. В течение 2011 года проведена огромная подготовительная работа. Губернатор Алтайского края А. Б. Карлин особо отметил конструктивное взаимодействие УФК с Комитетом администрации Алтайского края по финансам, налоговой и кредитной политике. Отдельно хочется отметить, практически все автономные учреждения предпочли обслуживание в органах Федерального казначейства, обеспечив тем самым себе гарантию сохранности денежных средств и кассовое обслуживание на безвозмездной основе.

— Сегодня казначейская система реформируется. Как оптимизация коснулась регионального уровня? Что изменилось в структуре УФК по Алтайскому краю?

— В рамках реализации проекта «Модернизация казначейской системы РФ» в 2010 году был осуществлен ввод в эксплуатацию высокотехнологичного программного продукта — автоматизированной системы Федерального казначейства, главным преимуществом которой является локализация прикладного программного обеспечения, с концентрацией базы данных только в управлениях Федерального казначейства вместо развертывания их в каждом Отделении. Все это позволило максимально автоматизировать процедуры кассового обслуживания исполнения бюджетов всех уровней, добиться снижения трудозатрат на проведение одной операции. Благодаря новой информационной системе удалось обеспечить централизацию



основных функций на уровне управлений и Федерального казначейства, что привело к существенному уменьшению нагрузки на отделения. Вывод: основная цель оптимизации — повышение эффективности, результативности деятельности казначейской системы путем исключения дублирования функций на разных уровнях, сокращение излишних административно-хозяйственных расходов. В Алтайском крае реорганизация будет полностью завершена до 1 января 2013 года.

— Какова теперь основная задача территориальных отделов УФК?

— Непосредственное взаимодействие с клиентами. Отделы УФК сохраняются во всех административно-территориальных образованиях, обеспечивая тем самым клиентам по месту их нахождения доступ к услугам Федерального казначейства.

— Мы заговорили о новых информационных технологиях. А используются ли они для организации взаимодействия с клиентами?

— Конечно. Более того, Казначейство России находится впереди многих других федеральных органов власти в части внедрения новейших информационных технологий. При этом особое внимание уделяется вопросу электронного документооборота. В рамках концепции «электронного правительства» деятельность органов Федерального казначейства направлена на развитие «электронного казначейства», то есть обеспечение безбумажного взаимодействия с клиентами и создание защищенного обмена информацией со своего рабочего места. Это снижение не только материальных затрат и трудозатрат, но и коррупционной составляющей, поскольку обеспечивается минимум личного общения.

Согласно Стратегии развития информационного общества России к 2015 году доля электронного документооборота между органами власти должна достичь 70% от общего объема. Уже сегодня Казначейство России успешно решает данную задачу. В Алтайском крае подключение к ней осуществляется с 2005 года. На сегодняшний день охват участников бюджетного процесса электронным документооборотом составляет 99,6%.

— Можно наделить любыми полномочиями, скажем, то же Казначейство, но без консолидированной работы с органами исполнительной власти, Комитетом по финансам Администрации края, службой финансово-бюджетного надзора и другими вряд ли возможно достижение желаемых результатов в плане контроля за расходованием бюджетных средств. Как организовано данное взаимодействие в крае?

— В системе Казначейства накапливаются огромные массивы данных, которые

представляют большой интерес не только для нас, но и для Министерства финансов, Счетной палаты, органов исполнительной власти, контрольно-надзорных структур. Казначей всегда были ориентированы на стабильное взаимное сотрудничество с органами государственной власти. Основная цель этого — обеспечение контроля за соблюдением требований бюджетного законодательства. УФК по Алтайскому краю предоставляет оперативную и месячную информацию по операциям краевого и местных бюджетов Комитету администрации Алтайского края по финансам, налоговой и кредитной политике, а также финансовым органам муниципальных образований. Вместе с тем межрегиональному территориальному управлению Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в Алтайском крае, Счетной палате Алтайского края, главному федеральному инспектору в Алтайском крае, территориальному органу Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю предоставляется информация об исполнении федерального бюджета и кассовому обслуживанию исполнения бюджетов всех уровней.

В феврале 2012 года УФК заключены соглашения об информационном взаимодействии со Счетной палатой Алтайского края и всеми счетными палатами муниципальных образований. Это взаимовыгодно. Если раньше Счетной палате Алтайского края предоставлялась только ежеквартальная информация о поступлении доходов в краевой бюджет, то теперь они владеют полной оперативной информацией об исполнении краевого и местных бюджетов и, в свою очередь, предоставляют нам сведения о фактах нецелевого использования средств бюджетов.

— Накопление такого массива информации не создает трудности в работе? Не получится ли, что информации окажется слишком много?

— Нет, именно для решения этой проблемы создаются интегрированные информационные системы управления общественными финансами. К таковым относится и «Электронный бюджет», основная цель которого обеспечение прозрачности, открытости и подотчетности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления, а также повышение качества финансового менеджмента организаций госуправления. Одним из элементов является аналитическая система ключевых показателей (система КПЭ).

— Что это такое?

— Система КПЭ — это комплекс оперативной информации, предоставляемой подключенным пользователям в режиме реального времени, о ходе исполнения бюджетов с целью осуществления контроля и повышения оперативности, эффективности принятия управленческих решений. Это эффективный инструмент для повышения прозрачности деятельности органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных внебюджетных фондов, и, как результат, создает возможность осуществления должного контроля за управлением общественными финансами со стороны контролирующих органов и гражданского общества.

В крае она была запущена в эксплуатацию в 2011 году. К ней подключены Комитет администрации Алтайского края по финансам, налоговой и кредитной политике, Счетная палата, территориальное управление службы финансово-бюджетного надзора, 28 комитетов по финансам городов и районов, администрация Павловского района и контрольно-счетные органы 5 муниципальных образований. Сегодня УФК ведется работа по подключению к системе КПЭ остальных контрольно-счетных орга-

нов муниципальных образований, администраций и комитетов по финансам районов и городов края.

— Валентина Михайловна, как можно сформулировать первоочередные задачи УФК в текущем году?

— Что касается задач, то их достаточно много. В основу положена «Стратегическая карта Казначейства России на 2010—2015 годы». Для УФК это внедрение современных порталных решений при электронном документообороте. Для этого Федеральным казначейством была разработана система удаленного финансового документооборота (СУФД-онлайн), обеспечивающая информационное взаимодействие клиентов с органами Федерального казначейства в режиме реального времени с использованием сети Интернет. В текущем году УФК предстоит массовый перевод клиентов на ее использование.

Также предстоит осуществить подготовку к переходу с 2013 года на новый механизм предоставления бюджетам субъектов РФ субвенций, межбюджетных субсидий и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение. Суть изменений заключается в отказе от применяемого сегодня авансового механизма в пользу предоставления средств из федерального бюджета в бюджеты субъектов РФ в размере фактической потребности на дату совершения платежа, то есть своего рода бюджетный аккредитив.

Одновременно с изменением порядка предоставления субсидий (субвенций) из федерального бюджета ведется работа по подготовке к предоставлению с 2013 года краткосрочных (до 30 дней) бюджетных кредитов на пополнение остатков средств на счетах краевого бюджета и бюджетов муниципальных образований. Ставка таких бюджетных кредитов будет устанавливаться Федеральным законом «О федеральном бюджете на соответствующий финансовый год». Исполнение органами Федерального казначейства полномочий по предоставлению кредитов позволит создать инструмент для поддержки ликвидности счетов бюджетов субъектов РФ и муниципальных бюджетов. Кроме того, предстоит осуществить подготовку к переводу с 1 января 2013 года на кассовое обслуживание исполнения бюджетов территориальных внебюджетных фондов.

Следующая задача — запуск опять же с 1 января 2013 года Государственной информационной системы о государственных и муниципальных платежах. Это позволит всем физическим и юридическим лицам получать информацию о фактах оплаты государственных и муниципальных услуг, о перечислении платежей в доходы бюджетов, а также информировать плательщиков об имеющейся задолженности. Таким образом, появится возможность не только иметь доступ к государственным услугам, но и легко оплачивать их в любое время и из любой точки страны и мира.

Еще один момент — сокращение доли наличного денежного обращения в секторе государственного управления. Проводимая ранее органами Федерального казначейства работа с получателями средств федерального бюджета по сокращению доли наличного денежного обращения дала свои результаты. Сегодня 92% средств перечисляются на банковские карты. Следующий шаг — переход на использование банковских карт для организаций, лицевые счета которым открыты в органах Казначейства.

Из всего сказанного вывод может быть только один: Казначейство, поддерживая энергию движения в направлении бюджетных реформ, создает дополнительную устойчивость и надежность финансовой системы России.

Наука — дело всей жизни

60 лет назад никто бы и не подумал, что 13-летний Яков Шойхет, который вступил в комсомол по специальному решению раньше на один год, чем его сверстники, станет известным врачом. Сегодня Яков Наумович возглавляет кафедру факультетской хирургии им. профессора И. И. Неймарка с курсом хирургии ФПК и ППС, руководит НИИ пульмонологии.

Якова Шойхет — ребенок Второй мировой войны. Сам он из медицинской семьи: мать — медсестра, отец — фельдшер-лаборант, все время находились в больнице. Яков Наумович вспоминает, как в детстве вместе с братом в практически разрушенном родном городе Староконстантинове, что в Хмельницкой области Украины, сажали деревья. О том, что прижились первые послевоенные вишни, высаженные братьями Шойхет, тогда написали в газете.

В комсомоле ребята избрали Якова секретарем школьной организации. Однажды летом вместе с одноклассниками он ходил в школьную геологическую экспедицию на Днестре. Тогда даже были найдены полезные ископаемые, за это Яков Шойхет получил грамоту Министерства геологии Украины, и школа была награждена. После окончания школы поступил в Алтайский медицинский институт. Трудности с учебой у него не возникало, он даже обогнал образовательную программу, сдавая зачеты и экзамены экстерном. Первый медицинский опыт Яков получил на втором курсе, когда принял участие в пересадке почки собаке. После четвертого курса — практика в хирургическом отделении МСЧ АТЗ в Рубцовске, в то лето студент Яков Шойхет самостоятельно сделал первые операции. После окончания с отличием АГМИ молодой специалист год проработал врачом-хирургом в железнодорожной больнице — и вернулся в институт ассистентом на кафедру факультета хирургии.

Затем через четыре года была кандидатская диссертация, посвящена аутогемотрансфузии. Эта была первая работой по этой теме в СССР. После докторская. С которой Яков Шойхет «намучился» и с первого раза не защитил. К научной деятельности его заставил вернуться Израиль Исаевич Неймарк, которого Яков Наумович считает своим главным учителем.

К «лихим» 90-м он был назначен проректором по научной работе АГМИ. Проблем в те годы у Якова Наумовича было немало, но выходы он всегда находил. Возможно, благодаря этому опыту в 1993 году жители края избрали Якова Шойхета депутатом Совета федерации первого созыва. «В законах об экологической экспертизе, блоке законов о



радиационной безопасности есть и моя доля участия...» — вспоминает Яков Наумович. Затем была депутатская работа в краевом законодательном собрании — в должности председателя комитета по социальной политике. Обстановка тогда была такой сложной, что для всего депутатского корпуса это время стало испытанием на прочность. Федеральное законодательство запаздывало, и в социальной сфере принимались, по выражению господина Шойхета, «точечные» законы — о пособиях семьям с детьми, мерах соцзащиты для пенсионеров, медико-социальных учреждениях. Благодаря этому в участковых больницах, например, открывались социальные палаты, разрабатывались — впервые — краевые целевые программы по борьбе с туберкулезом, в области кардиологии. Затем именно Якову Шойхету было предложено стать заместителем главы администрации края, курирующим блок социальных отраслей. Он принял это предложение, поскольку считал, что в новой должности сможет решать проблемы сохранения и развития здравоохранения края, экологической безопасности, социальной защиты населения. И восемь лет занимался всем комплексом самых «нервных» вопросов, при этом заведовал кафедрой хирургических болезней АГМУ, лечил больных и занимался научной работой. В 2002 году профессор Шойхет был избран

членом-корреспондентом Российской академии медицинских наук.

Нельзя забывать и об уникальной Семипалатинской программе, над которой трудился Яков Шойхет. «Что касается Семипалатинской программы, — говорит Яков Наумович, — то сначала это были сплошные угрозы, но потом появились люди, которые нас поддержали. Как это ни странно, самую четкую позицию заняли офицеры Минобороны, занимавшиеся испытанием ядерного оружия, — они сразу обозначили, что можно, а что нельзя, а вот гражданские...» — недоумевает господин Шойхет. Над этой программой, по его словам, работал огромный коллектив — физики, химики, медики, биологи, животноводы. Радиоактивность изучалась даже в костях животных, которые были захоронены в период ядерных испытаний. «По двум районам края была посчитана вся химия и сколько она способна дать дополнительно случаев рака при определенной концентрации в воде, почве. Это была первая работа и единственная в таком роде. Мы дали интегральное воздействие разных факторов — и это привело к тому, что реальное влияние ядерных испытаний на население Алтайского края было доказано и признано», — вспоминает господин Шойхет. По мнению Якова Наумовича, значение этой работы еще не до конца оценено. «Все говорят лишь о компенсациях, но нельзя строить жизнь

на этих компенсациях, надо думать о будущих поколениях, о той среде, в которой они живут и с чем еще могут столкнуться, — говорит хирург и политик. — Для меня это была огромная школа, которую не пройти ни в одном университете. Я тогда стал оценивать и понимать экологию совершенно по-другому. Жаль, что из этих разработок мало что можно использовать, потому что сегодня такие интегральные знания не применяются».

Сегодня Яков Наумович по-прежнему много занят на кафедре факультета хирургии АГМУ. Он является научным руководителем не только регионального пульмонологического, но и краевого гепатологического центров. В марте 2010 года был избран заместителем совета старейшин, который создан при губернаторе Алтайского края. Он является председателем попечительского совета благотворительного марафона «Поддержим ребенка», который оказывает помощь детям, нуждающимся в высокотехнологичной медицинской помощи. Все эти годы он сохраняет верность профессии, делу, которому служит. Верность своим убеждениям и принципам. Он щедро делится своими знаниями и опытом со студентами, под его руководством практикующие хирурги повышают свое мастерство. Наука для Якова Наумовича — дело всей жизни.

Игорь Посталенко

Государство и частная клиника: технология взаимодействия

Частный консультативно-диагностический медицинский центр «Добрый доктор» существует с 2000 года. Среди врачей центра 2 доктора медицинских наук, 7 кандидатов медицинских наук, 9 врачей высшей квалификационной категории, 7 врачей первой категории. Клиника оснащена собственным современным ультразвуковым диагностическим, лабораторным, функциональным и эндоскопическим оборудованием.

Является многопрофильной клиникой, осуществляющей более 169 видов деятельности. Включает поликлиническое отделение, городской центр амбулаторной хирургии, общехирургический стационар: рентген, маммограф, УЗИ, широчайший спектр врачебных специальностей, эндоскопия в диагностике и оперативном лечении, функциональная диагностика, физиотерапия, лимфодренаж, вытяжение позвоночника, плазмолитическая, гистероскопия, цистоскопия, стоматология, дневной стационар, больничные листы, ведение беременных, лазерная и радиохirurgия, хирургическая эндоскопия, оперативная гинекология, урология и пластическая хирургия.

Клиника «Добрый доктор» является клинической базой кафедр общей хирургии и общественного здоровья и здравоохранения ГОУ ВПО АГМУ и ГОУ БМК для студентов старших курсов и курсантов ФУВ (главных врачей). По результатам участия в XV и XVI Межрегиональных специализированных медико-экологических выставках «Человек. Экология. Здоровье» клиника признана победителем и награждена медалью ярмарки и дипломом в номинации «Лучший медицинский центр» 2010 и 2011 года.

КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

В 2008 году мы начали реализовывать инновационный проект по созданию многопрофильного медицинского центра, включающего в себя диагностический центр, а также дневной и круглосуточный стационары общехирургического профиля. Мы изначально планировали, что в связи с тем, что частным клиникам разрешили участвовать в системе Обязательного медицинского страхования (ОМС), нам удастся заполнить пациентами по ОМС существующие проектные мощности, поскольку надеялись, что в ближайшее время все перейдут на одноканальное финансирование и на достойный тариф.

Мы рассуждали следующим образом: для того чтобы занять лидирующее положение в отрасли, мы должны понять, как работать в системе ОМС, — т. е. набраться соответствующего опыта, показать, что с



Александр Борисович Трофимов,
директор клиники

нами можно иметь дело, — и тогда уже в 2012 или 2013 году при введении одноканального финансирования и нормальных тарифов получить возможность обойти своих конкурентов в сфере «бесплатная помощь при сервисе частной клиники». В области работы в ОМС частников мы в расчет почти не брали — ставка делалась на конкуренцию с государственными учреждениями.

Итак, уже в ноябре 2009 года мы открыли новую клинику, состоящую из диагностического центра, дневного и круглосуточного стационаров, а в 2010 году вошли в систему ОМС. Руководство городского здравоохранения, побывав у нас в клинике, пришло к выводу, что создание государственных ЛПУ в данном районе города — перспектива не близкая и с нами имеет смысл сотрудничать, чтобы снять социальную напряженность и обеспечить жителей доступной медицинской помощью. В результате на базе нашей клиники был открыт городской Центр амбулаторной хирургии. И вскоре началось финансирование в рамках ОМС.

Однако сам механизм финансирования подобных частных клиник поначалу был неясен, ведь система финансирования состоит из части ОМС, части федерального бюджета и части регионального бюджета. В 2009—2010 годах были еще муниципальные бюджеты — сейчас их нет. Поэтому обе стороны оказались в затруднительном положении, и тогда было принято соглашение: мы будем выполнять для населения какое-то конкретное количество операций и использовать те диагностические методики, тарифы на которые более-менее приближены к экономическим реалиям сегодняшнего времени, чтобы не работать в убыток организации, а стра-



Сергей Викторович Богданов,
главный врач клиники

ховые компании будут покрывать наши расходы. Нам пошли навстречу в этом вопросе.

С 2010 года ООО КДЦ «Добрый доктор» участвует в реализации проекта государственно-частного партнерства в здравоохранении по модели Alzira, получившего поддержку МЗСР РФ и высокую оценку заместителя директора ЦНИИ организации и информатизации здравоохранения МЗСР РФ профессора Кадырова Ф. Н., кафедры ОЗиЗ ГБОУ ВПО АГМУ, ГУ по ЗДиФД Алтайского края, Комитета по здравоохранению г. Барнаула и включенного в краевой банк инновационных инвестиционных проектов. В ходе реализации проекта в экономику края инвестировано более 150 млн руб. и впервые в крае реализована инновационная технология производства и передачи медицинских услуг населению в рамках государственно-частного партнерства с участием крупнейшего частного медицинского учреждения. Это позволило обеспечить реализацию программы государственных гарантий в области охраны здоровья граждан Алтайского края и расширить поликлиническую и стационарную сеть в условиях ограниченности государственного финансирования.

На сегодняшний день в Алтайском крае мы оказались почти единственным центром амбулаторной хирургии, в котором можно быстро, иногда в день поступления, провести достаточно сложную операцию. Наш диагностический центр выполнял различные эндоскопические и ультразвуковые исследования — УЗИ суставов, межпозвоночных дисков, видеогастроскопию, видеогистероскопию и т. д. Мы также занимались маммографией, спрос на которую превышал возможности краевых госучреждений. Кроме того, осуществляли

лабораторные исследования, участвовали в системе дополнительной диспансеризации работающего населения. Вот так начиналась современная история «Доброго доктора».

ОСОБЕННОСТИ НАШЕЙ РАБОТЫ

В настоящий момент клиника «Добрый доктор» является полноправным участником рынка здравоохранения Алтайского края. Благодаря конструктивному подходу органов власти в решении проблем по обеспечению населения доступной медицинской помощью и взвешенной политике в отношении с частными организациями, население Барнаула и всего Алтайского края имеет возможность обслуживаться в сети наших клиник по полисам ОМС. На сегодняшний день существующие тарифы невысоки, но тем не менее мы придерживаемся оговоренных правил игры и держимся на плаву за счет того, что своевременно перешли на новую систему оплаты труда. Этому не в малой степени способствовало наше активное участие в Санкт-Петербургских медицинских форумах, на которых поднимались вопросы, относящиеся к сфере оплаты в системе здравоохранения. Поэтому у нас почти нет текучки кадров. Наоборот, к нам приходят новые люди, и мы развиваем новые технологии, делаем все больше операций, как по спектру, так и по количеству.

В клинике эффективно работает дневной стационар, где выполняются достаточно сложные операции. Причем наши пациенты, как правило, выписываются в течение 1 дня после процедуры. В своей деятельности мы опираемся на требования новых Санитарных правил и норм, предписывающих госпитализировать человека как можно ближе к операции, а выписывать как можно раньше — с целью предотвращения госпитальной инфекции. Т. е. после госпитализации человек сразу же попадает в операционную — обследование происходит на амбулаторном этапе — и затем выписывается в кратчайшие сроки. Конечно, прежде всего в расчет принимается состояние здоровья пациента, но так как операции делаются по современным технологиям — все, что можно делать эндоскопически, делается эндоскопически — такая методика успешно прижилась, и потому наш городской центр амбулаторной хирургии пользуется большой популярностью у населения. То же самое можно сказать и о нашем диагностическом центре, ведь вне зависимости от количества больниц, диагностических центров государственного профиля — очень хорошо, когда есть другие, альтернативные лечебные заведения. В нашем случае люди получают медицинские услуги по полису ОМС, но все плюсы сервиса частной клиники им доступны.

Для получения медицинской помощи в рамках ОМС существует следующий порядок: первоначально пациент идет в поликлинику по месту жительства, берет у участкового терапевта направление к нам, и тогда мы его принимаем бесплатно; либо он идет напрямую к нашему специалисту, платит там за первичную консультацию, а в дальнейшем все, что будет назначено врачом, проходит по полису ОМС. Таким образом, если человек просто пришел с улицы — он платит только за консультацию врача.

О КОМПАНИИ

2002 год — открытие консультационно-диагностического центра «Добрый доктор» по адресу ул. Петра Сухова, 42. Там осуществлялось 12 видов медицинской деятельности. Через три года была проведена реконструкция здания клиники с увеличением площади до 450 м², а также была открыта аптека «Добрый доктор». В 2009 году состоялась торжественное открытие клиники по адресу ул. Балтийская, 4а.

В консультационно-диагностическом центре «Добрый доктор» работают более 150 человек медицинского персонала. Сотрудники клиники обеспечивают высокий уровень оказания медицинской помощи, используя передовые достижения в области здравоохранения. Клиника оказывает более 2500 услуг, в своей работе специалисты используют передовые методики и технологии лечения. Клиника «Добрый доктор» имеет полный комплекс новейшего оборудования для диагностики и лечения. Клиникой соблюдаются все российские медицинские стандарты.



ОБРАЩАЯСЬ ЗА МЕДИЦИНСКОЙ УСЛУГОЙ, ПОЛУЧИТЕ ПРЕДВАРИТЕЛЬНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ У НАШИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Трудности коммуникации

В Алтайском крае сложилась разветвленная система учреждений высшего профессионально-образовательного образования. По данным статистики, в регионе работают 11 самостоятельных вузов и 22 филиала иногородних учебных заведений. Подавляющее большинство из них – государственные, хотя есть и сильные частные игроки. С формальной точки зрения высшие учебные заведения должны закрыть потребности экономики региона в квалифицированных кадрах. Однако в реальности работодатели говорят о кадровом голоде.

Вузы Алтайского края традиционно специализируются на подготовке специалистов по основным отраслям региональной экономики. Так, Алтайский государственный аграрный университет (АГАУ) готовит прежде всего специалистов для сельского хозяйства, Алтайский государственный технический университет – инженерно-технические кадры, Алтайский государственный университет (АГУ) выпускает гуманитариев широкого профиля. Впрочем, это деление далеко не абсолютно. Например, экономисты из аграрного университета успешно работают во всех сферах экономики, а выпускники-рекламисты технического университета составляют серьезную конкуренцию своим коллегам и журналистам из госуниверситета.

Однако при, казалось бы, богатом выборе представители бизнеса констатируют: в крае серьезная проблема дефицита кадров с высшим образованием. По оценкам экспертов, фундаментальной основой кадровой проблемы в регионе является снижение количества абитуриентов, студентов и выпускников. Здесь дает о себе знать демографический провал середины 90-х годов. В итоге число студентов стремительно падает. Если в 2007-2008 годах их было 95,7 тыс. человек, то в 2011-2012 годах – 82,78 тыс. человек. Снижается и прием студентов. В 2011 году государственные вузы сократили прием на 14%, частные – более чем на 30%. При этом, как подчеркивают сами представители высшей школы, большое количество абитуриентов предпочитают экономические и юридические специальности. В итоге факультеты, где готовят инженеров и специалистов сельского хозяйства, выбирают все реже. Как отмечает Николай Колпаков, проректор по учебной работе АГАУ, уровень абитуриентов сегодня стремительно падает. Но на фоне низкого интереса молодежи к сельскохозяйственному образованию приходится брать практически всех желающих, без конкурсного отбора. Это, по словам господина Колпакова, негативно влияет на качество будущих выпускников. С аналогичной про-



блемой сталкивается и Алтайский государственный технический университет, сетует его ректор Олег Хомутов. Молодые люди все меньше стремятся получать инженерные специальности. «Каких-то механизмов, которые бы стимулировали их интерес, пока нет. Вариантом могли бы стать доплаты к стипендиям со стороны предприятий, которые затем брали бы таких выпускников на работу. Но пока такая практика не распространена», – отмечает Олег Хомутов.

Кадровая проблема на региональном рынке труда обостряется еще и конкуренцией алтайских работодателей с коллегами из соседних регионов. «За специалистов АПК ведут охоту компании из других регионов, например Кемеровской области. Там крупные холдинги готовы предложить выпускникам зарплату в 25 тыс. руб. и комфортное жилье. Естественно, что это способствует оттоку специалистов из региона», – говорит господин Колпаков. Аналогичная ситуация

наблюдается и в среде инженерно-технических выпускников. В итоге экономике региона не хватает квалифицированных специалистов. Зато на рынке оказывается избыток юристов и экономистов.

И все же система высшего образования в Алтайском крае развивается. Региональные власти строят планы по созданию еще двух крупных вузов. Во время визита на Алтай Дмитрия Медведева в конце 2011 года губернатор края Александр Карлин озвучил идею о создании на базе АГАУ федерального аграрного вуза. По его словам, проект должен «улучшить инфраструктуру региона и качество высшего образования». «У нас есть целая сеть учреждений большой науки. И мы считаем, что весь этот мощный научно-образовательный комплекс может послужить серьезной основой федерального университета аграрного типа. Создание этого университета потребует дополнительных финансовых ресурсов», – подчеркнул тогда губернатор. Дмитрия Медведева идея заинте-

ресовала. Соответственно, поддержал ее и Минсельхоз, что подтвердила во время визита на Алтай министр сельского хозяйства Елена Скрынник, подчеркнув, что особую актуальность этот проект приобретает в контексте присоединения России к ВТО. Алтайскому проекту была обещана федеральная поддержка.

Другой масштабный проект – создание на базе АГУ Российско-Азиатского университета. Его планируется открыть к 2016 году. Сейчас университет заключает соглашения с иностранными вузами, чтобы привлечь к проекту студентов и преподавателей из высшей школы стран Азии. Как полагают в АГУ, создание нового вуза позволит улучшить качество образования, а также привлечь в регион качественные трудовые ресурсы.

По данным статистики, число иностранных студентов, обучающихся на Алтае, растет из года в год. Если в 2007-2008 годах их было около 600, то в 2011-2012 годах – уже почти тысяча. Подавляющее большинство – студенты из Казахстана и Таджикистана. Также на Алтай едут учиться молодые люди из Азербайджана, Армении, Белоруссии, Туркмении. Идея создания Российско-Азиатского университета – это способ формализовать текущую ситуацию и получить дополнительные средства на развитие вуза.

Основной задачей вузов региона на ближайшую перспективу, как считают представители высшей школы, является построение конструктивных взаимоотношений с региональным бизнесом в плане обучения и трудоустройства выпускников. Демографическую проблему, конечно же, не решить. Однако с помощью продуманной иммиграции можно частично восполнить дефицит кадров для реальной экономики. И в этом региону должны помочь проекты создаваемых университетов.

Михаил Палочкин

Как строится система профессионального образования в Алтайском крае

Построение современной системы профобразования в Алтайском крае строится по сетевому принципу. Основные точки развития учебно-лабораторной базы, кадрового и научно-методического потенциала сосредоточены в ресурсных центрах НПО. Эффективная реализация в регионе краевой целевой программы «Подготовка квалифицированных рабочих кадров для экономики Алтайского края на 2010-2012 годы» позволяет создавать необходимые условия повышения эффективности профессионального образования, обеспечить рост качества подготовки выпускников, их трудоустройство, адаптацию и дальнейший профессиональный рост. В рамках программных мероприятий за 2007-2011 годы создано 10 базовых площадок и шесть ресурсных центров подготовки по рабочим профессиям. В настоящее время ресурсные центры созданы по направлениям: сельское хозяйство, машиностроение и металлообработка, транспорт, строительство.

Результатом приведения структуры подготовки рабочих кадров в соответствие с кадровой потребностью регионального рынка труда стало увеличение доли принятых на обучение в учреждения НПО учащихся, с которыми заключены ученические договоры (между предприятием, учреждением и обучающимся). В сравнении с 2010 годом эта доля возросла с 1,7% до 8%.

Трудоустройство выпускников за последние два года имеет динамику роста. В 2011 году трудоустроено 52,8% от выпуска (3 196 человек), что на 1,7% больше в сравнении с 2010 годом. Общая занятость выпускников составила 92% от выпуска (5 567 человек), что на 3,5% больше в сравнении с 2010 годом.

Разведка прибыли

Индекс промышленного производства в Алтайском крае в 2011 году по сравнению с 2007 годом составил 123%, в Сибирском федеральном округе этот показатель – 109,8%, а в Российской Федерации – 103,4%. Промышленность края выросла за эти годы на 23% (почти на четверть) и превысила показатели СФО на 13,2%, а РФ на 19,6%. Одной из наиболее важных отраслей экономики региона является добывающая промышленность. Демонстрируя хорошие темпы развития и высокий уровень рентабельности, отрасль стала весьма привлекательной для инвесторов.

Несмотря на то что индекс промышленного производства (ИПП) в добывающей промышленности оказался меньше показателя по региону в целом – 105,9% против 107,9%, предприятия отрасли смогли увеличить прибыль. Благодаря этому зарплаты по отрасли выросли за 2011 год на 28,3%, что существенно выше среднего промышленного показателя – 5,1%.

Власти региона подчеркивают, что добывающая промышленность становится все более значимой отраслью для экономики края. «Нельзя не отметить все возрастающее влияние добывающей отрасли на общее развитие промышленного производства, – говорит Виктор Мещеряков, начальник управления Алтайского края по промышленности и энергетике. – Если в 2005 году доля добычи полезных ископаемых в общем объеме производства не превышала 0,3%, то сегодня она выросла до 3%. Есть все основания полагать, что такая тенденция сохранится и в дальнейшем, доказывая тем самым нашу правоту по признанию развития горнодобывающей промышленности одним из приоритетов экономической политики».

Высокий уровень рентабельности сделал отрасль привлекательной для крупных федеральных инвесторов. Стоит отметить, что



ключевые предприятия добывающей промышленности Алтайского края принадлежат именно им. Так, «Сибирь-Полиметаллы» входит в структуру холдинга УГМК, а «Золото Курьи» является дочерним предприятием компании «Бурятзолото» (84,9% акций которой принадлежит канадской High River Gold Mines Ltd, 18,7% принадлежит группе компаний «Тройка-Диалог»). Причем эти инвесторы вкладывают серьезные средства в геологоразведку месторождений и их разработку.

На одном из ключевых предприятий отрасли – «Сибирь-Полиметаллы» – объем добычи руды в 2011 году достиг 616,2 тыс. т, что на 42,6% больше уровня 2010 года. Это связано с введением в эксплуатацию рудника на Степном месторождении полиметаллических руд. В 2012 году предприятие планирует увеличить объем добычи еще на 14%. В разработку Степного месторождения в течение двух лет инвестировано более 1,2 млрд руб., а также приобретено техники более чем на 700 млн

руб. Также в 2010 году предприятием возобновлены работы по освоению Корбалихинского месторождения. Начало промышленной добычи руды здесь планируется на 2014 год. Общий объем инвестиций в освоение указанного месторождения составит около 10 млрд руб.

В 2011 году в освоение месторождений полиметаллических руд на Алтае «Сибирь-Полиметаллы» и «УГМК-Холдинг» инвестировали более 1,4 млрд руб.

Успешно развивается и другое предприятие отрасли – «Золото Курьи», выплавившее первый слиток еще в декабре 2010 года. К концу 2011 года компания выплавил уже 500 кг золота, в планах на текущий год – добыть более 550 кг. В первом полугодии 2012 года компания добыла 310 кг золота, что в три раза превышает показатели аналогичного периода прошлого года. ООО «Артель старателей „Поиск“» разрабатывает Мурзинское золоторудное месторождение. В 2011 году предприятием добыто более 280 кг золота, за шесть месяцев 2012 года – около 82 кг, план на 2012 год – 400 кг.

Алтайские предприятия из сектора добывающей промышленности активно вкладывают в геологоразведку. Так, в 2011 году компания «Золото Курьи» инвестировала более 96 млн руб. в геологоразведочные работы. Как сообщили в управлении Алтайского края по промышленности и энергетике, затраты на разведочные работы на Новофирсовском месторождении составили 37,2 млн руб., оперативный прирост запасов – около 2 т золота. В целом запасы по месторождению – около 7 т. Инвестиции в геологоразведочные работы на Курьинском месторождении составили 28,8 млн руб., выполнялись горные и буровые

работы. По предварительным расчетам, оперативный прирост запасов составит около 7,1 т золота. Затраты на геологоразведку на Башчелакском рудном узле составили 30,2 млн руб., пройдены разведочные каналы в количестве 4,44 тыс. п. м, что позволило получить оперативный прирост запасов в объеме 2,4 т золота. На сегодняшний день суммарный прирост запасов обеспечит работу предприятия на 15 лет с годовой добычей не менее 500 кг.

Стоит отметить, что менеджмент предприятий отрасли сумел выстроить конструктивный диалог с руководством региона, что во многом помогает работать. «Мне приходилось работать в трех других российских регионах, но более комфортных условий для работы, чем в Алтайском крае, не было нигде. Совместно с органами власти Алтайского края, с муниципальными органами самоуправления все задачи решаются на 100%. Понимание находим на любом уровне», – отмечал генеральный директор «Сибирь-Полиметаллов» Геннадий Ставский. Благожелательное отношение властей к инвесторам можно понять: помимо крупных вложений в экономику региона «добытчики» готовы инвестировать и в социально значимые проекты. Так, «Сибирь-Полиметаллы» совместно с краевыми властями в 2011 году реконструировала участок дороги Рубцовск – Змеиногорск.

Предприятия добывающей промышленности развиваются, объемы добычи растут. Власти региона уверены, что добывающая промышленность Алтайского края продолжит свое успешное развитие и в дальнейшем. А край вернет себе былую славу региона, активно ведущего добычу полезных ископаемых.

Михаил Палочкин



Прославляя Алтайский край

В ноябре 2012 года фирме «Алтайский букет» исполняется 15 лет. Эта компания всегда отличалась нестандартным подходом к бизнесу и оригинальностью реализуемых проектов, оставаясь при этом верной своим главным принципам: *делать все, чтобы современный человек имел возможность употреблять качественные натуральные продукты для здоровья, и неизменно вносить свой посильный вклад в прославление Алтайского края.* Один из последних ярких проектов «Алтайского букета» — туристический центр «Горная аптека» — как нельзя лучше вписывается в эту концепцию. Почему — рассказывает Генеральный директор ООО НПФ «Алтайский букет» Сергей Алексеевич Мухортов.

— Сергей Алексеевич, с чего началась для вас проект «Горная аптека»?

— В 2010 году наша компания взяла в аренду здание бывшей Барнаульской фармацевтической фабрики — памятник архитектуры, расположенный в старой части Барнаула, на ул. Ползунова, 42. Однако оказалось, что из-за критически ветхого состояния эксплуатировать здание нельзя — слишком долго оно находилось в полуразрушенном состоянии, без ремонта и должного ухода. После длительных переговоров с профильными управлениями Алтайского края было принято решение реставрировать объект культурного наследия и тем самым фактически дать ему вторую жизнь.

— В чем же заключается историческая ценность этого здания?

— «Горная аптека» — очень важный для Алтайского края памятник. С ней связана деятельность первых медиков Алтая: С. И. Шангина, Ф. В. Геблера, Н. Г. Ножевщикова. На протяжении длительного времени, начиная с XVIII и до конца XIX века, Горная аптека была единственной в Алтайском горном округе. Создавали ее главным образом для того, чтобы обеспечить медицинскую помощь рабочим горнорудных заводов, которые от тяжелого труда и сурового климата «мерли как мухи». Через аптеку шло снабжение медикаментами, инструментами, предметами ухода за больными. Здесь также готовили лекарства из местных трав. Кроме того, известно, что «Горная аптека» была первым кирпичным зданием, появившимся на Алтае. Это еще больше увеличивает ее историческую ценность.

— Как же вам в голову пришла мысль создать здесь туристический центр?

— Началось все с музея. Во время реставрации на объекте было обнаружено много интересных предметов, связанных с аптечной деятельностью: этикетки от лекарств, рецепты, сигнатуры, аптечные флаконы, ампулы. Со всем этим нужно было что-то делать, и мы решили создать музей истории аптечного дела на Алтае.

— Идея действительно хорошая — музей получился удивительный. Но насколько легко вам это далось?

— На тот момент я был очень далек от музейного дела, поэтому доверил разработку концепции профессионалам. Была создана рабочая группа во главе с И. В. Поповой — заслуженным работником культуры и настоящим мастером своего дела. Трудились над реализацией



концепции на протяжении полутора лет. Я тоже не смог оставаться в стороне: поиск и приобретение будущих экспонатов, посещение антикварных магазинов и блошиных рынков стало для меня обычным делом.

— Приобретение антиквариата — удовольствие не из дешевых...

— Безусловно. Но по сравнению с тем, сколько было вложено в реставрацию, эти суммы казались уже не столь существенными.

— Музей вы впервые открыли для посетителей в мае этого года. Когда же появилась мысль превратить все здание в туристический объект?

— Еще до официального открытия музея мы пригласили к себе на объект представителей Главэкономки. Внимательно ознакомившись с результатами нашей работы, специалисты управления предложили нам открыть здесь помимо музея еще и выставочный зал Алтайского биофармацевтического кластера. Посчитав эту идею очень удачной, мы решили ее развить. И вот сегодня «Горная аптека» уже официально функционирует как краевой туристический центр. К нам привозят группы туристов и отдыхающих из санаториев и профилакториев, многие гости столицы приходят в центр самостоятельно, чтобы посетить музей и познакомиться с продукцией алтайских биофармпредприятий.

— Для этих целей разработаны какие-то туристические программы?

— Конечно! Наши специалисты проводят тематические экскурсии, в ходе которых рассказывают об истории Барнаула, о развитии фармацевтического дела на Алтае. В выставочном зале посетителям открывается потенциал со-

временной биофармацевтической промышленности Алтайского края. Здесь представлена продукция не только компании «Алтайский букет», но и других известных производителей («Две линии», «Малавит», «Эвалар», «Алтайвитамины», «Пантопроект» и т. д.). Многие гости «Горной аптеки», побывав здесь, приходят в изумление от того, как много натуральной продукции для здоровья и красоты производится в нашем регионе. А ведь мы можем представить далеко не все — только самое лучшее и интересное! Одним из самых любимых моментов для туристов является посещение дегустационной зоны бутика брендовых алтайских продуктов. Здесь в ходе специальной экскурсии полезные алтайские лакомства можно не только попробовать, но и, при желании, приобрести.

— Насколько я понимаю, сегодня КТЦ «Горная аптека» функционирует еще не на полную мощность. Каковы дальнейшие планы по его развитию?

— Планов очень много. Достаточно сказать, что на заднем дворе здания, построенного в XVIII веке, в скором времени будет возведено новое, современное архитектурное сооружение. Эти объекты составят единый ансамбль, главной идеей которого будет «Отражение прошлого в настоящем».

— Звучит загадочно и заманчиво.

— А как же! Так и должно быть — чем-то заурядным туристов не удивить. А суть вот в чем. «Горная аптека» — это место, где прошлое встречается с настоящим. Сегодня это прослеживается в ее функциональном назначении, а в будущем аналогичная семантика будет заложена и в архитектурный ансамбль. Здание «Горной аптеки» будет буквально

но светиться на фоне нового современного здания с фасадом из черного зеркального стекла, отражаясь в нем так же, как прошлое оставляет свои следы в настоящем.

— Решение построить именно такое здание уже согласовано с Комитетом по строительству и архитектуре города?

— Это решение стало итогом нескольких заседаний конкурсной комиссии по оценке дизайн-проектов, которые проводились Управлением по культуре и архивному делу Алтайского края. Варианты проектов, хоть незначительно напоминающие по архитектуре эпоху классицизма, всякий раз отвергались. И в итоге эксперты сделали выбор в пользу здания со стеклянным фасадом. Мы готовы были принять любой вариант, но, наверное, сделанный выбор был единственно верным. Посудите сами: в случае изящного исполнения новое здание в духе классицизма могло бы «затмить» памятник архитектуры XVIII века, а при плохом создало бы прецедент дурного вкуса разработчиков. Примеры этому, к сожалению, уже есть.

— И как будут объединены эти два объекта?

— Оба эти здания составят единый туристический комплекс «Горная аптека», который будет организован как гостеприимный дом, где туриста всегда с нетерпением ждут. Где его встретят, обогреют горячим травяным чаем, накормят вкусной русской едой из меню времен Демидова; расскажут историю рождения Барнаула, покажут, как и из чего в старину изготавливались лекарства...

— «Накормят вкусной едой»? То есть здесь будет организован пункт общественного питания?

— Не просто пункт питания, а целых два ресторана. Один — оформленный в стиле XIX века, с русской кухней и напитками — в старинном здании. Второй — современный европейский — в новом. Из задней двери старорусского ресторана еду будут выносить на летнюю площадку внутреннего двора, где вокруг фонтана, в окружении деревьев, цветов и фонарей будут отдыхать гости и жители столицы края. И, конечно, здесь будет организовано что-то вроде постоянного двора, где можно будет отдохнуть с дороги и набраться сил перед поездкой по брендовым маршрутам Алтая — Большому и Малому Золотому кольцу, ведь для большинства туристов знакомство с Алтайским краем начинается и заканчивается в Барнауле.

Таким видит будущее своего проекта Сергей Алексеевич. О том, как все это воплотится в жизнь, мы узнаем только через пару лет, однако уже сегодня очевидно, что «Горная аптека» играет заметную роль в повышении туристической привлекательности Алтайского края и его столицы — города Барнаула.

Беседовала Мария Узун



Так будет выглядеть туристический комплекс «Горная аптека» в будущем



КТЦ «Горная аптека»
Алтайский край, г. Барнаул
ул. Ползунова, 42
Тел. (3852) 536-268, 289-906

Сделано по заказу фирмы Spark

Светодиодную продукцию с такой маркировкой можно легко найти в магазинах Алтайского края. Произведена она в Китае и востребована покупателями. Это очередной продуманный шаг руководителей предприятия в плане укрепления имиджа отрасли и продвижения на рынке светодиодной продукции. С этой темы и начался наш разговор с директором фирмы Spark Владимиром Вялковым.

— Владимир Егорович, подобных светодиодных ламп в торговой сети, что называется, пруд пруди. Зачем вам ввязываться в эту конкуренцию?

— Это действительно так. Светодиодной продукции предлагается покупателю огромное количество. Только вот далеко не вся она качественная и редко кто при продаже дает на нее гарантию. А в итоге это негативным образом сказывается на перспективах светодиодного освещения как отрасли. И нас, несмотря на то что мы имеем прочные позиции на рынке, подобная ситуация, естественно, тревожит.

Мы долго искали надежного производителя и поставщика светодиодных ламп, но достигли поставленной цели. И теперь очень плотно работаем с китайскими партнерами в данном направлении. Уже реализовали тысячу энергосберегающих лампочек, сейчас получили еще полторы тысячи штук. И таких видов продукции мы заказываем и реализуем — одиннадцать. С покупателями работаем по следующей схеме: купил человек нашу лампочку, а она сгорела — мы ее без какой-либо бюрократической волокиты меняем на новую. Правда, пока подобных случаев не было. Гарантия на такие лампы два года. Кстати сказать, на наши светильники гарантия еще больше — пять лет.

— Если здесь Spark имеет определенные финансово-экономические дивиденды, то другие ваши шаги больше близки к альтруизму. Скажем, замер освещения в ночное время на новом мосту через Обь в Барнауле. Зачем вам это?

— Это не альтруизм, а работа на перспективу. В светодиодной отрасли назревают проблемы, которые в ближайшее время могут стать очень серьезными, и прежде всего для заказчиков. Сегодня перспективность светодиодного освещения уже ни у кого не вызывает сомнений. В связи с этим как грибы появляются фирмы-однодневки, которые не весть бог что предлагают потребителям и откровенно демпингуют. Это касается как продаж, так и сборочного производства. Понятно, что их задача сорвать куш, а там хоть трава не расти.

Но мы не должны оставаться в стороне. Да, у нас нет контракта на освещение нового моста через Обь в Барнауле. Но мы в ночное время побывали там, сделали замеры освещения и сегодня с полной уверенностью заявляем, что оно не отвечает никаким нормам и требованиям. Мы бы хотели привести освещение в соответствие и готовы сделать это качественно и быстро. Но дело даже не в этом. Сегодня очень много разговоров о ДТП на ночных улицах. А как им не быть при таком освещении, если, со-

гласно официальным данным, освещенность ночных улиц, кроме центральных магистралей краевого центра, составляет лишь 30–40 процентов от необходимого? Должен сказать, что мост уже освещался светодиодными светильниками. Но их качество, мощность не выдерживали никакой критики. В итоге вернули обычные фонари. А у нас есть опыт устройства освещения объектов обслуживания, работающих в ночное время. Это и торговые объекты, и автозаправочные станции Барнаула. И, без лишней скромности скажу, результаты впечатляют.

— В ноябре предприятию будет три года со дня основания. Но оно уже себя серьезно зарекомендовало не только на уровне Алтайского края, но и за его пределами. Ваш комментарий по этому поводу.

— Сегодня основное направление нашей работы — плотное сотрудничество с Комсомольской птицефабрикой. Перевод нескольких цехов на светодиодное освещение окончательно убедил руководителей фабрики в огромной экономической выгоде нового направления в энергетике. И сейчас, начав масштабную реконструкцию предприятия, они заключили новый долгосрочный контракт с нами на установку светодиодного освещения сразу в нескольких



модернизируемых помещениях. Только за минувший год светодиодное освещение установлено в восьми цехах, и впереди огромные объемы работы. Определяющий фактор, почему Комсомольская птицефабрика так плотно занимается внедрением светодиодного освещения, — это окупаемость. Она достигла отметки пять месяцев, что, конечно же, уже приносит предприятию очень солидную экономию. Для примера только одна цифра: стоимость светодиодного освещения в инкубаторе — 470 тысяч рублей, и эти деньги вернутся менее чем за полгода. Должен заметить, что сегодня мы успешно работаем с птицефабриками не только Алтайского края, но и Новосибирской области. С Песевинской птицефабрикой заключаем уже третий контракт. На стадии начала деловое сотрудничество с «Алтайским бройлером».

— Какие проекты еще находятся в работе?

— Совместно с «Интер РАО» мы близки к подписанию контракта по установке светодиодного освещения в Железнодорожной больнице и ее подразделениях в Алтайском крае, которых больше двух десятков. Учитывая социальную значимость данных объектов, проведена огромная подготовительная

работа. Стоимость проекта около 8 миллионов рублей. Мы будем заниматься установкой светодиодных светильников, а «Интер РАО» выступает в роли инвестора, предоставляя по энергосервисному контракту заказчику рассрочку платежа на три года.

Но и здесь не обходится без проблем. Если ведомственное или частное лечебное учреждение может позволить себе энергопереоснащение, то бюджетное — нет! Действующее законодательство не позволяет: 94-й и 261-й Федеральные законы явно противоречат друг другу. Не буду вдаваться в детали, но, на мой взгляд, решить данную проблему можно только на государственном уровне. Региональные власти здесь бессильны. Кстати сказать, федеральные власти обещали устранить нестыковку еще в 2011 году. Но, как говорится, воз и ныне там...

Кроме того, сейчас мы плотно работаем в плане подписания проекта с Главным управлением экономики и инвестиций Алтайского края. Но какие результаты принесет предстоящий тендер, сказать сложно. С полной уверенностью могу сказать: мы готовы предоставить и установить светильники очень высокого качества, по разумной цене и дать на них пять лет гарантии. Что касается последней составляющей, то так в крае, кроме нас, никто не работает.

— Что можно сказать о развитии собственного производства?

— Пока этот вопрос решается довольно медленно. Есть помещение для его организации, приняли квалифицированных сотрудников, которые сейчас проходят обучение в Новосибирске, закупили комплектующие для сборки светодиодных светильников, сдали в Главное управление экономики и инвестиций Алтайского края заявку на компенсацию части затрат по приобретаемому оборудованию. Если получим положительное решение, то максимум через два месяца запустим собственное производство в работу.

— Владимир Егорович, а что можно сказать о финансово-экономическом состоянии предприятия и ближайших его перспективах?

— Оно стабилизируется. Работать сегодня легче, нежели в 2011 году. Касается это и заключенных контрактов, и сроков их исполнения, и повышения качества выполняемых работ. Одним словом, положение фирмы Spark стало гораздо прочнее на рынке светодиодного освещения. Уже сегодня мы начали работу над формированием портфеля заказов 2013 года. И главное направление здесь — активная работа в жилом и бытовом секторах. Наши расчеты показывают: если установить здесь светодиодное освещение, количество потребляемой электроэнергии на данных объектах уменьшится в 45 раз. Как говорится, игра стоит свеч.

Сергей Шевляков



Экономика с научным подходом

Алтайский биофармацевтический кластер (АБК) стал первым в регионе опытом по применению кластерного подхода в развитии экономики. За время его существования участникам кластера удалось добиться определенных успехов. Для достижения максимальной эффективности, по оценкам экспертов, предприятиям АБК необходимо еще одно десятилетие.

Алтайский биофармацевтический кластер был создан еще в 2008 году. В его состав вошли краевые и городские органы власти, научные учреждения, крупные производители биофармацевтической продукции. Ядром кластера стало ФНПЦ «Алтай». Кластер должен был «способствовать формированию научных и управленческих решений, максимально благоприятствующих развитию кластерных взаимодействий региональной и российской промышленности на основе передовых технологий, производства пищевой, фармацевтической продукции и медицинской техники».

АБК стал «первой ласточкой» кластерного развития региона, подчеркивают в краевом правительстве. «Очевидно, что сегодня модернизация экономики страны осуществляется преимущественно методом кластеризации. Практически в каждом регионе в стратегических документах заложено развитие тех или иных кластеров, в стратегии социально-экономического развития Сибири также уделяется большое внимание развитию кластерных инициатив», — отмечает заместитель губернатора Алтайского края,



АННА ЗАЙКОВА

начальник главного управления экономики и инвестиций Михаил Щетинин.

У кластеров, как считают эксперты, есть немало преимуществ. Они позволяют наладить эффективное взаимодействие между участниками рынка, усилить их конкурентные преимущества и добиться синергетического эффекта. Да и для региона

в целом они полезны, поскольку способствуют развитию инновационных направлений, диверсификации производства и ускорению экономического роста. Однако на деле пока все получается несколько скромнее. Как отмечает Михаил Щетинин, положительный эффект кластеров проявляется в привлечении инвестиций на их развитие,

повышении деловой активности участников кластера. «Объективно оценить эффективность функционирования кластеров можно по таким показателям, как длина цепочки из участников в производстве конечного продукта, количество выведенной на рынок инновационной продукции, количество созданных технологий и т. п. Пока

Как формируется инновационная система Алтайского края

Особенности формирования инновационной системы Алтайского края связаны с наличием на его территории научно-инновационного центра федерального уровня — наукограда Российской Федерации Бийска. Статус присвоен городу в 2005 году, а в 2011 году — пролонгирован еще на пять лет. На сегодняшний день Бийск является третьим по величине промышленным центром края, на его долю приходится более 14% краевых объемов производства. При этом за период действия статуса объем промышленной продукции наукограда в сопоставимых ценах вырос на 86%. Это более чем на 30% выше, чем в целом по краю. На долю научных предприятий города приходится 45% занятых исследованиями и разработками, 50% исследователей, 65% общего объема научно-исследовательских работ региона.

Статус наукограда позволил привлечь на развитие города дополнительные бюджетные ресурсы. За 2005–2011 годы ассигнования по линии Минобрнауки России составили более 1,3 млрд руб. Около 80% субсидий направлено на развитие и поддержку инженерной инфраструктуры, в том числе на ремонт и реконструкцию городских улиц, коммунального моста, решение проблем водоснабжения, берегоукрепление. За счет средств краевого бюджета (около 44 млн руб.) разработаны стратегические программные документы, определяющие развитие муниципалитета и научно-производственного комплекса, сформированы программы подготовки кадров для нужд инновационной сферы региона.

Большое внимание уделяется развитию на территории муниципалитета инфраструктурных компонентов инновационной системы, определяющих не только скорость осуществления инновационных преобразований в экономике, их стоимость и результативность, но и возможность реализации инновационных проектов.

На базе Института проблем химико-энергетических технологий СО РАН открыт Бийский региональный центр коллективного пользования оборудованием СО РАН. Успешно развиваются НП «Алтайский биофармацевтический кластер» и Ассоциация «Межрегиональный центр наноиндустрии».

В настоящее время в городе с привлечением средств Минэкономразвития России и ресурсов краевого бюджета открыт бизнес-инкубатор инновационного типа. На базе учреждения созданы четыре научные лаборатории, соответствующие приоритетным направлениям развития наукограда (биотехнологии, химия, нанотехнологии, полимеры и композиты), которые продолжают оснащаться уникальным оборудованием. В 2011 году на эти цели направлено около 30 млн руб. из федерального и краевого бюджетов.

Бийский бизнес-инкубатор на основе размещенного в нем уникального лабораторного оборудования, приборов и программного обеспечения содействует решению многих научно-исследовательских задач, осуществлению комплексной поддержки продвижения научных разработок по инновационной цепочке от идеи до серийного

выпуска технологий и продукции на рынок. Перспективы дальнейшего развития резидентов инкубатора напрямую связаны с использованием возможностей инновационно-производственного технологического парка «Бийск», который начал работу в 2012 году. На его площадях малые инновационные компании смогут организовать выпуск своей продукции.

Формирование благоприятных организационных и правовых условий стимулирует развитие кооперации с научно-исследовательскими предприятиями соседних регионов. В настоящее время ведущим предприятием наукограда — федеральным научно-производственным центром «Алтай» осуществляется реализация ряда совместных проектов с организациями Сибирского федерального округа с привлечением ресурсов федеральных целевых программ.

В целях сохранения достигнутых темпов развития научной и инновационной составляющих администрацией Бийска при содействии органов исполнительной власти региона разработана инновационная стратегия развития Бийска как наукограда Российской Федерации на период 2010–2015 годов, в которой обоснована целесообразность формирования полюсов инновационного роста в приоритетных направлениях развития. Ее реализация позволит сохранить и эффективно использовать научно-технический потенциал Бийска, обеспечить высокий уровень жизни населения города.



Губернатор
Красноярского края
Л. В. Кузнецов

Уважаемый Александр Богданович! Дорогие жители Алтайского края!

Поздравляю вас с 75-летием Алтайского края!

Сибирь – земля, где природа проявляет свою мощь и красоту с небывалой силой. Завораживает человека переливами северного сияния, обнимает лапами таежных елей, а по весне улыбается миллионами цветов.

И, безусловно, одно из величайших чудес Сибири – это Алтайский край. Он славится плодородными пашнями, целебными травами, кристальной водой тысяч рек и озер. Здесь бьют волшебные ключи, которые вот уже полтора века помогают людям излечить недуги, укрепить здоровье.



Но в то же время у края есть другое, суровое и благородное лицо. В годы Великой Отечественной войны более 600 тысяч жителей края отправились на фронт, а оставшиеся – наращивали производство машин, станков и патронов. Алтай одевал, обувал и кормил бойцов Красной армии. А после войны уроженец Алтайского края Михаил Тимофеевич Калашников создал для защиты Родины самое знаменитое в мире стрелковое оружие – автомат Калашникова.

Алтайский край испокон веков удивляет гостей не только богатством и красотой природы, но и характером своих людей. Глубокий, цельный, гармоничный, но при этом удивительно живой и современный, он был многократно воспет в произведениях Василия Макаровича Шукшина – еще одного из прославленных сыновей Алтайского края. Жители края остаются такими и сейчас – спокойными и уверенными в себе.

Красноярскому краю повезло иметь множество прекрасных соседей. Замечательно, что Алтайский край в их числе. Красноярцы постоянно навещают алтайские курорты, уважают продукцию алтайских производителей. В свою очередь, мы всегда рады видеть вас своими гостями – в рамках крупных деловых форматов, таких как Красноярский экономический форум, и в ходе обычных дружеских визитов. Надеемся, что в дальнейшем отношения между нашими регионами будут крепнуть и развиваться.

Еще раз поздравляю всех жителей Алтайского края с юбилеем малой родины! Желаю вам здоровья, счастья и долгих, долгих лет процветания!

для подобной оценки прошло недостаточно времени. Хотя можно отметить, что в биофармацевтическом кластере уже складываются короткие производственные цепочки длиной в два-три предприятия, появляются совместные проекты, начинающиеся разработкой новой технологии производства или продукта и завершающиеся выводом этого продукта на рынок», – объясняет господин Щетинин. Важное значение АБК заключается еще и в том, что благодаря ему идет восстановление базы химических реактивов, которая была практически потеряна в России. В частности, создано производство кристаллического глиоксаля и декстраналя, которые лежат в основе производства множества субстанций.

Впрочем, несмотря на пессимизм властей, участники кластера довольны его работой. «Всем вместе быть легче, – говорит генеральный директор компании «Доктор Корнилов» Сергей Корнилов. – В рамках кластера проводятся полезные

семинары, на которых производители делятся информацией. Также всем кластером гораздо дешевле принимать участие в выставках. И, наконец, в рамках кластера легче получить господдержку и кредитные ресурсы».

Развитию кластеров в Алтайском крае, как отмечают эксперты, препятствует ряд проблем. По мнению Михаила Щетинина, для кластеров актуальны проблемы модернизации научно-исследовательского оборудования, дефицита высоко-

квалифицированных кадров, способных выполнять широкий спектр научно-технических работ. «Фрагментарность объективной информации, отражающей тенденции развития и потребности товарного рынка (в соответствии с направлениями деятельности), затрудняет интеграцию маркетинговой и корпоративной стратегии кластеров. Кроме того, отсутствие законодательной базы, определяющей статус кластеров как субъектов экономической деятельности, существенно

затрудняет применение механизмов частно-государственного партнерства и мер государственной поддержки для их развития», – сетует господин Щетинин.

Аналитик «БКС Экспресс» Богдан Зыков к основным проблемам относит недостаточно развитые инфраструктурные и организационные условия работы кластеров, во многих случаях – низкие показатели отдачи вложенных средств, высокую степень бюрократизации процесса принятия решений. «Также зачастую мешает развитию партнерских отношений неопределенность условий государственного контракта, когда государство при уменьшении бюджетного финансирования оставляет за собой право снижать объемы выделенных средств на реализацию конкретного мероприятия. В такой ситуации частному бизнесу сложно формировать инновационную стратегию», – констатирует Богдан Зыков.

Михаил Палочкин

Кто производит фармацевтическую продукцию в Алтайском крае

В Алтайском крае производством фармацевтической продукции занимаются 12 предприятий: «Алтайвитамины», «Алтайхимпром», ФНПЦ «Алтай», Барнаульский завод медицинских препаратов, «Востоквит», Институт проблем химико-энергетических технологий СО РАН, «Катунь-Олеум», Михайловский завод химических реактивов, Станция переливания крови г. Рубцовска, «Эвалар», «Интерна», «Технология-Стандарт». Лекарственных средств производится более 90 наименований. Они выпускаются в различных формах: готовые лекарственные формы (91%), фармацевтические субстанции и химические реагенты. На Алтае функционирует 29 компаний по выпуску БАДов, производящие более 600 наименований продукции.

Энергичное объединение

Алтайский кластер энергомашиностроения и энергоэффективных технологий (АЛТЭК) работает сравнительно недавно. По замыслу авторов идеи, кластер должен повысить энергетическую безопасность и эффективность использования топливно-энергетических ресурсов и функционирования энергетического комплекса России. Ядром АЛТЭК стал «Сибэнергомаш». Всего же в состав объединения вошли около 30 участников. В их числе – энергомашиностроительные предприятия, энергокомпании, научные учреждения и банки.

«Алтайский край сейчас переживает ренессанс отрасли энергетического машиностроения», – заявил в 2011 году губернатор региона Александр Карлин. Во многом подъем связан с деятельностью завода «Сибэнергомаш», который после корпоративного конфликта все-таки вошел в состав ГК НОВАЭМ Виталия Черномора и стал активно модернизировать производство. Помимо «Сибэнергомаша» в крае эффективно работают и другие предприятия энергомашиностроительной отрасли.

Драйвером развития отрасли энергомашиностроения стало создание в июне 2011 года Алтайского кластера энергомашиностроения и энергоэффективных технологий. Как отметил вице-губернатор Алтайского края Виталий Ряполов, создание этого кластера было продиктовано необходимостью дальнейшего развития энергетического комплекса края. В рамках кластера предполагалось объединение предприятий, исследовательских, образовательных, научных и проектных организаций. «Как показывает мировой опыт, предприятия данных кластеров конкурируют между собой на территории своего региона, а за его пределами выступают объединенной командой», – подчеркнул господин Ряполов. Администрация Алтайского края, исходя из наличия в регионе значительного потенциала отрасли энергомашиностроения, сформировала рабочую группу для изучения возмож-



ностей создания кластера. По словам Виталия Ряполова, в числе основных предпосылок, повлиявших на решение, было наличие в регионе комплекса предприятий, способных выпускать конкурентоспособную продукцию и оказывать конкурентоспособные услуги. При этом отмечается географическая концентрация и близость объединяемых предприятий.

Еще один важный фактор – энергодефицитность региона. В Алтайском крае недостаточно собственных генерирующих мощностей. Поэтому объединение предприятий и организаций в форме некоммерческого партнерства призвано придать дополнительный импульс развитию отрасли. Кластер, по мнению авторов идеи, должен способствовать разработке и выпуску конкурентоспособного энергетического оборудования и внедрению энергоэффективных технологий. Сегодня АЛТЭК оказывает содействие совместным научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам предприятий и организаций кластера, поддерживает развитие сети инжиниринговых центров для обеспечения комплексного подхода в процессе создания и внедре-

ния высокотехнологичного энергетического оборудования и энергоэффективных технологий.

В феврале 2012 года завод «Сибэнергомаш» разместил заказ на изготовление части котельного оборудования для казахстанских партнеров на Бийском котельном заводе. Оба эти предприятия входят в кластер. Еще один пример успешной работы – реконструкция Барнаульской ТЭЦ-2, которая осуществлялась «Сибэнергомашем» совместно с компанией «Алтайэнергопроект». «Одной из целей создания кластера была возможность привлечения других участников к совместному исполнению заказов. Укрепление производственных связей между предприятиями края говорит о том, что начало сотрудничества в рамках АЛТЭК успешно положено и в дальнейшем нас ждут еще большие достижения», – отмечает генеральный директор НОВАЭМа Константин Рябов.

Развитие АЛТЭК продолжается. В частности, на прошедшем в конце апреля общем собрании участников кластера были определены основные цели на 2012 год. Так, в текущем году планируется разработа-

ть НП АЛТЭК на среднесрочную перспективу, что позволит некоммерческому партнерству принять участие в грантах Минобрнауки России по приоритетным мерам господдержки кластерных тематик. Среди наиболее важных мероприятий 2012 года – разработка и осуществление внутрикластерных проектов, в том числе создание научно-проектного и единого маркетингового центров, центра коллективного использования оборудования (лабораторного, испытательного), формирование образовательного центра. Продвижение продукции и услуг участников кластера на различных рынках планируется осуществлять посредством участия в выставках, конференциях, организации форумов, круглых столов и деловых миссий. Помимо этого важным пунктом программы мероприятий в текущем году является повышение квалификации персонала предприятий – участников кластера, чтобы обеспечить высокое качество выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Также АЛТЭК намерен наладить сотрудничество с бизнес-школой «Сколково».

Михаил Палочкин



Губернатор Алтайского края Александр Карлин:

— Позитивный опыт реализации региональной кластерной политики способствовал созданию в прошлом году Алтайского кластера энергомашиностроения и энергоэффективных технологий. В состав кластера вошли 28 организаций, из которых 65% — это представители малого и среднего бизнеса.

За год существования некоммерческого партнерства проведена оценка возможностей и потребностей отдельных участников кластера, презентационно-информационная кампания по его популяризации, раз-

работан фирменный стиль и официально зарегистрирована символика, открыт сайт в интернете. Сотрудничество участников кластера позволяет выполнять полный спектр услуг — от проектирования до монтажа и сервисного обслуживания оборудования любой сложности. Сочетание цивилизованной конкуренции и эффективного партнерства предприятий кластера позволяет получать заказы и выступать подрядчиками при модернизации и реконструкции крупных объектов теплоэнергетики России и стран СНГ.



Губернатор
Иркутской области
С. В. Ероценко

Уважаемый Александр Богданович! Уважаемые жители Алтайского края!

От имени жителей Иркутской области примите искренние поздравления со столь знаменательной датой — 75-летием образования Алтайского края!

Сегодня ваш регион — один из крупнейших производителей продовольствия в Российской Федерации, край с высоким уровнем природно-ресурсного экономического потенциала, интересным историко-культурным наследием. Но главное ваше богатство — сильные и мужественные люди, живущие и работающие на алтайской земле, преданные родному краю, отдающие ему свои силы, знания и опыт.

Приангарье и Алтайский край связывают давние дружеские и партнерские взаимовыгодные отношения, которыми мы по праву гордимся. У них не только богатая история, но и большое будущее, широкие перспективы. Иркутская область заинтересована в развитии и расширении экономических, торговых и культурных связей с вашим регионом. Уверен, эти контакты и в дальнейшем будут конструктивными и взаимовыгодными.

Желаю Вам, уважаемый Александр Богданович, жителям Алтайского края доброго здоровья, благополучия, реализации намеченных планов и успехов во всех начинаниях!



«Алтайспецпродукт»: возрожденный на развалинах

В мае директор ЗАО «Научно-производственное предприятие «Алтайспецпродукт» Сергей Егоров рассказывал, что в октябре 2011 года предприятия вынуждено было съехать с прежней производственной площадки и фактически прекратило свое существование. Возродить его пришлось на бывшей территории в свое время известнейшего в стране бийского «Полиэкса». А сделать это было архисложно. Если сказать, что последний собственник оставил от бывших цехов только стены, значит ничего не сказать. Увез с собой не только начинку теплотрасс, но даже канализационные трубы. То, что коллективу предприятия удалось сделать за полгода, в мае не могло не восхищать. Еще больше поразили успехи последних трех месяцев. Сегодня будущему ЗАО «НПП «Алтайспецпродукт» ничто не угрожает. Разве что дальнейшее инновационное развитие...

Мои собеседники — начальник лаборатории Ольга Карпова, технолог предприятия Александр Апель и начальник производства Артем Николаев. Сидим в уютной лаборатории. Рядом расположены комфортные помещения, в том числе и мини-столовая. Не то что в октябре прошлого года, а даже в мае здесь были пустые дверные проемы.

— С точки зрения технологий подобных условий на прежней производственной площадке просто не было, — говорит технолог Александр Апель. — Объясняется это тем, что начинали с нуля и технологические вопросы решали так, как это нужно для дальнейшего развития. У нас своеобразное производство, и его реконструкция, совершенствование фактически непрерывный процесс. А чтобы заниматься внедрением нового, нужна была основа — современная технологическая линейка. И она у нас теперь есть. При ее создании и руководство предприятия, и коллектив проявили себя во всей красе. Каждый четко знал свою задачу. Это касается и чисто профессиональных вопросов, и просто физической, черновой работы, которую делали все и каждый.

— Что касается лаборатории, — вступает в разговор Ольга Карпова, — перед тем как съехать с прежней производственной площадки, была сделана очень хорошая лаборатория, но поработать в ней мы просто не успели. Поэтому нынешняя лаборатория очень приличная и работать здесь комфортно.

— С производственной точки зрения сделано все, что намечалось на данном этапе, — рассказывает Артем Николаев. — Практически полностью смонтирована производственная линейка в соответствии со всеми нормами и требованиями. И она многим отличается от той, что была на прежней производственной площадке. Здесь примене-

ны новейшие технологии, что сегодня используются в нашей отрасли. Таким образом, мы получили возможность работать в энергосберегающем режиме, практически полностью компьютеризировать производство и значительно повысить его эффективность. А главное, фактически полностью сохранен высокопрофессиональный коллектив. Со второго полугодия вернулись основные наши потребители продукции, выполнен в полном объеме северный завоз продукции. Сегодня с уверенностью можно говорить, что благодаря твердой уверенности руководителей предприятия, четкости поставленных задач и сплоченности коллектива «Алтайспецпродукт» удалось спасти как мощную производственную структуру. Более того, придать солидный импульс для его дальнейшего развития на новой технологической, более инновационной основе.

Яркое свидетельство вышесказанного — то, что даже на данном этапе здесь активно занимают разработкой новых технологий. Для этого приобретают оборудование, призванное значительно повысить качество не только уже производимой продукции, но и нового продукта, которого пока в химической отрасли никто не делал. Фирменный секрет «Алтайспецпродукта» — это использование растительного сырья при производстве продукции, предназначенной для дорожного строительства, эмульгаторов и совершенно нового продукта — ингибитора. Кстати сказать, сегодня есть все основания полагать, что ингибитор появится на рынке России уже в текущем году.

Сомнений в том, что все эти задачи будут реализованы, нет. И основная составляющая этой уверенности — сплоченность и высочайший профессионализм коллектива. У большинства работающих на предприятии стаж по 10–12 лет. Около 15 ключевых специалистов вообще трудятся на «Алтайспецпродукте» с первого дня его образования. Непросто было тогда найти свою нишу на рынке, но сейчас, когда пришли зимой на совершенно разграбленную площадку и начали возрождение предприятия с нуля, пришлось во много раз сложнее.

— Почему все получилось? — задает себе вопрос Ольга Карпова. — Люди верили в директора Сергея Егорова. Будь на его месте кто-то другой, сложно сказать, состоялось бы возрождение предприятия или нет. Он поставил дело таким образом, что пусть и в небольшом коллективе, не превышающем по численности 100 человек, буквально каждый четко знал свою задачу, а все вместе мы видели конечную цель.

— Конечно, приятна такая оценка твоей деятельности, говорит директор ЗАО «НПП «Алтайспецпродукт» Сергей Егоров. — И я благодарен коллективу за то, что выложились в нечеловеческих условиях на все сто и спасли предприятие. Благодарен я и администрации Бийска, краевым властям, которые активно помогали нам и финансово, и

в оформлении всех документов. Особые слова признания должен сказать в адрес председателя совета директоров Юрия Жаринова и Анатолия Ананьина. Эти люди провели колоссальную работу в плане возрождения предприятия.

Ближайшие планы предприятия, намеченные на текущий год, достаточно обширны. Прежде всего нужно в кратчайший срок закончить монтаж крыши над вторым производственным зданием, где разместятся мехмастерская, столярка, бытовой комплекс, кабинеты руководителей подразделений. Совсем недавно запустили в работу проходную, а несколько раньше по всему периметру выполнили ограждение предприятия, сделали пожарный водоем.

— Очень важный вопрос, решением которого мы занимаемся очень плотно, это подведение железнодорожной ветки к цехам предприятия, — говорит Сергей Егоров. — Проектная документация уже готова, цена строительства свыше 10 миллионов рублей. Проект готов, а строительные работы начнем в будущем году. Это архиважный вопрос с точки зрения экономики. Вывоз готовой продукции автотранспортом приносит очень большие финансовые затраты. Наша задача в этом году — набрать на строительство «железки» 6 миллионов рублей за счет текущей деятельности, еще 2–3 миллиона скопить в зимний период и запустить тупик в работу летом 2013 года. О важности задачи говорит такой факт: на прежней производственной площадке 80 процентов поставок сырья и отгрузок готовой продукции осуществлялось именно по «железке». Вторая важнейшая задача — энергообеспечение. По действующей энергосистеме мы можем взять до тысячи киловатт в час. Уже в ближайшем будущем этой мощности для предприятия будет недостаточно. Поэтому сейчас занимаемся восстановлением кабеля, что несколько снимет данную проблему. В будущем поставим свои трансформаторы и полностью закроем вопрос энергообеспечения предприятия. Не исключаю, что в ближайшей перспективе возникнет необходимость строительства котельной. Плюс приобретение нового оборудования. Все эти задачи я бы охарактеризовал как слагаемые обеспечения экономической безопасности ЗАО «НПП «Алтайспецпродукт». Не забываем мы о благоустройстве и освещении территории предприятия.

Что касается текущего момента, то решены все локальные задачи по обеспечению предприятия теплом, водой, электроэнергией. А значит, в зиму «Алтайспецпродукт» войдет в нормальном рабочем режиме. И это гарантируют еще несколько важных моментов. Предприятие не имеет задолженностей по налогам. Одним словом, возрожденное на руинах предприятие набирает обороты, и в его будущем сегодня нет никаких сомнений.

Сергей Шевляков

Химпром дождался инвесторов

Предприятия химической промышленности Алтайского края, восстановившись после кризиса, приступили к реализации крупных инвестпроектов. Но для дальнейшего развития отрасли, по мнению участников рынка, необходимо существенное расширение имеющейся инфраструктуры, и в этом менеджмент крупных компаний отрасли рассчитывает на поддержку региональных властей. Участие государства в заявленных проектах, как считают аналитики, позволит частично снизить нагрузку на бизнес, что в конечном итоге ускорит развитие экономики региона в целом.

По оценкам экспертов и самих участников рынка, в 2011 году произошло окончательное восстановление спроса и ценовой конъюнктуры на основную продукцию предприятий химической промышленности. В некоторых регионах Сибири рост производства в химпроме был существенно выше общероссийских показателей. Как сообщил начальник управления Алтайского края по промышленности и энергетике Виктор Мещеряков, в 2011 году индекс промышленного производства в химической промышленности региона составил почти 130%. Для сравнения: в целом по промышленности индекс промпроизводства в крае составил 107,9%.

Впечатляющей статистикой предприятиям отрасли удалось добиться во многом благодаря модернизации оборудования и внедрению новых производственных схем. Так, алтайская компания «Кучуксульфат» в 2011 году зафиксировала объем производства в денежном выражении около 3,5 млрд руб. — 110% к уровню 2010 года, в натуральном выражении — 102,3%. ФКП «Бийский олеумный завод» в 2011 году увеличило объемы производства на 24,3% к уровню 2010 года, до 3 млрд руб.

При этом аналитики отмечают, что для сибирской химической промышленности в 2011 году было характерно снижение экспорта. По данным Сибирского таможенного управления, оно составило 5%. При этом доля продукции химической промышленности в общей структуре экспорта составила 10%.

Несмотря на положительную динамику роста, развитие химической отрасли в целом сдерживалось рядом неснятых проблем. В первую очередь, отмечает ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов, это постоянный рост цен на сырье для производства — нефть и газ, а также рост тарифов на услуги естественных монополий и общая инфляция в стране. В качестве негативных факторов эксперт отмечает и остающийся достаточно



высоким уровнем износа оборудования в отрасли, что делает проблематичным увеличение выпуска продукции и ставит под угрозу ее конкурентоспособность на мировых рынках. В-третьих, подчеркивает Дмитрий Баранов, важной проблемой являются растущие объемы поставок импортной химической продукции на российский рынок. «Причем это касается не только каких-то видов продукции, которые у нас не производятся, но и достаточно традиционных продуктов. В Сибири объем импорта продукции химической промышленности в 2011 году вырос на 9,4%, на него пришлось почти 25% всего импорта. Еще одной серьезной проблемой для отрасли является ужесточение природоохранного законодательства, причем не только в нашей стране. Действуя вместе, эти факторы заставляют химические компании вкладывать большие средства в обновление своей производственной и технологической базы, повышение уровня безопасности производства, выпуск более «зеленых» видов продукции. На все это требуются весьма серьезные деньги, что приводит к росту заимствований химических компаний, увеличению их долговой нагрузки, что, в свою очередь, негативно сказывается на их капитализации и инвестиционной привлекательности», — считает Дмитрий Баранов.

Как будет развиваться химическая промышленность

Согласно принятой правительством РФ «Стратегии развития химической и нефтехимической промышленности России на период до 2015 года», объем производства химической и нефтехимической продукции должен увеличиться в 2015 году по сравнению с 2005 годом в 1,6 раза. В том числе производство полиэтилена должно вырасти в 1,8 раза, полипропилена — в 2,3 раза, поливинилхлорида — в 1,5 раза, полистирола — в 2,7 раза, волокон и нитей химических — в 2,2 раза, шин для грузовых автомобилей — в 1,6 раза, шин для легковых автомобилей — в 1,7 раза, минеральных удобрений — на 26%.

В 2011 году, по данным Росстата, индекс химического производства составил 105,2% по сравнению с 2010 годом. Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами на сумму 1,8 трлн руб., что на 30% больше, чем в 2010 году. Также в минувшем году в отрасли активно велась модернизация, происходило обновление основных фондов. Выросло и производство основных химических веществ. Так, красителей органических было произведено 14,8 тыс. т, что на 4% больше уровня 2010 года. Технического углерода выпущено 725,9 тыс. т, что на 8,6% больше, чем в 2010 году. Серной кислоты — 10,7 млн т, что на 6,5% больше, чем в 2010 году. Рост наблюдался и в производстве других химических веществ.

Как отмечают сами участники рынка, важная проблема заключается в том, что государство пока окончательно не определило свое участие в развитии инфраструктуры проектов химической отрасли, чтобы, с одной стороны, снять чрезмерную нагрузку с бизнеса, а с другой — ускорить развитие региона в целом. По их мнению, должна быть разработана программа не только модернизации, но и строительства новых предприятий.

Несмотря на все имеющиеся проблемы и трудности, инвестиционная деятельность в химической отрасли была достаточно активной. В 2011 году «Кучуксульфат» приступил к реализации инвестиционного проекта «Модернизация технологического оборудования для производства сульфата натрия». «Администрацией Алтайского края принято решение о поддержке реализации этого проекта путем субсидирования части банковской процентной ставки по привлекаемому кредиту. Стоимость инвестиционного проекта составляет 154 млн руб.», — рассказал Виктор Мещеряков. Вел модернизацию и Бийский олеумный завод. В июне прошлого года было запущено новое производство суперпластификатора, предназначенного для модификации и увеличения подвижности бетонной смеси без снижения прочности бетона. Также завершилась

модернизация бетонно-растворного узла предприятия.

Инвестиционную активность на предприятиях сибирского химпрома Дмитрий Баранов объясняет сложившейся экономической ситуацией: спрос на продукцию рос, росли объемы производства, что увеличивало выручку компаний, часть средств направлялась на инвестиционные цели. Кроме того, инвестиций, по его словам, требовала конъюнктура рынка. «Росла конкуренция, необходимо было повышать эффективность производства, нужно было соответствовать меняющимся экологическим нормам, и чтобы не быть оштрафованным, и чтобы потребители покупали вашу продукцию, потому что она произведена с минимальным ущербом для окружающей среды. Инвестиционная деятельность осуществлялась и потому, что требовалось заменить основные фонды, сократить степень износа оборудования», — пояснил аналитик.

Оценивая перспективы развития химической промышленности, эксперты прогнозируют увеличение в 2012 году объемов производства химической продукции при благоприятном развитии экономики. «Среднедушевое потребление многих продуктов химической промышленности в России весьма серьезно отстает от показателей других стран, и нам есть куда расти. Например, среднедушевое потребление этилена у нас в стране примерно в три раза ниже, чем в Западной Европе. Производство бензола на одного человека в Европе составляет порядка 20 кг, у нас — не превышает 7 кг. Среднедушевое производство полиэтилена, поливинилхлорида, полиэтилентерефталата, полистирола и полипропилена составляет порядка 20 с небольшим килограммов, в то время как в Западной Европе этот показатель составляет почти 80 кг. И это лишь малая часть примеров, объясняющих потенциал роста в российской химической индустрии», — убежден Дмитрий Баранов.

Михаил Палочкин

Юрий Шейбак:

«Сотрудничество «Сибирской генерирующей компании» с Алтайским краем развивается успешно»

Предприятия «Сибирской генерирующей компании» являются основными производителями электроэнергии и тепла в Кемеровской области и в Алтайском крае. От стабильной работы предприятий компании зависит развитие промышленности, транспорта и жилищно-коммунального хозяйства регионов Западной Сибири. В Алтайском крае электростанции «Сибирской генерирующей компании» («СГК») обеспечивают теплом и светом Барнаул, 670-тысячную столицу региона. Город растет, строятся новые микрорайоны, и все эти новые потребности готова покрыть «СГК». О том, как развивается компания в Алтайском крае, рассказывает исполнительный директор ОАО «Кузбассэнерго» (входит в «Сибирскую генерирующую компанию» наряду с ОАО «Енисейская ТГК (ТГК-13)») Юрий ШЕЙБАК.

— Юрий Владимирович, как Вы оцениваете работу компании в Алтайском крае? Насколько поступательно развивается сотрудничество компании с властями края и его столицы?

— На наш взгляд, сотрудничество с администрацией Алтайского края и администрацией Барнаула развивается в целом довольно успешно и плодотворно. Конечно, как говорится, нет пределов совершенству, но и тем, что мы имеем сегодня, мы вполне довольны. Развитие сотрудничества идет поступательно. Поначалу, когда мы только начинали работу в Алтайском крае, отношение к нам было несколько настороженное: мол, вот пришел чужой дядя, купил станции и будет сейчас решать свои проблемы, не учитывая заботы города и края. Однако мы научились слышать и понимать друг друга. Собственно, поэтому сотрудничество и развивается поступательно. Мы совместно разобрались с состоянием оборудования наших станций и тепловых сетей в Барнауле: смогли выявить «болевые точки» и ликвидировать их. Это повысило надежность теплоснабжения, а администрации края и города увидели, что мы можем работать даже в экстремальных ситуациях, справляясь с различными сложностями. К слову, они возникли из-за ошибок и просчетов при проектировании и строительстве. То есть задолго до начала нашей работы в Алтайском крае.

— Сейчас в разгаре подготовка к новому отопительному и осенне-зимнему сезону в Барнауле. Как Вы оцениваете ход этой подготовки? Насколько сложно компании находить на нее средства? Есть ли взаимопонимание в этом вопросе с властными структурами?

— Конечно, сложности с финансированием у нас есть. Есть дефицит средств на проведение полного объема ремонтных работ, чтобы после их проведения иметь 100-процентную уверенность в надежности оборудования. Однако нормативная база в сфере энергетики обязывает нас готовиться к зиме, несмотря ни на что. Это мы и делаем. Всего на подготовку к зиме Барнаульского филиала «Кузбассэнерго» выделено более 1 млрд руб. Это не считая реконструкции по ДПМ — договору предоставления мощности — по Барнаульской ТЭЦ-2, где общая стоимость проекта превышает 5 млрд руб. Объем работ запланирован очень большой, состояние оборудования требует значительных затрат. Но, к сожалению, на протяжении последних лет мы вынужденно сталкиваемся с проблемой тарифообразования на тепло. Из-за некорректного расчета планового объема услуг компания ежегодно недополучает средства на эксплуатацию и ремонты оборудования. А в



этом году тариф остался на уровне прошлого года. При этом цены на оборудование, комплектующие и топливо для нас формируются на свободном рынке и растут, естественно, без учета замороженного тарифа. В такой ситуации у нас только два варианта действий: сокращать наши работы даже в рамках выделенных ресурсов или снижать затраты по другим статьям бюджета нашей компании и поддерживать оборудование в надежном, работоспособном состоянии в ущерб экономической эффективности. Мы вынуждены идти по второму пути. В соответствии с нашими планами и постановлением администрации Барнаула «О подготовке городского хозяйства к работе в зимний период 2012–2013 годов» в настоящее время проводим работы по текущему, капитальному ремонту и по техническому перевооружению тепловых сетей. За лето произвели гидравлические испытания трубопроводов, устранили все выявленные повреждения. Помимо ремонта теплотрасс в наших планах по подготовке к осенне-зимнему максимуму 2012–2013 годов проводится ремонт перекачивающих насосных станций, ремонт и наладка контрольно-измерительного оборудования, автоматики, котельной и вспомогательного оборудования районной водогрейной котельной. Мы уже провели капитальный ремонт на двух из запланированных трех участков теплосетей по улицам Барнаула — Энтузиастов, Северо-Западной и Циолковского. Это 495 метров тепломагистралей, 990 метров труб. Еще на 3,9 километра теплотрасс идут работы по техническому перевооружению с увеличением диаметра труб и, соответственно, расширением мощностей теплотрасс. Это на улицах Кулагина и Георгия Исакова, на проспектах Ленина и Космонавтов. В обязательном порядке на всех вновь уложенных трубах устанавливаем долговечную, так называемую пенополимерминеральную изоляцию цехового изготовления. Кстати, объем перекладки труб на тепломагистралях в Барнауле в этом году будет больше прошлогоднего на 775 метров: 3,9 километра против 3,125 километра (в «двухтрубном исчислении»).

— А как обстоят дела с задолженностью за тепло?

— Проблема неплатежей за теплоэнергию нам действительно очень серьезно мешает развиваться. В основном она появляется по вине управляющих

организаций, в особенности некоторых товариществ собственников жилья, которые собирают с жильцов платежи, но не перечисляют их ресурсоснабжающим и транспортным организациям, как нам, так и другим поставщикам ресурсов. Они пытаются придумать различные предлоги и оправдания для такого поведения. К примеру, оспорили тариф на горячее водоснабжение как неправильно установленный, подают судебные иски. Но в качестве основного повода для этого используют неправильное оформление тарифного решения, что, по сути дела, не означает, что мы, энергетики, получили из-за этого неосновательное обогащение. Мы же все равно произвели и поставили тепловые ресурсы, понесли затраты (кстати, эти расходы являются прозрачными, рассматриваются и утверждаются на уровне органов тарифообразования). А теперь у нас пытаются отсудить все полученные и затраченные на это средства. Хотя я уверен, что даже в случае допущения возможности их возврата через суды население эти деньги не получит. А ведь это его платежи, уже произведенные в 2011 году. Мы оспорим эти решения, в случае их принятия, в вышестоящих судебных инстанциях, но деньги уже не вернем. Ни нам, ни жильцам они не достанутся. К счастью, администрация Барнаула и администрация края эту ситуацию понимают. Мы вместе работаем над решением этой задачи. А ведь помимо проблемы неплатежей за поставленную теплоэнергию у нас есть еще одна сложность: Барнаульская ТЭЦ-2 уже восемь месяцев не получает оплаты содержания мощностей. Соответственно, у нас возникли очень большие выпадающие доходы в этом году, так как деньги на оплату труда, налоги, ремонты и эксплуатацию нам все равно пришлось тратить.

— Именно на Барнаульской ТЭЦ-2 в этом году ведется большая реконструкция. Связана ли она с отсутствием оплаты мощности? Что даст реконструкция городу?

— Как я уже говорил, на этот проект, который реализуется в рамках договора предоставления мощности, наша компания потратит более 5 млрд руб. Будут реконструированы два котла. При этом прогнозируется увеличение их паропроизводительности. Ведем также замену турбогенератора № 8. Восьмая турбина ТЭЦ-2 находится на площадке станции, в четвертом квартале нынешнего года ждем от производителя поставку нового генератора. Кстати, работы по реконструкции котлоагрегатов проводятся с участием производителей и монтажных компаний Алтайского края. Так что реализация этого проекта загружает экономику региона.

— Как Вы оцениваете дальнейшие перспективы развития «Сибирской генерирующей компании» в Алтайском крае и соответствующие перспективы сотрудничества с краем и городом Барнаулом?

— Мы развиваемся, стараясь повысить эффективность своей работы и удовлетворить растущие потребности наших потребителей. Сейчас совместно с властями города и края компания разрабатывает перспективную схему теплоснабжения краевого центра. Город растет, строится новое жилье, необходимо определить, как будут покрываться новые потребности в тепловой энергии, потребуются ли строить новые теплогенерирующие мощности и тепломагистрали и где их строить. Думаю, что у энергетиков совместно с руководством Барнаула и Алтайского края хорошие перспективы совместной работы. Ведь у нас общие задачи.

Малая энергетика решит проблему большого дефицита

Алтайский край сегодня остается энергозависимым регионом. До 40% дефицита собственной мощности и электроэнергии (или примерно 700 МВт) покрывается за счет перетоков из энергосистем соседних регионов. Решить эту проблему в целом краевые власти надеются со строительством Алтайской КЭС-660 и каскада мини-ГЭС общей мощностью до 40 МВт.

Дефицит электрической энергии в крае сложился еще в 1990-е годы, когда из-за отсутствия финансирования прекратились строительство и реконструкция теплоэлектростанций. Ежегодная потребность региона в электроэнергии превышает 10,5 млрд кВт•ч, из них собственными генерирующими мощностями она обеспечивается лишь примерно на 60%. Дефицит же покрывается за счет перетока по межсистемным электрическим связям из смежных энергосистем Объединенной энергетической системы Сибири (Кузбасская, Новосибирская и Красноярская).

По данным Агентства по прогнозированию балансов электроэнергии и мощности при Минэнерго РФ, потребление электроэнергии в Алтайском крае на период до 2020 года будет ежегодно прирастать на 1,6-1,9%. Прогноз основан на плане, до 2016 года, вводе крупных потребителей, таких как особая экономическая зона туристско-рекреационного типа «Бирюзовая Катунь», игорная зона «Сибирская монета», Бийский управленческий округ, а также потребителей, объединенных крупнейшим региональным инвестиционным проектом развития агропромышленного комплекса края «Алтайское Приобье» с оценочным объемом привлекаемых инвестиций 590 млрд руб.

Дефицит электроэнергии, как считают эксперты, объективно будет сдерживать рост экономики региона. Поэтому еще в 2010 году власти края приняли региональную программу по развитию электроэнергетики, рассчитанную до 2014 года. Как отмечают в экспертно-аналитическом отделе в сфере энергетики краевого управления по промышленности и энергетике, она предусматривает, в частности, развитие генерирующих мощностей, в том числе ввод новых энергоблоков на действующих ТЭЦ, строительство ряда газовых мини-ТЭЦ и каскада мини-ГЭС.

Крупнейший из этих проектов — возведение конденсационной электростанции (Алтайская КЭС-660 МВт) на базе Мунайского бурого угольного месторождения в Солтонском районе. КЭС с генерацией 4,5



млрд кВт•ч в год позволила бы региону снизить зависимость от поставок электроэнергии с 40% до примерно 10%. «При этом вырабатываемая КЭС электрическая энергия будет конкурентоспособной по цене», — утверждает главный специалист краевого управления по промышленности и энергетике Павел Свит. Электросетевые объекты, предусмотренные схемой выдачи мощности Алтайской КЭС, вошли в программу развития электроэнергетики края на 2012-2016 годы, в инвестиционную программу ОАО ФСК ЕЭС. Общая стоимость КЭС превышает 55 млрд руб., срок реализации проекта рассчитан до 2018 года. Правда, пока проект проходит процедуру согласования с различными федеральными структурами. Не определен и инвестор.

Вместе с тем Алтайский край располагает существенными возможностями возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Гидроэнергетический потенциал рек региона, отмечает руководитель того же краевого управления Виктор Мещеряков, способен в значительной степени уменьшить дефицит электроснабжения удаленных от существующей энергосистемы сельских районов, а также районов с физически изношенными линиями электропередачи.

Перечень перспективных малых ГЭС края, составленный еще в 2008 году Фондом развития ВИЭ «Новая энергия» (оператор развития малой

гидроэнергетики ОАО «РусГидро»), включает 26 потенциальных объектов с суммарной установленной мощностью 404 МВт и расчетной выработкой 1,5 млрд кВт•ч. С 2009 по 2011 год администрацией края был заключен ряд соглашений с энергетическими компаниями и инвесторами по реализации проектов в области развития малой гидроэнергетики. Реализация некоторых из них началась. Так, ООО «Инвестиционная компания „Энергия“» (Москва) уже в этом году приступит к строительству на реке Ануй Солонешенской малой ГЭС мощностью 1,2 МВт. Торжественная закладка первого камня состоялась в мае. Соинвесторы проекта — ОАО «МРСК Сибири» и ОАО «Алтайэнергосбыт». Стоимость Солонешенской мини-ГЭС — 150 млн руб. Председатель совета директоров ИК «Энергия» Артем Бутов выразил тогда надежду, что первые киловатты на этой ГЭС будут получены в начале 2014 года.

Параллельно компания «Энергия» выполняет предпроектные и изыскательские работы по реализации в крае еще четырех аналогичных проектов. Это Сибирячихинская ГЭС (5 МВт), которую планируется возвести на этой же реке, Чарышская ГЭС (15 МВт) в Чарышском районе, Гилевская ГЭС (2,4 МВт) в Локтевском районе и Красногорская ГЭС (8 МВт) в Смоленском районе. Общие инвестиции в строительство пяти мини-ГЭС, установленная мощность которых составит

31,6 МВт, оцениваются компанией в 3,5 млрд руб.

Реализация сначала именно этих пяти проектов связана, по мнению Виктора Мещерякова, с тем, что реки, где расположатся малые ГЭС, наиболее мощные и имеют преимущества в географическом плане с точки зрения выдачи электроэнергии. При этом, заметил глава управления, Солонешенский район — один из самых энергодефицитных в крае, собственной генерацией он обеспечен лишь на 40%.

Сам же фонд «Новая энергия» намерен реализовать в крае пять пилотных проектов малых ГЭС на реках Песчаная, Ануй и Чарыш общей установленной мощностью 76 МВт. Однако дальнейшие проведенные изыскательские работы пока это намерение не продвинулось.

Наконец, ОАО «Западно-Сибирская гидрогенерирующая компания» (75% акций контролирует ОАО «Сибирская горно-металлургическая компания») в конце 2011 года анонсировала свой проект строительства на реке Ануй каскада из восьми мини-ГЭС общей стоимостью 8 млрд руб. (запуск первой станции запланирован на 2015 год).

Вместе с тем и краевые власти, и инвесторы, и эксперты отмечают, что, несмотря на активизацию развития малой гидроэнергетики, не решена едва ли не главная в настоящее время проблема — тарифы. «Основной риск при строительстве малых ГЭС заключается в том, что пока в России не существует методики начисления тарифа для генерации на основе возобновляемых источников энергии», — говорит директор Алтайского регионального центра нетрадиционной энергетики и энергосбережения Дмитрий Бородин. «С этим вопросом остается полная неясность, хотя сейчас ситуация сдвинулась с мертвой точки», — соглашается генеральный директор ИК «Энергия» Игорь Татаровский. Он сообщил, что его компания уже направила в Федеральную службу по тарифам России собственный проект методики начисления тарифа для малых ГЭС. «И компании, и краевым властям предстоит очень серьезная работа по определению тарифов на федеральном уровне», — подчеркнул в этой связи Виктор Мещеряков, выразив надежду, что она будет успешно проведена. «Это инициатива (развитие малой гидроэнергетики) не столько наша, сколько воплощение в жизнь распоряжения правительства РФ трехлетней давности по увеличению доли возобновляемой энергии в общем энергобалансе страны с 1% в 2008 году до 4,5% в 2020 году», — пояснил он.

Юрий Белов



БИЙСКЭНЕРГО

ОАО «Бийскэнерго» — одна из крупнейших энергокомпаний Сибирского федерального округа, расположенных на территории Алтайского края.

Основным активом ОАО «Бийскэнерго» является тепловая электростанция, обеспечивающая теплом и электроэнергией население и промышленные предприятия г. Бийска, а также ряд населенных пунктов Республики Алтай.

Установленная энергетическая мощность ТЭЦ ОАО «Бийскэнерго» составляет 535 МВт, установленная тепловая мощность — 1115 Гкал/ч.

ОАО «Бийскэнерго» — это надежный поставщик тепла и электроэнергии, выполняющий все договорные обязательства перед потребителями и партнерами, обладающий необходимым запасом прочности для стабильной, безаварийной работы.

Это предприятие, на котором особое внимание уделяется надежности работы генерирующего и вспомогательного оборудования и, соответственно, качеству предоставляемых услуг потребителю.

ОАО «Бийскэнерго» — эффективная компания, которая системно работает над оптимизацией затрат и добивается высоких производственных и экономических результатов за счет качественного планирования своей деятельности. В компании внедряются современные управленческие технологии и реализуется политика постоянных улучшений.



Исполнительный директор по управлению ОАО «Бийскэнерго» Алексей Лымарев, Начальник Управления Алтайского края по промышленности и энергетике Виктор Мещеряков, Заместитель Главы администрации города Бийска Сергей Поспелов



ПО ИТОГАМ ЕЖЕГОДНОГО КОНКУРСА
«ЛУЧШЕЕ ПРОМЫШЛЕННОЕ
ПРЕДПРИЯТИЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ»,
ПРОВОДИМОГО АДМИНИСТРАЦИЕЙ
АЛТАЙСКОГО КРАЯ,
ОАО «БИЙСКЭНЕРГО»
БЫЛО ПРИЗНАНО ЛУЧШИМ
В НОМИНАЦИИ «ПРЕДПРИЯТИЯ
ПО ПРОИЗВОДСТВУ
И РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ,
ГАЗА И ВОДЫ» ПО РЕЗУЛЬТАТАМ
РАБОТЫ В 2011 ГОДУ

Основными направлениями деятельности ОАО «Бийскэнерго» являются:

- производство и реализация тепловой и электрической энергии;
- надежное и безаварийное снабжение тепловой энергией промышленных предприятий, жилищно-коммунальных объектов и населения г. Бийска;
- выполнение диспетчерского графика поставки электрической энергии на федеральный оптовый рынок электроэнергии (мощности);
- обеспечение графика теплоснабжения потребителей в зимний период, надежности и устойчивости работы энергосистемы в летний период.

ОАО «Бийскэнерго»: Алтайский край, г. Бийск, 659336,
тел. 8 (3854) 303-941



Виталий Ряполов,
Заместитель
Губернатора
Алтайского края

ОАО «Бийскэнерго» является крупнейшей теплоэлектроцентралью Алтайского края и играет важную, системообразующую роль в энергосистеме нашего региона.

Без нормального функционирования станции невозможно обеспечить надежное электроснабжение потребителей юго-восточных районов края и соседней с нами Республики Алтай. Постоянно растут производство и отпуск электроэнергии.

Доля ОАО «Бийскэнерго» в годовом производстве электроэнергии всеми генерирующими компаниями края достигает 40%.

ОАО «Бийскэнерго» обеспечивает 95% потребления тепловой энергии в г. Бийске.

Надо отдать должное руководству и всему коллективу предприятия, усилиями которых одна из наиболее проблемных электростанций за последние 10 лет стала в число

лучших теплоэлектроцентралей Сибирского федерального округа.

Это стало возможным благодаря эффективному менеджменту, взвешенной и целенаправленной технической политике и реализации инвестиционных проектов.

Роль и значение ОАО «Бийскэнерго» в энергетическом комплексе края будет постоянно возрастать. Уже определены задачи Общества по энергоснабжению туристско-

рекреационной зоны «Бирюзовая Катунь» и других объектов. Собственники и руководство готовы к решению вопроса увеличения установленной мощности станции за счет ввода нового, современного оборудования.

Разумеется, все эти и другие прогрессивные начинания найдут и будут находить поддержку Администрации края.

Дороги в будущее

Дорожное строительство в Алтайском крае, по оценкам экспертов, развивается высокими темпами. На условиях государственно-частного партнерства строятся и реконструируются важные объекты. Увеличение объемов финансирования дало возможность за период 2009-2012 годов реализовать помимо регламентных работ несколько целевых программ, направленных на повышение уровня безопасности дорожного движения, особенно в части обустройства и обстановки дорог.

Основу транспортной инфраструктуры Алтайского края составляют федеральные автодороги М-52 «Чуйский тракт» с подъездом к Барнаулу протяженностью 306 км и А-349 Барнаул — Рубцовск — граница Казахстана протяженностью 321 км, а также автомобильные дороги регионального и межмуниципального значения. Развитие автомобильных дорог в регионе осуществляется в рамках разработанной и утвержденной распоряжением администрации Алтайского края еще в ноябре 2009 года стратегии. Документ предусматривает план развития автомобильных дорог в крае на период до 2025 года.

В 2011 году на строительство и реконструкцию дорог в регионе было выделено 2,6 млрд руб. В ноябре 2011 года в Алтайском крае после реконструкции был открыт участок федеральной трассы М-52 «Чуйский тракт» протяженностью 47 км. Работы на этом отрезке велись с 2006 года. Общий объем инвестиций составил около 2 млрд руб. Как отметил губернатор Алтайского края Александр Карлин, это самая современная дорога не только в Алтайском крае, но и в Сибири. Еще одним важным



событием 2011 года стал ввод в эксплуатацию реконструированного участка дороги Змеиногорск — Рубцовск протяженностью более 20 км. Реконструкция велась в рамках соглашения о социально-экономическом партнерстве между администрацией края, ООО «УГМК-Холдинг» и ОАО «Сибирь-Полиметаллы». Общая стоимость дорожно-строительных работ на этом участке составила 472 млн руб., в том числе 248 млн руб. — средства краевого бюджета и 224 млн руб. — инвесторов. «Я выступаю за то, чтобы расширять практику внедрения государственно-частного партнерства в сфере дорожного строительства. Вопрос в том, как склонить к сотрудничеству инвесторов. Мы сейчас прорабатываем вопрос, чтобы привлечь к модерни-

зации отрасли те компании, которые эти дороги наиболее активно используют. В их числе — компании по добыче инертных строительных материалов, предприятия пищевой промышленности», — подчеркнул Александр Карлин. В текущем году начаты работы по строительству обхода Бийска, это позволит обеспечить скоростное движение транспорта в обход города. Срок завершения строительства в объеме 10,15 км — 2013 год.

В 2012 году на строительство и ремонт дорог в Алтайском крае выделено 5,6 млрд руб., при этом финансирование идет из специального созданного дорожного фонда. По мнению экспертов, создание целевых дорожных фондов, закрепление постоянных источников финанси-

рования дорожных работ позволит более эффективно использовать средства как краевого, так и федерального бюджетов, направляемые на эти цели. Как отметил господин Карлин, из этой суммы на содержание действующей сети автомобильных дорог предусматривается направить 1,6 млрд руб. На ремонт в 2012 году предполагается выделить 1,14 млрд руб. (на последующие годы планируется увеличение средств, направляемых в дорожный фонд Алтайского края, это будет 6,652 млрд руб. в 2013 году и 7,366 млрд руб. в 2014 году). В проект плана 2012 года включен капитальный ремонт автодороги Барнаул — Камень-на-Оби — граница Новосибирской области (10 км). На новое строительство и реконструкцию

21 золотая медаль «Источника»

Группа компаний «Источник» была создана учеными и конструкторами города-наукограда Бийска в 1991 году с целью решения конверсионных задач. Сегодня она является одним из лидеров в России по разработке и производству пожарно-технической продукции. Высокие производственные показатели и качество выпускаемой продукции, ее эксклюзивность позволяют предприятию на протяжении пяти лет побеждать в конкурсе «Лучшее предприятие Алтайского края». Дважды специалисты «Источника» становились лауреатами премии Алтайского края по науке и технике. А в 2012 году предприятие удостоено высшей награды Торгово-промышленной палаты России — национальной премии «Золотой Меркурий». «Источник» является победителем конкурса «Лучший инновационный продукт», проведенного в рамках крупнейшей в России международной выставки MIPС-2012.

Группа компаний «Источник» вносит большой вклад в обеспечение безопасности людей и защиту от пожара объектов многих отраслей отечественной промышленности, транспорта, оборонного комплекса, коммунального хозяйства, частных владений. Сотрудники предприятия всегда оперативно реагируют на все происходящее в нашей стране чрезвычайные ситуации, разрабатывая технические решения, в том числе по защите угольных шахт, складов с

боеприпасами, населенных пунктов и объектов повышенной опасности, находящихся на значительном расстоянии от дислокации пожарных частей, особенно при возникновении лесных пожаров.

Продукция предприятия неизменно отличается высоким качеством, соответствует международным стандартам, удостоена международной премии «Европейский стандарт». Она широко используется во всех регионах нашей страны и успешно продвигается на зарубежный рынок. Поставляется в Китай, США, Монголию, Румынию, Казахстан, Украину, Узбекистан и другие страны. «Источник» имеет 60 представительств в России и в 13 зарубежных странах. С каждым годом растут объемы производства и реализации продукции, в 2011 году они увеличились на 30 процентов по сравнению с 2010 годом и на 70 процентов по сравнению с 2009 годом.

Ученые и конструкторы предприятия находятся в постоянном поиске. Впервые в отечественной и зарубежной практике «Источником» разработаны и освоены в серийном производстве генераторы газового пожаротушения (ГГПТ) на основе твердых газогенерирующих композиций.

В отличие от существующих систем газового пожаротушения, использующих в своем составе баллоны высокого давления, сложные запорно-пусковые устройства, систему автоматики и контроля, ГГПТ имеют простую конструкцию.



Могут использоваться в качестве автономного и самосрабатывающего средства пожаротушения и безопасны. Для них не требуется контроль со стороны Ростехнадзора. Имеют невысокую стоимость. Создание автономных малогабаритных ГГПТ позволяет значительно повысить эффективность тушения шкафов с электронным и электротехническим оборудованием. Они могут использоваться для противопожарной защиты оборудования АСУТП, серверов, архивов, электрощитовых, объектов телекоммуникационных компаний, железнодорожного, морского и речного транспорта и многих других объектов.

автомобильных дорог общего пользования и искусственных сооружений на них из средств краевого бюджета будет выделено 1,36 млрд руб. Предполагается, что развитие дорожной сети даст серьезный импульс развитию региональной экономики. «В последние годы наметилась тенденция — дороги становятся более приличными и достойными. Качество дорожных работ растет. Прежде всего это происходит за счет внедрения новых,

современных технологий. В 2006 году в крае была запущена новая импортная установка по производству асфальтобетона. И сегодня этот материал активно используется в строительстве и ремонте дорог», — отмечает глава региона.

По оценкам отраслевых экспертов, при этом существует ряд факторов, которые могут препятствовать развитию инфраструктуры. Прежде всего, это недостаточный объем финансирования работ по строи-

тельству и ремонту дорог. «В Алтайском крае 16,6 тыс. км дорог общего пользования. Это третья по протяженности сеть в России, что рождает определенные сложности. Несмотря на рост объемов финансирования дорожной отрасли, они пока далеки от нормативов — ресурсы не позволяют», — соглашается губернатор. Несовершенной является существующая система тендеров и аукционов на дорожное строительство и ремонт. Побеждает на них

участник, предложивший наиболее низкую цену, а качество работ, считают аналитики, оказывается здесь не всегда на первом месте. Кроме того, отмечает ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов, есть еще ряд проблем. В их числе высокий уровень износа основных видов транспорта, прочей техники и оборудования, нехватка кадров в отрасли, старение персонала, малый приток молодежи.

Михаил Палочкин

Что включает в себя дорожное хозяйство Алтайского края

Протяженность автомобильных дорог общего пользования в крае составляет 16 676,9 км (в том числе федеральных — 627 км). Из общей протяженности автомобильных дорог: 176,89 км имеют цементобетонное покрытие, 7 914,7 км — асфальтобетонное покрытие, 6 497,5 — щебеночное покрытие и 2 087,7 км — грунтовые дороги. На дорогах края расположены 842 мостовых сооружения длиной 32 172,3 п.м и 7 444 шт. водопропускных труб длиной 117 963,6 п.м.

В систему дорожного хозяйства края входит 70 предприятий государственной собственности, которые занимаются строительством, ремонтом и содержанием автомобильных

дорог общего пользования федерального, регионального и межмуниципального значения. Это 62 дорожно-строительных и дорожных ремонтно-строительных предприятия, Веселоярский щебеночный завод, завод по выпуску железобетонных изделий — НЗМК, управление производственно-технического снабжения. Управление дорожным хозяйством осуществляет управление Алтайского края по транспорту, дорожному хозяйству и связи. Краевое государственное казенное учреждение «Управление автомобильных дорог Алтайского края» (КГКУ «Алтайавтодор») осуществляет функции государственного заказчика на выполнение дорожных работ на автомобильных дорогах

общего пользования регионального или межмуниципального значения.

В системе дорожного хозяйства Алтайского края действует пять карьеров на промышленной основе и 15 прирассовых карьеров, которые на 90% закрывают потребность дорожных организаций в нерудных материалах и на 100% обеспечивают потребность в минеральной крошке.

На дорогах края в настоящее время расположено более 600 объектов дорожного сервиса, на которых в основном удовлетворяется потребность проезжающих в топливе для автотранспорта, услугах технического обслуживания, сопутствующих товарах, продуктах питания.

Олег Никитанов, генеральный директор ЗАО «Бийская мебельная фабрика»: «Задача — удержать лидирующие позиции в СФО»

В период развития предприятий оборонного комплекса в Бийске проходило привлечение рабочей силы, развивалось строительство жилья и, следовательно, возникла потребность в мебели. В августе 1951 года было начато строительство мебельной фабрики с плановой финансовой мощностью 3,8 миллиона рублей. К выпуску продукции предприятие приступило в апреле 1960 года.

С самого начала работы Бийская мебельная фабрика дорожила своей репутацией динамично развивающегося предприятия, производящего качественную мебель. Но в 2003 году компания поставила перед собой амбициозную цель — стать лидером среди производителей корпусной мебели Сибирского федерального округа и преуспела в этом. Сегодня стоит задача — удержать лидирующие позиции. А это предполагает непрерывную работу над повышением качества изготавливаемой продукции, расширением ее ассортимента, разумную ценовую и сбытовую политику. Можно уверенно говорить о том, что качество, цена и дизайн — это те факторы, на которых базируется успех Бийской мебельной фабрики.

Со временем меняются требования потребительского рынка. Это связано прежде всего с тем, что открылись границы возможностей. Люди получили больший доступ к информации. Теперь мы имеем достаточно полное представление о том, какая жизнь за рубежом, какой там быт, какие условия труда, какая мебель... Все эти составляющие плюс возросшие требования потребителей к нашей продукции и легли в основу нашей концепции перестройки предприятия.

То есть сегодня Бийская мебельная фабрика — это рыночно ориентированное предприятие с максимальной концентрацией на конечного потребителя. А по-другому сейчас нельзя. Сегодня наша технология производства мебели полностью перестроена под европейский стандарт. Продукция изготавливается на высокотехнологичном немецком и итальянском оборудовании, внедряются прогрессив-

ные инновационные технологии, совершенствующие качество и повышающие эффективность производственного процесса.

Кроме серийного производства на предприятии действует еще цех экспериментальной и заказной мебели, где работают мастера с индивидуальными заказами. Разработкой новинок занимается своя дизайнерская группа, которая предлагает не только мебель для серийного производства, но и экспериментальные и заказные образцы мебели. Это большое и перспективное направление, которое выделено на фабрике в отдельную структуру.

Разрабатывая дизайн, мы не забываем и об основных свойствах нашей продукции. Мебель прежде всего должна быть эргономичной, то есть — удобной. Удовлетворять наших покупателей своими потребительскими свойствами, такими как качество — надежная фурнитура; практичность — износостойчивость; функциональность — удовлетворять требования заказчика и иметь требуемый внешний вид. И, конечно, очень важна, технологичность продукции. Мы стремимся, чтобы наша мебель была сделана на хорошем, качественном оборудовании с применением надежных современных материалов. То есть качество является основным критерием нашей сегодняшней деятельности, в которое входит три направления.

Первое. В октябре 2010 года фабрика прошла сертификационный аудит системы менеджмента качества. Оценка аудиторов компании SGS была однозначной: Бийская мебельная фабрика сегодня отвечает требованиям международного стандарта ISO 9001:2008. После внедрения этой системы предприятие стало работать еще более эффективно, а сотрудники — творчески. Работники фабрики сегодня сами предлагают варианты оптимизации и корректировки производственных процессов. То есть данная система менеджмента — это не просто система контроля качества продукции, это система управления процессами, ориентированными на качество.

Второе. Так уж сложилось, что мебель сегодня не подлежит обязательной сертификации. Тем не менее мы всю свою продукцию добровольно сертифицируем на соответствие ГОСТ, экологическим и санитарным требованиям. И третье. Это наш внутренний контроль качества: на предприятии есть своя лаборатория.

Сегодня в производстве используются новые, прогрессивные материалы, такие как ЛДСП, МДФ, ХДФ и другие плитные материалы, которые приходят к нам уже с финишной отделкой, фурнитура фирмы HETTICH (Германия). Все это прямые поставки от производителей, которые также ответственны за качество своей продукции.



Оборудование, которым мы оснастили все наше производство, дает в первую очередь высокую производительность, во вторую — новые возможности. Прежде всего, это точная геометрия изделий, качество склейки кромоочного материала, а также точность присадки крепежных отверстий. На сегодняшний день это полностью автоматизированные процессы: все выполняется на станках с числовым программным управлением. Точность сборки, точность сверления и точность размеров всех щитовых элементов уже заложена в компьютерные программы.

В вопросах социальной политики ЗАО «Бийская мебельная фабрика» признано «Социально ответственным работодателем Алтайского края». Важный момент: несмотря на внедрение высокопроизводительных технологий, сокращения штата у нас на предприятии не происходит, появляются новые направления и производственные линии. То есть для специалистов, которые хотят и умеют работать, — работа у нас всегда есть. К слову, штат предприятия сегодня насчитывает 400 человек.

Цель руководства предприятия состоит в том, чтобы Бийская мебельная фабрика преумножила стратегию лидерства в Алтайском крае. Для нас важно сохранить коллектив и создать на предприятии атмосферу, благоприятствующую возможному профессиональному и карьерному росту каждого работника, так как от вклада каждого специалиста зависит достижение высокого уровня качества нашей продукции, повышение конкурентоспособности и имиджа нашего предприятия для покупателей и их доверия к нам.



Курс только на инновации

Бийский завод стеклопластиков — первое и единственное в Алтайском крае предприятие, которое принято считать полностью инновационным. Три года назад завод одним из первых в регионе получил статус социально ответственного работодателя. Все это в комплексе налагает дополнительную ответственность на руководство. Чем сегодня живет завод, какие задачи решает, рассказывает его генеральный директор Антон Рудольф.

— 2011 год для Бийского завода стеклопластиков можно считать удачным. Если брать чисто экономические показатели, то еще в 2010-м мы вышли на уровень докризисного 2008-го, а в прошлом году прирост выпускаемой продукции уже составил около 20 процентов. Неплохо сработали и в плане получения прибыли.

Один из главных приоритетов сегодня — активное развитие инфраструктуры предприятия. Купили помещение для нового цеха, сейчас приводим его в порядок. В этом здании мы создадим новые возможности для действующего производства литья пластмасс под давлением, с перспективой на 5–7 лет вперед, и наше новое производство, которое мы напомним запустить в серию в течение ближайших лет.

— Антон Яковлевич, а вот с этого момента можно подробнее?

— Новое направление — это производство стеклопластиковой насосной штанги для нефтяников. Нужно заметить, что данный проект с нефтяниками прорабатывается достаточно давно. Во-первых, сама разработка новой продукции длилась более шести лет. После чего наша продукция была поставлена на опытно-промышленную эксплуатацию. Пять скважин были оснащены нашими стеклопластиковыми насосными штангами. По результатам испытаний мы получили хорошее заключение. Но вместе с тем мы понимаем, что еще не все потенциальные качества стеклопластиковых штанг мы «выловили». Здесь есть над чем работать. К сожалению, по разным причинам не все наши рекомендации нефтяники выполнили. Будь иначе, результаты могли быть еще лучше. Тем не менее итогами испытаний мы довольны. Во-первых, на «опытных» скважинахкратно увеличился межремонтный период, что для нефтяников принципиально важно. Во-вторых, удалось почти на треть снизить нагрузку на наземное оборудование. Что касается потребляемой электроэнергии, получили экономию в восемь процентов. Думаю, если замеры потребляемой электроэнергии сделать правильно — экономия будет еще выше.

— Но тем не менее все это в комплексе не может не радовать.

— Безусловно. В текущем году заключили контракт на поставку первой промышленной партии стеклопластиковых штанг. Этот заказ мы выполним на действующих производственных площадях. Что касается ближайших перспектив развития данного направления, то в этом году мы еще в две нефтяные компании отдаем на опытно-промышленные испытания наши штанги, в 2013 году на-



деемся увеличить объем заказов втрое, а к 2014 году будем создавать серийное производство на новых площадях. Направление очень интересное, и не исключаю, что оно в ближайшее время может стать ключевым для предприятия. Обусловлено это взаимным интересом, как Бийского завода стеклопластиков, так и нефтяников. Имея такие штанги, они получают возможность более эффективно работать на скважинах с большой обводненностью, опускать колонну глубже, нежели ранее с металлическими штангами, работать на скважинах с высокой агрессивной средой...

— Ни для кого не секрет, что пробиться на этот рынок довольно сложно. Как вам это удалось?

— Мы это прекрасно понимали и понимаем. Но рассчитываем на здравый смысл нефтяников, в том числе и на приоритеты нашего правительства, которые направлены на то, что каждое государственное предприятие должно осваивать инновационные технологии и проекты. А наши стеклопластиковые штанги — это и есть инновация. Более того, одним из результатов нашего взаимодействия с нефтяниками стало создание в этой компании отдела по продвижению инновационных разработок. Хотя все новое практически всегда сложно пробивает себе дорогу. Простой пример: новая продукция, скорее всего, всегда будет стоить дороже традиционной. Но если посчитать экономический эффект, который она дает в конечном итоге, с учетом эксплуатации, выгода будет очевидной. Другой

вопрос, что далеко не у всех есть желание заниматься этими расчетами.

— С внедрением нового производства как изменится структура предприятия?

— Принципиально не изменится. Другое дело, что нам необходимо к расширяющейся номенклатуре выпускаемой продукции и увеличению ее объемов подтягивать и наши вспомогательные производства. В первую очередь это касается производства литья пластмасс, о нем мы уже говорили, и механического производства. Дополнительно ставим этим производствам задачу кроме обеспечения собственного производства выйти на прямые продажи за пределы завода. Думаем над обновлением станочного парка на этих производствах, с тем чтобы поставленные задачи выполнялись.

— Еще одно ваше направление работы — армирование бетонов композитной арматурой.

— Тема хорошая, важная, но непростая. Та идея, что мы продвигали, наша, к сожалению, слишком много «последователей». На рынке, а он достаточно большой, появились предприятия, которые не скрывают, что главное для них — быстро и много заработать, а все остальное неважно. Вот и дают строителям богатые рекомендации, не просчитывая последствия такого применения стеклопластиковой арматуры.

В конечном итоге от таких действий страдает отрасль в целом. Мы вынуждены активно участвовать в создании нормативной базы на государственном уровне. Сегодня практически не существует жесткой нормативной документации, регламентирующей качество композитной арматуры, и, что очень важно, условий ее применения в строительстве в России просто нет. Мы выступили одними из инициаторов разработки ГОСТа по стеклопластиковой арматуре. Но это работа не одного дня. Надеяемся, что уже в этом году мы совместно с НИИ железобетона доведем ГОСТ до утверждения. Планируется, что он будет межгосударственным. Но одного ГОСТа мало. Проектировщикам нужны рабочие документы. И сейчас с нашим участием создается свод правил, где будут прописаны конкретные требования к изделиям из бетона, армированным композитной арматурой: балки, сваи, перемычки, плиты и т. п. Мы, конечно, понимаем, что это не наша задача. Выпускать нормативы для

отрасли в первую очередь прерогатива государства, но сегодня это как раз тот случай, когда возникает вопрос: «А кто, если не мы?»

— Тем не менее сегодня Бийский завод стеклопластиков работает в данных направлениях достаточно активно, особенно в дорожном строительстве.

— Да. У нас плотные контакты с московским ЦНИИС «НИЦ „Тоннели и метрополитены“», национальным объединением строителей НОСТРОЙ, инновационными подразделениями РОСНАНО. Сейчас в России продвигается проект «Инновационная дорога», на участие в котором мы заявили. Что особенно радует, уже появляются проекты по строительству конкретных участков автомагистралей, где предусмотрено использование инновационных материалов, включая армирование дорожного полотна композиционными материалами. А такой опыт у нас уже есть.

— Насколько широк спектр ваших партнеров в России и за ее пределами?

— Это около пятисот различных предприятий и структур в России. Мы активно работаем с Казахстаном, Беларуссией. В настоящее время совместно с нашими немецкими партнерами проводим комплекс испытаний наших гибких связей в Германии. Итогом этой работы должно стать получение допуска нашей продукции на европейский строительный рынок, где мы составим конкуренцию известной немецкой компании Shock и американской фирме Composite Technolodgis, производящим аналогичную продукцию. Судя по уже полученным результатам испытаний по физико-механике, наш стеклопластик не уступает зарубежным аналогам. Но, к сожалению, требования, предъявляемые сегодня к нашей продукции, гораздо более жесткие, что уже приводит к затягиванию сроков испытаний. Хочу отметить, что даже тот факт, что Россия теперь полноправный член ВТО, никак на эту ситуацию, видимо, не повлияет.

Конечно, мы поставляем свою продукцию и строителям Алтайского края и Республики Алтай. Очень напомним, что объемы строительства у нас в крае будут расти.

— Кроме глобальных проектов есть еще продукция, скажем так, сезонного потребления.

— Ее спектр достаточно широк. Здесь и сложнее, и проще. По уделицам очень трудно конкурировать с китайцами. А вот что касается выпуска лыжных палок, здесь все идет нормально, главное, чтобы зима была снежная и длинная. Предлагаем покупателям и новую качественную продукцию — стеклопластиковую хоккейную клюшку, лыжные крепления. Осталось освоить производство лыж... Но это очень непростая задача.

— Антон Яковлевич, как просматриваются ближайшие перспективы Бийского завода стеклопластиков?

— 2012 год планируем завершить чуть лучше 2011 года. Что касается перспектив ближайших лет, то они отчетливо видны. Есть договоры с потребителями нашей продукции, работу с которыми мы ведем уже не один год. У нас хороший коллектив, который может многое. Все это позволяет нам с оптимизмом смотреть в будущее, если, конечно, кто-нибудь не придумает очередной кризис.

Сергей Шевляков



Александр Черемисин, генеральный директор ОАО «БПО «Сибприбормаш»: «Театр начинается с вешалки, а «Сибприбормаш» — со скульптуры Мадонны и зимнего сада»

«Сибприбормаш» — предприятие оборонного комплекса. Во все времена оно отличалось высочайшим качеством выпускаемой продукции. Сегодня среди «оборонщиков» края имеет второй по объемам госзаказ и успешно с ним справляется. Хотя вопросов у оборонщиков к государству много. Это и позднее поступление оборонного заказа, и его двукратное сокращение по сравнению с уровнем 2008 года. Но сколько о них не говори, решить проблемы без участия главы государства и Правительства России — невозможно. А вот еще одно направление работы предприятия — социальная тематика, это инициатива и конек генерального директора Александра Черемисина.

— Александр Яковлевич, как бы Вы охарактеризовали сегодняшнюю ситуацию на предприятии?

— Что касается чисто производственного процесса, то он неизменен многие годы: 85 процентов — это продукция оборонного назначения и 15 — гражданский сектор. Первый — полностью вотчина государства. Если вести речь о гражданском секторе, здесь мы постоянно осваиваем новые виды продукции. Сейчас, например, делаем корпуса подшипников для шахтеров, плотно сотрудничаем с группой компаний «Источник» в плане изготовления для них корпусов огнетушителей.

Одним словом, переживаем непростые времена. И как только они настали, я принял для себя решение: во что бы то ни стало сохранить кадровый потенциал предприятия. За любой черной полосой непременно наступает белая. А когда она придет и у нас вдруг не будет высокопрофессиональных специалистов, это же станет настоящей катастрофой! Поэтому как можем поднимаем людям заработную плату, создаем им все условия, которых и в помине нет на других предприятиях Бийска, заботимся не только о рабочих, но и об их детях и даже внуках.

— Социальная тематика предприятия очень обширна. Ваш комментарий по этому поводу.

— Да, это так. Взять хотя бы изготовление детских площадок. За последние годы в Бийске их нами установлено 36 штук. Схема производства проста: что-то заказывают предприятия города, отдельные общественные организации зачастую обращаются с просьбой совместно сделать детский городок, так как сами полностью не в силах его оплатить. И мы всегда откликаемся на подобные предложения. А вот с администрацией Бийска в этом плане пока не удается достичь должного взаимопонимания. Я неоднократно выходил с



На завод Александр Яковлевич Черемисин пришел в 1974 году. Начинать инженером бюро инструментального хозяйства автоматного цеха, прошел путь до генерального директора. На этой должности уже 15 лет. А приказ о назначении на должность генерального был подписан в день его рождения (28 июля). Он — Почетный машиностроитель Министерства промышленности и энергетики, Почетный работник отрасли боеприпасов и спецхимии России, лауреат награды «Мировая Слава и Национальное Достояние», «Великая Россия — Персоны Эпохи».

предложением внести отдельной строкой в бюджет города 4—5 миллионов рублей на изготовление и установку в микрорайонах Бийска детских площадок. Подобный опыт привез из-за рубежа. Но пока наши депутаты оставляют без внимания данную инициативу. А ведь это важнейший момент с точки зрения благоустройства города и создания условий для отдыха детям младшего и среднего возраста.

— К теме благоустройства Бийска мы еще вернемся. А пока поговорим вот о чем: территории перед заводоуправлением и вдоль «Сибприбормаша», пожалуй, самые ухоженные и благоустроенные не только среди предприятий Бийска, но и всего края. Просто глаз радуется!

— Как принято считать, театр начинается с вешалки, а «Сибприбормаш» — со скульптуры Мадонны перед зданием заводоуправления и зимнего сада внутри него. Да и три трамвайные остановки, что расположены вдоль территории «Сибприбормаша» на Гейдекстрассе, содержатся в образцовом состоянии, как и сама дорога. Плюс освещение этого участка в ночное время. У нас в идеальном состоянии территория у заводоуправления: цветы, фигуры — од-

ним словом, красота. Такой же порядок и на территории, цеха тоже, как называется, радуют глаз. Согласитесь, все это не может не поднимать настроение людям накануне рабочего дня.

— Но ведь еще 10 лет назад ничего этого не было. Да что там благоустройство, в цехах не было элементарных бытовых и туалетных комнат...

— Сегодня практически все цеха оборудованы современными раздевалками, бытовыми комнатами с телевизорами и самоварами, душевыми. В некоторых цехах есть даже фитобочки и тренажерные залы. Причем везде сделан евроремонт. Кроме того, все территории, прилегающие к цехам, благоустроены. И это входит в обязанности каждого производственного подразделения предприятия. А это газоны, цветы, зоны отдыха, украшенные различными фигурами. Необходимо заметить, что на предприятии есть специальное производственное подразделение, которое решает вопросы благоустройства. И делается этой структурой очень многое. Но куда более значим другой факт: рабочие завода без всяких напоминаний принимают очень активное участие в этой работе. Одним словом, люди приняли эту политику.

— Отдельная тема разговора — оздоровительный центр предприятия.

— По большому счету заводской врачебный здравпункт и оздоровительные центры — это учреждение здравоохранения с суперсовременной технической начинкой. И все это востребовано людьми. Главное достижение в том, что за последнее время заболеваемость рабочих «Сибприбормаша» и больничные листы сократились более чем в два раза. И это не удивительно. Здравпункт «Сибприбормаша» — единственный в крае (я говорю о промышленных предприятиях), который оказывает медицинскую помощь по 11 направлениям. Например, даже в ЦРБ Бийска нет такого физиотерапевтического оборудования, что есть у нас. Работает на предприятии парикмахерская и даже косметолог.

— Детский лагерь «Садко» — гордость не только предприятия, но и, пожалуй, детского оздоровительного комплекса Алтайского края?

— Когда другие предприятия прилагали все силы, чтобы сбросить «социалку» с плеч долой, мы, наоборот, совершенствовали и улучшали условия отдыха для детей. В текущем году «Садко» отработал свой 36-й сезон. Каждое лето в детском лагере два сезона. И численности отдыхающих детей можно позавидовать. В этом году в первый сезон было 120, а во второй — 149 ребятишек. А уж насколько там все хорошо организовано, можно судить по та-

ким фактам: капитально отремонтированные корпуса, тренажеры, бассейн, шестиразовое питание. Некоторые ребятишки отдыхают в лагере кто в десятый, а кто и в четырнадцатый раз! Лагерь «Садко» открыт не только для детей рабочих завода, но и их внуков. И стоимость путевки при этом для всех чисто символическая.

— Не могу не спросить Вас о благотворительной работе предприятия на благо Бийска.

— В этом году на улице Спекова в новом микрорайоне для молодых семей по просьбе администрации города установили несколько детских аттракционов. Большой вклад мы вносим в реконструкцию сквера Фомченко, в прошлом — Соборной площади. Считаю, что иначе нельзя. Отсюда начинается история Бийска, и на мой взгляд, каждый житель города должен ее знать и дорожить ею. Когда-то на месте второй Бийской крепости был собор Святой Живоначальной Троицы, который снесли в 1937 году. На этом же месте были могилы почетных граждан Бийска, известных своей благотворительностью купцов и других граждан города. Сделано в плане восстановления исторической справедливости очень многое: разбит сквер, установлено много надгробных плит, в частности купцам-супругам Фирсовым и Морозовым. Здесь мы предлагаем поставить памятник сыну коменданта Бийской крепости генерал-майору от кавалерии Антону Скалону, который погиб 5 августа 1812 года при обороне Смоленска, в ходе первой Отечественной войны. А сегодня городская архитектура не поддерживает пока инициативу предприятия. Однако мы установили бюст генерала Скалона у центральной проходной «Сибприбормаша». Верю, что рано или поздно справедливость восторжествует и подобный памятник будет установлен на своем истинно историческом месте. Да и нельзя иначе, ведь именно там берет свое историческое начало второй по величине город Алтайского края, наукоград — Бийск.

— Александр Яковлевич, а как Вы оцениваете перспективы завтрашнего дня?

— «Сибприбормаш» — один из крупнейших заводов оборонно-промышленного комплекса Алтайского края и единственный в России производитель отдельных видов изделий для комплектации военной техники. Наряду с продукцией специального назначения мы выпускаем высокотехнологичные товары народного потребления. Для края ценно то, что предполагается увеличение объемов выпуска гражданской продукции. Я верю, что скоро для ОАО «БПО «Сибприбормаш» настанут лучшие времена.



В оздоровительном центре заводоуправления



Детская площадка на Советской («Зеленый клин»)

Лесам подобрали инвесторов

Защита и восстановление лесов в Алтайском крае в последние годы стала одним из приоритетных направлений в работе регионального правительства. Работы по лесовосстановлению финансируются из бюджетов всех уровней. Специалисты оценивают объемы создания искусственных лесов на Алтае как беспрецедентные в масштабах России. Кроме того, здесь реализуются пилотные для Сибири проекты по строительству лесосеменного центра. Вложения в развитие лесного комплекса края повышает инвестиционную привлекательность отрасли в целом. В модернизацию перерабатывающих предприятий бизнес вкладывает миллиардные инвестиции.

Лесная отрасль Алтайского края является важным элементом региональной экономики. «Две святыни определяют развитие нашего края: алтайская пашня и уникальные алтайские леса», — отмечает губернатор края Александр Карлин. В общей сложности леса занимают площадь 4,5 млн га. Запасы леса на Алтае почти 540 млн куб. м. Однако пожары, болезни, незаконные рубки наносят серьезный ущерб лесному комплексу. Так, за последние 15 лет пожары уничтожили более 190 тыс. га лесов, в том числе 100 тыс. га — уникальных сосновых боров, произрастающих в степной зоне края. В этом году «степняки» закультивировали 4,3 тыс. га уничтоженных в огне лесов. А общий объем восстановленных лесов на горельниках в степной зоне края сегодня оценивается в 73 тыс. га (земли Ключевского, Михайловского, Лебяжинского, Озеро-Кузнецовского, Ракивовского лесничеств). «Часть из этих площадей переведены в покрытые лесом земли, то есть они получили статус полноценных лесных массивов», — рассказывает начальник отдела лесовосстановления и защитного лесоразведения управления лесами Алтайского края Игорь Дергачев. — В течение последующих 8-10 лет работа по переводу будет продолжена. Вместе с этим необходимо вести уход за лесными культурами, охранять их от пожаров и защищать от болезней и вредителей. И только лет через тридцать, если все созданные культуры будут сохранены, можно будет говорить о том, что на месте пожарниц выросли новые леса».

В 2012 году лесовосстановительные работы на землях лесного фонда в Алтайском крае будут проведены в общей сложности на площади 11,3 тыс. га (создание лесных культур посадкой — 6,6 тыс. га). На все работы по лесовосстановлению, включая подготовку почвы, получение семян, выращивание посадочного материала, создание и дополнение лесных культур, запланиро-



АЛЕКСАНДР КРАЖЕВ

вано выделить около 90 млн руб., в том числе из федерального бюджета — 25 млн руб., из краевого бюджета в рамках ведомственной целевой программы «Развитие лесов Алтайского края на 2011-2015 годы» — 20 млн руб., собственных средств арендаторов — более 40 млн руб.

В деле защиты лесов наиболее важную роль играют противопожарные мероприятия. Так, по данным управления лесами Алтайского края, в течение пожароопасного сезона 2011 года на землях лесного фонда в регионе было ликвидировано 808 лесных пожаров на общей площади 1 235,34 га (за аналогичный период 2010 года — 642 лесных пожара на общей площади 15 421,16 га). Средняя площадь лесного пожара составила 1,37 га против 18,31 га в 2010 году. Крупные лесные пожары на землях лесного фонда не допущены. На тушение лесных пожаров было потрачено 6,1 млн руб. «Оперативное выявление лесных пожаров стало возможным благодаря комплексному мониторингу пожарной опасности и лесных пожаров на территории Алтайского края, состоящему из наземных, авиационных, космических систем наблюдения», — подчеркнули в управлении лесами.

Работы по охране леса активно ведут и арендаторы лесных угодий. Так, в компании «Алтай-Форест» охрана и защита леса включает в себя ряд мероприятий, направленных на сохранение арендованного лесного массива: на предприятии действуют шесть пожарно-наблюдательных вышек и четыре пожарно-химических станции, созданы и работают собственные пожарные бригады. Ежегодно предприятием ведется противопожарная пропа-

ганда, наземное патрулирование лесов, прокладываются противопожарные минерализованные полосы (450 км в год) и производится уход за ними, планомерно проводится ремонт дорог противопожарного назначения.

В 2011 году предприятием на охрану и защиту леса потрачено 3 млн 410 тыс. руб. На тушение лесных пожаров в 2011 году было потрачено 646 тыс. руб., возврат данных средств из федерального бюджета был произведен в полном объеме. В 2012 году в связи с тем, что осадков в зимний и весенний период было недостаточное количество, произошло уже 30 пожаров, затрачено средств более 4 млн руб.

Другим важным направлением работы является восстановление лесов. По данным губернатора, ежегодно Алтайский край проводит лесовосстановительные работы в самых крупных в России объемах. В прошлом году они были проведены в общей сложности на площади 13 тыс. га, из которых около 7 тыс. га — новые лесопосадки. «В этом году объемы лесопосадок не ниже прошлогодних», — сказал господин Карлин. — Мы имеем хорошую традицию: каждый год на 15-20% превышаем цифры, предусмотренные лесным планом края по лесовосстановительным работам, в том числе по посадкам новых лесов. Считаю, что нам эту работу нужно наращивать и увеличивать объемы лесовосстановления». В общей сложности весной этого года лесоводы края высадили более 30 млн семян хвойных пород, преимущественно сосны, на площади 6,6 тыс. га, в том числе: в лесничествах ленточных боров — 4,7 тыс. га, приобских лесов — 1,7 тыс. га, на

Салаире — 0,2 тыс. га. Специалисты оценивают подобные объемы создания искусственных лесов на Алтае как беспрецедентные в масштабах России. Подводя итоги лесовосстановительных мероприятий регионов Сибири в текущем году, департамент лесного хозяйства по СФО отметил, что Алтайский край перевыполнил план на 14,6%, является абсолютным лидером по посадкам.

В деле восстановления леса заметна роль и арендаторов лесных угодий. «Одной из стратегических наших задач является создание на арендуемой нами территории лесного фонда системы неистощимого лесопользования. Поэтому ежегодно мы особое внимание уделяем лесовосстановлению — это наша обязанность. Только в 2011 году мы затратили на эти цели более 215 млн руб. собственных средств. В 2012 этот финансовый показатель был увеличен. В этом году наши предприятия создали лесных культур на площади более 5 тыс. га. Это примерно 30 млн новых деревьев», — отмечает Виктор Перегудов, генеральный директор лесной холдинговой компании «Алтайлес».

Активно мероприятия по лесовосстановлению проводит и «Алтай-Форест». На предприятии имеется питомник, площадь которого на 2012 год составляет 8,2 га. Ежегодно на 2,4 га производится посев семян, с которого получается посадочный материал в количестве 2,8 млн штук семян. Сейчас в питомнике выращивается сосна обыкновенная и ель сибирская. Кроме того, ежегодно осуществляется посадка лесных культур в объеме 547 га, проводится уход за лесными культурами на площади 5,5 тыс. га, комплекс мер по комбинированному лесовосстановлению охватывает 97 га. С 2008 года в питомнике «Алтай-Форест» под руководством Западно-Сибирского филиала института леса Сибирского отделения Российской академии наук (Новосибирск) сотрудниками предприятия проводится посев (семенами) и посадка (саженцами) древесно-кустарниковых видов дальневосточной и сибирской флоры. Затраты предприятия на лесовосстановление в 2011 году составили 2 млн 528 тыс. руб.

Один из важных проектов — создание в Алтайском крае лесосеменного центра мощностью 7 млн саженцев в год. Центр еще строится, но в это году уже выпущено 64 кг семян сосны всхожестью и приживаемостью до 98%. «При помощи средств федерального бюджета мы создали на территории Бобровского лесничества уникальный лесосеменной питомник, который в первую очередь предназначен для создания посадочного материала в больших объемах. Технологии, которые здесь используются, позволяют наращивать лесовосстановительные работы

с использованием современной техники и технологий», — рассказал Александр Карлин. В пользу центра уверены и участники лесного рынка. «В Алтайском крае возводят современный лесосеменной центр. Его работа позволит существенно увеличить и количество и качество лесопосадочных культур», — говорит Виктор Перегудов.

Вложения в развитие лесного комплекса края повышает инвести-

ционную привлекательность отрасли в целом. За последние пять лет в нее пришли миллиардные инвестиции. Это позволило модернизировать перерабатывающие производства и создать условия для динамичного социально-экономического развития алтайских лесных поселков, ведь в большинстве своем инвестиционные проекты лесной отрасли реализовывались именно в сельских населенных пунктах. По словам

губернатора Алтайского края Александра Карлина, регион уже близок к созданию лесоперерабатывающего кластера, что должно поднять отрасль на более высокую экономическую ступень. «Алтайский край уже на подходе к реализации этого проекта, — заявил губернатор, — у нас даже есть ассоциация, которая объединяет работников лесной отрасли. Рассредоточение лесопереработки на мелких площадках и нестандарт-

ном оборудовании неэффективно с экономической точки зрения, страдает и качество выпускаемой продукции. Более того, при формировании кластера исключается возможность попадания в производство нелегального леса. Создание лесоперерабатывающего кластера позволит решить целый комплекс задач, в том числе и экологических».

Михаил Палочкин,
Анна Гадалина

И цена, и качество, и дизайн

За четыре года работы на рынке светодиодного освещения фирма «Рубикон» зарекомендовала себя не только своими инновационными разработками, которые известны далеко за пределами Алтайского края, но и эффективным серийным производством. Оно организовано совсем недавно, но выпускаемая продукция пользуется большим спросом. Главные ее преимущества: разумная цена, высокое качество, привлекающий внимание дизайн. Поэтому спектр партнеров предприятия очень широк. О сегодняшнем дне и перспективах рассказывает директор ООО «Рубикон» Юрий Рубан.

— Юрий Николаевич, в текущем году на предприятии «Рубикон» изменилось очень многое. Ваш комментарий по этому поводу.

— Определяющее новшество — это то, что компания в два раза увеличила производственные площади, в три раза — численность сотрудников, что позволило организовать серийное изготовление светильников. Иными словами, перешли от работы под заказ на плановое производство. Сейчас основное направление работы — изготовление уличных светодиодных светильников. За последнее время цена на светодиоды и комплектующие серьезно снизилась, и, как результат, резко возрос спрос на уличные светильники. И неудивительно, что сегодня светильники на светодиодах успешно конкурируют с обычными. Но при этом налицо их преимущества: потребляемые мощности в разы меньше, а надежность выше, и, как результат, срок эксплуатации значительно больше. Плюс еще один фактор: мы по-прежнему даем три года гарантии на нашу продукцию.

— Спрос рождает предложение?

— Да. Очень отрадный факт, что спектр потребителей продукции очень широк: промышленные предприятия, муниципалитеты, ТСЖ, ЖЭУ и даже небольшие поселки. Нужно заметить, что это не только и даже не столько структуры Алтайского края. Большое количество продукции продается далеко за пределы региона. Из крупных краевых партнеров следует назвать «Алтайэнерго», Сбербанк и несколько других крупных промышленных предприятий Алтая. Объясняется это и тем, что выбор светильников достаточно широк — их несколько разновидностей, они разной мощности и светового потока. Нужно заметить, продукция «Рубикона» разнится и по своему назначению. Ее классификация выглядит следующим образом: промышленные, уличные, офисные светильники. Еще один крайне важный момент — это собственные разработки предприятия, которые сейчас патентуются.

— Прописная истина: чтобы выпускать высококачественную продукцию, нужен высокопрофессиональный коллектив специалистов.

— Формирование штата сотрудников предприятия — очень важный момент. При приеме на работу мы не смотрим в трудовую книжку, не в счет былые заслуги и регалии. Главный критерий — насколько человек в теме. Делается все с прицелом на развитие собственного конструкторского бюро. Такой подход полностью себя оправдывает со всех точек зрения. О спросе на продукцию речь уже шла. Не менее важен и другой момент: грамотная и эффективная работа конструкторов «Рубикона» позволяет в достаточных объемах загружать производственные мощности. А они теперь немалые, да и оснащены современным металлообрабатывающим оборудованием. Это современные токарные, фрезерные, гидрорежущие станки импортного

Светодиодные светильники от «Рубикона»



производства. Необходимо отдельно сказать и о комплектующих продукции «Рубикона». Поскольку разработки свои, покупаем только стеклянную оптику и светодиоды в Китае. В России их просто никто не производит. Все остальное для светильников делаем сами из первичного материала — алюминиевого листа и алюминиевой шины. Надо отметить, что по стоимости наши светильники успешно конкурируют с китайской продукцией, хотя обычно это редкость.

— Перспективы текущего года просматриваются достаточно отчетливо?

— Сегодня можно стабильно наращивать объемы производства. Единственная проблема — нехватка оборотных средств. Планировали поработать с администрацией Барнаула, но не нашли взаимопонимания. К сожалению, сегодня работа государства с бизнесом организована таким образом, что вначале товар, а затем, спустя какое-то время, порою очень длительное, деньги. Это не всегда устраивает бизнес, особенно когда речь идет о ресурсоемкой продукции.

Есть еще один фактор, о котором нельзя молчать. Сегодня сплошь и рядом возникают непонятные фирмы, которые пытаются работать на светодиодном сегменте рынка. Главный их козырь — демпинг. Речь о качестве продукции, гарантии на нее не идет вообще. И многие на это покупаются. Нас это очень тревожит. Здесь свое веское слово просто обязаны сказать государственные структуры.

— А тем временем кроме российского рынка «Рубикон» выходит и на международный?

— Тема светодиодных светильников очень популярна и востребована в Республике Казахстан. Сегодня в стадии завершения организация совместного российско-казахского предприятия. И перспективы этого проекта, откровенно говоря, обнадеживают.

— Юрий Николаевич, еще недавно направление организации собственного производства различных светодиодных светильников в «Рубиконе» рассматривалось как направление для удовольствия?

— Да, работали в основном на отдельных заказах, большое значение, как и сейчас, придавали продвижению своей продукции через Интернет-магазин. Сегодня собственное производство — конек предприятия. Это я к тому, что «Рубикон» сейчас для удовольствия работает по теме разработок и изготовления светодиодных светильников для растений. И удовольствие это подкреплено серьезной научной основой. Работа идет совместно с несколькими авторитетными НИИ. И пусть к ней пока настороженно относятся садоводы и овощеводческие структуры. Не удивлюсь, если спустя какой-то промежуток времени светодиодные светильники для растений от «Рубикона» будут так же востребованы, как на региональном, так и на всероссийском рынке.

«Алтаймясопром» — производство свинины по европейским стандартам

В августе 2012 года в Тальменском районе Алтайского края состоялось открытие современного предприятия ООО «Алтаймясопром», которое входит в состав группы компаний КЕМ-ОЙЛ ГРУПП. Комплекс оборудован по последнему слову науки и техники и вскоре станет крупнейшим свиноподкомплексом за Уралом.

Губернатор Алтайского края А. Б. Карлин принял участие в открытии предприятия и отметил, что ООО «Алтаймясопром» — это показательный пример частно-государственного партнерства, содержательного сотрудничества бизнеса и власти. Проект ООО «Алтаймясопром» включен в краевую программу «Комплексное развитие Алтайского Приобья и эффективное использование туристско-рекреационных активов Юга Сибири» и в губернаторскую программу «100 + 100», которая предусматривает создание, реконструкцию и модернизацию не менее 100 молочных и 100 мясных комплексов и ферм.

По словам главы региона, открывшийся объект — наглядное подтверждение того, что планы, которые кажутся амбициозными, при добротной их проработке, системной работе по их реализации, консолидации ресурсов — реализуемы в отрасли. «Сегодня мы можем говорить о том, что проект ООО «Алтаймясопром» — это проект реализующийся. Первая очередь запущена. Здесь собраны самые передовые технологии и в строительстве, и в животноводческой отрасли», — отметил глава края. Кроме этого, Александр Карлин считает, что алтайское предприятие станет хорошей тренировочной, учебной площадкой не только для аграриев региона, но и для всей России.

Через несколько дней после открытия площадку комплекса в селе Лушниково осмотрел полномочный представитель президента РФ в Сибирском федеральном округе В. А. Толоконский. Полпред дал высокую оценку уровню автоматизации, оснащения комплекса и эффективной организации производства.

Председатель совета директоров ООО «Алтаймясопром» А. М. Юган подчеркнул: «Технология, которую мы заложили, стадо, которое мы привезли, энергоэффективность, с которой мы поставили газопоршневую установку, — все это позволит сделать себестоимость нашей продукции конкурентоспособной на любом уровне. Поэтому мы не боимся последствий вступления России в ВТО и рады, что сейчас есть возможность спокойно выходить со своей продукцией за рубеж Российской Федерации».

Налажены партнерские отношения с ирландской компанией Hermitage Genetics, закуплено и завезено из Ирландии свыше 5,7 тыс. голов племенных животных пород крупная белая, мак-



Губернатор Алтайского края А. Б. Карлин на открытии ООО «Алтаймясопром»

сгро, ландрас. Эти породы отличаются высокими показателями скорости роста, среднесуточного привеса, жизнеспособностью, сопротивляемостью к болезням и отличным качеством мяса.

Передовые технологии и лучший генофонд, применяемые в работе комплекса, позволяют получить мясное сырье высочайшего качества.

В середине августа на Заринском мясокомбинате состоялся презентационный забой шести свиной, полученных от племенных свиноматок. В возрасте

поселках Лушниково и Среднесибирский. От завезенных племенных животных на комплексе уже родилось более 29 тыс. поросят.

Производственная мощность свиноподкомплекса составит 330 тыс. голов с полным циклом репродукции, выращивания, доращивания и откорма свиной. Это позволит производить порядка 39,5 тыс. т мяса в живом весе в год. Такой подход позволяет получить экологически чистую и безопасную продукцию.

Генеральный директор ООО «Алтаймясопром» Б. Л. Панов отметил: «С начала действия нашего предприятия мы заложили в кормление наших животных, в их ветеринарное обеспечение такую щадящую технологию, которая позволяет нам дать бренд нашей продукции — „продукция повышенной экологической безопасности“».

Строительство свиноводческого комплекса стало главным звеном в создании производства замкнутого цикла.

Производственная структура строящегося комплекса включает племенную ферму на 1170 маток со станцией искусственного осеменения на 108 хряков, три репродуктора по 5040 свиноматок в каждом, три откормочных комплекса на 100 тыс. голов единовременного содержания, убойный цех на 1200 голов в сутки, производство по переработке мяса до 100 т в смену.

При этом при строительстве комплекса использованы современные технологии, что позволяет создать комфортные условия для работы персонала и содержания животных.

Система управления комплексом позволяет вести автоматизированный учет животных, материалов, ресурсов, ветеринарных препаратов, а также обеспечить автоматизацию контроля за состоянием животных, поддержания микроклимата, подачи корма и воды, навозоудаления, безопасности объекта и так далее.

Особое внимание уделяется ветеринарному контролю за состоянием живот-

ных. Оперативно проводятся ветеринарные мероприятия, одежда работников и помещения регулярно обрабатываются безопасными для животных дезинфицирующими средствами, ведется жесткий контроль за качеством кормов и воды, на территорию комплекса не допускаются посторонние, в связи с этим риск заражения животных сведен к минимуму.

Таким образом, в свиноподкомплексе для животных созданы комфортные условия, что позитивно отражается на их здоровье и впоследствии позволяет получить мясные продукты высокого качества.

Необходимым дополнением к свиноподкомплексу станет комбикормовый завод проектной мощностью 27 т полнорационного гранулированного корма в час с элеватором на 80 тыс. т единовременного хранения. Планируется, что комплекс будет потреблять 100—120 тыс. т фуражного алтайского зерна в год, что позволит поддержать местных товаропроизводителей, повысит доходную часть краевого бюджета и положительно скажется на ценовой ситуации в целом на зерновом рынке Западной Сибири.

В развитие комплекса уже вложено 6,6 млрд руб. инвестиций. До конца 2014 года в развитие проекта будет инвестировано еще около 5 млрд руб.



Поросята под лампой обогрева

До конца 2012 года на предприятии ООО «Алтаймясопром» будет создано 300 новых рабочих мест. Дополнительно к этому на строительстве объектов в подрядных и субподрядных организациях занято более 700 человек.

Выход комплекса на полную мощность позволит создать в Алтайском крае 1,5 тыс. новых рабочих мест и обеспечить налоговые поступления в бюджет в размере 1 млрд руб. в год, что позитивно повлияет на социально-экономическое развитие края.



ООО «Алтаймясопром»
658007, Россия, Алтайский край,
Тальменский район,
пос. Среднесибирский,
ул. Юбилейная, 3а
Тел./факс: +7 (385-91) 373-22,
374-07, e-mail: office@altmeat.ru



Осмотр комплекса В. А. Толоконским

154 дней средний вес каждого животного составил 120 кг, при этом мясо оказалось диетическим: сала в нем — всего 2%, что соответствует европейским стандартам. Пока продукция предприятия будет представлена в полутошах, но в будущем здесь планируют выпускать мясные деликатесы. Купить алтайское мясо можно будет в Новосибирске, Кемерове, Барнауле, а также Хакасии. По предварительным подсчетам специалистов, продукция ООО «Алтаймясопром» будет дешевле других марок примерно на 15%. Это станет возможным потому, что свиные очень быстро растут и затраты на них ниже, чем на других предприятиях.

На сегодняшний день действуют две площадки ООО «Алтаймясопром» — в

С крестьянским подходом

Алтайский край — один из крупнейших аграрных регионов в Сибирском федеральном округе и Российской Федерации. В АПК края используется 5,6% всех имеющихся сельскохозяйственных угодий России, 5,5% пашни, задействовано более 1,5% трудовых ресурсов, содержится 4,5% всего поголовья крупного рогатого скота. Агрпромышленный комплекс края не только полностью удовлетворяет потребность населения региона в основных видах сельскохозяйственной продукции и продовольствия, но и обеспечивает продовольственную безопасность других регионов страны. В последние годы сельское хозяйство здесь активно развивается, во многом за счет господдержки — целевых программ федерального и регионального масштаба.

Сельское хозяйство играет важную роль в формировании экономики Алтайского края и уклада жизни его населения. На долю АПК приходится 18% валового регионального продукта; этот показатель — один из самых высоких среди регионов России. Поэтому аграрное производство является приоритетом социально-



экономического развития региона. За 2008-2011 годы рост производства продукции сельского хозяйства (в сопоставимой оценке) составил 111,4%. С начала реализации национального проекта «Развитие АПК» (с 2006 года) объемы производства продукции сельского хозяйства возросли на 33%, в том числе продукции растениеводства — на 35,7%, продукции животноводства — на 30,1%. По итогам 2011 года доля Алтайского края в стоимости валовой продукции сельского хозяйства РФ составила 2,7% —

это 10-е место среди субъектов России и 1-е место в СФО. Регион занимает ведущие позиции по производству основных видов сельскохозяйственной продукции: молока — 3-е место (в СФО — 1-е место), скота и птицы на убой — 8-е место (в СФО — 1-е место), зерна — 5-е место (в СФО — 1-е место).

По данным правительства Алтайского края, в 2011 году был перевыполнен план краевой программы «100+100»: построено, реконструировано и модернизировано 144 объекта животноводства почти на 70 тыс.

голов скота, создано 555 новых рабочих мест. В рамках проекта «Комплексное развитие Алтайского Приобья» завершено строительство шести крупных животноводческих комплексов на 5,5 тыс. голов крупного рогатого скота, свиноводческого комплекса на 12 тыс. голов, реализовано два проекта в птицеводстве. Аграрии приобрели новую технику на сумму более 6,5 млрд руб. «Улучшились общеэкономические результаты деятельности АПК. Объем чистой прибыли превысил 5 млрд руб., что обеспечило рентабельность производства на уровне 20%. Заработная плата работников увеличилась на 39%, ее средний размер оценивается в пределах 10 тыс. руб.», — подчеркнул Александр Карлин.

Позитивные тенденции сохранились и в 2012 году. В январе — марте 2012 года объем производства сельхозпродукции в Алтайском крае составил 44,1 млрд руб., что на 1,4% выше аналогичного показателя 2011 года. При этом по объему сельхозпроизводства регион стал первым в Сибири. При этом на Алтайский край приходится львиная доля производимой в Сибири продукции АПК, что подчеркивает его особый статус для продовольственной безопасности макрорегиона.

Богатство Алтая в каждой капле!



Вот уже более 110 лет в городе Змеиногорске находится уникальный завод с богатой историей и традициями приготовления напитков — Змеиногорский виноводочный завод. С 2009 года, после нескольких лет простоя, завод вновь начал производить ликеро-водочные изделия.

В настоящее время на заводе производятся три линейки водок — стандарт-класс, масс-маркет, эконом; линейка настоек на натуральном сырье, а также минеральная вода, обогащенная природным серебром.

Ассортимент продукции, изготавливаемой на Змеиногорском виноводочном заводе, постоянно расширяется.

Так, в декабре 2011 года завод начал производство уникального продукта — бальзама «Золото Алтая», который благодаря своей оригинальной рецептуре на сегодняшний день является одним из главных достижений предприятия.

Специалистами ГНУ ВНИИПБТ Россельхозакадемии совместно с работниками Змеиногорского виноводочного завода и корпорации «Алтайспиртпром» была разработана неповторимая рецептура бальзама «Золото Алтая», основанная на действии более 20 лекарственных трав и растений, произрастающих в экологически чистых, заповедных зонах Алтая.

На Алтае произрастает большое разнообразие трав, ягод и кореньев, но самыми целебными всегда были и остаются облепиха и кедровый орех, поэтому для основы бальзама были выбраны именно эти компоненты.

Облепиха. Плоды этого растения обладают поистине чудодейственными свойствами, так как в состав ягод облепихи входит большое количество необходимых для организма витаминов.

Кедровые орехи — ценнейшие носители множества минеральных веществ.

В состав бальзама входят: натуральный облепиховый и яблочный сок, рябиновый морс, настои кедрового ореха, листьев брусники, душицы, листьев мяты перечной, зверобоя, цветков календулы,



кипрея узколистной, тысячелистника, листьев бадана толстолистного, полыни горькой, золотого корня, почек березы, почек сосны, корня пиона уклоняющегося, корня дягиля, корня левзеи, корня родиолы розовой, плодов кориандра, цветочных почек гвоздики, а также натуральный мед и чистейшая природная вода, обогащенная серебром.

Эти природные ингредиенты оказывают тонизирующее и стимулирующее действие при повышенных умственных и физических нагрузках, обладают эффективностью в комплексной терапии для устранения хронической усталости, повышенной утомляемости и общей слабости организма.

Употреблять бальзам можно следующим способом:

- в чистом виде после еды;
- добавлять в чай или кофе;
- подавать с десертом (например, к мороженому);
- добавлять как компонент в коктейли.

Рекомендуется в день употреблять не более 100–150 граммов.

Бальзам «Золото Алтая» выпускается в красивой подарочной упаковке, поэтому является отличным подарком на любой праздник для Ваших близких и друзей!



Приобрести бальзам «Золото Алтая» можно в сети магазинов «Змеиногорские напитки»:

- в г. Барнауле: ул. Интернациональная, 47; ул. А. Петрова, 124; пр. Ленина, 136; ул. 80-й Гвардейской дивизии, 10а; ул. Павловский тракт, 227; ул. Кавалерийская, 1
- в г. Новоалтайске: ул. Ударника, 2
- в г. Алейске: пер. Ульяновский, 67; ул. Комсомольская, 128
- в г. Заринске: ул. Таратынова, 15
- в г. Бийске: ул. Мерлина, 27; ул. Васильева, 34
- в с. Алтайское: пер. Лесозаводской, 2
- в г. Змеиногорске: ул. Волкова, 84
- в г. Рубцовске: ул. Ленина, 32; ул. Октябрьская, 115
- в г. Яровое: квартал А23
- в г. Славгороде: ул. Ленина, 168, микрорайон 3, 6
- в г. Камень-на-Оби: ул. Пушкина, 25.

А также в г. Белокуриха по адресам: ул. Мясникова, 23; ул. Советская, 2а; ул. Славского, 43.

Насладитесь неповторимым вкусом и ароматом бальзама «Золото Алтая»!

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ



Губернатор
Омской области
В. И. Назаров

Уважаемый Александр Богданович!

От всей души поздравляю Вас, жителей Алтайского края и всех, кто так или иначе связан с этим замечательным регионом России, с 75-летием со дня его образования!

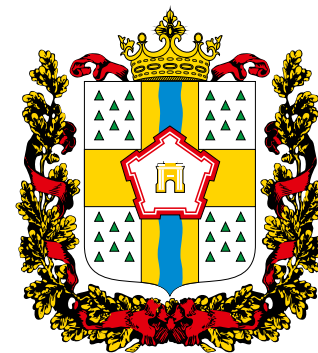
Алтайский край – уникальный уголок нашей страны. Кто хоть однажды здесь побывал, непременно хочет вернуться вновь. Древняя история, самобытная культура, радушные и трудолюбивые люди, удивительной красоты природа, богатый животный и растительный мир превратили Алтайский край в настоящую жемчужину России.

Регион по праву считается житницей нашей страны. Ваша особая гордость – продукты питания, которые производятся из натурального, экологически чистого сырья. Мясные деликатесы, молочная продукция, сыры, мед, мука и крупы, выпущенные под алтайскими брендами, известны и любимы далеко за пределами вашего региона.

Алтайский край является одним из постоянных партнеров Омской области и среди регионов Сибирского федерального округа, с которыми Прииртышье поддерживает торговые отношения, занимает одно из ведущих мест. Уверен, наши торгово-экономические и дружественные связи будут и дальше успешно развиваться.

Пусть 75-летний юбилей Алтайского края послужит импульсом для дальнейшего успешного развития и процветания!

От имени всех омичей желаю Вам и жителям края здоровья, оптимизма, успехов, неиссякаемой энергии и осуществления всех задуманных планов, а вашей малой родине – благополучия и уверенного движения вперед!



Если рассматривать динамику объема производства сельхозпродукции в Алтайском крае по категориям хозяйств, то становится понятно, что положительный результат стал возможен прежде всего благодаря сельскохозяйственным организациям. Они увеличили объем производства на 3%.

При анализе отдельных отраслей АПК также можно заметить положительную динамику. К примеру, птицеводство: за первое полугодие 2012 года поголовье птиц на птицефабриках региона выросло на 224,4 тыс. и достигло 6,7 млн голов; на 17,3 млн штук увеличилось производство яиц. В числе лидеров отрасли – компании «Алтайский бройлер» и «Павловская птицефабрика». На фоне роста объема производства продукции АПК произошло увеличение и объемов ее реализации. Во втором квартале 2012 года скота и птицы на убой произведено 110,1 тыс. т, что на 4,7% выше, чем в аналогичный период прошлого года, молока и молочных продуктов 151,4 тыс. т (104,6%), яиц – 166,1 млн штук (107,7%).

Одним из важных факторов развития АПК региона стала комплексная господдержка отрасли. «В течение шести лет на поддержку сельского хозяйства Алтай направлено более 23 млрд руб. В 2011 году государственная поддержка превысила 5 млрд руб. Это беспрецедентный объем ресурсов. Господдержка из федерального бюджета увеличилась на 40%. Из краевого бюджета на развитие сельского хозяйства и сельских территорий средств направлено в 1,5 раза больше, чем в 2010 году, – 1,15 млрд руб.», – отмечает Александр Карлин.

В минувшем году были введены новые направления господдержки в животноводстве. Обеспечив сохранность поголовья, алтайские сельхозпроизводители получили 693,5 млн руб. на компенсацию части затрат на закупку кормов. На реализацию экономически значимых программ развития молочного и мясного скотоводства направлено 367 млн руб., в том числе 110 млн руб. из краевого бюджета, что позволило значительно усилить поддержку технического перевооружения аграрного сектора.

Реализация комплекса мер господдержки была продолжена и в 2012 году. Так, в первом полугодии было получено 1,6 млрд руб. из федерального центра. Основная часть средств направлена на компенсацию части банковской процентной ставки по кредитам, привлеченным на пополнение оборотных средств, инвестиционным кредитам, а также на субсидирование кредитов для малых форм хозяйствования на селе. На проведение посевной кампании аграрии Алтайского края приобрели 44 тыс. т дизельного топлива по льготной цене. Это позволило обеспечить 50% потребностей и сэкономить 350 млн руб. На уборочную кампанию региону выделены лимиты льготных ГСМ 77 тыс. т, что позволит хозяйствам сэкономить порядка 337 млн руб. Годовая экономия на дисконтном топливе превысит 700 млн руб. Еще одним новшеством 2012 года стала программа обновления парка сельхозтехники благодаря которой аграрии края уже приобрели технику в лизинг без доп. обеспечения, авансового платежа и с отсрочкой первого взноса на 6 месяцев. Всего на эти цели региону в 2012-2014 годах

выделено 521,5 млн руб. Стоит отметить, что субсидирование, льготное кредитование далеко не исчерпывают всего комплекса мер по господдержке АПК в Алтайском крае, но при этом наглядно демонстрируют все разнообразие ее форм и методов. «Безусловно, сегодня сельское хозяйство демонстрирует устойчивость развития, – отмечает Александр Степанов, глава КФХ «Березовая роща». – Наряду с крупными инвестиционными проектами в регионе успешно развиваются фермерские хозяйства. Отлаженный механизм доведения средств государственной поддержки до сельхозтоваропроизводителей позволяет нам интенсивно развивать растениеводство. За период действия государственной программы развития сельского хозяйства (с 2008 года) получено 11,5 млн руб. средств государственной поддержки».

В эффективности господдержки уверен и глава крестьянского хозяйства Николай Ульянов: «Убеждать кого-то в том, что госпрограмма доказала свою эффективность, уже не нужно. За период ее действия наше хозяйство получило субсидий и компенсаций части затрат около 2,5 млн руб. Грамотная государственная поддержка АПК и, что весьма важно, пристальное внимание к фермерскому сегменту дают нам уверенность в завтрашнем дне. Именно благодаря финансированию из краевого и федерального бюджетов нам удалось повысить рентабельность производства до 47% в 2011 году».

Сельское хозяйство Алтайского края демонстрирует высокие темпы развития. Однако на этом позитивном фоне нерешенным остается ряд проблем. Среди них – недостаток кадров

для АПК. «К примеру, если в прежние годы АГАУ выпускал около 1 тыс. человек в год, то в 2011 году – всего 700 человек. Такая же ситуация ожидается и в 2012 году», – приводит пример проректор по учебной работе Алтайского государственного аграрного университета Николай Колпаков.

Стоит отметить, что власти региона прилагают усилия для решения проблем отрасли. Например, доступность кредитных ресурсов отчасти удастся обеспечить за счет деятельности Алтайского фонда микрозаймов и Алтайского гарантийного фонда, который достаточно активно сотрудничает с сельхозпроизводителями и позволяет им получить заемные средства на выгодных условиях. Проблему с дефицитом квалифицированных кадров решают, с одной стороны, за счет повышения привлекательности жизни в селах, предоставления господдержки молодым специалистам, в том числе на улучшение жилищных условий, а с другой – путем расширения инфраструктуры сельскохозяйственного образования. Здесь важным шагом должно стать создание федерального аграрного вуза.

При этом очевидно, что все проблемы в ближайшее время решить не удастся. Более того, появятся новые – например, в связи с вхождением России в ВТО. Однако опыт предыдущих лет показывает, что аграрии края, власти региона и федеральный центр смогли наладить конструктивный диалог и общими усилиями обеспечить положительную динамику развития АПК. Все это дает уверенность в продолжении позитивных тенденций в будущем.

Михаил Палочкин

Вячеслав Сальников:

«Чтобы решить локальные проблемы муниципалитетов, нужно создать грамотную стратегию развития регионов»

Примеров того, как провинциальный бизнес вырастает до размеров федеральной компании, сегодня не так уж и много. Если говорить о пищевой промышленности, которая активно развивается, то этих примеров еще меньше. Жесткая конкуренция среди больших игроков рынка не дает возможности новичкам завоевать своего потребителя. А если в этой конкурентной борьбе небольшое предприятие добивается хороших и стабильных результатов, то оно становится сильным игроком на рынке. О развитии такого бизнеса, его взаимодействии с муниципальными властями и роли крупного предприятия в жизни муниципального города говорит руководитель компании «Сальниковъ» Вячеслав Сальников.



КОМПАНИЯ

В пищевой промышленности Камня-на-Оби, где располагается производственная база компании, «Сальниковъ» — одно из самых крупных предприятий этой отрасли в городе, занимающееся производством замороженных полуфабрикатов. Алтайский край, и Камень-на-Оби в частности, не отличается высокой заработной платой. Для нашего городка средняя зарплата 6—7 тысяч рублей, а 9—10 — это уже хороший доход. Цены же на услуги ЖКХ и продукты питания не отличаются от Барнаула, где средняя зарплата — 14 тысяч рублей. По некоторым тарифам, например, электричество в Камне стоит дороже. При таком низком социальном уровне для качественной работы персонала необходимо создавать благоприятные условия труда.

Отмечу, что с момента создания компании около 10 лет назад мы сразу ориентировались на внешние рынки, а не на Алтайский край. Конечно, конкуренция на федеральном рынке полуфабрикатов высока, но и объемы реализуемой продукции соответствующие. Не имея практически ничего, мы поставили перед собой серьезные задачи, что и стало двигателем нашего развития. Сегодня «Сальниковъ» производит около 300 тонн продукции в месяц. Сейчас осваиваем рынки восточной части нашей страны и делаем это успешно. Теперь нашу продукцию можно купить в магазинах Южно-Сахалинска.

Как я уже говорил, успеху соответствует качество работы. Есть два пути — либо автоматизация всех процессов работы предприятия, исключая человеческий фактор, либо создание благоприятных условий работы для каждого члена коллектива. От атмосферы в компании многое зависит. Если коснуться темы построения рабочего процесса, то начать нужно с того, что организовать систематическую доставку работников на предприятие.

В компании давно существует служба охраны труда. В ее обязанности входит постоянное наблюдение за выполнением всех норм по охране труда, обеспечением сотрудников соответствующей спецодеждой, необходимым инвентарем. В свое время именно для комфортной работы персонала была организована прачечная, куда работники сдают спецодежду для

стирки и мелкого ремонта. На территории предприятия открыта столовая, в которой можно вкусно и недорого пообедать. В ней трудится бригада поваров из семи человек, которая обеспечивает двухразовое питание для сменных бригад.

Чтобы работники предприятия имели возможность в свободное время заниматься спортом, руководство предприятия заключило договор аренды спортивного зала в Каменской детско-юношеской спортивной школе. Туда приходят папы и мамы со своими детьми, молодые девушки и парни — все собираются вместе, чтобы развлекаться и поиграть в различные спортивные игры.

Компания «Сальниковъ» была создана в 2003 году в г. Камень-на-Оби. В первый год существования на ней трудилось менее 10 человек. Сегодня на предприятии работает более 400 человек. Объемы производства «Сальниковъ» на сегодняшний день составляют 300—400 тонн в месяц. У предприятия существуют представительства в Барнауле и в Новосибирске.

БИЗНЕС И ГОРОД

Нельзя забывать и о том, что крупные предприятия играют важную роль в социально-экономической составляющей Камня-на-Оби и любого другого маленького города. В первую очередь это налоговые отчисления в бюджет, но также стоит отметить, что чем больше работников на предприятии, чем приличнее у них зарплата, тем больше они потратят денег в магазинах именно нашего города. Это замкнутая цепь, которая дает работу всем. Я все это веду к тому, что если ты взял к себе на работу человека, то ты обеспечишь его достойными условиями труда и соизмеримой заработной платой, а потом уже спрашивай с него по полной программе. За его условиями труда нужно следить, тогда и результат будет положительным. Помимо всего прочего мы стараемся оказывать и спонсорскую помощь не только нашим работникам, но и молодым спортсменам Камня-на-Оби, талантливым школьникам, малоимущим семьям.

Город бы начал развиваться гораздо активнее, если бы в нем появилось несколько предприятий, подобных нашему. Но у нас уже много лет на низком уровне находится инвестиционная привлекательность для иногородних инве-

сторов, да и местные предприниматели развиваются только на уровне строительства новых торговых точек, а не производств.

Мне не нужна поддержка и помощь, гораздо важнее стабильность в политической и экономической сферах на уровне государства, края и муниципалитета. В крае она есть. Но этого недостаточно. Все, что касается компании «Сальниковъ», было создано нашей командой, и в этом нам никто не помогал. Повторюсь, нам помощь не нужна, необходимы условия для того, чтобы мы могли спокойно строить свой бизнес и развиваться. «Дороги», по которым сегодня движется бизнес, очень похожи на те, по которым нам приходится ходить и ездить в нашем городе. Чтобы что-то сегодня изменить, необходимо в первую очередь избавиться от коррупции, которая душит со всех сторон. Возможно, тогда мы достигнем уровня большинства европейских стран, где создаются все условия для развития бизнеса и чиновники взаимодействуют с бизнесом на взаимовыгодных условиях.

В какой-то степени власти нужна наша поддержка, так как город — это тоже в своем роде предприятие, но только масштабное. А порой даже у хорошего начальника завода глаз «замыливается», а люди бизнеса, которые всегда стараются быть на волне, могут дать какие-то управленческие советы. Предприниматели сегодня ближе к народу, чем власть. Мы играем роль определенной прослойки. Мы знаем запросы потребителя, и мы их выполняем. Также должна действовать и власть. Но если коснуться, к примеру, Камня-на-Оби, то здесь мало оказывать поддержку бизнесу, поддержку власти, здесь нужно полностью менять систему управления. Государство вроде бы решило ввести статус сити-менеджера, а подготовить профессиональные кадры на эту должность забыло. Поэтому у нас в администрации города очень трудно понять, кто занимается своим делом, а кто просто бухгалтер. В данный момент они только указывают и контролируют, а это игра в одни ворота, в которой нет места компромиссу.

НАЛОГИ

У меня свой взгляд на систему налогообложения. Создав определенный минимальный федеральный налог, государство обязывает власти региона выплачивать

его со своего валового внутреннего продукта. Для предпринимателей и бизнес-компаний внутри регионов формируется свой налог, и пусть остаются даже прежние налоговые ставки. Но не одна ставка, например налог на прибыль, равный 20%, а дифференцированная 10–20%, и решения о выборе величины этой ставки будут приниматься непосредственно субъектом Федерации. Но и, конечно, нужно как можно больше оставлять этих налогов в регионах, чтобы они сами ими распоряжались. Но контролировать и оценивать результаты работы субъектов можно как раз по динамике ВВП. Тогда и появится конкуренция между регионами, от этого, я думаю, выиграют все, потому что конкуренция — это двигатель любой экономики.

То есть региональные власти становятся заинтересованными в том, чтобы ВВП рос за счет развития бизнеса. Если чиновники на местах начинают «давить» бизнес налогом и, соответственно, разговаривать на разных языках, соответственно ВВП упадет, а это в первую очередь ударит по бюджету края или области и снизит показатели оценки всего субъекта. Уже из этих выводов можно рассуждать об эффективности налоговой политики конкретного региона.

Где власти будут более грамотно и либерально подходить к назначению процентной ставки, там и бизнес будет развиваться активнее, и из других регионов у предпринимателей появится желание перевести свою компанию в более лояльный субъект Федерации.

Главная проблема любой системы в России — это коррупция и непрофессионализм. Для того чтобы реализовать ту систему, о которой я рассказал, необходимо создать новые критерии оценки и контроля регионов. Тогда уже можно сравнивать, почему у одного региона одни, а у другого региона другие показатели, и делать выводы. А уже на основе этих выводов продолжать дальнейшую модернизацию экономики. Вероятно, эта задача самая сложная.

Если все сделать правильно, то у бизнеса возникнет желание не только развивать свою компанию, но и регион в целом, так как от этого будет зависеть то, сколько он отдаст в казну, и тогда наконец бизнес и власть будут находиться в одной лодке и грести в одну сторону, к достижению общих целей.

Мучная экспансия

Кризис перепроизводства сдерживает развитие мукомольного рынка Алтайского края. Одним из вариантов решения проблемы является развитие экспорта муки. Однако пока освоение мировых рынков идет сдержанными темпами. Основными причинами этого зернопереработчики называют сложности с логистикой и низкую заинтересованность государства в продвижении региональной продукции на зарубежные рынки.

Алтайский край производит примерно 12% всего российского объема муки. Мукомольная промышленность региона представлена большим количеством крупных предприятий. Это и холдинг «Пава», входящий в пятерку ведущих российских производителей муки, и «Алейскзернопродукт им. С. Н. Старовойтова», объединение «Грана», компания «Мельник» и ряд других крупных предприятий. При этом год от года производство муки растет, однако этот рост идет небольшими темпами. Если в 2006 году на Алтае было произведено 1,16 млн т муки, то в 2011-м — 1,26 млн т. Стоит отметить, что существующие мощности, по мнению экспертов, позволяют производить более 1,8 млн т муки, однако они не загружены полностью. Более того, в отдельные периоды производство муки пусть даже не значительно, но падает. Так, например, было в 2009 году (99,8% к 2008 году). В 2011 году производство муки снизилось на 1,1%. И основная причина снижения объемов производства, по оценкам экспертов, сложности с рынками сбыта.

По данным Валерия Гачмана, председателя совета директоров компании «Алтайские мельницы» и генерального директора компании «Грана», в год на Алтае потребляется около 260 тыс. т муки. Все остальное — а это около 1 млн т — необходимо вывозить в другие регионы или страны. Однако именно с вывозом и возникают проблемы. Прежде всего, отмечают участники рынка, дело в высоких тарифах на железнодорожные перевозки, которые продолжают расти. Впрочем, одним вывозом алтайской муки в другие регионы не обойтись. Дело в том, что объем урожая растет, а население страны падает. Наиболее перспективным направлением в такой ситуации является экспорт алтайской муки в другие страны. По данным Валерия Гачмана, наиболее перспективными для Алтайского края являются страны Азии — Монголия, Узбекистан, Таджикистан и Афганистан. На них приходится 30% мирового импорта муки. Кроме того, они географически приближены к Алтайскому краю.

Алтайские переработчики уже сейчас пытаются осваивать экс-



портные рынки, объединяя усилия. Важным шагом в этом направлении стало создание в 2008 году экспортной компании «Алтайские мельницы». Ее учредителями стали крупнейшие зерноперерабатывающие предприятия Алтая — «Алейскзернопродукт», «Мельник», «Грана» и «Ключевской элеватор». В год они производят около 800 тыс. т муки, что превышает 65% от всего объема выпускаемой в регионе муки. В сферу интересов «Алтайских мельниц» входят страны Средней Азии (Киргизия, Туркменистан, Узбекистан, Таджикистан, Афганистан, Монголия), Юго-Восточной Азии (Индонезия, Филиппины, Малайзия, Вьетнам, Таиланд, Корея, Китай и др.), Ближнего Востока (Ирак, Иран, Иордания, Йемен и др.), Африки (Ливия, Ангола, Гвинея и др.), Латинской Америки и страны Карибского бассейна (Венесуэла, Куба и др.).

Для доставки продукции алтайских зернопереработчиков покупа-

телям компания «Алтайские мельницы» использует железнодорожный и морской транспорт. Отгрузка морем производится через крупнейшие российские порты юга (Новороссийск, Туапсе и др.) и Дальнего Востока (Владивосток) России, а также Санкт-Петербург. Перспективным направлением работы «Алтайских мельниц», как считает менеджмент компании, является ее участие во Всемирной продовольственной программе ООН по поставке продовольствия в Киргизию, Таджикистан, страны Африки и Ближнего Востока. Так, например, в начале года компания поставила в Таджикистан 1,1 тыс. т витаминизированной муки.

Отметим, что экспортом занимаются и другие крупные предприятия региона. Достаточно активно в данном направлении работает и компания «Пава». «Экспортные поставки — одно из приоритетных направлений развития зерноперерабатыва-

ющих комбинатов, входящих в структуру компании, — говорит коммерческий директор компании «Пава» Анжела Киселева. — Выпускаемая продукция известна и пользуется высоким спросом не только в России, но и за рубежом. Активное развитие экспортной деятельности предприятий началось в 2007 году. За это время зерноперерабатывающие комбинаты компании уверенно закрепили свои позиции на внешнем рынке. Предприятия активно экспортируют муку пшеничную высшего и первого сортов, цельнозерновую белково-витаминную муку ТМ «Житница», а также мелкофасованные крупы ТМ «Алтай-Батюшка» и весовые крупы в ассортименте. Основной объем экспортируемых круп приходится на манную крупу, которая пользуется особенно высоким спросом». В 2011 году Михайловский, Ребрихинский и Ачинский зерноперерабатывающие комбинаты, входящие в состав компании «Пава», экспортировали около 50 тыс. т своей продукции, что составляет около 8% общего объема поставок муки и круп из России за рубеж.

Как подчеркивает госпожа Киселева, спрос на продукцию зерноперерабатывающих комбинатов продолжает непрерывно расти в странах ближнего и дальнего зарубежья. При этом произошли изменения в конъюнктуре рынка. «Если в первые годы экспортной деятельности зерноперерабатывающие комбинаты компании основные объемы продукции экспортировали своим партнерам из ближнего зарубежья, в страны Центральной Азии, то в последнее время наметилась устойчивая тенденция расширения географии поставок на рынки дальнего

Из истории мукомольного производства на Алтае

Первая крупчатная мельница была открыта на Алтае в 1848 году в Повалихе купчихой Щеголевой (с 1871 года принадлежала Федулову), а затем появились крупчатные мельницы в селах Бердское, Зудилово, на р. Касмале и др. В отличие от крестьянских мельниц «крупчатные» изготавливали муку-крупчатку высокого качества. Они принадлежали купцам или чиновникам, работали на рынок, сбывали муку не только в городах Алтая, но и на золотых приисках Западной Сибири, а также в Томске, Красноярске и других городах.

В 60-70-х годах крупчатные мельницы изготавливали муки от 100 до 150 тыс. пудов в год, к началу 90-х годов — около 600-700 тыс. пудов в год. Мука-крупчатка алтайских мельниц славилась хорошим качеством. Так, на Всероссийской выставке в Нижнем Новгороде в 1896 году мука повалихинской мельницы Федулова была удостоена бронзовой медали. Хотя большинство из алтайских мельниц не имели паровых двигателей, а действовали при помощи водяных, оборудование постепенно совершенствовалось. Так, мельницы Федулова (в Повалихе) и Платонова (в Зудилово) были оснащены оборудованием московской фирмы «Антон Эрлангер и К°», которая установила московские жернова и заменила все старое оборудование.



Глава Республики Тыва —
Председатель
Правительства
Республики Тыва
Ш. В. Кара-оол

Уважаемый Александр Богданович!

Позвольте передать Вам и в Вашем лице всем жителям Алтая от имени Правительства Республики Тыва, тувинского народа и от себя лично самые искренние и теплые поздравления со знаменательной датой — 75-летием образования Алтайского края!

Алтайский край сегодня — одна из житниц России, крупнейший в Сибири производитель разнообразных и качественных продуктов питания, регион с динамично развивающейся экономикой, наукой, культурой. Здесь активно и плодотворно решаются задачи по развитию промышленного производства, внедрению новых технологий, укреплению социальной сферы. Вам есть чем гордиться, отмечая юбилей!

Радуюсь вашим успехам, мы отдаем дань уважения энергии, трудолюбию и работоспособности жителей края. Алтай — родина многих талантливых людей, прославивших свою малую родину и Россию. Среди них — создатель паровой машины Иван Ползунов, конструктор самого надежного в мире стрелкового оружия Михаил Калашников, второй в мире космонавт Герман Титов, выдающиеся деятели литературы и искусства Василий Шукшин, Роберт Рождественский, Михаил Евдокимов, Валерий Золотухин и многие другие Ваши земляки.

Многообразные отношения в сфере торговли и промышленности, строительства и сельского хозяйства, науки и образования издавна связывают Туву и Алтай. Высшие учебные заведения столицы края — Барнаула являются для нашей республики одной из кузниц кадров по подготовке специалистов в области сельского хозяйства и медицины. Большой интерес для нас представляет опыт Алтайского края в развитии туристического бизнеса, имеющего в Тuve значительные перспективы для роста. Наши аграрии внимательно изучают и применяют на практике ваши ин-

новации в сельском хозяйстве, техническом перевооружении агропромышленного комплекса. Предприятия края поставляют оборудование для нашего топливно-энергетического комплекса.

Республика Тыва находится сегодня на стадии начала реализации целого ряда крупномасштабных проектов, включая строительство железной дороги Кызыл — Курагино в увязке с освоением богатейшего месторождения коксующихся углей. Реализация этого и других проектов, безусловно, откроет более широкие возможности для взаимовыгодного сотрудничества наших регионов.

Но самое главное, что нас объединяет уже сегодня, — это единая шкала приоритетов, ориентированная на подъем благосостояния населения, динамичное развитие экономики, укрепление государства Российского.

Уверен, что уже в ближайшем будущем Алтайский край достойно реализует свой богатейший экономический и культурный потенциал и выйдет на новые рубежи.

От всей души желаю Вам и всем жителям Алтайского края успехов и удачи во всех делах и начинаниях, крепкого сибирского здоровья, счастья, добра и благополучия! Пусть радость и достаток будут в каждом доме!



зарубежья. Заказчики из стран дальнего зарубежья, поставки в которые являются сегодня приоритетным направлением развития экспортной деятельности зерноперерабатывающих комбинатов компании, все более активно проявляют интерес к нашей продукции. Новые партнеры у нас появились в КНДР, Республике Ангола, Израиле, Палестине и Южной Корее. По-прежнему актуальны поставки муки и круп на рынки ближнего зарубежья: в Казахстан, Туркменистан, Узбекистан, Таджикистан», — отмечает Анжела Киселева.

Важным событием 2011 года для алтайских переработчиков стал выход на рынок Индонезии, один из самых емких и защищенных рынков муки в мире. Стоит отметить, что алтайские переработчики зерна сделали это первыми в России. Входящая в состав «Алтайских мельниц» компания «Алейскзернопродукт» прошла сертификацию по индонезийскому стандарту SNI «Пшеничная мука как продукт питания». Требования стандарта касаются качества муки, которая должна быть обогащена витамин-

но-минеральным комплексом. Получение сертификата SNI является необходимым условием для работы на продовольственном рынке Индонезии. Сертификат признан во многих других странах Юго-Восточной Азии (Малайзия, Филиппины, Таиланд, Вьетнам и др.), поскольку является эталоном качества продукции и образцом ответственности производителя. Первая партия муки была поставлена в середине 2011 года. «Мы надеемся, что наша мука понравится индонезийским партнерам. Для нас это принципиально важно, поскольку мы намерены развивать сотрудничество с этой страной», — отметила руководитель «Алейскзернопродукта» Алла Старовойтова. Посол Индонезии в России Хамид Авалудин подчеркнул, что в настоящий момент происходит изменение рациона питания индонезийцев, особенно представителей среднего класса населения страны. По мнению господина Авалудина, наблюдается переход от риса на продукты из пшеницы — хлеб, лапшу. «Ожидается, что спрос на муку будет очень высок. Мы едва ли могли предполо-

жить такой рост», — сообщил посол Индонезии.

Экспорт муки из Алтайского края растет. Если в 2008 году он составил 149,8 тыс. т, то в 2011 году — уже 168,2 тыс. т. Впрочем, рост пока небольшой. Тем более что из миллиона тонн «избыточной муки» даже 200 тыс. т — значительная, но не слишком существенная часть. Именно в экспорте большая часть мукомолов видит лекарство от всех болезней отрасли. Так что в будущем стоит ожидать роста экспортных поставок. Однако для этого необходимо разрешить ряд проблем. Как отмечает Анжела Киселева, высокие железнодорожные тарифы на транспортировку грузов и перегруженность инфраструктуры РЖД препятствуют повышению оперативности экспортных отгрузок. «Одной из актуальных на сегодняшний день проблем является слабая заинтересованность государства в продвижении продукции российских зернопереработчиков на зарубежные рынки, — продолжает госпожа Киселева. — В Казахстане, например, государство активно содействует развитию экс-

порта муки, заключает межгосударственные соглашения и разрабатывает ряд других государственных мер поддержки, которые значительно помогают мукомолам Республики Казахстан увеличивать объемы экспортируемой продукции и расширять зарубежные рынки сбыта. Россия имеет рекордно высокие показатели по экспорту зерна, тогда как продукту его переработки в этом аспекте не уделяется достойного внимания. Собственные мощности по переработке зерна в стране не задействованы на 100%. Хотелось бы, чтобы наше государство было заинтересовано не только в экспорте зерна, но и в экспорте продукции его переработки — муки. Разработка и реализация комплекса государственных мер, стимулирующих развитие экспорта муки, позволили бы существенно поддержать отечественных зернопереработчиков, а также решить проблемы социально-экономической сферы, так как повлекло бы за собой создание новых рабочих мест в зерноперерабатывающей отрасли».

Михаил Палочкин

Робинзон пшеничных полей

Молодой специалист Максим Крузе из Зонального района Алтайского края с комбайном давно на ты. Его результатам по итогам уборки урожая может позавидовать любой коллега со стажем. В 2011 году Крузе на комбайне «Джон Дир» намолотил больше 45 тыс. ц зерна. За столь высокие показатели в октябре прошлого года в Москве он был удостоен почетной грамоты правительства Российской Федерации.

Максиму Москва понравилась, но домой все же тянуло. Так сложилось, что после возвращения в Зональный район Крузе на следующий день снова пришлось лететь в столицу. Теперь уже на свой профессиональный праздник — День работника сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности.

Максим Крузе в семье не первый, кто работает в поле. Его отец, Федор, тоже механизатор, трудится на тракторе. Когда Максим был маленький, отец брал его с собой на работу. Нередко сыновья идул по пути отцов, но Крузе-младший изначально не собирался связывать свою жизнь с сельским хозяйством. «Не было у меня такого — решил стать, мол, комбайнером, и все тут! После школы я даже поступил в педколледж, но через год понял, что это не мое, и вернулся в село. Начинать с того, что устроился в мастерские хозяйства помощником моториста, — рассказывает Максим. — Теперь я понимаю, что для меня ничего лучшего, чем работа в сельском хозяйстве, нет. Именно в селе, рядом с родителями и родственниками, с теми, кого знаю с детства, я и нужен. Все складывается удачно. Где родился, там и пригодился».

Детство Максима Крузе началось в Казахстане, но уже в 1994 году родители вместе с детьми переехали на Алтай. Сестры Максима Оксана и Анна тоже живут в Зональном. Старшая Оксана сегодня работает в детском саду, а младшая Анна — учительницей в школе. Классный руководитель Максима Крузе Любовь Родионова, когда заходит речь о ее ученике, начинает улыбаться. Отзыв о нем только положительные, да и как обо всем классе, где учился Максим. «Выпуск Максима был из 14 человек. Что примечательно, жили очень дружно. Бывают классы неорганизованные, требующие постоянного контроля и внимания. Любое мероприятие с ними дается большими усилиями. В 2002 году я выпустила очень хороших ребят. Веселых, доброжелательных, интересных. Они были легки на подъем и вполне самостоятельны. И если говорили мне, что сделают, то я знала: так и будет», — с улыбкой делится воспоминаниями классный руководитель.



Впервые Максим сел за руль комбайна в 1999 году. Тогда его приняли на работу помощником комбайнера. Техника оказалась в возрасте и требовала постоянного ухода, так что работы хватало. А в конце рабочего дня он смотрел на убранные поля и наслаждался выполненной работой.

После школы, уже в конце июня, перед тем как поехать учиться, Максим официально поступил на работу в местный СПК и получил старенький «Енисей-1200». Недолго проучившись и вернувшись, он сразу сел за баранку комбайна — и в поле. Своим старанием Максим доказал, что мастерски знает свое дело. «Хоть у Максима нет специального образования и институтов он никаких не оканчивал, — говорит главный инженер сельхозпредприятия Михаил Тюрин, — но собранные им двигатели надежно работают не менее пяти сезонов. Разве нет талант?! А были специалисты и такие, что машины, выходя из мастерских, не добирались и до поля — двигатели клинило. Вы посмотрите, с какой тщательностью и аккуратностью собирает их Крузе! Да и все, за что он ни берется, делает так же основательно».

После «Енисея» Максим получил бывалый «Дон-1500», но подготовил к уборочной его так, что стал лучшим. В коллективе нет ни для кого особых условий. Все комбайны работают вместе на одном поле. Убрали его, переезжают на другое. Так что сразу видно, кто на что способен. Крузе и на «Енисее», и на «Дону» показывал хорошие результаты. А когда руководство хозяйства решило купить «Джон Диры», то кому один из них отдать — сомнений не было. «Я работаю комбайнером уже не первый год. Как пришел в наше хозяйство, так и остался там,

— рассказывает Максим Крузе. — Сначала работал на стареньком комбайне, сейчас мне дали новый «Джон Дир». Несмотря на небольшой опыт работы, мне есть с чем сравнить».

Стоит отметить, что комбайнер хозяйства Зонального района «Октябрьское» Максим Крузе неоднократно занимал первое место в районном трудовом соревновании и награжден почетными грамотами администрации района. В 2008 году он признан лучшим комбайнером края и удостоен почетной грамоты администрации Алтайского края за достижение наивысшего индивидуального показателя в регионе среди механизаторов в возрасте до 25 лет. Молодому специалисту за такие успехи был вручен автомобиль. «Во время уборки я не интересуюсь, сколько намолотил сегодня, вчера или позавчера. Работаю, и все. Мое дело — как можно быстрее и без потерь убрать урожай. А считают пусть другие», — объясняет свое отношение к делу Максим. По его мнению, изменения в агропромышленном комплексе края произошли разительные. «В первую очередь, с каждым годом растет урожайность. У нас очень квалифицированные специалисты, они работают в этом направлении, добиваясь наивысших результатов. Изменения заметны не только в нашем районе, но и по всему краю. Мне, как комбайнеру, важна техника, потому что она — основа успешной работы. Импортная техника оправдывает средства, вложенные в ее приобретение. В этом отношении в нашем хозяйстве полный порядок», — отмечает Максим Крузе.

Пять лет назад, когда Максим обзавелся семьей, он с молодой женой поселился в двухкомнатной

квартире. Сегодня с учетом увеличения семейной жилплощади стало не хватать, поэтому Максим с Женей думают начать строительство более вместительного дома. Правда, пока дело тормозится из-за отсутствия земельного участка. В селе положительная демографическая динамика, так что найти свободный участок очень сложно. Но Максим уверен, что долго ютиться в двухкомнатной квартире им не придется! Семья для Крузе — главное. «Жена меня понимает, поддерживает и помогает, — говорит Максим. — Двух сынишек воспитываем. Они растут и радуют. Со временем построим более просторный дом со всеми удобствами. Работа у меня интересная и нужная».

Ну а работа всегда останется работой. Этот год хоть и будет не таким урожайным, как прошлый, но Максим постарается вновь добиться самого высокого результата в крае. Условия же для всех равные, так что за комбайн и вперед! Во время последней «Алтайской ярмарки» из этого хозяйства целая делегация ездил в Барнаул смотреть технику. Выбирали не просто машины, а такие, чтобы они легли еще и на душу механизаторам. Конечно, это состояние в цифры не загонишь, но практики утверждают, что работать на понравившейся технике веселее и интереснее, а значит, производительнее. Некоторые идут еще дальше, утверждая, что не только машина должна понравиться механизатору, но и он ей. Успешные результаты Максима Крузе на любой технике говорят о том, что и «Енисею», и «Дону», и «Джону Диру» — всем комбайнам Максим по душе, а это для профессионала своего дела очень важно.

Игорь Посталенко

Любимое дело времени не знает

В доме еще все спят, а Галина Шаховцева уже по давно знакомой дорожке спешит в коровник. В Алтайском крае она — одна из лучших доярок. В родном селе Глушинка Косихинского района ее знают все. Неоднократно получая заслуженные награды, Галина, как отмечают односельчане, не зазнается, а все с тем же старанием и ответственностью относится к своему делу.

В 2009 году впервые в истории Алтайского края Галина Шаховцева надоила за год от каждой из 43 закрепленных за ней коров по 8 321 кг молока. В дневнике доярки, который аккуратно ведет наша героиня, записана каждая цифра, не упущено из вида малейшее изменение в поведении животных. О том, как удалось добиться такого результата, Галина Шаховцева рассказывает с улыбкой: «Утром бегом на ферму: как там? Какие перемены? Какой сегодня будет дойка? Так, шаг за шагом, дойка за дойкой, ежедневно поднималась к своей высоте. О себе забывала — все внимание было сосредоточено на ферме. Полная самоотдача. Считаю, что любая доярка меня поймет — иначе нельзя, не получится».

Галина Шаховцева считает, что выкладываться надо без остатка. А еще — любить корову-кормилицу. Ничего случайного в высоких показателях нет. «Я все знаю о том, что происходит в группе. Когда отелилась корова, сколько дает молока. Цель поставлена — работать так работать. Коровы продуктивные, ферма племенная», — говорит собеседница. Среди коров, по ее словам, тоже есть звезды, у каждой буренки свой характер. «Рекордсменка у нас Камелия — дала больше 11 тысяч килограммов в 2011 году. Лара очень строптивая, характер вечно свой показывает. Когда ее раздаивала, вся в синяках ходила. А еще баловалась Лара: то халат утянет, то косынку», — вспоминает Галина Шаховцева. Самое интересное, что доярка позволяла корове «посвоевольничать» — тогда та и молоко отдает лучше. Такие знания с опытом приходят и перерастают в профессиональную мудрость. Не хуже маститого ученого владеет психологией животных наша героиня. Она считает, что у сельских женщин, которые сызмальства знают корову, это уже безошибочно. «Но учтите, что результат доярки напрямую зависит от многого: какие специалисты — животноводы, зоотехники, подменные, от рациона, скотников», — замечает Галина Шаховцева.

Действительно, жители Глушинки 15 лет назад и не думали, что село будет развиваться такими темпами. Впервые в крае подписано четырехстороннее соглашение о развитии сельского поселения. Проект будет



реализован именно в Глушинском сельсовете. Соглашение о социально-экономическом партнерстве между администрациями края, Косихинского района, Глушинского сельсовета и «Конным заводом „Глушинка“» было подписано в конце ноября 2011 года. Оно позволит решить многие вопросы жизнеобеспечения населения и развития социальной инфраструктуры. Что касается предприятия «Конный завод „Глушинка“», здесь сегодня одни из самых высоких показателей по продуктивности на Алтае.

«Я верю, у Глушинки все еще впереди», — твердо говорит Галина. — Нынешний успех, на мой взгляд, уже начал закладываться ранней весной 2001 года. Тогда, чтобы попасть в отрезанное на месяц снежными заносами от райцентра село, Александр Злобин, ныне директор «Конного завода „Глушинка“», вместе с братом Вячеславом нанял в городе бульдозер, заплатив свои денежки. Бульдозером пробили дорогу. Когда в конце марта Злобин приехал пообщаться с народом, люди смотрели на него с надеждой. Была среди них и я, но мне в тот момент даже не верилось, что ферма может подняться».

Хозяйство тогда было в запустении. «Страшно вспомнить. Коров всех чуть было под нож не пустили. Денег не было, задаром работали. Какие-то люди и провода обрезали. И две недели доярки доили вручную

новых рабочих мест, привлечение молодых специалистов и строительство жилья для молодых семей».

Александр Злобин о Галине Шаховцевой отзываться только положительно. Конечно, что еще скажешь о лучшей доярке хозяйства? «Процесс весь животноводческий на предприятии — пирамида с добротной основой. А на самой вершине, на пике — доярки», — говорит господин Злобин.

Галина Шаховцева — доярка во втором поколении. Ее мать, Мария Ладыгина, тридцать пять лет в животноводстве проработала: дояркой, телятницей. Мария Афанасьевна улыбается, говорит, что в ее время пределом были 4 тыс. кг. «Какие у нас доярки, а? Доили раньше и кормили вручную. Привезут силос, ссыплют в ворота, ну и таскают. Когда и трехведерным цинковым бачком. Доярки раньше надрывались. Сегодня — другое время», — радуется она.

Мария Афанасьевна говорит, что Галина своим трудолюбием в бабушку — Татьяну Васильевну Жигулину. Она также работала в колхозе. Когда дочь на ферму пришла, Мария Афанасьевна сразу поняла: будет из нее толк. Всем Галина интересовалась. Освоилась быстро. Легко на оператора машинного доения выучилась, потому что все знала на практике. По мнению любого профессионала, самое важное — иметь интерес к работе и любовь к жизни.

Это и есть основная составляющая характера знатной доярки Галины Шаховцевой. Тянулась она к учебе, знаниям, очень любит читать. Всегда до конца доводит начатое дело. И очень глубоко чувствует свою ответственность за все, что ее окружает.

Многое изменилось теперь в жизни сельянок. На Алтае создан «Клуб доярок-пятитысячниц». Флагины машинного доения удостоиваются ежемесячных губернаторских премий, доплат. Подарки — автомобили. Кроме того, получают лучшие работницы путевки в санатории края. Галина Шаховцева трижды отдыхала в «Оби».

Игорь Посталенко

дважды в сутки — утром и вечером. Нам помогали деревенские женщины, не доярки, а все, кто умел коров доить. В то время мы готовы были ночами не спать, лишь бы спасти ферму. Пришел Александр Иванович — и деревня ожила», — вспоминает теперь Галина Шаховцева.

В 2003 году средний надой на корову составлял 1 249 кг. Молока за год произведено 138 т. А теперь за каждые из последних трех лет получают ежегодно по 1 830 т. Прибавили более чем в 10 раз. Хозяйство планирует увеличить поголовье, а продуктивность сохранить на этом же уровне, хотя в 2011 году в среднем от каждой коровы получено 7 370 кг молока. В планах также дальнейшее развитие производства, создание



Отдых в корпоративном духе

В условиях усиливающейся конкуренции на туристическом рынке санатории и курорты Сибири делают ставку на сотрудничество с промышленными предприятиями. Оплачивая отдых в сибирских здравницах, последние добиваются лояльности сотрудников, курорты в этом случае обеспечиваются гарантированным потоком клиентов. Лидер санаторно-курортного рынка Сибири – Алтайский край.

По оценкам экспертов, в Сибири насчитывается около 200 санаториев, что составляет чуть менее 10% от общероссийского числа. Только в Иркутской области их почти 60. В основном они специализируются на бальнеологии. В Алтайском крае работает более 40 санаторно-курортных учреждений, в том числе в Белокурихе, имеющей статус курорта федерального значения. Примерно столько же санаториев насчитывается и в Кузбассе, более 20 работает в Новосибирской области, где предлагают лечение иловыми грязями и рапой. 26 здравниц в Красноярском крае, в том числе крупнейший курорт Восточной Сибири «Красноярское Загорье», славящийся углекислыми минеральными водами. 18 санаториев работают в Омской области.

За последние 20 лет санаторно-курортный рынок России претерпел существенные изменения. «Для санаторно-курортного рынка характерен сейчас относительный застой. В период с 1991 по 2003 год российский внутренний туризм испытал серьезный спад, который отчасти был обусловлен ростом доли зарубежного туризма, но в основном сокращением уровня доходов основной массы населения. Кроме того, владельцы большинства санаторно-курортных объектов, среди которых преобладали ведомства и приватизированные предприятия, не имели ни достаточных средств, ни желания их развивать, из-за чего объекты приходили в упадок», – пояснила аналитик ИХ «Финам» Анна Мишутина.

Количество сибирских здравниц за последние 20 лет сократилось в 1,5 раза, а количество отдыхающих в них – почти в три. Но в последние годы ситуация начала меняться. Появившийся интерес к внутреннему туризму стал одним из стимулов к развитию сибирских курортов. Это вызвало некоторое оживление среди инвесторов. «В итоге частично объекты были перепроданы новым собственникам, частично прежние собственники начали развивать свои объекты. В особенности эта тенденция коснулась санаториев и курортов, находящихся вблизи больших городов», – делится наблюдениями госпожа Мишутина.



АЛЕКСАНДР ТЫРЫШКИН

Удержавшиеся на рынке санатории и курорты, по оценкам экспертов, учатся приспосабливаться к меняющимся экономическим условиям и бороться за клиента. Многие из них начали закупать современное оборудование, осваивать новые виды услуг. Успешными в последние годы оказались крупные объекты. К примеру, компания «Санаторий „Россия«» (Белокуриха) располагает комплексом на 760 мест. Объединение в одно акционерное общество «Курорт Белокуриха» в 1993 году санаториев «Сибирь», «Катунь», «Белокуриха» и главной водолечебницы региона позволило расширить комплекс до 1,6 тыс. мест. Тогда как раньше санаторий мог принять в среднем примерно 200 гостей. Укрупнение, как отмечают эксперты, позволило сибирским здравницам объединить свои материально-технические базы, рекреационные возможности и стать заметными

игроками даже на федеральном уровне.

И все же для санаторно-курортного рынка характерна небольшая динамика развития. Так, по данным компании BusinesStat, в 2010 году объем российского рынка вырос на 4%. Рост был обеспечен увеличением числа потребителей санаторно-курортных услуг. В 2010 году услугами санаториев воспользовались 6,82 млн человек.

Один из вариантов развития отрасли ее участники видят в сотрудничестве оздоровительных центров с крупными предприятиями. Компании-заказчики получают возможность создать для работников дополнительный фактор мотивации, а санатории – стабильный поток клиентов. Например, Красноярский алюминиевый завод (входит в состав холдинга «Русал») сотрудничает с санаториями Алтайского края: «Катунью», «Сибирью», «Бело-

курихой», санаторием Центросоюза РФ. Из бюджета компании «Алтай-Кокс» (входит в состав холдинга НЛМК) в 2011 году на оздоровление сотрудников было направлено около 23 млн руб., что составило почти 10% от общей суммы расходов «Алтай-Кокса» на реализацию социальных программ. Кроме того, около 13 млн руб. выплачено пенсионерам предприятия в виде материальной помощи и на приобретение путевок в санаторий-профилакторий «Бодрость». Принятым в 2008 году социальным стандартом, который распространяется на все предприятия группы «Полюс», расположенные в Красноярском крае, Иркутской, Магаданской областях, Якутии, предусмотрена оплата санаторно-курортного лечения, отдыха детей работников, проезда к месту отдыха работника и членов его семей. Как рассказал PR-директор группы «Полюс» Антон Арнс, в 2011 году более 500 работников компании и членов их семей воспользовались бесплатными путевками. Им предоставлялась возможность самостоятельно выбрать место будущего отдыха из числа здравниц, расположенных на территории СНГ, в соответствии с профилем выявленного заболевания. «Все чаще работники отдают предпочтение здравницам, расположенным на территории Красноярского (в предгорье Западных Саян) и Алтайского края», – рассказал господин Арнс.

Не все предприятия готовы отказаться от непрофильных активов и предпочитают отправлять своих сотрудников в собственные санатории. Так, на балансе Бийского олеумного завода стоит санаторий-профилакторий «Нина». В структуру холдинговой компании «Барнаульский станкостроительный завод» входит санаторий-профилакторий «Станкостроитель». В 2012 году ООО «Финансово-промышленный союз „Сибконкорд«» выделит 12,6 млн руб. на содержание санатория-профилактория «Кристалл» и приобретение путевок для 90 ветеранов. «Наличие собственной санаторно-курортной базы позволяет предприятиям обеспечить своим сотрудникам хорошие условия для отдыха и заботы о здоровье без существенного увеличения заработной платы. Это также повышает лояльность сотрудников. Кроме того, данные учреждения создают дополнительные рабочие места, которые в целом повышают уровень социальной стабильности, в особенности когда речь идет о моногородах», – убеждена Анна Мишутина.

Еще одним важным механизмом продвижения на санаторно-курортном рынке Сибири является распространение путевок через профсоюзные организации. Такая

возможность появилась с 2007 года в рамках совместной работы Федерации независимых профсоюзов России, региональных объединений профсоюзов и «Профкурорта». Члены профсоюза имеют возможность приобрести путевки в подведомственные федерации здравницы с 20%-ной скидкой. Причем эти скидки распространяются и на их семьи. Как отмечают представители профсоюзов, данное сотрудничество выгодно не только работникам, но и санаториям — они получают заметное увеличение потока клиентов. Эта схема успешно работает в регионах Сибири. Как сообщила ведущий специалист отдела по организации санаторно-курортного оздоровления Алтайского краевого объединения организаций профсоюзов Ольга Бакчибаева, в 2011 году в Алтайском крае путевки с 20%-ной скидкой приобрели 543 человека. Наиболее востребованными были местные санатории «Барнаульский» и «Сосновый бор». Активно путевки покупали бюджетники.

По прогнозам BusinesStat, в период с 2011 по 2015 год число оказанных санаторно-курортных услуг в России вырастет на 8%. Расширение перечня услуг, лечебных программ привлечет больше отдыхающих. При этом, как отмечают участники рынка, сотрудничество предприятий и санаториев по-прежнему

будет одним из факторов формирования спроса на санаторно-курортные услуги. По данным начальника службы продаж ЗАО «Курорт Белокуриха» Михаила Шефера, в структуре продаваемых путевок на юри-

дические лица приходится примерно 50%. «Мы на протяжении многих лет сотрудничаем с такими крупными корпорациями, как «Росатом», «Роснефть» и «Газпром». Для нашего курорта корпоративные

программы очень значимы, поскольку позволяют построить стратегическое партнерство с предприятиями и иметь стабильный рынок сбыта путевок. В дальнейшем мы также планируем развивать корпоративное направление. При этом отмечу, что при корпоративных программах выгода от продажи каждой путевки ниже, чем при работе с физическими лицами, поскольку предприятиям предоставляются серьезные скидки. Но здесь курорт зарабатывает за счет объема продаж», — подчеркнул Шефер.

Аналогичную долю корпоративных клиентов занимают в портфеле заказов санатория «Обь». «Мы очень плотно сотрудничаем с предприятиями Алтайского края и других регионов Сибири — от небольших крестьянско-фермерских хозяйств до крупных шахт. Для санатория очень выгодно такое сотрудничество. Прежде всего тем, что мы получаем серьезные объемы продаж. Например, крупные компании покупают примерно по 50 путевок сразу. Кроме того, для нас важны различные госпрограммы по организации отдыха врачей, учителей, финансируемые за счет бюджета. Они тоже дают хорошие объемы продаж», — отметил директор санатория «Обь» Леонид Бакулин.

Михаил Палочкин,
Анна Гадалина

Кто еще оплачивает санаторно-курортное лечение

Санаторно-курортное лечение работающих граждан входит в перечень предупредительных мер, направленных на сокращение производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников (федеральный закон №125-ФЗ). Всего в этом перечне девять мер, одна из которых — санаторно-курортное оздоровление работников. Федеральное законодательство предоставляет работодателям возможность использовать до 20% от суммы страховых взносов в Фонд социального страхования (ФСС) РФ за предшествующий календарный год на финансирование предупредительных мер, направленных на сокращение производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными производственными факторами. Работодатель сам решает, на какую из предусмотренных законом мер направить эти средства.

За 10 лет реализации федерального закона №125-ФЗ 194 предприятия использовали возможность оплатить работникам 66,7 млн руб. за 2 976 путевок в санаторно-курортные учреждения Алтайского края — наиболее популярного места отдыха сибиряков. В 2011 году санаторно-курортное оздоровление прошли 467 работников (в 2010-м — 317), на это было израсходовано 16,5 млн руб. (в 2010-м — 10,8 млн руб.).

Санаторно-курортное лечение предусмотрено не только для работающих во вредных условиях, но и для получивших производственную травму или профзаболевание. В этом случае лечение — это один из этапов реабилитации пострадавших на производстве для их скорейшего возвращения к трудовой деятельности.

В 2011 году алтайским региональным отделением Фонда социального страхования РФ на санаторно-курортное лечение пострадавших на производстве было израсходовано 52,9 млн руб. Из 1 565 человек, прошедших реабилитацию, 272 человека прошли лечение в центрах реабилитации ФСС РФ. Итоги реабилитации за 2011 год — у 81 человека произошло снижение процента утраты трудоспособности.

В алтайском региональном отделении по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний зарегистрировано более 69 тыс. страхователей. По данным отчетности, на 1 января 2012 года численность работающих составила почти 831 тыс. человек, в том числе 124,5 тыс. человек занято на работах с вредными и опасными условиями труда.

4 октября 2012 года,
г. Новосибирск, кофейня «Шансонье», ул. Ленина, 20
10:00 — 14:00

Коммерсантъ®

Бизнес-завтрак с газетой «Коммерсантъ»

Издательский дом «Коммерсантъ» приглашает собственников и топ-менеджеров новосибирских компаний принять участие в бизнес-завтраке.

Тема встречи: РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ В РАЗВИТИИ СОТРУДНИКОВ.

Какие инструменты можно использовать в этом процессе самому руководителю?

Впервые тема мотивационного менеджмента была затронута на HR-конференции, прошедшей под эгидой ИД «Коммерсантъ» 28 июня 2012 года и получившей резонанс в профессиональном сообществе. Участники конференции обсудили основные вопросы, которые волнуют топ-менеджеров, HR-директоров компаний и руководителей отделов персонала в условиях профессиональной и кадровой нестабильности на рынке: привлечение и удержание персонала, мотивационные программы и т. д. и т. п.

В ПРОГРАММЕ: • Какие сотрудники нам нужны? • Как избежать демотивирующего поведения? • Коммуникация руководителя и сотрудника • Как установить мотивационную коммуникацию? • Эмоционально разумное лидерство • Работа с эмоциональным состоянием сотрудника • Обратная связь как средство мотивации • Исключение помех • Продуктивное разрешение конфликтов • Трансформация негативного отношения • Обращение к индивидуальной мотивации • Измерение мотивации • Выводы



Специальный гость — Наталья Богатова, управляющий партнер ГК «Конквест», проведет мастер-класс о мотивационном поведении руководителя, которое является главной движущей силой любого бизнеса. «У руководителей зачастую возникает иллюзия, что достаточно потратить денег на корпоратив, платить «по рынку» и все. А когда сотрудники начинают «неожиданно» класть заявления об уходе один за другим, руководитель недоумевает: «А что, собственно, я сделал(а) не так?» Ответы на этот вопрос мы будем искать и найдем в ходе мастер-класса, общаясь, разбирая кейсы и делая выводы совместно».

Наталья Богатова окончила факультет иностранных языков НГПУ. В 2002—2004 гг. получала образование в США в Robert J. Milano Graduate School of Management and Urban Policy (Нью-Йорк). Стояла у истоков нового направления в бизнесе ГК «Конквест». Ресторанное подразделение, объединяющее рестораны: Old Irish, Pub-501, Safari, Rock City, «Шансонье», «Водкин Дом», «На Даче», «Суши-Яма», Salsa. Автор и ведущий тренингов для руководителей.

Организатор

Коммерсантъ СИБИРЬ

<http://sibir.kommersant.ru>

По партнерству и участию обращайтесь:

Наталья Артемова, тел. (383) 212-02-42, 8-923-110-05-58, artemova@kommersant-nsk.ru

Маленькая Германия

Более 100 лет в Кулундинских степях Алтайского края живут немецкие колонисты. Сегодня в национальном районе проживает около 20 тыс. человек, почти половина из которых – потомки первых переселенцев.

В СТЕПЯХ АЛТАЙСКИХ

Массовое, организованное переселение немецких колонистов в Сибирь в начале XX века проходило в рамках столыпинской реформы. Село Полевое Алтайского округа Томской губернии, основанное в 1908 году, – отправная точка истории. «В начале 1907 года в Тиге Заградовской волости Херсонской губернии состоялся волостной сход граждан. Избранная комиссия из нескольких ходоков представляла 180 семей общим числом 882 человека, желающих переехать в Сибирь», – писал в своих воспоминаниях бывший учитель села Красный Дол. Один из ходоков – Яков Петерс – писал, что в Уфе они встретились с премьер-министром России Петром Столыпиным и обговорили с ним вопросы переселения немцев в Сибирь и на Амур. В начале мая 1907 года немецкая делегация выехала железной дорогой до Новониколаевска (Новосибирск), а оттуда – пароходом до Камня-на-Оби. Оценив те земли, которые Столыпин выделил для новых поселений, немцы пришли к выводу, что Кулундинские степи пригодны для ведения сельского хозяйства.

Для новых немецких поселений было выделено 60 тыс. десятин земли, по 2 тыс. десятин на село. Стоит отметить, что развитие немецких поселений в Алтайских землях проходило стремительно. Уже в 1910 году были основаны и почти отстроены деревни, началось экономическое развитие территории.

Осенью 1910 года Петр Столыпин приехал в Западную Сибирь и лично ознакомился с ходом проводимой им аграрной реформы. Яков Реймер, житель Немецкого района, не постеснялся и попросил провести к ним в колонию железную дорогу. «Это не просьба, а целая просьбища!» – воскликнул, как тогда писали в газетах, господин Столыпин, но тем не менее обещал и железную дорогу, и больницу, и почту. Постепенно обещания были выполнены, правда железная дорога, построенная уже после смерти Столыпина, в период Первой мировой войны, не дошла до немецких поселений, прошла только в Славгород. Но и это стало большим подспорьем крестьянам, возившим свое зерно в Камень-на-Оби, за 200 верст, что стоило очень дорого.

НОВАЯ ИСТОРИЯ АЛТАЙСКИХ НЕМЦЕВ

На протяжении всего времени своего существования Немецкий



национальный район занимал лидирующие позиции в сельском хозяйстве Алтайского края, особенно в отрасли молочного животноводства. По поголовью коров он и сегодня на втором месте. В сельском хозяйстве района занято более 2,5 тыс. работников, что превышает 50% от всего работающего населения в районе.

Немецкий национальный район – один из крупнейших в Алтайском крае по производству животноводческой продукции. В год алтайские немцы производят более 44 тыс. т молока, около 6 тыс. т мяса и более 394 тыс. штук яиц. Практически все хозяйства района имеют федеральную лицензию, позволяющую заниматься племенным разведением красной степной породы Кулундинского типа крупного рогатого скота. В 2007 году был введен в эксплуатацию животноводческий комплекс на 500 голов в СХА ПЗ «Степной». В 2011 году запущен крупнейший за Уралом животноводческий комплекс на 2,2 тыс. голов в компании «Кусакское».

В Немецком районе последние годы бурно развивается сельский туризм. Активное участие в этом принимают хозяйства района. Большой популярностью у туристов, отдыхающих летом на Яровом,

пользуются экскурсионные поездки в Редкую Дубраву, где гости могут купить изделия из меха с местной зверофермы, полюбоваться на диковинных для этих мест страусов, павлинов, фазанов, цесарок, вьетнамских свинок, и в Подсосновое. Гордость жителей этого села – верблюды и пони.

Мясная и молочная продукция, произведенная компанией «Брюкке», – главный бренд национального района. Современные перерабатывающие комплексы – мясокombинат и мельница в Гальбштадте, маслозавод завод в Гришковке – были построены на средства инвесторов из Германии. Ежедневно мукомолы «Брюкке» отгружают потребителям около 40 т готовой продукции. Приобрести ее можно не только в магазинах Алтайского края, но и на Дальнем Востоке и в северных регионах.

Коневодством в районе особенно активно занимаются в СХА ПЗ им. Кирова, СХА ПЗ им. Карла Маркса, компаниях «Алтай» и «Кусакское». Хорошие кони здесь – на вес золота, они постоянные участники не только районных, но краевых конноспортивных соревнований. По зрелищности конные скачки, ежегодно проходящие в Редкой Дубраве, – вне

конкуренции. Одним из уникальных в Немецком национальном районе является СХА ПЗ им. Карла Маркса. Помимо молочного скотоводства и растениеводства здесь занимаются пчеловодством, разводят пушных зверей, а также имеют собственную перепелиную ферму, продукцию которой разбирают рестораны краевой столицы. На высоком уровне качества работает Гришковский маслозавод. В сентябре 2010 года к своим многочисленным наградам он добавил две золотые медали специализированного конгресса «Молочная промышленность Сибири».

Еще одна особенность района – развитая социальная инфраструктура, которая включает в себя 12 средних и одну основную школу, 11 детских садов. Кроме того, в районе работают Дома культуры и сельские клубы, библиотеки, школы искусств и музыкальные школы, межпоселенческий музей истории района, 12 центров немецкой культуры и столько же спортивных комплексов. Все проекты по развитию немецкого языка, культуры и социальной инфраструктуры реализуются в районе при активном участии Фонда поддержки российских немцев «Алтай».

Игорь Посталенко

Олимпийская бронза

В юбилейный, 75-й год с момента образования Алтайского края региону сделали хороший подарок одни из лучших спортсменов края. Они не только вошли в состав олимпийской сборной России, но и привезли из Лондона медали. За выступлением наших олимпийцев – пловца Андрея Гречина, атлета Сергея Шубенкова и дзюдоиста Ивана Нифонтова пристально следили все равнодушные жители Алтайского края. Кстати, для Сергея Шубенкова и Ивана Нифонтова в Лондоне был олимпийский дебют, а вот Андрей Гречин – бывалый олимпиец, в 2008 году он выступал в Пекине. Поездка в Великобританию стала для всех троих успешной.



АННА ЗАЙКОВА

ГРЕЧИН «ВЗЯЛ» АВСТРАЛИЮ

На третий день Олимпийских игр в Лондоне у алтайского пловца Андрея Гречина и команды появилась возможность в эстафете 4 × 100 м вольным стилем принести медаль в копилку сборной России. Во втором квалификационном заплыве они прошли в финал с третьего места, уступив лишь австралийцам и американцам. А в финале, который проходил в этот же день, российские спортсмены добились успеха и добавили в копилку сборной бронзовую медаль, опередив австралийцев. Андрей Гречин и компания разделили пьедестал почета со спортсменами из Франции (1-е место) и США (2-е место).

Сразу после выступления Андрей Гречин делился своими эмоциями с журналистами: «У меня и от тренеров сборной России, и от личного наставника Геннадия Турецкого была одна установка – не упустить на первом этапе лидера сборной Австралии Джеймса Магнуссена. Но немного не вышло сделать хорошую такую заводку. Зато получилось проплыть вместе со всеми».

Андрей отметил, что ему удалось выступить лучше, чем на последнем чемпионате мира на такой же дистанции. «Думаю, эта медаль – твердая четверка, – оценивает выступление сборной алтайский пловец. – Первая пятёрка коснулась бортика примерно в одно время. А если говорить о провале австралийской команды, то, по-моему, когда команды вышли на старт, на надежды австралийцев всем уже было наплевать. Все хотели не отпустить их далеко со старта и надеялись на собственные силы и помощь партнеров».

Помимо этого призового заплыва Андрей Гречин выступал в эстафетах 4 × 100 м комбинированная и заплыве на 50 м вольным стилем. Там добиться медалей ни командой, ни в одиночку не удалось. Бронза Гречина 29 июля стала первой в копилке Алтайского края на этой Олимпиаде.

В детстве Андрей боялся воды. «Никогда не забуду свой первый заплыв от мамы к папе на озере Балхаш. И катера на воздушной подушке. Наверное, самые сильные детские воспоминания», – говорит алтайский пловец.

«У Андрея в детстве были проблемы со здоровьем, и я повела его в бассейн, чтобы он научился плавать, укрепил дыхательный аппарат, – говорит мама пловца Татьяна Гречина. – Андрею понравилось заниматься, а тренеры говорили, что у него есть способности. Но о большом спорте вообще никто не думал».

АМЕРИКАНЕЦ НА ЛОПАТКАХ

Вторая медаль в копилку алтайской сборной в Лондоне звонко упала благодаря дзюдоисту Ивану Нифонтову. Хоть он и настраивался перед играми только на золото, но любая медаль Олимпийских игр – это уже большой успех для спортсмена. Иван выступал в весовой категории до 81 кг. До полуфинала он встретился на татами с бельгийцем и канадцем. В полуфинале ему противостоял спортсмен из Кореи, который не пустил Ивана в финал, но у алтайского борца был еще шанс побороться за бронзу. Встретившись в бою за третье место с борцом из США, наш спортсмен сделал все, чтобы победить.

На пьедестал почета алтайский дзюдоист поднялся вместе с корейцем и немцем. «Конечно, я мечтал о первом месте, но и эта медаль для меня как золото, – сказал после боя

Иван Нифонтов. – Я безумно благодарен судьбе, ведь у меня и этого могло не быть. Полгода назад я серьезно травмировался, и вообще мог не принять участие в Олимпиаде. Спасибо тренеру, что верил в меня». Эту победу Иван посвятил всем своим родным и близким, тем, кто прошел этот трудный путь вместе с ним.

Еще до Олимпиады мама Ивана Нифонтова Вера рассказывала алтайским журналистам о том, как сын связал свою жизнь со спортом. «Ваня сам выбрал дзюдо, – говорит мама бронзового олимпийского призера. – Мы тогда жили в Павлодаре, он пошел в секцию за компанию со своими друзьями из нашего двора. Никаких метаний, как часто бывает у мальчишек, не было. С первого раза – и навсегда. Как-то после тренировки он пришел домой и сказал: «Я стану чемпионом мира». Мы посмеялись, никто же не предполагал, что так все и получится!»

Родители сначала приняли занятие Ивана дзюдо за обычное мальчишеское увлечение. «Потом мы, конечно, поняли, что все серьезно, и поверили в него. Ваня в деда – физически очень сильный. Я с уважением отношусь к выбору сына. Всегда считала так: не важно, какая профессия выбрана, главное, чтобы человек был хороший. Когда сын имеет цель, его нужно просто поддерживать. Даже если в том деле, которым он занимается, есть какие-то недостатки, он должен знать, что ты закрыт, что за него болеют. И для

Министр спорта России

Виталий Мутко направил правительственную телеграмму на имя губернатора Алтайского края Александра Карлина, в которой поздравил спортивную общественность края с двумя олимпийскими медалями, завоеванными представителями Алтая на Играх в Лондоне: «Вклад вашего региона в развитие спортивной отрасли стра-

ны позволил добиться результата на самом высоком международном уровне. Благодарю за внимание, которое вы уделяете развитию физической культуры и спорта, и оказанную помощь при подготовке к Играм XXX Олимпиады в Лондоне. Прошу отметить всех, кто ответственен за подготовку спортсменов, особенно личных и детских тренеров.

Также прошу рассмотреть возможность организации торжественной встречи спортсменов-олимпийцев и предусмотреть меры по их поощрению в целях дальнейшего развития и закрепления достигнутого результата. Прошу продолжить активное развитие материально-технической базы спорта в вашем регионе. Желаю счастья, успехов и новых побед».

Вани, я знаю, это очень важно», – утверждает Вера Нифонтова.

«Уверен, в ближайшие годы у Ивана появится еще больше поводов бывать в Барнауле, – утверждает тренер Игорь Вотяков. – Мы обсуждали с губернатором края Александром Карлиным вопрос строительства в Барнауле центра единоборств и открытия спортивной школы по дзюдо имени Ивана Нифонтова. В настоящее время готова проектно-сметная документация, есть основания рассчитывать, что в следующем году начнется строительство».

ДЕБЮТ С БАРЬЕРАМИ

Не таким удачным, как для Андрея Гречина и Ивана Нифонтова, стало выступление в Лондоне для Сергея Шубенкова – медалей он домой не привез. Но не будем забывать о том, что среди алтайских олимпийцев Сергей самый молодой. Спортсмену еще не исполнилось 22 лет. Так что у Сергея еще все впереди. Дойти до полуфинала для молодого спортсмена – хороший результат, но плох тот спортсмен, кто не стремится к пьедесталу. Так и Сергей. К тому же он с ним уже знаком: за несколько недель до Олимпиады он стал первым на чемпионате Европы на дистанции 100 м с барьерами. Так что свой подарок родному краю Сергей Шубенков тоже преподнес. К тому же его результат на чемпионате Европы – 13,09 секунды – стал рекордом страны.

«Слишком сильно хотел выиграть, – говорит после Лондона Сергей. – В этом причина неудачи. Начал очень хорошо, но потом наткнулся на один барьер, на второй, на третий... Точно не знаю, какие допускал ошибки, надо пересматривать забег».

По всей видимости, молодой атлет извлек урок из выступления на Олимпиаде, так как уже через пару недель занял второе место на соревнованиях «Деканейшн» во Франции, уступив бегуну из США. Спустя еще неделю на международных соревнованиях в Австрии он повторил рекорд страны – пробежал 100 м с барьерами за 13,09 секунды и стал первым.

Наталья Шубенкова, мама Сергея, которая сама занималась легкой атлетикой и в 1986 году стала серебряным призером континентального первенства в легкоатлетическом семиборье, после чемпионата Европы сына предупредила: «Не думай, что ты уже чемпион. Учти, соперники в предварительных стартах до конца не выкладывались». А он: «Мама, я ведь тоже в конце расслабился». «В решающем забеге мне показалось, что он снова слишком рано стал финишировать, падать на финиш грудью. Помните, на молодежной Европе такой же ранний финиш едва не стоил ему золота?» – переживает за своего сына Наталья Шубенкова.

Игорь Посталенко










75
лет
Алтайский Край

