

ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ

**ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ
НА СТРОИТЕЛЬСТВО НОВЫХ
СТАНЦИЙ МЕТРО / 13**

**КАКИЕ НОВЫЕ ОБЪЕКТЫ ПОЯВЯТСЯ
НА СТРЕЛКЕ / 16**

**КАКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
ОБЕСПЕЧИВАЮТ ПРОМЫШЛЕННЫЙ
РОСТ / 18**

**КТО БУДЕТ РАЗВИВАТЬ ЦИФРОВУЮ
МЕДИЦИНУ В РЕГИОНАХ / 26**

**КОГДА ЗАРАБОТАЮТ
АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ КОТЕЛЬНЫЕ
В КРУПНЫХ ГОРОДАХ / 28**

**СКОЛЬКО ДЕНЕГ ПОТРАТЯТ
НА ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ
ПРОЕКТЫ / 30**

Пятница, 30 ноября 2018 №221
(6459 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС77-64424 31 декабря 2015 года.
Распространяются только в составе газеты.
Фото на обложке Романа Яровицына.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



АССОЦИАЦИЯ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК

www.assotsiatsiyabank.ru

кредит «Новогодний подарок»*

- от **12%** годовых
- до **100 000** рублей
- до 24 месяцев
- без обеспечения

КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ И ОБСЛУЖИВАНИЕ КРЕДИТА НЕ ВЗИМАЕТСЯ

ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ И ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ

* Кредит для физических лиц на любые потребительские цели.

Валюта кредитования рубль. При кредитовании до 1 года базовая ставка составляет 13% годовых, при кредитовании до 2 лет базовая ставка составляет 14% годовых. При страховании жизни и здоровья в пользу АО КБ «Ассоциация» на сумму кредита на весь срок кредитования базовая ставка снижается на 1% годовых. Погашение кредита: аннуитетными платежами. Требования к заемщику: гражданство РФ; минимальный возраст 22 года; максимальный возраст на момент окончания срока возврата кредита не должен превышать возраст, по достижении которого Заемщик приобретает право на назначение страховой пенсии по старости в соответствии с действующим законодательством РФ; ограничения по возрасту могут быть пересмотрены по решению АО КБ «Ассоциация»; адрес регистрации и фактическое место жительства - Нижегородская или Костромская область.

Предложение действует по 31.01.2019. Реклама.
Не является публичной офертой.



АЛЕКСАНДРА ВИКУЛОВА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ»

ПРОЕКТНАЯ ЛИХОРАДКА

Кажется, Нижний Новгород перед 800-летьем, которое город будет праздновать в 2021 году, охватила проектная лихорадка. Областные и муниципальные власти решили, что нужно построить все и сразу, будто это последний шанс получить из федеральной казны большие объемы финансирования. Разумеется, за счет средств бюджета и города реализовать столько проектов невозможно. Однако все они, безусловно, нужны для развития Нижнего Новгорода. Городу необходимы новые станции метрополитена. Это, по предварительным оценкам, не меньше 28 млрд руб. Средства потребуются и на ремонт дорог. В 2019 году только в Нижнем Новгороде на это потратят миллиард, как минимум аналогичная сумма потребуется и в 2020-м. Привести в порядок нужно и исторический центр. Часть зданий уже отремонтировали к чемпионату мира по футболу, но у властей масштабные планы реконструировать одну из старинных улиц — Ильинскую. Если развитие сравнительно небольшой территории Започаинья, которая также расположена в историческом центре, оценили в 12 млрд руб., то глобальный проект реконструкции Ильинской с учетом планов по восстановлению старинных зданий и протяженности улицы, пожалуй, может стоить и 20 млрд. Конечно, у всех на устах Стрелка. Здесь после ликвидации порта и строительства стадиона к чемпионату мира по футболу все еще остаются свободными большие пространства, и возникает ощущение, что на эту территорию претендуют сразу все. Из набора озвученных предложений — ледовая арена (еще 6 млрд руб.), музей военной техники, музей судостроения, возрождение Нижегородской ярмарки — пока складывается сборная солянка, а хотелось бы единой концепции. В целом, чтобы спроектировать и построить все, что хочется к юбилейному году, Нижнему Новгороду необходимо около 50 млрд. Вопрос только — сколько удастся получить, а также что и, главное, как будет реализовано на эти средства.



АНДРЕЙ РЕДИН

ИНВЕСТИЦИИ В ИСТОРИЮ В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ БУДЕТ СОЗДАН РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР, КОТОРЫЙ ЗАЙМЕТСЯ ПРОЕКТОМ ПО РЕДЕВЕЛОПМЕНТУ ДЕРЕВЯННЫХ КВАРТАЛОВ НИЖНЕГО НОВГОРОДА И ГОРОДЦА. РАЗРАБОТАТЬ КОНЦЕПЦИЮ ПЛАНИРУЕТСЯ НА СРЕДСТВА ВНЕШЭКОНОМБАНКА. ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ НА РЕСТАВРАЦИЮ ИСТОРИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ АРХИТЕКТОРЫ ОЦЕНИВАЮТ В 60–90 МЛРД РУБ. ЭКСПЕРТЫ СОМНЕВАЮТСЯ В ТОМ, ЧТО НЕОБХОДИМОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СМОЖЕТ СОХРАНИТЬ ИСТОРИЧЕСКОЕ НАСЛЕДИЕ, ТАК КАК В РЕГИОНЕ, КАК И В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ, НАБЛЮДАЕТСЯ ОСТРАЯ НЕХВАТКА СПЕЦИАЛИСТОВ-РЕСТАВРАТОРОВ. НО ВЛАСТИ НАСТРОЕНЫ ОПТИМИСТИЧНО – ЧАСТЬ ПРОЕКТА ПЛАНИРУЕТСЯ РЕАЛИЗОВАТЬ К ЮБИЛЕЮ НИЖНЕГО НОВГОРОДА В 2021 ГОДУ. ЕКАТЕРИНА ТАРАСОВА

ВЗЯЛИСЬ ЗА СТАРОЕ В Нижнем Новгороде проект редевелопмента исторических кварталов, который обсуждается на протяжении многих лет, получил новый импульс. Как рассказали в пресс-службе регионального правительства, разработкой концепции развития исторических территорий в ближайшее время займется региональный Институт развития городской среды. Предполагается, что концепцию создадут на средства Внеш-

экономбанка. В него планируют включить три плотные территории: центральная часть Нижнего Новгорода — исторические кварталы, Старое Канавино и Городец. Властям и экспертам предстоит создать новый архитектурный облик территорий, проработать градостроительные решения и функциональные зоны, определить новые туристические и транспортные маршруты, а также подготовить финансово-экономическое обо-

снование проекта. Отметим, в целом в Нижнем Новгороде насчитывается около 692 исторических зданий, и местные градозащитники намерены сохранить и отреставрировать 379. Из них почти 70% представляют собой ценные объекты историко-градостроительной среды, а остальные либо уже признаны объектами культурного наследия (ОКН), либо обладают их признаками. «Внутри исторических кварталов находятся заброшенные →

ВЛАСТЯМ И ЭКСПЕРТАМ ПРЕДСТОИТ СОЗДАТЬ НОВЫЙ АРХИТЕКТУРНЫЙ ОБЛИК ТЕРРИТОРИЙ, ПРОРАБОТАТЬ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ И ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЗОНЫ



НИКОЛАЙ АНДРОНОВ

→ депрессивные территории. Чтобы их развить, мы отошли от предложенной ранее федеральной концепции ремонта фасадов в пользу сквозной квартальной прорисовки (комплексного развития всей территории), которая будет внесена в градостроительную документацию», — рассказал на круглом столе по редевелопменту исторических районов «Деревянный Нижний» министр имущественных и земельных отношений Нижегородской области Сергей Баринов.

Напомним, в декабре прошлого года по итогам визита в Нижний Новгород президент России Владимир Путин поручил Министерству экономического развития РФ и АО «Дом.РФ» (до марта 2018-го — Агентство ипотечного жилищного кредитования) обеспечить разработку концепции реставрации деревянных кварталов. После этого в мае 2018 года был представлен предварительный проект одной из улиц исторического центра Нижнего Новгорода — Ильинской, разработанный КБ «Стрелка». Однако концепция не устроила региональное правительство и нижегородских общественников. «Мы потеряли время, поскольку не имели какого-либо влияния на разработку концепции, и в каких-то моментах казалось, что мы не понимаем, что там готовится. Когда мы изучили концепцию, то поняли, что по сути нам предложили лишь фасадные решения (ремонт фасадов), сокращение дорожного полотна и мероприятия по мерам поддержки», — пояснил господин Баринов.

РЕСТАВРАЦИЯ ВСЕХ ДОРЕВОЛЮЦИОННЫХ ЗДАНИЙ НИЖНЕГО НОВГОРОДА ПОТРЕБУЕТ 60–90 МЛРД РУБ., ЧТО СОСТАВЛЯЕТ ДВА-ТРИ БЮДЖЕТА ОБЛАСТНОГО ЦЕНТРА

Прибегнуть к помощи федерального института региональным властям пришлось из-за отсутствия средств на финансирование проекта: бюджет региона социально ориентирован, в нем заложены средства на ремонт школ, детсадов и больниц, а деньги из федерального бюджета на разработку концепции и реализацию проекта области предлагали получить на условиях возврата, пояснил Сергей Баринов.

«Для нас это стало тупиковым вопросом. Как мы будем возвращать средства, если у зданий на улице Ильинской множество разных собственников», — рассказал министр, добавив, что жилые объекты в исторических кварталах ремонтируются по программе капитального ремонта, хотя нормативов по реставрации культурного наследия нет. Поэтому чиновники и решили создать регионального оператора на базе КП НО «Дом-НН» (ранее ГП НО НИКА, является региональным оператором по реализации федеральной ипотечной программы и «дочкой» АО «Дом.РФ»), который обеспечит взаимодействие различных органов власти и собственников разного уровня, а также позволит привлекать финансирование.

Предполагается, что эта компания начнет проект, который разработает институт развития городской среды, когда получит средства в уставный капитал по пилотной федеральной программе «Города будущего». В то же время с городской администрацией должны будут завершиться переговоры по присвоению истори-

ческим территориям статуса устойчивого развития. Сейчас проект невозможно осуществить, поскольку более 90% свободной земли в центре города связано договорами развития застроенных территорий (РЗТ).

СКОЛЬКО СТОИТ ИСТОРИЯ По словам Сергея Баринаова, основная сложность в реализации этого проекта заключается в том, что региональному правительству необходимы крупные инвесторы. «Инвестиционные лоты будут формироваться с крупными бонусными площадками, которые могут быть прибыльными», — пояснил господин Баринов, добавив, что федеральная программа «Рубль за квадратный метр», к сожалению, не показала свою эффективность — с 2015 года ею не воспользовался ни один нижегородский инвестор. Ранее градозащитники заявляли, что по этой программе властями не была проработана нормативно-правовая база для передачи объектов потенциальным инвесторам. Предприниматели на форуме «Активный гражданин» высказывались, что готовы вкладываться в создание исторического кластера на этих территориях при условии формирования специальной программы, которая бы предполагала предоставление льгот и преференций.

В правительстве официально пока не берутся оценивать, во сколько обойдется реализация всей концепции. Руководитель регионального управления государственной охраны объектов

культурного наследия (ОКН) Игорь Петров сообщил, что только для развития исторической территории «Започаинье» (в границах Почаинского оврага, улиц Почаинской и Рождественской), а также Зеленского и Похвалинского съездов) требуется 12 млрд руб.

Ранее главный архитектор Нижегородской области Сергей Попов высказывал предположение, что реставрация всех дореволюционных зданий Нижнего Новгорода потребует 60–90 млрд руб., что составляет два-три бюджета областного центра. По его словам, было бы в десятки раз дешевле создать копии зданий на средства инвесторов. Он также не уверен, что историческое наследие удастся сохранить, поскольку инвесторы не готовы вкладывать средства в такие проекты.

«Об общем объеме инвестиций, необходимым на реставрацию исторических объектов, можно будет говорить после окончательной разработки и утверждения концепции», — сообщили в пресс-службе правительства области.

Архитекторы считают, что при создании единой концепции развития исторических территорий важно использовать разные подходы. Александр Худин полагает, что проект должен в себе сочетать «гуманизм с прагматикой»: «Нам необходимо определиться с градостроительной концепцией, на которую мы будем опираться. В этом вопросе есть некая неопределенность, а у многих — экстремистская позиция. Очень многие выступают за то, чтобы ничего не трогать и ничего не строить в центре, оставить его в том виде, какой он есть. Есть еще одна радикальная позиция: оставить наиболее знаковые объекты федерального уровня в центре, а все остальное снести. Я думаю, нам нужно выработать такую стратегию, при которой мы не допустим хищнического развития центра и стремление получать прибыли не заведет нас в тупик».

Сергей Попов, напротив, называет главной сложностью не создание концепции, а ее воплощение. По его словам, конкурсы на реконструкцию объектов проводятся, как правило, летом, и подрядчику дается разрешение на проведение работ на три месяца, в том время как их объем фактически можно сделать только за год. Кроме того, сейчас мало специалистов, которые могут выполнить работы по сохранению деревянных зданий. Выход из последней ситуации он видит в обучении специалистов, чтобы те смогли учитывать все культурно-исторические особенности территорий и были обеспечены гарантированными заказами.

Несмотря на противоречивые комментарии в архитектурном сообществе, региональное правительство настроено осуществить большую часть проекта за три года. «У нас нет времени на то, чтобы раскочиваться. Мы обещали президенту во время визита в Нижний Новгород в декабре прошлого года, и губернатор поставил нам задачу, чтобы к юбилею Нижнего Новгорода все было готово. Наша реперная точка — 2021 год. Постараемся успеть к этому времени реализовать часть наших замыслов», — говорит министр Сергей Баринов. ■

В МЕТРО ПРИВЛЕКАЮТ ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

КОМАНДЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ПРИХОДИТСЯ РЕШАТЬ МНОГО РАЗЛИЧНЫХ ЗАДАЧ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА. ЭТО И ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИЙ, И ПОМОЩЬ ОБМАНУТЫМ ДОЛЬЩИКАМ. О ТЕКУЩЕЙ РАБОТЕ И ПЕРСПЕКТИВАХ РЕАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ РАССКАЗЫВАЕТ И.О. ЗАМЕСТИТЕЛЯ ГУБЕРНАТОРА СЕРГЕЙ МОРОЗОВ.



МИХАИЛ СОЛУНГИН

BUSINESS GUIDE: Сергей Эдуардович, одним из вызовов для новой команды правительства стало решение проблем обманутых дольщиков в Нижегородской области. Для достройки проблемных домов группы «Квартстрой» был создан региональный оператор. Как продвигается эта работа?

СЕРГЕЙ МОРОЗОВ: Создание регионального оператора, сейчас он называется Дирекцией по строительству (передан администрацией Нижнего Новгорода областному правительству.— **BG**), это новый подход — такой практики в регионах не было. Относительно достройки домов в ЖК «Новинки Smart City» подана заявка на замену банкротящегося застройщика в арбитражном суде. Региональный оператор возьмет на себя все его права и обязанности. Всего в регионе более 2,6 тыс. дольщиков, пострадавших от недобросовестных действий группы «Квартстрой». На двух из четырех ее объектах уже введено конкурсное производство, и есть полное понимание, как нам дальше действовать. По двум объектам, ЖК «На Гончарова» и ЖК «Европейский», пока еще идут судебные процессы. Мы надеемся, что уже в ноябре конкурсным управляющим будет окончательно сверстан реестр кредиторов, определена стоимость недостроев в Новинках и объемы финансирования для их достройки. Мы ждем согласования от Минстроя России о соответствии Дирекции по строительству требуемым критериям. Эта организация работала на строительном рынке, ввела более 45 тыс. кв. м жилья и сейчас строит 17-этажный дом на улице Радио в Нижнем Новгороде. Так что соответствующий опыт у нее есть.

СЕГОДНЯ РАЗРАБАТЫВАЕТСЯ КОМПЛЕКСНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ СХЕМА В РАМКАХ НИЖЕГОРОДСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ, КОТОРАЯ БУДЕТ КАРКАСОМ ДЛЯ ИЗМЕНЕНИЙ В ГЕНПЛАНЕ ГОРОДА

BG: Когда планируется сдать первые дома ЖК «Новинки Smart City»?

С. М.: Первые четыре-пять домов в Новинках мы планируем ввести в первом полугодии 2019 года и передать квартиры дольщикам. Это программа минимум, а программа максимум — в следующем году сдать до 15 многоквартирных домов. В целом губернатором поставлена задача до 2021 года завершить строительство всех 25 проблемных домов, но мы постараемся сделать это раньше. Наша задача — усилить дирекцию, дать ей возможность работать не только на проблемных домах, но и других объектах. У нас в регионе начинается программа по устойчивому сокращению аварийного жилищного фонда, и региональный оператор будет участвовать в ней как в Нижнем Новгороде, так и в нижегородской агломерации.

BG: В Нижнем Новгороде идут переговоры и с частными застройщиками, приглашенными в этот проект. Они свое участие подтверждают?

С. М.: В этом году мы провели просто огромное количество переговоров с крупными застройщиками — нижегородскими, московскими и петербургскими. По закону котловой способ финансирования строительства проблемных домов теперь невозможен — либо ты строишь на собственные средства, либо в рамках проектного финансирования, но опять же инвестор на чем-то должен зарабатывать. Поэтому мы вовлекаем в оборот значительные земельные участки под застройку. Предполагается, что у нас будет участвовать в общей схеме и «Жилстрой-НН», и «Столица Нижний», и группа ПИК, но застройщиком будет выступать региональный оператор. Он будет подбирать того или иного подрядчика на площад-

ку, на которой уже будет сформирована документация территориального планирования, просчитаны техусловия. Мы считаем этот механизм достаточно интересным.

Что касается достройки проблемных ЖК «На Гончарова» и, вероятно, ЖК «Европейский», группа «Столица Нижний» предварительно согласилась участвовать как инвестор, но пока не согласована финансовая модель. Это зависит от процедуры банкротства предыдущего застройщика из группы «Квартстрой». В октябре суд отказал нам в его ликвидации, но мы обжалуем это решение. Кроме того, определены кредиторы из ресурсоснабжающих организаций, которые также будут подавать иски на банкротство. В итоге мы все равно придем к решению о замене застройщика.

BG: Давайте поговорим о дорожном строительстве. Губернатор пообещал нижегородцам построить обход Балахны, решив проблему с пробками и транзитными потоками через город. В какие сроки возможна реализация этого проекта, подтверждено ли финансирование?

С. М.: Это важный объект и очень капиталоемкий, на его строительство потребуется 17 млрд руб. Поэтому мы, не дожидаясь, когда Минтранс РФ включит его в комплексный план модернизации транспортной инфраструктуры, начинаем корректировку проектной документации. Планируется в ближайшие два месяца заключить госконтракт на актуализацию проектно-сметной документации, и в первом полугодии 2019 года мы рассчитываем получить положительное заключение государственной экспертизы. Только тогда у нас есть право подавать заявку на финансирование строительно-монтажных работ.

Подчеркну, что на всех встречах Глеба Никитина с руководством Минтранса РФ этот проект был признан приоритетным, и мы надеемся, что в начале декабря увидим его включенным в комплексный план. Начало строительства обхода Балахны запланировано на 2021 год. Но мы добиваемся, чтобы в случае своевременного и оперативного прохождения госэкспертизы строительство началось в 2020 году.

BG: Что касается метро, в Нижнем Новгороде с трудом построили к ЧМ-2018 единственную станцию «Стрелка». Есть ли обозримые перспективы продолжения линий метро в городе?

С. М.: Во всех крупных городах-миллионниках развитие пассажирского транспорта без метрополитена невозможно. В Нижнем Новгороде транспортная нагрузка на историческую часть города колоссальна, и разгрузить ее возможно только за счет внеуличного транспорта. Анализ пассажиропотока показал, что в районе предполагаемого строительства новой стан-

ции «Оперный театр» в течение суток автобусами перевозится более 100 тыс. человек и проходит более 3 тыс. легковых автомобилей. Я уже не говорю про движение в районе автостанции «Сенная» — это крупный пересадочный узел, где планируется строительство следующей станции метро.

Мы стремились к тому, чтобы получить федеральное финансирование на обе станции к 800-летию Нижнего Новгорода, но это очень затратный проект, его ориентировочная стоимость 28 млрд руб. Переговоры с Минтрансом РФ идут в условиях острой ограниченности бюджета. Поэтому сейчас мы просчитываем строительство новых станций метро на условиях государственно-частного партнерства. Полагаю, что строительство метро возможно при условии привлечения инвестиций частного инвестора наряду с бюджетными вложениями. Сроки зависят от того, насколько эффективно мы проработаем этот вопрос с федеральными структурами и потенциальными инвесторами.

BG: Генеральный план Нижнего Новгорода также предусматривает разгрузку исторической части Нижнего Новгорода. Раньше обсуждались градостроительные способы решения общей проблемы, когда утром полгорода едет на работу в центр, а вечером обратно в спальные районы. Как на генплан города смотрит новая управленческая команда?

С. М.: Сегодня назрела необходимость корректировки генплана Нижнего Новгорода. В первую очередь в следующем году мы намерены скорректировать схемы территориального планирования. Сегодня разрабатывается комплексная транспортная схема в рамках нижегородской агломерации, которая будет каркасом для изменений в генплане города. Отмечу, что и утвержденный в 2010 году генплан достаточно сбалансированный, но его реализация, к сожалению, проходит фрагментарно, без комплексного развития социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры, при том что жилье строилось с большим опережением. Поэтому при корректировке мы будем обязательно разрабатывать карты освоения территорий, которые будут жестко увязывать все эти вопросы для разумного баланса. Это и создание рабочих мест в привязке к местам проживания, и вынос промпредприятий из географического центра города, решение проблем с экологией в заречных районах. И, конечно, надо освобождать от трафика исторический центр, отдавать его людям, а не машинам. На уровне экспертного анализа эта работа была проведена при разработке Стратегии-2035. Сейчас при Корпорации развития Нижегородской области создается проектный офис, и все органы власти будут участвовать в реализации этих задач.

Беседовал Роман Кряжев



ИНТЕРВЬЮ



ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ, ЧТО СТАНЦИЯ МЕТРО
НА ПЛОЩАДИ СЕННОЙ ПОЗВОЛИТ
РАЗГРУЗИТЬ УЛИЦЫ РОДИОНОВА,
БЕЛИНСКОГО И ГОРЬКОГО

РОМАН РЫСКАЛЬ

ТУННЕЛЬНОЕ ОБОЗРЕНИЕ

С ОТКРЫТИЕМ НОВОЙ СТАНЦИИ МЕТРО «СТРЕЛКА» К ЧМ-2018 ПЕРЕД РУКОВОДСТВОМ РЕГИОНА И ГОРОДА ВСТАЛ ВОПРОС О ДАЛЬНЕЙШЕМ РАЗВИТИИ ПОДЗЕМКИ. ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ ВЕРОЯТНЫХ ВАРИАНТОВ – СТРОИТЕЛЬСТВО ДВУХ НОВЫХ СТАНЦИЙ МЕТРО В ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЧАСТИ ГОРОДА. ПРИ ЭТОМ НИЖЕГОРОДЦЫ ПРОСИЛИ ПРОДЛИТЬ СОРМОВСКУЮ ВЕТКУ МЕТРОПОЛИТЕНА В ЗАРЕЧНОЙ ЧАСТИ ГОРОДА. НЕРЕШЕННЫМ ПОКА ОСТАЕТСЯ ФИНАНСОВЫЙ ВОПРОС: РЕАЛИЗОВАТЬ ПРОЕКТ СТОИМОСТЬЮ ПОЧТИ 30 МЛРД РУБ. МОЖНО С ПОМОЩЬЮ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА.

РОМАН РЫСКАЛЬ

Первая станция метро в нагорной (верхней) части Нижнего Новгорода «Горьковская» появилась в 2012 году. Метромост, строительство которого началось в 1992-м, затем было заморожено и завершено только в 2008 году, открыл путь подземке в центральную часть города. После открытия станции «Горьковская» на ее стенах появились указатели в сторону будущих станций «Оперный театр» и «Сенная», а застройщикам на улице Белинского, под которой должны пройти тоннели, поручили предусмотреть подземные выходы к «Оперному театру». Но проект не был реализован — метро свернуло в микрорайон Мещерское озеро навстречу болельщикам и мировому футбольному первенству. Там, рядом со стадионом, появилась станция «Стрелка». Проект продления метро в нагорной части отложили. Но, как выяснилось, еще в 2011 году, когда станции «Стрелка» не было даже на бумаге, успели подготовить документы о строительстве станций «Оперный театр» и «Сенная».

ЮБИЛЕЙНАЯ ЛИНИЯ Вопрос строительства новых станций, на которые, по предварительным данным, потребуется 28 млрд руб., остается открытым. Поскольку у городского и регионального бюджетов таких средств нет, возникла идея обратиться за помощью к федеральному правительству. Бывший руководитель Главного управления по строительству метрополитена, мостов и дорог Нижнего Новгорода (ГУММИД) Юрий Гаранин на одном из выступлений в городской думе рекомендовал де-

путатам выйти с такой инициативой, предложив приурочить строительство новых станций к празднованию 800-летия Нижнего Новгорода. «Сумма, конечно, большая, но ведь и дата немаленькая. Я считаю, что неплохо было бы в честь этого праздника подарить нижегородцам две новые станции метро. Они вполне реальны: проектная документация сделана, на нее получены положительные заключения госэкспертизы», — предложил господин Гаранин. Депутаты его идею поддержали, написав соответствующее обращение, но подтверждения о выделении средств не последовало.

В середине июня на церемонии открытия станции «Стрелка» глава региона Глеб Никитин пообещал «обязательно построить еще (станции)». По его словам, подземка развивается недостаточно быстро, а по генеральной схеме развития метрополитена до 2025 года планировалось построить 40 станций (сейчас их в городе 15).

Спустя почти полгода ситуация сдвинулась с мертвой точки: в начале октября департамент градостроительной деятельности и развития агломераций Нижегородской области разрешил ГУММИД начать подготовку документов по планировке территории для строительства станции «Сенная». Как говорится в приказе ведомства, завершить строительство планируется к 2021 году.

Как рассказали в ГУММИД, продление метро от «Горьковской» до станций «Оперный театр» и «Сенная», получившее положительное заключение Главгосэкспертизы, требует доработки в связи с но-

выми требованиями к безопасности и сертификации спецоборудования. На решение всех вопросов у ведомства есть год.

Городские власти уверены, что пуск второго участка в нагорной части Нижнего Новгорода до станции «Сенная» даст мощный толчок развития метрополитена в микрорайоны Верхние Печеры и Кузнечиха.

ПЕРЕРЫТЬ И ПЕРЕКРЫТЬ По проекту новая линия метрополитена пройдет в историческом центре города под улицами Максима Горького, Белинского, Большой Печерской и Родионова. Переход длиной 3,2 км предлагается строить закрытым способом. Станция «Оперный театр» расположится посередине участка и задумана как пересадочная для дальнейшего развития метро в другие районы города. Пропускная способность новой линии в одном направлении составит 40 поездов в час, а пассажиропоток всего метрополитена увеличится на треть (сейчас подземка перевозит до 100 тыс. человек в сутки. — BG). По расчетам ГУММИД, строительство нового участка займет три с половиной года.

На стадии подготовки к строительству ГУММИД необходимо выполнить большой объем работ. В частности, по всему участку предстоит перенести трамвайные пути, провода, газопроводы, тепловые сети и уличное освещение. В этой связи изменится и движение транспорта: при строительстве тоннелей на улице Белинского планируется организо-

вать временное трамвайное кольцо, работы непосредственно по возведению станции «Оперный театр» потребуют перекрытия движения транспорта от перекрестка улиц Белинского и Ошарской до перекрестка улиц Белинского и Ванеева.

Однако наиболее острые транспортные проблемы могут возникнуть при строительстве станции «Сенная», которую предлагается строить открытым способом: работы потребуют перекрыть движение по улице Родионова — крупной транспортной артерии, связывающей центр города с микрорайоном Верхние Печеры, которая ежедневно стоит пробках в часы пик. Проектировщики рассчитывают организовать движение по параллельным объездным дорогам, но вряд ли это разгрузит данное направление. Тем не менее ГУММИД обещает минимизировать неудобства для населения, подумав о движении транспорта в процессе корректировки сметной и проектной документации.

Новость о перспективах развития подземки вызвала волнения в градозащитной среде. Общественники указывают, что на пути проекта находится так называемый квартал 1833 года — комплекс исторических зданий в границах Гранитного переулка, улиц Горького и Решетниковской. «При доработке проектной документации будут рассмотрены все возможные варианты сохранения объектов историко-культурного наследия, попадающих в границы технической зоны для строительства метрополитена», — обещают в управлении.

ПОЕЗДА В СОРМОВО ЗАДЕРЖАТСЯ На встрече Глеба Никитина с жителями Сормовского района Нижнего Новгорода (заречная часть) нижегородцы попросили главу региона рассмотреть возможность продления Сормово-Мещерской линии метрополитена. По их словам, такого решения они ждут с 2002 года, когда метро дотянулось до станции «Буревестник» и на этом развитие ветки остановилось на долгие годы. Господин Никитин тогда подчеркнул, что выгоднее строить надземную линию, и пообещал рассмотреть такую возможность. Он сказал, что поручит правительству Нижегородской области подготовить проектно-сметную документацию и представить актуальные варианты строительства метрополитена в центр Сормова. Когда и каким образом данный проект может быть реализован, глава региона не уточнил.

Теперь в социальных сетях начались активные обсуждения перспектив строительства Сормовской ветки. Многие нижегородцы возмущены, так как, по их мнению, в верхней части города хватает и «Горьковской», от которой можно добраться на других видах транспорта почти во все микрорайоны. Дискуссия дошла до департамента градостроительного развития территории Нижегородской области. Его директор Александр Бодриевский объяснил приоритеты готовностью проектной документации станций «Сенная» и «Оперный театр», пообещав протянуть ветку в центр Сормова после того, как будут построены эти.

Впрочем, перспективы реализации обоих проектов туманны, поскольку источники финансирования и объемы пока не определены. Некоторые надежды появились в середине ноября после встречи Глеба Никитина с вице-премьером Виталием Мутко, где обсуждалась подготовка к 800-летию Нижнего Новгорода. В частности, стороны говорили об участии Нижегородской области в национальных программах, но никакой конкретики по итогам встречи не прозвучало. В качестве варианта финансирования областного правительства рассматривает возможность государственно-частного партнерства, планируя привлечь к проекту средства инвесторов. ■

ИНФРАСТРУКТУРА

«СТРАТЕГИЯ НЕ ДОЛЖНА МЕНЯТЬСЯ КАЖДЫЙ ГОД»

Почему региональный банк делает ставку на работу с малым и средним бизнесом, как на банковском секторе отражаются глобальные политические процессы и каким образом «техники джедаев» могут пригодиться обычным российским предпринимателям, рассказывает председатель правления ПАО «НБД-Банк» Александр ШАРОНОВ.

— Заканчивается 2018 год, уже можно подводить предварительные итоги. На ваш взгляд, какие события в банковской сфере стали самыми значимыми в уходящем году?

— Основным событием и для экономики, и для банковской сферы стало изменение ситуации с банковскими ставками. То снижение, которое мы видели в 2016–2017 годах, в первой половине 2018 года закончилось. Динамика ставок стала меняться, они начали расти. В это же время стала меняться ситуация с инфляцией. Если раньше инфляция снижалась, то сейчас она тоже повышается. Можно предположить, что в 2019 году она как минимум не уменьшится.

Большую роль в этой ситуации играет неопределенность на рынке, которую признают наши денежные власти. Я имею в виду различные санкционные действия со стороны США и их экономических союзников. Это главный фактор риска, который сильно влияет на происходящее. Но жизнь на этом не заканчивается. При всех упомянутых обстоятельствах 2018 год в целом для нашей экономики был достаточно стабильным.

— Как себя в этой ситуации чувствует НБД-Банк?

— Сейчас еще не конец года, но уже можно сказать, что наш кредитный портфель вырос более чем на 10%. А это наша основная задача — кредитование региональной экономики, малого и среднего бизнеса. Кроме того, в уходящем году был запущен целый ряд продуктов по работе с пластиковыми картами, продолжилась работа по развитию нашей филиальной сети. С 2006 года Центральный банк обещал дать разрешение региональным банкам на открытие офисов в других федеральных округах, и вот в 2018 году это свершилось. В рамках этой работы мы реорганизовали работу нашего офиса в Иванове. Если раньше это был просто кредитно-кассовый офис, то теперь это полноценное отделение банка, предлагающее нашим клиентам полный спектр банковских услуг. Кроме того, мы открыли еще один офис в Дзержинске и готовим к открытию офис в Павлове. При этом перед нами не стоит задачи открывать новые офисы только для того, чтобы на очередную отчетную дату их было больше, чем в предыдущем периоде. Мы изначально тщательно изучаем ситуацию, стараемся понять, где и зачем это делать. И только после того, как это понимание появляется, мы что-то открываем. Так было и с Павловом. Мы работали в этом городе, у нас там были клиенты, но не было офиса. И вот мы, что называется, «дозрели».

— За счет привлечения каких клиентов увеличился кредитный портфель в текущем году?

— Малый и средний бизнес. Это наши стратегические клиенты, а стратегия — это такая вещь, которая не должна меняться каждый год. Она выбирается один раз и на долгое



Если наши западные партнеры не придумают для России новых каверз, то экономический рост в стране будет чуть выше, чем в 2018 году. Мы к этому готовимся. Вернее, уже готовы.

время. На наш взгляд, работа с малым и средним бизнесом для регионального банка является наиболее органичной нишей. Именно в этой нише региональный банк может стать наиболее конкурентоспособным, в том числе и по отношению к крупным федеральным банкам.

На сегодняшний день более 90% наших клиентов — предприятия малого и среднего бизнеса. Как бы пафосно ни звучало, но

это именно те люди, которые двигают страну вперед. Это люди, которые хотят реализовать какие-то новые проекты, из ничего создать что-то, какие-то новые сервисы, производства, новые рабочие места. У нас достаточно непростой инвестиционный климат в стране, и люди, которые, несмотря ни на что, хотят что-то делать и реализовывать, достойны уважения. Нам всегда очень приятно быть причастными к их проектам.

— В 2018 году банки начали подготовку к внедрению систем по сбору биометрических данных. Ваш банк тоже занимается этой работой. На каком этапе она сейчас находится?

— Пока нет полной ясности, когда и что будут требовать как от банка, так и от клиентов. Конечно, мы готовимся к внедрению, но пока обязательных требований не наступило. Сегодня сбор биометрических данных с физических лиц ведется на добровольной основе. И пока сложно представить людей, которые сами, добровольно захотят сдавать свои биометрические показатели.

Если посмотреть публикации по этой тематике, то видно, что в начале осени наши денежные власти высказывали определенные размышления о том, что биометрические данные собираются очень медленно. Немногим больше тысячи россиян за несколько месяцев изъявили добровольное желание сдать и зафиксировать свои биометрические данные. Этот вопрос продолжает оставаться дискуссионным. Да, к концу 2019 года мы должны быть готовы, но не ясно, насколько это будет востребовано клиентами.

— Что кроме финансовых продуктов НБД-Банк предлагает своим клиентам?

— У нас есть проект «Лидер года», в рамках которого мы проводим обучающие тренинги и семинары для наших действующих и потенциальных клиентов уже в течение 15 лет. Мы организуем и выездные мероприятия. Последнее из них прошло в конце октября 2018 года в Стамбуле. Это образовательный проект, в котором за несколько лет приняли участие более 900 человек из 386 компаний. Каждый раз, прежде чем выбрать тему очередного мероприятия, мы внимательно изучаем предпочтения наших клиентов, стараемся узнать, что интересно именно им. И уже на основании этих данных формируем тематику мероприятия, приглашаем лекторов и тренеров.

В 2019 году этот проект будет продолжен, и мы уже запланировали проведение нашего традиционного тренинга лидерства «До-заправка в воздухе», который пройдет во Вьетнаме с 29 января по 10 февраля. Еще один крупный тренинг пройдет в Нижнем Новгороде в конце апреля. Он называется «Джедайские техники доведения дел до ума» и посвящен тому, как правильно справляться с большим потоком различных задач.

— Если мы уже заговорили о 2019 году, какие планы ставит перед собой банк?

— На следующий год мы ставим перед собой задачу по увеличению кредитного портфеля по темпам не меньше, чем в текущем году. Есть надежда, что если наши западные партнеры не придумают для России новых каверз, то экономический рост в стране будет чуть выше, чем в 2018 году. Мы к этому готовимся. Вернее, уже готовы.

СТРЕЛКА УКАЗЫВАЕТ В РАЗНЫЕ СТОРОНЫ

СПОРЫ О ТОМ, В КАКОМ НАПРАВЛЕНИИ СЛЕДУЕТ РАЗВИВАТЬ ТЕРРИТОРИЮ СТРЕЛКИ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ, НЕ УТИХАЮТ УЖЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ. СЕЙЧАС ЭТО ОДНА ИЗ САМЫХ ОБСУЖДАЕМЫХ ТЕМ. В ДИСКУССИИ АКТИВНО УЧАСТВУЮТ ЧИНОВНИКИ, АРХИТЕКТОРЫ, ГРАДОЗАЩИТНИКИ, ЭКОЛОГИ, ОБЩЕСТВЕННЫЕ АКТИВИСТЫ И НЕРАВНОДУШНЫЕ ГОРОЖА-НЕ. BUSINESS GUIDE «ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ» УЗНАЛ, ЧТО ХОТЕЛИ БЫ ВИДЕТЬ НА СТРЕЛКЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ СТОРОНЫ. АНДРЕЙ РЕПИН



Раньше на территории Стрелки находился грузовой порт, но после того, как региональное правительство приняло решение построить здесь стадион для проведения игр чемпионата мира по футболу, порт снесли. В процессе расчистки портовой территории от построек в 2015 году под бетонными пакгаузами были обнаружены ажурные металлические конструкции. Как оказалось, это часть павильонов, сохранившихся

со времен проведения в Нижнем Новгороде Всероссийской промышленной и художественной выставки 1896 года. В советские годы они были обшиты шифером и металлом, обложены кирпичом и превращены в грузовые хранилища. После того, как эти конструкции были обнаружены, чиновники сначала планировали их разобрать, но градозащитники и историки встали на защиту. Сохранить ярмарочные каркасы на Стрелке уда-

лось, им присвоили статус объектов культурного наследия. Теперь на одной территории соседствуют три значимых объекта, которые обуславливают, как развивать эту площадку: стадион, каркасы выставочных павильонов и храм Александра Невского. Власть и общественность не могут найти точку соприкосновения, что должно стать доминантой и, следовательно, чем наполнить эту территорию.

ВОЗВРАЩЕНИЕ К ИСТОКАМ Градозащитники упрекают региональные власти в отсутствии продуманных планов относительно этой территории. В областном департаменте градостроительного развития парируют, что планы по развитию Стрелки постоянно обсуждаются, в том числе на заседаниях градостроительного совета. Заочные дискуссии власти и городских активистов в СМИ привели к тому, что в августе 2018 года при региональном правительстве была создана рабочая группа для разработки концепции развития территории Стрелки. Глава региона Глеб Никитин тогда заявлял, что для понимания дальнейшего развития этой части Нижнего Новгорода нужна серьезная научная, градостроительная и социологическая работа. По его словам, это место должно стать новым общественно-культурным и спортивным центром, альтернативным историческому центру города, сложившемуся вокруг Нижегородского кремля. «Хочется, чтобы Стрелка стала точкой притяжения и интереса для всех жителей и гостей города», — пояснил он свою позицию, добавив, что мнение нижегородцев в этом вопросе должно стать решающим.

Чтобы найти какие-либо точки соприкосновения и узнать, как могла бы в будущем выглядеть Стрелка, в Нижнем Новгороде в рамках архитектурного фестиваля «Эко-берег» провели международный конкурс на создание концепции ее развития. Фестиваль собрал более 200 архитекторов из России, Литвы, Италии, Германии, Сербии и Китая. Победителем конкурса стало архитектурное бюро «Арх-Слон» (Москва), предложившее в качестве базового подхода к организации этой территории возрождение принципов и духа Макарьевской (Нижегородской) ярмарки. Однако осенью выяснилось, что на Стрелке власти планируют построить ледовый дворец.

ШАЙБУ, ШАЙБУ Государственное казенное учреждение области «Нижегородстройзаказчик» подало заявку на выделение земельного участка на Стрелке площадью 113 тыс. кв. м под строительство ледовой арены. Предполагается, что она будет расположена рядом с новым стадионом и станет основой для организации здесь спортивного кластера. Эту идею ранее озвучивал бывший заместитель губернатора Нижегородской области Дмитрий Сватковский, ко-

ЭТО МЕСТО ДОЛЖНО СТАТЬ НОВЫМ ОБЩЕСТВЕННО-КУЛЬТУРНЫМ И СПОРТИВНЫМ ЦЕНТРОМ, АЛЬТЕРНАТИВНЫМ ИСТОРИЧЕСКОМУ ЦЕНТРУ ГОРОДА

торые после обновления команды правительства стал депутатом Госдумы. Предполагаемый объемом инвестиций в строительство дворца составит 6 млрд руб. В нем будут расположены основная игровая арена на 12 тыс. мест, что позволит проводить здесь крупные соревнования вплоть до игр чемпионатов мира, и две тренировочные площадки — хоккейная и для керлинга. Ледовый дворец станет домашней ареной для мужского и женского хоккейных клубов «Торпедо» и «Скиф». Строительные работы могут начаться во второй половине 2019 года и предположительно займут почти три года.

Новость о строительстве еще одного спортивного объекта на Стрелке стала неожиданной для нижегородских градозащитников и активистов. В ноябре Центр прикладной урбанистики, ставший вместе с общественной организацией «Открытая Стрелка» наиболее активным защитником металлических пакгаузов, провел общественное обсуждение проекта ледовой арены. Участники дискуссии были возмущены тем, что власти приняли решение «за закрытыми дверями», не проведя общественного обсуждения проекта, хотя сами декларировали, что Стрелка является знаковым для нижегородцев местом. Руководитель архитектурного бюро «Офис открытой архитектуры» Алексей Каменюк напомнил, что глава региона ранее делегировал обществу полномочия по разработке концепции развития крупной территории: «Мы работаем на доверительной основе, что все люди порядочные и обещания свои держат, а это беспрецедентное решение не только для Нижнего Новгорода, но и для Российской Федерации».

По мнению участников этой дискуссии, построенный на Стрелке футбольный стадион, которые нижегородцы называют чужеродным объектом, а планируемый ледовый дворец может усугубить ситуацию и окончательно испортить отношение к этому месту. Отмечалось также, что у общества есть запрос на Стрелку как на новый культурный, а не спортивный центр. Алексей Каменюк сообщил, что архитекторы уже запросили всю необходимую документацию по этому проекту, чтобы оценить возможность его реализации в рамках разрабатываемой концепции развития Стрелки. «Это решение абстрактно, оно не связано конкретно с территорией Стрелки. Такую “банку” можно приземлить в любом месте Нижнего Новгорода. Чтобы реализовать этот проект на Стрелке, проектировщикам придется напрячься. Им будет необходимо войти в контакт с людьми, которые занимаются анализом этой территории, чтобы решить вопрос с минимальным ущербом для Стрелки», — считает архитектор.

Общественники против того, чтобы будущее Стрелки обсуждалось непрозрачно и закрыто. По их мнению, власти демонстрируют несогласованность действий. Активисты считают, что вместо того, чтобы решить вопрос по развитию территории в рамках общей концепции, основанной на исследованиях, всестороннем анализе, открытых информационных и проектных форматах, чиновники просто решили поставить на

Стрелке новый объект, который обеспечивает интересы одной целевой аудитории.

По словам Алексея Каменюка, его рабочая группа как раз сейчас занимается архитектурно-градостроительным анализом территории, на основании которого будет разработана собственная концепция развития Стрелки. «В рамках этой работы будет определено, чем именно ее наполнить, в каком объеме, какие архитектурные решения необходимо использовать. Будут проработаны различные варианты по размещению объектов и их назначению. Именно они будут формировать те рамки, в которые потом сможет войти любой инвестор», — рассказал Александр Каменюк.

Между тем в управлении государственной охраны объектов культурного наследия Нижегородской области сообщили, что разрабатывать концепцию Стрелки будет АНО «Институт развития городской среды Нижегородской области». По данным управления, сейчас формируется техническое задание на выполнение данной работы. Из бюджета Нижегородской области в 2018 году выделены 4 млн руб. на разработку концепции. Ориентировочный срок окончания работ — март 2019 года.

ПРОСТО БОМБА Пока градозащитники и общественные активисты обсуждают концептуальные вопросы развития Стрелки, а «Нижегородстройзаказчик» объявляет конкурс на проектирование стадиона, промышленники решили, что на этой территории необходимо построить военно-промышленный музей. Идея строительства музея на Стрелке не нова, раньше обсуж-

далась возможность открыть здесь музей судостроения. Летом об этой инициативе говорил Дмитрий Сватковский. Предполагалось, что отправной точкой для размещения музея судостроения станет судно XVIII века, которое было найдено археологами на Ветлуге. Осенью 2018 года Нижегородская ассоциация промышленников и предпринимателей выступила с предложением создать технический музей в одном из каркасов павильонов ярмарки 1896 года и на прилегающей к нему территории.

По словам заместителя генерального директора Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей (НАПП) Дениса Замотина, экспонатами музея могут стать образцы продукции нижегородских заводов, выпускавшейся в разные годы. Так, в музее можно экспонировать модель атомной подводной лодки «Барракуда», выпускавшейся на заводе «Красное Сормово», и атомные бомбы РДС-1, «Татьяна» и «Кузькина мать», разработанные в Сарове. Также предлагается выставить здесь автомобили Горьковского автозавода и автобусы ПАЗа, самоходные артиллерийские установки, самолет МиГ завода «Сокол», «Метеоры» и экранопланы ЦКБ по СПК им. Р. Е. Алексеева, паровозы, радиоприборы, мобильную радиостанцию пехоты и первый, выпущенный в Горьком, телевизор «Радий-А». Проект также предлагается реализовать к 800-летию Нижнего Новгорода в 2021 году. Промышленники презентовали свой проект на заседании городской думы, и депутаты не высказались против.

Директор Волго-Вятского филиала Музейно-выставочного центра «Арсенал» Анна Гор счита-

ет, однако, что идея НАПП по созданию технического музея на Стрелке не проработана и ничем не подкреплена: «Это просто вброшенная мысль о том, чем бы нам застроить Стрелку. Это совершенно неверный подход к созданию музея. Выбор места не должен быть главным при создании музея. И даже не количество экспонатов. Самое важное — понять, про что будет этот музей, что именно мы хотим сказать его созданием, зачем он нам нужен. И спешка в этом вопросе очень опасна, вопрос должен быть профессионально и аргументировано проработан». При этом госпожа Гор уверена, что технический музей очень нужен Нижнему Новгороду. «С учетом того, что мы — город заводов, а НАПП именно это имеет в виду, я бы даже назвала такой музей не техническим, а индустриальным. Для нашей территории это важная вещь, но сделать ее очень трудно. Необходимо большая творческая работа, профессиональные мозговые штурмы, участие большого количества специалистов и экспертов, в том числе и из-за рубежа. Конечно, наши музейные ресурсы обязательно должны быть связаны с нашими производствами, но закликиваться только на них не стоит. В этом вопросе наш город должен видеть себя в мире, а не в границах своих производств», — уверена Анна Гор.

К сожалению, ни чиновники, ни активисты не могут сказать, когда будет принято окончательное решение о том, чем наполнить Стрелку. Пока самым выполнимым выглядит строительство ледовой арены: несмотря на существенные финансовые затраты, это единственный объект, на который в ближайшем будущем будет подготовлен проект. ■



СЕЙЧАС СТАДИОН, ПОСТРОЕННЫЙ К ЧЕМПИОНАТУ МИРА ПО ФУТБОЛУ, ЯВЛЯЕТСЯ САМЫМ КРУПНЫМ ОБЪЕКТОМ НА СТРЕЛКЕ

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ПРИБАВИЛА В ОТГРУЗКЕ

ПО ИТОГАМ 10 МЕСЯЦЕВ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ОТГРУЗИЛИ ПРОДУКЦИИ НА 1,2 ТРЛН РУБ. ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ВЫРОСЛИ НА 10,8%. ОБРАБАТЫВАЮЩИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА ПРОШЕДШИЙ ПЕРИОД ОТГРУЗИЛИ ПРОДУКЦИИ НА 1,09 ТРЛН РУБ. ОТНОСИТЕЛЬНО ПЕРИОДА С ЯНВАРЯ ПО ОКТЯБРЬ 2017 ГОДА ОБЪЕМЫ ОТГРУЗКИ ВЫРОСЛИ НА 11,4%. ОБЩИЙ ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА ДЕСЯТЬ МЕСЯЦЕВ СОСТАВИЛ 102,9%, В ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЯХ — 103,6%. ИРИНА АНДРЕЕВА



ОБЪЕМ ОТГРУЗКИ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ В ДЕНЕЖНОМ
ВЫРАЖЕНИИ РАСТЕТ,
А В НАТУРАЛЬНОМ
СНИЖАЕТСЯ

Динамика обрабатывающих производств — основных для экономики региона — могла бы быть выше. Но, по данным министерства промышленности Нижегородской области, на ней сказались показатели производства нефтеперерабатывающих предприятий. Так, снизился выпуск кокса и нефтепродуктов из-за увеличения закупочной цены на нефть и снижения объемов отгрузки на ООО «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» из-за проведения планово-предупредительных ремонтов.

Кроме того, незначительно, но все же снизилось производство мебели на 0,7% по сравнению с десятью месяцами 2017 года, что обусловлено ростом цен на древесину и снижением покупательской активности. Напомним, что по итогам прошлого года нижегородские мебельные фабрики увеличили объемы отгрузки в денежном выражении более чем в пять раз благодаря перепрофилированию производства на выпуск продукции низкого ценового сегмента.

Падение в обработке древесины и производстве изделий из дерева и пробки связано с истечением в 2018 году срока действия лесохозяйственных регламентов, а новые пока находятся в процессе утверждения, отмечают в министерстве.

ПЕРЕДОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВА За прошедшие месяцы наибольший прирост объемов производства продукции по сравнению с аналогичным периодом 2017 года наблюдался на пред-

приятиях, которые производят химические вещества и продукты, — на 58,5%. Благоприятно на показателях отрасли сказалась работа биохимического холдинга «Оргхим», заводов «СИБУР-Нефтехим», «СИБУР-Кстово», «Завода синтанолов», «Синтез ОКА» и «Корунд».

Кроме того, на 24,8% увеличилось производство электрического оборудования, на 9,9% — напитков. На 15,9% выросла отгрузка автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов. Эти предприятия региона реализовали продукции на 182,4 млрд руб. Выпуск грузовиков вырос на 1,3%, коммунальных машин и автомобилей для содержания дорог — на 4,7%, автомобилей легковых — на 5,4%, автобусов — на 9,3%.

В министерстве промышленности это связывают с ростом спроса на автомобильную продукцию в целом в стране и в области. Так, продажи LCV группы ГАЗ — крупнейшего производителя автомобильной продукции в регионе — за десять месяцев выросли на 2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, холдинг реализовал более 47,1 тыс. машин. Об этом свидетельствуют данные Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ). Кроме того, по данным аналитического агентства «Автостат», с января по сентябрь продажи машин в Нижегородской области выросли на 1,5 тыс. штук, или на 5,8%. За это время было продано 27,9 тыс. автомобилей. В то же время производство двигателей на предприятиях группы ГАЗ уменьшилось на 6,5%.

Производство бумаги и бумажных изделий увеличилось на 11,4%. Рост объемов связан с запуском на целлюлозно-бумажном комбинате «Волга» в апреле 2018 года бумагоделательной машины №4. Это позволило заводу расширить рынки сбыта готовой продукции. Кроме того, АО «Нижкартон» модернизировало производство, благодаря чему на 20 % увеличился выход готовой продукции.

На 11% в Нижегородской области выросло производство одежды. Ведущую роль в этом сыграла компания «Меридиан», отмечают в министерстве промышленности. Предприятие увеличило объемы отгрузки и продаж спецодежды в текущем году более чем на 20% за счет заключения контрактов с новыми контрагентами — ПАО «Газпром», ПАО «Полюс», а также увеличило продажи действующим клиентам. Положительная тенденция наблюдается и по госзаказам на пошив форменной одежды для силовых структур. Так, ООО «Надежда» увеличило объемы производства на 18%. На остальных предприятиях отрасли стабилизировался выпуск готовой продукции, отметили в минпроме.

Производство текстильных изделий увеличилось на 8,9% за счет роста объемов отгрузки и продаж ОАО «Канат». Производство резиновых и пластмассовых изделий выросло на 9,2%, прочей неметаллической минеральной продукции — на 3,5%, прочих готовых изделий — на 7,6%.

НАПЛАВИЛИ ПРОИЗВОДСТВО Металлургические предприятия, которые занимают значительную долю в объеме обрабатывающих производств, отгрузили продукции в денежном выражении на 140,2 млрд руб. Это на 10,8% больше, чем с января по октябрь 2017 года. В частности, в этом секторе на 12,1% увеличился выпуск готового проката, что благоприятно сказалось на показателях всей отрасли. «Все это связано с деятельностью двух крупнейших предприятий отрасли — АО «Выксунский металлургический завод» и ПАО «Русполимет», — отметил министр промышленности Максим Черкасов. На ВМЗ сообщают, что предприятие активно занимается реализацией трубной продукции на внутреннем рынке. В частности, трубы отгружаются для новых проектов, ремонтно-эксплуатационных работ «Транснефти» и ряда нефтяных компаний. Кроме того, продукция поставляется в страны Евразийского экономического союза, СНГ и дальше зарубежье. В первом полугодии 2018 года предприятие поставило продукцию для реализации крупных международных проектов.

Старт новых инвестиционных проектов и модернизация оборудования также позволил увеличить выпуск продукции ПАО «Русполимет». Выросли объемы отгрузки поковок, кольцевых заготовок.

В производстве готовых металлических изделий объем отгруженной продукции увеличился на 3,2% и составил 61,4 млрд руб. Индекс производства с января по октябрь составил 100,8%. Здесь министерство отмечает положительные результаты работы ПАО «Завод Красный якорь», ООО «Метмаш» и ПАО «Завод Красная Этна».

Выпуск крепежных изделий с января по октябрь 2018 года по отношению к аналогичному периоду предыдущего года увеличился на 9,7 %, вместе с тем на 8,7% снизились объемы производства конструкций и деталей из черных металлов, на 2,6% — электродов с покрытием.

Однако в натуральном выражении объем продукции, выпускаемой металлургическими заводами, сократился. В частности, на 22,8% снизилось производство легированной стали в слитках и в других первичных формах, уменьшились и объемы выпуска из нее полуфабрикатов. На 7% сократились объемы производства труб, пустотелых профилей и стальных фитингов. «Внутренним фактором, объясняющим причину сложившейся ситуации, является перепрофилирование производств на выпуск более конкурентоспособной продукции. Внешние факторы, в частности на ВМЗ, связаны с завершением в первом полугодии текущего года поставок труб для крупных международных проектов Nord Stream–2 и «Южный поток», а также с перенесением сроков реализации ряда крупных проектов», — пояснил Максим Черкасов.

Тем не менее, в министерстве планируют, что металлургические заводы договорятся о новых поставках, и в следующем году динамика по объемам отгрузки в натуральном выражении будет позитивной. ■

«МЫ ГОТОВИМСЯ УРОНИТЬ ИМПОРТЕРОВ»

О верности 120-летним традициям, первом опыте сотрудничества с Фондом развития промышленности и росте экспортного аппетита рассказывает генеральный директор ПАО «Завод Красный Якорь» **Дмитрий БАРЫКИН**.



— **Дмитрий Зотович, в 2018 году «Завод Красный Якорь» отметил 120-летний юбилей. Известно, что предприятие уже в начале XX века было оснащено английскими станками, а его испытательная станция имела международный статус. Каковы приоритеты сегодня?**

— Приоритет тот же, что и 120 лет назад, — иметь современное оснащение и использовать лучшие мировые технологии в производстве цепей и комплектующих. В советский период завод проводил модернизацию каждую пятилетку, и мы верны этим традициям даже в век гонки технологий. Первую очередь модернизации мы реализовали в период с 2010-го по 2015 год, а по результатам второго этапа в четвертом квартале 2019 года начнет работать новый кузнечно-прессовый цех. Эволюция технологий — процесс очень интересный. Если сто лет назад металл нагревали при помощи угля, то затем настал век природного газа и простых электроэлементов, а сегодня нагрев заготовок осуществляется при помощи токов высокой частоты.

— **Что даст предприятию пуск нового кузнечно-прессового цеха?**

— Завод расширит перечень выпускаемой продукции. А российская экономика получит импортозамещение в трех сегментах рынка комплектующих: для якорных цепей, морских нефтегазодобывающих платформ и горно-шахтного оборудования. Мы начнем выпускать полную линейку продукции для подземной добычи угля — не только цепи, но и крюки, скрепки, соединительные элементы. Сегодня импорт занимает 91% рынка этих изделий в России. В якорных комплектующих зарубежные поставщики занимают порядка 56% отече-

ственного рынка. А комплектующие для цепей добывающих платформ в России вообще не производятся. Мы планируем уронить показатели импорта во всех трех сегментах.

— **А соотношение «цена — качество» устроит российских потребителей?**

— Потребители точно будут довольны. Производство оснащается высокотехнологичным, частично роботизированным, современным кузнечно-прессовым оборудованием, и мы работаем только с качественным сырьем. К тому же мы внедряем принципы бережливого производства, что положительно влияет на соотношение цены и качества.

— **Многие производители сегодня задумались о внедрении бережливого производства. Готовы озвучить ваши предварительные результаты в этой работе?**

— Мы пока не достигли поставленных целей, но и промежуточные итоги нас радуют. Благодаря внедрению принципов бережливого производства нам удалось повысить производительность труда на экспериментальном участке в два раза и улучшить качество продукции. В планах — повышение производительности в четыре раза и распространение принципов бережливого производства на другие участки.

— **Серьезное увеличение! Вам пришлось закупать новое оборудование?**

— Нет, на этом этапе мы провели модернизацию имеющихся станков и оптимизировали все процессы, внедрили изменения во многих производственных операциях. Чтобы достичь заявленных результатов, нам придется кое-что приобрести, но мы считаем эти

вложения оправданными. С ходом внедрения в наших цехах лично ознакомились директор по развитию ПСР ГК «Росатом» Сергей Обозов и министр промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области Максим Черкасов. Они тоже остались довольны нашими промежуточными результатами. Кстати, новый цех «Завода Красный Якорь» спроектирован и будет построен по принципам бережливого производства.

— **Новый кузнечно-прессовый цех — ваш первый проект с господдержкой?**

— Да, именно так. Первый этап модернизации мы прошли за счет собственных средств и банковских кредитов, но это не имело ничего общего с мечтой российского промышленника о дешевых и длинных деньгах. Работа с коммерческими банками имеет существенные минусы — слишком высокие проценты, изменение условий договора в одностороннем порядке и в итоге, как минимум, увеличение сроков окупаемости проекта. Работа с Фондом развития промышленности избавляет нас от подобных рисков. Помощь в составлении заявки и в подготовке пакета документов, прозрачность процедуры, низкие проценты по льготному кредиту и профессиональный подход — это серьезные преимущества работы с ФРП. В будущем году мы планируем подать еще одну заявку, чтобы продолжить развитие завода.

— **ПАО «Завод Красный Якорь» — предприятие-экспортер. Расширение линейки продукции вызвало усиление экспортного аппетита?**

— Разумеется. Если сегодня на экспорт идет 11% нашей продукции, то после ввода нового

цеха мы увеличим этот показатель в два раза. Мы хотим окончательно закрепиться в странах ближнего зарубежья, расширить свое присутствие на китайском рынке, начать поставки в Индию. И это далеко не все наши планы.

— **Вы направляли свои пожелания по условиям экспорта в Российский экспортный центр. В чем их суть?**

— Думаю, необходимо учитывать специфику работы предприятий-экспортеров и вовремя разрешать возникающие трудности. Например, наша продукция сделана из металла, мы несем высокие транспортные расходы, что отражается на нашей экспортной стратегии. Также хотелось бы получать от РЭЦ качественный анализ зарубежных рынков, льготы для ведения выставочной деятельности, а от торговых представительств России в разных странах помощь по выходу на конечного потребителя. Если все эти задачи ложатся на плечи российских производителей, то быстрого роста показателей экспорта ждать не приходится. Например, на рынок Китая мы выходили самостоятельно и потратили семь лет, чтобы начать продавать китайцам русские горно-шахтные цепи.

— **Кстати, рынок горно-шахтных цепей остается для вас приоритетным?**

— Это наш приоритет номер один. ПАО «Завод Красный Якорь» уже 15 лет является поставщиком цепей и комплектующих для всех крупнейших угледобывающих компаний России. Мы заключаем длинные контракты, которые уточняются исходя из потребностей наших покупателей, и ежегодно пролонгируются. Для удобства потребителей держим склад готовой продукции на Кузбассе, чтобы оперативно реагировать на все запросы. На 25-й Международной специализированной выставке технологий горных разработок «Уголь России и Майнинг» ПАО «Завод Красный Якорь» получило награду за большой вклад в развитие горного машиностроения.

— **В этом году завод прошел аудит производственной системы и стал поставщиком категории А для предприятий Объединенной судостроительной корпорации. Аудит был неременным условием?**

— Мы сами предложили его провести. Целью было показать, что мы являемся современным предприятием и готовы к приемам мировой деловой практики. Было проведено детальное исследование наших производственных мощностей, используемого оборудования, технологической и конструкторской документации, системы контроля качества, производственной системы и СМК на их соответствие международным требованиям. Теперь продукция «Завода Красный Якорь» включена в заказные ведомости для проектируемых и строящихся ОСК кораблей и судов. На Западе подобный аудит помогает отсеивать фирмы-однодневки и перекупщиков. Конечно, российское законодательство в этом отношении мягче, но потребитель крайне заинтересован в получении качественного товара от производителя. Мы всегда готовы идти навстречу.

— **Чем станет для завода грядущий 2019-й?**

— Годом роста. Мы продолжаем развиваться.

«СПЕЦМЕТАЛЛУРГИЯ СТАНОВИТСЯ НАШИМ ПРИОРИТЕТОМ»

В каком направлении будет развиваться «Русполимет» после масштабной модернизации производства, за счет чего предприятие рассчитывает расширить экспортные поставки продукции и зачем ему новый медицинский центр, рассказывает генеральный директор предприятия Максим КЛОЧАЙ.



момент, кроме того, были созданы новые. Например, почти с нуля была создана выплавка специальных сталей и сплавов. Для кольцепрокатного производства было приобретено и установлено новое оборудование, модернизировано старое. Производство кольца остается основным видом деятельности завода.

Тем не менее дальнейшие перспективы и стратегия развития завода связаны с поставкой готовых компонентов на рынок. Если раньше это были в основном заготовки, то в 2018 году были сделаны шаги, чтобы поставлять потребителю готовые к сборке детали. Для реализации данного проекта мы последовательно наращиваем мощности по глубокой механической обработке под потребности заказчика.

— Кто является ключевыми партнерами «Русполимета»?

— Одними из основных наших потребителей являются предприятия «Росатома». Продукция «Русполимета» участвует практически во всех проектах, связанных со строительством атомных станций за рубежом. Кроме того, завод тесно сотрудничает с Объединенной двигателестроительной корпорацией — это стратегический партнер. Также традиционными партнерами завода являются крупные машиностроительные предприятия. Что касается экспорта, то у предприятия есть традиционные партнеры в Канаде и Европе.

— Прошлый год был успешным для предприятия. Как вы оцениваете результаты текущего года?

— В текущем году мы планируем увеличить объем производства на 15% по сравнению с 2017 годом. В этом году мы брались почти за все возможные заказы, что позволило увеличить номенклатуру выпускаемой продукции и расширить географию поставок. Думаю, что в 2019 году мы также подрастем на 15–20%. Мы всегда были больше прокатчиками, но сейчас для нас приоритетом становится спецметаллургия. Были, конечно, проблемы с освоением материалов, но уже сейчас можно отметить, что предприятие вышло на высокий уровень производства и применения различных марок сталей и сплавов в дальнейшем переделе, в том числе и для поставок на экспорт.

— «Русполимет» активно сотрудничает с ООО «Завод вакуумной металлургии» и ООО «Гранком». Как выстроена кооперация с этими предприятиями?

— Завод вакуумной металлургии — это совместный проект «Русполимета» и группы «Тинвест» (содружество независимых поставщиков титана и производителей оборудования). Предприятия объединили знания и компетенции, чтобы создать небольшое, но эффективное производство на нашей производственной площадке. Проект, инвестиции в который составили около 800 млн руб., планируется запустить в начале 2019 года. На установленном оборудовании сейчас проходят горячие испытания.

«Гранком» же входит в группу компаний ПАО «Русполимет» и расположен также на промплощадке нашего предприятия. Порошковая металлургия — тема очень актуальная в России: почти все, что связано с порошковой металлургией, поставляется из-за рубежа. Запуск производства на «Гранкоме» ожидается в конце первого — начале второго квартала 2019 года.

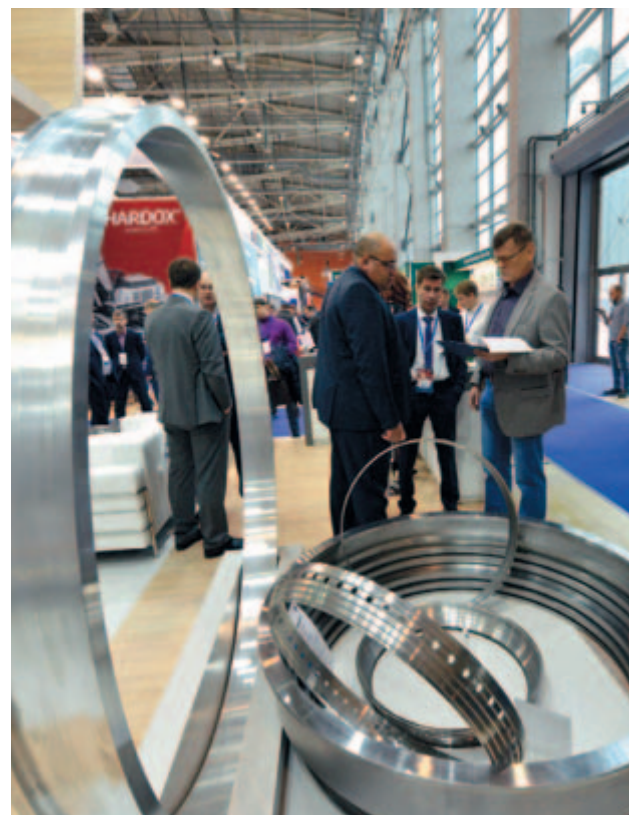
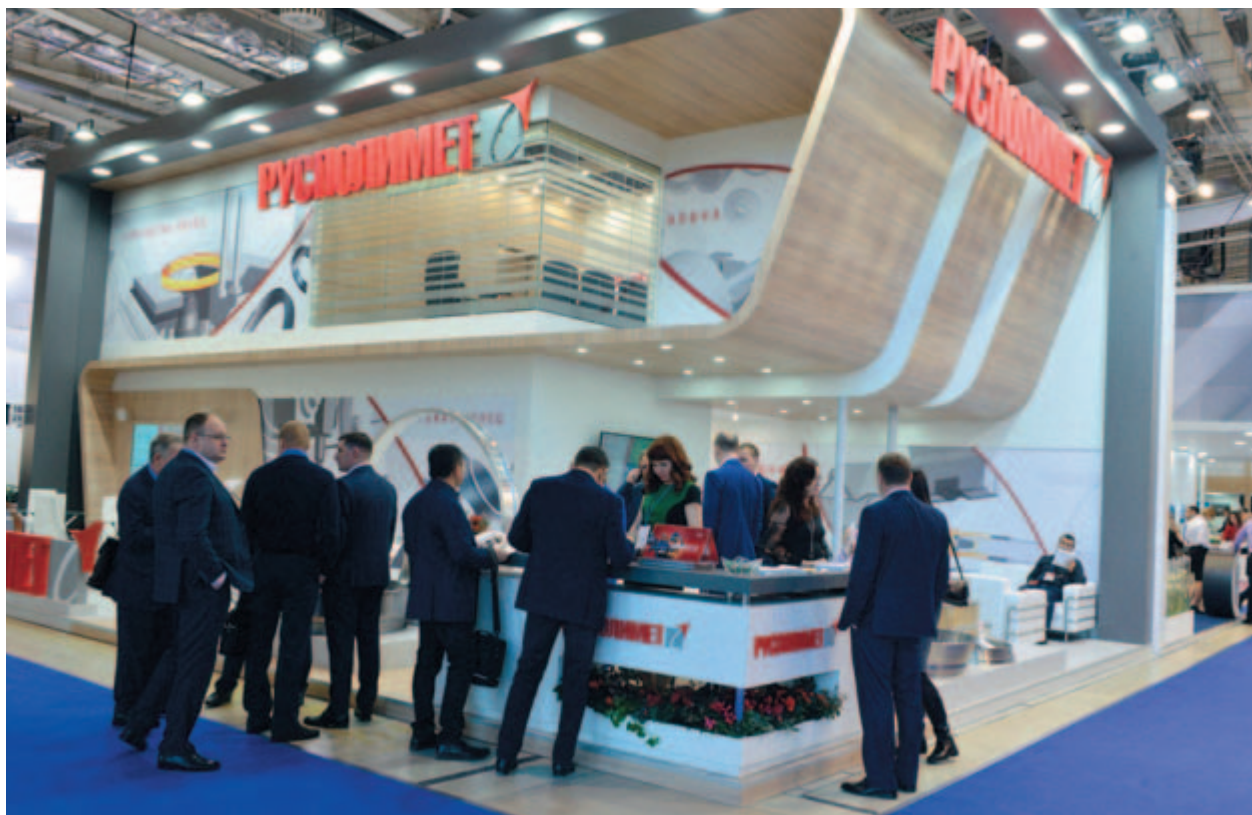
Кооперация компаний позволит использовать полученные на новых заводах материалы в дальнейшем переделе ПАО «Русполимет».

— Сейчас к промышленным предприятиям все чаще применяется термин «бережливые технологии». Ваше предприятие уже активно включилось в эту программу. Какого эффекта от внедрения бережливых технологий ожидаете?

— В этот проект «Русполимет» вошел в конце 2017 года, полномасштабно он стартовал во второй половине января 2018-го. Идея подразумевает постоянное, непрерывное улучшение производственных процессов, поэтому сказать, что проект когда-то закончится, нельзя: всегда найдется, что улучшить и оптимизировать. На предприятии сформирована команда из молодых амбициозных специалистов, которые в рамках проекта прошли обучение и делятся знаниями с другими. В процесс втягивается и производственный персонал, в частности проводится обучение мастеров, им также преподаются основы и инструменты бережливого производства. Параллельно мы ведем работу с нашим металлургическим колледжем, поскольку считаем, что этот предмет должен появиться в числе преподаваемых.

— На «Русполимете» в течение десяти лет шла масштабная модернизация производства. Сейчас она завершилась, какие направления развития станут для предприятия приоритетными?

— Начиная с 2007 года в масштабную модернизацию производства «Русполимета» инвестировано более 10 млрд руб. Она коснулась практически всех производств, действующих на тот



Необходимо, чтобы ребят еще в колледже начинали готовить к тому, что их ждет на заводе.

Исходя из опыта крупных предприятий и корпораций, результат от этих внедрений должен появиться через два года. Мы рассчитываем на повышение эффективности производства на 20–30%.

— В ближайшие месяцы «Русполимет» должен осуществить переход на информационную систему SAP. Как продвигается процесс?

— Предприятие идет в графике, хотя внедрение проходит и не без трудностей. Пришлось приложить определенные усилия, чтобы переформатировать сознание людей, поскольку что-то новое иногда встречает негатив и сопротивление. В целом, думаю, нам удалось заинтересовать людей. Продуктивный старт запланирован на 1 января 2019 года, а уже со второго января сотрудники выходят на работу и начинают вносить в систему огромную по объему информацию, чтобы после новогодних праздников все заработало как надо. Так что в следующем году новогодних камикулов на заводе не будет.

— «Русполимет» участвует в программе развития моногородов. Что именно делается по этой программе?

— У завода есть проекты по совместной работе с органами местного самоуправления: «Русполимет» участвует в различных проектах по благоустройству, финансирует озеленение парков и скверов. Руководство предприятия и сотрудники хотят сделать Кулебаки уютным и комфортным городом. Завод помогал в масштабной реставрации памятника архитектуры регионального значения, на площадях которого располагается историко-краеведческий музей, и продолжает поддерживать его материально-техническую базу. Мы оказываем финансовую поддержку спортивным секциям. В частности, спонсируем секцию греко-римской борьбы, где юные борцы показывают высокие спортивные результаты на соревнованиях различного уровня. Кроме того, в рамках профориентационной деятельности мы приобрели экспонаты и открыли на базе Кулебакского металлургического колледжа интерактивный музей науки «Эйнштейниум», где собраны оптические иллюзии, чудеса акустики и гравитации. Там можно познакомиться с законами механики и магнетизма, окунуться в увлекательный мир науки.

Еще одним социальным проектом предприятия станет создание в Кулебаках медицинского центра. В маленьких городах всегда существует дефицит кадров. Наша задача — создать медицинский центр, где в первую очередь будут в обязательном порядке проходить обследование работники завода, чтобы на ранних стадиях выявлять и потом оперативно лечить заболевания. При этом центр будет доступен всем жителям города.

— Не так давно «Русполимет» открыл свое первое иностранное представительство. Как идет его работа и как на сегодня оценивается экспортный потенциал предприятия?



Одними из основных наших потребителей являются предприятия «Росатома». Продукция «Русполимета» участвует практически во всех проектах, связанных со строительством атомных станций за рубежом. Кроме того, завод тесно сотрудничает с Объединенной двигателестроительной корпорацией — это стратегический партнер.

— В целом доля экспорта в общем объеме выручки «Русполимета» составляет около 10%, мы рассчитываем довести этот показатель до 30% в ближайшие два-три года. У предприятия есть понимание, в каких направлениях развиваются клиенты, и в связи с этим мы подстраиваемся под них, чтобы производимые нами продукты были востребованы. Что касается нашего представительства в Дюссельдорфе, то его открытие было своевре-

менным решением. Сотрудники, которые теперь работают ближе к иностранным клиентам, находятся в более тесном контакте с ними. Благодаря этому растут объемы поставок, новые виды продукции выпускаются по западным стандартам. По некоторым из них уже проведена сертификация. Работы у сотрудников представительства много, уже появляются просьбы увеличить штат офиса, поэтому перспективы работы компании оптимистичны.



«КОМПЛЕКС ПОРОШКОВОЙ МЕТАЛЛУРГИИ СТАНЕТ ЗНАКОВЫМ ДЛЯ РОССИИ»

О том, как в России создается рынок порошковой металлургии и как отечественный производитель планирует закрывать потребности отечественной и зарубежной промышленности в аддитивных технологиях, рассказывает руководитель компании «Гранком» Артем МАКСИМОВ.



— Артем Андреевич, расскажите о том, как появился «Гранком». На какой сегмент рынка ориентировано ваше предприятие?

— Компания «Гранком» выделилась как дочернее предприятие «Русполимета» в августе 2013 года. ООО «Гранком» специализируется на переработке лигатур, ферросплавов и производстве изделий из тугоплавких материалов (молибден, ванадий, вольфрам, ниобий, хром и другие). Сегодня кроме выпуска традиционной продукции компания развивает производство порошковой металлургии, за которой, по словам многих экспертов, будущее всего отечественного машиностроения.

Собственно говоря, ради нового направления «Гранком» и создавался: производство металлических порошков и гранул станет крупнейшим проектом на площадке «Русполимета» и знаковым проектом для России.

С июня 2018 года на территории ПАО «Русполимет» возводится новый комплекс по изготовлению специальных порошков и гранул. Тогда же состоялась и торжественная церемония закладки капсулы с грамотой о начале строительства данного комплекса, в которой приняли участие глава Нижегородской области Глеб Никитин и председатель совета директоров ПАО «Русполимет» Виктор Ключай. Этот проект реализует ООО «Гранком» совместно

с ПАО «Русполимет» при поддержке федерального Министерства промышленности и торговли.

Порошковая металлургия — технологическое направление, которое одновременно решает задачи эффективного производства высококачественных прогрессивных изделий и получения материалов с новыми свойствами. Металлические порошки многие отечественные предприятия пока почти в полном объеме закупают за рубежом, а в нашей стране производится менее 1% от мирового объема этого вида продукции. При этом потребность в порошковых материалах в стране ежегодно растет. Поэтому строящееся производство — это стопроцентное импортозамещение. «Гранком» планирует выпускать металлические порошки как для дальнейшего передела в ПАО «Русполимет», так и для сторонних заказчиков. Металлопродукция, изготовленная из этих материалов, будет востребована в авиационной промышленности, машиностроении и топливно-энергетическом комплексе. Современное производство на промплощадке «Русполимета» будет запущено в мае 2019 года, но уже сейчас к нему проявляют интерес многие российские и зарубежные промышленные компании.

— Почему за порошковой металлургией будущее?

— Металл, полученный технологиями порошковой металлургии, имеет лучшие характеристики в отличие от литых металлов. Например, порошковый быстрорез, который будет одним из направлений нашего производства, позволяет изготовить режущий инструмент со стойкостью металла в несколько раз выше, чем при традиционной выплавке.

Во-вторых, при производстве готовых изделий из порошков снижаются расходные коэффициенты как у заготовки, так и у конечного продукта, поскольку для получения готовых изделий требуется минимальная механическая обработка. При такой технологии можно сразу создать необходимую форму заготовки, заполнить ее порошком, спечь в газостате и получить изделие, максимально близкое к конечному. Не нужно вырезать из заготовки необходимый профиль — соответственно, снижается расход металла и увеличивается производительность. Снижение расходного коэффициента, в свою очередь, ведет к снижению цены готового продукта для конечного потребителя.

— На каком этапе находится реализация проекта?

— Мы уже построили один цех, в котором установили второй газостат шведской фирмы ASEA с уникальными, очень высокими параметрами спекания. Агрегат будет использоваться для изготовления специзделий. Кроме этого есть еще один, ранее установленный большой газостат.

Закончены строительные работы здания и под производственный комплекс, где в настоящее время ведутся фундаментные работы под монтаж оборудования. Договор на поставку оборудования был

заключен в мае 2017 года, и в декабре 2018-го фирма-производитель начнет его отгрузку в наш адрес. Планируем, что до конца января 2019 года все агрегаты поступят на предприятие, и с февраля начнем их монтаж.

— Какие технологические линии планируются в новом комплексе?

— В новом комплексе планируются три технологические линии. Первая линия — оборудование для получения порошка различных марок сталей, в том числе быстрорежущих марок сталей методом газового распыления; вторая линия — оборудование для получения порошка жаропрочных материалов; третья линия — оборудование для получения титанового порошка.

— Когда рассчитываете выйти на промышленные мощности?

— Если у нас все будет хорошо, а мы в этом не сомневаемся, планируем пройти горячие испытания во втором квартале будущего года и к концу квартала начать промышленное производство.

— Для освоения новых технологий требуется немалое количество вложений. Каков объем инвестиций реализуемого проекта?

— Изначально мы планировали, что на строительство комплекса будет потрачено около 1,2 млрд руб. На сегодняшний день с учетом заемных средств израсходовано около 1 млрд рублей. Основные инвестиции сделаны, осталось подготовить цех, смонтировать основные агрегаты и закупить вспомогательное оборудование.

— А научная база технологий тоже приобреталась за рубежом или это ваши наработки?

— Нашу научную базу можно назвать компиляцией. Мы вместе с иностранным оборудованием приобрели и технологию, которую выбирали, вникая во все тонкости процесса. Кроме того, технические специалисты «Гранкома» обладают уникальными профессиональными компетенциями и глубоко разбираются в данном вопросе.

— Как оцениваете потенциал порошковой металлургии в мире сегодня?

— На самом деле, потенциал порошковой металлургии огромный. Недавно были на конгрессе по порошковой металлургии в Испании, где открыли для себя новые продукты, которые раньше даже не рассматривали. Мы сейчас четко понимаем, куда и как будем двигаться. Порошковая металлургия внедряется повсеместно — в машиностроении, энергетике, автомобилестроении. Сейчас активно взаимодействуем с компанией «Газпром» в рамках программы импортозамещения. «Газпром» использует продукцию европейской порошковой металлургии, мы прорабатываем технологию ее производства в России.

— Нацелена ли компания «Гранком» на зарубежные рынки?

— Да, мы понимаем, что для тех мощностей, которые мы устанавливаем, отечественный рынок еще не полностью готов, поэтому планируем выход на экспортный рынок со своей продукцией. Но думаю, что через некоторое время мы сами сформируем российский рынок, донесем до потенциальных потребителей, что порошковая металлургия перспективна и выгодна.

— Компания «Гранком» этой осенью совместно с «Русполиметом» принимала участие в нескольких выставках, в том числе в «Металл-Экспо». Какие предварительные деловые контакты и договоренности были достигнуты?

— Компания «Гранком» впервые была представлена как самостоятельный участник на выставке «Импортозамещение» в сентябре этого года. Прошедший форум оказался для нас очень интересным и важным. Во-первых, мы показали себя и свою продукцию, как традиционную, так и опытные изделия из металлических порошков и гранул (прутки, полосы, заготовки для режущего инструмента). Во-вторых, посмотрели на других участников, приобрели необходимый выставочный опыт в преддверии крупной международной промышленной выставки «Металл-Экспо», которая прошла в середине ноября в Москве, где мы провели несколько перспективных переговоров, касающихся новой производственной технологии. Экспозиционная работа показала заинтересованность посетителей обеих выставок в сотрудничестве с нашей компанией, что вселяет уверенность в том, что мы движемся в правильном направлении.



«ПОСТАВЛЕНА ЗАДАЧА ПРЕВРАТИТЬ „ДРОБМАШ“ В УНИВЕРСАЛЬНОЕ МНОГО-ПРОФИЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ»

Что нижегородские машиностроители могут сделать для оздоровления Волги, какие ноу-хау они предлагают магаданским золотодобытчикам и производство какого уникального оборудования начинают в регионе, рассказывает генеральный директор ЗАО «Дробмаш» Михаэль МЮЛЛЕР.



— С какими результатами ЗАО «Дробмаш» заканчивает 2018 год и какие задачи ставит на 2019-й?

— Год еще не закончился, но предварительные итоги уже видны. Если сравнивать текущий год с 2017-м, то мы уже можем сказать, что производственные показатели предприятия существенно выросли. По выручке мы приросли на 27%, по чистой прибыли — на 26%. Это результат планомерной реализации стратегии развития предприятия и работы на своих традиционных рынках.

На 2019 год завод ставит перед собой не менее амбициозные задачи. В частности, за счет расширения продуктовой линейки планируем выйти на новые для нас рынки с оборудованием, которое выпускается в рамках программы импортозамещения. По нашим расчетам, в 2019 году выручка предприятия будет увеличена в два раза, а чистая прибыль за счет оптимизации производственных процессов утроена. Кроме того, на предприятии продолжается работа по модернизации производства. Собственником поставлена задача превратить «Дробмаш» в универсальное многопрофильное предприятие, позволяющее решать самые разные и сложные задачи, связанные с требованиями современного рынка.

— Предприятие планировало начать производство роторных экскаваторов. На какой стадии сейчас находится этот проект?

— Для российского рынка это первый такой продукт. В советские времена роторные экскаваторы выпускало одно предприятие на Украине, но это была совершенно другая технология, другие показатели. После распада СССР на территории России такая техника не выпускалась. Роторный экскаватор является элементом циклично-поточной системы добычи и востребован в первую очередь предприятиями, которые осуществляют массовую добычу сырья и его транспортировку к месту переработки. Это, в частности, угольная и цементная промышленность. Выходя на этот рынок вместе с нашими чешскими партнерами — компанией Noep, мы проанализировали имеющиеся предложения, конкурентную среду и приняли решение локализовать производство на «Дробмаше» в рамках программы по импортозамещению. Срок окупаемости такого экскаватора составляет два года. С тремя компаниями уже идут переговоры о поставке машин, и мы надеемся, что в начале 2019 года они получат нашу технику. От них уже получены технические задания по подбору и комплектации оборудования. Мы уже активно проводим мероприятия по продвижению этой техники в рамках деятельности Союза производителей цемента, членами которого являемся. Мы считаем,

что продвигать эту продукцию на рынок нужно не как отдельный конструктивный продукт, а как технологию, которая позволит снижать производственные затраты по сравнению с альтернативными способами добычи и подачи сырья.

— Как именно выстроена кооперация с чешскими партнерами в производстве экскаватора?

— Техническим исполнителем является «Дробмаш». Именно на площадях нашего предприятия локализовано производство, и мы являемся владельцами технологии изготовления. Мы же являемся ответственными перед Минпромторгом РФ в части выполнения программы по импортозамещению. В настоящее время стоит вопрос о создании совместного предприятия, задачей которого станет дальнейшая реализация созданного на «Дробмаше» оборудования.

— Какой объем продукции сегодня поставляется на экспорт? Какие рынки сбыта вы считаете наиболее перспективными?

— В настоящее время на экспорт идет около 20% нашей продукции. При этом мы считаем, что наш экспортный потенциал гораздо выше. Если вернуться в историю, то можно вспомнить, что «Дробмаш» уже имеет опыт поставок оборудования в 80 стран мира с самыми разными климатическими условиями. В одной из стран Северной Африки я видел работающее оборудование с логотипом «Дробмаша», выпущенное в 1978 году. В современном мире, когда существуют такие термины, как управляемые гарантия и надежность, подобные вещи становятся исключением из правил.

Традиционными рынками дробильно-сортировочного оборудования являются развивающиеся страны. Для нас такими рынками являются Латинская Америка, Юго-Восточная Азия, Северная Африка. Для потребителей из этих стран мы можем предложить большой комплекс мобильного дробильно-сортировочного оборудования. За последние три года в рамках программы замещения импорта мы начали производство 20 таких агрегатов. Преимущество этого оборудования в том, что оно не требует сложной подготовки объектов, что серьезно экономит время и деньги. Кроме того, использование мобильного оборудования не требует выполнения проектных работ при подготовке площадки, которые в итоге оплачиваются потребителем. Именно на такое оборудование мы и делаем ставку.

— Могли бы вы рассказать об участии вашей компании в национальном проекте по развитию Дальнего Востока?

— Мы изучали возможность участия «Дробмаша» в проектах по развитию региона. На встречах с местными предприятиями мы договаривались об использовании нашей продукции. В частности, это касается золотодобычи. Именно в магаданской области добывается около 25% всего рассыпного золота России. Для нас этот регион очень важен с точки зрения работы с новыми потребителями, и у нас уже есть для них ряд интересных предложений. К примеру, «Дробмаш» наладил производство валкового грохота, который может работать с водой. Это ноу-хау нашей конструкторской службы, уже воплощенное в готовые промышленные изделия, прошедшие испытания. Такого оборудования в России больше никто не делает. Для нас Магаданская область — это еще и возможность продемонстрировать потребителям, как можно повысить эффективность уже существующих производств с использованием инновационной техники.

— Еще одним крупным проектом, который собирается реализовать «Дробмаш», может стать производство дноуглубительных судов. На какой стадии находится реализация этого проекта?

— Этот проект был инициирован «Дробмашем». При этом он уже не является местечковым для отдельно взятого предприятия. Проект подразумевает, что дноуглубительное оборудование будет производить «Дробмаш», а судовую часть — судостроительные предприятия. Это промышленная кооперация с судостроительными заводами в Нижегородской области, которые тоже смогут реализовать свой производственный потенциал, загрузить мощности заказами серийной продукции, имеющей подтвержденный спрос. При этом проект позволяет приступить к решению государственных задач, о которых регулярно говорит федеральное правительство.

Одной из таких задач может, к примеру, стать объявленная правительствам РФ программа оздоровления Волги. Во многом она мелеет по причинам техногенного характера, и без таких судов решить вопрос невозможно. С точки зрения инжиниринга, проектной документации, технических вопросов все может быть сделано достаточно быстро. Сейчас гораздо важнее решить вопрос с мерами государственной поддержки, потому что без нее проект не реализовать. Кроме того, стоит задача определить источники финансирования, исполнителей и конечного заказчика данного оборудования. Наши предложения услышаны как на региональном, так и на федеральном уровне.



«ТЕХНОЛОГИЯ “ТРАНСКУЗМАШ” ЯВЛЯЕТСЯ БОЛЬШИМ ДОСТИЖЕНИЕМ НАУКИ, СПЕЦИАЛИСТОВ И ЛУЧШИХ ПРОИЗВОДСТВЕННИКОВ»

Какие новинки готовит НПП «Транскузмаш» для вагоностроительных предприятий России и как нанотехнологии могут использоваться при строительстве вагонов, рассказывает генеральный директор компании Леонид РУДЕНКО.



— Леонид Владимирович, расскажите, как на площадях «Дробмаша» появилось новое предприятие?

— Научно-производственное предприятие «Транскузмаш» начало свою работу на площадке выксунского производителя дробильно-сортировочного оборудования «Дробмаш» в 2016 году. Сейчас продукция кузнечно-прессового производства идет в основном на комплектацию машин, выпускаемых «Дробмашем»: это свободная ковка на молотах усилием от одной до трех тонн, объемная горячая штамповка, холодная штамповка, рубка, гибка, нарезание резьбы для специальных болтов и многое другое, а также изделий для ВПК (ПАО «Завод корпусов») и ООО ВЛЗ (Выксунский литейный завод).

— В середине 2016 года «Транскузмаш» приступил к реализации проекта по созданию поглощающего аппарата (демпфирующее устройство при соударении вагонов) для грузовых железнодорожных вагонов. Расскажите об этом проекте.

— Специалистами предприятия совместно с железнодорожными институтами Российской Федерации и Украины (АО ВНИИЖТ, ГСКБВ им. В. М. Бубнова) произведен ряд научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по разработке и испытаниям поглощающего аппарата пружинно-фрикционного типа АПМК-120-Т1. Совместно со специалистами Выксунского литейного завода доработана конструкция отливки «Корпус» для поглощающего аппарата, совместно с ООО «НПЦ «Пружина» (г. Ижевск) разработаны по нанотехнологиям пружины из высокотехнологичной марки стали, специально для нашего поглощающего аппарата фирмой «Регион-С» изготовлены уникальные металлокерамические пластины с высоким коэффициентом трения.

Проведенные предварительные работы и испытания позволили ООО «НПП «ТРАНСКУЗМАШ» принять участие в конкурсе комплексных инвестиционных проектов, проводимых Минпромторгом РФ в рамках программы «Импортозамещение». В конце 2016 года ООО «НПП «ТРАНСКУЗМАШ» получена субсидия на реализацию комплексного инвестиционного проекта «Организация производства поглощающего аппарата АПМК-120-Т1».

Благодаря полученной поддержке, в 2017 году ООО «НПП «ТРАНСКУЗМАШ» приступило к активной реализации комплексного инвестиционного проекта.

Выполнен большой объем работ по внедрению энергосберегающих технологий и комплексному учету энергоресурсов, что позволило снизить себестоимость изготавливаемой продукции на 12%. Для подготовки к выпуску нового продукта — поглощающий аппарат АПМК-120-Т1 — подобрано и приобретено новое высокотехнологичное оборудование для всех производственных циклов, начиная от нарезки заготовки и заканчивая испытанием аппарата после сборки. Так, приобретен ленточнопильный комплекс с ЧПУ (пр-во Германия), позволяющий обеспечить точную нарезку заготовки (прокат) в автоматическом режиме. Кроме того, закуплена установка индукционного нагрева с автоматической подачей заготовки для нагрева заготовки перед штамповкой, которая спроектирована и изготовлена в Екатеринбурге специально для ООО «НПП «ТРАНСКУЗМАШ». Для проведения высококачественной термической обработки деталей после штамповки организован термический участок. Специалистами завода НАКАЛ, г. Солнечногорск, спроектировано и изготовлено термическое оборудование (шахтные печи для закалки и отпуска, закалочная ванна со специальной закалочной жидкостью). Спроектирована и изготовлена специальная штамповая оснастка для изготовления пяти типов деталей методом горячей объемной штамповки. Для приварки к изготовленным деталям аппарата специальных металлокерамических пластин с повышенным коэффициентом трения организован сварочный участок. Приобретены полуавтоматические сварочные аппараты (пр-во Германия). Совместно с конструкторами ЗАО «Дробмаш» спроектировано оборудование для сборочного участка. Также на ЗАО «Дробмаш» изготовлено четыре автоматических конвейера для линии сборки. Изготовлена и смонтирована специальная установка для испытания поглощающих аппаратов «Копер вертикальный». Для контроля качества изготавливаемой и поставляемой продукции на всех этапах производства закуплены специальные средства измерений, отремонтированы и восстановлены существующие.

— На какой стадии находится проект? Когда планируете выйти на полную мощность?

— В настоящее время созданы мощности для производства 500 аппаратов ежемесячно.

В соответствии с планом-графиком реализации инвестиционного проекта к 2021 году объем выпуска необходимо увеличить до 5000 аппаратов ежемесячно, также в указанный период (2018–2021 гг.) планируется создание не менее 60-ти высокотехнологичных рабочих мест.

Для успешной реализации проекта и достижения запланированных показателей планируется расширение производства. Также необходимо приобретение дополнительного оборудования.

В соответствии с требованиями РЖД поглощающий аппарат АПМК-120-Т1 прошел все сертификационные испытания, получено заключение о готовности производства к выпуску. Получен патент на полезную модель. Получен сертификат соответствия аппарата требованиям регламента Таможенного союза «О безопасности железнодорожного подвижного состава» (ЕАС). ООО «НПП «ТРАНСКУЗМАШ» присвоен условный номер клеймения предприятия-изготовителя аппаратов поглощающих и их корпусов. Аппарат включен в международный классификатор поглощающих аппаратов.

— В чем преимущества ваших поглощающих аппаратов для железнодорожных вагонов?

— Новый подход к конструкции поглощающего аппарата фрикционного типа, применение наноструктурированной пружины с учеными и специалистами ООО «НПЦ «Пружина» из высокотехнологичной марки стали, изготовлены уникальные металлокерамические пластины с высоким коэффициентом трения, выдерживающие колоссальные нагрузки при соударении вагонов в условиях максимально высоких и низких температур.

Комплекующие изделия изготавливаются на нашем производстве на штамповочных молотах с подготовкой нагрева заготовки на индукционном нагревателе, что позволяет четко контролировать качество заготовки, поступающей на термообработку в собственных шахтных печах. Весь технологический цикл термообработки контролируется компьютером и принимается на специальном новом контрольном инструментарии.

Для этого мы провели большую работу в научно-исследовательском институте железнодорожного транспорта на полигоне в городе Щербинке, на Алтае, в научно-испытательном центре. Специалисты этих предприятий внесли громадный вклад в совершенствование конструкции поглощающего аппарата, который сегодня имеет преимущества перед иностранными аналогами продукции.

— Когда заказчики смогут ознакомиться с новой продукцией?

— 10 декабря состоится презентация первой сборки поглощающих аппаратов, на которую приглашены представители потенциальных заказчиков, комплектовщиков нашей продукции. Нами поданы заявки в Объединенную вагонную компанию на 2019 год. Ведем переговоры с заказчиками из Казахстана, Грузии, Белоруссии, Вильнюсским локомотивным депо и другими предприятиями. К концу первого года мы выйдем на выпуск 750 аппаратов в месяц.

При усиленной реализации проекта и с помощью средств Фонда развития промышленности к концу 2019 года будут созданы мощности 2500 аппаратов в месяц. На 2021 год — 5000 аппаратов в месяц, это увеличение мощностей производства в 10 раз.

Кроме того, сейчас разрабатывается линейка поглощающих аппаратов не только для грузовых вагонов, но и для пассажирских и наливных вагонов-цистерн. Эти две задачи являются для нас приоритетными.

«РОССИЙСКИЕ МЕТАЛЛУРГИ РАБОТАЮТ ЛУЧШЕ ЕВРОПЕЙСКИХ КОЛЛЕГ»

Почему российским предприятиям больше не нужно заказывать литейную продукцию в Китае, каковы перспективы этого сектора рынка в России и конкурентна ли продукция отечественных металлургов по сравнению с западными аналогами, рассказывает директор Выксунского литейного завода Юрий БОБКОВ.



— Еще несколько лет назад Выксунский литейный завод входил в состав ЗАО «Дробмаш», но затем было принято решение выделить его в самостоятельное предприятие. Какие цели преследовало это решение и удалось ли их достичь?

— Действительно, до 2015 года Выксунский литейный завод входил в структуру «Дробмаша», но позже был выделен в самостоятельный бизнес. Задача, которую поставил собственник, — увеличить валовой доход, повысить качество продукции, реализовать собственные социальные программы и повысить заработную плату сотрудникам. В частности, за это время на предприятии была внедрена производственно-управленческая программа just in time (точно в срок), которая уже дает свои результаты. Ее основа в том, что все материалы должны приходить на предприятие точно в срок и сразу поступать на производственные участки. На сегодня завод почти не имеет складских запасов, все основные и вспомогательные материалы сразу идут в производство. Проведены переговоры с поставщиками и перевозчиками, которые теперь работают на наших условиях.

Кроме того, на заводе проведена частичная модернизация основного оборудования, переобучен персонал, полностью изменилась система управления качеством и контроля производства, перенаправлены логистические потоки, повышены требования к качеству отливки. За 10 месяцев 2018 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выпуск продукции вырос в 2,5 раза, производительность труда — на 68%. Я как руководитель предприятия планировал, что производительность вырастет на 30%, но хорошая и слаженная работа нашей команды дала больший результат. В 2019 году мы должны увеличить производительность труда еще на 20%, заработную плату — на 15%.

— Как дальше будет развиваться предприятие?

— Мы готовимся приступить к выполнению второй части программы и разрабатываем бизнес-проект, который в ноябре представим на согласование собственнику предприятия. Предстоящая модернизация предусматривает дополнительное обновление основного оборудования — смесителей, кранового хозяйства, термических печей. По нашим расчетам это должно привести к увеличению объемов производства. Для реализации этих мероприятий завод рассчитывает получить субсидии в Фонде развития предпринимательства. Объем инвестиций во второй этап программы развития завода оценивается в 100–130 млн руб.

— Производственные площади при этом будут расти?

— Мы сторонники того, чтобы работать на существующих площадях, увеличивая объемы выпуска продукции. Расчеты показывают, что это вполне возможно. Часть приобретаемого оборудования будет устанавливаться взамен того, что работает сейчас, новое оборудование будет интегрироваться в существующую технологическую цепочку. Сегодня на заводе применяется достаточно хорошая технология, под которую и будет адаптировано это оборудование. В настоящее время выход годного металла составляет от 62% до 70%, тогда как в России очень хорошим результатом считается уровень в 60%, в Европе — 65%. Поэтому я могу смело констатировать, что российские металлурги работают лучше европейских коллег.

— Каковы, на ваш взгляд, перспективы рынка литейной продукции на ближайшие несколько лет и как планируете встраиваться в этот процесс?

— Рынок литейной продукции нестабилен, на него влияют политическая ситуация, спад спроса, колебание курсов валют. А основной объем нашей продукции идет на внутренний рынок —

завод только выходит на экспортные поставки. Предприятие только начало работать с Белоруссией, прорабатывается возможность поставок в страны Юго-Восточной Азии, в частности на китайский рынок. Стабилизация наступит, когда придет понимание, сколько будут стоить энергоресурсы, материалы, которые в основном приобретаются за рубежом, комплектующие. К примеру, с мая по август цена на металлолом на внутреннем рынке выросла на 21%. После того, как были введены ограничения на поставки металлолома на экспорт, цена снизилась. Это дало возможность российским производителям немного вздохнуть. Мы выходим из этой ситуации, повышая качество продукции и увеличивая объемы производства. Так, в марте 2018 года мы заместили экспорт для крупной компании, которая раньше заказывала отливку в Китае, налаживаем производство аналогичной продукции. Мы встроились в процесс замещения импорта: к нам обратился целый ряд компаний, поставляющих свою продукцию для нужд РЖД. В итоге в этом году выпуск продукции для нужд РЖД на заводе вырос вдвое. Сейчас разрабатываются два новых конструктивных аппарата для РЖД, и у нас уже есть заказы на эту продукцию.

Кроме того, у нас есть предложения по дальнейшей работе с предприятиями атомной отрасли. В частности, мы начали сотрудничество с одной из компаний, которая поставляет импортную отливку предприятиям атомной промышленности. С участием представителей этой компании мы провели экспериментальные работы и получили хорошие отзывы по полученным образцам. Теперь они хотят разместить у нас заказы на отливку, которую раньше закупали в Испании.

— Вы упомянули о том, что параллельно с развитием производства предприятие реализует ряд социальных программ. Что это за программы?

— Одна из этих программ связана с экологией — завод решил избавиться от устаревших систем газоочистки. Нами был разработан проект, в соответствии с которым новые очистные должны были заработать к концу 2018 года, но мы существенно сократили сроки и уже в июне запустили новые газоочистные сооружения. Степень очистки увеличилась в 10 раз. Если раньше в наших выбросах содержание вредных веществ превышало нормативные ПДК, то сегодня завод получил положительное заключение Роспотребнадзора: превышений ПДК нет.

Для работников предприятия действует программа по компенсации платы за проезд к месту работы и обратно. Ну и конечно же, мы повысили среднюю заработную плату, выполнив все обязательства, взятые на себя по условиям коллективного договора.



ЦИФРОВОЙ МЕДИЦИНЕ ОПРЕДЕЛИЛИ ЦЕНТР

ВЛАДИМИР ПУТИН ОДОБРИЛ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСТЕХ» СДЕЛАТЬ ЕЕ, «РОСТЕЛЕКОМ» И НИИ «ВОСХОД» ОСНОВНЫМИ ИСПОЛНИТЕЛЯМИ ГОСЗАКАЗА НА РАЗВИТИЕ ЕДИНОЙ ИНФОРМСИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ (ЕГИСЗ) — ОЧЕРЕДНОЙ ЭТАП БУДЕТ ЗАКЛЮЧАТЬСЯ В ИНФОРМАТИЗАЦИИ И ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЕМ РЕГИОНОВ. В «РОСТЕХЕ» ПОДТВЕРДИЛИ, ЧТО ПОЛУЧИЛИ ДОБРО НА ПРОДОЛЖЕНИЕ РАБОТЫ НАД ЕГИСЗ. «РОСТЕЛЕКОМ» И «ВОСХОД» ЗАЙМУТСЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ, А «РОСТЕХ» БУДЕТ КООРДИНИРОВАТЬ ИХ СОПРЯЖЕНИЕ С ЯДРОМ ЕГИСЗ. БЕЗАЛЬТЕРНАТИВНОСТЬ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ ОБЪЯСНЯЕТСЯ НАЛИЧИЕМ У НИХ ОПЫТА: СЕЙЧАС ЭТИ ПРЕДПРИЯТИЯ УЖЕ ОБСЛУЖИВАЮТ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ СИСТЕМЫ, ПОКА КРИТИКЕ СЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ ЗА СРЫВ СРОКОВ ИНФОРМАТИЗАЦИИ БОЛЬНИЦ ПОДВЕРГАЛСЯ ТОЛЬКО «РОСТЕЛЕКОМ».

АНАСТАСИЯ МАНУЙЛОВА



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

Госкорпорация «Ростех» совместно с компанией «Ростелеком» и НИИ «Восход» станут единственными исполнителями всех работ по расширению единой информационной системы в сфере здравоохранения в регионы. Такое предложение главы корпорации Сергея Чемезова одобрил президент Владимир Путин — на документе стоит его резолюция «Согласен, 25.10.2018», рассказал источник в правительстве и подтвердили в самой госкорпорации.

Напомним, Минздрав руководит созданием единой информационной системы в сфере здравоохранения в РФ с 2011 года. Частично запущенная в 2018 году ЕГИСЗ состоит из нескольких разделов, охватывающих различные отрасли предоставления медицинских услуг: электронные медицинские карты, онлайн-запись к врачам, отдельные реестры пациентов с информацией о ди-

агнозах, данные о назначенных и купленных (в том числе персонально) лекарствах и оказании высокотехнологичной помощи.

Также в периметр системы входит информационно-аналитическая система госзакупок лекарств (ИАС), развитием которой занимается дочка «Ростеха» «РТ-проектные технологии». Большая часть закупок лекарств в рамках ИАС уже идет при помощи электронного каталога, что позволяет снижать цену закупок на 10–15%, докладывала в ходе совещания с Владимиром Путиным 12 ноября глава Минздрава Вероника Скворцова.

Теперь ЕГИСЗ предлагается сделать основой федерального проекта «Цифровой контур здравоохранения», который является частью национального проекта «Здравоохранение», инициированного правительством летом этого года. Проект предполагает распространение ЕГИСЗ на регио-

ны — и, по мнению «Ростеха», необходимо продолжить работу над ним ранее определенных единственных исполнителей.

В письме Сергея Чемезова президенту от 8 октября говорится, что «Ростех», «Ростелеком» и научно-исследовательский институт «Восход» были назначены единственными исполнителями госзаказов на создание ЕГИСЗ и обеспечение ее работы в 2014–2018 годах. Чтобы минимизировать риски некачественной разработки региональных систем, «Ростех» предлагает передать этим же подрядчикам госзаказы на разработку всех региональных составляющих ЕГИСЗ.

В «Ростехе» подтвердили, что такое письмо было направлено и вернулось в госкорпорацию с положительной резолюцией, отметив, что считают важным использовать свой пятилетний опыт работы с ЕГИСЗ для дальнейшего развития систе-

мы. «Необходимо, чтобы при реализации новых задач применялся такой же комплексный подход с использованием единых стандартов и технологий — это сведет к минимуму риски некачественного исполнения и обеспечит высокий уровень защиты персональных данных», — отметили в пресс-службе «Ростеха». При этом в Минздраве опровергли наличие такого решения — предположительно потому, что оно еще не оформлено соответствующим распоряжением правительства.

Согласно бюджету 2017 года, расходы на ЕГИСЗ в сфере здравоохранения в целом в 2018–2019 годах должны были составить 1,45 млрд руб. В Минздраве сообщили, что сейчас уточнить объем бюджета на создание и подключение региональных подсистем, которыми будет заниматься «Ростех», невозможно, так как соответствующие документы «проходят утверждение».

Отметим, что все антимонопольные эксперты сходятся на том, что отбор единственных поставщиков по решениям президента или правительства существенно искажает картину конкуренции в отраслях экономики — на такие закупки в отдельные годы тратилось более четверти всех средств госзаказа, и речь, как правило, идет о наиболее дорогих проектах (так, в режиме «единственного поставщика» строился, в частности, мост в Крым). При этом решение это, как правило, вынужденное: сроки исполнения высокоуровневых решений властей обычно фиксированы и риск срыва заказа оценивается ими выше, чем риск ограничения конкуренции при закупке у единственного поставщика с неформальной гарантией ее исполнения.

Впрочем, накладки случаются и у проверенных поставщиков: так, весной этого года Счетная палата доложила правительству о сложностях с цифровизацией российского здравоохранения. По данным госаудиторов, Минкомсвязь и «Ростелеком» задерживали подключение больниц и клиник к интернету. Минздрав, в свою очередь, не опаздывал с формированием нормативной базы ЕГИСЗ. ■

ВСЕ АНТИМОНОПОЛЬНЫЕ ЭКСПЕРТЫ СХОДЯТСЯ НА ТОМ, ЧТО ОТБОР ЕДИНСТВЕННЫХ ПОСТАВЩИКОВ ПО РЕШЕНИЯМ ПРЕЗИДЕНТА ИЛИ ПРАВИТЕЛЬСТВА СУЩЕСТВЕННО ИСКАЖАЕТ КАРТИНУ КОНКУРЕНЦИИ



ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

«В ВЫПЛАВКЕ ТИТАНА МЫ ХОТИМ ДОБИТЬСЯ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА»

Как ООО «Завод вакуумной металлургии» планирует занять свое место на российском рынке производства титана, рассказал руководитель продаж предприятия Дмитрий ШЕВЧЕНКО.



— **Дмитрий Александрович, расскажите о вашем предприятии. Почему решили занять нишу по производству титановых слитков?**

— Наш завод был основан в 2016 году в Кулебаках. Учредителями ООО «Завод вакуумной металлургии» (ЗВМ) выступили группы «Русполимет» и «Тинвест» — содружество независимых поставщиков титана и производителей оборудования. Перед созданием предприятия мы провели анализ рынка титана в России и за рубежом, сравнили имеющиеся там и здесь технологии. И выявили определенный недостаток мощностей по выпуску титановой продукции. При этом мы, конечно, ориентировались на потребности нашего генерального партнера ПАО «Русполимет».

— **Что входит в ваш производственный комплекс? Какую продукцию будет изготавливать предприятие, в каких объемах?**

— Сам комплекс небольшой. Сейчас современные производства имеют значительные мощности при малом человеческом ресурсе: завод может выпускать до 2 тыс. т титановых слитков круглого

и прямоугольного сечения в год. При этом в штате предприятия — около 100 рабочих мест. Наша команда — это специалисты, которые всю свою жизнь посвятили производству и продаже титана.

Завод способен производить титановые слитки однократного, двойного и тройного переплава на электронно-лучевой и вакуумно-дуговой установках, используя их по отдельности и в комбинации. Также в составе производственного комплекса ЗВМ есть установка электронно-лучевого переплава, установка вакуумно-дугового переплава (ВДП), электронно-лучевая установка оплавления слитков (ЭЛО) и сварки электродов, прессовое оборудование, система смешивания и подготовки шихты, обрабатывающие станки.

Объем инвестиций в проект составил около 800 млн руб., и на данный момент ООО «Завод вакуумной металлургии» заслуженно может считаться самым современным комплексом по производству титановых слитков на территории России и Европы.

— **В чем уникальность вашего предприятия?**

— У нас есть комплекс электронно-лучевого переплава (ЭЛП), который позволяет на первом уровне проводить очистку (рафинирование) металла. В США электронно-лучевой переплав входит в стандарты процесса выплавки металла роторного качества.

Электронно-лучевую печь нам построили специалисты российской компании ООО «КВ-Титан», у которой большой опыт работы с такими установками по всему миру. Важной особенностью установки является возможность выплавки товарных слитков и расходных электродов для дальнейшего переплава на вакуумно-дуговой печи, как из титановой губки, так и из подготовленного титанового лома, либо их смеси с заданным соотношением. Это позволяет значительно повысить экономическую эффективность производства, что в конечном счете уменьшит расходы наших клиентов.

— **Можно ли повысить качество производства титана при стандартных способах его переплава?**

— Конечно можно, для этого нужно использовать современное оборудование, а еще лучше «подогнать» его друг под друга, чтобы предприятие имело в своем составе агрегаты, составляющие единый технологический цикл и не требующие перенастройки при последовательной или параллельной работе. Мы заранее, еще до покупки, все подбирали и стыковали, работали с конструкторами поставщиков, прорабатывали технологические циклы. Например, привезли нам губку, мы ее на системе перемешивания с точностью до граммов легируем, и она на пресс отправляется, люди только за пультами стоят, ничего не трогают, получили брикет, быстро и безопасно изготовили электрод на ЭЛО или, в зависимости от сплава, сначала на ЭЛП, а потом на ВДП сплавляли слиток.

ВДП у нас австрийского производства, очень современная и производительная. Она позволяет производить сложнелегированные сплавы для авиационной промышленности с обеспечением высокой однородности химического состава по всему объему слитка.

— **Какие рынки вам сейчас интересны? Какие компании выступают ключевыми партнерами предприятия?**

— В первую очередь нам, конечно, интересен российский рынок. Главным нашим потребителем является «Русполимет». В кооперации с «Русполиметом» из слитков, производимых на ЗВМ, будет изготавливаться более 500 видов титановых изделий: кольца, прутки, поковки и другие.

Мы планируем занять 15% российского рынка производства титана, емкость которого сейчас оценивается в 11 тыс. т в год. Также рассматриваем экспортные направления: поставки готовой продукции в Европу и Китай. Вообще, рынок титана находится в прямой зависимости от спроса на авиацию: если авиационный рынок растет — значит, и рынок титана будет расти. Так что, мне кажется, что наша продукция будет востребована.

— **На какой стадии сейчас находится проект и когда планируется перейти к серийному выпуску?**

— Сейчас проект находится на стадии завершения. В конце октября были успешно произведены горячие испытания, а в ноябре изготовлены первые образцы слитков. Пробы образцов будут принимать ЦНИИ конструкционных материалов «Прометей» и Всероссийский научно-исследовательский институт авиационных материалов. Выход на полную мощность планируем во втором квартале 2019 года.

— **Когда планируете подписать первые договоры на поставку титана?**

— Мы подписали несколько соглашений в рамках 24-й Международной промышленной выставки «Металл-Экспо-2018». Они носят скорее информационный характер. Также уже существуют контракты на поставку титановой продукции с крупными заказчиками. Не будем раскрывать коммерческую тайну и называть имена наших контрагентов.

— **Какие цели вы ставите перед собой на будущий год?**

— Главной целью на 2019 год мы ставим обеспечение «Русполимета» материалом, который сейчас находится в дефиците. А также увеличение клиентской базы и вывод предприятия на плановую производительность.



ДЕЛО ЗА РЕГИОНАМИ

МИНЭНЕРГО ЗАВЕРШИЛО ПОДГОТОВКУ НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ ДЛЯ ПЕРЕХОДА НА ТАРИФООБРАЗОВАНИЕ В ТЕПЛЕ ПО МЕТОДУ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ КОТЕЛЬНОЙ ДО ТОГО УРОВНЯ, КОТОРЫЙ ПОЗВОЛЯЕТ ЗАПУСКАТЬ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ. ОСТАЛИСЬ ЛИШЬ НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ДОРАБОТКИ, КОТОРЫЕ ПРИВЕДУТ ЭТОТ МЕХАНИЗМ В ЗАВЕРШЕННУЮ ФОРМУ. ПРИ ЭТОМ В МИНИСТЕРСТВЕ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ВСЛЕД ЗА НЕБОЛЬШИМИ НАСЕЛЕННЫМИ ПУНКТАМИ, ТАКИМИ КАК РУБЦОВСК И ЛИНЕВО, НА НОВУЮ МОДЕЛЬ, ПРОАНАЛИЗИРОВАВ ОПЫТ ПИЛОТНЫХ ПРОЕКТОВ, ПЕРЕЙДУТ И КРУПНЫЕ ГОРОДА.

НАТАЛЬЯ СКОРЛЫГИНА, АННА ПАВЛОВА



ЕВГЕНИЙ ПАПЕНКО

МИНЭНЕРГО ПОДГОТОВИЛО НОРМАТИВНУЮ БАЗУ ДЛЯ ПИЛОТНЫХ ПРОЕКТОВ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ КОТЕЛЬНОЙ

Минэнерго как основной куратор разработки тарифообразования по методу альтернативной котельной в тепле отмечает, что нормативная база, позволяющая запускать пилотные проекты альткотельной, уже сформирована. «Мы приняли уже 15 постановлений правительства РФ и потратим еще немного времени на подготовку оставшихся актов: постановлений правительства, различных инструкций и так далее», — говорит Вячеслав Кравченко, занимавший до 14 ноября должность замминистра энергетики. Сейчас, полагают в Минэнерго, существует достаточный набор документов, чтобы работать в режиме альтернативной котельной. Уже принято решение о запуске первого пилотного проекта в Рубцовске Алтайского края, что подтверждает, что такие проекты могут работать при существующей нормативной базе, но необходим ряд «уточняющих документов, которые окончательно сформируют картину». По словам господина Кравченко, полностью оформить нормативную базу Минэнерго намерено в начале следующего года. «В 2019 году она, безусловно, будет», — говорит он.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ КОТЕЛЬНАЯ ВЫЗЫВАЕТ ИНТЕРЕС, ОТМЕЧАЮТ В МИНЭНЕРГО, И ПРЕДСТАВИТЕЛИ МИНИСТЕРСТВА РАССКАЗЫВАЮТ ВЛАСТЯМ, РЕСУРСОСНАБЖАЮЩИМ ОРГАНИЗАЦИЯМ, ПОТРЕБИТЕЛЯМ, ЧТО СОБОЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТ МЕТОД АЛЬТЕРНАТИВНОЙ КОТЕЛЬНОЙ

При этом Минэнерго не видит конфликта между двумя новыми тарифными режимами — альткотельной и эталонным тарифообразованием. О необходимости перехода на эталонный тариф говорили в августе на заседании президентской комиссии по ТЭКУ Владимир Путин. Противопоставлять два этих метода не нужно, полагают в министерстве. «По сути, альтернативная котельная и есть некий эталон», — объясняет господин Кравченко. — Но альтернативная котельная — это не только цена, но и альтернативная система правоотношений. А когда говорят про эталон, обычно в классическом регулировании подразумевается, что те, кто не перешел на альтернативную котельную, а живет в существующей системе координат, будут регулироваться по эталону. Эталон — это некое среднее в регионе по определенным показателям: средняя заработная плата, средний расход воды, средняя плата за электрическую энергию и т. д. Безусловно, речь идет об ОРЕХ. И по этим эталонным ОРЕХ устанавливается цена».

В Минэнерго полагают, что два этих подхода разветвятся. Дело в том, что альтернативная ко-

тельная предусматривает в том числе свободное ценообразование: цена не может быть выше цены альтернативной котельной, но можно опускаться ниже, объясняют в министерстве. «А «фиксированная предельная цена» и «одна цена для всех» — это разные подходы к ценообразованию», — поясняет господин Кравченко, отмечая, что внедрение эталонного ценообразования не помешает переходу на альтернативную котельную.

Помимо Рубцовска Минэнерго рассматривает еще один проект — в Линево Новосибирской области — и имеет сведения, что еще в нескольких городах начинают готовиться к переходу. Однако о точном количестве городов, которые могут перейти в 2019 году на новый метод тарифообразования, в министерстве не говорят. «Мы точно не ставим своей целью достичь каких-то количественных показателей», — объясняет господин Кравченко. — Мы создали инструмент — на наш взгляд, достаточно удобный, которым могут воспользоваться власти и теплоснабжающие организации. Это дополнительный механизм, дающий возможность решать за-

дачи, которые нельзя решить существующими механизмами. Хотите — пройдите километр пешком, хотите — садитесь на метро, хотите — на велосипед... Выбирайте, что удобнее для вас».

Вместе с тем Минэнерго не считает свою работу над новой моделью завершенной и от этого вопроса не устраняется. Представители министерства встречаются с руководителями регионов, муниципалитетов, с компаниями, сотрудники ездят по регионам, участвуют в различных совещаниях, конференциях, других мероприятиях. На сайте министерства есть расчет тарифа альткотельной, который обновили, пересчитали показатели и так далее. Альтернативная котельная вызывает интерес, отмечают в Минэнерго, и представители министерства рассказывают властям, ресурсоснабжающим организациям, потребителям, что собой представляет метод альтернативной котельной, какие плюсы и минусы он имеет. «Мы ведем просветительско-пропагандистскую работу, однако не могу сказать, что для нас это самоцель — перевести всех на эту модель», — говорит Вячеслав Кравченко. — Это решение региона».

Интерес региона к новой модели напрямую зависит от целей и задач, которые данный регион перед собой ставит. «Безусловно, интерес есть у тех, у кого в очень плохом состоянии тепловые сети, кому нужны инвестиции и кто готов, во-первых, на принятие тарифных решений, во-вторых — на изменение системы отношений внутри зоны теплоснабжения, в которой должна работать единая теплоснабжающая организация (ЕТО), — говорит господин Кравченко. — У тех, кто готов возложить ответственность на ЕТО, дать ей больше полномочий по перераспределению тепловой нагрузки и готов с нее спрашивать. Есть разные цели и задачи: у кого-то — оптимизировать баланс, у кого-то — привлечь инвестиции. В основном это, конечно, инвестиции в приведение теплового хозяйства в надлежащее состояние».

При этом в Минэнерго не сомневаются, что, хотя сейчас альткотельную вводят в небольших городах, на этот метод тарифообразования перейдут и некоторые крупные муниципалитеты. В министерстве отмечают, что крупные города также испытывают интерес к переходу, представители регионов приезжают, задают вопросы, участвуют в обсуждении. «Я не думаю, что путь к этому быстрый», — говорит господин Кравченко. — Но сейчас люди посмотрят, как это работает в Рубцовске, Линево и так далее, и нет сомнений, что ряд крупных муниципалитетов на альткотельную перейдет». ■

С ОПОРОЙ НА СОБСТВЕННЫЕ СИЛЫ

АО «ТЕПЛОЭНЕРГО» РАЗРАБОТАЛО ТРЕХЛЕТНЮЮ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ

В городской теплоснабжающей компании «Теплоэнерго» подготовили план стратегического развития компании на 2019–2021 годы. Его реализация должна серьезно повысить качество и надежность теплоснабжения Нижнего Новгорода, а также улучшить саму компанию. План был предварительно одобрен на совете директоров и сейчас окончательно дорабатывается для принятия. О том, что предстоит сделать в ближайшие годы, рассказал генеральный директор компании Илья ХАЛТУРИН.



— Илья Вячеславович, что за новую стратегию приняли в компании, каковы ее основные направления?

— На совет директоров «Теплоэнерго» был вынесен тщательно выверенный и достаточно серьезно обсчитанный план действий на 2019–2021 годы, состоящий из 24 конкретных проектов в производственной, экономической и кадровой сфере компании. Наша стратегическая цель предусматривает повышение надежности и качества теплоснабжения абонентов и двукратное снижение показателей аварийности на сетях. Не секрет, что уровень износа тепловых сетей и сетей горячего водоснабжения достаточно велик, и лишь увеличением объемов замены старых труб можно заметно улучшить ситуацию.

Не могу сказать, что в тепловом хозяйстве города она какая-то фатальная. Тем более в Нижнем Новгороде большой плюс с точки зрения надежности заключается в том, что объекты запитаны от множества локальных котельных.

В центральной части города исторически так сложилось, поэтому существует разветвленная система сетей от разных тепловых источников. С одной стороны, это минимизирует риски каких-либо масштабных отключений, последствия в случае повреждения какого-либо участка сетей не критичны. Однако необходимо заметно увеличивать темпы перекладки сетей, повышая их надежность и долговечность.

— Каковы эти объемы замены старых участков сейчас и каких показателей в «Теплоэнерго» хотят достигнуть в следующем году?

— На сегодняшний день годовые объемы замены тепловых сетей составляют примерно 2,5–3% от их общей протяженности (порядка 2000 км). При этом в 2019 году мы решили увеличить объемы замены до 5% в год. Внутри компании поставлена задача выйти на этот показатель. В абсолютном выражении это порядка 100 км сетей. При этом мы понимаем, что все необходимые ресурсы для этого — и трудовые, и материальные — в компании есть. Так или иначе, будем к этой цифре приближаться. Второе наше ключевое направление — это автоматизация котельных, которая позволит существенно снизить затраты на их эксплуатацию, повысит качество поставляемых ресурсов.

— Модернизация котельных идет несколько лет. Каков сегодняшний уровень автоматизации объектов компании?

— В настоящее время около половины наших объектов уже автоматизировано. Те котельные, которые еще предстоит переоборудовать, как правило, 1970-х и 1980-х годов постройки. Они кроме достаточно низкой степени автоматизации построены на оборудовании, которое давно устарело морально и физически. Автоматизация котельных предусматривает замену основного технологического оборудования, обвязки котлов. Должны быть смонтированы новые современные насосы, системы регулирования режимов, системы безопасности. Только в этом случае можно добиться полноценной автоматизации, когда присутствие персонала в котельной практически исключено. Причем кроме котельных необходимо модернизировать и центральные тепловые пункты: уровень автоматизации части ЦТП невелик. Это также определенный этап работ, которым мы будем заниматься при реализации трехлетней стратегической программы «Теплоэнерго». Все автоматизированные объекты будут объединены в единую автоматизированную систему управления теплоснабжением, которая объединит пять различных информационных систем, которые мы сейчас используем в компании. Постепенно ее функционал будет расширяться, к ней будут присоединяться существующие и новые объекты.

— Стратегия также подразумевает мероприятия по повышению внутренней эффективности компании. Что это такое?

— Это оптимизация бизнес-процессов и производственных процессов, определенная перестройка взаимоотношений с нашими работниками. Из наиболее серьезного: мы планируем принципиально пересмотреть подход к закупочной деятельности. Акцент будет сделан на закупке материалов собственными силами. Одно дело, когда небольшой подрядчик осуществляет закупку на своих условиях. И совсем другое — когда в масштабах нашей

компании мы централизованно закупает оборудование, трубы в необходимых количествах. В этом случае поставщики готовы предлагать более выгодные условия, соглашаться на скидки.

Кроме того, мы существенно перестраиваем подход к организации ремонтных работ. До сих пор они практически целиком проводились силами подрядных организаций. Уже принято решение о создании собственных ремонтных бригад: их будет шесть, и они возьмут на себя часть работ в рамках текущего ремонта, там, где мы видим эффективность выполнения работ хозяйственным способом. Сейчас принимаем персонал, чтобы уже в декабре полностью укомплектовать подразделение. Параллельно закупается новая спецтехника: аварийно-ремонтные технические комплексы, самосвалы, экскаваторы, краны. Скоро мы будем готовы выполнять необходимые объемы собственными силами.

«Теплоэнерго» внедряет проекты бережливого производства и социальные проекты. Например, уже сейчас среди оперативного персонала Нагорной теплоцентрали у нас проходят производственные соревнования, которые заключаются в выстраивании максимально эффективных режимов работы оборудования, его загрузки. Естественно, здоровый и правильный дух конкуренции будет мотивирован, лучшие смены будут достойно вознаграждены за достигнутые результаты. Уверен, что в итоге нам удастся повысить заинтересованность людей в результате своего труда и в целом мы получим положительный эффект для повышения качества и надежности теплоснабжения. Сама идея соревнований не нова, в советские времена они проходили на многих производствах. Но сейчас как раз наступил тот период, когда правильно и своевременно внедрить их в «Теплоэнерго».

— Каков объем финансирования всех этих мероприятий по трехлетнему развитию, за счет чего вы собираетесь осуществлять вашу стратегию?

— Практически вся программа построена на изыскании внутренних резервов и оптимизации процессов в компании. До ее утверждения советом директоров я воздержусь называть какие-либо цифры. Скажу только, что мы видим большие перспективы повышения эффективности внутри «Теплоэнерго». Наиболее оптимальный режим работы котельных будет выстроен в совокупности с рядом технических мероприятий. Где-то будет скорректирована схема теплоснабжения, где-то произойдет укрупнение источников тепла, где-то мы получим экономию за счет внедрения энергоэффективного оборудования — это самостоятельные проекты в программе. Мы глубоко проработали варианты дозагрузки различных источников, вопросы наладки режимов работы котельных и их автоматизации с применением современных цифровых технологий. Все в совокупности с мерами по оптимизации закупок и ремонтов своими силами даст необходимый экономический эффект.

ПЛАНОВАЯ ЭКОЛОГИЯ

МАЙСКИЙ УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА ВЛАДИМИРА ПУТИНА «О НАЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЯХ И СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАДАЧАХ РАЗВИТИЯ РФ ДО 2024 ГОДА» ДАЛ СТАРТ РАЗРАБОТКЕ ЦЕЛОГО СПИСКА НАЦПРОЕКТОВ В ОСНОВНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СФЕРАХ: ОТ ДЕМОГРАФИИ И ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ДО ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА И МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА. ЭКОЛОГИЯ СТАЛА ОДНИМ ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ, В РАМКАХ КОТОРОГО В БЛИЖАЙШИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ПЛАНИРУЕТСЯ ПРОВЕСТИ МАСШТАБНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ. НО ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТОЛЬКО ЧТО УТВЕРЖДЕННОГО ПЛАНА МИНПРИРОДЫ УЖЕ ВЫЗЫВАЕТ ВОПРОСЫ У ЭКСПЕРТОВ.

АНДРЕЙ ОРЕХОВ

СОЛНЦЕ, ВОЗДУХ И ВОДА В конце октября президиум совета по стратегическому развитию при президенте РФ одобрил паспорт нацпроекта «Экология». Разработанный Минприроды документ включает четыре крупных блока: «Воздух», «Вода», «Отходы» и «Биоразнообразие», а также делится на 11 федеральных проектов: «Чистая страна», «Комплексная система обращения с ТКО», «Инфраструктура для обращения с отходами I и II классов опасности», «Чистый воздух», «Чистая вода», «Оздоровление Волги», «Сохранение озера Байкал», «Сохранение уникальных водных объектов», «Сохранение биологического разнообразия и развитие экологического туризма», «Сохранение лесов», «Внедрение наилучших доступных технологий».

Окончательный бюджет проекта «Экология» составил 4 трлн руб., из которых более 3 трлн руб. государство рассчитывает получить от инвесторов. Как пояснял “Ъ” глава Минприроды Дмитрий Кобылкин, ведется работа с промышленными компаниями, так что цифры в их инвестпрограммах могут измениться в большую сторону. Из федерального бюджета на мероприятия программы будет направлено около 700 млрд руб., остальные средства — из бюджетов субъектов РФ. Но эти расчеты могут быть неокончательными, так как внутри проекта средства будут перераспределяться в зависимости от темпов реализации и промежуточных результатов.

В проекте будет задействовано почти 7 тыс. предприятий, деятельность которых оказывает основное негативное воздействие на окружающую среду. Координировать реализацию проекта внедрения наилучших доступных технологий будут совместно Минприроды и Минпромторг России, что позволит создать спрос, необходимый для развития отрасли отечественного экологического машиностроения. За счет этого, по прогнозам авторов нацпрограммы, импорт соответствующего оборудования в Россию сократится с 50% до 34%.

Как пояснял, представляя нацпроект президенту вице-премьер Алексей Гордеев, «впервые экологической повестке не только уделено столь пристальное внимание, но и предусмотрены си-



стемные меры на долгосрочной основе и выделение значительных средств». По словам госпожи Гордеева, проект «будет реализован в плотной связке с регионами, где люди непосредственно сталкиваются с возможными последствиями ухудшения экологической ситуации, будь то выбросы в атмосферу загрязняющих веществ от предприятий, вредные стоки в реки и озера или дымящиеся незаконные свалки».

Алексей Гордеев отметил, что нацпроект имеет ряд ключевых параметров. Так, например, планы по созданию системы обращения с отходами предполагают фактически создание в России новой отрасли и утилизацию к 2024 году до 36% твердых коммунальных отходов, притом что сейчас этот показатель составляет около 5%. Другим принципиальным добавлением в документ, существенно повысившим

общую стоимость нацпроекта, стало внедрение наилучших доступных технологий (изначально план включал десять федеральных проектов (ФП) общей стоимостью 1,8 трлн руб.).

ПЕРВАЯ КРИТИКА При этом вопросы к нацпроекту «Экология» появились еще на стадии черновика. На заседании рабочей группы при президиуме президентского Совета по

ОКОНЧАТЕЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ ПРОЕКТА «ЭКОЛОГИЯ» СОСТАВИЛ 4 ТРЛН РУБ., ИЗ КОТОРЫХ БОЛЕЕ 3 ТРЛН РУБ. ГОСУДАРСТВО РАССЧИТЫВАЕТ ПОЛУЧИТЬ ОТ ИНВЕСТОРОВ

ГОСУДАРСТВО ОЖИДАЕТ, ЧТО
ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ВЛОЖАТ
В РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА
«ЭКОЛОГИЯ» БОЛЕЕ 3 МЛРД
РУБЛЕЙ



стратегическому развитию 13 сентября эксперты указали на отсутствие в документе методики обоснования ряда целевых показателей. Также, по мнению членов комиссии, в проекте не отражается вклад каждого федерального проекта (ФП) в достижение майских указов президента. Но главный недочет: в паспорте проекта нет проработанных и согласованных объемов работ и источников финансирования, особен-



но с учетом того, что вопрос направления инвестиций остается за компаниями. То есть размер участия бизнеса определен документом, но эти цифры ничем не подтверждены, так как проект не обязателен для исполнения. В то же время ряд ФП, наоборот, не предполагает использования частных средств (например, при рекультивации земель под свалками), хотя участие бизнеса в них логично.

Есть замечания и у экологов. WWF России указывает на то, что план «Экологии» разделен между четырьмя проектами: чистый воздух, чистая вода, инфраструктура обращения с отходами I и II категорий и НДТ. «Проект НДТ фактически носит обслуживающий, а не внедренческий характер, при этом бюджет значительно превышает «внедренческие» проекты по воздуху или воде», — отмечают в организации. По мнению экологов, в проектах необходимо четко сформулировать задачи, которые будут достигаться в результате внедрения НДТ, соответствующим образом должны быть пересмотрены внебюджетные средства на это.

Также в WWF России считают, что меры и целевые показатели, предложенные нацпроектом «Экология», не решат проблему отходов в России. «Более того, проект противоречит действующему законодательству и поручениям президента, его реализация в текущем виде способна привести к неэффективному расходованию бюджетных средств и навредить формированию в стране свободного рынка переработки отходов. Кроме того, если проект будет принят без поправок, Россия может оказаться под угрозой технологического отставания», — заявил директор фонда Игорь Честин.

Он отмечает, что в проекте делается ставка на строительство крупных мощностей по сортировке и переработке смешанных ТКО на фоне

отсутствия целевых показателей и мероприятий по сокращению и предотвращению образования отходов, которые являются наиболее приоритетными направлениями госполитики в области обращения с отходами. Также, указывает он, отсутствуют меры по раздельному сбору отходов, в том числе пищевых, у источника их образования. В нацпроекте ничего не говорится и о судьбе неперерабатываемых отходов, которые не попадут на сортировку или выйдут с сортировки, но не попадут на утилизацию.

«Все это приведет к дальнейшему росту свалок и распространению мусоросжигания, а появление крупных сортировочных и перерабатывающих предприятий и некоммерческой организации — единого интегратора — может препятствовать развитию свободного рынка переработки и малого, и среднего бизнеса», — утверждают в WWF. Экологи отмечают, что нужно работать с причинами, а не со следствиями мусорной проблемы. Для этого в нацпроекте необходимо предусмотреть реализацию всех приоритетов госполитики в сфере обращения с отходами, причем наиболее значимые меры и ресурсы, в том числе финансовые, следует направлять на реализацию наиболее приоритетных направлений. «Делая ставку на наименее приоритетные способы, включая сортировку смешанных отходов и мусоросжигание, мы закрепляем отставание от прогрессивных стран, которые ставят цель «ноль отходов» и внедряют принципы циклической экономики на национальном уровне», — говорит господин Честин.

Есть у WWF замечания и к другому разделу проекта — по созданию особо охраняемых природных территорий (ООПТ). В фонде считают, что календарный план создания новых ООПТ нереалистичен. Например, за несколько месяцев 2018

года планируется создать восемь новых ООПТ, что невозможно. Также экологов привела в недоумение задача увеличения «численности ключевых семи редких видов животных суммарно не менее чем на 21 779 особей». Использование этого суммарного (для всех видов разом) показателя с точностью до единицы не имеет смысла хотя бы потому, что речь идет как о копытных, поголовье которых исчисляется тысячами особей, так и о дальневосточных леопардах, количество которых лишь около 100, поясняют в WWF.

Эксперт «Гринпис России» Михаил Крейндлин указывал на ошибки в цифрах: сейчас существует 243, а не 217 федеральных ООПТ. «Также просто невозможно к 2019 году создать 12 новых природоохранных территорий — в год экологии, в 2017 году, сделали только 4, а тогда к этому вопросу было приковано больше внимания», — отмечал он. WWF также указывает на то, что, согласно приведенным в нацпроекте цифрам, ООПТ сейчас посещают более 6 млн человек, а к 2021 году их должно стать на 2 млн больше. Но, по данным последнего экологического госдоклада Минприроды, в 2017 году количество посетителей ООПТ федерального значения составило 8,6 млн человек. «Все эти довольно нелепые ошибки — результат того, что по каким-то причинам проект так и не был обсужден с профессиональным сообществом», — говорит Игорь Честин.

Но, несмотря на резкую критику экологов, правительство 24 сентября утвердило проект. На рынке отмечают, что это обычная практика, так как невозможно сделать идеальным проект такого масштаба. И, если в процессе реализации будут выявлены грубые ошибки или станет очевидно, что некоторые цели недостижимы, в документ внесут поправки. Главное сейчас было, отмечают собеседники ВГ, запустить нацпроект в отведенный президентом срок. ■

НОВЫЙ Volkswagen Touareg

На класс выше*



* На класс выше по удобству, комфорту и безопасности по сравнению с предыдущим поколением.

Официальный дилер Volkswagen
Луидор-Авто, тел. 8 (831) 299-99-99

Нижегород, Московское шоссе, д. 86а, www.vw-luidor.ru



Volkswagen