



Полевской городской округ



Александр Ковалёв

Всё больше моногородов — где вся экономика строится вокруг одного градообразующего предприятия — приходят к необходимости создания производственных площадок для привлечения малого и среднего бизнеса. Своим опытом взаимодействия со средним и малым бизнесом поделился глава Полевского городского округа Александр КОВАЛЁВ.

— Как вы оцениваете ситуацию в среднем и малом бизнесе в своём городском округе?

— Конечно, всё не так радужно и просто, собственно, как и в России в целом. Мы видим некоторую стагнацию. Но тем не менее мы открываем новые предприятия, устраняем для них административные препоны, чтобы дело не стояло на месте. Роль власти в том и должна состоять. Когда власть готова работать с бизнесом, содействовать развитию экономики на своей территории, тогда и бизнес будет активно расширяться. Несмотря на нелёгкие времена, мы даже сегодня рассматриваем площадки для других предприятий. Например, уже есть инвестор, готовый зайти на криолитовый завод.

— В современных условиях выживать на рынке непросто. Что ещё входит в поддержку со стороны властей?

— Полевской городской округ начал одним из первых в Свердловской области помогать бизнесу с приватизацией имущества, стал отчуждать муниципальную собственность и земли в пользу предпринимателей. Кроме того, ещё предыдущая дума утвердила ряд преференций и льгот для субъектов бизнеса, этими механизмами мы пользуемся и сейчас. Ещё нужно понимание, что инвестиции должны приносить доход в бюджет муниципалитета. Это уже вопрос не только к местным властям, но и к вышестоящим структурам, к Федерации. Важно, чтобы дивиденды от вложенных в производство средств не расплылись где-то наверху, а всё-таки доходили до территорий.

ДЕЗИТОЛ — самый надёжный барьер от микробов

В городе Полевском открылось производство новых уникальных продуктов для медицины.

О том, как появилось и дошло до стадии производства изобретённое уральскими учёными антимикробное покрытие, рассказывает руководитель группы разработчиков ООО «УралНанотех» Дмитрий БУГАЕВ:

— Есть в медицине одна серьёзная проблема: короткий срок действия препаратов для дезинфекции. Средств различных много, но все они, высыхая, перестают действовать. По существующим нормам в медицинских учреждениях в большинстве помещений мероприятия по дезинфекции проводятся два раза в день. Одно из самых «грязных» мест в больницах и поликлиниках — дверные ручки. Сколько людей, больных и здоровых, к ним прикасалось, догадаться нетрудно. И таких мест много. Существующие методы дезинфекции малоэффективны, отсюда и внутрибольничные инфекции, и заражения болезнетворными микробами, бактериями здоровых в этом отношении людей, повторное лечение... По данным Национальной концепции профилактики инфекций, связанных с оказанием медицинской помощи, эта проблема наносит экономический ущерб России до 10-15 миллиардов рублей в год.

Вот и возник замысел найти решение этой проблемы с привлечением последних достижений науки и техники, в том числе с использованием нанотехнологий. Что примечательно, от идеи до запуска производственного участка потребовалось три года, темпы для создания уникального, не имеющего аналогов в мире медицинского препарата, по нынешним временам очень хорошие.

— Итак, с поставленной задачей и её исполнением всё понятно. Так что же это за препараты?

— ДЕЗИТОЛ-С предназначен для обработки твёрдых поверхностей: потолков, стен, дверей и дверных ручек, оборудования и др. Неоднократные опыты показали, что если поверхность дополнительно не обрабатывается, то плёнка создаёт антимикробную защиту, которая сохраняет активность до года. На стенах, которые иногда моют, покрытие держится полгода, а на дверных ручках — две-четыре недели. Причём натурные эксперименты проведены не только в лабораториях, но



Дмитрий Бугаев

и в больницах Екатеринбург, Челябинска, в медучреждениях Уфы, Красноуфимска. Результаты просто поразительные. Шесть больниц уже закупили наши препараты, есть ещё желающие.

ДЕЗИТОЛ-В — это тоже жидкий состав, призванный решить другую медицинскую проблему: предотвратить попадание микробов на операционное поле, а значит, и в открытую рану больного. Он наносится на кожу пациента, быстро высыхает и создаёт дышащую антимикробную полимерную плёнку, обеспечивающую фиксацию собственной микрофлоры, и гибель попадающих на неё микроорганизмов. Также существует состав для обработки рук медицинского персонала. Он способен обеспечить защиту рук под медицинскими перчатками до 12 часов.

Третий продукт — в виде геля для бытового применения. Этот вариант предназначен для дезинфекции рук в любое время и в любом месте, достаточно растереть ладонями пару капель. Сейчас многие пользуются обычными влажными салфетками с моющим, а не дезинфицирующим эффектом, при этом большое количество микробов остаётся на руках, удаляется только видимая грязь. ДЕЗИТОЛ-гель позволяет именно убить микроорганизмы, в том числе вызывающие различные заболевания. Во-первых, продукция ДЕЗИТОЛ может использоваться не только в медучреждениях, но и во всех учреждениях с повышенными санитарными требованиями — детские сады, школы, торговые центры и так далее.

— А мир заинтересовался этими препаратами?

— Да, конечно. В финальной стадии находится процесс регистрации в Евросоюзе, Египте и Узбекистане. Разработкой уральских учёных заинтересовались в Германии, Израиле, Бразилии, в африканских и других странах. Наш производственный участок в Полевском способен выпускать до 540 тонн продукции в год. Реализация будет организована через дилерскую сеть в России и за рубежом. Уже есть партнёры в Московской, Тюменской, Челябинской областях, в Башкортостане, Чехии и Узбекистане.

— А есть ещё интересные задумки?

— В настоящее время у нас много новых интересных идей. Практически завершена работа над препаратом длительного действия в виде спрея для уничтожения запаха в обуви, вернее, микробов, из-за деятельности которых и образуется неприятный запах. Перспективы у всех препаратов хорошие. Обязательно продемонстрируем их возможности и расскажем о новых разработках на нашей уральской выставке «Иннопром».

Станислав БОГОМОЛОВ

ООО «Уральский центр нанотехнологий» Dezitall®
8-800-775-52-55
620028, г. Екатеринбург,
ул. Кирова 28/1, а/я 103
Тел. +7 (343) 270-75-52,
270-75-30
Факс (343) 270-75-41
www.dezitall.ru
info@dezitall.ru





Итальянская плитка с российским акцентом



Виктор Rogozin

История этого предприятия началась в самом начале «нового времени», когда бизнес только-только становился на ноги и мало кто представлял себе, что можно зарабатывать не только на продаже импортной одежды, что нужно думать о перспективе, о будущем. А уж о том, чтобы создать производство, которое продержится больше двух десятков лет... О таком в те лихие дни и подумать никто не смел.

Но именно тогда, в лихом 1993 году, команда бизнесменов, которая занималась в основном металлургией, решила освоить производство итальянской кафельной плитки. А что? Отличная идея — отечественных облицовочных материалов почти нет, а если и есть, то такие, что без слёз не взглянешь. Но люди-то уже хотят отделывать квартиры по-новому, они готовы покупать дорогие и качественные материалы.

Они уже увидели итальянскую, испанскую, немецкую плитку. Как говорят сегодня — ниша была свободна. Вот и решила команда специалистов освоить в Екатеринбурге производство керамической плитки по итальянской технологии и с итальянским дизайном.

Базой для нового производства, зарегистрированного в 1994 году, стал завод керамических изделий. И название «Пиастрелла» быстро и прочно вошло в нашу жизнь.

«Пиастрелла» работает на полную мощность и сегодня. Только уже на новой производственной площадке, и изготавливается здесь уже не керамическая плитка, а современный керамогранит различных размеров и расцветок. Лишь название да технологические связи с Италией и остались с прежних времён. О том, с чего начиналось одно из самых крупных производств керамической плитки в России, о планах и перспективах мы попросили рассказать исполнительного директора предприятия Виктора РОГОЗИНА.

— Виктор Иванович, насколько быстро удалось вашей команде освоить рынок?

— Идея была очень удачной. Даже кризис 1998 года пошёл на пользу производству. Тогда, собственно говоря, впервые остро встала проблема импортозамещения. Резко выросший спрос поднял производство. Склады были пустыми. Это трудное время нам стало толчком к росту.

— А почему остановились именно на итальянской плитке?

— Потому что испанцы и итальянцы были в те времена законодателями моды в плитке (итальянцы, кстати, сохраняют эти позиции и сегодня). У них много солнца, много глины, отсюда и давняя традиция.

— Но почему решено было перенести производство из Екатеринбурга?

— В 2000 году мы начали понимать, что на старой площадке развиваться уже сложно. И одновременно появилась идея начать производство керамогранита, который уже давно продавался в Европе, а в России только-только появился. Интерес к этому материалу был большой, и мы решили попробовать. Эксперимент, как видите, оказался удачным.

В ноябре 2000 года мы пришли на площадку завода ЖБИ в Полевском. У нас было три варианта площадок — и эта оказалась оптимальной. Большая площадь, хороший производственный корпус, вся инфраструктура — автомобильная и железная дорога, все энергоносители на площадке. По совокупности критериев и выбрали. Завод стоял до нашего прихода года три или четыре. Год ушёл на то, чтобы развернуть производство, и примерно через год, в декабре 2001-го, мы выпустили первую плитку. Тогда у нас работала одна линия. Коллектив примерно в 125 человек. Делали мы в то время полтора миллиона квадратных метров плитки в год.

— Судя по всему, останавливаться на достигнутом вы не стали?

— Конечно. И следующим важным этапом стал 2005 год, когда мы поставили вторую линию, которая позволила увеличить производительность до 3,5 миллиона квадратных метров в год. Естественно, вырос коллектив, появилось новое оборудование, расширилась номенклатура, удалось внедрить новые форматы. Если до того мы делали плитку размером только 30х30 сантиметров, то в ходе реконструкции освоили форматы 40х40 и 60х60 сантиметров.

В 2007 году у нас появился партнёр — компания «Полигрес», которая полирует нашу большеформатную плитку, и таким образом мы ещё увеличили ассортимент. Следующим значительным годом для нас стал 2009-й, когда мы провели модернизацию и добавили один пресс.

— Насколько мне известно, сегодня вы вновь готовите производство к большим переменам?

— В прошлом году мы начали большой проект по развитию производства, который предусматривает пять этапов, и закончить работу мы планируем в 2020-2022 годах. Целый год понадобился на то, чтобы проектная организация разработала документы на строительство нового производственного здания. Сегодня проект готов, и на него уже получено положительное заключение экспертизы. Уже в августе мы начинаем строительство большого корпуса размером 60 на 60 метров, где будет установлена третья производственная линия. Здесь важно, что, развивая производство, мы снижаем себестоимость.

— Но на рынке сегодня нет дефицита. Вы уверены, что столько керамогранита будет раскупаться?

— Наша продукция востребована и потому, что номенклатура у нас очень интересная. Заводов, производящих керамогранит, много, но та линейка, которую предлагаем мы, отличается цветом. Моноколоры (одноцветная плитка) — это наш конёк, и мы в этом смысле востребованы. Сегодня мы выпускаем четыре миллио-

на квадратных метров в год. Третья линия позволит выйти на шесть миллионов, а с четвёртой линией мы сможем делать уже восемь миллионов квадратных метров плитки в год.

Ёмкость российского рынка сегодня российскими производителями не закрывается, так что ниша есть.

— В какой стране будете покупать оборудование для новой линии?

— К сожалению, в России такое не производится, это наша беда. Знаете, 90 процентов оборудования для изготовления керамической плитки в мире производится в Италии.

— Повлиял ли на проект рост валютного курса?

— Мы не можем изменить ситуацию, но проект пока сокращать не планируем. После строительства второй линии мы достаточно долго находились в режиме выплат кредита в один из российских банков. Мы неоднократно пытались работать с итальянскими банками, но там достаточно жёсткие условия, да и непредсказуемость курса накладывает отпечаток. Так что кредиты и дальше планируем брать в нашей стране.

Два года назад мы полностью погасили все долги и с тех пор работали на будущие проекты, на этот проект. Сегодня мы считаем возможным взять кредит для покупки оборудования. Если не будет больших изменений на валютном рынке, у нас нет никаких препятствий выполнить всё задуманное. Мы рассматриваем альтернативный, в том числе китайский вариант. Но это чуть позже, примерно в 2016 году, когда настанет время покупать технику. Сейчас у нас главная задача — это строительство корпуса.

— У вас на предприятии установлена сложная техника, работать с которой тоже нужно уметь. Как решается кадровый вопрос? Кто работает у вас сегодня?

— Когда мы сюда приехали, нас было из Екатеринбурга человек 15. Эти люди плитку уже производили и понимали в производстве. Мы объявили конкурс и набрали здоровых людей с руками и головой. Сегодня у нас сложившийся коллектив. Основные профессии освоили жители города Полевского и села Косой Брод. Учим людей сами, хотя вопрос подбора персонала, конечно, достаточно сложный. Тем более сейчас производство будет развиваться в направлении автоматизации, компьютеризации и нужен персонал именно с такими знаниями.

— А кто поставляет для вас сырьё?

— Материалы на 70 процентов уральские — это полевой шпат и каолины из Свердловской и Челябинской областей. Но вот белую глину (это 30 процентов рецепта) нам приходится везти с Украины: белоглинистые глины расположены в основном там — это первое. И второе — качественная добыча организована именно в Донецкой области. В России, к сожалению, месторождений с подобным качеством и технологией добычи просто нет.

Само месторождение расположено на территории, которую контролируют официальные киевские власти, а доставлять составы приходится по территории ДНР.

В прошлом году нервно за этим следили, понимая, что мы ничего не сможем сделать.

Конечно, мы не дремлем и изучаем все российские материалы, которые могут заменить украинские.

— Такая популярность обеспечивается тем, что на цену плитки не влияет курсовая разница?

— Рост валюты и цен на производство тоже влияют: красители у нас импортные. К доллару привязана цена глины, цена запчастей для импортного оборудования. Что можем, мы находим в России, но это тоже в основном импортные поставки. Тем не менее, цена повышается всё равно не пропорционально курсу валюты — у нас же не стопроцентная зависимость от импорта.

— Когда слушаю вас, кажется, что всё в «Пиастрелле» идёт без сучка и задоринки. Так ли это, или вам в самом деле так везёт, что трудности обходят вас стороной?

— Везёт тому, кто везёт. Трудностей было много, но рациональный подход и постоянная работа — это два элемента, которые позволяют решать самые сложные задачи. Ну, может, конечно, ещё и везёт немножко.

— А как складываются отношения с местными властями? Как известно, от них немало зависит...

— У нас достаточно хорошие отношения были с руководителями всех администраций Полевского. Со всеми мы находим общий язык, потому что понимаем — есть власть, есть общие задачи и надо работать вместе. Возможно, именно поэтому на уровне администрации мы всегда имели поддержку.

Сегодня у нас работает уже 320 человек, а реализация нового проекта увеличит количество персонала вдвое. Наша работа — это и отчисления в бюджет, и благотворительная помощь, потому что мы стараемся помогать. Увеличивается оборот, появляются новые возможности. И главы, я подчёркиваю, все главы администрации, с которыми мы работали и работаем, относились к нам с пониманием. Конечно, и мы стараемся помогать городу — поддерживаем музыкальную школу, не отказываемся больницам, когда они просят помочь с плиткой. Мы живём и работаем в одном городе, а потому социальная ответственность для нас — это не красивые слова и длинные разговоры, а конкретная помощь тем, кто в ней нуждается.

Алла БАРАНОВА

ЗАО «Компания Пиастрелла»

Свердловская область,
г. Полевской, Восточный
промышленный район, 6/1
Отдел сбыта
Тел. (343) 216-12-60,
petrov@piastrella.ru



Везёт тому, кто везёт. Трудностей было много, но рациональный подход и постоянная работа — это два элемента, которые позволяют решать самые сложные задачи.



После модернизации на предприятии установили оборудование, которое помогло расширить цветовую гамму плитки и увеличить производительность

Городской округ «Город Лесной»



Виктор Гришин

Глава городского округа «Город Лесной» Виктор ГРИШИН рассказал о том, почему предпринимательство должно работать в связке с градообразующим предприятием и почему городской округ достоин стать территорией опережающего развития.

— Виктор Васильевич, в чём особенности развития малого и среднего бизнеса в Лесном?

— Малому и среднему бизнесу требуется поддержка, независимо от того, где он развивается. Сегодня наше ЗАТО открыто для любого вида предпринимательской деятельности. В городе работает 1748 субъектов малого и среднего предпринимательства. Если год назад в этой сфере экономики было занято 16-17 процентов населения, то сейчас эта цифра составляет уже 21,4 процента. В основном малый и средний бизнес представлен торговлей, сферой услуг и небольшим производством — есть и мебельные мастерские, и швейные ателье. Не хватает только малых предприятий, которые бы обеспечивали продукцию градообразующее производство — Электрохимприбор.

— Что необходимо, чтобы бизнес начал работать на основное производство?

— Город Лесной активно включился в работу по реализации закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации».

В первую очередь мы сориентировали бизнес на взаимодействие с основным предприятием и обозначили, какие комплектующие для него требуются. А сейчас оказываем содействие уже существующим субъектам малого и среднего предпринимательства и вовлекаем в эту сферу новые субъекты. Город может стать северной точкой развития Свердловской области. В нём есть достаточный потенциал для успешного взаимодействия бизнеса с градообразующим предприятием, для решения задач импортозамещения, для производства востребованной на рынке гражданской продукции (базальтовое волокно и изделия на его основе) и реализации новых инвестиционных проектов. Городскому округу есть что предложить инвесторам, и можно с уверенностью заявить: он готов стать территорией опережающего развития.

От военного атома — к мирному электричеству

Комбинат «Электрохимприбор» нацелился на выпуск электротехники



КОМБИНАТ

ЭЛЕКТРОХИМПРИБОР

ПРЕДПРИЯТИЕ ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСАТОМ»

30 марта 2015 г. вступил в силу Федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития в РФ». Госкорпорация «Росатом» разработала в связи с этим стратегию создания ТОРов в закрытых «атомградах». О том, какие надежды связывают с реализацией этого закона свердловские ядерщики, рассказал генеральный директор ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» Андрей НОВИКОВ.

— Андрей Владимирович, насколько важно для вашего предприятия, чтобы город Лесной получил статус ТОРа?

— Конечно, реализация федерального закона о территориях опережающего социально-экономического развития для нас интересна и значима. Понятно, что для Лесного основным градообразующим предприятием является наш комбинат «Электрохимприбор», на нём занято около трети всего трудоспособного населения города. Наше предприятие чувствует себя уверенно: госзаказ увеличивается, выпуск прочих видов продукции тоже растёт. И уровень безработицы в Лесном, как и в других закрытых городах Росатома, очень низкий — менее 1,5 процента. Комбинат переходит на новый уровень развития, технически перевооружается, производительность труда растёт.

— Какие первые шаги делаются для создания ТОРов?



Андрей Новиков

— Мы вместе с городской администрацией Лесного создали рабочую группу, которая прорабатывает вопросы, связанные с реализацией положений законодательства о ТОРах. В настоящее время эта группа занимается отбором проектов и выбором площадок для их реализации. Ведь установленный законом специальный режим предпринимательской деятельности в ТОРах очень привлекателен. Это и нулевая ставка по налогу на прибыль, зачисляемому в федеральный бюджет, и пониженная ставка по этому налогу, зачисляемому в бюджет субъекта РФ, и освобождение от налога на имущество, и пониженные тарифы по страховым взносам. Предпринимателей, желающих воспользоваться такими льготами, у нас хватает.

— А с региональными вла-

стями вы взаимодействуете в решении этих вопросов?

— Конечно. Ведь наше предприятие задействовано в областной кооперации — как в выполнении госзаказа, так и в выпуске гражданской продукции. Чтобы вести успешную экономическую политику и поддерживать социальную стабильность в регионе, областному руководству очень важно отслеживать, как развиваются производительные силы и распределяются трудовые ресурсы в различных муниципальных образованиях. Поэтому для создания в тех или иных муниципальных образованиях ТОРов формируются наблюдательные советы, в которые входят представители не только городских администраций и градообразующих предприятий, но и региональных органов власти и управления.

— Генеральный директор Росатома Сергей Кириенко говорил недавно о необходимости разработки для каждого ЗАТО чёткой программы, в основу которой важно положить конкретные проекты. И приводил примеры, что для Трёхгорного — это проект станкостроительного кластера, для Снежинска — кластера ядерной медицины. У вас проект создания конкретного кластера есть?

— Мы около пяти лет назад начали выработку основных направлений, по которым следует развиваться нашему предприятию. Чтобы не расплываться, выделили порядка пяти направлений. Пожалуй, важнейшим из которых, как показал накопленный опыт, является производство электротехники. Причём электротехники высокого класса напряжений и токов. Комбинат имеет хорошую производственно-технологическую и испытательную базу для выпуска высококачественных трансформаторов тока, элегазовых выключателей. Эта тема интересна и Росатому, и другим предприятиям отечественной электроэнергетики при создании новых генерирующих мощностей. Кстати, это очень важно и с точки зрения импортозамещения, поскольку до недавнего времени основную массу подобных сложных электротехнических устройств наши энергетики закупали только за рубежом. Так что

Комбинат имеет хорошую производственно-технологическую и испытательную базу для выпуска высококачественных трансформаторов тока, элегазовых выключателей. Эта тема интересна и Росатому, и другим предприятиям отечественной электроэнергетики



Город Лесной может стать территорией опережающего развития уже в ближайшее время

АЛЕКСАНДР ЗАМЦЕВ

От военного атома — к мирному электричеству



С этой проходной связана жизнь всего города Лесного



Многие начинают работать на предприятии ещё в студенческие годы

ДОСЬЕ

ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» является одним из ведущих предприятий ядерно-оружейного комплекса Государственной корпорации «Росатом». Кроме работ по государственному оборонному заказу, специализируется на выпуске широкого спектра гражданского оборудования для атомной, нефтегазовой, электроэнергетической отраслей. Комбинат основан в 1947 году, находится в городе Лесном, Свердловской области. В настоящее время в ЗАТО Лесной проживает 51 тысяча человек, из них более 9 тысяч работают на комбинате «Электрохимприбор».

➤ Считаю целесообразным создание на базе нашего комбината электротехнического индустриального парка с поэтапным превращением его в кластер.

— **А возможно ли создание на базе вашего комбината совместных предприятий с зарубежными компаниями?**

— Это не исключается. Хотя сегодня мы являемся федеральным государственным унитарным предприятием (ФГУП) и в рамках действующего законодательства можем создавать только дочерние предприятия, в перспективе планируются законодательные изменения, которые позволят нам создавать и СП. Поэтому мы уже сейчас ведём переговоры и с фирмой «Сименс», и с несколькими южнокорейскими предприятиями о возможностях сотрудничества, о перспективных совместных проектах.

— **Но участвовать в создании малых и средних отечественных предприятий статус ФГУПа позволяет?**

— Как я уже сказал, у нас уже сегодня есть дочерние предприя-

тия, существующие как акционерные общества. После 2017 года ФГУПов у нас в стране не будет, все они акционируются. Но для восьми важнейших предприятий ядерно-оружейного комплекса Росатома, включая наш комбинат, учреждается статус Федеральной ядерной организации. Этот статус расширит наши возможности по созданию дочерних предприятий, в том числе малых и средних. Сейчас, кстати, у нас завершается процесс создания дочернего предприятия по производству трансформаторных подстанций, продукция которого очень востребована на рынке, в том числе и в связи с западными санкциями против России.

— **На деятельности комбината эти санкции сказались?**

— В целом на деятельности корпорации «Росатом», конечно, сказались. А что касается непосредственно нашего комбината, то мы их чувствуем в гораздо меньшей степени. Потому что гособоронзаказ мы выполняли и выполняем вообще без какого-либо привлечения импортных комплектующих, использовали и используем только российские. Зато санкции

подтолкнули нас к поиску возможностей расширения импортозамещающих производств.

— **Губернатор Свердловской области подписал указ о включении вас, Андрей Владимирович, в состав совета по реализации программы «Уральская инженерная школа». Наверное, это и оценка вклада вашего комбината в сохранение и развитие этой школы?**

— Закрытые города атомной отрасли всегда отличались наличием высокоинтеллектуальной элиты, обладающей инновационными знаниями. Когда в нашей стране началась реализация атомного проекта, 70-летие которого мы будем отмечать в сентябре, лучших специалистов сюда свозили со всей страны. Сейчас нам тоже требуются специалисты высочайшего уровня, но привлечь их надо уже иными методами — достойной зарплатой, социальными гарантиями. Для этого у нас делается многое. Например, реализуется программа «Жильё», по которой предприятие субсидирует специалистам процентную ставку по ипотеке. А ещё один из путей комплектования предприятия кадрами — подготовка высококлассных специалистов здесь, у нас. Эту функцию успешно выполняют работающие в нашем городе политехникум, а также филиал Национального исследовательского ядерного университета МИФИ. Комбинат активно помогает этим учебным учреждениям, в том числе назначением стипендий студентам, грантов преподавателям. За-

ключаем договоры об участии студентов вуза в научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах комбината, что, с одной стороны, стимулирует студентов материально, а с другой — даёт им возможность приобщаться к профессии, познавать её на практике ещё в годы учёбы. Есть и другие формы поддержки. Например, мы отдали один этаж общежития комбината для проживания иногородних студентов. Я, кстати, являюсь председателем научно-технического совета филиала МИФИ, а наши ведущие специалисты технических служб не только преподают, но и возглавляют ряд кафедр этого вуза.

— **Статистика у вас есть — сколько процентов выпускников остаются работать на вашем предприятии?**

— Большинство выпускников остаётся в городе и работает на комбинате. Но проблема в том, что не по всем необходимым нам профессиям готовит специалистов МИФИ. Выход находим, приглашая выпускников других вузов из других городов, заключая договоры с Уральским федеральным университетом, с вузами Томска, Казани, Самары.

Леонид ПОЗДЕЕВ

ФГУП «Комбинат
«Электрохимприбор»
Россия, 624200,

Свердловская область, г. Лесной,
Коммунистический проспект, ба
Тел.: +7 (34342) 9-50-62, 9-50-73
Факс: +7 (34342) 9-56-76, 2-65-03
ehp-atom.ru
main@ehp-atom.ru

➤ Сейчас нам тоже требуются специалисты высочайшего уровня, но привлечь их надо уже иными методами — достойной зарплатой, социальными гарантиями.



Комбинат «Электрохимприбор» всегда отличался кадрами, обладающими инновационными знаниями

