

КАК РОССИЙСКИЕ АВТОКОНЦЕРНЫ  
РАЗВИВАЮТ БЕСПИЛОТНЫЕ  
ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ  
ТРАНСПОРТОМ / 16

КАКИМ БУДЕТ УРОЖАЙ  
В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ / 18

ДОСТУП УЧАСТНИКОВ РЫНКА  
СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЯ  
К ГОСПОДДЕРЖКЕ УЖЕСТОЧАТ / 20

Четверг, 27 июля 2017 №135  
(6129 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы №9–24  
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»  
Рег. ПИ №ФС77-64424 31 декабря 2015 года.  
Распространяются только в составе газеты.

**Коммерсантъ**

# Guide

---

Промышленность

---



АЛЕКСАНДРА ВИКУЛОВА,  
РЕДАКТОР GUIDE  
«ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»

### ВРАЗРЕЗ СО СТРАНОЙ

По статистике, рост промышленного производства в Нижегородской области в первом полугодии в который раз превысил показатели по стране. Если Росстат насчитал положительную динамику в 2%, то Нижегородстат — в 6,9%. Аналитики считают, что промышленность в целом по России стагнирует, а неожиданно высокие показатели, например в мае (5,6%), связаны с календарным эффектом. Из-за низких температур весной положительная динамика наблюдалась в добывающих отраслях — угольной и газовой, в производстве пара и горячей воды. Темпы роста выпуска в обработке замедлились. Эксперты вовсе считают, что показатели отрицательные. Но Нижегородской области на сырьевой сегмент рассчитывать не приходится, и здесь положительную динамику дают именно обрабатывающие отрасли. Так с чем же связан рост? Неожиданно в первом полугодии выстрелила легкая промышленность, что совершенно не характерно для региона, где традиционно все ожидания по увеличению показателей связывают с химией, нефтепереработкой, металлургией и оборонкой. Но, к сожалению или к счастью, доля легкой промышленности в структуре промпроизводства в регионе очень мала, поэтому экономические показатели в итоге будут зависеть не от нее. Наверное, динамика основных для области отраслей могла бы быть выше, но, увы, на планах промышленников сказываются экономические показатели и рынок. Модернизировать предприятия и запускать новые производства дорого, собственных средств на это не хватает, а кредиты труднодоступны. Если говорить о господдержке, то удовлетворить в полном объеме спрос нижегородских промышленников на средства, которые выделяются из федерального и региональных бюджетов, сложно — как обычно, денег на всех не хватает. Субъекту приходится маневрировать между потребностями предприятий и задачами по сокращению дефицита бюджета, уменьшению госдолга и увеличению расходов на социалку. Guide «Промышленность» на основе данных за первое полугодие попытался выяснить, стоит ли по итогам 2017 года ожидать роста промпроизводства в области.

↑  
**КОЛОНКА РЕДАКТОРА**

# ГАРАНТИРОВАННЫЙ РОСТ

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В 2017 ГОДУ ПРОДОЛЖИЛА РОСТ: ИНДЕКС ПРОИЗВОДСТВА ЗА ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ СОСТАВИЛ 106,9%, ОТГРУЗКА ТОВАРОВ ВЫРОСЛА НА 11% ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2016 ГОДА ДО 474,4 МЛРД РУБ. НЕОЖИДАННО ВЫСОКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛА ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: ШВЕЙНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ УВЕЛИЧИЛИ ОТГРУЗКУ ПРОДУКЦИИ НА 54%, ПОЧТИ НА ТРЕТЬ ВЫРОСЛО ПРОИЗВОДСТВО МЕБЕЛИ. ПРИ ЭТОМ В КЛЮЧЕВОМ ДЛЯ РЕГИОНА СЕГМЕНТЕ — МЕТАЛЛУРГИИ ОБЪЕМЫ СНИЗИЛИСЬ НА 17%. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО 2017 ГОД ПРОМСЕКТОР РЕГИОНА ЗАКОНЧИТ С ИНДЕКСОМ ФИЗИЧЕСКОГО ОБЪЕМА В 107%, ПОСКОЛЬКУ ПОТряСЕНИЙ, СПОСОБНЫХ СНИЗИТЬ ТЕМПЫ РОСТА, НЕ ОЖИДАЕТСЯ. РОМАН РЫСКАЛЬ

**РАСШИЛИСЬ ОДЕЖДОЙ** За пять месяцев 2017 года предприятия легкой промышленности в общей сложности отгрузили продукции на 3,5 млрд руб. против 2,9 млрд руб. годом ранее. Неожиданно высоких результатов достигли швейные предприятия: по данным министерства промышленности Нижегородской области, индекс производства одежды составил 121,3%, объем отгрузки вырос на 54% до 1,5 млрд руб. Связано это, пояснили в минпроме, с возросшим объемом госзаказа и госзакупок. Наиболее весомый вклад в показатели отрасли внесли швейные фабрики «Аленка», «Надежда» и дзержинская швейная фабрика «Русь», отмечают в правительстве.

Но в смежной текстильной отрасли ситуация ухудшилась: нижегородские предприятия отгрузили продукции на 1,6 млрд руб. — всего на 2% больше, чем за пять месяцев 2016 года. Это произошло из-за запрета на ввоз шерсти из регионов, которым Россельхознадзор присвоил статус «с вакцинацией» из-за болезней животных. В результате, например, «Борская фабрика первичной обработки шерсти» и ряд других предприятий полностью лишились поставок и стали массово жаловаться на надзорное ведомство. В конце мая им удалось добиться отмены запрета, и в июне поставки возобновились.

Тормозит легкую промышленность непростая ситуация в кожевенной отрасли: обанкротились сразу три предприятия в Богородском районе — «Хромтан», «Бокос» и «Богородский завод хромовых кож». На всех ведется конкурсное производство. Последнее банкротит «Сбербанк», которому предприятие задолжало 250 млн руб., и другие кредиторы. Общая сумма задолженности составила порядка 750 млн руб. Падение индекса производства в кожевенной отрасли оценивается почти в 20%, объемов отгрузки — в 30%.

Помочь отрасли региональные власти планируют за счет создания кластера легкой промыш-

**ГЛАВНЫМИ ЗАДАЧАМИ НА 2017 ГОД ВЛАСТИ НАЗЫВАЮТ НАЛАЖИВАНИЕ ДЕЛОВЫХ КОНТАКТОВ БИЗНЕСА В ЭТОЙ СФЕРЕ И СОЗДАНИЕ КООПЕРАЦИИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СОВМЕСТНЫХ ПРОЕКТОВ**

↑  
**ПРОИЗВОДСТВО**



ности. Это совместный проект АНО «Агентство по развитию кластерной политики и предпринимательства Нижегородской области» и министерства промышленности региона. Как отмечают в правительстве, сейчас ведется работа по определению основных направлений деятельности кластера. В составе будут предприятия легкой промышленности, дизайнеры и представители профильных учебных заведений. Главными задачами на 2017 год власти называют налаживание деловых контактов бизнеса в этой сфере и создание кооперации для реализации совместных проектов, расширения ассортимента и увеличения объемов выпуска продукции. Кроме того, кооперация должна решить вопросы дозагрузки производств «в мертвый сезон», когда госзакупки, госзаказ и контракты крупных предприятий еще не проведены, а старые договоры уже исполнены. Еще одним вопросом станет брендинг и маркетинг нижегородской текстильной продукции.

Между тем эксперты поставили под сомнение данные министерства по пяти месяцам. Как подсчитал аналитик ГК «Финам» Алексей Корнев, производство одежды в России и Приволжском федеральном округе в частности выросло за отчетный период на 5,3%, и лишь по отдельным видам продукции динамика улучшилась на 41,1%. Такие показатели характерны, например, для нательного белья, которое, однако, нижегородские фабрики-лидеры не производят. «При этом сезонный характер продаж влияние на объемы реализации хоть и оказывает, но не в таких масштабах, какие следуют из опубликованных статистических данных по Нижегородской области», — отмечает господин Корнев. По его мнению, резкое увеличение показателей легкой промышленности региона может быть связано с выполнением заказов предыдущих лет, которые могли быть отложены на 2017 год по ряду причин.

**АВТОПРОМ ВЫЕЗЖАЕТ** Преодолев затяжное кризисное падение, российский автопром уже в конце 2016 года стал демонстрировать некоторый рост, в том числе и в продажах. По данным министерства промышленности, индекс физического объема (ИФО) регионально-автомобильного кластера, одного из крупнейших и важных для области, в первом полугодии составил 115,3%. Объем отгрузки вырос на 16% до 50,5 млрд руб. Ведущую роль здесь сыграл Горьковский автомобильный завод. Как сообщили в холдинге, за первые шесть месяцев 2017 года продажи автомобилей ГАЗ увеличились на 2% и превысили 25 тыс. машин, что в целом соответствует динамике российского рынка коммерческих автомобилей. Активным спросом пользовались цельнометаллические фургоны и микроавтобусы на базе Next. «Наибольшее влияние на рынок оказывают макроэкономические факторы: состояние отдельных отраслей экономики, изменение денежных доходов населения, уровень инфляции и колебания валютного курса. Серьезное влияние также оказывают инвестиционные ожидания бизнеса: степень уверенности инвесторов в экономической ситуации и, соответственно, окупаемости вложений», — отмечают в «Группе ГАЗ». Представители концерна, впрочем, констатируют, что несмотря на положительную динамику ситуация пока остается достаточно сложной: рост в одних отраслях, например, в пассажирских перевозках или сельском хозяйстве, нивелируется стагнацией или падением в других, в первую очередь — в розничной торговле. Все это дестабилизирует наметившийся рост спроса на коммерческую технику.

Одним из ключевых факторов удержания производства автомобильной промышленности до сих пор была программа господдержки, которая стимулировала спрос в условиях дефицита оборотных средств у предприятий малого и среднего бизнеса и низкой доступности кредитных ресурсов. Теперь программа завершена, и полноценной замены ей нет, что, по мнению автопроизводителей, усложнило ситуацию на рынке коммерческого транспорта в первом полугодии. Вместо нее правительство предлагает сегментарные меры поддержки, такие как лизинг для фермеров и субъектов МСБ. «Но они не будут работать и не станут реальным стимулом для рынка. Мы тестируем «сегментарные» лизинговые субпрограммы в начале года, и реакция клиентов показала почти нулевой эффект: дополнительная скидка, которая дается в рамках лизинговых субпрограмм, не будет стимулировать новые продажи коммерческого транспорта, а уйдет небольшому количеству клиентов, которые и так готовы покупать автомобили в лизинг», — полагают в «Группе ГАЗ». В целом холдинг прогнозирует рост продаж к концу года в пределах нескольких процентов. По словам собеседников «Ъ», это не позволит вернуть рынок не только на докризисный уровень, но даже на уровень 2015 года.

В Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), впрочем, считают, что рынок по итогам полугодия продолжает восстанавливаться устойчивыми темпами. «15%-й рост в июне и 12%-й рост по итогам

**В НИЖЕГОРОДСКОЙ АССОЦИАЦИИ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ (НАПП) ПРОГНОЗИРУЮТ ДАЛЬНЕЙШИЙ РОСТ ОБЪЕМОВ ПРОМПРОИЗВОДСТВА ВО ВТОРОМ ПОЛУГОДИИ**

второго квартала почти заставляют нас забыть о медленном старте в начале года. Общие продажи за период с января по июнь увеличились на 6%, что очень близко к нашему первоначальному прогнозу на 2017 год, которого мы продолжим придерживаться до сих пор», — говорит председатель комитета автопроизводителей АЕБ Йорг Шрайбер.

**НЕФТЕХИМИЯ ЗАМЕДЛИЛА РЕАКЦИЮ**

В первом полугодии незначительный рост наблюдался в химической промышленности Нижегородской области: объем промпроизводства вырос на 4,8%, отгрузка — на 3% до 33,8 млрд руб. В правительстве Нижегородской области рост показателей объясняют реализацией в 2016 году инвестиционных проектов «Сибур-Нефтехима» по выпуску нового компонента 2-этилгексилакрилата и новых производств предприятий в Дзержинске. Однако крупнейший производитель ПВХ, ООО «Русвинил», обеспечивающий площадку «Сибура» сырьем, оставил показатели на уровне первых шести месяцев прошлого года. «В России рынок ПВХ пока не показывает роста, но начиная со второго полугодия можно ожидать небольшого подъема в связи с повышением активности в строительном секторе. На рынке каустика перманентно наблюдается небольшой рост спроса, но параллельно этому «Русвинил» развивает поставки каустической соды в страны Скандинавии, где предъявляются особенно высокие требования к качеству этого продукта, которое может обеспечить наше предприятие», — рассказали на заводе. В министерстве промышленности Нижегородской области сообщили, что в 2017 году предприятия химического комплекса планируют развивать высокотехнологичные производства и вложить в них более 3 млрд руб. Подробности в министерстве пока не раскрывают.

Нефтяной сектор за пять месяцев увеличил объемы отгрузки на 35% до 122,2 млрд руб., ИФО составил 110,5%. Крупнейший региональный производитель в этой отрасли завод «Лукойл-Нижегороднефтеоргсинтез» (НОРСИ) в первом полугодии нарастил переработку нефтяного сырья на 9%, до 7,7 млн т, из которых 7,1 млн т пришлось на нефть и газовый конденсат, остальное — на вакуумный газойль. Как сообщили на предприятии, объем производства светлых нефтепродуктов в 2017 году на 1,8% превысил уровень прошлого года, увеличилась и глубина переработки сырья. Также завод нарастил выпуск автомобильного бензина, алкилата и нефтебитума. Кроме того, в первом полугодии началось производство нового продукта — автомобильного бензина ЭКТО-100.

Директор московского нефтегазового центра Ernst&Young Денис Борисов отмечает, что улучшение ценовой конъюнктуры на рынке, сопровождаемое увеличением таможенных субсидий, привели к росту маржи переработки нефти в России. «По нашим оценкам, для среднего нефтеперерабатывающего завода в центральной России эта величина выросла с 700 руб. за тонну по итогам прошлого года до 1,3 тыс. руб. за тонну в 2017 году при цене на нефть на уровне \$50 за баррель. Это привело к тому, что заводы, включая НОРСИ, начали постепенно восстанавливать объемы производства после падения в 2015–2016 годах. Мы ожидаем продолжения этого тренда при условии стабильной цены на нефть и сохранения нынешней таможенно-тарифной политики государства», — говорит господин Борисов. Что касается химического производства в регионе, аналитик напоминает о введении в рамках «большого налогового маневра» специаль-



ных акцизных вычетов по нефти, что создало хорошие предпосылки для развития этой отрасли в России. «Отраслевой рост в Нижегородской области находится в рамках общих тенденций, наблюдаемых в стране. Ключевым фактором дальнейшего развития станут динамика внутреннего спроса на продукцию и таможенно-тарифная политика государства в условиях растущей конкуренции на внешних рынках, прежде всего, со стороны Саудовской Аравии и Северной Америки», — добавляет Денис Борисов.

**МЕТАЛЛУРГИ ВСТРАИВАЮТСЯ В ИНФРАСТРУКТУРУ**

В металлургии в Нижегородской области продолжается падение, начавшееся еще в 2015 году. Если по итогам прошлого года промпроизводство снизилось на 12% с одновременным падением отгрузки на 6%, то в первые пять месяцев 2017 года показатели упали еще 4,7%, а отгрузка — на 17%. В основном это связано с работой Выксунского металлургического завода «Объединенной металлургической компании» (ОМК), на долю которого приходится 90% объема производства в отрасли. В правительстве Нижегородской области ситуацию объясняют переносом сроков реализации инвестиционных проектов российских нефтегазовых компаний. Выходом из ситуации на ВМЗ считают выпуск новой продукции, например, труб из плакированных сталей для сложных условий добычи газа, поставку труб для строительства. По итогам полугодия компания объявила о планах увеличить выпуск ТБД на 20%. «Мы видим большой потенциал в сегменте трубной продукции для строительства. Металлопродукция все более активно применяется в этой сфере. Для нас это интересный вызов», — говорит руководитель коммерческого департамента ОМК Эдуард Степанцов.

Ведущий аналитик рейтингового агентства «Эксперт РА» Игорь Смирнов говорит, что ОМК пострадала от «подвисших» трубопроводных суперпроектов сильнее других российских трубных компаний: «Из тройки основных газовых проектов — «Сила Сибири», «Турецкий поток», «Северный поток-2» — активнее всего работы идут только по первому. Проект «Турецкого потока» не в полной мере финализирован, хотя работы и начались, а «Северный поток» не в полной мере подтвержден. Все факторы вместе не добавляют производителям уверенности. Однако если проекты будут развиваться по плану, будет вполне реально удержать загрузку мощностей всех

**ПОШИВ ОДЕЖДЫ В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ВЫРОС БЛАГОДАРЯ ГОСОБОРОНЗАКАЗУ**

участников рынка на достаточно высоком уровне, так как потенциальная емкость проектов очень высокая, но до рекордных отгрузок предыдущих лет будет далеко». Эксперт полагает, что ОМК будет непросто найти новые рыночные ниши: широкий сегмент труб нефтяного сортамента хоть и является более устойчивым к рыночным колебаниям, но очень плотно поделен между Трубной металлургической компанией и Челябинским трубопрокатным заводом. «Применение стальных труб в строительстве промышленных и инфраструктурных объектов в значительной степени зависит от состояния макроэкономики — инициация новых проектов занимает какое-то время. Здесь же стоит отметить, что применение основного конька ОМК — ТБД — в строительстве очень ограничено, и множества новых масштабных проектов, которые могли бы поддержать производство, пока не предвидится», — подытожил аналитик.

**ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДОБАВЛЯЮТ ОПТИМИЗМА**

В Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей (НАПП) прогнозируют дальнейший рост объемов промпроизводства во втором полугодии. «Каких-то факторов и серьезных рисков, способных негативно повлиять на динамику, во втором полугодии не прогнозируется. По прогнозам НАПП, к концу года промпроизводство может вырасти на 7%. У региона большой потенциал в нефтехимической отрасли с точки зрения сырьевого ресурса, ведущую роль здесь играют «Русвинил» и предприятия ЛУКОЙЛа, металлургия может пойти в рост с запуском «Северного потока» и «Турецкого потока». Хорошие позиции у радиоэлектронной промышленности по гособоронзаказу. Позитивная конъюнктура складывается в области оборонно-промышленных предприятий, но с 2018 года обороты постепенно пойдут на спад: этот год — последний период крупных оборонных заказов. Сейчас многие предприятия готовятся к переходу на гражданские виды продукции и развивают конверсию. Кроме того, нижегородские предприятия активно развивают кооперацию внутри региона, что также положительно скажется на промышленности в целом», — прогнозирует генеральный директор НАПП Валерий Цыбанев. ■

# «МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДОЛЖНО ЛОББИРОВАТЬ ИНТЕРЕСЫ НИЖЕГОРОДСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ФЕДЕРАЛЬНЫХ ПРОГРАММАХ»

ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОР НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ЕВГЕНИЙ ЛЮЛИН О ТОМ, КАКИЕ МЕРЫ ПРЕДПРИНИМАЮТ ОБЛАСТНЫЕ ВЛАСТИ, ЧТОБЫ ПОВЫСИТЬ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА.



**Guide:** Нижегородские промышленники готовили очередные изменения в законе о Государственном оборонном заказе? Ведется ли на федеральном уровне работа по предложениям региона?

**Евгений Люлин:** В мае этого года в Нижегородской области состоялось сразу два мероприятия, на которых руководители оборонных предприятий встречались с заместителем руководителя Федеральной антимонопольной службы (ФАС РФ) Даниилом Фесюком и сопредседателем комиссии по ОПК Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) Михаилом Дмитриевым. Этим встречам предшествовала совместная работа министерства промышленности, торговли и предпринимательства региона, комитета законодательного собрания по экономике и промышленности и Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей по анализу правоприменительной практики федерального закона «О государственном оборонном заказе». Стоит отметить, что все обращения руководителей предприятий ОПК были рассмотрены и учтены. Например, на первом мероприятии был рассмотрен проект предложений по внесению изменений в закон о ГОЗе. По итогам обсуждения участники пришли к взаимному пониманию

**СОГЛАСНО НОВОЙ ПРОГРАММЕ, МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДОЛЖНО СТАТЬ ЦЕНТРОМ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ СРЕДСТВ В ЭТОТ СЕКТОР И ЛОББИРОВАТЬ ИНТЕРЕСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА ВО ВСЕХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ПРОГРАММАХ**

по спорным вопросам и договорились о дальнейшем взаимодействии. Во время второго мероприятия обсуждались вопросы, касающиеся перехода на импортозамещение, выстраивание отношений в новых рыночных условиях, а также тарифообразования, ценообразования, сохранения приемлемого уровня рентабельности. По итогам заседаний был сформирован пакет резолюций, который передан в ФАС и РСПП. Работа в этом направлении продолжается.

**G:** Несколько месяцев министерство промышленности начало готовить новую программу развития промышленности региона. Каковы ключевые изменения?

**Е. Л.:** Разрабатываемая программа развития промышленности — принципиально новый документ, который будет направлен не просто на предоставление средств тем или иным предприятиям из областного или федерального бюджета, это будет стратегический документ для развития как промышленности в целом, так и каждой из наиболее перспективных отраслей. При этом градация отраслей будет составлена с учетом федеральных и региональных нормативных актов по развитию промышленности. В программу будет внесен комплекс мероприятий по развитию инфраструктуры поддержки промышленности, включая создание государственного индустриального парка и развитие сети частных промышленных парков, ремонт и подведение новых коммуникаций к промышленным площадкам. Кроме того, в нее попадут мероприятия, которые финансируют федеральное Министерство промышленности и региональное. При этом потребность в каждой из таких мер будет тщательно изучена, а предприятия получат средства на условиях достижения положительного эффекта для региона и отрасли. Если показатели не будут выполнены, то будут применяться жесткие меры, вплоть до полного возврата средств в бюджет.

Предполагается, что областные меры поддержки не будут дублировать федеральные, программа будет направлена на привлечение в предприятия максимального объема средств из бюджета Российской Федерации.

Предусмотрены и нефинансовые меры поддержки: создание благоприятного климата для развития и укрепления кооперационных свя-

зей между предприятиями, органами власти, научными институтами. Планируется разработать единый портал, который будет информировать промышленников о всех возможностях для их развития.

Согласно новой программе, министерство промышленности должно стать центром компетенций по привлечению средств в этот сектор и лоббировать интересы предприятий региона во всех федеральных программах.

**G:** Внесены ли изменения в региональный закон о специальном инвестиционном контракте, которые снижают требуемый объем финансовых вложений с 750 млн руб. до 300 млн руб.?

**Е. Л.:** В настоящее время проект проходит процедуру согласования с заинтересованными структурами и после устранения замечаний будет направлен на подпись губернатору. Кроме того, мы включили в проекты документов требование к инвестору создать не менее 30 новых рабочих мест, что непременно скажется положительным образом на состоянии рынка труда и социально-экономической обстановке в Нижегородской области.

Добавлю, что цель снижения требуемого объема инвестиций заключается в том, чтобы на поддержку могли претендовать малые и средние предприятия, чьи финансовые возможности значительно ниже, чем у крупного бизнеса. Таким образом, мы будем стимулировать больший круг субъектов предпринимательства к развитию промышленных производств в регионе. Напомню, что компания, с которой будет заключен специнвестконтракт, будет освобождена от налога на имущество, а ставка по налогу на прибыль снизится с текущих 20% до 15,5% (3% будут зачислены в федеральный бюджет, 12,5% — в региональный).

**G:** С этого года в регионе действует Фонд развития промышленности. От каких предприятий поступили заявки? Каким проектам будет оказана поддержка?

**Е. Л.:** На данный момент Фонд развития промышленности Нижегородской области объявил о начале приема заявок на получение льготных займов от предприятий региона. Ряд нижегородских предприятий уже заявили о своем намерении претендовать на льготный кредит от фонда. Две заявки зарегистрированы фон-

дом, они прошли экспресс-оценку и направлены на подготовку полного комплекта документов для входной экспертизы. Остальные компании находятся на разной стадии подготовки документов для подачи заявки. Поддержка будет оказана тем проектам, которые будут полностью соответствовать предъявляемым критериям. Напомню, что финансовые ресурсы фонда на этот год ограничены 95 млн руб. В то же время соглашение, подписанное с федеральным Фондом развития промышленности, позволяет увеличить кредитный портфель до 317 млн руб. Размер займов, которые будут предоставляться, составляет от 20 до 50 млн руб.

**G:** По итогам пяти месяцев 2017 года, например, в Ярославской области индекс промышленного производства составил 23,1%, в Калужской — 11,8%. Что мешает Нижегородской области достичь аналогичных темпов роста?

**Е. Л.:** Сравнение Нижегородской области с Калужской и Ярославской не совсем корректно, так как по объемам промышленного производства нижегородский регион превышает указанные примерно в 2,5 и 4,5 раза соответственно. Это означает, что пуск каждого производства там влияет на общую картину гораздо сильнее. В то же время рост в Нижегородской области заметно выше, чем общероссийский.

В числе факторов, в значительной и решающей степени препятствующих развитию промышленного сектора Нижегородской области, как и в других регионах страны, по-прежнему являются недостаток свободных средств, которые можно направить на модернизацию, ее высокая стоимость, существенные экономические риски.

Чтобы выйти из этой ситуации, мы хотим изменить подход к государственной поддержке и развитию промышленности в регионе, сделав акцент на мероприятия, которые финансирует федеральное Министерство.

Кроме того, министерство промышленности разработало законопроект, который позволит предоставлять льготы по налогу на имущество организациям на объекты движимого имущества. Это позволит сохранить привлекательность региона для потенциальных инвесторов и повысить конкурентоспособность наших предприятий.

Беседовала АЛЕКСАНДРА ВИКУЛОВА

# «Главное для нас — доверие крупнейших компаний»

**В первом полугодии 2017 года один из крупнейших федеральных банков — банк «РОССИЯ» — увеличил корпоративный кредитный портфель на 8%. О том, почему ведущие промышленники и предприятия оборонного сектора доверяют банку, а также о спектре услуг для корпоративных и частных клиентов рассказывает заместитель управляющего нижегородским филиалом АБ «РОССИЯ» Олег ЯМИЛОВ.**

## — Какие направления в бизнесе банка считаются приоритетными?

— Одно из ключевых направлений деятельности банка «РОССИЯ» — обслуживание корпоративных клиентов. На сегодняшний день нашими продуктами и услугами пользуются крупнейшие предприятия, работающие в различных отраслях промышленности, топливно-энергетическом и оборонно-промышленном комплексе, а также научно-технической области, авиа- и судостроении и многих других сферах.

## — Расскажите, пожалуйста, о конкурентных преимуществах банка «РОССИЯ». Почему промышленники выбирают именно вас?

— Главное доказательство конкурентоспособности банка «РОССИЯ» на рынке и качества нашей работы — доверие крупнейших компаний и предприятий, образующих основу отечественной инфраструктуры, промышленности и науки. Только в нижегородском филиале банка открыто и стабильно работает более 500 расчетных счетов юридических лиц.

Один из главных плюсов для компаний военно-промышленного комплекса в том, что банк «РОССИЯ» участвует в реализации программы гособоронзаказа (ГОЗ), и мы продолжаем расширять банковское сопровождение предприятий оборонно-промышленного комплекса. За время работы с исполнителями ГОЗ число проводимых банком операций увеличилось в 57 раз, а количество открытых и работающих счетов — в 39 раз. Кроме того, мы постоянно получаем положительные отклики клиентов по ГОЗ, и они особо отмечают выгодные условия обслуживания, которые предлагает банк «РОССИЯ» по сравнению с конкурентами.

Кроме того, мы уже несколько лет развиваем сотрудничество с предприятиями оптового рынка электроэнергии и мощности (ОРЭМ) и выступаем расчетным банком этой торговой площадки. Также мы активно работаем с сельхозпредприятиями: банк «РОССИЯ» получил аккредитацию Минсельхоза РФ для продолжения участия в программах льготного кредитования агропромышленного комплекса. А это значит, что мы по-прежнему можем выдавать льготные кредиты нашим аграриям.

## — Какие услуги предлагает банк корпоративным клиентам?

— Банк «РОССИЯ» входит в число крупнейших корпоративных банков нашей страны и в 2016 году занял 12-е место в федеральном рейтинге по размеру кредитного портфеля юридических лиц. Корпоративный кредитный портфель банка в первом полугодии увеличился на 8% и составил на 1 июля 2017

года 364 млрд руб. А это означает, что наши продукты пользуются спросом у промышленников.

Разумеется, мы стараемся охватить весь спектр банковских операций: в первую очередь это кредитование и привлечение денежных средств юридических лиц на депозитные и расчетные счета. Если говорить о кредитовании, то мы предоставляем и единовременные кредиты, и овердрафты для пополнения оборотных средств, и кредитные линии с лимитом задолженности и лимитом выдач, и банковские гарантии, необходимые для участия в государственных тендерах. Также банк проводит расчетно-кассовое обслуживание, документарные операции и предлагает банковское сопровождение предприятий.

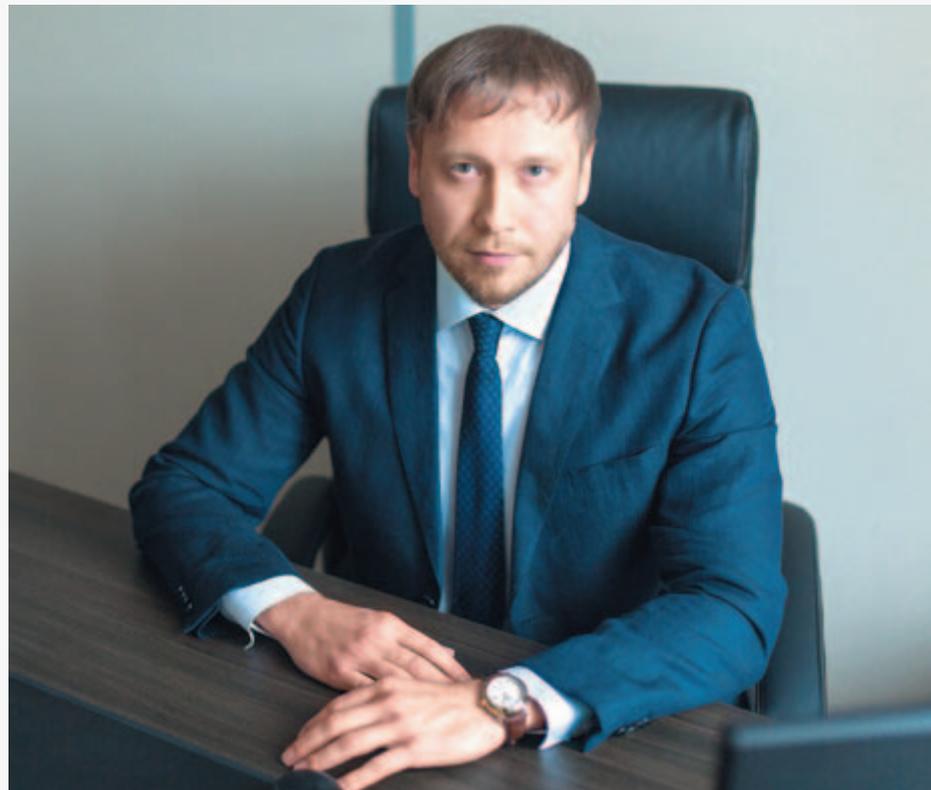
## — Какими принципами вы руководствуетесь в работе с частными клиентами?

— Последние несколько лет частные клиенты также находятся в фокусе нашего внимания. И мы уже видим результат работы в этом направлении: в 2016 году банк «РОССИЯ» впервые вошел в топ-50 крупнейших розничных банков нашей страны. Кроме того, мы стали получать положительные результаты от работы с новыми программами кредитования работников бюджетной сферы и военно-ипотечными программами, а это для нас не менее важный показатель качества работы банка.

В настоящее время банк «РОССИЯ» обслуживает более полумиллиона физических лиц, и их число постоянно растет — только за прошедший год прирост клиентской базы составил 18%. Примерно половина частных клиентов обслуживаются у нас в рамках «зарплатных» проектов, получая заработную плату на выпущенные банком карты. Кроме того, в банке действует ряд кредитных программ для физических лиц на выгодных условиях — ипотека, автокредитование, потребительские кредиты, а также различные виды депозитных программ, включая сезонные вклады.

## — Как реализуется в банке программа по выпуску карт российской платежной системы «Мир»?

— Банк «РОССИЯ» подключился к этой программе одним из первых и по итогам 2016 года занял второе место в стране по объему выпуска платежных карт «Мир». Напомню, мы участвовали в построении национальной платежной системы на всех этапах — от тестирования до первой эмиссии — и всегда находились в авангарде процесса. Впереди — масштабная работа по запуску новых карточных продуктов и привлечению к обслуживанию новых клиентов, в том числе в рамках зарплатных проектов.



## — В последнее время все больше внимания уделяется интернет-банкингу. Как строится дистанционное обслуживание клиентов банка «РОССИЯ»?

— Корпоративным клиентам мы предлагаем подключение к системе «Клиент-Банк», которая открывает широкий спектр возможностей по управлению счетами компаний и проведения платежей. Для физических лиц у нас действует современный и удобный интернет-банк ABR DIRECT, с помощью которого можно открыть вклад, перевести деньги с карты на карту, оплатить налоги и штрафы, услуги ЖКХ и многое другое.

Но есть вопросы, решение которых не всегда можно получить в онлайн-режиме. В таких случаях каждый клиент банка может обратиться в наш круглосуточный контактный центр, специалисты которого оперативно ответят на любой вопрос по обслуживанию, расскажут о продуктах и услугах или помогут в решении проблемы. Компетентность наших сотрудников уже признана профессиональным сообществом: по итогам 2016 года банк

«РОССИЯ» поднялся на второе место по качеству телефонного обслуживания в рейтинге Национальной ассоциации контактных центров.

## — Какое положение занимает банк «РОССИЯ» на российском банковском рынке? В каких регионах он представлен?

— Банк «РОССИЯ» ведет свою деятельность с 1990 года. Все это время финансовое учреждение активно развивалось и расширяло спектр продуктов и услуг, став в результате организацией, которой доверяют 19 тыс. корпоративных и 550 тыс. частных клиентов в Санкт-Петербурге, Москве, Нижнем Новгороде, Перми, Уфе и многих других регионах, включая Республику Крым. Банк «РОССИЯ» занимает 15-е место в рейтинге крупнейших отечественных кредитных организаций по размеру чистых активов и продолжает улучшать свои позиции. Нижегородский филиал банка также активно развивается, и мы приглашаем к сотрудничеству новых клиентов и партнеров.

## СПРАВКА О КОМПАНИИ:

Банк «РОССИЯ» в Нижнем Новгороде расположен по адресу ул. Ульянова д. 26/11. Телефон: (831) 419-35-00 или 8-800-100-1111 (звонок по России бесплатный).

WWW.ABR.RU

АО «АБ «РОССИЯ». Генеральная лицензия Банка России № 328 от 01.09.2016 г.



**БАНК РОССИЯ**

# «РОСТ СВЯЗАН С МОДЕРНИЗАЦИЕЙ АКТИВОВ»

ОФИЦИАЛЬНАЯ СТАТИСТИКА ФИКСИРУЕТ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ. МИНИСТР ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ТОРГОВЛИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ МАКСИМ ЧЕРКАСОВ РАССКАЗЫВАЕТ О ТОМ, ПОЧЕМУ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ КРАТНО ВЫРОСЛО ПРОИЗВОДСТВО МЕБЕЛИ И ЧТО ДЕЛАЕТ РЕГИОНАЛЬНЫЙ МИНПРОМ, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ ПРОМЫШЛЕННЫЙ РОСТ ПО ИТОГАМ ГОДА.

**Guide:** Максим Валерьевич, с какими результатами завершили первое полугодие обрабатывающие отрасли нижегородской промышленности?

**Максим Черкасов:** С весьма неплохими: индекс промпроизводства в Нижегородской области с января по май 2017 года по обрабатывающим отраслям составил 107,3%. И по последнему показателю мы заняли почетное 3-е место среди регионов Приволжского федерального округа, пропустив вперед лишь Ульяновскую область и Республику Мордовия. Хочу заметить, что в традиционно промышленных регионах округа, например таких как Татарстан, темпы роста промпроизводства замедлились. Обрабатывающие предприятия Нижегородской области за первые пять месяцев отгрузили продукции на 421,4 млрд руб., что на 10,5% больше, чем с января по май 2016 года.

**Г.:** Какие отрасли стали драйверами роста?

**М. Ч.:** Увеличение физических объемов произошло в основном за счет машиностроения, химического сектора и лесопромышленного комплекса. Больше всего выросло производство мебели — 453,7% к первому полугодью 2016 года. Выпуск лекарственных средств вырос на 19,1%, обработка древесины и производство изделий из дерева — на 18,1%.

Таких показателей удалось достичь в основном за счет модернизации основных фондов. Например, объемы производства мебели в Нижегородской области выросли в результате реконструкции производственных мощностей в холдинге ЮТА, ООО «Сильва» и ООО «Славянская мебельная компания». Предприятия закупили высокоскоростное оборудование и повысили свою конкурентоспособность. Рост выпуска лекарственных препаратов связан с модернизацией производства и установкой более производительных линий по изготовлению лекарств и их упаковке в компании «Нижфарм».

**Г.:** А почему выросли деревообработка и автотранспорт?

**М. Ч.:** Деревообрабатывающие предприятия тоже провели модернизацию, поставили современное оборудование и станки. В итоге ООО «Рось» и ООО «Сатис-Мебель» освоили выпуск широкоформатной клееной фанеры евростандарта и запустили две новые линии по производству ламинированной фанеры, а также увеличили объем экспорта.

Что касается автопрома, то сказала господдержка отрасли. В частности, с прошлого года пра-

вительство РФ выделяет средства организациям здравоохранения на покупку машин скорой помощи, а учреждениям образования — на обновление парка школьных автобусов. Только в мае этого года было выделено 6 млрд руб. Соответственно, Горьковский автозавод и Павловский автобусный завод отреагировали на спрос и увеличили производство автобусов и легких коммерческих автомобилей.

**Г.:** В каких отраслях промпроизводства наблюдался спад? Почему?

**М. Ч.:** Снижение физических объемов мы видели в производстве кожи и изделий из кожи (на 19,8%), текстильных изделий (на 6,4%), а также в металлургии (на 4,7%) и бумажном производстве (на 2%). Спад в металлургии связан с тем, что Выксунский металлургический завод, дающий около 90% всей отгрузки по сектору, в начале года снизил выпуск трубной продукции и проката из-за переноса инвестпроектов российскими нефтегазовыми компаниями. Снижение на бумажном производстве связано с тем, что балахнинский бумкомбинат «Волга» сократил производство газетной бумаги, которая стала менее конкурентоспособной на экспортных рынках.

**Г.:** Как себя чувствует химический комплекс?

**М. Ч.:** Химическая отрасль показывает уверенный рост. Отгрузка продукции по итогам пяти месяцев 2017 года составила 33,9 млрд руб., или 103,1% к аналогичному периоду прошлого года. Индекс производства составил 104,8%. Такие показатели стали возможными потому, что «Синтез ОКА» освоил новую технологию получения пластифицирующих добавок в бетон поликарбонатного типа, на «ТИКО-Пластик» было запущено производство новых видов пленок, а «Завод синтанолов» начал отгрузку сырья для производства лакокрасочных изделий и строительных материалов. И мы надеемся, что в 2017 году рост продолжится.

**Г.:** Что происходит на заводах группы «Корунд», предприятия которой в последнее время испытывают сложности?

**М. Ч.:** На предприятиях группы работают более 1,5 тыс. человек, и несмотря на то что группа продолжает развиваться. Например, сейчас ведутся механо-монтажные работы на второй очереди производства цианида натрия (ЗАО «Корунд-Циан»). Всего в проект будет инвестировано более 43 млн евро, то есть порядка 2,9 млрд руб., при этом запустить вторую очередь мощностью 28–30 тыс. т

в год планируется в июле-августе 2018 года. В итоге суммарная мощность производства цианида натрия составит порядка 60 тыс. т в год.

Работа компаний ММА и «Корунд-системы», входящих в группу «Корунд», тоже стабилизировалась: в апреле прошлого года при поддержке облправительства, наконец, был подписан контракт с белорусским ОАО «Нафтан» на поставку ацетонциангидрина (АЦГ) — сырья для производства метилметакрилата. Поэтому по итогам 2017 года, как мы ожидаем, ГК «Корунд» покажет рост: выручка заводов группы в 2017 году прогнозируется на уровне 8,4 млрд руб. или на 6% больше выручки за прошлый год. Налоговые поступления в бюджет вырастут на 15%, до 421 млн руб.

**Г.:** Какова ситуация в индустриальных парках Нижегородской области?

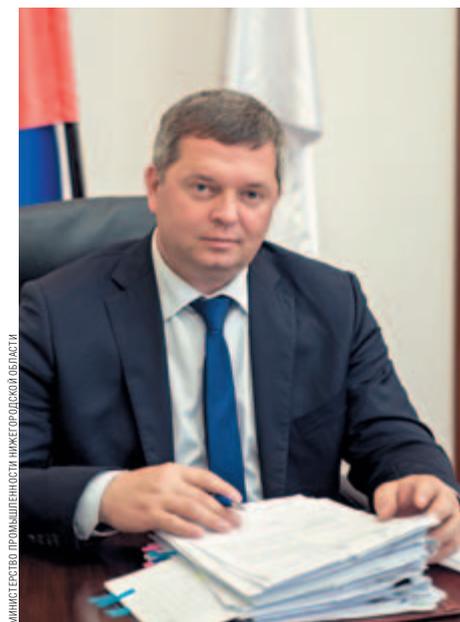
**М. Ч.:** Сейчас в регионе в полную силу работают два индустриальных парка — парк на базе Заволжского моторного завода и «Ока-Полимер» на территории бывшего завода «Капролактама».

В заволжском индустриальном парке на начало июля этого года разместили свои производства 13 резидентов, работающих в сфере производства автокомпонентов, металлообработки и изделий из полимерных материалов. Их выручка в прошлом году составила 5,63 млрд руб., в этом году, по нашим оценкам, она составит 5,74 млрд руб. А объем инвестиций, по подсчетам министерства, в 2017 году почти удвоится до 355 млн руб. против 190 млн руб. в прошлом году. Сейчас на этих производствах работают более 2 тыс. человек.

Что касается парка «Ока-Полимер», на его территории сейчас работают 36 резидентов, в основном в сфере нефтехимии, металлообработки, производства автокомпонентов и инновационной деятельности. Фактический объем инвестиций в площадку со стороны резидентов уже превысил 1,6 млрд руб., работают на этих предприятиях 1,6 тыс. человек. А в четвертом квартале начнется реновация территории: демонтаж неликвидных объектов недвижимости и модернизация инженерных сетей.

**Г.:** Каковы целевые показатели по росту промпроизводства в регионе на 2017 год?

**М. Ч.:** По нашим оценкам, индекс промышленного производства в этом году составит не менее 103–104%, а объем отгруженной продукции по обрабатывающим производствам достигнет 1,2 трлн руб. И сейчас наша основная задача — удержать темп



МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

развития, который взят промпредприятиями, а в перспективе — приложить все усилия для поддержки наших предприятий в достижении более амбициозных целей.

Для этого мы решили пересмотреть подход к господдержке и развитию промышленности в регионе. Сейчас мы вместе с заинтересованными организациями разрабатываем новую программу развития промышленности, ориентируясь в первую очередь на те мероприятия, которые финансирует федеральный Минпром. По идее, региональное министерство должно стать центром компетенций по привлечению субсидий в промышленные предприятия области и лоббировать их интересы в федеральном ведомстве. Для этого в программе будут отражены целевые индикаторы по привлечению средств в регион и назначены конкретные люди, которые будут нести ответственность за их исполнение. Уже сейчас создан региональный Фонд поддержки промышленности, вступил в действие закон о специнвестконтракте. Кроме того, мы взяли за создание государственного индустриального парка площадью более 350 га в районе Дзержинска. Также для развития нижегородского индустриального кластера в области автомобилестроения и нефтехимии создано агентство по развитию кластерной политики.

Беседовала АННА ПАВЛОВА

**НАША ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА — УДЕРЖАТЬ ТЕМП РАЗВИТИЯ, КОТОРЫЙ ВЗЯТ ПРОМПРЕДПРИЯТИЯМИ, А В ПЕРСПЕКТИВЕ — ПРИЛОЖИТЬ ВСЕ УСИЛИЯ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ НАШИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ДОСТИЖЕНИИ БОЛЕЕ АМБИЦИОЗНЫХ ЦЕЛЕЙ**

↑  
ИНТЕРВЬЮ

# Стальная хватка

## «РУСПОЛИМЕТ» ОТБИЛ ИСК О ВЗЫСКАНИИ УБЫТКОВ

**К судебному разбирательству между ПАО «Русполимет» и АО «НПО Авиатехнология», о котором писали практически все нижегородские СМИ, внимание деловой общественности Нижнего Новгорода, да и всей России, было приковано все первое полугодие. Тем значимей был финал — кассационная инстанция Волго-Вятского арбитражного суда отменила решения нижестоящих инстанций о взыскании с ПАО «Русполимет» 855 млн руб. в пользу АО «НПО Авиатехнология». Тем самым предприятию, которое динамично развивается на протяжении последних 10 лет, удалось избежать сокращения инвестиционной программы и финансовых проблем. Произошло это благодаря кропотливой работе юристов «Русполимета», которые смогли доказать необоснованность притязаний АО «НПО Авиатехнология» на средства предприятия, детальному изучению ситуации судом и всесторонней поддержке бизнес-сообщества и гражданских институтов.**

В ноябре 2016 года Арбитражный суд Нижегородской области вынес решение взыскать с ПАО «Русполимет» 855 млн руб. в пользу бывших крупных акционеров предприятия АО «НПО Авиатехнология». Иск о компенсации убытков, которые якобы понесли его экс-совладельцы при продаже акций предприятия, был удовлетворен впервые за 10 лет судебных разбирательств между старыми и новыми собственниками. Основанием для пересмотра дела стало решение уголовного суда, вынесенное в отношении бывшего главного бухгалтера завода. Однако председатель совета директоров ПАО «Русполимет» Виктор Ключай сразу заявил, что оно не имеет отношения к сути вопроса, который рассматривается в арбитражном суде: «Это внутренний спор «Авиатехнологий»: кто, кого и кем назначил, кому продал акции и куда кто сбежал — дело концессионеров. Акционеры, тем более работники завода, к этому отношения не имеют. Это их чисто корпоративный спор. Но при рассмотрении дел судами был допущен ряд нарушений и ошибок. В противовес сложившейся судебной практике о невозможности взыскания убытков по данной категории дел при отсутствии причинно-следственной связи между действиями ответчиков и убытками истца на ПАО «Русполимет» бесосновательно была возложена обязанность по возмещению ущерба, связанного с утратой истцом акций. По сути, мы оказались виноватыми без вины. При этом судами были проигнорированы выводы Арбитражного суда Московского округа по ранее рассмотренным делам и имеющие преюдициальное значение для указанных споров».

Спор между новыми основными акционерами «Русполимета» и бывшими собственниками начался в 2006 году, после того как в 2004-м были проданы акции предприятия. Произошло это из-за того, что некогда крупное производство Кулебакского металлургического завода было разделено на два (Кулебакский металлургический и Кулебакский кольце-прокатный), пришло в упадок и находилось на грани банкротства. Глава администрации городского округа Кулебаки, бывший руководитель налоговой инспекции района Людмила Узякова вспоминает, что бывшие основные собственники не скрывали, что их интересует только кольце-прокатный цех, а все остальные производства они были готовы закрыть, сократив численность работников втрое. «При «Авиатехнологии» мы боялись, что просто потеряем предприятие. У завода были большие долги по зарплате и налогам — процедуру банкротства можно было начинать в любой момент», — говорит Людмила Узякова. Бывший на тот момент губернатором Нижегородской области Геннадий Ходырев обратился к руководителям и соб-



ственным промышленным предприятиям региона с просьбой спасти производства в Кулебаках. В результате покупки акций новым собственником стал Виктор Ключай, который привел на заводы профессиональную управленческую команду, и предприятие стало постепенно выходить из кризиса, объединившись под брендом «Русполимет». После этого на заводе началась масштабная модернизация. За 10 лет в развитие существующих и создание новых производств было вложено 8,5 млрд руб. «Без отрыва от выполнения производственной программы в работающих цехах построены две новые кольце-прокатные линии, сталеплавильный комплекс, уникальный участок по производству спецсплавов, два ковочных участка, термический участок. Существенно увеличены мощности по механической обработке производимой продукции: слитков, поковок, колец. Мы модернизировали кольце-прокатное производство, что позволило производить крупногабаритные кольцевые заготовки диаметром до 6 тыс. мм и массой до 12 т, а также проводить все необходимые методы контроля кольцевых заготовок», — рассказывает о результатах модернизации Виктор Ключай. Завершился основной процесс реорганизации производственной площадки пуском двух современных печей электрошлакового переплава ЭШП-14, благодаря которым на полную мощность заработал участок спецэлектрометаллургии. За счет проделанной работы «Русполимет» стал заводом специальных сталей и сплавов полного предельного цикла.

Именно то, что завод, когда-то находящийся в предбанкротном состоянии, стал современным предприятием с высокими показателями производства и положительным финансовым результатом, и привлекло к нему внимание бывших собственников, которые стали подавать заявления в арбитражный суд для пересмотра дел, решения по которым были вынесены ранее в пользу новых основных акционеров. Представитель «Русполимета» юрист юридической фирмы «ПБ Лигал» Нико-

лай Строев считает, что это была хорошо спланированная попытка рейдерского захвата градообразующего предприятия с целью его потенциального банкротства. Однако компания, которая развернулась в защиту «Русполимета», позволила отстоять завод. С письмами к руководству страны обратился руководитель Торгово-промышленной палаты Нижегородской области Дмитрий Краснов, генеральный директор Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей Валерий Цыбанев, президент Российского союза промышленников и предпринимателей Александр Шохин, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Нижегородской области Павел Солодкий, уполномоченный по защите прав предпринимателей РФ Борис Титов, правительство Нижегородской области и промышленники региона.

После нескольких месяцев напряженных судебных разбирательств юристам «Русполимета» удалось доказать, что предыдущие собственники предприятия не имеют права взыскивать с завода убытки. Коллегия арбитражного суда Волго-Вятского округа решила дело в пользу ПАО «Русполимет». По результатам судебного заседания Николай Строев отметил, что постановления кассационного суда справедливы и законны. «Решение по делу „Русполимета“ — свидетельство того, что политика государства направлена на поддержку промышленности и созидательной экономики. Мне кажется, действия, которые промышленники и бизнесмены предприняли, отстаивая „Русполимет“, и само судебное решение имеют системное значение. Мы защитили не только кулебакский завод, мы защитили и другие предприятия. Дали понять разного рода фирмам, которые ничего не производят, а только пытаются „паразитировать“ на здоромом бизнесе, что не нужно заниматься такими делами, что будет отпор от общественности, органов власти и судебной системы», — говорит Валерий Цыбанев.

«Эта победа знаковая для тысяч инвесторов в России. Потому что не может не

вызывать вопросы, когда дело 12-летней давности пересматривается не в пользу того, кто инвестирует, созидает, развивает производство, а в пользу людей, которые „бросили“ предприятие, а потом вспомнили, что имеют к нему отношение. Решение кассации вызывает только гордость за то, что закон встал на сторону добросовестного инвестора. Исход данного дела весьма показателен для инвесторов, развивающих промышленные проекты в нашей стране», — заявил Павел Солодкий.

Заместитель председателя профкома ПАО «Русполимет» Николай Мочалов говорит, что у него «не возникало даже мысли о том, что такие неожиданные, подлые „укусы“ могут поставить „Русполимет“ на колени». «Наш завод — это не какой-то колосс на глиняных ногах, а предприятие, которое уверенно себя чувствует и уверенно развивается. Знаете, после такого решения кассационного суда, я пропитан чувством уважения к нашей третьей ветви власти. Это мудрый, своевременный шаг, показавший, что люди могут добиться правды и справедливости», — считает Николай Мочалов.

Однако дело «Русполимета» дало повод органам власти задуматься о защите промышленных предприятий. «В перспективе нужно подумать над изменением федерального законодательства, с тем чтобы вообще исключить возникновение подобных историй. У нас сегодня на одного работающего „семеро с ложкой“ — это недопустимо, а особенно, если учесть, что именно эффективный, развивающийся бизнес, как правило, привлекает для таких захватов. Попробуем сформировать документы и выйти с соответствующей законодательной инициативой. Нельзя возвращаться в 90-е, в рейдерские захваты и так далее. Это обеспечение безопасности страны и благополучие области, как бы это громко не звучало», — считает заместитель министра промышленности, торговли и предпринимательства региона Максим Подовинников. Виктор Ключай поддерживает это мнение и считает, что необходимо внедрить механизм приостановления исполнения судебного акта судом кассационной инстанции, чтобы гарантировать защиту прав и имущественных интересов как кредитора, так и должника. Он также полагает, что нужно ужесточить требования, предъявляемые к кандидатам на должность судей и ввести ответственность за судебные ошибки. Кроме того, Виктор Ключай отмечает, что судебная система должна быть более прозрачной, а подход к рассмотрению жалоб на действия судей — менее формальным. Все это, полагает он, будет способствовать повышению авторитета судебной власти и доверия общества к ней и к государству в целом.

# РОБОТЫ РУЛЯТ

РОССИЙСКИЕ АВТОКОНЦЕРНЫ ИДУТ В НОГУ С МИРОВЫМИ ТЕНДЕНЦИЯМИ РАЗРАБОТКИ ТЕХНОЛОГИЙ БЕСПИЛОТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТОМ. ВНЕДРЕНИЕ ЭТИХ СИСТЕМ НАЧНЕТСЯ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ С КОМПЛЕКСА АКТИВНОЙ ПОМОЩИ ВОДИТЕЛЮ, И В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ НОВАЦИИ КОСНУТСЯ ПАССАЖИРСКИХ И ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК ПО ЗАДАНЫМ МАРШРУТАМ. ЭКСПЕРТЫ И УЧАСТНИКИ РЫНКА СХОДЯТСЯ ВО МНЕНИИ, ЧТО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОВЫСЯТ БЕЗОПАСНОСТЬ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ, А ПРОФИЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В ВУЗАХ ПОМОЖЕТ СФОРМИРОВАТЬ НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ИНЖЕНЕРОВ. ВЛАДИМИР ЗУБАРЕВ



В последние годы беспилотные технологии становятся важным трендом развития мировой автомобильной отрасли. Ведущие автоконцерны уже представили свои разработки в этой сфере и готовятся внедрить их в ближайшем будущем. Не остаются в стороне и российские производители. Началом процесса стала разработка активной помощи водителю ADAS. Как рассказал директор дивизиона «Легкие коммерческие и легковые автомобили» «Группы ГАЗ» Павел Середа, уже с 2018 года компания планирует начать внедрение элементов этой системы в грузовые автомобили и микроавтобусы «ГАЗель NEXT». Такая система включает функции контроля дорожной полосы, дистанции, активной помощи при парковке, мониторинга состояния водителя, которые снижают вероятность аварий, связанных с человеческим фактором. В дальнейшем на базе этих технологий будут создаваться полностью беспилотные автомобили. «Во всем мире транспорт с автономными системами вождения стал важным вектором развития. Мы тоже ведем такие раз-

**ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО БЕСПИЛОТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БЛИЖАЙШЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ СТАНУТ ПРИВЫЧНЫМИ ДЛЯ ТРАНСПОРТА, А ЕЗДИТЬ БЕЗ ВОДИТЕЛЯ МАШИНЫ НАЧНУТ УЖЕ К 2030 ГОДУ**

## СОРЕВНОВАНИЯ БЕСПИЛОТНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ «РОБОКРОСС»

работки», — рассказывает Павел Середа. Он отмечает, что сегодня на рынке выигрывает тот производитель, который видит развитие технологий и потребности завтрашнего дня и готов выйти на рынок с инновационным конкурентоспособным продуктом.

Руководитель направления Объединенного инженерного центра «Группы ГАЗ» Михаил Иванов говорит, что в разработке систем помощи водителю для своих автомобилей компания делает акцент на безопасность пассажирских перевозок. «Первая беспилотная «ГАЗель» — это микроавтобус с электроприводом на тяговых аккумуляторах, оснащенный системой автоматического управления на базе стереокамер. Система одновременно эффективна и сложна, но мы выбрали ее не случайно. Комплекс стереокамер может следить за дорогой лучше настоящего водителя, и автомобиль уже сегодня уверенно движется по заданному маршруту, ориентируясь на разметку,

распознавая светофоры и дорожные знаки», — рассказал господин Иванов.

Автопроизводители сотрудничают с государственным Центральным научно-исследовательским автомобильным и автомоторным институтом (ГНЦ РФ ФГУП НАМИ), специалисты которого уже тестируют несколько моделей машин, способных передвигаться без участия водителя. «Сейчас у нас несколько таких автомобилей, — рассказывает директор центра информационных и интеллектуальных систем НАМИ Денис Ендачев. — Все они управляются с помощью электронных систем, которые установлены непосредственно в конструкции машин и позволяют передвигаться, маневрировать, открывать и закрывать двери». По его словам, в основе технологии лежат радары и камеры, которые позволяют видеть всю обстановку вокруг на 360 градусов. Далее информация обрабатывается и компонуется в системе управления автомобилем, которая принимает решение о маневрах в зависимости от маршрута и дорожной обстановки. Другой неотъемлемой частью системы является система навигации на базе совмещенного датчика Глонасс/GPS, благодаря которому повышается точность навигации.

Полигоном для испытаний подобных систем и площадкой для обмена опытом традиционно служит фестиваль автоматизированных транспортных средств «РобоКросс», который ежегодно проводят в Нижнем Новгороде Фонд Олега Дерипаски «Вольное Дело» и «Группа ГАЗ». «Это соревнования, где студенты ведущих вузов испытывают наземные и летающие средства с частично или полностью автоматизированным управлением. «В „РобоКроссах“ участвуют „ГАЗели“, гусеничные вездеходы, легковые автомобили, мобильные платформы на базе квадроциклов. Системы помощи для водителей ADAS, установленные на некоторых из них, помогают управлять транспортным средством в экстремальных погодных условиях. В „РобоКроссе“ также участвуют беспилотные летательные аппараты. Дроны — это очень перспективное направление, которое активно развивается во всем мире», — отмечает руководитель программы «Робототехника: инженерно-технические кадры инновационной России» фонда «Вольное дело» Максим Петров. По его словам, специализированной подготовки по таким направлениям в российских вузах и школах сегодня нет, и «Робо-

Кросс» с «Робофестом» стали одной из немногих площадок для обмена опытом и проведения испытаний. Например, на Всероссийском фестивале «Робофест» есть направление AutoNet, где формируются задачи как для школьников, так и для студентов, которых готовят к работе с технологиями беспилотных транспортных средств. Есть и новое направление Junior Race, где на небольших платформах команды, которые пока не готовы работать с большими транспортными средствами, отработывают алгоритмы и технологии.

«Несомненно, такие мероприятия стоит проводить, потому что здесь собирается вся молодежь, которая горит этими идеями, занимается разработкой высоких наукоемких технологий. Здесь мы можем общаться и обмениваться информацией, чтобы улучшать свои системы на основе новых знаний», — рассказывает ассистент кафедры автоматизации машиностроения НГТУ им. П. Е. Алексеева Александр Сизов, чья команда уже несколько лет занимается разработкой беспилотных систем для «ГАЗели» и ежегодно участвует в «РобоКроссе».

Эксперты прогнозируют, что беспилотные технологии в ближайшее десятилетие станут привычными для транспорта, а ездить без водителя машины начнут уже к 2030 году. «Для этого нужно подготовить инфраструктуру и обеспечить стопроцентную надежность и безопасность технологий. Сейчас уже большое количество таких технологий проходят доводку и испытания, — рассуждает Денис Ендачев из НАМИ, — необходимо также разработать и законодательную базу. Например, сегодня непонятно, как будут регулироваться возможные происшествия с участием беспилотников. Идеи уже есть, и специалисты изучают международный опыт и готовят соответствующие законопроекты».

Другим вопросом является человеческий фактор: многие водители не готовы отказаться от управления автомобилем и слабо представляют себе езду «без рук». «Этот психологический фактор очень важен, ведь при внедрении автоматической системы управления водитель может постепенно растерять навыки вождения. Поэтому беспилотные системы в первую очередь найдут применение в коммерческих перевозках, где требуется экономия времени водителя, и пассажирских перевозках по конкретным небольшим маршрутам. И только потом новации коснутся личного транспорта», — считает Михаил Иванов. Кому-то вождение автомобиля доставляет удовольствие, и ручное управление, несомненно, сохранится, говорят эксперты. При этом, по их словам, наиболее актуальным является внедрение системы активной помощи водителю, которая позволит повысить безопасность движения и исключит возможность опасного нарушения ПДД, например, проезда на красный сигнал светофора или выезда на встречную полосу. ■

# Иван Дубровин: «Мы даем возможность зарабатывать»

Российский автомобильный рынок преодолел экономические сложности и снова пошел в рост, дав возможность развиваться многим производителям автокомпонентов. Впрочем, некоторые из них успели переориентироваться на зарубежные страны и успешно развивают сотрудничество, внедряя бережливое производство и повышая экономические результаты. Одним из таких предприятий является нижегородская компания «ЗАВОД ИНКОМ», работающая с ведущими российскими и мировыми партнерами. Директор ООО «ЗАВОД ИНКОМ» Иван Николаевич ДУБРОВИН поделился рецептами эффективности предприятия и получения быстрой прибыли.

— Иван Николаевич, расскажите о специфике ООО «ЗАВОД ИНКОМ». На чем специализируется предприятие? Какие виды продукции выпускает?

— Предприятие специализируется на производстве электропроводки, а именно жгутов проводов для автомобилестроения, сельского хозяйства и бытовой техники, холодильного, теплового и промышленного оборудования. Мы — новая компания, готовая развиваться и наращивать производственные мощности, и спектр нашего производства достаточно широк. Годовой объем продукции составляет около 2,5 млн единиц. Сейчас мы разрабатываем новый вид нашей продукции — специализированные изделия с применением термoplastавтоматов и спецоснастки. Также мы имеем опыт производить печатные платы для военной отрасли и можем быстро мобилизовать это направление. В перспективе мы будем рассматривать сотрудничество со всеми военно-промышленными предприятиями Нижегородской области и центральной части России.

— Многие производители комплектующих имеют связи с крупными российскими и зарубежными автомобильными холдингами. С кем работает ООО «ЗАВОД ИНКОМ»?

— На российском рынке нашим приоритетным партнером является «Группа ГАЗ» и Горьковский автозавод. Мы представляем во всех моделях продукции ГАЗ, в том числе специальных версиях автомобилей, выпускаемых ограниченными партиями. В целом наши поставки охватывают всю европейскую часть России, а также Урал и Дальний Восток. Сейчас мы прорабатываем вопрос сотрудничества с «АВТОВАЗ». Но, чтобы начать работу, необходимо собраться внутри и произвести полный расчет мощностей, чтобы выйти с конкурентным преимуществом. На данный момент мы поставляем продукцию на «АВТОВАЗ» как поставщик второго уровня. Также мы работаем с зарубежными партнерами из Европы, США и других стран. В процентном соотношении у нас 80% российских потребителей, но в отношении поставщиков ситуация обратная. Очень хотелось бы не зависеть от волатильности валют, чтобы российские производители автокомпонентов освоили новые виды продукции, но от глобальных поставщиков уйти вряд ли удастся. Хорошую возможность выхода на зарубежные рынки дает локализация в России иностранных автопроизводителей: это позволяет стать их надежным партнером и занять нишу в других государствах. Когда мы экспортируем продукцию, нам присваивают определенный номер и клиенты могут видеть цены и реагировать по мере необходимости. Часто мы начинаем с небольших поставок, и за счет качества поставляемой продукции, которая, в свою очередь, отвечает всем требованиям заказчика, поставки увеличиваются. Наша деятельность должна опираться на глубокий и серьезный маркетинг. Для этого нужен четкий план действий. И эти действия должны быть совместными и взаимовыгодными. Мы уверены, что появление сильных компетенций у наших партнеров повысит как занятость персонала, так и конкурентоспособность нашего конечного продукта.

— В каком направлении планируете развивать партнерские связи?

— Сегодня все автопроизводители объединяются в кластеры, и, конечно, мы прорабатываем возможность работы с ними. Также мы планируем диверсифицировать бизнес: предприятие изначально было ориентировано на многих потребителей. Сейчас у нас их около 30, и мы не стоим на месте: есть небольшой процент военного производства, есть энергетика. Опыт показал, что предприятия, изначально ориентированные на монопотребителя, быстро теряли прибыль. У нас масштабная диверсификация по отраслям, мы начинаем сотрудничать независимо от объема, чтобы затем наращивать поставки. Одно из ключевых направлений — сельскохозяйственная и строительная техника. В последние два года сельхозтехника показывала хороший рост, и мы хотим участвовать в развитии данного сектора. По некоторым прогнозам, рынок сельхозтехники продолжит расти, но меньшими темпами, и основное внимание мы уделяем автомобильному сектору — из-за экономических сложностей автомобильный сектор заметно просел, но теперь эксперты ожидают роста.

— Какие основные векторы развития предприятия?

— Мы планируем расширять производство, учитывая возможности нашего оборудования. Это будет аналогичная продукция, возможно, некоторые новые экспериментальные направления. Наше помещение скоро станет тесным, и мы ищем большие площади с запасом на будущее.

Также мы думали о развитии филиальной сети. Для этого нужно провести финансово-экономический анализ рентабельности открытия производства на базе автомобильных кластеров ведущих холдингов. Мы должны понимать долю прибыли каждого филиала и объем заказов. Важно вовремя реагировать на изменения объема заказов. Отечественные производители находятся в более сложных условиях, чем зарубежные коллеги: те могут позволить себе производить одну и ту же модель на протяжении нескольких лет, применяя унифицированные комплектующие. Российские компании должны быть конкурентными как минимум в скорости, чтобы соблюсти условия контрактов и государственных закупок. Кроме того, автопром перестал работать «про запас», и поставки идут прямо на конвейер, загрузка которого напрямую зависит от динамики рынка. Нужно уметь быстро подстраиваться. Прежде чем принять решение о развитии филиалов, нужно просчитать экономическое обоснование. Сейчас на основе автоматической системы планирования мы прорабатываем перспективу взаимодействия нескольких филиалов, что позволит снизить риски открытия дополнительных площадок. Это касается распределения загрузки мощностей.

— Как «ЗАВОД ИНКОМ» подходит к вопросам менеджмента?

— Рынок диктует свои условия. Автопром дает низкую маржинальную стоимость. Если предприятие знает свою точку безубыточности, им легче управлять, потому что представляешь, в какой момент лучше среагировать. Когда рынок начинает проседать, многим становится трудно. Но, разра-



ботав методики и регламенты, основываясь на моем большом опыте внедрения инструментов «Бережливого производства» как в иностранных компаниях-лидерах, так и отечественных гигантах-производителях, с 2017 года мы начали внедрять элементы производственной системы Lean Production (бережливое производство), которая позволяет снизить себестоимость продукции и увеличить объемы выпуска при сохранении имеющихся мощностей и более эффективном их использовании. Кроме того, мы выбрали высококвалифицированную команду сотрудников, каждый из которых является профессионалом в своей области, и каждые две недели проводим стратегические сессии, что позволяет влиять на результат. Параллельно ведется работа по улучшению на каждом рабочем месте, результаты систематизируются и преобразуются в стандарты, которые не являются догмой, но проходят процесс постоянного улучшения и ложатся в основу обучающих программ, сеть которых сейчас развернута внутри нашего производства. Мы внедрили автоматизированную систему контроля производства, которая позволяет загружать сотрудников и оборудование исходя из потребностей и задач. Совместно с данными проектами у нас активно внедряется еще один важный проект по СМК. Для того чтобы правильно управлять и развивать компанию, надо четко понимать все бизнес-процессы предприятия и вести постоянное непрерывное улучшение. У нас есть система KPI, которая позволяет контролировать деловую активность сотрудников и компании в целом, а также мотивировать персонал на достижение результата и вывести предприятие на новый уровень.

— Кто работает на предприятии? Какие условия компания предлагает сотрудникам?

— Сегодня на предприятии около 250 человек, и это очень квалифицированный персонал, который, в свою очередь, перешел от наших конкурентов. В нашей отрасли сложно найти сотрудников, которые могли бы выпускать достаточно качественную продукцию. Специалисты в нашей области — на вес золота, и мы создаем для нашей команды достойные социальные условия и комфортную среду. Также есть обратная связь пер-

сонала с руководством: любой сотрудник может обратиться к руководителю высшего звена и задать интересующие вопросы, которые затем обсуждаются на оперативных совещаниях, и принимаются решения. Мы даем людям возможность зарабатывать деньги, причем не так, что «пришел на работу — отработал — вернулся домой и упал», а выполнять только свою операцию, не делая лишних движений, то есть делать только ту работу, которая добавляет ценность продукту. В нашей области обучение специалиста среднего уровня занимает около полугода, но, проработав год, человек становится профессионалом и получает возможность увеличить свой доход. Текучка кадров составляет 3–6% и мы стараемся удерживать сотрудников. В основном работники могут уйти из-за переезда на другое место жительства, но мы решаем такие вопросы и предоставляем услуги такси. Новички, кроме бесплатного обучения, получают компенсацию: мы понимаем, что на сдельной оплате труда в первые два месяца сложно заработать, поэтому доплачиваем им за обучение. Сейчас на предприятии формируется учебный центр, который позволяет ускорить темп вливания в производственный процесс. В первые дни работы сотрудников сопровождают тренеры-наставники из внутреннего штата, это достаточно квалифицированные специалисты. Производство работает, и у нас удобный график, ориентированный на персонал. Наше оборудование стоит не один десяток миллионов рублей. В основном, это Швейцария и Германия, это новые станки. Как известно, качество ценится превыше всего. Мы используем финское оборудование и внедряем собственные разработки, которые проектирует группа инженеров ООО «ЗАВОД ИНКОМ».

Подходя к завершению нашего интервью, хочу поблагодарить весь наш коллектив ООО «ЗАВОД ИНКОМ» за совместные достижения.



ООО «ЗАВОД ИНКОМ»  
г. Н. Новгород,  
ул. Июльских дней, д. 1  
Тел./факс +7 (831) 4 111 112

# ПОЛГОДА ПЛОХАЯ ПОГОДА

В НАЧАЛЕ ГОДА ПРАВИТЕЛЬСТВО НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ПОСТАВИЛО ПЕРЕД АГРАРИЯМИ ЗАДАЧУ СОБРАТЬ 1,5 МЛН Т ЗЕРНА. НО ДОЖДЛИВЫЕ И ХОЛОДНЫЕ ВЕСНА И ПЕРВАЯ ПОЛОВИНА ЛЕТА В ЦЕНТРАЛЬНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ ПРИВЕЛИ К ПЕРЕУВЛАЖНЕНИЮ ПОЧВ, ПОЗДНЕМУ СЕВУ И ГИБЕЛИ ЧАСТИ РАСТЕНИЙ. ГРОЗИТ ЛИ НИЖЕГОРОДСКИМ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЯМ ПОТЕРЯ УРОЖАЯ, А ПЕРЕРАБОТЧИКАМ — ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ, И ПРИВЕДЕТ ЛИ ВСЕ ЭТО К РОСТУ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ИНФЛЯЦИИ, РАЗБИРАЛСЯ GUIDE «ПРОМЫШЛЕННОСТЬ». АННА ПАВЛОВА



**ПРОПОРЦИОНАЛЬНОЕ ЗЕРНО** Рекордным по урожаю для Нижегородской области стал 2009 год, когда было собрано 1,5 млн т зерна. В последующие годы урожайность снижалась. В 2017 году губернатор региона Валерий Шанцев поставил задачу вновь собрать 1,5 млн т зерна, опираясь в том числе на посеянные озимые, которые заняли более 200 тыс. га. А в целом посевная площадь во всех категориях хозяйств составила 1,14 млн га, что на 2,4 тыс. га больше, чем в 2016 году. Но anomalously холодная и дождливая погода, которая наблюдалась по всей центральной России весной и в первой половине лета, привела к существенной корректировке планов, в том числе по зерновым, сместились агротехнические сроки сева. «Интенсивные дожди и недостаток тепла сдерживали темпы проведения весенней посевной кампании. Тем не менее яровой сев выполнен в полном объеме и составил 647,2 тыс. га — на уровне прошлого года. Однако озимые хлеба полегли, а около 5 тыс. га посевов озимых культур из 208 тыс. га и вовсе погибло из-за переувлажнения почвы», — рассказали в министерстве. Поэтому областной минсельхоз уже скорректировал прогнозы по урожаю до 1 млн т зерна с небольшим — то есть на уровне прошлого года, хотя качество зерна может оказаться ниже.

В Российском зерновом союзе (РЗС) отмечают, что даже если урожай зерна в Нижегородской области в 2017 году окажется ниже прошлогодних показателей, это не приведет к нехватке сырья для мукомольных предприятий региона и серьезному росту цен на мучные изделия. «В России уже давно единый рынок зерна, и мукомольные предприятия при необходимости покупают зерно в других регионах. Кроме того, в прошлом году урожай зерновых в стране стал рекордным для постсоветской России, и запасы его велики, а собирается зерна стабильно больше, чем потребляется внутри страны. Поэтому дефицита продовольствия не будет», — уверен директор

департамента информационно-аналитического обеспечения РЗС Рудольф Булавин. По словам эксперта, избыток зерна может даже обернуться сложностями с его хранением. При этом цены на зерно формируются не только на основании урожая в тот или иной год, но и с учетом спроса и цен на мировом рынке, а также объемов экспорта. И даже если зерно подорожает, это незначительно скажется на продовольственной инфляции в регионе, поскольку цена изделий из муки состоит из множества компонентов, а не исключительно из стоимости сырья. «В животноводстве, где зерновые используются в качестве кормовой базы, возможные колебания цен практически не скажутся на итоговых ценах для потребителей, так как, кроме кормов, в стоимость мясных изделий входят расходы на электричество, логистику, содержание животных и работу персонала, учитывается соотношение спроса и предложения на рынке. То есть при гипотетической ситуации, в которой цены производителей зерна выросли бы вдвое, рост цен на продукты на полках в большинстве случаев не превысил бы 7–8%», — рассуждает господин Булавин. Он напомнил, что в 2015 году цены производителей фуражного зерна выросли в среднем на 27–35% к 2014 году, а мясо кур и свинина, напротив, в рознице подешевели.

**НЕ ХЛЕБОМ ЕДИНЫМ** Неблагоприятная погода негативно сказалась и на других сельхозкультурах. Всего в 2017 году сельхозпредприятия Нижегородской области посеяли вне теплиц 1,1 тыс. га овощей, как и в 2016 году. По итогам года аграрии рассчитывали получить 36,5 тыс. т овощей открытого грунта, 350 тыс. т картофеля, 210 тыс. т сахарной свеклы и 2,2 тыс. т льна-долгунца. По ряду культур аграрии ожидали роста объемов, так как площадь посева под некоторые культуры увеличилась. Но и в случае с овощами сроки посадки удлинились. «Обычно посевная длится неделю, а в этом году она началась

позднее и длилась 25 дней», — рассказывает Сергей Щавлев, гендиректор ООО «Агрокомплекс «Ветлуга», которое занимается выращиванием моркови в Краснобаковском районе. Предприятие — второе в списке крупнейших в регионе по выращиванию овощей открытого грунта. «Ветлуга» засеяла морковь порядка 60 га и рассчитывает получить 3–4 тыс. т моркови, хотя при благоприятных погодных условиях урожай мог бы достичь 5–6 тыс. т. «Сейчас мы идем в графике, но все будет зависеть от осени: если погода будет теплой, то урожай будет хорошим, а если осень наступит ранняя и холодная, часть моркови поздних сортов может и не дозреть, а это грозит убытками», — прогнозирует господин Щавлев.

В «АФГ Националь», развивающей в регионе агробизнес сразу по нескольким направлениям, потерю урожая также пока не прогнозируют. В частности, в «Нижегородских картофельных системах» (компания входит в агрохолдинг и лидирует в регионе по выращиванию овощей открытого грунта) рассчитывают даже увеличить сбор урожая. «Наши агрономы еще в мае разработали своего рода «антикризисный план» на случай непогоды, и по большому счету мы были готовы и к холодной весне с дождями, и к лютой жаре. В июне отмечали отставание в созревании корнеплодов, но сейчас оно полностью устранено, и картофель с морковью развиваются в графике, тем более что морковь менее восприимчива к избытку влаги», — рассказывает директор «АФГ Националь» Валерий Масланов. В этом году предприятие намерено вырастить 47 тыс. т картофеля (против 43 тыс. т в 2016 году) и не менее 20 тыс. т моркови (вместо 16,5 тыс. т годом ранее).

В агрофирме «Весна» (аффилирована с владельцами «АФГ Националь», управляет Сергачским сахарным заводом и занимается выращиванием сахарной свеклы в Нижегородской области) рассказали, что дождливая погода может привести к вымоканию корнеплода: «По нашим оценкам на сегодняшний день вымокание составляет 10% от общего объема посадок. Если дождливая погода сохранится, возможен общий объем вымокания до 20%, что, естественно, приведет к уменьшению урожайности и снижению сахаристости свеклы». Вообще, в 2017 году «Весна» рассчитывала повысить урожайность сахарной свеклы на своих полях на 20% до 330 ц с гектара и увеличила площадь посевов более чем вдвое — до 9,15 тыс. га. Но из-за плохой погоды пришлось удвоить затраты на борьбу с сорняками, вредителями и болезнями, а также количество химических прополок. «На сегодня уже проведено четыре химпрополки, хотя обычно за весь сезон их не проводят больше трех раз. При этом для проведения части этих работ мы вынуждены привлекать малую авиацию, поскольку дожди не позволяют обычной технике выйти в поле», — поясняют в агрофирме. Сахарная компания уже готовится к тому, что уборку придется проводить интенсивно, и заключает договоры на использование дополнительных комбайнов для ускоренного сбора урожая, когда наступит срок. Спрогнозировать урожай в агрофирме пока не бе-

рутся, но рассчитывают, что за счет увеличения площади посевов рост объемов производства сахара на Сергачском сахарном заводе все равно будет.

**НЕЯГОДНОЕ ЛЕТО** По-своему борется с непогодой единственная в регионе крупная ягодная компания, в развитии которой тоже участвуют акционеры «АФГ Националь» — ООО «Рассвет». В этом году «Рассвет» впервые засеял 50 га в Нижегородской области клубникой, малиной, ежевикой и голубикой. На урожае ежевики и малины дожди не скажутся, так как кусты были посажены только в этом году и будут плодоносить в следующем году. Урожай голубики будет собираться осенью, он составит не более 3 т, потому что пик плодоношения саженцев придется на третий год после посадки. А вот урожай клубники в 2017 году прогнозируется почти вдвое меньше запланированного — порядка 130 т, отмечает гендиректор ООО «Рассвет» Владимир Федотов. «При более ранней посадке мы могли бы получить около 250 т клубники, но если бы мы посадили ее рано, потеряли бы все: и кусты, и урожай. А так как посадка задержалась из-за погоды, нам пришлось намеренно оборвать часть цветососов, чтобы кусты смогли хорошо укорениться и перезимовать», — объясняет он. Начало сбора урожая в этом году тоже задержалось на две недели, однако компания уже начала отгрузку клубники в торговые сети региона.

**И НИКАКИХ ДОЖДЕЙ** По данным космического мониторинга, проведенного Национальным союзом агростраховщиков (НСА) 19 июля, за последний месяц ситуация с сельхозкультурами для северных районов (Богородского, Кстовского и Лысковского) Нижегородской области изменилась не в лучшую сторону. «В этой части региона зафиксировано резкое падение показателей вегетационного индекса в 2–2,5 раза по сравнению с началом месяца. Например, в Варнавинском районе вегетационный индекс снизился с 0,9 до 0,3. Причина — обильные дожди с начала июля: на сегодняшний день накопительные осадки превышают средние многолетние значения почти в 1,5 раза. В том же Варнавинском районе они составляют 510 мм при средних значениях 360 мм», — сообщают в НСА. Усугубило ситуацию понижение температурного фона на 6–8 °С по сравнению со среднестатистическими значениями. «В южной части Нижегородской области осадки тоже были, но не такие катастрофические, да и температурный фон был ближе к норме. Сегодня там наблюдаются оптимальные условия для развития культур. И если погода не преподнесет новых «сюрпризов», можно надеяться на неплохие показатели по урожайности», — делают вывод в НСА. За страховыми выплатами нижегородские сельхозпроизводители пока не обращались: как правило, это происходит по окончании уборочной страды. Всего за последние пять лет — с 2012 по 2016 годы — сельхозпроизводителям Нижегородской области по страховым случаям было выплачено почти 492 млн руб., подсчитали в НСА. ■

# «Будущее — за симбиозом банков и технологий»

Когда все финансовые продукты уже давно придуманы, бизнес выбирает тот банк, который делает их более технологичными и удобными. О перспективах развития банкинга и о доступности кредитов для промышленного сектора в посткризисный период рассуждает управляющий нижегородским филиалом банка «Открытие»\* Владимир РОГОЗИН.

— Промышленный сектор вслед за оживлением российской экономики начинает расти. Растет ли интерес к кредитованию?

— На мой взгляд, ситуация носит разнонаправленный характер. С одной стороны, прошедшие кризисы скорректировали ожидания бизнеса: никто уже не планирует безудержный рост, как в сытые нулевые, все перестали фантазировать и пускаться в проекты, которые толком не просчитаны. Это в хорошем смысле отрезвление. Хотя ситуация два года назад была довольно тяжелой, и множество инвестпроектов было приостановлено или свернуто, а банки занимались в основном повышением качества кредитного портфеля.

С другой стороны, сейчас мы снова фиксируем хоть и медленный, но уверенный экономический рост. Соответственно, число заявок на модернизацию производства, на пусть не столь грандиозные, но все же интересные инвестпроекты, тоже увеличивается. Поэтому банки наращивают выдачу кредитов вслед за спросом предприятий.

— Какие услуги банка «Открытие» могут быть интересны промпредприятиям?

— Напомню, что мы крупнейший универсальный банк в России\*\* и, соответственно, предлагаем полную линейку продуктов, существующих на рынке. Единственное ограничение — мы не работаем по ФЗ-275 в части гособоронзаказа, но успешно сотрудничаем с предприятиями оборонного сегмента в части выпуска гражданской продукции.

В соответствии с принципом универсализации одним компаниям предлагаются повышенные ставки по депозитам, другим — льготные ставки по продуктам внешнеэкономической деятельности (ВЭД), третьим — конструируется удобная кредитная сделка. Кстати, с точки зрения работы с ВЭД мы традиционно входим в число российских лидеров, потому что обслуживание экспортных контрактов, паспортов сделок — одна из наших главных «фишек». И дело не только в продуктах: как правило, предприятие видит в нас в первую очередь партнера, а мы в силу своей универсальности можем предложить любому клиенту гибкую и разумную программу. И поскольку сырьевой экспорт в Нижегородской области растет, мы рассчитываем, что это направление станет одним из драйверов роста нашего портфеля.

— Работает ли банк с федеральными программами?

— Мы участвуем практически во всех федеральных программах: работаем и с Фондом развития промышленности, и с Корпорацией развития малого и среднего предпринимательства (МСП), и по программе поддержки агропромышленного комплекса, так как это выгодно и банку и клиенту. В случае АПК мы не работаем непосредственно с аграриями, которые, например, разводят крупный рогатый скот или выращивают зерно, потому что счита-



таем это прерогативой профильного банка, но вполне успешно сотрудничаем с переработчиками сельхозпродукции. Среди клиентов «Открытия» есть множество клиентов этого сегмента. Более того, именно нижегородский филиал банка «Открытие» первым в филиальной сети банка реализовал проекты для среднего бизнеса по программам МСП и Минсельхоза РФ.

— Все больше банковских услуг уходит в онлайн. Как развивает это направление банк «Открытие»?

— На создании цифрового бизнеса мы делаем особый акцент, и вообще, финтех — одно из приоритетных направлений развития банка и предмет гордости акционеров. Если говорить о нашем офисе, который в основном сконцентрирован на обслуживании корпоративных клиентов, то практически все банковские продукты компьютеризированы, и предприятиям предоставляется возможность управлять своими финансовыми потоками не только через интернет-банк на стационарном компьютере, но и через мобильный телефон или планшет. Соответственно мобильные приложения банка созданы как для Android, так и для iOS. В настоящее время СМИ полны драматических прогнозов о неминуемой смене банков структурами типа Facebook или Google. Я же считаю, что будущее не за этими структурами, а за неким симбиозом банков и набором высокотехнологичных сервисов с широкой линейкой предложений. В России именно крупнейшие банки, включая «Открытие», являются флагманами этого процесса. Уже сейчас в банке «Открытие» успешно функционирует концепция, согласно которой банк отслеживает лучшие стартапы и берет их под свое крыло. В частности, таковыми являются проекты «Точка» и «Рокетбанк». Напомню, «Точка» — это дистанционный банк для предпринимателей, и в сегменте малого бизнеса он приносит банку половину всего потока новых клиентов.

По нашим оценкам, мы входим в число лидеров финтеха не только среди российских банков, но и среди ведущих европейских игроков. В свете сказанного перспектива ближайших 10 лет — это

фундаментальная перестройка банковского сегмента на принципах симбиоза банков и финтеха.

— Есть ли инструменты, позволяющие предприятиям минимизировать риски?

— У нас есть собственное подразделение, которое занимается инвестбанкингом и предоставляет всю линейку хедж-инструментов для минимизации валютных рисков. Есть более простые, так сказать, «земные» инструменты: например, клиенту можно поставить такой программный продукт, как «Акцепт и мониторинг платежей», позволяющий клиенту отслеживать информацию по платежам подрядчиков.

— А появляются ли новые продукты для бизнеса?

— Нынешняя действительность характеризуется тем, что принципиально никаких новых продуктов на рынке уже нет, есть просто качество их исполнения, и кто технологичнее и эффективнее их выстроит, тот и выиграет в конкурентной борьбе. Например, big data позволяет в сегменте розницы и МСБ анализировать клиентские предпочтения и принимать автоматизированные решения без участия человека и снизить издержки. Хотя, разумеется, для корпоративного бизнеса всегда решающим будет мотивированное суждение компетентного сотрудника.

— Доступны ли сейчас кредиты для промышленников? Смягчился ли подход к заемщикам с 2014 года?

— Фундаментально подходы остаются теми же. Вопрос лишь в том, готов ли ты взять на себя риск и как оцениваешь ту или иную отрасль. Ведь тучные годы были эпохой безудержного консюмеризма, а сейчас реальные доходы населения не растут, и бесконечная смена телефонов, одежды, автомобилей сменилась потребительской осторожностью. Поэтому каждое предприятие, независимо от отрасли, нужно оценивать индивидуально, ведь есть отраслевой риск, а есть конкретный игрок рынка.

Другое дело, что сейчас бизнес приходит к нам с более продуманными и про-

считанными проектами, а мы им можем предложить более выгодные условия, чем двумя годами ранее: во-первых, снижение ключевой ставки ЦБ позволяет нам выдавать кредиты под более низкие ставки, во-вторых, есть федеральные программы, которые дают возможность снизить ставку еще больше. Например, через программу поддержки МСП вполне реально получить кредит под 9–10% годовых.

То есть в целом кредиты вполне доступны для бизнеса. И, как правило, основной вопрос — насколько прозрачна деятельность и успешна бизнес-модель клиента.

— Изменился ли подход к залоговой базе?

— Мы всегда используем сравнительный метод, потому что для кредитора первично не то, сколько клиент вложил в предмет залога, а то, насколько этот залог ликвиден. Естественно, в кризисные моменты коэффициенты при оценке залога уменьшаются, так как заложенное имущество реализовать намного сложнее, но сейчас коэффициенты вернулись на докризисный уровень. При этом такая категория как товарно-материальные ценности стала носить третьестепенный характер. Возвращаясь к вышесказанному, если бизнес-модель клиента внятная, залог всегда вторичен. Нам проще дать бланковый кредит исходя из финансовых показателей, чем разбираться с продукцией.

— Каковы, на ваш взгляд, перспективы взаимодействия банков и промышленности?

— В 1991 году, когда я заканчивал вуз, мы писали дипломную работу от руки и просиживали часы в библиотеке за специальной литературой, а теперь можно зайти в интернет с планшета или с телефона и сразу получить набор релевантных ссылок, а выдержки из источников прямо скопировать в диплом. Это те фундаментальные изменения, которые характерны и для работы банковского сектора, — все ускоряется фантастическими темпами. Поэтому все большее значение имеет технологический уровень банка и клиента. Кроме того, для качественного взаимодействия важен уровень площадок для диалога. В Нижегородской области их достаточно — Торгово-промышленная палата, форумы, инвестсовет при губернаторе. Тем более что промышленный потенциал региона высок, есть хорошая научная школа. Это те кластеры, в которые нужно вкладываться.

Если же говорить о взаимодействии в плане кредитования, то подход останется неизменным: и банкам, и предприятиям необходимо адекватно оценивать риски и не пускаться в непросчитанные авантюры. Мы в банке «Открытие» всегда имеем профицит ликвидности и уверенно смотрим в будущее.

# У СУБСИДИЙ РАСТЕТ МЕСТНОЕ ЗНАЧЕНИЕ

В УТВЕРЖДЕННОЙ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЯ ПРЕДЛОЖЕНО УЖЕСТОЧИТЬ ДОСТУП УЧАСТНИКОВ РЫНКА К ГОСПОДДЕРЖКЕ. В ЧАСТНОСТИ, РЕЧЬ ИДЕТ О ПОСТЕПЕННОМ ДОБАВЛЕНИИ ТРЕБОВАНИЙ ПО ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В РФ. КРОМЕ ТОГО, КОМПАНИЯМ ПРИДЕТСЯ БРАТЬ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО ОБЪЕМАМ — КАК ПРОИЗВОДСТВА, ТАК И ЭКСПОРТА. В ИНОСТРАННЫХ КОНЦЕРНАХ СЧИТАЮТ, ЧТО ЭТО СТАНЕТ ДЛЯ НИХ ОЧЕРЕДНЫМ ПРЕПЯТСТВИЕМ, И УВЕРЯЮТ, ЧТО БЕЗ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАЗЫ ПОСТАВЩИКОВ КОМПОНЕНТОВ НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ НЕ ПРИВЕДУТ К УДЕШЕВЛЕНИЮ ИНОСТРАННОЙ ПРОДУКЦИИ, СОБИРАЕМОЙ В РФ.

ЯНА ЦИНОЕВА

Правительство утвердило стратегию развития сельхозмашиностроения до 2030 года, подготовленную Минпромторгом. В итоговом документе сохранились основные этапы и принципы, но есть и существенные уточнения и нововведения, рассказал соавтор стратегии, помощник президента ассоциации «Росспецмаш» (включает российские заводы отрасли) Вячеслав Пронин. В стратегии более явно прописаны цели. По итогам первого этапа (запланирована масштабная господдержка, инвестиции в НИОКР и в рост узнаваемости продукции на внешних рынках) к 2023 году отечественные производители должны занять 80% рынка. По итогам второго этапа к 2025 году экспорт должен составить 50% от отгрузок, рассказывает господин Пронин. Это позволит загрузить мощности до 80–90%, следует из документа. По итогам третьего этапа годовое производство должно вырасти втрое, примерно до

300 млрд руб., а доля расходов на НИОКР в выручке достичь 3%.

При этом правительство намерено ужесточить критерии выдачи господдержки (основная мера — субсидируемые из бюджета скидки). По словам Вячеслава Пронина, на третьем этапе планируется вообще убрать прямое финансовое стимулирование отрасли. Но и до этого предполагается уменьшение количества импортных компонентов и технологических операций: в 719-е постановление правительства, где прописаны операции, при выполнении которых продукция считается российской, будут вводить новые требования, в частности стимулирующие производство компонентов. В итоге к 2030 году доля импортных компонентов в себестоимости продукции снизится с 35% до 10%.

Другим важным условием получения господдержки станут обязательства по объемам

производства и экспорта. В целом предприятия и так стремятся нарастить экспорт. В автопроме ставка на него делается для загрузки мощностей. В сельхозмашиностроении речь может идти о том, чтобы иностранные инвесторы со сборкой в РФ перестраивали свои глобальные цепочки поставок в пользу российских площадок.

Иностранный концерн со сборкой в РФ считает ужесточение требований «очередным препятствием для инвесторов». По его словам, текущие требования недостижимы и требуют развитой базы поставщиков в РФ. Он отмечает, что это касается самоходной техники, по цепочной ситуации проще (так, John Deere получает господдержку по сеялкам, а по тракторам и комбайнам субсидий нет). Собеседник полагает, что нужно, наоборот, облегчать даже существующие требования. Он добавляет, что говорить об экспорте рано: пока не решена задача

насыщения внутреннего рынка, есть проблема повышения платежеспособного спроса, нужны длинные кредиты для приобретения техники под низкие проценты.

Другой источник в иностранном концерне отмечает, что обязательства по локализации и экспорту не позволят удешевить выпускаемую в РФ технику иностранных брендов. Дмитрий Бабанский из SBS Consulting согласен: за рубежом могут быть другие стандарты, а затраты на логистику компонентов могут быть довольно высокими. Он полагает, что к 2030 году снизить зависимость от импортных компонентов до 10% реально. Рынок «довольно емкий» и при грамотной госполитике будет динамично развиваться, считает эксперт. Это формирует значительный спрос на компоненты, но пока локализация некоторых компонентов, в частности двигателей, экономически нецелесообразна. ■

## «КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УСПЕХА — ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ БРЕНДАМИ И ВЕРНОЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ВИДЕНИЕ»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ХОЛДИНГА НМЖК НИКОЛАЙ НЕСТЕРОВ РАССКАЗЫВАЕТ О СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ



Первая половина года стала для масложирового сектора динамичным периодом. После нескольких лет равновесия, которое было все-таки достаточно напряженным, рынок пришел в движение. По мнению руководства НМЖК, отрасль стоит на пороге больших изменений, поэтому особенно значимым становится стратегическое управление и выбор верного курса развития.

Первое полугодие 2017 года на потребительских рынках стало для холдинга НМЖК по ряду категорий очень результативным. В производстве маргаринов и спредов компания прирастала двузначными цифрами, по фасованным маргаринам доля холдинга на рынке выросла

до 50%. Продажи по категории снеков побили абсолютный рекорд — почти 1 тыс. т семечек «Степановна» в месяц, что, по результатам независимого розничного аудита, позволило холдингу занять 5% доли рынка. «Можно сказать, что в сегменте семечек мы начали играть по-крупному. Сейчас мы готовы побороться не просто за место на рынке, а за лидирующие позиции», — говорит председатель совета директоров холдинга НМЖК Николай Нестеров. В категории майонезов большую поддержку получили оба ключевых бренда холдинга — «Ряба» и «Сдобри». Для флагманского бренда НМЖК, майонезов «Ряба», запущена новая коммуникационная стратегия «Ряба Родной». Региональный бренд «Сдобри», у которого особенно сильны позиции в Нижнем Новгороде, Архангельске, Саратове и Перми, пережил существенное обновление: майонезы получили натуральную рецептуру, запущены новинки, изменилась упаковка и стартовала масштабная маркетинговая поддержка. «Категория майонезов остается крайне высококонкурентным сегментом FMCG (товары повседневного спроса), и лидерство на российском рынке — 18% по итогу первого полугодия — дается нам отнюдь не легко», — отмечает Николай Нестеров. На нижегородской площадке в июне запустилось производство кетчупов по натуральной рецептуре под брендом Astoria. «Это совершенно новый для нас

проект. Под брендом выпускается шесть позиций: от классического «Томатного» до «Татарского» и «Лечо». Сейчас задача компании — развить Astoria как сильный зонтичный бренд. Под этой торговой маркой уже 10 лет успешно выпускаются соусы, которые занимают 38% рынка и фактически формируют его», — рассказывает Николай Нестеров.

Однако продолжающийся в стране кризис, увеличивающийся дефицит семян подсолнечника, жесткая борьба за потребителей, снижение прибыли у всех крупных холдингов приводят к изменениям на рынке. «Ключевыми факторами успеха будут внедрение новых инструментов продвижения нашей продукции, повышение эффективности внутренних процессов, преобразование всего холдинга из производственно ориентированного в инновационно-маркетинговый», — говорит Николай Нестеров. Прежде всего компания фокусируется на формировании стратегического курса продвижения своих основных категорий продукции. В его основе — эффективное управление ключевыми брендами через развитие новых методов продаж. В связи с этим повышается роль бренд-директоров, которые становятся проводниками качественных изменений как в оперативном управлении, так и в формировании стратегического видения.

Критически важен поиск долгосрочных и устойчивых конкурентных преимуществ,

которые могут стать основанием для потока инноваций. В НМЖК работает один из сильнейших в России центров RnD (исследования и разработки). Однако инновации — это не только новые продукты, это и управление, и продажи, и технологии. В начале 2000-х годов НМЖК стал первым агрохолдингом в России, который реализовал уже работающую в других отраслях вертикально-интегрированную структуру бизнеса, что дало преимущество на годы вперед и до сих пор позволяет обеспечивать подсолнечником маслодобывающий бизнес компании, а переработку — собственным высококачественным подсолнечным маслом. В 2017 году в НМЖК стартует внутренний проект по поиску инноваций среди сотрудников: каждый сможет предложить идею относительно совершенствования любого участка работы холдинга и в случае одобрения участвовать в ее внедрении.

Наконец, ключевым фактором успеха остается работа с издержками, а значит, с повышением продуктивности внутренних процессов. «Мы понимаем, что эффективность компании достигается повышением производительности труда каждого сотрудника посредством пересмотра бизнес-процессов, через улучшение кросс-функционального взаимодействия между подразделениями, через личную вовлеченность в работу компании», — уверен Николай Нестеров.

# Банк — для корпоративных и розничных клиентов

**Розничный филиал ВТБ в Нижнем Новгороде — подразделение Банка ВТБ (ПАО), относящееся к отдельной глобальной бизнес-линии «Розница», образованной после интеграции Банка Москвы.**

Управляющая филиалом ВТБ Марина Моисеева рассказывает, что результаты работы банка в столице Поволжья демонстрируют высокие показатели и опережающую рынок динамику в кредитовании населения. Этому способствуют востребованные продукты банка и выстроенные каналы продаж, а также благоприятная ситуация на рынке. Так, по итогам первого полугодия 2017 года объем кредитного портфеля розничного филиала ВТБ составил 6,8 млрд руб. и с начала года увеличился на 16%. Портфель потребительских кредитов вырос на 17% и достиг 2,7 млрд руб. Более 15 тыс. нижегородцев являются пользователями кредитных карт банка ВТБ. Объем привлеченных средств физических лиц составил 2,3 млрд руб. (динамику можем показать). Положительная динамика достигнута и по жилищному кредитованию. С января по июнь ипотечный портфель ВТБ в столице Поволжья вырос на 15% — до 3,6 млрд руб. Всего за полгода нижегородцы оформили более 300 жилищных кредитов на общую сумму свыше 500 млн руб.

#### **ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ:**

— Зарплатный проект банка ВТБ позволяет компаниям в безналичной форме перечислять зарплату сотрудникам на банковские карты. Подобные операции помогают оптимизировать ведение бизнеса, а также защитить его от различного рода мошенничества. Для сотрудников компании — это возможность получить свои деньги согласно графику вне зависимости от местонахождения. Кроме того, дебетовая карта и привязанные к ней мобильные сервисы позволяют оплачивать покупки и услуги в удобном месте и в любое время.

В рамках зарплатных проектов банк ВТБ предлагает дебетовые карты как национальной платежной системы «Мир», так и международных — MasterCard и Visa. Выпуск и обслуживание этих карт для участников зарплатного проекта осуществляется бесплатно и занимает всего три рабочих дня. При этом зачисление заработной платы происходит в течение 15 минут и без комиссии. Клиенты могут пользо-

ваться банкоматами объединенной сети банков Группы ВТБ: ВТБ, ВТБ 24 и Почта банка. Кроме того, владелец зарплатной карты ВТБ может бесплатно снимать и вносить наличные средства в любых банкоматах Группы ВТБ.

В рамках зарплатного проекта банка ВТБ в Нижнем Новгороде на 1 июля 2017 года обслуживается 127 компаний и госучреждений. Количество нижегородцев, которые получают заработную плату на карты ВТБ, увеличилось за полгода более чем на 60%.

#### **КРЕДИТОВАНИЕ:**

— Для корпоративных клиентов банк ВТБ сегодня предлагает льготные условия обслуживания и оформления кредитных продуктов. Кредит наличными предоставляется со ставкой от 14,9% годовых. Сумма кредита может достигать 3 млн руб. Доступно рефинансирование действующих кредитов сторонних банков по сниженной процентной ставке от 13,9%, а также линейка вкладов на выгодных условиях, кредитные карты. Всеми продуктами банка удобно и быстро управлять с помощью сервисов дистанционного банковского обслуживания — мобильный и интернет-банк, банкоматная сеть.

Программа «Люди дела» — один из флагманских продуктов банка ВТБ. Это комплексное предложение для работников государственных и коммерческих организаций сферы образования и здравоохранения, а также правоохранительных и налоговых органов, таможни, органов федерального и муниципального управления. Участникам программы доступны специальные условия: потребительское и ипотечное кредитование по сниженным ставкам, кредитные карты с кэшбэком до 5% и прочие привилегии.

За последние два года требования банка к ипотечным заемщикам и поручителям смягчились. В настоящее время возраст заемщика: от 21 года на дату обращения и до 60 лет на дату погашения, при соблюдении отдельных условий верхний порог по возрасту может быть увеличен. Банк ВТБ предлагает широкую продуктовую линейку со ставкой от 10%



годовых — это ипотечные кредиты на приобретение готового и строящегося жилья на различных этапах возведения объекта, а также на рефинансирование ипотечных кредитов, ранее выданных в других банках, кредиты под залог имеющегося жилья.

#### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА:**

— Главная задача на этот год — объединение ВТБ и ВТБ 24. Интеграция позволит совместить лучшие практики в работе обоих банков и объединить в одну команду сильнейших представителей обоих банков. В результате, при сохранении высокого уровня сервиса клиентам будут доступны все преимущества от работы с универсальным банком.

Ряд преимуществ очевиден уже сейчас: создается единый универсальный банк для частных и корпоративных клиентов, которым будут доступны современные стандарты обслуживания, объединенная сеть офисов и более 15 тыс. банкоматов и терминалов, где можно будет не только снимать наличные, но и пополнять счета, карты и проводить платежи.

Государственный банк для корпоративных  
*и розничных* клиентов

[www.bm.ru](http://www.bm.ru)

 **ВТБ** Банк Москвы

# ЭКОНОМИКЕ ПРЕДПИСАНО ЗАЦИКЛИТЬСЯ НА ФОРУМЕ ЦИКЛИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ХЕЛЬСИНКИ ЧИНОВНИКИ, БИЗНЕСМЕНЫ И УЧЕНЫЕ ПРИШЛИ К ВЫВОДУ О НЕВОЗМОЖНОСТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ В РАМКАХ ПРЕЖНЕЙ — ЛИНЕЙНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ РАСТУЩЕГО НАСЕЛЕНИЯ И ИСЧЕРПАЕМОСТИ РЕСУРСОВ. ВЫЯСНИЛОСЬ, ВПРОЧЕМ, ЧТО ТЕМУ ПОЛНОГО И ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ УЧАСТНИКИ ФОРУМА ПОНИМАЮТ НЕСКОЛЬКО ПО-РАЗНОМУ — РЕЧЬ ШЛА О ТОМ, НАСКОЛЬКО ПРОДВИГАЕМАЯ СЕЙЧАС В РОССИИ ИДЕЯ МУСОРОСЖИГАНИЯ СОВМЕСТИМА С ПРИНЦИПАМИ ЦИКЛИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ. НАДЕЖДА КРАСНУШКИНА



Организатором Мирового форума циклической экономики, собравшим 1,5 тыс. участников из 93 стран, выступил финский национальный фонд инноваций Sitra. Поясним, под циклической (другой вариант перевода — циркулярная) понимается экономика с многооборотным использованием продукции — прежде всего речь идет о стопроцентной утилизации отходов и их вторичном использовании.

По словам выступившего в Хельсинки представителя президента РФ по вопросам экологии Сергея Иванова, для России движение в сторону циклической экономики даст не только возможность эффективно использовать природные ресурсы, но и позволит решить проблему отходов, выбросов и загрязнений. Сергей Иванов отметил: отходы необходимо рассматривать как ценный ре-

сурс, поскольку содержание полезных фракций в них может быть в 9–12 раз больше, чем в первичных материалах. Впрочем, сразу вслед за этим заявлением господин Иванов перешел к рассказу о предпочтениях, которые в рамках зеленого тарифа планируется предоставить российским заводам по термической переработке отходов (имеются в виду мусоросжигательные предприятия).

Дискуссию о совместимости мусоросжигания с принципами циклической экономики продолжил замминистра финансов Швеции Пер Болюнд. Он отметил, что правительство его страны, вынужденной импортировать мусор со всей Европы, чтобы обеспечить загрузку построенных в прошлые десятилетия мусоросжигательных заводов, хотело бы отказаться от этой практики. По словам представителя Министерства экологии и строительства Нидерландов Витске ван дер Мея, в 50 муниципалитетов его страны удалось добиться 85%-го уровня переработки отходов именно после отказа от мусоросжигания.

Пол Экинс из Университетского колледжа Лондона отметил, что повышение эффективности использования ресурсов необязательно ведет к росту экономической эффективности. В то время как цикличес-

кая экономика будет создавать новые рабочие места, она также будет уничтожать их в традиционных отраслях. Кроме того, она потребует перехода к новой экономической модели — когда ресурсы будут стоить дороже, а труд дешевле. Представитель правления банка ING Изабель Фернандес заявила, что переход к циклической экономике вызовет сдвиг принципа владения активами: в то время как потребители больше не будут покупать товары, а будут брать их в пользование, возникнет необходимость в прослойке посредников, которая освободит производителей от необходимости содержать их на своем балансе.

Большинство выступавших сошлось во мнении: необходимыми условиями перехода к циклической экономике должны стать стимулирующее госрегулирование и налоговая политика, хотя бизнес, потребители и местные власти также могут выступать драйверами изменений. Финляндия стала первой страной, разработавшей госпрограмму в области циклической экономики. «Дорожная карта», принятая в прошлом году, охватывает несколько ключевых направлений: использование лесов, производство продовольствия, промышленность, транспорт и управление. ■

## «КЛИЕНТЫ ДОВЕРЯЮТ НАШЕЙ РЕПУТАЦИИ»

Компания «СитиЛюкс» работает на рынке обращения с отходами с 2014 года. За это время оператор выстроил высокотехнологичную систему сбора и вывоза мусора, а его клиентами стали крупнейшие ДУКи и предприятия Нижнего Новгорода. Об итогах первого полугодия и планах компании рассказывает директор ООО «СитиЛюкс» Андрей ТОВТ.



— С какими результатами компания завершила первое полугодие?

— За полгода мы успели многое. Во-первых, мы обновили автопарк и купили три новых мусоровоза Scania. Во-вторых, мы усовершенствовали клиентскую программу, в частности, ввели фотоотчет с контейнерной площадки и разработали приложение для Android и других смартфонов.

Помимо этого, в этом году мы начали развивать новое направление — снос домов. Напомним, «СитиЛюкс» уже давно занимается транспортировкой строитель-

ного мусора, и у нас для этого есть все необходимое оборудование и спецтехника. Также мы решили отказаться от пакетированного сбора в частном секторе и обустроили там площадки с евроконтейнерами.

Наши труды не остались незамеченными. За полгода мы увеличили активную клиентскую базу и товарооборот. А так как компания ведет минимальную рекламную деятельность, то рост этот произошел прежде всего за счет нашей репутации. Естественно, мы не забываем про экологию: за первое полугодие «СитиЛюкс» ликвидировала ряд несанкционированных свалок. Также мы принимали активное участие в месячнике по благоустройству по всем районам города и только за апрель-май 2017 года вывезли дополнительно 15 тыс. куб.м.

— Какие проекты будет реализовывать компания в Год экологии?

— В первую очередь — пилотный проект «Я разделяю мусор», который уже стартовал и активно набирает обороты. Вторсырье позволяет экономить природные

ресурсы, поэтому мы ведем пропаганду раздельного сбора мусора среди населения. И жители охотно включаются в программу и внедряют раздельный сбор. Причем мы обращаемся не только к взрослым, ведь сознательное отношение к природе нужно формировать с детства. Поэтому наша компания проводит социальные акции в детских садах и школах с пропагандой раздельного сбора мусора, бережного отношения к природе.

— Какие задачи ставит перед собой «СитиЛюкс» на этот год?

— Так как клиентская база растет, мы собираемся приобрести еще несколько единиц спецтехники. Кроме того, мы нацелены на расширение территориальной дистрибуции в регионах с одновременной отладкой логистики в районных центрах Нижегородской области. Параллельно мы будем заниматься расширением лицензии по классам опасности, видам деятельности и видам отходов.

тел.: +7 (831) 270-08-70  
www.citylux-nn.ru

реклама

## «МЫ РАСШИРЯЕМ ПЕРЕЧЕНЬ ПРИНИМАЕМЫХ ОТХОДОВ»

В 2016 году компания «ОРБ-Нижний» ввела в эксплуатацию современный комплекс твердых коммунальных отходов (ТКО) в Богородском районе Нижегородской области. Полигон «ОРБ-Нижний» площадью 15,4 га, оснащенный современным оборудованием, обслуживает четыре района области и может принимать ежегодно 130 тыс. т отходов в год. О планах и результатах деятельности рассказывает директор полигона «ОРБ-Нижний» Андрей ДОЛИНСКИЙ.



— Каких результатов удалось добиться с начала запуска полигона?

— В полную силу наш комплекс ТКО в Богородском районе заработал с 1 июня 2016 года, когда Региональная служба по тарифам установила нам тариф на размещение отходов. Кроме того, мы получили все документы, позволяющие предприятию полноценно действовать, и лицензию на размещение широкого перечня отходов. Если появляются новые виды отходов, мы сразу вносим их в лицензию, чтобы не ограничивать возможности клиентов. Сейчас в нашу логистическую схему входят Богородск, Сосновское, Ваца, а позже войдет Павлово. Мы успеш-

но охватываем все логистические потоки, которые относятся к нашему полигону по региональной схеме, и в полной мере готовы принимать все требуемые объемы.

— Какими видами лицензии владеет компания? Планируете ли получить новые?

— У нас есть лицензия, в которую входят все виды деятельности по обращению с отходами: сбор, транспортировка, размещение, обработка и утилизация. По этой лицензии мы имеем право принимать широкую линейку отходов III и IV классов опасности, всего 180 видов. Мы планируем расширить перечень принимаемых отходов. Это связано с постоянным обновлением федерального классификатора отходов производства и потребления, и как только появляются новые виды, мы начинаем расширять нашу лицензию.

— Каковы планы компании по развитию комплекса ТКО? Расширится ли перечень оказываемых услуг?

— В настоящее время мы расширяем зону и радиус обслуживания, строим мусороперезагрузочные станции в нескольких районах области. На новых станциях мы планируем ввести сортировочные линии. Это оптимальный бизнес-проект,

при котором отходы разделяются по морфологическим фракциям — бумага, металл, стекло, пластик — для переработки. Это позволяет, во-первых, оптимизировать логистические направления и снизить расходы на транспортировку мусора, во-вторых, сэкономить природные ресурсы, в-третьих, снизить тарифы для населения. И это не говоря о серьезном экологическом эффекте, так как сортировочная линия предполагает вовлечение отходов в новые технологические циклы и повторное их использование.

— Как оценивают технологичность и качество работы «ОРБ-Нижний» надзорные органы и властные структуры?

— Надзорные органы часто проверяют нашу деятельность на соответствие природоохранному и санитарно-эпидемиологическому законодательству. Проверки подтверждают, что полигон высокоэффективен и применяет самые современные технологии размещения и утилизации отходов. А признанием со стороны властей служит тот факт, что предприятие включено в логистические потоки области, что отражено в региональной схеме размещения отходов.

www.orbnn.ru

реклама

# Новости бизнеса

ПОДРОБНО, ОБЪЕКТИВНО,  
ДОСТОВЕРНО

[nnov.kommersant.ru](http://nnov.kommersant.ru)



## Новый Panamera Sport Turismo

**Будь другим.**



**PORSCHE**

**Порше Центр Нижний Новгород**

Нижегородская область,  
Кстовский район, п. Афонино,  
ул. Магистральная, 1  
Тел.: +7 (831) 2 999 600

[www.porsche-nnovgorod.ru](http://www.porsche-nnovgorod.ru)