

# ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ИТОГИ  
ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ И ПРО-  
ГНОЗ НА ВТОРОЕ / 11

АКТУАЛЬНЫЕ МЕРЫ ГОСУДАР-  
СТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ / 13

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛНЕНИЯ  
ГОСОБОРОНЗАКАЗА В УСЛОВИ-  
ЯХ ПАНДЕМИИ / 14

РЫНОК ЛИЗИНГА: КОГДА  
ЖДАТЬ ВОССТАНОВЛЕНИЯ / 14



Пятница, 18 сентября 2020  
Тематическое приложение  
к газете «Коммерсантъ» №170

**Коммерсантъ**

# BUSINESS GUIDE



## АО «Волга» запустило новую линию по производству термомеханической массы

«Приоритетный инвестпроект в области освоения лесов стал одним из самых крупных проектов для нашей компании за последние несколько лет. Размер инвестиций в данный проект составляет 1,5 млрд руб. Его реализация позволит увеличить объемы термомеханической массы, которые можно использовать для производства бумаги, на 60 тыс. т ежегодно, принесет в федеральный и областной бюджеты более 600 млн руб. налоговых отчислений, позволит создать 200 новых рабочих мест. Примечательно, что это один из первых проектов не только в России, но и в мире, при реализации которого опытная отладка оборудования была проведена дистанционно. Наши технологические возможности и гибкость производства в текущем году расширятся благодаря пуску новой линии по производству термомеханической массы и ряду других проектов, направленных на модернизацию оборудования».

Генеральный директор АО «Волга» Сергей Пондарь



Реклама. Фотографии с церемонии запуска нового цеха, в которой приняли участие статс-секретарь — заместитель Министра промышленности и торговли РФ Виктор Батузов, Губернатор Нижегородской области Глеб Никитин, Председатель Совета директоров АО «Волга» Шалва Брус и генеральный директор АО «Волга» Сергей Пондарь.



Акционерное общество «Волга» (г. Балахна, Нижегородская область) — вертикально интегрированная лесопромышленная компания. Выпускает бумагу из 100% термомеханической массы для печати газет, книг и полиграфической продукции, бумагу для производства гофрокартона и другие виды упаковочных бумаг. Продукция АО «Волга», неоднократно отмеченная дипломами всероссийского конкурса «100 лучших товаров России», экспортируется в более чем 80 стран мира. АО «Волга» входит в топ-50 крупнейших лесопромышленных компаний России, топ-100 крупнейших компаний Нижегородской области и в «Рейтинг крупнейших экспортеров Нижегородской области», а также во всероссийский рейтинг «Лидеры промышленности России». В 2020 году АО «Волга» включено Министерством промышленности и торговли России в перечень системообразующих (социально значимых) компаний лесопромышленного комплекса России.



**ТАТЬЯНА САЛАХЕТДИНОВА,**  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
«ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»

## ГОД ТРУДОВОЙ ДОБЛЕСТИ

Этот год должен был запомниться другим. К 75-летию Победы в Великой Отечественной войне на федеральном уровне развернули масштабную кампанию по присвоению региональным промышленным центрам званий городов трудовой доблести. Нижегородские производственники не сказать чтобы очень ждали этого (вроде как не требуют очевидные вещи такого пиара), но готовились: собирали подписи, скидывались на памятник труженикам тыла. И даже в самых скептических комментариях директоров предприятий по поводу всего происходящего вроде «можно было бы и без подписей» слышалось: давно пора.

И действительно странно, что до сих пор не имел никакого воинского звания город, обеспечивший оборону Москвы в 1941-м истребителями и танками, первым принявший эвакуированные столичные заводы и за пару недель развернувший их производство с нуля, во многих сегментах фронтальной продукции бывший единственным в стране поставщиком.

Планировался большой праздник. Но, по понятным всем причинам, его пришлось отложить. Городом трудовой доблести Нижний Новгород стал почти незаметно — собственно, он им всегда и был. Памятник в кремле открывали тихо, без помпы.

Без лишнего шума сегодня промышленники обсуждают и обострившиеся в коронакризис проблемы, упоывая на господдержку. И только те немногие из производственников, кто своими глазами видел войну и много чего еще, не стесняются говорить открытым текстом: да, ситуация беспрецедентная, но такого отношения государства к реальному сектору не было никогда. И быть не должно. Как и войны. ■



РОМАН РЫСКАЛЬ

# ВИРУС СТАГНАЦИИ

НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ НАЧАЛАСЬ СТАГНАЦИЯ, И ВЫХОД ИЗ НЕЕ ОБЕЩАЕТ БЫТЬ ДОЛГИМ: К КОНЦУ ГОДА, ПО ПРОГНОЗАМ НИЖЕГОРОДСКИХ ВЛАСТЕЙ, ПАДЕНИЕ ИНДЕКСА ПРОМПРОИЗВОДСТВА УСКОРИТСЯ С НЫНЕШНИХ 9,2% ДО 10,2%. СДЕРЖИВАТЬ ЭТОТ РЕГРЕСС ПРИЗВАНЫ МЕРЫ ГОСПОДДЕРЖКИ, НО ПОКА, КАК СЧИТАЮТ ПРОМЫШЛЕННИКИ, ИХ НЕДОСТАТОЧНО.

РОМАН РЫСКАЛЬ, ТАТЬЯНА САЛАХЕТДИНОВА

По данным областного минпрома, за первое полугодие индекс промышленного производства (ИПП) в целом составил 90,8% (объем отгрузки — 635,4 млрд руб.), по обрабатывающим предприятиям — 90,5% (565,1 млрд руб.). Объемы производства сократились почти во всех значимых для экономики региона отраслях: выпуск нефтепродуктов снизился на 39,4%, автотранспорта — на 20,4%, продукции металлургии — на 2,2%. «Я таких цифр не помню с начала 1990-х годов. Более того, по спаду промышленного производства мы находимся на первом месте в Приволжском федеральном округе», — оценил статистику генеральный директор Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей Валерий Цыбанев на ее августовском заседании. «Это катастрофически мало, — согласился заместитель губернатора Евгений Люлин. — Учитывая, что многие промышленные предприятия у нас не останавливались, ожидания были чуть выше».

Из ключевых для региональной экономики отраслей пандемия не повлияла только на химическую промышленность — объемы отгрузки здесь выросли на 2,2%. В плюсе по итогам полугодия остались также производители машин и оборудования с ИПП 129,8%, резиновых и пластмассовых изделий (111,4%), электрооборудования (103,7%), древесины (108,7%) и бумаги (106%).

Ряду предприятий пандемия помогла перепродолжиться: заводы начали выпускать рецирку-

ляторы воздуха, обеззараживатели и прочие товары для борьбы с вирусом. В итоге объемы производства медицинского оборудования взлетели сразу на 469,1%, до 58,2 тыс. шт. Своеобразным рекордом в январе-июне стал подскочивший на 17499% выпуск перекиси водорода, тогда как индекс производства лекарств и медицинских изделий составил 84,4%.

Потери доходов бюджета областной минфин пока оценивает на уровне 8 млрд руб. от плана сборов. По итогам года, как ожидается, региональная казна может недосчитаться от 14 до 20 млрд руб. «При планируемых за год доходах в объеме 190 млрд руб. это около 10% бюджетных потерь. Это очень тревожно — за этими цифрами все социальные программы области», — отмечает господин Цыбанев.

**ИММУНИТЕТ И ЕГО ОТСУТСТВИЕ** Предприятиям нефтегазохимической отрасли удалось сохранить стабильные показатели в «коронакризисной экономике». Например, в производстве изделий для борьбы с пандемией оказалась востребована продукция нижегородских предприятий СИБУРа, поставляющих сырье для защитных очков, масок, перчаток и костюмов для врачей, а также медицинских изделий и оборудования, антисептиков и медикаментов. Кроме того, СИБУР заключил ряд долгосрочных контрактов на поставки окиси этилена на предприятия «Синтез Ока» и «Завод синтано-

лов». «В целом производственный план по различным товарным продуктам будет скорректирован, но не критично», — сообщили в СИБУРе. Там отметили, что рынок нефтегазохимической продукции оказался более устойчивым к колебаниям цен в период пандемии, чем сырьевые рынки. А восстановление спроса началось уже в мае — июне, быстрее чем в остальных отраслях экономики.

Быстро выйти на плановые показатели рассчитывают и в атомной промышленности. «Общая тенденция в экономике, вызванная эпидемией, не могла не сказаться на наших производственных делах. В первом полугодии выполнение карты ключевых показателей эффективности чуть ниже 100% — на уровне 96%. Но по всем направлениям во взаимодействии с руководителями дивизионов и предприятий уже разработаны планы компенсирующих мероприятий. Я уверен, что к концу года мы обязательно выйдем на целевой уровень», — отмечал глава «Росатома» Алексей Лихачев.

Но для большинства предприятий пандемия коронавируса только обострила проблемы, существовавшие до этого. Так, базовое в региональной нефтепереработке ООО «Лукойл-Нижегороднефтеоргсинтез» не останавливало работу и даже продолжило реализацию инвестпроекта по увеличению глубины переработки нефти (ввод нового комплекса в эксплуатацию запланирован на 2021 год).

**ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА ТОЛЬКО ОБОСТРИЛА ПРОБЛЕМЫ, СУЩЕСТВОВАВШИЕ ДО ЭТОГО**



камень точит. Будем усиливать работу», — пообещал заместитель министра.

**ДОЛГОЕ ВЫЗДОРОВЛЕНИЕ** Из августовского обзора динамики промышленного производства Минпромторга РФ следует, что спад объемов выпуска продукции в обрабатывающих отраслях в июле сократился до -3,3% после -6,4% в июне, максимальное падение — на 10% — зафиксировано в апреле. «Сокращение спада наблюдается в металлургии и отраслях машиностроения. Продолжает уверенно расти производство химических веществ. Вместе с тем сокращение выпуска нефтепродуктов осталось на уровне июня (-7,4%), по-прежнему внося отрицательный вклад в динамику обрабатывающей промышленности», — говорится в обзоре.

Оценки перспектив рынка коммерческого транспорта пока очень сдержанные. В группе ГАЗ говорят, что на восстановление спроса потребуются месяцы: «Для наших клиентов, малого и среднего бизнеса, автомобиль — это инвестиция. Мало, чтобы у предпринимателей были доходы, у них должна быть уверенность, что эти инвестиции окупятся. Сейчас, несмотря на частичное снятие эпидемиологических ограничений в ряде регионов, российский рынок LCV находится в стагнации. Для стимулирования спроса мы продолжаем запуск новых моделей, которые обеспечивают повышение эффективности перевозок и позволяют выйти ГАЗу в новые ниши рынка, которые сегодня заняты иномарками».

В правительстве Нижегородской области полагают, что коронакризисные тенденции сохранятся до конца года, и при условии стабилизации общеэкономической ситуации по итогам 2020 года индекс промышленного производства снизится до 89,8% к 2019 году. «Я очень надеюсь, что мы совместными усилиями постараемся вернуть наши показатели по темпам роста экономики хотя бы на уровень прошлых лет. Но у нас в регионе достаточно многоотраслевая и крупная промышленность, и здесь только региональными мерами нам будет очень трудно справиться», — признавался промышленникам министр Максим Черкасов.

По прогнозу аналитика ГК «Финам» Алексея Калачева, в лучшем случае промышленность вернется к прежним объемам производства лишь к середине 2021 года: «Мы ожидаем умеренного восстановления российской промышленности. Помесячные индексы промышленного производства обрабатывающих отраслей будут расти месяц к месяцу и могут вернуться к положительным изменениям в годовом сравнении со вторым кварталом следующего года». По словам эксперта, оживлению экспортируемых отраслей — предприятий металлургической и химической промышленности — во втором полугодии будет способствовать восстановление спроса на внешних рынках. «Предприятия, ориентированные на внутренний рынок, поддержит накопленный за время действия противозидемических ограничений отложенный спрос, а также меры правительства по поддержке граждан и предприятий, пострадавших в этот период. Дополнительный импульс может придать возврат к реализации инфраструктурных нацпроектов и возобновление их финансирования», — полагает аналитик. ■

→ Но, как отмечают в областном минпроме, на показатели полугодия кроме сложных карантинных условий не могли не повлиять резкие скачки цен на нефть в начале года.

Для Горьковского автозавода группы ГАЗ пандемия усугубила ситуацию, с которой холдинг столкнулся в апреле 2018 года, оказавшись под санкциями США. Большую часть карантина автозавод работал в режиме четырехдневной недели и вынужден был на месяц сместить корпоративный отпуск рабочих, ежегодно приходившийся на конец июля — начало августа. По данным холдинга, загрузка ГАЗа сократилась в апреле-мае этого года на 70%, в июне — на 50%. «Катастрофической» в пресс-службе группы называли ситуацию с заказами на Павловском автобусном заводе: в апреле и мае продажи там снизились более чем на 40%, а объемы заказа на июнь упали на 60%. Председатель рабочих советов группы ГАЗ Евгений Морозов в связи с сокращением объемов ПАЗа рассказывал: «У нас сейчас вся надежда на программу школьных автобусов, которая обсуждалась на совещании у президента РФ В.В. Путина по поддержке автопрома в кризис. Мы очень благодарны губернатору Нижегородской области Глебу Никитину, который инициировал на совещании „Единой России“ вопрос о финансировании этой программы».

Несмотря на ухудшение экономической ситуации, ГАЗ продолжил создание новых моделей своей техники (новые модификации внедорожника «Садко Next», новый микроавтобус «ГАЗель City», новые автомобили скорой помощи). Осенью автозавод планирует начать выпуск бескапотного среднетоннажного грузовика «Валдай Next».

Весной в правительстве РФ в качестве одного из вариантов загрузки автозаводов рассматривали закупку опережающими темпами транспорта для государственных и муниципальных нужд. Но единственным госзаказом для ГАЗа в апреле, в самый разгар кризиса, стал госконтракт на поставку российским регионам 473 машин скорой помощи. В холдинге отмечали, что этот объем обеспечил загрузку заводского конвейера всего на 1,5 дня, и обращали внимание на то, что госзаказчик отдал пред-

почтение «гораздо менее локализованной зарубежной модели» (еще 653 машины на базе Ford Transit в рамках контракта поставил Ford Sollers — BG).

Президент ПАО ГАЗ Николай Пугин, назвав этот контракт «мизером», на заседании НАПП раскритиковал промышленную политику властей: «Я возмущен бездействием. Идет формальное обсуждение процессов, это неправильно. Такого отношения к реальному сектору никогда не было и быть не должно. Сложности с пандемией заканчиваются, и пора принимать меры для оздоровления экономики». «Честно говоря, ситуация удручает, — согласен Валерий Цыбанев. — К нам в ассоциацию идут еженедельные обращения от предприятий по мерам поддержки, а мы практически ничем не можем им помочь. Ситуация критическая, требующая нестандартных управленческих решений».

**ЛЕЧЕНИЕ И ПРОФИЛАКТИКА** В конце июня с подачи НАПП и депутатов губернатор Нижегородской области Глеб Никитин и спикер законодательного собрания Евгений Лебедев обратились к министру промышленности и торговли РФ Денису Мантурову, предложив расширить меры господдержки реального сектора. Принципиальным вопросом в этом письме было расширение списка системообразующих предприятий и перечня ОКВЭД пострадавших от пандемии отраслей. По подсчетам НАПП, в регионе около 600 компаний, не попавших в перечень по ОКВЭД, из-за чего они не могут получить ни льготные кредиты на зарплату, ни отсрочки по налогам и аренде. «А по списку системообразующих ситуация вообще абсурдная: предприятие может быть градообразующим, как Арзамасский приборостроительный завод, но не системообразующим», — отмечает Валерий Цыбанев. Сейчас, по информации областного правительства, единичные предприятия постепенно пополняют этот список, но процесс идет медленно: в изначальной заявке региона их было 60, в том числе крупные производства ОПК, такие как ПАО «Завод „Красное Сормово“», ПАО «НИТЕЛ».

В Минпромторге РФ в ответ на запрос BG сообщили, что над расширением перечня ОКВЭД «ве-

дется поступательная работа» и недавно в число пострадавших отраслей включены, например, непродовольственная торговля и народно-художественные промыслы. Что касается списка системообразующих предприятий, то сейчас от Нижегородской области в нем состоят 26 организаций, а остальные могут попасть «исключительно по итогам рассмотрения финансово-экономического состояния каждой» на совещаниях в правительстве РФ с предварительным рассмотрением в Минпромторге. В июле министерство рекомендовало включить в перечень АО «Управляющая компания биохимического холдинга „Оргхим“» и АО «Транспневматика». «Работа по разработке новых механизмов поддержки, а также предоставлению и расширению уже имеющихся мер, безусловно, будет продолжена, в том числе в рамках общенационального плана действий развития экономики, ориентируясь на экономическую и эпидемиологическую обстановку в стране», — заключают в министерстве.

Меры региональной поддержки, по мнению нижегородских промышленников, пока тоже недостаточны. На региональном уровне НАПП предлагает докапитализировать региональный фонд развития промышленности и областную микрокредитную компанию на 1 млрд руб., еще 500 млн руб. предлагалось выделить на субсидирование муниципальных программ развития бизнеса. Кроме того, ассоциация настаивала на созыве координационного совета при губернаторе по развитию промышленности — такой совещательный орган работал при главе области в 2009–2010 годах, в режиме «ручного управления» решая вопросы по каждому предприятию, и теперь, по мнению промышленников, в нем снова есть необходимость.

Заместитель министра промышленности региона Андрей Саносян на отчетном заседании НАПП говорил, что принципиальное решение о докапитализации принято и вопрос только в формальностях, заседание корсоста состоится в ближайшее время, а с Минпромторгом РФ по включению предприятий в список системообразующих областное правительство работает в том самом «ручном режиме». «Вода

**ПО ПРОГНОЗАМ АНАЛИТИКОВ, В ЛУЧШЕМ СЛУЧАЕ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ВЕРНЕТСЯ К ПРЕЖНИМ ОБЪЕМАМ ПРОИЗВОДСТВА К СЕРЕДИНЕ 2021 ГОДА**

↑  
**ТЕНДЕНЦИИ**

# «С КАЖДЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ МЫ РАБОТАЛИ ИНДИВИДУАЛЬНО»

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2020 ГОДА ИЗ-ЗА ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА НИЖЕГОРОДСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НА 9% СОКРАТИЛИ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА. О ТОМ, КАКИЕ МЕРЫ БЫЛИ ПРИНЯТЫ ДЛЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ РАБОТЫ ПРОМПРЕДПРИЯТИЙ И ЧЕГО ЖДАТЬ ПО ИТОГАМ ГОДА, РАССКАЗЫВАЕТ МИНИСТР ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ТОРГОВЛИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ МАКСИМ ЧЕРКАСОВ.

**BUSINESS GUIDE:** Максим Валерьевич, какие меры поддержки со стороны государства были предоставлены промышленным предприятиям в период карантина?

**МАКСИМ ЧЕРКАСОВ:** Главное, над чем мы работали в начале карантина, — создание условий, при которых предприятия могли бы не останавливать свою деятельность. В соответствии с указом президента РФ от 2 апреля 2020 года №239 работу могли продолжать системообразующие предприятия, компании непрерывного цикла или компании, реализующие товары первой необходимости, а также обслуживающие их организации. Мы вместе с нашими промышленниками внимательно изучили выпускаемую ими продукцию и сферы, где она используется. Оказалось, что практически все наши предприятия могут не прерывать свою работу.

Например, химические предприятия производят упаковочную пленку, без которой, казалось бы, прожить можно, но она широко используется при пищевом производстве. И если закрыть предприятие-производителя пленки, будет сорвано производство продуктов питания. А это значит, что производитель пленки должен продолжить свою деятельность.

Такую работу мы проводили с каждым предприятием в ручном режиме круглосуточно и без выходных дней. Нам важно было не просто дать разрешение на работу: необходимо было помочь правильно подобрать и оформить подтверждающие документы.

Всего в период действия режима повышенной готовности было обработано более 12 тыс. заявок организаций. В результате удалось сохранить активное состояние практически всех промышленных предприятий и их контрагентов, что в связи с высоким уровнем внутренней кооперации в регионе, безусловно, повлияло и на загрузку малого бизнеса.

**BG:** Какие нижегородские производители смогли перепрофилироваться и начать выпуск продукции, оказавшейся востребованной во время пандемии?

**М. Ч.:** Одним из самых заметных стал проект завода им. Г. И. Петровского по производству рециркуляторов. Предприятие, которое до этого работало исключительно в рамках выполнения госзаказа, в кратчайшие сроки нашло для себя

**ПРИ УСЛОВИИ СТАБИЛИЗАЦИИ ИЛИ НЕУХУДШЕНИЯ ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ОЖИДАЕТСЯ НА УРОВНЕ 89,8%, ПО ОБРАБОТКЕ — 89%**



новую нишу в сфере выпуска гражданской продукции и вывело ее на рынок. Сейчас предприятие работает над созданием новых видов рециркуляторов, в том числе и автомобильных. Еще одним крупным проектом стало производство дезинфицирующих комплексов на Горьковском заводе аппаратуры связи им. А. С. Попова. Комплекс предназначен для обеззараживания рабочего персонала и посетителей на входе в офисы, производственные и служебные помещения и представляет собой входную рамку с несколькими этапами дезинфекции. Первые образцы были представлены на выставке «Армия-2020». На реализацию этих проектов предприятия в максимально сжатые сроки (в том числе и благодаря помощи регионального фонда развития промышленности в оформлении пакета документов) смогли получить льготные займы федерального Фонда развития промышленности на 414 млн руб.

Кроме того, нам было очень важно наладить выпуск средств индивидуальной защиты, чтобы обеспечить ими население и организации. Новые производства открыли швейные и химические предприятия. Поэтому это непростое время действительно стало точкой роста для ряда нижегородских компаний.

Так, единственным крупным производителем медицинских масок с регистрационным удостоверением был завод «Волга Медикал» с объемом производства 20 тыс. масок в сутки. С начала пандемии организация увеличила количество смен до трех, что позволило увеличить выпуск до 70–80 тыс. масок в сутки. Также предприятие закупило дополнительную производственную линию, теперь мощность предприятия — около 170 тыс. масок в сутки.

ЗАО «Завод „Труд“», АО «Меридиан», ООО «Автотехника», ГП НО «Нижегородская областная фармацевтика» с нуля освоили производство медицинских масок. Благодаря тому, что правительство РФ в условиях пандемии упростило процедуру сертификации, эти организации смогли в короткие сроки получить регистрационные удостоверения. И еще более 50 компаний наладили выпуск гигиенических масок (на которые не требуется регистрационное удостоверение). На сегодня общая производственная возможность наших предприятий составляет более 500 тыс. масок в сутки.

Наши швейные компании (ООО НПП «Волга Медикал», АО ДШФ «Русь», АО «Меридиан», ООО «Сергачская швейная фабрика», ООО «Пятый сезон») начали производить одноразовую и многоразовую защитную одежду различного назначения — медицинские противозаразительные костюмы, одноразовые санитарно-гигиенические халаты, комбинезоны, бахилы.

Химические предприятия Нижегородской области в период повышенной готовности приступили к производству необходимых средств дезинфекции. ООО «НПК „Астат“», ООО ТД «Витаон-НН», ООО ТД «ХимАвто», ООО ПКФ «Ниагара» выпускают кожные дезинфекторы, а ООО «Лега» — дезинфицирующее средство НУК-15 на основе перекиси водорода и уксусной кислоты, которое может использоваться для уборки помещений.

**BG:** В период пандемии никто не снимал с нижегородских промпредприятий обязанностей по выполнению госзаказа (ГОЗ). Как была выстроена работа в этом направлении?

**М. Ч.:** Как и в целом по промышленности, каждому предприятию ОПК мы так же в ручном режиме помогали правильно подобрать и оформить подтверждающие документы для продолжения деятельности.

Отдельно помогали с выстраиванием кооперационных связей с партнерами в других регионах. Ведь в каждом субъекте РФ действовали свои карантинные правила. Это прямо отражалось на процессе поставок комплектующих. Поэтому на межрегиональном уровне или с привлечением федеральных ведомств нам приходилось состыковывать законодательства сразу нескольких субъектов, чтобы максимально упростить предприятиям логистику.

Не все меры поддержки доступны на региональном уровне. Поэтому вместе с директорским корпусом мы сформировали перечень предложений в адрес правительства РФ. Некоторые из них вошли в план первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивости ОПК, утвержденный на федеральном уровне.

Конечно, сейчас производителям приходится прикладывать максимум усилий, чтобы в остав-

шее время повысить свою эффективность и выполнить обязательства по ГОЗ. Но пока каких-то проблем по большинству предприятий ОПК нет, все заявляют об исполнении ГОЗ в соответствии с графиком.

**BG:** Пандемия не остановила крупные инвестиционные проекты. Какие из них наиболее значимы для региона?

**М. Ч.:** В первом полугодии 2020 года ООО «ЛукойлНижегороднефтеоргсинтез» продолжило работу над проектом по увеличению выхода светлых нефтепродуктов до 76% за счет наращивания глубины переработки нефти до 95,5%. Ввод нового комплекса в эксплуатацию запланирован в 2021 году. Общий объем инвестиций — более 80 млрд руб.

АО «Выксунский металлургический завод» продолжает реализацию ряда проектов, крупнейшим из которых является строительство нового трубоэлектросварочного цеха. С его пуском впервые в России на одной площадке будет сосредоточено производство, которое охватывает весь диапазон нарезных труб нефтяного сортамента. Мощность производства и отдели электросварных труб составит до 300 тыс. т в год. Общая стоимость проекта оценивается в 21 млрд руб.

ПАО «Русполимет» развивает производство порошковой металлургии. Первый этап этого проекта был завершен в сентябре 2019 года. Общая стоимость — 12,4 млрд руб. ЗАО «Дробмаш» работает над созданием промышленного технопарка «Машиностроение». На его территории будет локализовано производство комплектующих, узлов, агрегатов и компонентов с гарантированным спросом со стороны «Дробмаша».

**BG:** В условиях непредсказуемости эпидемиологической ситуации сложно делать прогнозы. Тем не менее, чего вы ждете от нижегородской промышленности к концу года?

**М. Ч.:** Сейчас большинство нижегородских промпредприятий со своими задачами справляются. Возможно, они не смогут выйти на те показатели, которые были в планах на начало года. Но если мы приблизимся к цифрам, которые были получены в конце 2019 года, это уже будет победой.

При условии стабилизации или неухудшения общеэкономической ситуации по итогам 2020 года индекс промышленного производства ожидается на уровне 89,8%, по обработке — 89%. Но думаю, что в сложившейся ситуации гнаться исключительно за цифрами не самое первоочередное дело. Главное, что нам в период пандемии удалось сохранить рабочие коллективы промышленных предприятий. Сохранить, а в ряде случаев и нарастить компетенции, которыми эти предприятия обладают. У нас появились новые перспективные разработки, которые в будущем дадут дополнительный положительный результат.

Беседавал Андрей Репин



# ВОЕННЫМ ОБЯЗАННЫЕ

ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА ОСЛОЖНИЛА И БЕЗ ТОГО НЕПРОСТОЕ ИСПОЛНЕНИЕ ГОСОБОРОНЗАКАЗА: КАК СОБЛЮДАТЬ РЕКОМЕНДАЦИИ РОСПОТРЕБНАДЗОРА И ПРИ ЭТОМ УКЛАДЫВАТЬСЯ В СРОКИ, УСТАНОВЛЕННЫЕ МИНОБОРОНЫ, — ЭТУ ГОЛОВОЛОМКУ ПРЕДПРИЯТИЯ ВЫНУЖДЕНЫ БЫЛИ РЕШАТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНО. ГОСПОДДЕРЖКУ ПОЛУЧИЛИ ЕДИНИЦЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ ТЕ, КОМУ УДАЛОСЬ НАЛАДИТЬ НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВА ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ, АКТУАЛЬНОЙ ДЛЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ. ТАТЬЯНА САЛАХЕТДИНОВА, АЛЕКСАНДРА ВИКУЛОВА, РОМАН РЫСКАЛЬ



**ПРОТИВОВИРУСНАЯ ОБОРОНА** По информации правительства Нижегородской области, в составе оборонно-промышленного комплекса региона сегодня числятся 50 предприятий и организаций, специализирующихся на производстве боеприпасов, спецхимии и вооружения, атомном машиностроении, авиастроении, судостроении. Этот сектор традиционно один из основополагающих для областной экономики: в ОПК региона работают свыше 95 тыс. человек (для сравнения: в автопроме региона трудятся 50 тыс. человек). В 2019 году оборонные предприятия отгрузили продукцию более чем на 230 млрд руб. — это более 14% от общего объема промышленного производства в Нижегородской области (1,6 трлн руб.).

В условиях пандемии коронавируса предприятия ОПК попали в тиски нескольких проблем. Как рассказывали ВГ промышленники, исполнители гособоронзаказа (ГОЗ) получили официальные письма с предупреждениями о жесткой ответственности, с одной стороны, от Минобороны — за возможный срыв обязательств по контрактам, а с другой — от региональных властей и Роспотребнадзора за вспышки коронавируса среди работающих. Тем не менее в апреле, когда в России были объявлены нерабочие дни и приостановлены производства в большинстве отраслей, руководители нижегородских предприятий ОПК, ссылаясь на сроки по ГОЗ, ходатайствовали перед губернатором о возобновлении деятельности, и Глеб Никитин подписал соответствующий указ.

«Директорский корпус оказался в непростых условиях: усеченный состав работающих, при-

становка деятельности малых и средних предприятий, участвующих в кооперационных цепочках, проблемы логистики (доставка сырья и отгрузка готовой продукции государственному заказчику) и одновременно необходимость исполнения рекомендаций Роспотребнадзора по профилактике новой коронавирусной инфекции», — комментируют в региональном министерстве промышленности и торговли. Все это неизбежно привело к 10-процентному снижению объемов производства в секторе, но на исполнении ГОЗ, как считают в областном правительстве, «вряд ли отразится»: «Контракты выполнялись и выполняются непрерывно в одном объеме».

В Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей (НАПП) считают, что повод для беспокойства все же есть. В апреле НАПП обратилась в правительство РФ с просьбой отсрочить исполнение ГОЗ на период вынужденного простоя и проиндексировать возросшие из-за падения рубля затраты на исполнение контрактов Минобороны. Через профильную ассоциацию руководители заводов заявили о непредвиденных издержках, вызванных роспуском сотрудников с сохранением зарплаты и удорожанием кредитов, взятых на выполнение ГОЗ, и попросили увеличить авансовые платежи до 80% стоимости госконтрактов. Также представители ОПК заявили о необходимости установить нулевую процентную ставку по кредитам, сдвинуть сроки отчетности перед уполномоченными банками и сократить число проверок надзорных и правоохранительных органов. В Минпромторге говорят, что рекомендации нижегород-

ских промышленников «безусловно рассмотрены и станут ориентиром при разработке соответствующих предложений на заседаниях правительственной комиссии по повышению устойчивости развития российской экономики».

**ТРУДНОСТИ КОНВЕРСИИ** Нижегородские промышленники отмечают, что сложности для многих предприятий ОПК начались еще до пандемии — когда истек срок действия масштабной государственной программы перевооружения, рассчитанной до 2020 года, и появились рекомендации правительства РФ по увеличению объемов конверсии. Напомним, президент России Владимир Путин поставил задачу к 2025 году увеличить долю гражданской продукции на предприятиях оборонно-промышленного комплекса до 30%. В Нижегородской области, по данным регионального минпрома, уровень конверсии предприятий ОПК в 2019 году составил 25,6% (в среднем в России — 24%), на некоторых предприятиях этот показатель достигает 50%.

«Никаких государственных мер поддержки предприятий по постепенному переходу на мирные рельсы нигде прописано не было, — комментировал ситуацию в интервью ВГ президент НПО «Гидромаш» (производитель авиационных шасси, цилиндров и гидроагрегатов, гидроцилиндров для дорожно-строительной техники) Владимир Лузянин. — Были лишь намечены ориентиры по соотношению долей гражданской и военной продукции в производственных программах предприятий. Мы в очередной раз были вынуждены перестраиваться, заниматься поиском заказов, брать в работу непрофильную продукцию, осваивать ее в производстве. Сказать, что это сложный процесс, — ничего не сказать». На «Гидромаше» на гражданскую продукцию сегодня приходится порядка 32–33% объема производства. Для увеличения этой доли предприятие возобновило партнерство с российскими производителями гидравлики — компаниями «Промтрактор», «Кранэкс», «Профессионал», «Рускомтранс». Кроме того, при содействии регионального правительства «Гидромаш» вошел в пул нижегородских поставщиков ГК «Росатом» и получил лицензии на конструирование и изготовление оборудования для ядерных установок.

Если проект конверсии оборонного предприятия совпадает с актуальными областными или федеральными программами, шансов на внимание властей к нему больше. Так, на августовском форуме «Армия-2020» соглашение о сотрудничестве подписали глава концерна «Уралвагонзавод» Александр Потапов и заместитель губернатора Нижегородской области Евгений Люлин. По условиям соглашения входящее в концерн нижегородский производитель артиллерийского вооружения АО «ЦНИИ „Буревестник“» заявил о намерении изготовить и поставить оборудование для мусоросортировочного комплекса мощностью 120 тыс. т твер-

дых коммунальных отходов в год. Правительство готово поддержать инвестора «методологически и консультационно». Сроки реализации проекта пока не называются, но ранее, анонсируя свои планы по конверсии, «Буревестник» сообщал, что к 2029 году готов переориентировать на выпуск таких комплексов до 50% своих мощностей.

**ПОЙМАТЬ ВОЛНУ** Некоторые нижегородские предприятия ОПК в условиях пандемии открыли для себя новые возможности для диверсификации производств. Так, Арзамасский приборостроительный завод им. П. И. Пландина (выпускает системы управления для авиационной и космической отраслей, системы управления и наведения для зенитно-ракетных комплексов) и завод им. Г. И. Петровского (производит спецтехнику для военно-морского флота и авионику) наладили выпуск бактерицидных рециркуляторов. Производство ультрафиолетовых кварцевателей увеличил Горьковский завод аппаратуры им. А. С. Попова (авиационные и наземные комплексы радиосвязи, самолетные переговорные устройства). Инициативы заводов им. Петровского и им. Попова поддержал федеральный Фонд развития промышленности льготными займами на 414 млн руб.

Комментируя ВГ идею нового проекта, генеральный директор завода им. Г. И. Петровского Николай Упирвицкий рассказал, что пандемия коронавируса выявила проблемы при производстве медицинской продукции отечественными предприятиями: когда были закрыты границы, выяснилось, что России не хватает медицинских приборов и аппаратов, а поставить их невозможно, как и запчасти к ранее приобретенной технике. По его мнению, государство, ставя задачи по наращиванию доли гражданской продукции в объемах производства оборонных предприятий, должно обеспечить их заказами как минимум на треть. «Необходимо составить перечень стратегически важной гражданской продукции, которая будет производиться оборонными заводами. Как показала пандемия, к ней относится медицинская техника, и также можно отнести сельскохозяйственную. В оборонке существуют мобилизационные планы производства, и, мне кажется, такие же должны быть и в производстве стратегически важной гражданской продукции. Но нужны меры поддержки, чтобы предприятия имели плановый заказ», — говорит Николай Упирвицкий.

О необходимости государственного стимулирования конверсии говорит и Владимир Лузянин: «В 1990-е рост доли гражданской продукции в общем объеме производства гарантировал нам увеличение фонда заработной платы. Но сегодня этого нет. Хотя, раз уж мы сокращаем выпуск военной продукции, логично было бы усилить гражданский сектор — в нашем сегменте, например, поставить на серию хотя бы один отечественный пассажирский самолет, чтобы элементарно обеспечивать потребности внутри страны». ■

# «НАША СТРАТЕГИЯ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ РОСТ ВЫПУСКА ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ»

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СПЕЦТЕХНИКИ ДЛЯ ВОЕННО-МОРСКОГО ФЛОТА И АВИАНИКИ ПАО «ЗАВОД ИМ. Г. И. ПЕТРОВСКОГО» В 2020 ГОДУ ИЗ-ЗА ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА ЗАПУСТИЛ НОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО. ОБОРОННЫЙ ЗАВОД БЫСТРО СОРИЕНТИРОВАЛСЯ В СИТУАЦИИ И НАЧАЛ ВЫПУСКАТЬ МЕДИЦИНСКИЕ ПРИБОРЫ — РЕЦИРКУЛЯТОРЫ ВОЗДУХА. СЕЙЧАС ПРЕДПРИЯТИЕ ОСВАИВАЕТ ВЫПУСК КОНЦЕНТРАТОРОВ КИСЛОРОДА И САМОСТОЯТЕЛЬНО РАЗРАБАТЫВАЕТ АППАРАТ ДЛЯ ИСКУССТВЕННОЙ ВЕНТИЛЯЦИИ ЛЕГКИХ. О ЗАДАЧАХ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ДОЛИ ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ И СЛОЖНОСТЯХ, КОТОРЫЕ В СВЯЗИ С ЭТИМ ВОЗНИКАЮТ, РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАВОДА НИКОЛАЙ УПИРВИЦКИЙ.



— Николай Евгеньевич, пандемия коронавируса, из-за которой была приостановлена работа многих предприятий и компаний весной, встряхнула бизнес. Как она отразилась на работе завода им. Г. И. Петровского?

— В конце марта, когда было объявлено о введении режима самоизоляции, у нас ушла одна неделя, чтобы организовать рабочий процесс по новому. В течение той недели на предприятии работали около 200 сотрудников из 1100. Сегодня работников, которые находятся в группе риска, мы отправили в отпуска, часть работает удаленно, часть — с соблюдением всех мер и требований противоэпидемиологической безопасности. Из-за этого сместились сроки отгрузки произведенной продукции, а вместе с ними и финансово-экономические планы завода. Я рассчитываю, что по итогам девяти месяцев финансовые показатели будут значительно лучше, чем за первое полугодие.

— Сместились ли сроки исполнения государственного оборонного заказа (ГОЗ) и получило ли предприятие какие-либо меры поддержки?

— На данный момент предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК) никакой помощи не получали, потому что в рамках исполнения гособоронзаказа она не предусмотрена. Сроки поставки продукции по ГОЗ не изменились. От Министерства обороны мы получили разъяснение, что пандемия коронавируса не является форс-мажорным обстоятельством для смещения сроков исполнения контрактов. По большей части договоров срок исполнения у нас датируется началом ноября, и мы в него укладываемся благодаря заделу, который был сделан в начале года, и мобилизации

производства после замедления темпов работы в апреле и мае. Сомнений в том, что ГОЗ будет исполнен в полном объеме и в срок, у нас нет.

— В начале года мы говорили о том, как оборонным заводам непросто осваивать выпуск гражданской продукции и увеличивать ее долю в общей структуре производства. Однако пандемия коронавируса подстегнула завод Петровского к выпуску медицинского оборудования. Расскажите, какую продукцию теперь производит предприятие?

— В начале пандемии коронавируса прозвучали просьбы от руководителей города и области начать выпуск медицинской техники, в том числе пирометров и рециркуляторов воздуха. Для нас освоение производства рециркуляторов не было сложной задачей, но мы столкнулись с проблемой нехватки комплектующих из-за того, что были закрыты границы, в том числе не было ультрафиолетовых ламп. Эту проблему удалось решить благодаря вмешательству правительства Нижегородской области и аппарата полномочного представителя президента в Приволжском федеральном округе, которые договаривались с производителями Мордовии об увеличении выпуска и отгрузки нам ультрафиолетовых ламп. Мы поставляли рециркуляторы предприятиям-смежникам, частным компаниям и заводам. Заказов было много, потому что не было импорта, а конкуренты были готовы поставить продукцию в течение трех-пяти месяцев, у нас же рециркуляторы были в наличии. Сейчас конкуренция возросла, но мы расширяем модельный ряд и сделали опытные образцы рециркуляторов для общественного транспорта. Они питаются от сети от 9 до 36 В, то есть от любой бортовой сети автобусов и судов, и выдерживают перегрузку до 10g (g — ускорение свободного падения). Сейчас четыре прибора находятся в опытной эксплуатации на автобусах «Нижегородпассажиравтотранса». Еще два мы пробуем поставить на суда на подводных крыльях «Валдай 45-Р» в опытную эксплуатацию, чтобы убедиться в заявленных характеристиках, которые на данный момент подтверждены стендовыми испытаниями. Я надеюсь, что в перспективе мы сможем оснастить нижегородский общественный транспорт нашими рециркуляторами.

— Какой объем инвестиций вложил завод в запуск этого производства? Собственные это средства или заемные?

— Собственные средства в запуск производства завод вложить не мог, так как они все находятся в обороте, а средства, полученные по ГОЗ, находятся на спецсчетах, и на эти цели использовать их нельзя. Кредит получить было сложно, потому что банки работали в ограниченном режиме и не спешили выдавать заем оборонному

предприятию на выпуск гражданской продукции, которая непонятно как будет реализовываться. Но как предприятие, начавшее выпуск медицинских изделий, завод Петровского смог получить льготный заем федерального Фонда развития промышленности. При поддержке нижегородского фонда развития промышленности мы быстро прошли все процедуры и оформили заем на 280 млн руб., что позволило нам спокойно производить рециркуляторы и разработать кислородный концентратор.

— Что это за прибор?

— Кислородный концентратор — это аппарат, который при помощи сорбентов и при определенном давлении производит из воздуха кислород чистоты 95%. В зависимости от производительности аппарат может использоваться индивидуально или в большой сети. Сейчас готов опытный образец, мы планируем приступить к серийному производству.

— Завод также осваивал производство наркознодыхательных аппаратов с их разработчиком ООО «Аэлита». На каком этапе сейчас находится этот проект?

— В процессе освоения производства наркознодыхательных аппаратов выяснилось, что программное обеспечение у них недоработано, и разработчик — ООО «Аэлита» — начал переделывать аппараты и продолжает эту работу сейчас. Поэтому с конца апреля завод Петровского начал разработку своего собственного аппарата искусственной вентиляции легких, сейчас она почти завершена. Мы учли пожелания врачей, которые работали с COVID-19, по поводу режимов работы аппарата. Завод самостоятельно разработал клапаны, которые закупались для отечественных аппаратов ИВЛ за границей, и мы будем их производить. Сейчас завершается разработка датчика потока — его мы также будем выпускать самостоятельно вместо зарубежного, о поставках которого договаривались президенты России и США. Предприятие работает в плотном контакте с врачами и устраняет последние замечания, которые от них получило, чтобы передать два опытных образца на доклинические и клинические испытания в ближайшее время.

— Какие обнаружили сложности при переходе на производство гражданской продукции?

— На мой взгляд, одним из наиболее важных является вопрос ценообразования при производстве гражданской продукции. Из-за того что к выпуску оборонной техники предъявляются особые требования, что влечет за собой большое количество стендовой аппаратуры и проводимых испытаний, определенную численность дополнительных сотрудников, увеличение производственных площадей, а значит, и затрат на энергетику,

увеличиваются накладные расходы, которые скапливаются на стоимости гражданской продукции. В результате из-за поставок дешевой техники из Китая или выхода на рынок других производителей, не связанных с выполнением гособоронзаказа и поэтому не обремененных такой нагрузкой, как предприятия ОПК, то, что делают оборонные заводы, становится неконкурентоспособным.

На международном форуме «Армия-2020» на комиссии РСПП по ОПК я предложил, чтобы оборонным предприятиям позволили продавать гражданскую продукцию по рыночным ценам, отсюда непокрытые накладные расходы на продукцию в рамках ГОЗ, естественно, при ограничении роста цены не выше коэффициента-дефлятора. Это позволит заводам снизить издержки, отработать технологию и смелее выходить на рынок, занимать нишу.

— Выполнимы ли задачи, которые ставит президент, по увеличению доли гражданской продукции в производстве?

— Тот опыт, который мы получили в последнее время — время пандемии COVID-19, — показывает, что существует достаточно большая номенклатура продукции, особенно сложно-технической, которую должны производить отечественные предприятия. Я имею в виду товары, импорт которых может быть прекращен в случае введения или расширения санкций, а также из-за закрытия границ по эпидемиологической обстановке, а их отсутствие напрямую повлияет на качество жизни наших граждан — медицинскую, продовольственную, энергетическую безопасность. Поэтому сегодня необходимо разработать расширенный перечень такой продукции, крайне важно сформировать на нее государственный спрос. При этих условиях, я полагаю, такая задача выполнима. Наша стратегия развития предусматривает рост выпуска гражданской продукции в структуре производственного портфеля. Однако предприятиям ОПК необходимо дать время и поддержку, чтобы они могли выйти на рынок и занять нишу.

— Изменилась ли инвестиционная программа завода на 2020 год в связи с тем, что сдвинулись сроки отгрузки продукции и начался выпуск медицинской техники?

— Инвестиционная программа претерпела изменения, связанные с началом производства гражданской продукции, и по сравнению с плановыми показателями она увеличилась примерно на 10%. Это было связано с необходимостью приобрести оборудование для новых производств. Что касается инвестиционной программы по оборонной продукции, несмотря на рост других расходов, мы ее не сокращали: оборонка — это наш хлеб, потерять позиции при производстве ГОЗ для нас недопустимо.

# «ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НАЛИЦО, И ЭТО ВДУШАЕТ ОПТИМИЗМ» СИТУАЦИЯ НА ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ — ИНДИКАТОР ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ. ПЕРЕЖИВ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА СОКРАЩЕНИЕ ОБЪЕМОВ ПОГРУЗКИ В БОЛЬШИНСТВЕ ОТРАСЛЕЙ, В АВГУСТЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ОПЕРАТОРЫ ЗАФИКСИРОВАЛИ ПОСТЕПЕННОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ. О РЫНОЧНЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ И АНТИКРИЗИСНЫХ МЕРАХ РАССКАЗЫВАЕТ ДИРЕКТОР НИЖЕГОРОДСКОГО ФИЛИАЛА ПЕРВОЙ ГРУЗОВОЙ КОМПАНИИ (ПГК) ТАРАС ЗАЛУЖНЫЙ.

**BUSINESS GUIDE:** Каковы показатели по объемам погрузки по отраслям с начала года? Где наблюдалась позитивная динамика? С чем это связано?

**ТАРАС ЗАЛУЖНЫЙ:** Погрузка на Горьковской железной дороге (ГЖД) за восемь месяцев 2020 года снизилась, по данным РЖД, на 9,4% и составила 18,8 млн т. Однако все же ряд сегментов показал положительную динамику. Например, выросла погрузка лесных грузов (+8,2%, до 2,5 млн т) за счет перевозки отдельных номенклатур в контейнерах. Перевозка химических и минеральных удобрений увеличилась почти на 2%, до 1,4 млн т, в связи с сезонным спросом. Кроме того, на 10%, до 800 тыс. т, увеличилась транспортировка строительных грузов, что объясняется возведением ряда инфраструктурных объектов и активизацией строительства жилых домов на фоне снижения ипотечных ставок. Доставка промышленного сырья и формовочных материалов выросла на 3%, до 964 тыс. т, что объясняется сезонным спросом. В Нижегородском филиале ПГК с января по август 2020 года мы также зафиксировали рост данной номенклатуры — более чем в три раза, до 32 тыс. т. Кроме того, у нас существенно выросла погрузка сахара — также более чем в три раза, до 22,7 тыс. т. Это связано с высоким урожаем сахарной свеклы в России и выходом отечественных производителей на рынок стран ЕАЭС, где их продукция интересна благодаря невысокой стоимости. Одним из ключевых клиентов филиала, который обеспечивает основной объем погрузки, является «Ромодановсахар». Среди других наших номенклатур, показавших рост, химические и минеральные удобрения (в три раза, до 121,5 тыс. т), химикаты и сода (почти в два раза, до 62,4 тыс. т), промышленные товары (на 31%, до 13 тыс. т).

**ВГ:** Снижение объемов перевозок в отдельных сегментах связано только с коронавирусом? Или негативные тенденции проявлялись раньше, а пандемия только усугубила эти процессы?

**Т. З.:** Безусловно, пандемия коронавируса существенно сказалась на деловой активности не только в нашем регионе, но и во всей стране в целом. Это серьезный вызов для экономики. Однако многие негативные процессы идут параллельно с коронакризисом либо имеют определенную историю развития. К примеру, на фоне сделки ОПЕК+, резкого падения цен и продолжающегося перехо-



да нефтепродуктов на трубопроводный транспорт отрицательную динамику показал сегмент нефти и нефтепродуктов на ГЖД (-21,4%, 6 млн т). Сокращение погрузки черных металлов (-18,7%, 1,3 млн т) и их лома (-18,8%, 775 тыс. т) в нашем регионе происходит из-за снижения экспорта на фоне высоких цен на отечественную продукцию, а также неблагоприятной конъюнктуры мирового рынка в целом и замедления роста экономики ведущих стран-экспортеров. Кроме того, резко снизились объемы потребления цемента: его погрузка упала на 15,1%, до 1,7 млн т. На это повлияли ограничения, введенные во время пандемии коронавируса.

Сейчас мы отмечаем постепенное восстановление погрузки. Заканчивается лето, начинается сезон деловой активности, снимаются ограничения. Например, исследовательская компания IHS Markit опубликовала сезонно скорректированный индекс деловой активности PMI обрабатывающих отраслей России, и он вырос до 51,1 пункта по сравнению с 48,4 пункта в июле. Отметка в 50 пунктов считается критической. В апреле 2020 года показатель составлял 31,3 пункта. Естественно, речь не идет о каком-то взрывном росте спроса на продукцию, но положительные тенденции налицо, и это внушает оптимизм.

**ВГ:** Пандемия коронавируса существенно изменила принятый порядок работы — компании ушли на удаленку, кто-то приостановил свою деятельность. Как вы скорректировали свою работу с партнерами? Удалось ли поддерживать ее эффективность?

**Т. З.:** ПГК одной из первых среди российских компаний перешла на удаленный формат работы. Благодаря нашим IT-специалистам удалось быстро наладить удаленный доступ к программам и пере-

вести общение с партнерами в онлайн. Если честно, то у меня сложилось ощущение, что, работая удаленно, мы даже стали ближе к своим клиентам. В ПГК регулярно проводят опрос удовлетворенности партнеров, и они отмечают, что качество и скорость обратной связи от сотрудников растут.

Сейчас филиал постепенно возвращается к привычному режиму работы. В компании разработана стратегия выхода специалистов на рабочие места, учитывающая методические рекомендации главного государственного санитарного врача России. Согласно документу, в сентябре число работников, одновременно присутствующих в офисах, планируется увеличить до 30–50% в зависимости от ситуации с коронавирусом в конкретном регионе присутствия компании. Первыми возвращаются на свои места те, кто работают с клиентами или поставщиками напрямую либо не имеют возможности по тем или иным причинам выполнять свои обязанности удаленно. Все люди обеспечены необходимыми средствами защиты, в офисе соблюдают рекомендации по безопасному поведению.

**ВГ:** Как в период карантина вы оцениваете работу с РЖД и другими партнерами с точки зрения скорости принятия решений в условиях волатильности объемов перевозок, удаленной работы и пр.?

**Т. З.:** Все участники перевозочного процесса перестроились достаточно быстро, потому что работу на железной дороге останавливать нельзя. Мы вместе работали над решениями, которые позволяют нам сохранить скорость движения поездов и грузовую базу.

Например, недавно Нижегородский филиал ПГК заключил договор с Горьковским территориальным Центром фирменного транспортного обслуживания (ГТЦФТО) о формировании маршрутных поездов из порожних полувагонов на одной из сортировочных станций в Татарстане. Раньше мы испытывали проблемы с подвозом порожних полувагонов с дорог Западного полигона на угольно-погрузочные станции Западно-Сибирской железной дороги. Теперь же грузовые поезда следуют без переработки в Кемеровскую область. Здесь они расформируются и направляются под погрузку партнерам ПГК. Это технологическое решение уже доказало свою эффективность — в августе мы отправили более 30 маршрутных поездов, сократили время вагонов в пути на 10 часов и обеспечили клиентам ускоренную подачу подвижного состава под погрузку. Подобные схемы могут разрабатываться не только для угольной отрасли, но и для других. Если есть запрос от партнера либо есть проблема на определенном участке по тем или иным причинам, это можно решить вне зависимости от того, как мы работаем — удаленно или нет. Если говорить о сложностях, то в режиме удаленной работы затягивались процессы согласования документов (проектов приказов,

распоряжений, писем). Ситуация постепенно стабилизируется с возвращением ответственных сотрудников в офисы.

**ВГ:** Какие антикризисные меры в отношении железнодорожных операторов, на ваш взгляд, могли бы способствовать восстановлению показателей?

**Т. З.:** Безусловно, укреплению операторского бизнеса помогла бы активная совместная работа участников перевозочного процесса над новыми технологиями движения грузовых поездов. Это позволит ускорить доставку, эффективно использовать парк вагонов и снизить нагрузку на сеть.

Кроме того, важно развитие самой сети, в частности Восточного полигона. Это позволило бы повысить конкурентоспособность железнодорожного транспорта по сравнению с автомобильным. Мы часто выигрываем у транспортных компаний в цене. Однако автотранспорт при доставке аналогичного груза может оказаться быстрее.

Иногда операторы сами выступают с инициативами, которые могут помочь в преодолении кризиса. Отрадно, что коллеги из РЖД к нам прислушиваются и помогают в продвижении полезных идей.

**ВГ:** С постепенным восстановлением экономики в каких отраслях вы ожидаете позитивную динамику в регионе? На какой подвижной состав возможен повышенный спрос осенью? Каков прогноз по итогам года?

**Т. З.:** Сложно предсказать, что будет в конце года, но если говорить о ближайшей перспективе, то мы ожидаем постепенного восстановления промышленности региона. Сейчас показывает сдержанный рост нефтяная отрасль, растет объем перевозки лома черных металлов (что связано, в том числе, с окончанием сезона навигации), промышленного сырья, стабильны перевозки сахара. Ажиотажного спроса на тот или иной род подвижного состава мы не ожидаем, поскольку на восстановление требуется определенное время, плюс у спроса есть сезонность. Например, скоро понадобится уголь для отопления жилых и офисных помещений, будут востребованы полувагоны под его перевозку. Кроме того, многие операторы, в том числе ПГК, осваивают альтернативные грузы для доставки в том или ином роде подвижного состава. Например, Нижегородский филиал планирует использовать цементовозы под перевозку насыпных грузов. Вагоны будут тщательно готовиться для доставки на промывочно-пропарочной станции Зелецино, которая находится в Нижегородской области. В сентябре рассчитываем отправить 30 единиц подвижного состава под нужды клиентов. Для нас это новый опыт, который позитивно скажется на эффективности работы парка. В целом могу сказать, что события, которые сейчас происходят в промышленности и на железной дороге, внушают пусть и сдержанный, но все же оптимизм.

Беседовала Татьяна Салахетдинова



# ИНВЕСТИЦИИ В НАДЕЖНОСТЬ

ПАО «Т ПЛЮС» НАЧИНАЕТ НОВЫЙ ЭТАП ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ ДЗЕРЖИНСКОЙ ТЭЦ В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ. В РАМКАХ ТРЕХСТОРОННЕГО СОГЛАШЕНИЯ С РЕГИОНАЛЬНЫМ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ И АДМИНИСТРАЦИЕЙ ДЗЕРЖИНСКА В БЛИЖАЙШИЕ ТРИ ГОДА КОМПАНИЯ НАПРАВИТ НА МОДЕРНИЗАЦИЮ СТАНЦИИ БОЛЕЕ 255 МЛН РУБ. ПРОВОДИМЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПОВЫСЯТ КАЧЕСТВО УСЛУГ ПО ПОСТАВКАМ ТЕПЛА И ГОРЯЧЕЙ ВОДЫ ПОТРЕБИТЕЛЯМ «Т ПЛЮС», НАДЕЖНОСТЬ РАБОТЫ ОБОРУДОВАНИЯ ТЭЦ И УЛУЧШАТ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЕЕ РАБОТЫ. В РЕГИОНАЛЬНОМ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ СЧИТАЮТ, ЧТО ПОДПИСАННОЕ СОГЛАШЕНИЕ ОТКРОЕТ НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ ТЕПЛОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ВСЕЙ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.

ПАО «Т Плюс» в 2021-2023 годах инвестирует 255,5 млн руб. в техническое перевооружение и модернизацию Дзержинской ТЭЦ. Трехстороннее соглашение о реализации инвестиционного проекта подписали генеральный директор ПАО «Т Плюс» Андрей Вагнер, губернатор Нижегородской области Глеб Никитин и глава города Дзержинска Иван Носков. При подписании соглашения Андрей Вагнер заявил, что компания всегда готова работать над повышением эффективности теплоснабжения потребителей. «Для нас главное — это иметь четкое долгосрочное видение развития. В лице Нижегородской области мы видим надежного партнера, который всегда открыт к применению новейших инструментов для развития теплоснабжения», — отметил господин Вагнер.

В свою очередь губернатор Нижегородской области Глеб Никитин выразил надежду, что инвестиции «Т Плюс» в техническое перевооружение Дзержинской ТЭЦ повысят эффективность работы всей системы теплоснабжения городского округа, а само соглашение откроет перспективы для долгосрочного развития теплоэнергетического комплекса области. «Я очень ценю то, что делает компания „Т Плюс“ в Нижегородской области. Это касается не только вопросов качественного теплоснабжения, но и реализации целого ряда социальных проектов», — отметил губернатор.

«Для нас важно, что компания заинтересована в укреплении системы централизованного теплоснабжения Дзержинска и готова обеспечивать надежную и безопасную эксплуатацию сетей и оборудования», — добавил глава Дзержинска Иван Носков. По его словам, в рамках долгосрочного развития города запланировано строительство новых школ, детских садов, физкультурных комплексов и многое другое, и каждый из новых социальных объектов должен быть обеспечен всеми необходимыми коммуникациями.

Дзержинская ТЭЦ была введена в эксплуатацию в 1961 году. Установленная электрическая мощность станции составляет 565 МВт, установленная тепловая мощность — 1474 Гкал/ч. В контур компании станция вошла в 2008 году. Крупнейшим проектом, реализо-



ванным на станции в минувшие годы, стал капитальный ремонт (большая инспекция) газовой турбины Siemens. Она была пущена в 2006 году. К концу 2018 года турбина выработала ресурс, поэтому альтернативой масштабному ремонту являлся вывод ее из эксплуатации. Объем инвестиций в проект составил 400 млн руб. В рамках инспекции была проведена замена важнейших узлов турбины, а также установлена новая автоматизированная система управления технологическими процессами и оптимизирован режим работы парогазовой установки. «В результате мы продлили ресурс турбины еще на один период и по итогам 2019 года добились на Дзержинской ТЭЦ существенного снижения удельных расходов топлива, самого большого среди станций „Т Плюс“», — прокомментировал журналистам результаты этой работы директор нижегородского филиала «Т Плюс» Александр Фролов.

Еще один крупный проект модернизации Дзержинской ТЭЦ завершился летом текущего года — в промышленную эксплуатацию был введен новый котлоагрегат, который производит пар для производственных мощностей АО «Сибур-Нефтехим» по долгосрочному договору теплоснабжения. Пар вырабатывается именно в том объеме и с теми параметрами, которые требуются ключевому клиенту, что существенно снижает издержки производства. Объем инвестиций в проект составил 270 млн руб. без НДС.

**ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ ДЗЕРЖИНСКОЙ ТЭЦ ПРИВЕДЕТ К СНИЖЕНИЮ ТЕПЛОВЫХ ПОТЕРЬ, ПОВЫШЕНИЮ НАДЕЖНОСТИ РАБОТЫ СТАНЦИИ, ПОСТЕПЕННОМУ СОКРАЩЕНИЮ И ПОЛНОМУ ИСКЛЮЧЕНИЮ ПЕРЕРЫВОВ В ПРОЦЕССЕ ПОДАЧИ ТЕПЛА И ГОРЯЧЕЙ ВОДЫ ПОТРЕБИТЕЛЯМ, ОПТИМИЗАЦИИ РЕЖИМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ТЕМПЕРАТУРЫ ТЕПЛОНОСИТЕЛЯ И ПОВЫШЕНИЮ СРОКА СЛУЖБЫ ТЕПЛОВЫХ СЕТЕЙ.**

ТЭЦ в Нижнем Новгороде, подписанный в рамках Петербургского международного экономического форума в 2019 году. По этому соглашению до 2023 года компания направит на техперевооружение станции 729 млн руб. В 2020 году в рамках четырехлетней инвестиционной программы запланировано выполнение работ на сумму 213 млн руб. Замена выработавшего ресурс теплообменного оборудования поможет обеспечить надежную работу станции и бесперебойное снабжение теплом и горячей водой жителей трех районов заречной части Нижнего Новгорода. Также у компании появится возможность подключения к Сормовской ТЭЦ новых потребителей в заречной части города.

«Единственным отличием двух этих документов стала возможность включения территории Дзержинска в ценовую зону так называемой «альтернативной котельной», — добавил Александр Фролов. Это метод формирования тарифов, предусматривающий определение единой теплоснабжающей организации и долгосрочное регулирование конечных цен на поставляемое тепло и горячую воду. При этом теплоснабжающая организация обязана будет обеспечивать оговоренный в соглашении уровень качества теплоснабжения и его надежность.

По словам господина Фролова, «Т Плюс» готово внедрить этот метод на территории Дзержинска. Перевод теплоснабжения города на метод «альтернативной котельной» позволит заморозить тарифы на поставку теплоэнергии до 2030 года. Компания уже озвучила свои предложения правительству, губернатору Нижегородской области и главе администрации Дзержинска. Реализовать проект можно в 2022-2023 годах. При положительном решении на уровне региона документы будут направлены на согласование в правительство РФ.

*Дзержинская ТЭЦ — теплоэлектроцентраль города Дзержинска, одно из крупнейших энергетических предприятий Нижегородской области. Входит в состав Нижегородского филиала ПАО «Т Плюс».*

Ввод в эксплуатацию	13 октября 1961 года
Электрическая мощность	565 МВт
Тепловая мощность	1334 Гкал/ч
Основное топливо	природный газ
Резервное топливо	мазут

# КОРОНАВИРУС ВЗЯЛИ В ЛИЗИНГ

## ЛИЗИНГОВЫЙ РЫНОК В РОССИИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ПОКАЗАЛ РЕКОРДНОЕ ПАДЕНИЕ: ОБЪЕМЫ НОВОГО БИЗНЕСА СОКРАТИЛИСЬ НА 22% ГОД К ГОДУ. ПРИЧИНА — ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА И СВЯЗАННЫЕ С НЕЙ ОГРАНИЧЕНИЯ. В ИЮЛЕ ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС НАЧАЛИ ПОСТЕПЕННОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ, ОДНАКО ЖДАТЬ ДОКРИЗИСНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГА РАНЬШЕ КОНЦА 2021 ГОДА НЕ СТОИТ.

ПОЛИНА ТРИФОНОВА



автолизинга. «Малый и средний бизнес притормозили свои проекты, но компании с уже подписанными контрактами на работы — строительные, логистические и сельскохозяйственные — не снижают темпы», — поясняет она.

Объемы лизингового портфеля в целом по итогам полугодия значительного снижения не продемонстрировали (4,8 трлн руб. на 1 июля 2020 года — минус 2% к началу года), однако это связано с переоценкой валютных договоров и реструктуризацией действующих договоров, указывают эксперты «Эксперт РА».

Как быстро восстановится лизинговая отрасль, прогнозировать трудно. «Все зависит от того, по какому сценарию будет идти восстановление экономики, а также от стоимости нефти», — говорит директор группы рейтингов финансовых институтов АКРА Ирина Носова. — Пока до конца не ясно, будет ли вторая волна коронавируса со всеми вытекающими из этого последствиями. В таких условиях сложно делать прогнозы даже в рамках одного квартала, не то что по итогам года». С уверенностью можно сказать только, что у лизинговых компаний будут трудности с генерацией капитала, а часть из них, особенно малые и небольшие, могут покинуть рынок, продолжает она. «Пока можно говорить лишь о незначительном восстановлении в определенных секторах лизинга», — отмечает партнер Deloitte Татьяна Кофанова. В целом по отрасли лизинга можно говорить о восстановлении не ранее конца 2021 года или даже 2022-го, заключает эксперт. ■

Объем нового бизнеса лизинговых компаний в первом полугодии 2020 года сократился до 570 млрд руб., что на 22% меньше, чем в первом полугодии 2019 года, говорится в исследовании рейтингового агентства «Эксперт РА» по 20 крупнейшим лизинговым компаниям, с которыми ознакомился ВГ. Снижение темпов роста нового бизнеса связано в первую очередь с сокращением в сегментах, наиболее пострадавших от пандемии. «Еще одним фактором, оказавшим существенное влияние на рынок лизинга в первом полугодии, стала девальвация рубля», — добавляет младший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Зоя Советкина. — При закупке оборудования, транспорта и техники в лизинг — высокая валютная составляющая, которая из-за девальвации сильно выросла».

Сильнее всего пострадали сегменты авиа- и железнодорожного лизинга, указывают участники рынка. Однако появились и новые сегменты для развития и роста. По словам гендиректора «Сбербанк Лизинг» Вячеслава Спирина, самая сложная ситуация сложилась в авиационной отрасли — все авиакомпании были вынуждены обратиться за комплексной реструктуризацией. «Да и в целом в сегменте крупных инвестиционных проектов активность значительно снизилась», — отмечает он. У компании «ВТБ Лизинг» по авиализингу сделок

за полугодие не было вообще, в сегменте железнодорожной техники сокращение нового бизнеса составило 33%, меньше всего пострадали сегменты легковых автомобилей и спецтехники, сократившись на 9%, объем сделок с грузовым транспортом просел на 19%, приводит данные гендиректор «ВТБ Лизинг» Дмитрий Ивантер. «При этом компания смогла значительно активизировать работу с кли-

ентами по поставкам телекоммуникационного оборудования, оргтехники и компьютеров», — рассказывает он. — Объем нового бизнеса в этом сегменте составил 2,2 млрд руб., притом что ранее таких контрактов у «ВТБ Лизинг» не было вообще». По словам управляющего директора «Альфа-Лизинг» Ольги Гришиной, несмотря на падение продаж на автомобильном рынке, продолжает расти сегмент

### ПАНДЕМИЯ ПРИВЛЕКЛА БИЗНЕС НА РЫНОК ГОСЗАКАЗА

Кризис на фоне пандемии подтолкнул бизнес быть более активным на рынке госзаказа и повышать собственную эффективность для предложения конкурентоспособных цен, указывают авторы исследования национального рынка госзакупок в период пандемии COVID-19 (часть проекта Национального рейтинга прозрачности закупок, рассчитывается независимым негосударственным исследовательским аналитическим центром с 2006 года). Напомним, что правительство рассчитывало на госзаказ как источник поддержания спроса на рынке: в частности, госзаказчикам предписывалось перенести свои закупки с конца года на первое полугодие, бизнесу же при этом были обещаны послабления (право на изменение цен и сроков исполнения контрактов).

Ссылаясь на данные Единой информационной системы в сфере госзакупок, авторы указывают, что среднее количество заявок

на электронный аукцион в феврале — мае 2020 года выросло до 3,23 заявки на лот против 3,18 в 2019 году, или 3,04 против 2,97 заявки для допущенных заявок. При этом среднее снижение цены по закупкам выросло с 24,5% до 26%. «Количество допущенных заявок прямо пропорционально оказывает влияние на экономическую эффективность закупки и, как следствие, позволяет сэкономить бюджетные средства», — отмечают авторы. При этом рост дисконта негативно повлиял на поставщиков, которым пришлось повысить свою эффективность в борьбе за госзаказ.

В целом же рынок госзаказа с февраля по июль вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 21%: объем размещенных извещений составил почти 4 трлн руб. за вычетом закупок у единственного поставщика.

Напомним, что для недопущения распространения коронавиру-

са госзаказчики могли заключать любые контракты с единственным поставщиком, ссылаясь на обстоятельство непреодолимой силы. При этом извещения для таких закупок не размещались, сведения о них содержатся в реестре заключенных контрактов. Вне формализма неконкурентные процедуры возможны при закупках услуг госмонополий, несостоявшихся конкурентных закупках или малых закупках стоимостью до 600 тыс. руб. В результате ослаблений объем закупок у единственного поставщика вырос на 13% по сравнению с прошлым годом — до 0,8 трлн руб., тогда как число контрактов сократилось на треть.

Наибольшие объемы таких неконкурентных закупок ожидаемо пришлось на медицину — инструменты и медоборудование, лекарства, научные исследования. Также лидируют закупки компьютеров, оборудования для устройства удаленных рабочих

мест и строительных работ (стройка не прекращалась во время локдауна). Влияние пандемии на закупки у единственного поставщика зафиксировано и в разрезе регионов: так, наибольший рост таких закупок пришелся на Северо-Кавказский, Приволжский и Центральный федеральные округа, в которых отмечалось наибольшее число заболевших.

Впрочем, помимо роста объемов госзаказа и повышения эффективности таких закупок во время пандемии аналитики зафиксировали рост неопределенности в секторе.

Так, доля отмененных процедур в период COVID-19 выросла вдвое. В частности, заказчики в феврале — мае отменили закупки на 371 млрд руб. против 161 млрд руб. в 2019 году. Отказ от закупок может быть связан с невозможностью поставщиков исполнить обязательства из-за локдауна.

Диана Галиева

# «ПОТРЕБНОСТЬ В КРЕДИТОВАНИИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ НЕ ПРОПАЛА»

КАК ИЗМЕНИЛСЯ РЫНОК КРЕДИТОВАНИЯ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА И КАКИЕ ПРОГРАММЫ ГОСПОДДЕРЖКИ ПОЛЬЗОВАЛИСЬ НАИБОЛЬШЕЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ У БИЗНЕСА, РАССКАЗЫВАЕТ НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ И КЛИЕНТОВ ПАО «НБД-БАНК» ЕВГЕНИЙ МАКСАКОВ.

— НБД-Банк принимает участие в государственной программе льготного кредитования малого и среднего бизнеса. Каковы результаты ее реализации в 2020 году и как она трансформировалась в условиях пандемии?

— Бизнес во время пандемии сбавил обороты, но потребность в кредитовании не пропала — изменились его цели. В условиях дефицита ликвидности, связанного с тем, что предприятия вынуждены были остановить работу или перейти на усеченный график, снизился спрос на кредиты, связанные с развитием бизнеса и инвестиционными проектами. Но у компаний даже в этих условиях остались расходы, которые необходимо нести. В этой ситуации программа льготного кредитования субъектов МСП в соответствии с постановлением Правительства РФ №1764 показывает очень хорошие результаты. Если в прошлом году по этой программе было выдано кредитов на 1,9 млрд руб., то в этом году изначально план был поставлен на 2,2 млрд руб. В августе мы подписали с Минэкономразвития РФ дополнительное соглашение, по которому этот лимит был увеличен еще на 500 млн руб.

Интерес к этим кредитным продуктам вырос, потому что в саму программу на федеральном уровне были внесены существенные изменения, повысившие ее привлекательность. В частности, был расширен перечень субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), имеющих право принять в ней участие. Появились новые опции, связанные с возможностью рефинансировать уже имеющиеся у бизнеса кредиты, удлинить срок кредитования, изменить размер ежемесячного платежа, снизить процентную ставку. В результате за первые полгода НБД-Банк выдал кредитов по программе льготного кредитования на 1 млрд руб., а объем законтрактованных кредитов уже приблизился к 2 млрд руб.

— Как идет работа по программе предоставления банковских гарантий? Сколько предприятий воспользовалось этой программой?

— Суть этой программы в том, что банк получает гарантии и поручительства по выдаваемым кредитам в рамках Национальной гарантийной системы. Этот инструмент поддержки действует достаточно давно. В Национальную гарантийную систему входят АО «Корпорация МСП», АО «МСП Банк», которые предоставляют гарантии, и региональные гарантийные организации, выдающие поручительства, позволяющие банкам кредитовать бизнес. С начала года по этой программе НБД-Банком представлено кредитов на 873 млн руб. По итогам года объем кредитования должен составить свыше 1 млрд руб. Программа пользуется популярностью. Не секрет, что, когда в экономике происходят какие-то не очень хорошие изменения, стоимость залогового обеспечения меняется: оно обесценивается, а финансировать деятель-



ность предприятия необходимо. Может быть, даже в большем объеме, так как денежный поток у предприятия сокращается, а свернуть все расходы в ноль не всегда возможно. Ну и, конечно, в этой программе участвуют и проекты, связанные с расширением деятельности. Ряд таких проектов банком уже утвержден.

— В 2020 году НБД-Банк расширил список предложений для малого и среднего бизнеса. Что это за программы и какие возможности они открывают перед предпринимателями?

— В условиях пандемии все оказались в очень нестандартной ситуации. На сектор МСП впервые оказали влияние не какие-то изменения в макроэкономической ситуации, не вопросы девальвации национальной валюты, которые мы проходили уже много раз. Люди просто не ходили на работу. Ряд отраслей просто потерял постоянный денежный поток. На федеральном уровне был разработан целый набор различных мер поддержки, которые легли в основу нашей собственной программы. Особенно по тем направлениям, где мы видели потребность со стороны клиентов банка. Это, в частности, программы по предоставлению кредитных каникул и сохранению занятости.

По программе кредитных каникул НБД-Банк не стал ограничиваться только теми отраслями, которые были признаны пострадавшими на федеральном уровне. У нас перечень таких отраслей был расширен. И именно со стороны предприятий, не вошедших в список пострадавших отраслей, был самый большой спрос на эту программу.

Еще одним проектом стала программа по предоставлению кредитов на выплату заработной платы. Пообщавшись с нашими клиентами, мы поняли, что для многих из них в сложившихся условиях было проще отправить сотрудников в отпуск, полностью остановив деятельность, вместо того чтобы брать кредиты, отдавать которые необходимо в ближайшей перспективе. Спрос на этот продукт оказался небольшим, поэтому банк поучаствовал в программе, но в ограниченном объеме.

Невысокий спрос на этот продукт обусловлен еще и тем, что практически сразу за ним вышла программа господдержки предприятий на возобновление деятельности. Самой привлекательной стороной этой программы стала возможность полностью списать задолженность по кредитам при выполнении ряда условий. Сами кредиты выдаются под 2% годовых, проценты капитализируются на конец кредитного периода и списываются, если компания до весны 2021 года сохранит 90% рабочих мест. Сбылась давняя мечта предпринимателей — они получили возможность взять кредиты, которые легально можно не возвращать. НБД-Банком подписано около 300 кредитных договоров на общую сумму более 500 млн руб. Идут переговоры с Минэкономразвития РФ по увеличению лимитов.

— Насколько велик спрос на этот банковский продукт?

— Спрос очень большой. Если на первом этапе в программе принимали участие крупные предприятия, то сейчас в нее идут и мелкие предприниматели. Очень много клиентов об-

ратились к нам после того, как не смогли получить аналогичные меры поддержки в крупных федеральных банках. Причины для этого вполне объективны: крупные банки используют определенные скоринговые модели, и часть клиентов отсеивается автоматически на первых этапах обращения. После этого попасть в программу еще раз невозможно. Мы же и до, и во время, и после пандемии придерживались и будем придерживаться принципа индивидуального подхода к каждому клиенту. И по этим моделям персонифицированного подхода нам удалось такие кредиты утвердить, и в ближайшее время мы их выдадим.

— НБД-Банк занял 23 место по лизингу оборудования по итогам 2019 года. Как эта программа реализуется в 2020 году?

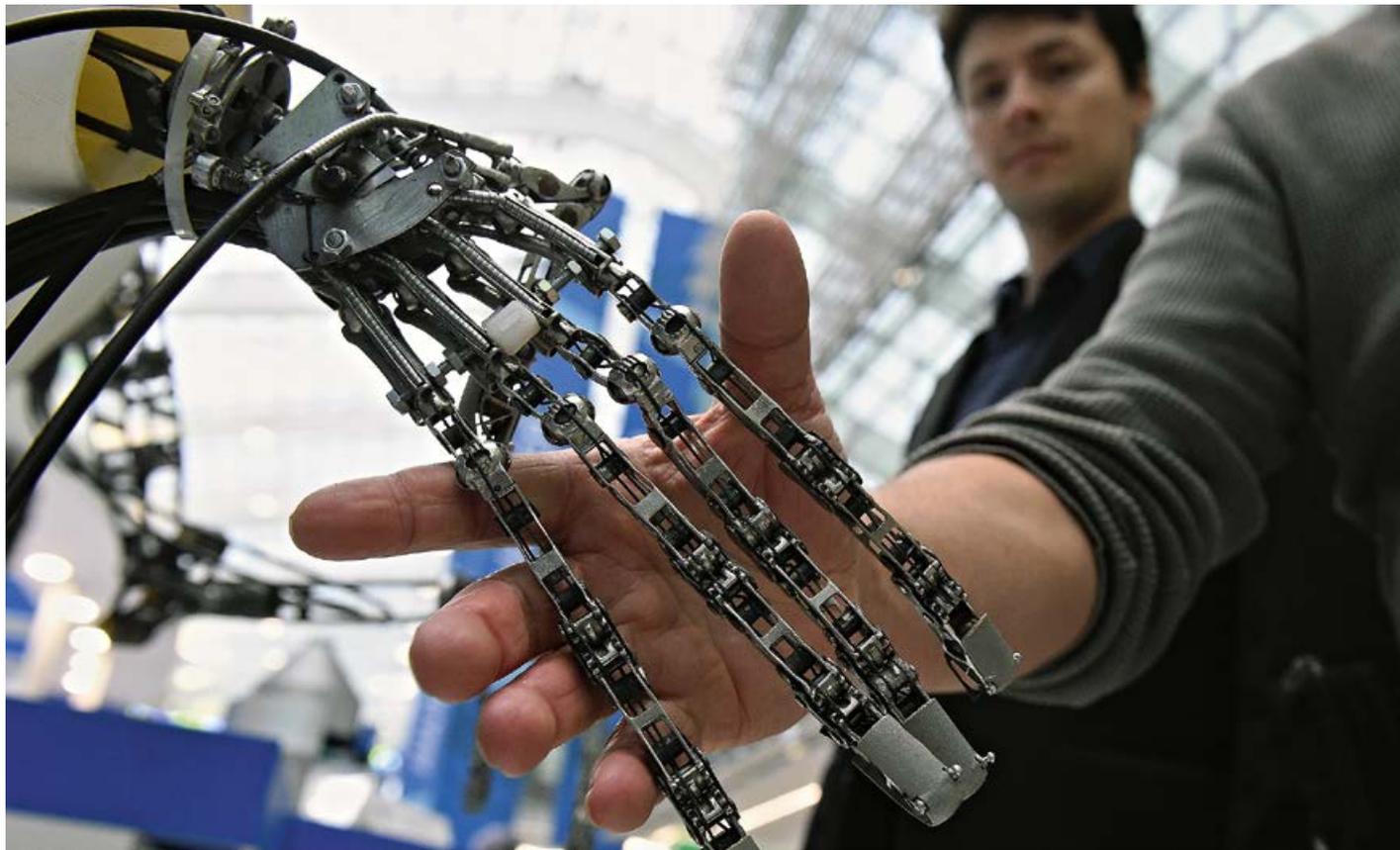
— Лизинг как продукт больше связан с инвестиционной активностью бизнеса. Поэтому логично, что за время пандемии спрос на него снизился. Но общий объем лизингового портфеля НБД-Банка за это время не упал. Он, как был на уровне 500-600 млн руб., так на нем и остался. Планы на 2020 год у нас масштабнее. И уже сейчас видно, что спрос в этом направлении постепенно растет. Во многом за счет того, что банком предлагается сразу несколько антикризисных мер. Мы предлагаем использовать НБД-Банк как лизинговую компанию и как банк одновременно. Это дает возможность профинансировать всю лизинговую сделку на 100%. На авансовый платеж мы даем кредит, а на остальное оформляем договор лизинга. В результате клиенту не требуется отвлечения собственного денежного потока на реализацию инвестпроекта.

Рынок начинает оживать, наблюдается возврат к инвестиционной теме со стороны клиентов, растет интерес и к лизингу транспортных средств, к лизингу оборудования. НБД-Банк в этих условиях предлагает своим клиентам такой продукт, как лизинг оборудования и техники, бывшей в употреблении. На рынке появляются слабые игроки, которые не справляются. У них остаются активы, которые могут задействовать в работе более здоровые компании.

**В ПРОШЛОМ ГОДУ ПО ПРОГРАММЕ ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ БЫЛО ВЫДАНО КРЕДИТОВ НА 1,9 МЛРД РУБ., А В ЭТОМ ГОДУ ИЗНАЧАЛЬНО ПЛАН БЫЛ ПОСТАВЛЕН НА 2,2 МЛРД РУБ. В АВГУСТЕ МЫ ПОДПИСАЛИ С МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ, ПО КОТОРОМУ ЭТОТ ЛИМИТ БЫЛ УВЕЛИЧЕН ЕЩЕ НА 500 МЛН РУБ.**

# НА РЕВОЛЮЦИОННОМ ПУТИ

СЧИТАЕТСЯ, ЧТО ПАНДЕМИЯ МОЖЕТ ВЫСТУПИТЬ КАТАЛИЗАТОРОМ ЦИФРОВИЗАЦИИ ВСЕХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ. ОДНАКО ВНЕДРЕНИЕ КИБЕРФИЗИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ИДЕТ СВОИМ ЧЕРЕДОМ, И КРИЗИС МОЖЕТ ДАЖЕ ЗАТОРМОЗИТЬ НАСТУПЛЕНИЕ «ИНДУСТРИИ 4.0». ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

2011 год принято считать началом четвертой промышленной революции, или годом создания концепции «Индустрия 4.0». Тогда же появился ряд международных стандартов, позволивших систематизировать подход к развитию киберфизических технологий и аналитике больших данных (интернет вещей — IoT, Big Data и т. д.).

Алексей Селезнев, менеджер по развитию бизнеса Schneider Electric, рассказывает: «В 2010-х годах крупнейшие компании пришли к выводу, что появилась некая стена, дальше которой увеличение производительности посредством оптимизации процессов очень незначительное, несмотря на большие усилия. Тогда возник термин „цифровизация“, который предполагает оптимизацию процессов уже цифровыми методами. Компании, которые прошли через это, например BASF и ExxonMobil, с помощью внедрения в свои процессы цифровых инструментов получили решающий отрыв перед конкурентами: десятикратную разницу в операционных расходах. Этот подход выделился в отдельное направление деятельности, которое назвали цифровизацией, или цифровой трансформацией. Тонкость заключается в том, что невозможно цифровизиро-

## ВНЕДРЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ «ИНДУСТРИИ 4.0» ПОМОЖЕТ К 2025 ГОДУ УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЕМ ВВП

вать еще никак не оптимизированные процессы. Иначе получается своего рода цифровизация хаоса. Перед тем как сделать шаг навстречу цифровизации, нужно оптимизировать процессы, то есть вывести операционную зрелость компании на необходимый уровень».

Согласно данным IoT Analytics, лидерами по внедрению «Индустрии 4.0» являются США (36%), Европа (27%) и Китай (20%). «Внедрение технологий „Индустрии 4.0“ ведет к положительному влиянию на конкурентоспособность экономики в целом», — уверен Сергей Кузьмин, вице-президент по развитию бизнеса Sigfox в России.

Аналитики утверждают, что внедрение элементов «Индустрии 4.0» поможет промышленным компаниям России к 2025 году увеличить объем ВВП на сумму от 1,3 до 4,1 трлн руб. в год.

Помимо IT-гигантов, цифровые технологии в РФ наиболее развиты в банковском секторе и телекоммуникационной отрасли. «Бесспорным лидером промышленного сектора по степени цифровизации является автопром. К примеру, многим компаниям удалось практически полностью отказаться от краш-тестов новых моделей автомобилей, заменив их виртуальными испытаниями, что стало возможно благодаря созданию цифровых двойников автомобиля и производства. Однако в целом промышленность делает лишь первые шаги на этом пути, и я знаю много компаний, которые еще присматриваются к цифровым технологиям и решают, стоит ли. В лесопромышленной отрасли уже есть отдельные успешные кейсы автоматизации и цифровизации, но комплексной цифровой трансформации пока нет», — говорит Виталий

Гришин, руководитель направления по улучшению бизнес-процессов компании «Свеза».

**ВСЛЕД ЗА СЕРВИСОМ** Алексей Леонтович, заместитель генерального директора SAP CIS, отмечает, что производственный сектор России по уровню цифровизации — на втором месте после сервисных индустрий (банки, ритейл, телеком). «Предприятия активно внедряют инновационные проекты, думают над тем, как увеличить эффективность оборудования, собирают и анализируют производственные данные, расширяют продуктовые линейки, автоматизируют цепочки поставок и взаимодействия с клиентами», — говорит господин Леонтович.

Михаил Кабешкин, директор по производству кондитерского объединения «Любимый край», полагает, что заметный прогресс в использовании цифровых технологий сейчас наблюдается в сельскохозяйственной отрасли. «Результат работы сырьевых сельскохозяйственных компаний на 50–60% зависит от погодных условий, но 40% — это то, на что можно повлиять. Крупные российские компании имеют большой земельный банк в тысячи гектаров. Обработать информацию в „ручном“ режиме невозможно и малоэффективно, поэтому сырьевики стараются собрать максимальное количество аналитических данных с полей — по всходам, урожайности, качеству удобрений и микродобавок. Они используют снимки из космоса, автопилоты и полностью автономные трактора, чтобы максимально быстро и эффективно проводить полевые работы и оперативно реагировать, своевременно вносить корректировки», — рассказывает господин Кабешкин.

Господин Селезнев рассуждает: «Говоря о прогрессе в каких-то отдельных сегментах промышленности России, я бы сказал, что практически всегда нововведения идут из компаний, где есть большие оборотные средства и маленькая маржа. Например, у НПЗ маржа после вычета всех операционных расходов составляет примерно 5%. При этом обороты очень большие. Получается, что внедрение даже очень дорогостоящего ПО за \$5 млн, которое повысит эффективность переработки на 50 центов на баррель, окупится за полгода». Отрасли, которые сейчас начинают вовлекаться в этот процесс, — это целлюлозно-бумажная промышленность и производство минеральных удобрений. Причем по большей части аммиачные удобрения, потому что их производство — это непрерывный процесс.

«Проще всего цифровизировать непрерывный процесс, так как мы можем полностью описать физико-химические свойства, которые протекают в этом процессе превращения чего-либо в прибыль. А если производство дискретное, например сборка автомобилей, мы этого сделать не можем. Поэтому там цифровизация гораздо более условна, там идет процесс цифровизации в большей степени бизнес-процессов, чем технологических. Сейчас тренд западных компаний по повышению операционной эффективности завязан на удаленной работе. Причем это началось до самоизоляции. Допустим, есть редкий специалист, например по вибромониторингу. Есть компрессоры, каждый из которых стоит несколько миллионов долларов. Его починка в случае серьезной аварии обойдется в ту же сумму. Есть специалисты, которые с помощью машинного обучения и по данным вибродиагностики обнаруживают неисправности на ранних этапах. Специалисты, которые могут обучать такие программы, могут анализировать, работать с ними, достаточно редки. Держать их на каждом заводе слишком дорого, да их и нет в таком количестве. Поэтому крупные компании делают единый центр мониторинга для всех заводов: удаленно подключаются к каждому компрессору и собирают информацию в едином центре. В России на сегодняшний день это невозможно. Согласно действующим правилам по кибербезопасности, нельзя подключаться к объекту критической инфраструктуры и проводить через него напрямую какую-то информацию извне. Сейчас, в условиях самоизоляции, когда мы стараемся все и всех перевести на удаленную работу, на мой взгляд, мы преодолели некий психологический барьер. Возможно, лет через 5–10 правила кибербезопасности будут изменены, и мы сможем из единых центров управлять десятками заводов, что гораздо выгоднее. Я считаю, что благодаря самоизоляции мы в России стали ближе к этому на десятки лет», — резюмирует господин Селезнев.

**ТРИ ПУТИ** Господин Леонтович видит три ключевых направления цифровизации в промышленности. Первое — это проекты по цифровизации планирования. В условиях кризиса очень важно грамотно планировать производство и сокращать издержки. Второе направление — это работа с клиентами. Компании, в том числе промышленные,



продолжают борьбу за лояльность потребителя, и цифровые технологии помогают им понять, кто их потребитель и какие у него потребности. Здесь показателен пример компании «Северсталь». Компания первой среди отечественных металлургов запустила интернет-магазин и всего через год вдвое увеличила продажи стальной продукции через этот канал в России и СНГ (примерно 30% продаж). Планирование работы практически всех переделов осуществляется в автоматизированном режиме. За 2019 год показатель клиентской лояльности (NPS) вырос с 58% до 61% по отношению к прошлому году. И третье направление — это переход к «интеллектуальному предприятию», которое объединяет все системы и данные, и на ERP, и на MES-уровнях, на базе единой платформы. Как, например, делает «Металлоинвест». Компания с конца 1990-х годов внедряла отдельные локальные проекты, а четыре года назад приняла решение идти по пути глобальной трансформации и сформировала «цифровое ядро», которое, с одной стороны, позволяет автоматизировать сквозные бизнес-процессы, собирать и анализировать текущие операционные данные, а с другой — внедрять все новые технологии, которые сейчас доступны в области роботизации, машинного обучения и искусственного интеллекта.

Роман Коновалов, президент группы компаний «СиДиСи», отмечает при этом, что программы цифровой трансформации промпредприятий — один из основных драйверов роста рынка информационных технологий в России. Если до 2019 года основными потребителями цифровых технологий были ритейл и финансовый сектор, то сейчас «подтянулись» промышленность и энергетика. «Базовый уровень автоматизации предприятий довольно высокий: за последние пять лет многие компании внедрили системы бухгалтерского, складского и производственного учета, управления финансами и внутренней логистикой. Начиная с 2019 года крупные промышленные предприятия стали активно пилотировать и внедрять технологии на базе искусственного интеллекта, Big Data и предиктивной аналитики, интернета вещей, автономных систем (роботы, дроны)», — перечисляет он. На данный момент это наиболее востребованные промышленниками технологии.

В лидерах по цифровизации — предприятия топливно-энергетического комплекса (ТЭК), машиностроения, химические и металлургические производства. Они параллельно реализуют десятки проектов — от масштабных ключевых проектов до отдельных небольших решений. Основная цель, которую решают в рамках программ цифровизации, — это снижение издержек и повышение эффективности производства. На большинстве предприятий реализуются или планируются проекты по автоматизации технического обслуживания и ремонта оборудования (ТОиР).

**ЖИЗНЬ В ОБЛАКАХ** Татьяна Дроздова, эксперт-практик по продажам b2b в сегменте промышленных предприятий, говорит: «В таких системобразующих отраслях, как энергетика и нефтегазовая отрасль, наиболее активно развивается интернет вещей: для промышленности эта технология обеспечивает возможность организации простого и автоматического информационного обмена оборудования между собой для решения простых задач автоматизации и оптимизации, позволяя исключить необходимость низкоуровневого оперативного управления и переводя персонал объекта на более высокие уровни принятия решений. Также активно внедряется Big Data: в промышленности технология представляет собой сам процесс передачи информации от всевозможных контролируемых систем и оборудования в общее информационное облако для хранения и использования в различных целях. Накопленный мас-

сив данных огромный, и только применение технологий искусственного интеллекта позволяет извлечь ценные сведения, отсортировав данные по критериям, необходимым для конкретных операций (управления, анализа, прогноза, ремонта)».

По ее словам, в общем смысле именно направления IoT и Big Data сейчас наиболее востребованы в промышленных секторах экономики: цифровизация небольших кластеров объектов (microgrid — мини-сеть) с возможностью получения информации от контролируемого объекта и использования полученной информации для оперативных и аналитических целей, таких как определение состояния оборудования, прогноз дальнейших работ и рисков отключений и даже управление работой обслуживающего персонала. «Проблема или, можно сказать, отставание такого направления в России от Европы или США заключается в низком доверии облачным структурам из-за возможных кибератак. Открытые платформы, например Microsoft Azure, предлагают большой набор опций для создания подобных систем, но не способны пока гарантировать безопасность данных критических инфраструктур», — замечает госпожа Дроздова. По ее словам, отдельное направление цифровизации промышленности, которое сейчас развивается довольно активно, — технология «цифровой двойник» (Digital Twin). Эта технология позволяет создать точную цифровую копию (модель) объекта с его характеристиками и функциональным поведением, а далее на основе созданной модели оптимизировать задачи по проектированию объекта, его производству, управлению и обслуживанию. Такую технологию пока предлагают иностранные производители, и в промышленных секторах готовы к ее использованию в ближайшей перспективе.

Госпожа Дроздова при этом не считает, что самоизоляция каким-то кардинальным образом повлияла на процесс создания цифровых технологий в промышленности. «Она повлияла на цифровую внутреннюю бизнес-процессов компаний и на взаимодействие с клиентами, так как промышленные сектора экономики всегда были адептами офлайн-продаж и личного общения. За время самоизоляции пришлось прирабатываться к общению посредством информационных технологий. R&D продолжает развиваться в своем темпе», — настаивает эксперт.

Господин Леонтович ей возражает: «В кризис в любом случае происходит переосмысление приоритетов. Пандемия и ее последствия отразились, в числе прочего, и на цифровых проектах промышленных компаний. Какие-то проекты были заморожены, а какие-то, наоборот, получили ускорение в реализации». Согласно отчету Deloitte «Тенденции развития горнодобывающей отрасли — 2020», компаниям, которые преуспели в цифровой трансформации, пережить кризис будет легче. Технологии помогают сокращать издержки, эффективно работать с клиентской лояльностью, улучшать качество продукции, уверен господин Леонтович.

«С помощью технологий промышленного интернета вещей (IIoT) и компьютерного зрения обеспечивается мониторинг состояния оборудования. Системы предиктивной аналитики помогают прогнозировать срок службы, необходимость ремонта и загрузку агрегатов», — рассказывает господин Коновалов. Автоматизировать работу обходчиков и специалистов по ремонту позволяют мобильные решения (приложения на смартфоне или планшете). Востребованы системы распознавания образов и видеонаблюдения. Их используют для обеспечения доступа в помещения, контроля ношения средств индивидуальной защиты, для обнаружения брака на производстве. «На данный момент большинство промышленных предприятий продолжают программы циф-



ровизации в полной мере. Как правило, они утверждаются на год, и то, что запланировано на 2020 год, будет исполнено. Возможно, какая-то коррекция произойдет по проектам на 2021 год. Переход на «удаленку» сместил фокус спроса на технологии, которые обеспечивают удаленную коммуникацию и позволяют организовать процессы на производстве с минимальным участием человека. Конечно, в десятки раз вырос спрос на сервисы видеоконференцсвязи и другие решения для дистанционной коммуникации. Кроме этого, увеличился интерес к технологиям удаленного мониторинга оборудования («умные» датчики, компьютерное зрение), роботам и дронам (в рамках автоматизации складов, например), системам поддержки принятия решений, технологиям информационной безопасности (для обеспечения удаленного доступа)», — рассказывает господин Коновалов.

**НЕ ВСЯКИЙ КРИЗИС НА ПОЛЬЗУ** Валентина Кулагина, руководитель продуктового офиса ICL Services, напротив, полагает, что кризис может затормозить внедрение новых технологий. «Отставание в применении цифровых технологий в промышленности есть, и текущая ситуация в экономике еще больше затормозит этот процесс. С 2018 года предприятия начали входить в активную фазу внедрений, а сейчас они проводят жесткое секвестирование IT-бюджетов. Мы видим, что наши клиенты уже отказываются от тендеров и приостанавливают пилотные проекты внедрения», — сокрушается эксперт.

И пандемия также не способствует внедрению технологий, о которых говорилось выше. «Есть ряд технологий, например промышленный интернет вещей, «умный» (цифровой) цех, «цифровой двойник», внедрение которых невозможно в режиме самоизоляции», — говорит госпожа Кулагина. При реализации этих проектов необходимо тесное взаимодействие проектной команды с различными специалистами, службами заказчика и непосредственное нахождение на территории объекта автоматизации, отмечает она.

Андрей Волков, руководитель дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами компании «Балтийский лизинг», рассуждает: «Разумеется, режим «нерабочих дней» стал дополнительным толчком к оперативному и полномасштабному запуску всех онлайн-инструментов, которые позволили бы компаниям сохранить эффективность и не

оставить своих клиентов без нужного им продукта. Но могу сказать, что кризис ускорил этот процесс только для тех, кто и до этого вкладывал ресурсы в цифровизацию своего бизнеса. Перейти в онлайн по щелчку пальцев нельзя: для этого требуется время, тестирование программного обеспечения, доработка и синхронизация с другими корпоративными системами. Однако главное положительное изменение заключается в том, что теперь практически все компании уверены, что им это нужно».

Денис Симонов, коммерческий директор Robotec, считает, что пока в российской промышленности наблюдается заметное отставание от мирового уровня автоматизации на производстве. Например, в Южной Корее на 10 тыс. человек, занятых в промышленности, приходится более 700 роботов, в США — 200, в Китае — более 90, а в России — всего четыре, это примерно такой же показатель, как в Индии.

Артасес Сивков, исполнительный вице-президент ПАО «Вымпелком», говорит: «Мы понимаем, что сейчас оценка степени проникновения цифровизации в российскую промышленность носит скорее качественный, а не массовый характер. В поле зрения широкой общественности оказываются точечные решения, громкие пилотные запуски. Пока нет равномерного распределения «цифры» на производствах». Он замечает, что, по прогнозам, мировой рынок «Индустрии 4.0» будет расти на 17% ежегодно. «Для российского бизнеса очень важно перейти от кластерного развития цифровизации к полномасштабному внедрению технологических решений в производственные процессы. Это можно сделать за счет обновления оборудования и повышения прозрачности инвестиций. Тогда наша страна, сегодня занимающая шестое место в списке стран с высоким потенциалом роботизации промышленности после Китая, Индии, США, Бразилии и Индонезии, сможет выйти на лидирующие позиции», — заключает специалист. ■

**РЕЖИМ «НЕРАБОЧИХ ДНЕЙ» СТАЛ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ ТОЛЧКОМ К ОПЕРАТИВНОМУ ЗАПУСКУ ВСЕХ ОНЛАЙН-ИНСТРУМЕНТОВ**

# «ХОРОШЕГО ИНЖЕНЕРА НЕЛЬЗЯ ПОДГОТОВИТЬ ЗА ПАРТОЙ»

НИЖЕГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Р. Е. АЛЕКСЕЕВА (НГТУ) В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2020 ГОДА ВМЕСТЕ С ДРУГИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ РОССИИ ПЕРЕВЕЛ СВОИХ СТУДЕНТОВ НА ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ. О ТОМ, КАК ВУЗ СПРАВИЛСЯ С ЭТОЙ ЗАДАЧЕЙ, ЧТО ЕГО ЖДЕТ В НОВОМ УЧЕБНОМ ГОДУ И КАК ВЫСТРАИВАЕТСЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С НИЖЕГОРОДСКИМИ ПРОМПРЕДПРИЯТИЯМИ, РАССКАЗЫВАЕТ РЕКТОР НГТУ СЕРГЕЙ ДМИТРИЕВ.

— Сергей Михайлович, коронавирус наложил отпечаток на все сферы деятельности, включая образование. Как НГТУ справился с первым этапом пандемии? Насколько сложно было перестроить деятельность университета на дистанционные программы обучения?

— В России это вообще первый раз, когда пандемия достигла таких масштабов. Поэтому пришлось быстро подстраиваться под предлагаемые обстоятельства и оперативно включиться в процесс с учетом всех необходимых технических и санитарно-эпидемиологических требований. В НГТУ уже были определенные, весьма серьезные наработки, позволяющие перевести обучение на дистанционную форму. Была, в частности, создана собственная платформа для удаленного обучения, на которой размещены лекции в различных форматах. Где-то преподаватели читают их онлайн, где-то лекции можно получить в виде презентаций. По ряду направлений, например по электрическим и радиотехническим схемам, был заранее разработан курс лабораторных работ, которые можно проводить дистанционно.

Давно известно, что хорошего инженера нельзя подготовить за партой. Во время обучения студенту технического вуза просто необходимо работать руками, ему нужна практика. Для этого в рамках программы по внедрению бережливого производства у нас существуют так называемые фабрики процессов, где студенты на практических занятиях собирают различные приборы. В условиях пандемии часть этой работы пришлось перенести в виртуальную реальность. В НГТУ действует лаборатория реакторной гидродинамики и два крупнейших в мире научно-исследовательских стенда. Одновременно с этим у нас создана трехмерная визуализация этой лаборатории. Можно виртуально передвигаться по ней, пользоваться любым имеющимся оборудованием и экспериментальными данными, полученными в тот период, когда студенты могли приходить и выполнять работы в лаборатории.

— А как пандемия отразилась на взаимодействии с промышленными предприятиями?

— За время пандемии мы провели целый комплекс работ по организации собственного инжинирингового центра. В НГТУ им. Р. Е. Алексеева было много центров и лабораторий, которые в разные годы создавались для решения различных задач. На современном этапе мы из разрозненных лабораторий создаем единый инжиниринговый центр. У нас уже достигнуты договоренности с Группой ГАЗ о создании на ее базе центра компетенций. Группа ГАЗ считает НГТУ своим партнером не только в образовательной деятельности, но и в разработке новых автомобилей. Вуз будет заниматься разработками для целой линейки автомобилей, начиная от «Газели» и заканчивая ЛиАЗом и «Уралом». Он будет концентрировать все разработки для Группы ГАЗ, перейдя от работы по отдельным договорам к комплексной работе.



— Лето — время приемной кампании. Как она проходила в условиях режима повышенной готовности?

— В 2020 году прием документов проходит полностью дистанционно. Для нас это не стало сюрпризом. В 2019 году мы уже опробовали эти технологии, дистанционно приняв на обучение более 100 человек. В этом году школьники сдали ЕГЭ позже, поэтому приемная кампания продлена. Их оценки были выложены в федеральную информационную систему (ФИС). Все вступительные документы мы получали онлайн, у абитуриентов не было необходимости приходить в вуз, даже если они живут через дорогу. Заявлений очень много. Их общее число в несколько раз превышало количество бюджетных мест, которых у нас уже более 2 тыс.

С 1 сентября очное отделение начало учебу в обычном режиме. С учетом рекомендаций Роспотребнадзора нам пришлось обеспечить студентов масками и дезинфицирующими средствами. Планируем закупить рециркуляторы и тепловизор для проведения термометрии. Вечернее и заочное отделения пока будут обучаться дистанционно.

— Ученые НГТУ представили свои проекты в ходе стратегической сессии научно-образовательного центра (НОЦ) мирового уровня «Техноплатформа-2035». Что это были за проекты?

— Изначально мы подготовили 27 проектов для участия в этой стратегической сессии. Потом некоторые из них объединили, некоторые убрали. В результате НОЦ одобрил четыре проекта, все они связаны с освоением Арктики. Среди них — проект по созданию вездеходов с комбинированной энергетической установкой. На этой

машине ставится двигатель внутреннего сгорания, от которого работает генератор. В свою очередь генератор вращает электромоторы, которые приводят в движение колеса. При необходимости такой вездеход можно использовать как мобильную электростанцию. Эти вездеходы уже прошли один этап испытаний в условиях Крайнего Севера.

Еще одним одобренным проектом стало совместное с АО «ЦКБ «Лазурит» создание специальных спасательных судов со шнековыми двигателями. Они могут передвигаться как по суше, так и по воде и использоваться не только для спасения людей, но и для доставки грузов в сложных погодных условиях, для локализации нефтяных пятен в случае утечки нефти.

Также НОЦ одобрил проект по созданию универсальной ледокольной платформы на воздушной подушке. Она может использоваться там, где применение судов ледокольного класса не очень рентабельно. Например, в устьях рек и на территории портов. Транспортируемая буксиром платформа может колоть лед до 2 м толщиной.

— В НГТУ разрабатывается новая программа развития вуза. В чем ее особенности?

— Действующая программа развития НГТУ как опорного университета заканчивается в 2021 году. И совсем недавно Министерством науки и образования РФ было анонсировано создание программы стратегического академического лидерства, нацеленной на выполнение национальных проектов в области науки и образования. После обсуждения этой программы опубликован проект постановления правительства РФ о мерах государственной поддержки российских вузов. Подразумевается создание национальных исследовательских и национальных

опорных университетов. Они будут полностью равноценны по значимости, но критерии эффективности таких вузов будут различны. В частности, для национальных опорных вузов критерием оценки станет их вклад в развитие регионов и непосредственная связь с промышленным сектором экономики.

Предвидя подобные изменения, мы начали разрабатывать новую программу развития, рассчитанную до 2030 года. Она подразумевает внедрение новой системы управления университетом, развитие цифровизации вуза. Это должно привести к тому, что вклад НГТУ в различные национальные проекты и развитие промышленности увеличатся. Кроме того, к 2025 году планируется в два раза повысить заработную плату преподавателей и научных сотрудников.

— Вы упомянули проект программы стратегического академического лидерства. Какие вузы смогут принять в ней участие?

— Всего в эту программу войдут около 120 вузов. Среди условий участия — имеющиеся у учебных заведений рейтинги публикационной активности, в том числе и международные. Но это, наверное, больше касается национальных исследовательских университетов. Для НГТУ как для университета, тесно взаимодействующего с оборонно-промышленным комплексом, такие рейтинги не всегда доступны. Также среди условий — не менее 4 тыс. студентов, обучающихся на очном отделении, и годовой бюджет не менее 1,5 млрд руб. В НГТУ более 6,5 тыс. очников и бюджет в 2,5 млрд руб. Еще одним условием является то, что доля научных исследований в бюджете должна составлять не менее 5%. У нас — 35%. Так что по всем этим параметрам мы имеем право претендовать на участие в программе. А дальше будет конкурс, который мы надеемся выиграть.

— Обязательным условием участия в программе станет формирование университетов консорциумов с научными организациями, компаниями реального сектора экономики и другими вузами. С кем именно такой консорциум будет формировать НГТУ?

— Пока это самый нераскрытый вопрос, и руководство всех вузов, планирующих принять участие в программе академического лидерства, ждет дополнительных разъяснений от правительства РФ. При этом переговоры о возможном партнерстве уже идут. У нас есть в этом вопросе определенные преимущества, так как мы давно работаем с предприятиями ГК «Росатом», Группой ГАЗ, с предприятиями, выпускающими радиолокационную аппаратуру. Также мы хотели бы пригласить в наш консорциум Нижегородский государственный инженерно-экономический университет из Княгинина. Ждем, когда на федеральном уровне будут даны пояснения о том, как именно будет оцениваться создание консорциумов при проведении конкурса на участие в программе.



**Кредиты для бизнеса**  
Смелее! Мы поддержим!



**НБД Банк**

22-000-22, 44-000-44

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





KASKAD



Реклама. Застройщик: ООО «Каскад девелопмент специализированный застройщик». Проектная декларация размещена на сайте: наш.дом.рф, «Белая коробка/вид предчистовой отделки»

# ЖК Каскад на ул. Менделеева

## Дом бизнес-класса

- 19-этажный дом формата «бизнес-класс» с закрытой придомовой территорией и подземным паркингом
- Придомовое зонирование: зона для спокойного досуга, детская площадка, территория наземного паркинга
- Комфортный метраж и максимально продуманные эргономичные планировочные решения
- Новый формат отделки WHITE BOX\*

Ваш новый уровень комфорта

8 (831) **260-15-00**  
kaskad-mendeleeva.ru