

КАК ПАНДЕМИЯ COVID-19 СКАЗАЛАСЬ
НА РЕЗУЛЬТАТАХ КЛЮЧЕВЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ
ПРОИЗВОДСТВ РЕГИОНА / 11

СКОЛЬКО НИЖЕГОРОДЦЕВ ПЕРЕШЛИ
НА УДАЛЕННУЮ РАБОТУ / 20

СТОИТ ЛИ ЖДАТЬ ТРЕТЬЕЙ ВОЛНЫ КОРОНАВИРУСА / 22

ЗА СЧЕТ ЧЕГО РОСЛИ ОБЪЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО
И КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ / 24



Четверг, 25 февраля 2021 №32
(6994 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-64424 31 декабря 2015 года.
Распространяются только в составе газеты.
Фото на обложке Романа Яровицына.

Коммерсантъ

Guide

ИТОГИ ГОДА
НИЖЕГОРОДСКАЯ
ОБЛАСТЬ



ПАРК
КУЛЬТУРЫ
ГАЛЕРЕЯ ВКУСА

Нижний Новгород,
Верхне-Волжская наб., 10а
+7(831) 215-12-12
www.park-k.ru



АВТОРСКАЯ КУХНЯ _____
с акцентом на фермерские продукты



ЗОНА С BBQ _____
и персональным поваром



VIP-ЗАЛ

- для торжеств
- для переговоров и деловых встреч
- отдельный вход
- парковка
- веранда с видом на Волгу
- до 18 гостей



НЕСМОТРЯ НА НЕПРОСТЫЕ УСЛОВИЯ
ПАНДЕМИИ, ПРОМЫШЛЕННЫЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ НЕ ОСТАНАВЛИВАЛИ
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

МНОГО СО ВРЕМЕНЕМ

по итогам 2020 года промышленность Нижегородской области впервые за 10 лет показала падение объемов производства почти на 7%. на фоне пандемии COVID-19 обороты снизили все ключевые отрасли региональной экономики: нефтехимия, автомобилестроение и металлургия. за этот год регион рассчитывает как минимум вернуться к докризисным показателям.

РОМАН РЫСКАЛЬ, ТАТЬЯНА САЛАХЕТДИНОВА

За последнее десятилетие нижегородская промышленность ежегодно демонстрировала рост объемов производства на уровне 5–7%, и прошлый год тоже начинался оптимистично: в январе 2020 года индекс промпроизводства (ИПП) составил 106%, по итогам первого квартала — 104,7%. Но уже к лету, после карантинных мер, ключевой показатель опустился до 90,8%. По итогам года ИПП составил 93,4% к 2019 году, отгрузка предприятий — 1,42 трлн руб. против 1,58 трлн руб. годом ранее. Потребительская инфляция при этом достигла 5,8%, превысив среднероссийский уровень.

Сильнее остальных — на 7,2% — просели результаты основных для Нижегородской области обрабатывающих предприятий. Наиболее заметное падение, по данным Нижегородстата, показали ключевые региональные отрасли: нефтехимия (74,4% к 2019 году), автомобилестроение (87,7%) и металлургия (90,3%). Эти секторы дают более 60% объемов промышленного производства в регионе, в кооперации с ними работают сотни малых и средних предприятий. Химическая промышленность также оказалась в минусе с го-

довым ИПП 97,1%. Отрицательные результаты, причем, продемонстрировала не вся обработка: например, производители пластмассовых и резиновых изделий увеличили объемы на 16,5%, изделий из дерева — на 20%, машин и оборудования — на 15,5%, медицинских изделий и оборудования — в два раза.

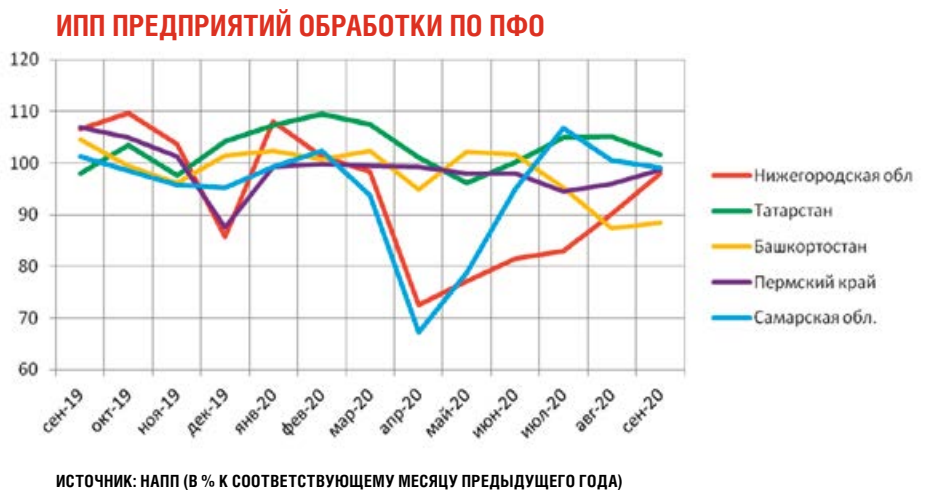
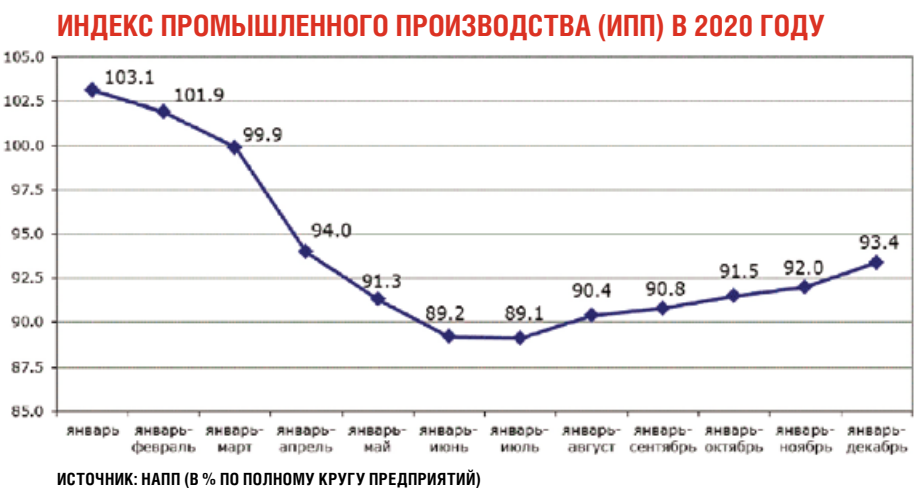
НЕБЛАГОПРИЯТНАЯ ОСТАНОВКА Первая затяжная волна коронавируса повлекла временный простой предприятий. Уже в первые месяцы загрузка Горьковского автозавода сократилась на 70% и 40% недосчитался Павловский автобусный завод. Как отмечала вице-президент «Группы ГАЗ» Елена Матвеева, сегмент легких коммерческих автомобилей (LCV) — основной продукции автозавода — оказался наиболее пострадавшим на российском рынке: предприятия малого и среднего бизнеса, основные покупатели этих машин, больше не могли вкладываться в обновление автопарков из-за падения доходности. ПАЗ отчасти выручила госпрограмма закупки школьных автобусов, без которой завод простоял бы последние месяцы года. Помимо пандемии, негативное воздействие на ситуацию на

заводе продолжали оказывать санкции США, под которыми ГАЗ находится с апреля 2018 года. Так, в октябре стало известно, что шведская компания Quintus отказалась поставлять детали на ГАЗ, в МИД России назвали это «дискриминационным шагом» в адрес завода со стороны шведского регулятора. За год продажи легких коммерческих автомобилей ГАЗ, по данным Ассоциации европейского бизнеса, упали на 20% — завод реализовал 51,7 тыс. машин.

Заводу «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» пришлось сдвинуть сроки плановых капитальных ремонтов технологических установок: поскольку невозможно было мобилизовать весь ремонтный персонал, часть работ пришлось отложить на осень. В ноябре гендиректор компании Андрей Богданов говорил и о снижении объемов нефтепереработки. «Это было ожидаемым с учетом сокращения добычи нефти в рамках сделки ОПЕК+, а также весеннего локдауна, которые негативно сказались на спросе на нефтепродукты на внутреннем рынке и сделали целесообразными реализацию масштабной программы плановых ремонтов на НПЗ», — объясняет глава агентства «Infoline-Аналитики» Михаил Бур-

мистров. Он отмечает, что в 2021 году ограничения добычи нефти смягчены, а спрос на нефтепродукты на внутреннем рынке демонстрирует рост, что позволит восстановить объемы выпуска моторных топлив на кстовском заводе ЛУКОЙЛа.

Выксунский металлургический завод (ВМЗ, входит в Объединенную металлургическую компанию) итоги производства в 2020 году пока официально не публиковал. Отгрузка труб большого диаметра с завода в конце прошлого года оценивалась на уровне 250 тыс. тонн, железнодорожных колес — около 700 тыс. шт. Снижение показателей относительно уровня 2019 года в компании объясняли тем, что в 2020 году не было новых крупных проектов в топливно-энергетическом комплексе и завод завершал отгрузки по ранее разыгранным контрактам, а спрос на железнодорожные колеса снижался после пикового 2019 года. Михаил Бурмистров полагает, что в этом году сокращение спроса на колесную продукцию продолжится в связи со снижением спроса на грузовые вагоны, выпуск которых российскими заводами в 2020 году сократился на 28,3%, до 57,1 тыс., а в 2021 году не превысит 45–46 тыс. (снижение на 20%). →



→ **СТАЛЬНАЯ НЕХВАТКА** Серьезным испытанием 2020 года для промышленников стал рост цен на металл. Из-за валютных колебаний на международных рынках взлетели цены на лом черных металлов, и российские поставщики быстро переключились на экспорт. Это повлекло дефицит лома, еще более заметный на фоне запрета его импорта из Казахстана. Как следствие, взлетели цены на металл. По подсчетам председателя совета директоров ПАО «Русполмет» Виктора Клочая, с июня 2020 года цены на металлопрокат выросли на 100%, металлолом подорожал на 95%, углеродистая заготовка — на 40%. Гендиректор АО ФНПЦ НИИИРТ Григорий Егорочкин сообщил о росте цен на черный металл на 40–45% и удорожании цветмета на 15–25%. По его словам, поставщики стали диктовать свои условия и требовали полную предоплату, невозможную по закону

о ГОЗ, для исполнения которого предприятия вынужденно работали в авральном режиме. Ассоциации промышленников просили власти урегулировать ситуацию, Фонд развития трубной промышленности предлагал повысить вывозную пошлину на лом с 5% до 15%, чтобы перенаправить экспорт на внутренний рынок. Ценовые скачки расследовала Федеральная антимонопольная служба. В итоге 30 декабря премьер-министр Михаил Мишустин подписал постановление о внесении изменений в ставки вывозных таможенных пошлин на лом черных металлов и введении с 31 января 2021 года на 180 суток смешанной экспортной пошлины в размере 5%, но не менее 45 евро за тонну. По оценкам Минпромторга РФ, увеличение ставок позволит перенаправить около 50% объема экспорта отходов и лома черных металлов на внутренний рынок, повысить загрузку электросталеплавильных мощностей российских предприятий.

«Металл — это хлеб промышленного производства, если не остановить рост цен на него — повышение пойдет по всей промышленной цепочке от лопаты до ракеты. И здесь, как мы считаем, свою роль должно сыграть госрегулирование рынка: только государство может и вправе ограничить аппетиты какой-то одной группы промышленников, дабы вся остальная экономика не страдала от этого эгоизма. И это тоже нормально, абсолютно свободных от регуляторов рынков в мировой экономике нет. Тарифы повышены, посмотрим, как на это отреагирует рынок», — комментирует ситуацию гендиректор Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей Валерий Цыбанев.

БЮДЖЕТНАЯ ПОМОЩЬ О своих проблемах и нуждах в связи с пандемией нижегородские промышленники неоднократно писали в обращениях в профильные ведомства. Далеко не все инициативы были услышаны (подробнее об этом — в интервью главы НАПП Валерия Цыбанева на стр. 18), но в целом, с точки зрения объемов и сроков, бюджетная господдержка бизнеса в прошлом году была беспрецедентной. По данным областного правительства, организации из перечня наиболее пострадавших отраслей получили более 1 млрд руб. из регионального бюджета и около 12,4 млрд руб. федеральной финансовой помощи. В частности, нижегородские промышленники получили 636 беспроцентных кредитов федерального бюджета на 1,6 млрд руб. на выплаты сотрудникам. За бюджетный счет было реструктурировано 27 кредитов на 1,3 млрд руб. крупным заводам и 1,5 тыс. займов на 5,9 млрд руб. — предприятиям МСБ. Кроме того, государство выдало кредиты на 8,7 млрд руб. системообразующим предприятиям, выплатило 2 млрд руб.

КОРОНАКРИЗИС НЕ ПОМЕШАЛ РАБОТЕ И ПРОЕКТАМ РАЗВИТИЯ, НО ПРИБЛИЗИЛ ЗАВТРАШНИЙ ДЕНЬ

Любой кризис — это, прежде всего, новые возможности для развития. Коронакризис — не исключение. О том, как нижегородские нефтехимические предприятия прошли через испытания минувшего года, рассказывают руководители «СИБУР–Кстово» Александр Сергеевич ДОЛЖИКОВ и «СИБУР–Нефтехима» Михаил Евгеньевич ГУРЛЕВ.



А. С. Должи́ков



М. Е. Гурле́в

— Несмотря на трудности 2020 года, ваши производства закончили его успешно?
— А.С.: За год «СИБУР–Кстово» выпустил 387 тыс. тонн этилена, 172 тыс. тонн пропилена и около 82 тыс. тонн бензола. Общий выпуск продукции «СИБУР–Кстово» в 2020 году составил 789 тыс. тонн. В целом мы выполнили производственную программу и даже с учетом планового остановочного ремонта, который проходил летом, близки к показателям 2019 года.
— Теперь остановочный ремонт у вас проводится один раз в два года?
— А.С.: Да, если говорить про «Этиленовую» производственную цепочку, это так. Мы перешли на двухгодичный цикл: в прошлом году работали не останавливаясь, а в этом году провели первый остановочный ремонт. По ключевым продуктам суммарно с «СИБУР–Нефтехимом» произвели примерно на 6,6% меньше, чем в 2019 году. При этом выработка бензола практически не изменилась...
— М.Е.: ... А работающее в прежнем графике профилактических

ремонтов акрилатное производство показало рост — примерно на 2% по акриловым эфирам и на 20% по акриловой кислоте полимерного сорта. В Дзержинске в 2020 году мы выпустили 101 тыс. тонн окиси этилена, 271 тыс. тонн этиленгликолей, свыше 5,4 тыс. тонн акриловой кислоты полимерного сорта и более 51 тыс. тонн акриловых эфиров. Общий годовой выпуск продукции «СИБУР–Нефтехима», включая побочную, составил 435 тыс. тонн.
— Пандемия не остановила проекты развития на ваших предприятиях?
— А.С.: Нет, не остановила. Мы продолжили реализацию ключевых проектов. Это касается и компании в целом, и наших региональных предприятий. Именно в 2020 году состоялся официальный пуск «ЗапСибНефтехима», продукция которого очень помогла экономике СИБУРа во время пандемии. Полным ходом ведутся работы на Амурском газоперерабатывающем комплексе. В Кстово мы завершаем пуско-наладку на установке локальных очистных сооружений, которая заработает в ближайшее время.

— М.Е.: В Дзержинске в 2020 году мы завершили техническое перевооружение производства. Теперь наши годовые мощности по выпуску этиленгликолей составляют 320,5 тыс. тонн.
— СИБУР — один из лидеров во внедрении цифровых инструментов на производстве. Помогли они во время пандемии?
— А.С.: Безусловно, помогли. Практически на всех предприятиях СИБУРа внедрен такой цифровой инструмент, как мобильные обходы. Сотрудник на своем участке с помощью специального смартфона считывает электронные метки на оборудовании, нет необходимости отвлекаться, делать записи. Можно сделать фотографию и онлайн направить ее эксперту. Все процессы происходят быстрее и практически не требуют присутствия людей.
— А можно вообще все процессы осуществлять из операторной?
— М.Е.: В отдельных случаях — да. В 2020 году мы внедрили дистанционную систему вибродиагностики насосно-компрессорного оборудования. В настоящее время под ее контролем находится более 40

агрегатов — компрессоров, насосов, турбин и электродвигателей. Раньше сотрудники выходили на площадку, чтобы убедиться в отсутствии отклонений в их работе. Сейчас это происходит дистанционно. Информация считывается и обрабатывается с помощью распределенной сети, состоящей из более 200 датчиков вибрации, контроллеров и программной платформы. Вся информация и аналитика в режиме онлайн поступают в ЦПУ к оператору, который ведет технологический процесс.
— Получается, что коронакризис не помешал работе, проектам развития и приблизил «цифровое завтра»?
— М.Е.: Получается, что так. Во всяком случае, с точки зрения технологий. Спрос на автоматизацию и цифровизацию процессов только усилился.
— А.С.: Я думаю, главный экзамен в этот период сдали люди. Процесс трансформации сознания шел гораздо быстрее, чем в «мирное время». И если раньше мы стремились становиться лучше каждый день, то сейчас — буквально каждый час.

реклама

ПОЛИМЕРЫ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ

ПОЛИВИНИЛХЛОРИД (ПВХ) — ВАЖНЫЙ КОМПОНЕНТ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ШИРОКОГО СПЕКТРА МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ, БЕСПЕРЕБОЙНЫЙ ВЫПУСК КОТОРЫХ ЖИЗНЕННО ВАЖЕН В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ, А В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ ОСОБЕННО. КАК С ВЫЗОВАМИ ПРОШЛОГО НЕПРОСТОГО ГОДА СПРАВЛЯЛОСЬ СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ СИБУРА И SOLVAY ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПВХ — ООО «РУСВИНИЛ», РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ ГЮНТЕР НАДОЛЬНЫ.

— **Насколько ожидаемыми оказались производственные результаты в условиях пандемии COVID-19?**

— В 2020 году «РусВинил» сохранил стабильное производство и присутствие во всех сегментах рынка, включая экспортное направление. Выстроенные цепочки зарубежных продаж дали возможность компании подстраиваться под меняющийся спрос и оставаться конкурентной. Начиная с июля ситуация в строительной отрасли, нашем основном рынке сбыта продукции, начала восстанавливаться после весенних карантинных ограничений и спада. Это во многом дало возможность «РусВинилу» завершить год с минимальным отклонением от бизнес-плана.

Такого эффекта удалось достичь во многом благодаря оперативно принятым антиковидным мерам. Весной, в самый напряженный период пандемии, для сохранения здоровья персонала «РусВинил» переходил на вахтовый график работы, были приняты жесткие требования против распространения вируса, которые во многом сохраняются на сегодняшний день. Наши люди частично остаются на удаленном режиме работы, на площадке комплекса обязательно ношение масок и дезинфекция помещений, действует правило социальной дистанции и минимума контактов. И сотрудники, и подрядчики проходят периодическое тестирование на наличие коронавируса.

В целом прошедший год показал способность «РусВинила» быть гибкой компанией и успешно действовать в слабопрогнозируемой ситуации. Летом предприятие останавливалось на плановый капитальный ремонт, а в остальное время отработало с высокой производительностью и реализацией продукта в полном объеме. За 2020 год «РусВинил» выпустил 333 тыс. тонн поливинилхлорида (ПВХ), в том числе суспензионного ПВХ — 305 тыс. тонн, эмульсионного ПВХ — 28 тыс. тонн. Также было произведено 214 тыс. тонн каустической соды.

— **Все близкие к здравоохранению отрасли сегодня в центре внимания. Какова роль выпускаемой вами продукции для медицины?**

— В любой период поливинилхлорид остается популярным полимером, который используется при производстве медицинских изделий. Дело в том, что он инертен по отношению к лекарственным веществам, то есть не вступает с ними в реакцию, и, благодаря своим гигиеническим свойствам, совместим с любыми биологическими материалами. Изделия из ПВХ при необходимости легко стерилизуются, обладают прочностью, гибкостью и прозрачностью. Из этого материала производят контейнеры для крови, ее компонентов и внутренних органов, блистерные упаковки таблеток, капельницы, медицинские шины, кислородные маски, хирургические перчатки, катетеры, трубки и многое другое.

В прошлом году ПВХ был очень востребован здравоохранением и по своему основному профилю — в строительстве: материалы из поливинилхлорида активно применялись при строительстве быстровозводимых госпиталей, оборудовании зон медицинского обслуживания и внутренних помещений больницы.



Так что мы поставляем высококачественное сырье для производства широкого спектра товаров. И кстати, «РусВинил» является единственным в России поставщиком ПВХ насыпью: такой способ доставки исключает упаковку и растарку продукта, которые могут повлиять на его чистоту и качество.

— **В прошлом году в ответ на возрастающий спрос на антисептики «РусВинил» выпустил опытную партию нового продукта — раствора гипохлорита натрия. Расскажите об этом проекте.**

— Гипохлорит натрия — сырье для производства дезинфицирующих средств. Он применяется при дезинфекции питьевой воды, обработки стоков, входит в состав средств бытовой химии, антисептических растворов, широко используется в медицине. С точки зрения производства это сопутствующий продукт в цепочке получения ПВХ и каустической соды. Ранее он возвращался в цикл производства на стадию электролиза водного раствора соли. Однако, учитывая актуальность выпуска антисептических средств в условиях пандемии коронавируса, мы на имеющихся мощностях довели параметры получаемого вещества до товарных значений. Дальнейшее развитие этого направления будет зависеть от состояния рынка и спроса на основную продукцию предприятия.

— **В 2020 году «РусВинил» признан победителем всероссийского конкурса «Пять звезд. Лидеры химической отрасли», который ежегодно проводит Российский союз химиков. Какие достижения компании отметили эксперты?**

— В этом конкурсе для нас особенно важным является возможность всесторонней оценки компании в рамках критериев устойчивого развития предприятия. Сюда входят и производство, и безопасность, и социальная ответственность — все те аспекты, которым «РусВинил» уделяет особое внимание. В 2020 году, как и годом ранее, компания признана победителем конкурса в своей категории. И в этот раз «РусВинил» дополнительно отмечен оргкомитетом как самое стабильное предприятие.

— **Несмотря на непростые условия, «РусВинил» сохранял социальную активность. Расскажите об общественно значимых инициативах компании, воплощенных в 2020 году.**

— Да, в 2020 году мы не замораживали проекты в области социального партнерства. В части продвижения здорового образа жизни и поддержки детского спорта совместно с компанией СИБУР осенью в одном из районов города Кстова мы открыли всепогодную спортивную площадку. Традиционно значительные средства были направлены на социальную инфраструктуру, поддержку воспитательно-образовательных

учреждений Кстовского района, в том числе ремонт помещений и установку пластиковых окон. В прошлом году «РусВинил» вошел в состав спонсоров конкурса журналистских и творческих работ экологической тематики «Территория завтра» благотворительного фонда «Цивилизация», в котором приняли участие конкурсанты из 24 регионов России и из-за рубежа.

Отдельным направлением благотворительной деятельности выступает организация собственного конкурса социально-экологических проектов «Экосознание». К участию в конкурсе приглашаются некоммерческие организации с проектами, направленными на охрану природы, улучшение состояния окружающей среды и формирование экологической культуры населения на территории Кстовского района. В прошедшем году сроки проведения конкурса по объективным причинам были сдвинуты, и победители реализуют представленные проекты при финансовой поддержке нашей компании уже в новом году.

— **От текущего года эксперты ждут постепенного восстановления экономики. Какие задачи ставит перед собой «РусВинил» на этот год?**

— Компания продолжит реализацию проектов увеличения производительности и улучшения качества продукции, цифровизации бизнес-процессов и рабочих мест. Мы планируем дальнейшее развитие экспортных продаж и цепочек поставок ПВХ и каустической соды. В плане устойчивого развития предприятия обозначены цели по оптимизации потребления ресурсов, снижению отходов за счет переработки минерального шлама производства в строительные материалы и раздельному сбору мусора.

Кроме того, мы будем работать над дальнейшим расширением технической поддержки клиентов в рамках проекта Центра развития ПВХ, который будет специализироваться на развитии сфер применения поливинилхлорида.

В ЦЕЛОМ ПРОШЕДШИЙ ГОД ПОКАЗАЛ СПОСОБНОСТЬ «РУСВИНИЛА» БЫТЬ ГИБКОЙ КОМПАНИЕЙ И УСПЕШНО ДЕЙСТВОВАТЬ В СЛАБОПРОГНОЗИРУЕМОЙ СИТУАЦИИ. ЗА 2020 ГОД «РУСВИНИЛ» ВЫПУСТИЛ 333 ТЫС. ТОНН ПОЛИВИНИЛХЛОРИДА (ПВХ), В ТОМ ЧИСЛЕ СУСПЕНЗИОННОГО ПВХ — 305 ТЫС. ТОНН, ЭМУЛЬСИОННОГО ПВХ — 28 ТЫС. ТОНН. ТАКЖЕ БЫЛО ПРОИЗВЕДЕНО 214 ТЫС. ТОНН КАУСТИЧЕСКОЙ СОДЫ.



ОСВОЕНИЕ ОБОРОННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПРОИЗВОДСТВА МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ — НОВЫЙ ТРЕНД В РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА

→ прямой безвозмездной поддержки МСБ и списало предпринимателям 2,9 млрд руб. налогов и страховых платежей. Был объявлен мораторий на расторжение приоритетных инвестиционных контрактов: такая мера применялась после кризиса 2015 года и считается одной из наиболее эффективных для крупнейших инвесторов.

В этом году областной минпромторг уже анонсировал новые меры поддержки бизнеса. «С 2021 года Минпромторг России начинает софинансировать региональные программы развития промышленности. Федеральные деньги могут быть направлены на четыре вида поддержки предприятий — это компенсация затрат на оборудование, первый лизинговый платеж, подключение к инженерным сетям, а также докапитализация регионального фонда развития промышленности, чего мы все давно ждали», — рассказал на заседании совета НАПП в декабре прошлого года министр промышленности Максим Черкасов. По его словам, из областного бюджета на эти мероприятия будет выделено 124 млн руб., а запрашиваемая сумма из федерального бюджета составляет 352 млн руб. «Если наша заявка будет удовлетворена в полном объеме, это позволит нам запустить в пилотном режиме две новые меры поддержки — компенсацию первого лизингового платежа и затрат на подключение к инженерным сетям (по 38 млн руб. на каждую); сохранить размер компенсации затрат на оборудование на уровне 100 млн руб. и докапитализировать региональный фонд развития промышленности дополнительно на 300 млн руб.», — надеется министр.

ХОРОШО ЗАБЫТОЕ НОВОЕ Несмотря на непростые условия, в Нижегородской области стартовали несколько ранее заявленных круп-

В 2021 ГОДУ В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ МОГУТ ПОЯВИТЬСЯ НОВЫЕ МЕРЫ ГОСПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА: КОМПЕНСАЦИИ ПЕРВОГО ЛИЗИНГОВОГО ПЛАТЕЖА И ЗАТРАТ НА ПОДКЛЮЧЕНИЕ К ИНЖЕНЕРНЫМ СЕТЯМ

ных инвестпроектов и многие предприятия продолжили диверсифицировать и обновлять активы. ЛУКОЙЛ не отказался от строительства комплекса переработки нефтяных остатков и установки изомеризации «Пенекс», а также запустил новое битумное производство. Горьковский автозавод начал производство низкопольного микроавтобуса «Газель City», новых модификаций внедорожника «Садко Next», новых автомоби-

ЗДОРОВЫЙ РОСТ

➤ Среди отраслей, продемонстрировавших по итогам года рост объемов выпуска, по понятным причинам оказались производители медицинских изделий и оборудования: объемы отгруженной ими продукции в 2020 году в регионе увеличились почти в два раза до 1,65 млрд руб.

По информации министерства промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области, на выпуске медицинских изделий в регионе специализируется более 25 предприятий, в основном малых и средних. «Значительный рост объемов отгрузки обусловлен закупками для нужд здравоохранения медицинского оборудования. На сегодняшний день наиболее востребованными медицинскими изделиями нижегородского производства являются мониторы пациентов для реанимационных отделений, оборудования для служб скорой медицинской помощи, оснащения коечного фонда, развернутого в рамках борьбы с пандемией и многое другое», — поясняют в министерстве.

Важной тенденцией прошлого года в областном минпроме называют расширение и новый запуск производств средств индивидуальной защиты — на призывы властей и резко возросший спрос ниже-

лей скорой помощи. ГАЗ продолжил и разработки перспективного транспорта, собрав на конвейере предсерийные образцы первого российского коммерческого электромобиля «Газель e-NN» и организовав эксплуатацию беспилотной «ГАЗели» в реальных условиях работы на месторождениях ПАО «Газпром нефть».

На ВМЗ реализуется greenfield-проект трубопрокатного цеха по выпуску бесшовных труб: построен цех, итальянская Danieli поставила 75% оборудования, начался его монтаж. Также в прошлом году на предприятии было пущено новое производство насосно-компрессорных труб. Кроме того, ОМК начала обновлять оборудование колесопрокатного комплекса и разрабатывать новые виды колес для скоростных составов. В прошлом же году глава ОМК Анатолий Седых объявил о старте проекта «зеленой металлургии» с инвестициями 150 млрд руб. — комплекса «Эколант» в Выксе мощностью 1,8 млн тонн стали и проката в год по продвинутой технологии прямого восстановления железа.

Балахнинский бумажный комбинат «Волга» ввел новый цех по выпуску термомеханической массы, который позволит увеличить выпуск бумаги. Дзержинское ДПО «Пластик» открыло производство высоконагруженных стеклопластиковых труб, а компания «ГазСервисКомпозит» начала выпускать модульные криогенные заправочные установки.

Развивались в прошлом году и нижегородские особые экономические зоны (ОЭЗ) — территории с особым юридическим статусом, на которых действует льготный налоговый режим для предпринимателей. В Дзержинске начала функционировать ОЭЗ «Кулибин» площадью более 72 га с потенциалом расширения еще на 400 га.

«Для резидентов ОЭЗ предусмотрены преференциальные условия по налогам на прибыль, имущество, землю и транспортный налог. Первыми тремя резидентами ОЭЗ стали компании „РТ — Композитные газовые баллоны“, „Хома Адгезив“ и „Пластматика“. Общий объем инвестиций в проекты составляет порядка 2 млрд руб.», — рассказали в минпроме Нижегородской области.

ДАЛЬШЕ — БОЛЬШЕ В прогнозе социально-экономического развития Нижегородской области на 2021 год индекс промпроизводства задан на уровне 102,8%. «Предполагается, что благоприятные внешние условия развития и принимаемые меры экономической политики позволят отраслям промышленности нарастить объемы производимой продукции и выйти на уровни 2019 года. Этому должна способствовать не только благополучная санитарно-эпидемиологическая ситуация, но и улучшение конъюнктуры внешних товарных рынков, повышение платежеспособного потребительского спроса, наращивание производства конкурентоспособной и импортозамещающей продукции, а также реализация инвестиционных проектов предприятий», — полагают в региональном минэкономразвития и инвестиций.

«Минэкономразвития РФ прогнозирует рост промпроизводства в 2021 году на 2,6%, консенсус-прогноз Bloomberg — плюс 3,7%», — напоминает аналитик ГК «Финам» Наталья Пырьева. «Наша промышленность готова уже завтра встать на привычные рельсы — организационно, технологически, кадрово. Все будет зависеть от восстановления цепочек кооперации и покупательной способности потребителей продукции», — заключает спикер регионального парламента Евгений Люлин. ■

родские компании отреагировали в кратчайшие сроки. По данным ООО НПП «Волга Медикал», если в начале года максимальный объем выпуска масок в компании едва достигал 20 тыс. шт. в сутки, то на пике пандемии, в апреле-мае, предприятие перешло на трехсменный режим работы, привлекая работников в выходные и праздничные дни, и увеличило объемы до 75 тыс. масок в сутки, открыв новые производственные площадки в Нижегородской и Владимирской областях. «Если в предыдущие годы наибольший объем нашего производства приходился на комплекты одежды и белья для общей хирургии, акушерства и гинекологии, то в 2020 году существенно выросла доля производимых средств индивидуальной защиты (медицинские маски, комплекты защитной одежды для врача-инфекциониста). Объем выпуска основных медицинских изделий при этом сильно сократился», — комментируют итоги года в НПП «Волга Медикал». На сегодня медицинские маски в регионе выпускают ООО НПП «Волга Медикал», ЗАО «Завод „Труд“», АО «Меридиан», ООО «Автотехника» и ООО «Эра НН». Более 50 предприятий региона, по данным областного минпрома, готовы при необходимости приступить к вы-

пуску гигиенических масок. Потенциальный объем производства защитных гигиенических и медицинских масок в регионе минпром оценивает в 450 тыс. единиц в сутки. Свой вклад в борьбу с COVID-19 внесли и нижегородские представители биомедицины. Так, компания «Биочип» (разработчик тест-систем на основе биочипов, помогающих устанавливать предрасположенность к онкологическим заболеваниям) безвозмездно предоставила нижегородскому минздраву 1 тыс. единиц питательных сред для транспортировки проб пациентов с подозрением на вирус, а компания «Национальный биосервис — Волга» (разработчик тканевых микрочипов для тестирования лекарственных средств) с первых дней занимался комплексной разработкой референтных панелей образцов биоматериала, которые легли в основу создания экспресс-тестов на коронавирус. Другой заметный тренд 2020 года — в том, как в число поставщиков для российского здравоохранения вошли нижегородские оборонные заводы. Так, завод им. Г. И. Петровского (ЗиП) и ГЗАС им. А. С. Попова на средства Фонда развития промышленности запустили производства бактерицидных рециркуляторов воздуха. К концу года

ЗиП расширил линейку модификаций (появились автомобильные версии рециркуляторов и даже подарочные варианты, оформленные «под хохлому»), а также начал работу над новой продукцией для медицины — кислородными концентраторами и аппаратами искусственной вентиляции легких. Производства бактерицидных рециркуляторов также были организованы на АО «Арзамасский приборостроительный завод им. П. И. Пландина», АО НПО «Правдинский радиозавод», АО НПП «Салют», ООО «ЕС Сервис» и ООО «Рефрихол». Среди новых проектов в региональном здравоохранении прошлого года — разработки нижегородских компаний, получившие поддержку федерального Фонда содействия инновациям. По программе фонда «Развитие» 15 млн руб. выделено нижегородской компании «Реабилитационные технологии», разрабатывающей экзоскелет с нейроинтерфейсом и коленный модуль с внешним источником энергии, необходимые для реабилитации пациентов с инвалидностью. По программе «Социум-ЦТ» 15 млн руб. от фонда получила нижегородская компания «АФС 52», выпускающая приборы для дистанционного бесконтактного мониторинга дыхания и сердцебиения пациентов.

«2020-Й СТАЛ ГОДОМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОРЫВА В ОНЛАЙН-ОБСЛУЖИВАНИИ КЛИЕНТОВ»

УСКОРЕННОЕ РАЗВИТИЕ ОНЛАЙН-СЕРВИСОВ, МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ПОСТРАДАВШИХ В РЕЗУЛЬТАТЕ COVID-19 КЛИЕНТОВ, ПРИСОЕДИНЕНИЕ ПРИОБРЕТЕННЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИГРОКОВ — В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ В 2020 ГОДУ ПРОИЗОШЛИ ВАЖНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, КОТОРЫЕ БУДУТ ИМЕТЬ ЗНАЧЕНИЕ И ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ. ОБ ОПЫТЕ И РОЛИ БАНКА ВТБ В ЭТИХ ПРОЦЕССАХ РАССКАЗЫВАЕТ УПРАВЛЯЮЩИЙ НИЖЕГОРОДСКИМ ФИЛИАЛОМ ИГОРЬ РОЖКОВСКИЙ.



— Как изменились ключевые финансовые показатели банка в 2020 году? Насколько ожидаемыми в условиях непростого года они оказались?

— Вопреки негативным ожиданиям по развитию рынка мы в прошедшем году продолжили рост. Наибольшую динамику демонстрирует розничный бизнес. Кредитный портфель физических лиц достиг на 1 января почти 50 млрд рублей, увеличившись за год на 16%. За 2020 год банк выдал жителям региона кредитов на общую сумму 26 млрд рублей, что превышает результат за предыдущий год на 22%. Со стороны предпринимателей спрос на банковское финансирование весной на пике пандемии снизился, но уже к концу третьего и в четвертом квартале, после частичного снятия карантинных ограничений, быстро восстановился. Весенняя осторожность представителей бизнеса в привлечении заемных средств нивелировалась осенью, и мы фактически компенсировали это снижение. В результате объем портфеля кредитов компаний малого и среднего бизнеса не снизился, сохранившись на уровне прошлого докризисного года и составил на 1 января порядка 26 млрд рублей.

— Если говорить о рынке розничного кредитования, здесь драйвером роста продолжала оставаться ипотека. Каковы ваши результаты по данному направлению?

— Действительно, спрос на ипотечные кредиты у жителей региона был колоссальным, в результате по итогам года они составили половину нашего розничного кредитного портфеля. На 1 января он достиг почти 25 млрд рублей, увеличившись по сравнению с прошлым годом на треть. За год мы предоставили нижегородцам ипотечные займы на сумму порядка 14 млрд рублей, что на 46% превышает объем выданных за 2019 год. Значительная доля в ипотечных продажах — это рефинансирование. По итогам прошлого года его доля в общем объеме продаж ипотеки достигла 40%. В портфеле рефинансирования на ипотеку приходится 47%. За 2020 год снизили свою платежную нагрузку, оформив рефинансирование ипотеки в ВТБ, более 2,7 тыс. жителей области. Объем таких кредитов

превысил 5 млрд рублей, что в 2,5 раза превышает показатель за 2019 год. А их количество выросло также в 2,5 раза. Росту спроса на ипотечные кредиты способствовал запуск программы «Ипотека с господдержкой». С начала ее действия клиенты ВТБ в регионе оформили 615 льготных жилищных кредитов на сумму более 1,4 млрд рублей. У нас программа занимает свыше 20% от общего объема ипотечных сделок. Уверен, что госипотека останется драйвером роста рынка в период ее действия и в этом году. Наш банк поддерживает пролонгацию данной программы. Мы считаем, что это будет способствовать сохранению доступности жилищных кредитов для населения на крайне благоприятных условиях. Что касается нашей Нижегородской области, то здесь программа крайне востребована, и ее реализацию важно продолжить. На мой взгляд, нижегородский рынок жилья далек от насыщения: Нижний, являясь городом-миллионником, все же заметно отстает в этом плане и от соседней Казани или, например, от Новосибирска. Кроме ипотечного кредитования населения мы активно финансируем в регионе жилищное строительство и видим, что крупных качественных застройщиков у нас — единицы. Спрос на недвижимость в 2020 году показал, что настроения застройщиков и покупателей совпадают, и регион нуждается в большем количестве хорошего жилья. Мы же со своей стороны в текущем году готовы удовлетворить потребности жителей региона на льготные кредиты для улучшения их жилищных условий.

— Как менялось поведение клиентов-физлиц филиала ВТБ в 2020 году в части сбережений? Каков прогноз на этот год?

— В прошедшем году жители региона активно размещали средства в ВТБ. И по сберегательному направлению в сегменте физлиц наше подразделение подошло к началу нового года с хорошей пороговой цифрой — портфель привлеченных средств населения на 1 января превысил 98 млрд рублей, это на 35% больше, чем годом ранее. Из них порядка 72 млрд рублей — это вклады и накопительные счета (увеличение к прошлому году — 21%). Взрывной рост мы фиксируем по портфелю средств, вложенных нашими клиентами в инвестиционные продукты, — плюс 94%, до 26 млрд рублей.

Этому способствовали снижение ключевой ставки ЦБ, а также рост финансовой грамотности населения. Поскольку пока предпосылок для резкого изменения ключевой ставки, а значит и ставок по депозитам на рынке нет, полагаю, что эта тенденция сохранится и в текущем году, и население продолжит активно использовать инвестиционные инструменты с целью увеличения своего капитала.

— Изменилась ли в условиях пандемии платежная дисциплина заемщиков банка? Как банк решал вопросы реструктуризации долгов?

— Большинство наших клиентов в период пандемии продолжали выполнять свои обязательства по кредитам. К решению каждого проблемного случая мы подходили индивидуально, подробно анализируя ситуацию клиента, и в итоге предоставляли ему отсрочку по уплате процентов, реструктуриза-

цию долга или кредитные каникулы. Доля клиентов-физлиц, которые вынуждены были обратиться к нам за пересмотром условий кредитования, незначительна — менее 6% портфеля. В секторе малого и среднего бизнеса, особенно пострадавшего в период локдауна, мы реструктурировали порядка 30% портфеля кредитов. Благодаря вовремя оказанной помощи просроченной задолженности у этих клиентов не возникло. Хорошим подспорьем для бизнеса стали реализованные банками меры государственной поддержки пострадавших клиентов: в мае — июне наша команда корпоративного блока работала практически круглосуточно, чтобы нижегородские компании получили большой объем финансовой помощи в рамках госпрограмм. В прошедшем году ВТБ предоставил по государственному программам 422 и 696 бизнес-структурам региона кредиты на 2,1 млрд рублей и провел реструктуризации кредитных обязательств на сумму почти 9 млрд рублей. Сейчас мы видим, что предприятия, получившие средства государственной поддержки, продолжают работать и развиваться дальше — это и было нашей общей целью.

— Ускоренная цифровая трансформация бизнес-процессов — один из главных трендов 2020 года. Как эта работа велась в ВТБ? Как менялись показатели онлайн-обслуживания клиентов?

— Пандемия действительно спровоцировала повышенный спрос на онлайн-сервисы и ускоренное развитие дистанционного обслуживания клиентов. За прошлый год доля продаж через цифровые каналы значительно выросла, и сейчас в банке больше половины вкладов и накопительных счетов, и каждый третий потребительский кредит открываются онлайн. Прошедший год можно по праву считать годом технологического прорыва в части онлайн-обслуживания клиентов. Были реализованы первые онлайн-сделки ипотечного и автокредитования. Еще три-четыре года назад это казалось нереальным, а сегодня это уже тренд, который активно развивается. А благодаря VR-технологии и саму квартиру уже можно выбирать онлайн. Мы провели масштабную трансформацию мобильного приложения ВТБ Онлайн и в ноябре запустили его обновленную версию. Оно стало в два раза быстрее, удобнее, еще безопаснее и пополнилось 50 новыми функциями.

Одним из важных направлений цифровизации является переход с бумажного на электронный документооборот с клиентами. ВТБ одним из первых запустил технологию цифрового подписания документов, а весной прошлого года тиражировал сервис на всю сеть отделений. При обслуживании клиента сотрудник оформляет услугу и формирует электронный документ, а пользователь подтверждает операцию и подписывает все документы электронной подписью в мобильном приложении. Все подписанные таким способом договоры хранятся в электронном архиве банка и доступны клиенту в специальном разделе ВТБ Онлайн в любое время. На сегодня доля операций среди самых востребованных услуг в сети, оформляемых клиентами в электронном формате, в нижегородских офисах банка составляет более 30%. Для нас край-

не важно, чтобы клиентам было комфортно и безопасно пользоваться услугами и сервисами банка удаленно. Мы активно продолжаем цифровизацию бизнеса в рамках стратегии развития, в соответствии с которой к 2022 году все наши продукты для физических лиц будут доступны клиентам в онлайн-каналах.

— Одним из значимых направлений работы ВТБ в прошедшем году стало присоединение Саровбизнесбанка. Расскажите об этой работе. На каком этапе находится данный проект?

— Для нас это один из приоритетных проектов, который позволил существенно усилить позиции ВТБ в регионе. За 2020 год мы проделали масштабную работу, и сегодня, по сути, все основные интеграционные мероприятия завершены. Мы объединили сеть отделений, перестроили под стандарты ВТБ офисы Саровбизнесбанка, перевели значительную часть его клиентов на обслуживание к нам. Конечно, при объединении сетей пришлось корректировать общее число офисов. Решение по дальнейшей работе каждого конкретного отделения принималось индивидуально, исходя из удобства его расположения для клиентов, эффективности бизнеса, клиентопотока, возможного дублирования со стороны ближайших точек продаж. Офисы, которые такую бизнес-конкуренцию проиграли, были закрыты. При этом для клиентов Саровбизнесбанка стала доступна вся сеть ВТБ: это 36 офисов и порядка 320 банкоматов только в нашем регионе, а также больше тысячи отделений по всей России. Самой важной задачей для нас является сохранение комфортного и качественного обслуживания клиентов Саровбизнесбанка при переводе их на обслуживание в ВТБ. Могу с уверенностью сказать, что переходные процессы повлияли на это позитивно. Сейчас произвести необходимые операции клиенты могут как в нашей объединенной сети, так и через интернет-банк или мобильное приложение. В привычных для клиентов офисах теперь доступно обслуживание не только по действующим продуктам и услугам Саровбизнесбанка, к ним добавился также более разнообразный продуктовый ряд ВТБ, включая цифровые услуги и сервисы. Наша интеграция — показательный пример, ведь подобного слияния бизнеса ведущих игроков федерального и регионального уровней в Нижнем Новгороде еще не было. У ВТБ за плечами богатый опыт присоединения кредитных организаций, в том числе в регионах. И в этот раз мы с той же основательностью подошли к интеграционным процессам, стремясь сделать так, чтобы от этого выиграли, в первую очередь, клиенты, причем обоих банков. Думаю, что нам это удалось. Клиентам Саровбизнесбанка теперь доступно передовое мобильное приложение ВТБ Онлайн, цифровая ипотека и автокредит, прогрессивная линейка депозитов и инвестиционных продуктов и многое другое, чего нет у большинства российских банков в принципе. А клиенты ВТБ получили возможность обслуживаться в офисах в новых районах Нижегородской области, где ранее мы представлены не были.

В РУБЛЯХ, В ТОННАХ И В ГРАНТАХ

В ПРОШЕДШЕМ ГОДУ, НЕСМОТря НА НЕПРОСТЫЕ УСЛОВИЯ ПАНДЕМИИ, ОБЪЕДИНЕННАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ (ОМК) ПРОДОЛЖИЛА РЕАЛИЗАЦИЮ СВОИХ СИСТЕМНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ, СФОКУСИРОВАВ ПОМОЩЬ НА ПОДДЕРЖКЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ, ЗАНЯТОСТИ И ОСОБО УЯЗВИМЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ. ЕЖЕГОДНО КОМПАНИЯ НАПРАВЛЯЕТ НА СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ ОКОЛО 1 МЛРД РУБ. СОХРАНИТЬ ЭТУ СОЦИАЛЬНУЮ АКТИВНОСТЬ УДАЛОСЬ БЛАГОДАРЯ ПРОВЕРЕННЫМ ИНСТРУМЕНТАМ И ПАРТНЕРСКИМ СВЯЗЯМ, НАРАБОТАННЫМ В ПРЕДЫДУЩИЕ ГОДЫ.



СТО ВОЛОНТЕРОВ ОТНЕСЛИ ВЫКУСНЦАМ ВО ВРЕМЯ КАРАНТИНА 7,5 ТЫС. ПРОДУКТОВЫХ НАБОРОВ

Сто миллионов на здравоохранение

«К масштабной поддержке нижегородских медиков ОМК приступила сразу, как только предприняла первоочередные меры для предотвращения распространения инфекции на своих предприятиях, сохранения рабочих мест, поддержания хорошего морального климата в коллективах. На металлургическом заводе ОМК в Выксе работает каждый третий житель этого моногорода. Для нас было важно, чтобы выксунцы и жители региона имели возможность оперативно получить нужное лечение, а медики области могли работать безопасно для собственного здоровья», — говорит президент ОМК Наталья Еремина.

В целом на помощь медицинским учреждениям Нижегородской области в пандемию ОМК направила более 100 млн руб. На эти средства в городские больницы Нижнего Новгорода, центральные больницы Богородска, Бора, Городца, Арзамаса, Дзержинска и Кстова поставили 55 аппаратов для вентиляции легких. В Выксунской ЦРБ установлен аппарат стоимостью более 4 млн руб. Также компания приобрела более миллиона единиц средств индивидуальной защиты для медицинского персонала центральных районных больниц Дивеева, Выксы, Павлова, Кулебак, Арзамаса, Бора, Кстова, Богородска и Пильны, а также девяти больниц Нижнего Новгорода.

ОМК также помогла капитально отремонтировать инфекционные отделения Кулебакской и Выксунской центральных районных больниц, дооборудовать их специальной медицинской техникой. Благодаря этому у жителей округов Выксы, Навашина, Кулебак и Вознесенского района с диагнозами коронавирусной инфекции, ОРВИ и внебольничной пневмонии есть

возможность получить квалифицированную помощь рядом с домом. Помощь продолжается.

А в период со 2 мая по 15 июня 2020 года, когда Выкса была закрыта на карантин, ОМК в партнерстве с фондом «ОМК-Участие» (создан в 2008 году по инициативе руководителей и сотрудников ОМК), местной администрацией, управлением соцзащиты населения, Выксунской епархией и федеральным волонтерским проектом ОНФ «Мы вместе» передала выксунцам 7,5 тыс. продуктовых наборов. Их получили одинокие пожилые и маломобильные люди, малообеспеченные и многодетные семьи, в том числе с детьми от 16 до 18 лет, а также люди, потерявшие работу и оставшиеся без источника дохода.

Развитие предпринимательства и НКО

Для поддержки особо уязвимых социальных групп ОМК на протяжении нескольких лет реализует в Нижегородской области программы развития предпринимательства поддержки НКО и корпоративного добровольчества. Партнерами ОМК в этих проектах выступают региональный минпромторг, Центр инноваций социальной сферы Нижегородской области и администрация Выксы.

В ОМК отмечают: вовлеченность выксунцев в социальные программы компании заметно выросла, особенно в год пандемии. Так, в 2020-м на грантовый конкурс «ОМК-Партнерство» было подано рекордное количество заявок — 70. Авторами проектов стали не только жители Выксы, но и близлежащих поселков, а также нижегородские НКО. В прошлом году поддержана 31 инициатива.

«Проекты стали более сложными, социально направленными, — говорит руководитель направления по корпоративной социальной от-

ветственности ОМК Ольга Миронова. — Также благодаря поддержке выксунские НКО стали привлекать больше средств в федеральных и региональных грантовых конкурсах. В прошлом году восемь проектов-победителей «ОМК-Партнерство» из Выксы и Нижнего Новгорода стали финалистами конкурса Фонда президентских грантов и привлекли более 19 млн руб.». Например, в Выксе Жанна Орлова, победившая в программе «Начни свое дело» с проектом центра ментальной арифметики, выиграла грант в региональном конкурсе по разработке сайтов для социальных предприятий «Социальный предприниматель 2.0». Теперь для ее школы разработают персональный сайт.

Еще одна программа ОМК — по развитию социального предпринимательства «Начни свое дело» — позволяет жителям малых городов заявить о собственных социальных идеях и получить методическую и финансовую поддержку на их реализацию. «Начни свое дело» состоит из образовательной программы, грантового конкурса и бизнес-акселератора. «Если в 2019 году в образовательной программе „Начни свое дело“ в Выксе мы обучили 76 человек, то в 2020 году — уже 110. Из них заявки на свой бизнес написали 45 человек. ОМК профинансировала 11 лучших инициатив. Это позволило людям стать самозанятыми, открыть свой бизнес или трудоустроить людей с инвалидностью. В 2020 году в Выксе создано 17 рабочих мест», — отмечает Ольга Миронова.

Поддержка людей с инвалидностью

Социальные проекты ОМК в Выксе дополняют системные благотворительные программы фонда «ОМК-Участие». Фонд не только оказывает материальную помощь, но и сфокусировано

работает на улучшение жизни взрослых и детей с инвалидностью, реализует культурные и образовательные проекты.

Процесс реального включения людей с инвалидностью в общественную жизнь Выксы фонд начал еще несколько лет назад. Пилотной площадкой для проекта «Выкса. Доступ есть» стал музей истории ВМЗ в доме-усадьбе Баташевых-Шепелевых. В нем создали инструменты, позволяющие адаптировать городские пространства и культурные мероприятия для людей с разными формами инвалидности. К 2020 году в разных музейных инклюзивных экскурсиях поучаствовали более 1 тыс. человек. В рамках проекта «Выкса. Доступ есть» уже разработаны 25 экскурсионных маршрутов, адаптированных для людей с инвалидностью, созданы инструменты доступности и соответствующая инфраструктура, готовы к приему гостей не только из Выксы. «Мы разработали специальный презентационный буклет и направили его в общества людей с инвалидностью в близлежащие регионы. К сожалению, пандемия заставила нас приостановить работу в этом направлении. Но как только ситуация изменится в лучшую сторону, мы готовы вернуться к этому вопросу», — комментирует директор фонда «ОМК-Участие» Юлия Мишина.

Из-за коронавирусных ограничений фонду удалось реализовать лишь часть из намеченных планов в области инклюзии. Но зато было время для осмысления результатов работы. «Мы провели исследование по восприятию инвалидности, — рассказывает Юлия Мишина. — Больше половины респондентов отметили позитивные изменения в жизни людей с инвалидностью после запуска инклюзивных проектов фонда и высказались о том, что появилось больше возможностей для общения, стало меньше предубеждений в отношении людей с инвалидностью. Они сами отметили, что стали чувствовать себя свободнее, из-за развития городской инфраструктуры им стало проще передвигаться по улицам города, возросла их активность в социально-культурных мероприятиях округа. Но потребность в расширении форм досуга все еще есть. Мы поняли, что хотим системных изменений в городе». Результаты социологического исследования легли в основу разработанной стратегии по развитию инклюзии в Выксе.

Весной 2020 года фонд запустил инклюзивную программу по трудоустройству людей с инвалидностью. «В городском округе Выкса живут более 1,5 тыс. человек с инвалидностью трудоспособного возраста, но работают сегодня менее четверти из них, — рассказывает директор фонда «ОМК-Участие». — При этом многие бы хотели трудиться и зарабатывать. К их числу также можно добавить сегодняшних подростков, которые в ближайшем будущем столкнутся с проблемой поиска работы. Фонд начал новую инклюзивную программу по поиску и созданию рабочих мест для людей с инвалидностью. Работаем с соискателями и с работодателями. В реализации проекта нам помогают представи-

тели региональных общественных организаций людей с инвалидностью, которые имеют опыт в социализации и трудоустройстве».

Из-за коронавирусных ограничений эта программа также не может пока заработать в полную силу. Но ее участниками уже стали 46 человек, четверо вышли на работу. Например, соискательница из Муромы стала юристом благотворительного фонда «Семьи СМА», участник из Выксы прошел трехмесячную стажировку в редакции газеты «Выксунский рабочий» и в декабре заключил трудовой договор, еще двое выксунцев теперь работают в Тинькофф-банке в должности младших специалистов сектора дистанционной обработки данных. Двое соискателей проекта заключили контракт на приобретение промышленной вышивальной машины с управлением соцзащиты Выксы и при поддержке фонда открыли студию машинной вышивки.

«Поддержка людям с инвалидностью нужна всегда, но особенно сейчас — в момент выхода из трудной экономической ситуации. Мы стараемся создать работающую модель трудоустройства для людей с инвалидностью. Рассчитываем, что она не просто приживется в Выксе, но ее можно будет тиражировать. В 2020 году много заявок поступило из других городов, поэтому приняли решение о расширении границ проекта. У нас уже есть участники из Навашина и Кулебак. Мы ждем новых заявок от соискателей и постараемся помочь каждому», — говорит Юлия Мишина.

Искусство для всех

Традиционный фестиваль «Арт-Овраг», который с 2011 года ОМК и «ОМК-Участие» ежегодно проводят в Выксе, в 2020 году из-за пандемии был перенесен. Вместо него фонд запустил временное медиа — ГУЛ («Город удивительных людей»). Проект, придуманный в самый разгар пандемии, наряду с гуманитарной помощью, которую фонд и компания оказывали в Выксе, имел четкую социальную задачу: по мере сил успокоить жителей города, дать им объективную информацию, поддерживать во время самоизоляции. К участию в создании медиа фонд привлекал и выксунцев. «Мы понимали, что проблемы, с которыми столкнулась Выкса в этой ситуации, актуальны для всей страны. Для зрителей и читателей ГУЛ стал источником полезных практик на время самоизоляции, своеобразным рупором провинциальных городов, вещающим из Выксы. ГУЛ помог многим россиянам справиться с личными, социальными и экономическими проблемами», — говорит директор фонда «ОМК-Участие» Юлия Мишина. Для этого фонд привлек медийных лиц, чтобы показать Выксу в более широком контексте.

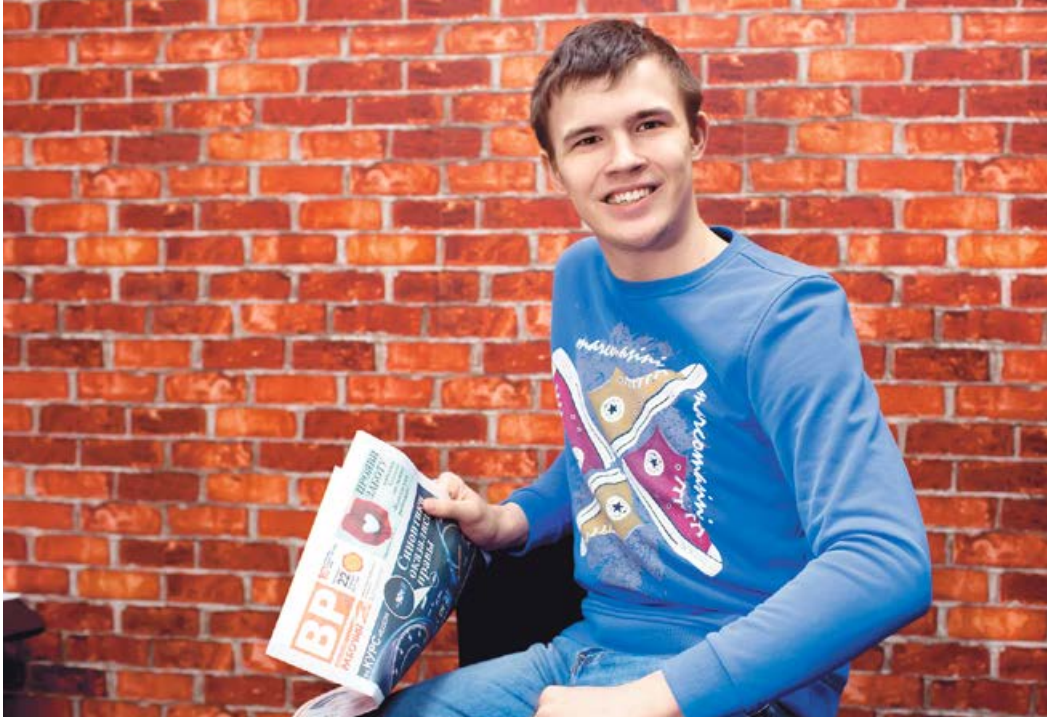
По словам Юлии Мишиной, результаты медиа весьма внушительные. Прямые трансляции ГУЛа в соцсетях посмотрели более 10 млн раз.

ГУЛ полностью оправдал и даже превзошел ожидания — его задачи расширились и масштабировались по ходу работы. В фонде отмечают, что всегда старались делать «Арт-Овраг» таким образом, чтобы как можно больше людей принимали в нем участие, вовлекались, проявляли активность. Поэтому за девять лет у горожан сформировались определенные ожидания от фестиваля: раз в год на несколько дней можно стать частью чего-то масштабного, веселого и яркого. Когда стало понятно, что фестиваль провести из-за пандемии не удастся, фонд доказал, что способен быстро и эффективно отреагировать, предложив достойную альтернативу. И ГУЛ частично дал такую возможность.

Юбилейный 10-й «Арт-Овраг» ОМК и «ОМК-Участие» рассчитывают провести в привычном формате городского фестиваля, максимально вовлечь в него горожан и городские пространства. Но многое будет зависеть от обстановки. «В нынешних условиях было бы опрометчиво планировать большие массовые мероприятия на несколько тысяч человек. Вместе с новой командой кураторов мы при планировании программы фестиваля исходим из новых требований, стараемся делать мероприятия более камерными, — говорит Юлия Мишина. — Планируем, что это будет важное событие в культурной жизни страны, с большим количеством новых имен участников и экспертов. Программу „Арт-Оврага“ мы объявим ближе к мероприятию, весной». Сейчас организаторы говорят, что в ней будут как традиционные для фестиваля направления, так и совершенно новые. Они уверены, что событие даст еще один толчок к развитию Выксы, так как все, что происходит на фестивале, не заканчивается с его завершением.

Комфортная городская среда

Несмотря на непростые условия 2020 года, в Выксе началось строительство индустриально-туристского парка «Баташев», инициатором и якорным инвестором которого выступает ОМК. Парк будет располагаться в центральной части Выксы, рядом с исторической застройкой и дамбой Верхнего пруда — гидротехническим сооружением XVIII века. Он вберет в себя все лучшее, что есть в городе: индустриальные объекты культурного наследия, 260-летнюю историческую перспективу территории, сохранившиеся объекты старинного мартеновского и чугунолитейного производств, которые станут экспонатами нового музейного комплекса мирового уровня. У гостей парка также будет возможность посетить действующее инновационное производство на ВМЗ и увидеть объекты современного искусства фестиваля «Арт-Овраг». Проект не имеет аналогов в России и призван стать главным в стране региональным центром сохранения индустриального наследия.



УЧАСТНИК ПРОГРАММЫ «ВЫКСА. РАБОТА ЕСТЬ» МИХАИЛ ЕРМАКОВ ПРОШЕЛ СТАЖИРОВКУ В РЕДАКЦИИ ГАЗЕТЫ «ВЫКСУНСКИЙ РАБОЧИЙ» И ЗАКЛЮЧИЛ ТРУДОВОЙ ДОГОВОР

В 2018-м и 2020 годах Выкса одержала две победы во Всероссийском конкурсе лучших проектов создания комфортной городской среды в малых городах и исторических поселениях. Летом на средства первого гранта была благоустроена центральная часть городского парка и часть набережной Верхневyksунского пруда. На средства второго гранта начато благоустройство территории будущего парка «Баташев». Парк прилегает к набережной, и весной этого года два общественных пространства объединятся в одно целое.

В ОМК рассказали, что в парке уже началось строительство трехэтажного здания новой трехзвездочной гостиницы. В ней будет 48 номеров и кафе. Закончен фундамент и возводится каркас здания. В настоящее время идет проектирование детского образовательного центра и готовятся документы для государственной экспертизы проекта. Также параллельно идет разработка концепции и дизайн-проекта нового музейного комплекса.

Следует отметить, что ОМК внимательно относится к тем объектам культурного наследия, которые располагаются на территории парка и рядом с ним. В тесном взаимодействии с Министерством культуры России и управлением государственной охраны объектов культурного наследия Нижегородской области компания прорабатывает вопросы современного приспособления объектов культурного наследия в будущем индустриально-туристском парке «Баташев» в соответствии с утвержденной единой зоной охраны объектов культурного наследия Выксы. После проведения комплекса реставрационных работ они получат новую жизнь и будут открыты для всех посетителей на территории парка.

Забота о детях

В 2021 году фонд «ОМК-Участие» вместе с городской администрацией начал внедрять в Выксе проект «Учебный день в музее». Это городской образовательный проект департамента культуры и департамента образования и науки Москвы, который работает в столице с 2017 года, в нем участвуют более 300 столичных школ. Фонд реализует его в партнерстве с государственным музеем «Царицыно» и рассчитывает, что учебный процесс в выксунских школах станет более увлекательным и познавательным, повысится качество образования.

Еще один проект фонда призван помочь в решении такой проблемы, как социальное сиротство. «Социальное сиротство — это когда дети остаются одни потому, что их мамы и папы оказываются лишенными родительских прав. Мы понимаем, что во многом это происходит от несовершенства систем поддержки семей и детей в трудной

жизненной ситуации, нехватки компетентных и уверенных в своих силах специалистов соцзащиты», — рассказывает Юлия Мишина. Вместе с некоммерческой организацией из Санкт-Петербурга «Партнерство каждому ребенку» фонд провел анализ ситуации по социальной политике в Выксе и представил в управление соцзащиты округа рекомендации по развитию поддерживающих социальных услуг для детей и семей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации и социально опасном положении. В январе стартовало обучение специалистов социальных служб города технологиям работы по сопровождению семей в кризис. В фонде рассчитывают, что программа поможет слушателям научиться выстраивать конструктивные отношения с членами семей, организовывать эффективное взаимодействие и мотивировать их на изменение семейной ситуации. В планах 2021 года — обучение и по другим темам.

Сила — в партнерстве

Текущий кризис обнажил ряд социальных проблем. Но компании удалось справиться с ними потому, что у нее есть налаженные связи с социальными партнерами: с администрациями, федеральными проектами, с местными сообществами. А фонд «ОМК-Участие» быстро смог привлечь пожертвования и распределить эти средства на покупку продуктов и другие важные вещи.

«2020 год ярко продемонстрировал, что гражданская взаимопомощь и частные социальные инициативы имеют большое значение во время пандемии. Социальное партнерство оказалось эффективным в вопросах гуманитарной поддержки», — говорит президент ОМК Наталья Еремينا. — Почему у нас получилось? Оказалось, что самое важное мы сделали еще до пандемии: мы установили связь с социальными партнерами». В компании подчеркивают, что видят высокую активность НКО и волонтеров, а также людей, решивших обучиться социальному предпринимательству, открыть свое дело. ОМК отмечает и высокую партнерскую активность местных администраций, которые софинансируют, изыскивают средства для поддержки социальных предпринимателей.

Со своей стороны компания готова масштабировать свои инициативы, особенно сейчас, когда последствия кризиса становятся ощутимее и помощь будет нужна как никогда раньше. Так, ОМК приняла решение о расширении грантового конкурса «ОМК-Партнерство», который пройдет теперь уже в 27 регионах России, где расположены предприятия компании, в том числе в Выксе. Также компания вдвое увеличивает финансирование социальных инициатив программы. Приоритетным направлением седьмого грантового конкурса ОМК выбрала социальное волонтерство.



ПОБЕДИТЕЛЬ ПРОГРАММЫ «НАЧНИ СВОЕ ДЕЛО» ЗАПУСТИЛ В ВЫКСЕ ПРОИЗВОДСТВО ЭКОЛОГИЧНЫХ СУМОК-ШОППЕРОВ

«СТОЛЬ СЕРЬЕЗНОГО ПАДЕНИЯ МОЖНО БЫЛО ИЗБЕЖАТЬ»

СНИЖЕНИЕ ИНДЕКСА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ДО 93,4% ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА ОКАЗАЛОСЬ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ЗАМЕТНЫХ В ПРИВОЛЖСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР НИЖЕГОРОДСКОЙ АССОЦИАЦИИ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ВАЛЕРИЙ ЦЫБАНЕВ РАССКАЗАЛ «GUIDE. ИТОГИ ГОДА», ЧТО НА ЭТО ПОВЛИЯЛО.



МИХАИЛ СОЛТУНН

GUIDE: Насколько ожидаемыми стали результаты работы промышленности по итогам года?

ВАЛЕРИЙ ЦЫБАНЕВ: В течение последних лет промышленность Нижегородской области развивалась динамично, промышленное производство росло ежегодно. И первый квартал 2020 года не был исключением, рост составил 4,7 %, все планы были настроены на реализацию привычного нам темпа роста.

Но все, что произошло в промышленном секторе начиная со второго квартала, было аномальным. Предположить в начале 2020 года, что придется распускать персонал предприятий по домам и выстраивать его работу по новым схемам, было просто невозможно.

В апреле ИПП в целом по экономике Нижегородской области составлял 75%, а в обрабатывающих производствах чуть более 72% от уровня апреля предыдущего года. Это практически был обвал промышленности.

До июля у нас шло снижение темпов. В июле мы приросли на 0,1%, в августе на 1,3%, в сентябре на 0,4%. И тогда не было видно предпосылок к тому, чтобы в последнем квартале мы могли наращивать ежемесячно более трех процентов, чтобы приблизиться к заветным 100%. Потому уже в сентябре было понятно, что при сохранении таких темпов нам к концу года по ИПП не выйти на уровень выше 95%.

К тому же как раз в сентябре — октябре пошел резкий рост внутренних цен на металл, что еще больше затруднило нашей промышленности, где очень существенна доля предприятий обработки и металлоемкого производства, задачу наращивания объемов.

Можно ли было сработать более эффективно? Полагаем, что возможно. И мы, к примеру, предлагали федеральному правительству ряд мер по стимулированию спроса на продукцию наших металлургических предприятий, в частности, на трубы ВМЗ; на автомобили группы ГАЗ, а в этом сег-

менте, дающем около 15% объема производства, у нас очень существенный спад: по году он составил около 13%, а за полугодие более 20%. Но эти меры для автозавода частично реализовались только в декабре, и если посмотреть на ИПП декабря в автомобилестроении, то там у нас рост почти в 25%. Металлургическое производство, еще одна опорная для региона отрасль, в декабре также показало рост на 3,4%, тогда как по итогам шести месяцев спад был более 15%.

Так что при хорошей координации усилий всех — промышленников, региональной и федеральной властей — у нас была бы возможность сохранить существенно лучшую картину промышленного производства.

Г: В прошлом году Нижегородская ассоциация промышленников и предпринимателей неоднократно направляла на региональный и федеральный уровень свои предложения по поддержке бизнеса. Как вы оцениваете реакцию на эти обращения властей?

В.Ц.: Алгоритм действий в новых условиях был выработан на совещании у вице-губернатора Е. Б. Любина с нашим участием в тот же день, когда президент подписал указ № 206 об ограничениях, связанных с новой коронавирусной инфекцией, — 26 марта 2020 года. Затем уже 8 апреля по инициативе предприятий оборонно-промышленного комплекса мы провели заочное заседание совета НАПП и направили предложения в адрес губернатора и президента РСПП по сохранению финансирования и кредитования предприятий ОПК, увеличению авансирования по гособоронзаказу до 80%, по снижению карательных мер в случае с задержкой исполнения гособоронзаказа. Меры, принятые в отношении оборонных предприятий правительством РФ в дальнейшем, в том числе с учетом и наших предложений, позволили предприятиям ОПК, хотя и с большим напряжением, справиться с гособоронзаказом и сохранить объемы производства и численность работающих.

В апреле мы практически ежедневно проводили мониторинг по телефонной связи с руководителями предприятий. Стало ясно, что идет резкое снижение объемов, рвутся кооперационные цепочки, растут неплатежи, падает спрос и без дополнительных мер поддержки бизнеса не обойтись. Поэтому 28 апреля на заочном заседании совета ассоциации мы такие меры выработали, направили их в РСПП и региональным властям, которые транслировали их правительству РФ и Минпромторгу страны.

Надо сказать, что правительство РФ в этой части недостаточно прислушалось к нашей позиции, и многие наши предложения по поддержке бизнеса (а вместе с нами и предложения ТПП, «Деловой России», «Опоры России»), к сожалению, не были реализованы. В частности, еще в начале лета мы подавали в правительство РФ документы на включение в список системообразующих 37 нижегородских предприятий, которые отвечали всем обозначенным критериям, а также о включении ряда нижегородских

предприятий в перечень отраслей промышленности, которым оказывалась адресная поддержка. Но, увы, лишь нескольким предприятиям из нашего списка была оказана помощь. Случись иначе, я уверен, нам удалось бы избежать столь серьезного падения объемов производства обрабатывающих производств, а оно у нас из пятерки ведущих регионов ПФО оказалось одним из наибольших. И в целом падение ИПП региона оказалось существенно больше, чем в среднем по ПФО и России.

Еще один нерешенный вопрос — создание координационного совета при губернаторе. В предыдущие кризисные годы это был оперативный штаб, где на высоком компетентном уровне, с участием руководителей предприятий и профильных министров, анализировались проблемы и определялись пути их решения. В этот раз в апреле мы также направили губернатору Г. С. Никитину наши предложения по созданию под его патронажем подобно координационного совета. И вроде наше предложение было воспринято положительно, но до сего дня данный совет ни разу не собирался. А он, мы уверены, помог бы найти эффективные пути решения стоящих перед промышленниками проблем.

Г: Как, по вашей оценке, с вызовами пандемии справились нижегородские оборонные предприятия?

В.Ц.: Среди членов ассоциации более 40 предприятий ОПК, их доля в объеме промышленного производства Нижегородской области составляет около 20%. Здесь положение дел было более или менее благополучно. Снижение объемов производства, конечно, было, но не критично. Были опасения, что в связи с остановкой производства в апреле и срывом поставок от комплектаторов могут быть сдвинуты сроки исполнения гособоронзаказа. Также были проблемы по несвоевременной оплате со стороны заказчиков и недостаточности авансирования. К декабрю компаниям удалось наверстать падение производства, сложившееся во время простоя в нерабочие дни весной. Однако для этого предприятия работали практически без выходных и с удлинненными сменами. Особенно это было заметно в октябре и ноябре. Но в целом на предприятиях оборонного комплекса все складывается успешно, здесь минимальное снижение спроса, государство платит компаниям за выполненный заказ.

Г: А обрабатывающие производства?

В.Ц.: Здесь ситуация была гораздо хуже в связи с тем, что резко упал спрос на продукцию. Объемы в апреле-мае снизились от 40% до 70%. Предприятия работали в «рваном режиме» на укороченной неделе, с перерывами на вынужденные отпуска, сохраняя списочную численность. Кроме того, люди, находящиеся в группе риска по коронавирусу, а это от 10% до 20% работников, не принимали участия в производственном процессе, но предприятия вынуждены были платить им зарплату, что увеличивало издержки.

На Горьковский автомобильный завод до начала июня поступил заказ всего на 470 «Газелей» скорой помощи (это практически суточный темп), не заказывались обещанные школьные автобусы, не был увеличен заказ на городские автобусы. А на свободном рынке не было мероприятий, которые бы стимулировали закупки «Газелей» малым бизнесом, да и сам малый бизнес находился в простое.

На снижение объемов производства Выксунского металлургического завода повлияло то, что госкорпорация РЖД сократила закупки железнодорожных колес вдвое, а также упал спрос на трубы большого диаметра со стороны «Транснефти», хотя было обращение президента РФ В. В. Путина к госкорпорациям о том, чтобы не снижать закупки. Таких негативных примеров было много у наших предприятий, работающих с другими госкорпорациями.

Здесь определяющую роль должна была бы сыграть государственная поддержка по загрузке заказами, как это происходило в предыдущие кризисные годы (2008, 2014). К сожалению, несмотря на декларации со стороны правительства РФ, этого не происходило.

Г: Как справился малый и средний бизнес?

В.Ц.: Предприятий с численностью работников от 100 до 400 человек, не являющихся системообразующими, в ассоциации около 200 с общей численностью около 50 тыс. человек. Эти предприятия имели самые большие риски, вплоть до закрытия.

В связи с остановкой работы оптовой и розничной торговли и сферы услуг, снижением закупок со стороны крупных предприятий за два месяца (апрель — май) производство продукции многих предприятий упало более чем на 50%, а оборотные средства были вымыты почти полностью. Обязательства по сохранению численности и выплате заработной платы по состоянию на май ими выполнялись, но ресурсы были на исходе. Накапливались долги по налогам, сборам и страховым взносам, оплате услуг ЖКХ, электроэнергии, материалов и сырья.

Все меры поддержки, о которых говорилось тогда всюду, на эти предприятия не распространялись, никаких кредитов под 2% или 12300 руб. на человека для сохранения рабочих мест им не полагалось. Как справились? Региональным правительством был разработан ряд мер поддержки, позволивший сохранить предприятия, за что наши промышленники благодарны профильному нижегородскому министерству.

Хочу отметить, что, несмотря на существующие проблемы, на наших предприятиях все равно стараются сохранить персонал. Судя по отчетам Нижегородстата, за год численность работающих на крупных предприятиях даже увеличилась более чем на 7000 человек. Промышленники надеются на то, что спрос восстановится и загрузка производства вырастет.

Подготовил Роман Рыскаль

«МЫ ДОСТОЙНО ПРОШЛИ ПРОВЕРКУ НА ПРОЧНОСТЬ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ЛУКОЙЛ-НИЖЕГОРОДНЕФТЕОРГСИНТЕЗ» АНДРЕЙ БОГДАНОВ —
ОБ ИТОГАХ 2020 ГОДА

ПРОШЕДШИЙ ГОД ВЫДАЛСЯ СЛОЖНЫМ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. НО «ЛУКОЙЛ-НИЖЕГОРОДНЕФТЕОРГСИНТЕЗ» СПРАВИЛСЯ С ПОСТАВЛЕННЫМИ ЗАДАЧАМИ, ПРОДОЛЖИВ РЕАЛИЗАЦИЮ КРУПНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ МОДЕРНИЗАЦИИ.

— Андрей Юрьевич, 2020 год, пожалуй, можно считать шоковым для нефтяного сектора. Снижение добычи и переработки, экономическая турбулентность, падение спроса... Как пережили коронакризис и какие сделали выводы?

— Действительно, в начале года никто из нас не мог представить, что коллектив и руководство предприятия ждет настоящее испытание. Этот год разрушил все стереотипы. Принять это довольно трудно, но весьма полезно в плане развития. Мы достойно прошли проверку на прочность, и в этом заслуга каждого сотрудника «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез», работников сервисных и подрядных организаций. Конечно, нам пришлось несколько скорректировать планы по независящим от нас причинам, как и многое в нашей жизни. Мы приложили немалые усилия, чтобы выполнить все намеченные планы. Удалось почти все. Пандемия несколько задержала ввод комплекса переработки нефтяных остатков — значительный объем строительства по этому проекту планировалось завершить к концу года и постепенно приступить к пуско-наладочным работам. Немного сместились сроки проекта «Установка изомеризации ПЕНЕКС»: опять же, ситуация с коронавирусом не могла не повлиять на мобилизацию персонала. Тем не менее новые технологические объекты постепенно приобретают законченные очертания.

Несмотря на сложности, мы успешно провели кампанию капитального ремонта нескольких действующих заводских установок. Изначально работы планировалось провести в апреле-мае, но пандемия вынудила нас пересмотреть сроки и провести ремонты в два этапа. Коллектив предприятия успешно выполнил свои обязательства, после капитального обновления установки вышли на плановый режим. Продолжились программы и по улучшению экологической обстановки с реконструкцией очистных сооружений, которая завершится в 2021 году и позволит повысить качество очистки стоков.

Ощутимые результаты принесли стартовавшие в начале года проекты «Прорыв» и «Энергопрорыв» по повышению эффективности работы и экономии. К ним подключились наши лучшие умы — руководители производств, технологи, специалисты профильных отделов: внести свой вклад в процесс мог каждый. Я благодарен всем причастным к этой напряженной работе за их добросовестный труд.

— **Наработанный опыт нашел применение?**

— В современных реалиях мы переосмыслили множество привычных вещей. Преодолеть все трудности помог системный подход в управлении производством, выработка решений и постановке задач. Мы оперативно отреагировали на форс-мажорные обстоятельства и выстроили эффективную проектную работу нашей команды. Быстро привыкли к строгой дисциплине сами и приучили к новым мерам безопасности как работников предприятия,



так и подрядчиков. Еще с началом пандемии мы оперативно разработали план по предотвращению распространения коронавируса, часть персонала перевели на удаленный режим работы. Сейчас все совещания проводим в режиме онлайн и обязательно контролируем соблюдение масочного режима. Кроме того, теперь мы готовы провести кампанию по вакцинации от коронавирусной инфекции, аналогичную осенней кампании против гриппа. Препятствия лишь способствовали нашему развитию: 2020 год научил нас преодолевать трудности и идти к намеченной цели, используя имеющийся опыт.

— **Вопреки пандемии ООО «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» продолжает реализовывать благотворительную программу. Что было сделано в этом направлении?**

— Благотворительная деятельность — неотъемлемая часть деятельности Компании «ЛУКОЙЛ» и ее культуры. Ежегодно мы увеличиваем инвестиции в спонсорскую помощь: для Компании это важный вклад в развитие Нижегородской области в целом и Кстовского района в частности. Несмотря на то, что прошедший год стал особенным, мы продолжали развивать данное направление. Реагировали на все изменения. Понимая огромную нагрузку на героев нашего времени — врачей, Компания организовала бесплатную заправку вне очереди всех автомобилей скорой помощи Нижегородской области на наших АЗС в период первой волны коронавируса. Поддержали больницы и волонтерские организации в борьбе с COVID-19, участвовали в благотворительной акции «Всем Нижним». Помогли администрации Кстовского района приобрести рециркуляторы для школ. Продолжаем поддерживать детские сады и школы Кстовского района и дру-

гие бюджетные организации, объединения ветеранов, культурные и спортивные учреждения. В частности, Компания полностью отремонтировала помещение спальной для воспитанников приюта «Алый парус», приобрела мебель, спортивное и музыкальное оборудование. Личные просьбы о помощи также не остаются без внимания: подобная работа, конечно, не так заметна на фоне крупных проектов, но не менее важна.

Пожалуй, одним из крупнейших проектов ПАО «ЛУКОЙЛ» в прошедшем году можно назвать строительство детской интерактивной площадки «Нефтеград» в Кстовском парке «Юбилейный». Ее аналог существует на ВДНХ в Москве и еще восьми городах России. Удобная, современная и безопасная площадка понравилась детям и родителям.

Наш город мы стараемся сделать ярким, красивым и удобным для жителей. В этом нам помогает еще одно крупное и значимое мероприятие: традиционный Конкурс социальных и культурных проектов. В 2020 году в нем победил 51 проект. А это значит, что еще более 50 инициатив некоммерческого сектора региона будет поддержано Компанией и реализовано.

Вместе мы способны изменить нашу жизнь к лучшему. Не стоит забывать, что прошедший год был ознаменован 75-летием Победы. К сожалению, из-за пандемии не удалось провести масштабные мероприятия, однако ветераны не остались без поздравлений и подарков. Компания полностью реконструировала стелу «Вечный огонь» в Кстове: для всех это символ и дань памяти павшим, благодарность героическому подвигу участников Великой Отечественной войны.

— **Какие задачи стоят перед Компанией в 2021 году?**

— Наступивший год будет особенным для Компании: мы отмечаем 30-летие ПАО «ЛУКОЙЛ». Президент Компании Вагит Юсуфович Алекперов акцентировал внимание на том, что кризис обнажил резервы для повышения эффективности. ЛУКОЙЛу удалось сохранить инвестиции во все ключевые проекты. К юбилейной дате Компания подходит с оптимизмом и уверенностью в будущем.

Ну, а главное для нашего предприятия — завершить строительство новых установок, запуск в эксплуатацию которых позволит повысить октановый фонд, увеличить выпуск автомобильных бензинов высокого класса и глубину переработки нефти до 95,5%. Также нас ожидает строительство комплекса по производству полипропилена и реконструкция битумного производства с блоком полимерно-битумных вяжущих. Эти модернизационные изменения позволят «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» укрепить свои позиции в лидерском пуле крупных российских промышленных нефтеперерабатывающих предприятий.

Еще одна важная задача — совершенствование надежности нашего действующего оборудования. Для такого крупного производственного объекта, как нефтеперерабатывающий завод, эффективность в первую очередь зависит от бесперебойной работы оборудования. Кроме того, это еще и вопрос безопасности, позволяющий избежать аварий и непредвиденных ситуаций.

В 2021 году мы продолжим реализацию благотворительной программы, будем помогать учреждениям культуры, образования и спорта, в том числе и в рамках Конкурса социальных и культурных проектов.

— **Лично Вы что ждете от наступившего года?**

— Как и каждый человек, жду стабильности в существующей обстановке, хотел бы реализовать все намеченные планы вместе со своей командой работников предприятия.

Верю, что только вместе мы профессионально и плодотворно достигнем всех поставленных целей, преодолеем с достоинством все трудности.

НАСТУПИВШИЙ ГОД БУДЕТ ОСОБЕННЫМ ДЛЯ КОМПАНИИ: МЫ ОТМЕЧАЕМ 30-ЛЕТИЕ ПАО «ЛУКОЙЛ». К ЭТОЙ ДАТЕ МЫ ПОДОШЛИ С ХОРОШИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ. МЫ СОХРАНИЛИ ИНВЕСТИЦИИ ВО ВСЕ КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ. ГЛАВНОЕ ДЛЯ НАС — ЗАВЕРШИТЬ СТРОИТЕЛЬСТВО НОВЫХ УСТАНОВОК И УВЕЛИЧИТЬ ВЫПУСК АВТОМОБИЛЬНЫХ БЕНЗИНОВ ВЫСОКОГО КЛАССА.

ДОМ РАБОТЕ НЕ ПОМЕХА

для работающих людей новая реальность пандемии COVID-19 выразилась прежде всего в возможности работать из дома: по оценкам экспертов, на удаленную работу перешли 58% жителей Нижегородской области, и многие компании планируют сохранить такой режим для офисного персонала. на этом фоне ритейлеры отмечают рост объемов продаж компьютерной техники, а мобильные операторы говорят об увеличении трафика в сетях и спроса на продукты для организации удаленных офисов.

ТАТЬЯНА САЛАХЕТДИНОВА, АЛЕКСАНДРА ВИКУЛОВА



ПО ОЦЕНКАМ ОБЛАСТНОГО МИНИСТЕРСТВА ИНФОРМТЕХНОЛОГИЙ, НА УДАЛЕННУЮ РАБОТУ ПЕРЕШЛИ 60 ТЫС. НИЖЕГОРОДЦЕВ

КРИСТИНА ВЕЧЕНЕВА

По подсчетам портала hh.ru, на удаленную работу из-за пандемии COVID-19 в 2020 году перешли 58% трудоустроенных жителей Нижегородской области, чаще всего это представители ИТ-профессий, искусства, медиа, маркетинга, науки и образования. 30% продолжили трудиться как обычно, так как их работа не может выполняться дистанционно, а еще 12% не перешли на «удаленку», хотя вполне могли справиться со своими обязанностями и из дома. «Пандемия показала, что прогресс может быть быстрым. Многие компании признавались, что считали для себя перевод сотрудников на „удаленку“ чем-то совершенно невозможным. На деле это оказалось совсем не так. Более того, многим удалось сделать это в кратчайшие сроки, хотя, конечно, без сложностей и финансовых затрат не обошлось», — комментирует Анна Буслова, руководитель пресс-службы hh.ru по Поволжью. Она добавляет, что возросла значимость диджитал-инструментов, автоматизации процессов: «Некоторые компании столкнулись с трудностями по налаживанию взаимосвязей и переводу сотрудников в рабоче-домашний режим: это обеспечение безопасного доступа к ИТ-инфраструктуре компании и, например, удаленный контроль работы и взаимодействие с сотрудниками».

Например, на Выксунском металлургическом заводе во время локдауна более 80% административного персонала были переведены на удаленный режим. Пока большинство из них продолжают трудиться из дома — это около 14% всего персонала ВМЗ, отдельные сотрудники работают по гибриднему графику «дом/офис». «Для эффективной работы все сотрудники, работающие из дома, обеспечены доступом к рабочим компьютерам через удаленное подключение. У кого была необходимость, рабочие компьютеры

перевезены домой. ИТ-служба компании оперативно обеспечила удаленное подключение сотрудников ко всем системам, созданы специальные платформы для проведения видеоконференций, совещаний», — пояснили в компании. Возвращать административный персонал в офис ВМЗ планирует весной: до конца марта 2021 года будут определены графики для всех офисных подразделений предприятия, а в течение апреля будут проводиться технические и организационные работы для подготовки к выходу.

В нижегородском офисе банка «Открытие» в начале пандемии на удаленную работу перешли две трети из 400 сотрудников. Банку пришлось закупить крупную партию ноутбуков, а по мере возвращения сотрудников в офис оснастить их масками, а все помещения — санитайзерами и рециркуляторами, рассказал управляющий Приволжским филиалом «Открытия» Владимир Рогозин. «Я совмещал работу в офисе и удаленно, купил подставку для ноутбука и работал дома, стоя: во-первых, так быстрее — не отвлекаешься, во-вторых, я просто больше двигался и не набрал лишние килограммы. В итоге свое рабочее место в офисе я оснастил такой же подставкой и теперь часть дня работаю стоя», — рассказал господин Рогозин. Сейчас сотрудники «Открытия» в Нижнем и Нижегородской области преимущественно работают в офисе. Порядка 34% сотрудников, непосредственно не участвующих в процессе обслуживания клиентов, чередуют работу в офисе и удаленную работу в соответствии с графиком.

Новый формат работы, очевидно, сохраняется во многих компаниях и после снятия ограничений. Один из признаков этого — растущее количество вакансий, предполагающих работу удаленно. Так, по данным hh.ru, если в 2019 году в Ниже-

городской области было открыто 3798 вакансий, то в 2020 году таких предложений было уже больше 5787. По мнению Анны Бусловой, вероятно, дальше мы увидим активное развитие гибридного формата: когда несколько дней сотрудник работает из офиса, несколько дней — удаленно: «Работодатели уже стали придерживаться более „гибких“ убеждений. Например, в этом году увеличился список компаний, которые позволяют работать по плавающему графику, например не с 9, а с 11 часов утра».

ТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИЯ ОНЛАЙНА

Переход на удаленную работу сказался на результатах продаж компьютерной техники. По словам директора розничной сети «Ситилинк» Александра Лозовского, в 2020 году объем продаж юрлицам в Нижегородской области в денежном выражении вырос на 25% по сравнению с 2019 годом. В «Ситилинке» отмечают, что на пике пандемии на рынке даже наблюдался дефицит офисной и компьютерной техники: компании активно приобретали своим сотрудникам компьютеры и комплектующие, смартфоны и оборудование для онлайн-трансляций. В результате, с учетом продаж физлицам, Нижний Новгород занял третье место в ТОПе городов-миллионников по продажам в сети «Ситилинка», уступив только Москве и Санкт-Петербургу.

Выросли объемы продаж услуг для корпоративных клиентов и у операторов сотовой связи, отмечает коммерческий директор макрорегиона «Волга» Tele2 Алексей Сидоров. Так, у Tele2 в Нижегородской области количество бизнес-клиентов в 2020 году увеличилось на 17%, треть из них составил средний бизнес, выручка в B2B-сегменте выросла на 18%. Оператор отмечает, что рост онлайн-коммерции привел к трансформации традиционного рынка товаров и услуг. Весной у Tele2 существенно выросло потребление data-трафика, возник дополнительный спрос на технические решения для удаленной работы: «Половина корпоративных клиентов перешла на общение в мессенджерах, а видеоконференции стали весомой частью рабочего дня. В результате на 40% выросли продажи единого тарифного плана для компаний с фиксированным объемом минут и интернет-трафика, который распределяется между сотрудниками в зависимости от потребностей».

Осенью 2020 года оператор заметил, что компании стали уделять внимание более точному поиску клиентов и вести детальную оценку эффективности каналов продвижения. «Предприниматели руководствовались принципом „меньше, но лучше“, отказывались от тотальной рассылки сообщений и охватных каналов продвижения, тщательно подбирали целевую аудиторию. В этой связи на 15% вырос спрос на комплекс услуг: корпоративная АТС и SMS-таргет, которые помогают настроить канал коммуникации с действующими и потенциальными клиентами», — сообщили в Tele2.

На 36% за год увеличилась база клиентов Tele2 в M2M-сегменте (Machine-to-Machine, межмашинное взаимодействие), эта технология позволяет управ-

лять удаленными устройствами и аккумулировать информацию по 20 параметрам в режиме реального времени без участия человека. «Среди крупных федеральных заказчиков растет спрос на специализированные комплексы или M2M-платформы, позволяющие в реальном времени управлять десятками тысяч SIM-карт, отслеживать местоположение устройств M2M, изменять настройки и встраивать данные системы управления в существующие информационные платформы», — рассказали в компании.

У «Мегафона» в Нижегородской области объем потребления услуг корпоративной связи (интернет, IP-телефония, общие номера, виртуальные городские номера) за 2020 года в целом вырос более чем на 15%. При этом весной клиенты отказывались от фиксированных каналов связи, а основное влияние пандемии на бизнес телеком-отрасли пришлось на второй квартал 2020 года. «Абоненты и корпоративные клиенты, особенно в сегменте малого и среднего бизнеса, снижали активность и сокращали затраты, в том числе на связь. Чтобы поддержать абонентов в период самоизоляции, „МегаФон“ на протяжении длительного периода предоставлял ряд актуальных услуг бесплатно, что также отразилось на доходах оператора. Но к лету предприятия адаптировались к новым условиям работы, и все каналы были возобновлены либо компенсированы новыми подключениями. Третий квартал показал рост выручки благодаря повышению доходов от передачи данных и цифровых услуг», — рассказали в компании. В итоге за год количество корпоративных клиентов «Мегафона» в Нижегородской области выросло на четверть, и основной прирост показал именно малый и средний бизнес, а также госсектор.

Переводя сотрудников на дистанционный формат, предприятия создавали удаленные рабочие места, что повысило спрос на мобильную передачу данных. Первыми по росту спроса у «Мегафона» стали продукты для организации удаленной работы офиса. Наибольший рост продемонстрировали сервисы для проведения онлайн-конференций и вебинаров, в три раза увеличился спрос на решения CDN (content delivery network, серверы и программное обеспечение, которое оптимизирует доставку данных), более популярной стала защита от DDoS-атак (сетевых атак, направленных на перегрузку веб-сайта или сетевой инфраструктуры). Потребность в организации удаленных рабочих мест также стала причиной трехкратного роста спроса на облачные сервисы в 2020 году.

В «Мегафоне» считают, что масштабного возврата к офлайну после окончания пандемии не будет, поскольку она ускорила глобальную цифровизацию: «Спрос на традиционные услуги со стороны потребителей Нижегородской области останется на уровне 2020 года. Мы ожидаем, что основной рост покажут цифровые решения. В Нижегородской области заметен высокий спрос на сервисы видеоаналитики, технологии BigData, облачные решения и интеллектуальную обработку вызовов». ■

«У НАС АМБИЦИОЗНЫЕ ПЛАНЫ, И ЕСТЬ ВСЕ ДЛЯ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ»

В 2020 ГОДУ, НЕСМОТРЯ НА СЛОЖНУЮ ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКУЮ И ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ В СТРАНЕ, ПАО «НИТЕЛ» ВЫПОЛНИЛО ТРЕХЛЕТНЮЮ ПРОГРАММУ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА, ЗАКЛЮЧИЛО ВОСЕМЬ НОВЫХ ГОСКОНТРАКТОВ, УВЕЛИЧИЛО ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА, ПОЛНОСТЬЮ РЕАЛИЗОВАЛО ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПЛАНЫ И ПОВЫСИЛО ЗАРПЛАТУ СОТРУДНИКАМ. КАКИЕ НОВЫЕ ЗАДАЧИ СТАВИТ ПЕРЕД СОБОЙ ЗАВОД, РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПАО «НИТЕЛ» СЕРГЕЙ САМОЙЛОВ.



— Сергей Борисович, в начале февраля в Индии прошла международная авиационно-космическая выставка Aerial India 2021, на которой Россия представила более 200 образцов военной техники и оружия. Какой продукцией был представлен на выставке НИТЕЛ?

— АО «Рособоронэкспорт» впервые за рубежом представило нашу радиолокационную станцию (РЛС) П-18-2 «Прима» — результат совместной работы НИТЕЛа и ПАО «НПО «Алмаз». Это высококомбинированная РЛС, выполненная на современной элементной базе. Станция предназначена для обнаружения, сопровождения, измерения координат и определения государственной принадлежности воздушных объектов. РЛС «Прима» работает в метровом диапазоне волн, который позволяет видеть воздушные объекты, выполненные по технологии Stealth (технологии снижения заметности боевых машин в радиолокационном, инфракрасном и других областях спектра обнаружения за счет специальной геометрической формы и использования радиопоглощающих материалов и покрытий). Пределы работы РЛС «Прима» по дальности составляют 400 км и по углу места — 45 градусов. Минимальная дальность обнаружения составляет 500 м.

— Чем принципиально отличается РЛС «Прима» от других станций, выпускаемых НИТЕЛом?

— Если говорить о самом существенном, главные преимущества «Примы» в том, что она высококомбинирована, компактна и недорога для РЛС такого класса. Принципиальным отличием является то, что на «Приме» впервые реализована система автоматического свертывания (развертывания) изделия, что позволяет подготовить РЛС к работе за пять минут. Она укомплектована системами автоматического ориентирования РЛС, обладает секторным режимом обзора пространства и двухчастотным режимом зондирования, обеспечивающим уверенное сопровождение целей в условиях сложной помеховой обстановки. Станция сопряжена с современными цифровыми автоматизиро-

ванными системами, в том числе по радиоканалу. Кроме того, она способна обнаруживать и автоматически сопровождать малоскоростные и малозаметные воздушные объекты на фоне отражений от местных предметов и метеорообразований.

— Как часто НИТЕЛ участвует в зарубежных выставках? Насколько это продуктивно?

— Наша продукция регулярно представляется за рубежом. В 2020 году, из-за пандемии коронавируса запланированные выставки не состоялись. Но уже в конце прошлого года «Рособоронэкспорт» начал активно рекламировать нашу РЛС «Прима». Для заинтересованных были сформированы коммерческие предложения. «Прима» уже побывала в Индии, а с 21 по 25 февраля пройдет крупная выставка в Абу-Даби, где также будет представлена наша продукция. В России планируется провести международные выставки «Армия» и «Макс», на которые мы уже официально приглашены. На них приезжает много иностранных представителей и ПАО «НИТЕЛ» будет полезно принять в них участие.

— Есть ли у зарубежных партнеров интерес к продукции ПАО «НИТЕЛ»?

— НИТЕЛ имеет хорошую репутацию у иностранных заказчиков и давно поставляет продукцию за рубеж. Наши РЛС традиционно отличаются высоким качеством, поэтому обращения заказчиков в гарантийные и постгарантийные сроки крайне редки и связаны с мелким ремонтом или с просьбами поставить дополнительные комплекты запасного имущества (ЗИП).

— Какова доля экспортных заказов в портфеле предприятия?

— Доля экспорта существенная. Наша продукция востребована. Соотношение цены и качества — важнейший аргумент при продвижении продукции ПАО «НИТЕЛ» на рынке. Все внедряемые доработки являются большим плюсом для наших изделий. С уверенностью могу сказать, что мы делаем простые в эксплуатации РЛС, которые служат потребителю десятилетиями.

— В течение 2020 года действовали ограничительные меры из-за пандемии коронавируса, удалось ли предприятию выполнить ГОЗ?

— В рамках реализации «Государственной программы вооружения до 2027 года» в 2020 году предприятие в полном объеме исполнило трехлетних контракты 2018–2020 годов и заключило восемь новых государственных контрактов на 2020–2023 годы.

Несмотря на сложные условия, вызванные пандемией и, как следствие, резким ухудшением кооперационных поставок, по важнейшему показателю — объему отгруженной продукции — предприятию удалось выйти на уровень 10,2 млрд руб. Объем отгруженной продукции в 2021 году планируется увеличить до 11,6 млрд руб., что на 14,2% выше уровня 2020 года.

— Проводит ли завод модернизацию выпущенных ранее изделий? Выпускает ли новые виды продукции?

— Наряду с серийным производством новейших образцов радиолокационной техники, предприятие активно проводит работы по глубокой модернизации ранее выпущенных изделий. Важным и ответственным направлением деятельности являются опытно-конструкторские работы (ОКР), позволяющие поддерживать качество выпускаемой продукции на конкурентоспособном уровне.

В 2020 году ПАО «НИТЕЛ» провело квалификационные испытания и постановку на серийное производство модернизированной радиолокационной станции 55Ж6УТ. При улучшении тактико-технических характеристик, удалось снизить ее стоимость на 18% относительно стоимости ранее выпускаемого аналога.

В 2020 году завершилась разработка конструкторской документации, разработана и утверждена программа и методика типовых испытаний для ремонта с модернизацией сразу двух изделий, предназначенных для Министерства обороны РФ. Сейчас по разработанной документации провели подготовку производства, изготовили составные части станций. В этом месяце завершается сборка и начинается электрообработка обеих РЛС.

— Инвестировал ли НИТЕЛ в обновление производственных мощностей в прошлом году? Какие планы у предприятия на 2021 год?

— Ежегодно для повышения эффективности производства и качества выпускаемой продукции, снижения энергозатрат, предприятие инвестирует значительные средства в свое развитие. Так, объем затрат на проведение техперевооружения и модернизацию ранее выпущенных изделий в 2020 году составил 224,2 млн руб. В 2021 году на эти цели планируется направить 270 млн руб.

Если говорить об основных направлениях инвестирования, в 2020 году значительное внимание было уделено модернизации гальвано-окрасочного производства. Мы приобрели большое количество измерительных приборов для наладки, регулировки и сдачи аппаратуры радиолокационных станций, полуавтоматическое сварочное оборудование.

Традиционно существенное внимание уделяем обновлению и модернизации механического производства. Часть инвестиций направлена на обновление программного обеспечения, в том числе, для станков с ЧПУ и 3D-конструирования. Весомые поставки были произведены в цех печатных плат для того, чтобы мы могли самостоятельно изготавливать печатные платы 4–5 классов. В заготовительное производство приобрели гидравлические ножницы с толщиной реза 25 мм и длиной реза 3000 мм. Кроме того, у нас появился новый пневматический молот на 350 тонн сил. Все это качественное оборудование, позволяющее соответствовать современному уровню производства.

В 2021 году объем инвестиций в модернизацию мы планируем увеличить на 20% к уровню прошлого года. Стратегия развития предприятия будет сохранена. Мы продолжим вкладываться в приобретение нового оборудования, ремонт зданий и сооружений, проведение опытно-конструкторских работ для расширения модельного ряда выпускаемых изделий, поддержания их тактико-технических характеристик на мировом уровне.

— В 2020 году многие предприятия и компании сокращали штат сотрудников и урезали заработные платы. Какая ситуация сложилась на НИТЕЛе?

— Средняя заработная плата по предприятию за 2020 год составила 72695 руб., что на 7,5% выше уровня 2019 года. Для повышения материальной заинтересованности производственных рабочих-сдельщиков в 2021 году их тарифная сетка повысится на 11%.

— В прошлом году по указу президента вы получили государственную награду — Орден Почета. За что вас наградили?

— Эта награда была вручена за большой вклад в разработку и создание новой специальной техники, укрепление обороноспособности России. И в первую очередь ее надо рассматривать как признание руководством страны заслуг всего коллектива ПАО «НИТЕЛ». У нас амбициозные планы, и я уверен, что есть все для их реализации.



«ЭТО БЫЛА ПРОВЕРКА НА ПРОЧНОСТЬ» ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА COVID-19 СТАЛА НАСТОЯЩИМ ВЫЗОВОМ 2020 ГОДА. О ТОМ, КАК НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ СПРАВЛЯЛАСЬ С ВИРУСОМ, ЖДАТЬ ЛИ ТРЕТЬЕЙ ВОЛНЫ И ПОЧЕМУ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ СИСТЕМА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ОКАЗАЛАСЬ ЭФФЕКТИВНЕЙ ЕВРОПЕЙСКОЙ МОДЕЛИ, РАССКАЗЫВАЕТ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГУБЕРНАТОРА, ГЛАВА РЕГИОНАЛЬНОГО МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ДАВИД МЕЛИК-ГУСЕЙНОВ.



ФОТО: АНДРЕЙ СЕВЕРИН

GUIDE: Давид Валерьевич, каким для медицины оказался 2020 год?

ДАВИД МЕЛИК-ГУСЕЙНОВ: Одним словом сложно описать. Год был проверкой медицины на прочность. До этого все говорили о том, что реформы беспощадно прошли по системе здравоохранения. Но с началом пандемии мы поняли, что оптимизация не так сильно затронула Нижегородскую область. Вспомним, как в столице строили большие ковидные центры на ВДНХ, в «Крокус Экспо», в Сокольниках. Так происходило потому, что долгое время Москва становилась компактнее в плане коечного фонда и ресурсов. В Нижегородской области и койки, и медицинские работники в пересчете на количество людей были в большем исчислении. Конечно, нам пришлось быстро организовать красные зоны, провести кислород и обучить специалистов, чтобы они могли работать с инфекцией. Но нам было, с чем работать, — не приходилось это все строить в поле с нуля.

Г: В начале пандемии вы составляли математическую модель распространения инфекции. Оправдались ли эти прогнозы?

Д.М.-Г.: Более чем. Для расчетов мы брали за основу статистику по Ломбардии, Китаю, Германии, Франции — тем странам, где число заболевших стремительно росло. Накладывали на эту траекторию популяционную модель Нижегородской области. Выходило, что пик заболевае-

мости должен прийти на май. Мы ошиблись буквально на два дня — планировали, что пик будет 5–6 мая, а он пришелся на 8–9 мая. Уже в июне мы поняли, что в сентябре начнется вторая волна и что она окажется более масштабной. Спрогнозировали плато по смертности — оно сдвигается на две-три недели вправо от плато по заболеваемости. Мы боялись, что у нас будет сверхсмертность. Но такого не случилось, все шло штатно и прогнозируемо. Сейчас мы видим, что идет спад заболеваемости — как минимум до марта.

Г: А дальше — третья волна?

Д.М.-Г.: Есть риск, что будет третья волна. Сейчас мы строим прогнозы на основе стран с неустойчивой эпидемиологической ситуацией — некоторые страны Европы, Южная Америка. Пока в набат бить рано, и третью волну коронавируса мы очевидно не прогнозируем. У нас нет даже фактуры для прогнозирования. Но если и будет третья волна, у нас есть время перегруппироваться: подготовить дополнительный стационарный фонд и сформировать коллективный иммунитет — привиться. Сегодня иммунитет к коронавирусу имеет 21% населения региона. Чтобы подавить распространение эпидемии, этот показатель нужно довести до 60%. Рассчитываем, что это случится уже в мае.

Г: Вы говорите, что 21% нижегородцев имеет иммунитет. Но по статистике, в регионе коронавирусом переболели менее 3% населения. Почему такие разные цифры?

Д.М.-Г.: Когда мы говорим про заболеваемость, мы имеем в виду выявляемость. Выявить случай заражения мы можем, если заболевший сам обратился за помощью. К врачу идут только те, кто чувствует симптомы коронавируса. Но инфекционные заболевания могут протекать бессимптомно — человек может являться носителем вируса, при этом чувствовать себя хорошо. В таком случае он не пойдет сдавать тест. Кроме того, на коронавирус мы обследуем контактных и тех, кто попадает в больницы с другими заболеваниями. Их мы тоже учитываем в статистике.

Г: Как тогда вы узнали, что иммунитет имеет 21% населения?

Д.М.-Г.: Роспотребнадзор провел свои исследования. Участие в них принимали более трех тысяч добровольцев, которые ходили в поликлинику и сдавали кровь на антитела. Было три волны исследований. В июне напряженность иммунитета в регионе составляла около 5,5% в Нижегородской области, в сентябре — 14%. Последние данные за декабрь — 21%.

Г: А насколько точные данные по числу смертей?

Д.М.-Г.: В общей статистике по смертности назвать невозможно — сколько умерло людей, столько и умерло. Подходов к учету смертей от коронавируса может быть несколько. Например, мы в Нижегородской области указываем в качестве причины смерти то, что с наибольшей ве-

роятностью послужило первопричиной. Если у человека была четвертая стадия онкологии, но параллельно он заболел коронавирусом, высокая вероятность, что он умрет именно от онкологии. Или если у человека была травма, не совместимая с жизнью, но посмертный анализ выявляет у него коронавирус, мы не ставим коронавирус причиной смерти. Причина — травма. Никто ничего не скрывал — скрыть это невозможно.

Г: Насколько выполнимая задача — к маю довести показатель тех, кто имеет иммунитет к коронавирусу, до 60%?

Д.М.-Г.: Это амбициозные, но достижимые цели. Для этого нам нужно соблюсти два условия: чтобы в регионе была вакцина в необходимом количестве и чтобы люди осознанно приняли соответствующее решение. Мы должны не просто пропагандировать, что прививка — это хорошо. Населению нужно предоставить очень качественную, исчерпывающую, экспертную информацию о вакцинации. Сейчас много деструктива в социальных сетях, который не имеет под собой никакой научно-доказательной базы. Поэтому нам надо рассказать людям все плюсы и минусы, нырнуть в азы иммунологии, вирусологии, в те темы, которые связаны с производством вакцины в России.

Г: Многие не готовы доверять именно российской вакцине.

Д.М.-Г.: Да, у многих недоверие возникает на фоне того, как быстро вакцина появилась в России. Люди не понимают, что это за «Спутник», что за люди его придумали. Но здесь надо напомнить про советскую школу вирусологии. Например, именно Россия сделала первую сыворотку от Эболы, которая до сих пор помогает странам Африки побороть эту инфекцию. В вирусологии Россия всегда была номером один. Люди, которые этого не знали, не доверяют. Поэтому мы пытаемся наполнить свою коммуникацию с населением экспертным содержанием. И это не шапкозакидательство: «Мы сейчас победим и всех победим». Нет, это профессионализм. Мы доверяем своим профессионалам.

Г: Я помню, у вас в Instagram был призыв к врачам из частных клиник, чтобы они перешли в государственные. Сработал ли он?

Д.М.-Г.: Сработал. И бьюти-индустрия нам помогла, и частные медцентры. Конечно, не тысячи, но десятки людей пришли в лечебную сеть. Когда я недавно приехал в больницу им. Семашко, ко мне подошла молодая сотрудница. Рассказала, что раньше работала в массажном салоне, у нее есть сертификат медсестры. В пандемию пришла работать в больницу. Сказала, что на ее решение повлиял призыв в моем Instagram. И, конечно, деньги, которые платят сейчас врачам. Потому что таких денег, которые были направлены на социальные выплаты, медицина еще не видела. Это достойные зарплаты, которые многим помогли и ипотеку погасить, и на отдых отложить.

Г: Но некоторые специалисты продолжают жаловаться на задержку выплат. Прокуратура Нижегородской области регулярно сообщает, что добилась выплат врачам, хоть это и не очень понятная формулировка. Вопрос — много ли у нас сейчас задержек с выплатами?

Д.М.-Г.: У нас и не возникало этих задержек. Были какие-то ситуации, связанные с недопониманием между сотрудниками и администрацией. Когда медсестра либо врач приходили к выводу, что им недоплачивают или платят как-то не так. Мы приезжали в коллективы, общались, обсуждали. Но ни разу с апреля, когда начались выплаты врачам, у нас не было задержек. Как только мы получали федеральные деньги, на следующий же день они перечислялись в лечебные учреждения. Специалисты получали средства в тот момент, когда они приходили в субъект. На федеральном уровне — да, могли поменять правила. Что, кстати, и произошло — до ноября начисляли фиксированные деньги вне зависимости от того, сколько ты отработал в красной зоне, а с декабря выплаты стали привязаны к количеству смен. Сколько отработал смен, столько и получи. Но задержек не было.

Г: Почему тогда возникли задержки с выплатами в военном госпитале? Об этой проблеме стало известно во время прямой линии президента России.

Д.М.-Г.: Военный госпиталь — это Минобороны РФ. Оборонка существует вне системы здравоохранения. Они лечат военный контингент — они же тоже болеют. Это не наша подведомственная организация. Мы можем только протянуть им руку помощи, когда они спрашивают совета. Иногда сами к ним обращаемся. Но их финансовые отношения — это отдельная история, никак не относящаяся к нам. Не потому, что я хочу дистанцироваться от этого вопроса. Но мы не имеем права влиять на их финансовое состояние.

Г: Есть ли какой-то положительный эффект от пандемии — этого вызова, с которым столкнулась медицина?

Д.М.-Г.: Есть. Когда все это произошло, я лично для себя понял, что формула успеха — скорость. Чем быстрее мы реагируем, пытаемся что-то правильно изменить, тем больше шансов опередить вирус. Койки развернуть нужно было быстро, кислород провести нужно было быстро. Лекарственные препараты нужно было организовать быстро. А вы прекрасно понимаете, что такое государственная система. Информация может идти один-два дня, где-то застряла, потому что кто-то что-то начал обдумывать или просто забыл, какое поручение ему дали. И при такой системе нужно было очень быстро нарастить скорость и войти во взаимопонимание. Я всем коллегам говорю, что победа над коронавирусом, над онкологией, над инсультами, инфарктами — это во вторую очередь высокие технологии и деньги, а в первую очередь — коммуникация. Коммуникация крайне важна. Все остальное вторично.

Беседовала Анастасия Еремина



ЗЕМЛЮ — ЗАСТРОЙЩИКАМ

КОРОНАВИРУСНЫЙ 2020 ГОД БЫЛ ТРУДНЫМ ДЛЯ МНОГИХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ, НО ДАЖЕ ПРИ САМОМ ЖЕСТКОМ КАРАНТИ- НЕ ВЛАСТИ НЕ ОСТАНАВЛИВАЛИ СТРОЙКИ. В УСЛОВИЯХ СНИЖЕНИЯ КУРСА РУБЛЯ И ДЕЙСТВИЯ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ ВЫРОС СПРОС НА КВАРТИРЫ, А НА ФОНЕ ОГРАНИЧЕННОГО ПРЕДЛОЖЕ- НИЯ ЗАМЕТНО ПОДОРОЖАЛО НОВОЕ ЖИЛЬЕ. ОСНОВНОЙ ПРОБЛЕМОЙ НИЖЕГОРОДСКОГО РЫНКА ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ ИСТОЩАЮЩИЙСЯ ЗЕМЕЛЬНЫЙ БАНК ЗАСТРОЙЩИКОВ: В ПРОШЛОМ ГОДУ, КАК И В ПОЗАПРОШЛОМ, В НИЖНЕМ НЕ ПРОШЛО НИ ОДНОГО КРУПНОГО АУКЦИОНА ПО ПРЕДО- СТАВЛЕНИЮ УЧАСТКОВ ДЛЯ КОМПЛЕКСНОЙ ЗАСТРОЙКИ.

РОМАН КРЯЖЕВ



ОБЪЕМЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В 2020 ГОДУ ВЫРОСЛИ НА 4,7%

По данным Нижегородстата, в 2020 году предприятия, индивидуальные предприниматели и граждане построили в общей сложности почти 1,48 млн кв. м жилья (16729 квартир и 6028 индивидуальных домов). Объемы жилищного строительства в Нижегородской области выросли на 4,7% по сравнению с 2019 годом — в отличие от многих других отраслей строительство демонстрировало положительную динамику даже в трудный для всех год самоизоляции и ограничений бизнеса из-за пандемии коронавируса. Традиционно большая часть нового жилья построена населением: на частные дома с учетом строительства на садовых участках пришлось 883,6 тыс. кв. м, почти 60% от общего ввода.

РОСТ В БЕТОННЫХ МЕТРАХ Большие показатели по ИЖС всегда вызывали сомнение у аналитиков рынка недвижимости, так как ранее после возведения небольшой пристройки к имеющемуся дому учитывались общие площади, что позволяло активно накручивать статистику. Эксперты не берутся оценивать показатели по ИЖС, хотя гендиректор ООО «Терминал» (группа «Жилстрой-НН») Карим Ибрагимов заметил, что в период пандемии выросли продажи стройматериалов частным лицам. Запертые на самоизоляции в душевных квартирах нижегородцы распробовали вкус загородной жизни, поэтому дачи и коттеджные поселки в прошлом году начали строиться гораздо активнее.

Что касается ввода многоквартирных домов (МКД), по данным Нижегородстата, здесь поч-

ти все объемы дал Нижний Новгород. В прошлом году было построено почти 526 тыс. кв. м общей площади жилья. По сравнению с 2019 годом рост объемов ввода в эксплуатацию МКД составил почти 47%. Независимые аналитики, впрочем, дают куда более скромные цифры. По расчетам Нижегородского центра научной экспертизы, в Нижнем Новгороде по актам на ввод в эксплуатацию было сдано в общей сложности 399,4 тыс. кв. м квартир — почти на 23% больше, чем в 2019 году.

Несмотря на существенные расхождения в оценке, можно считать, что в Нижнем самые высокие темпы роста как ввода МКД, так и спроса на новые квартиры. По словам застройщиков, это обусловлено в первую очередь действием льготной ипотеки. «Льготная ипотека сыграла большую положительную роль для граждан и рынка недвижимости. Субсидируемая государством ставка по кредитам на приобретение нового жилья упала с 11–12% до 6,5%, это сильно подтолкнуло массовый спрос на первичном рынке», — отмечает Карим Ибрагимов. По его прогнозам, спрос будет расти еще минимум полгода: действие льготного кредитования продлено до июля. Среди других факторов, также способствовавших росту вложений в недвижимость, эксперт называет падение курса рубля к основным валютам.

ЦЕНЫ БЬЮТ РЕКОРДЫ Само собой, спрос подтолкнул и цены на жилье. Как сообщили в минстрое Нижегородской области, по итогам третьего квартала 2020 года средняя цена квадратного ме-

тра на первичном рынке жилья в регионе выросла на 12% и составила 71,5 тыс. руб. Гендиректор Нижегородского центра научной экспертизы Татьяна Романчева говорит, что в Нижнем в среднем за год цены на новые квартиры выросли на 20%, до 83,7 тыс. руб. за «квадрат», сопоставимо подорожало жилье и на вторичном рынке. «Причин этому несколько: во-первых, росли цены на стройматериалы. Во-вторых, застройщики стали закладывать в себестоимость жилья банковские проценты проектного финансирования. Завершаются проекты с прямыми вложениями дольщиков, застройщики переходят на эскроу-счета. За первую половину прошлого года уже более 45% договоров продажи строящегося жилья шли через эскроу-финансирование», — отметила Татьяна Романчева. Она считает, что на продолжающийся рост цен в Нижнем активно влияет и дефицит предложения — последние три года жилья в областном центре строится недостаточно.

Основной проблемой дальнейшего развития рынка строящегося жилья в ближайшее время будет фактическое отсутствие рынка земельных участков для нового строительства, считает эксперт. Последние три года нижегородские власти не проводили торги по продаже прав на крупные и свободные от прав третьих лиц земельные участки. Крупные местные игроки «Столица Нижний» и «Жилстрой-НН» застраивают площадки, полученные еще при губернаторе Валерии Шанцеве. Политика региональных властей пока нацелена на решение проблем с обманутыми дольщиками, поэтому немногочисленные подготовленные площадки в рынок не пускаются.

Фактически крупные земельные аукционы в Нижегородской области в прошлом году проводила только госкомпания «Дом.РФ», реализуя участки в Новинках, оставшиеся после обанкротившихся застройщиков. Например, пришедшая в прошлом году компания «Три Эс новый город» (аффилированная с бизнес-партнерами Артема Чайки, сына бывшего генпрокурора) купила в Новинках 47 га, оставшихся после незавершенного проекта ЖК «Стрижи» (его застройщик «Деметра» обанкротился). В Нижнем московский девелопер по судебной переуступке прав и обязанностей также сумел получить муниципальный участок площадью 17 га на ул. Вязниковской, доставшийся кредиторам от банкротства СУ-155. Похожим образом поступила и чувашская группа «Удача», выкупив проект нижегородской компании «Стриот» вместе с участком (строит ЖК «Континенталь» на ул. Белинского).

ЗАСТРОЙЩИКОВ ПОЗОВУТ НА ЗАПАД

В целом создается несколько парадоксальная ситуация. В Нижнем цены на новые квартиры считаются одними из самых высоких в ПФО, и потенциальная прибыль привлекает иногородних девелоперов. Однако ни им, ни местным компаниям город не предлагает свободные земельные участки, что влечет еще

большее сужение предложения на рынке, учитывая средний строительный цикл многоквартирного дома в полтора-два года.

Заместитель генерального директора ГК «Столица Нижний» Борис Замский согласен с тем, что рост цен на новые квартиры в Нижнем во многом обусловлен сокращением предложения на первичном рынке, а отсутствие земельных аукционов в перспективе может еще больше усугубить ситуацию с выбором жилья. «Практически все основные игроки рынка в Нижнем озабочены приобретением земли на перспективу ближайших лет. Одной из будущих точек роста и развития города в плане жилищного строительства может стать территория в Новинках и Ольгино. Сейчас это уже административно территория Нижнего Новгорода. Строительство развязки в Ольгино улучшит транспортную доступность, а системная работа органов власти позволит создать коммуникации и необходимую социальную инфраструктуру. Насколько я понимаю, администрация региона плотно занимается подготовкой к развитию этой территории», — рассказал Борис Замский. По его мнению, многочисленные точечные проекты в Нижнем по строительству одного-двух домов радикально ситуацию с балансом спроса и предложения не изменят, и необходимо предоставлять застройщикам большие площадки под комплексную жилую застройку. Еще один застройщик говорит, что строительные компании готовы выкупать и осваивать бывшие промзоны разорившихся частных предприятий, если их площадь составляет не менее 5–7 га.

В региональном минстрое длительное отсутствие земельных торгов объясняют дефицитом крупных площадок под жилищное строительство. «Поэтому в правительстве области ведется систематическая работа по выявлению таких площадок и вовлечению их в хозяйственный оборот из состава региональных и муниципальных земель, а также территорий, госсобственность на которые не разграничена. Одновременно осуществляется передача области неэффективно используемых земель из федеральной собственности. В настоящее время потенциал перспективных к освоению территорий под жилую застройку определен в пределах западных границ Нижнего», — добавили в минстрое. В министерстве подтвердили, что завершается подготовка документации по планировке 322 га в районе деревни Ольгино. Бывший массив сельхозземель еще в 2007 году был арендован компанией «Система-Галс», но более 10 лет эта территория простаивала. Теперь в минстрое эту перспективную окраину города называют «пилотным проектом» по комплексному развитию территории, где может быть внедрена схема инфраструктурных облигаций для строительства дорог, инженерных сетей, школ и детсадов. А строители жилья ждут, что большой земельный массив будет поделен на лоты, которые разыграют на открытых торгах. ■

РАСТУТ, КАК ДОМА

В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ НЕПРОДОЛЖИТЕЛЬНЫЙ ШОК ОТ ВЕСЕННЕГО ЛОКДАУНА УЖЕ ОСЕНЬЮ СМЕНИЛСЯ НОВОЙ ВОЛНОЙ СПРОСА НА КЛЮЧЕВЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ. В РЕЗУЛЬТАТЕ ПОРТФЕЛЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ НА ТЕРРИТОРИИ РЕГИОНА ВЫРОС НА 10%, ДО 362 МЛРД РУБ., КОРПОРАТИВНЫХ — БОЛЕЕ ЧЕМ НА 20%, ДО 526,5 МЛРД РУБ. ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РОСТА СТАЛО ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, СТИМУЛИРУЕМОЕ ПРОГРАММАМИ ГОСПОДДЕРЖКИ. ТАТЬЯНА САЛАХЕТДИНОВА



Льготная ипотека повлияла на рост объемов потребительского кредитования в целом

По итогам 2020 года Волго-Вятское главное управление Банка России (ВВГУ) отмечает в Нижегородской области увеличение показателей по всем ключевым сегментам банковской деятельности как в корпоративном, так и в розничном сегменте. «Банковская система достаточно успешно прошла пандемический период благодаря накопленному запасу прочности, созданному в результате выверенной политики Банка России по оздоровлению сектора, и мерам, предпринятым правительством и регулятором», — оценил работу председатель совета Ассоциации банков России, глава комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолий Аксаков на январской конференции «Разморозка финансового сектора после пандемии».

ИПОТЕКА — ДВИГАТЕЛЬ КРЕДИТОВ

По данным ВВГУ Банка России, портфель розничных кредитов в Нижегородской области за год вырос на 10,8% и на 1 января 2021 года составил 362,1 млрд руб. Драйвером роста выступило ипотечное кредитование, прирост которого составил 17,2% (ипотечный портфель вырос до 158,8 млрд руб.). Нижегородцы получили 35,3 тыс. ипотечных жилищных кредитов (ИЖК) на сумму 76,6 млрд руб., что на 33,9% превышает значение 2019 года по количеству и на 52,8% — по сумме. Средний размер ипотеки составил 2,2 млн руб. Средневзвешенная процентная ставка значительно сократилась: если в декабре 2019 года ипотеку в Нижегородской области в среднем выдавали под 9%, то в декабре 2020-го уже под 7,2%.

«К заметному росту ипотеки в 2020 году привело сразу несколько важных факторов. Во-первых, это снижение ставок по рыночным кредитам. По ним выдается свыше 70% всей ипотеки, поэтому снижение ставок в этом сегменте до 8% с 10–11%

годом ранее имело значимый эффект. Во-вторых, это льготные программы, из которых главная — программа ипотеки на новостройки под 6,5%. Ее запуск стал одним из важнейших событий прошлого года. В результате в сегменте новостроек, на который в основном и распространяется действие льготных программ, средняя ставка снизилась примерно до 6%», — говорит генеральный директор «Дом.РФ» Виталий Мутко.

Всего, по информации ВВГУ, в 2020 году жители Нижегородской области взяли новые потребительские кредиты на 286,3 млрд руб. — это на 10,4% превышает показатель предыдущего года. На итоговую динамику не повлиял непродолжительный спад в некоторых сегментах, например в автокредитовании. «В период „карантинных“ мероприятий в апреле–мае 2020 года наиболее сильно в розничном кредитовании пострадала именно выдача автокредитов», — отмечает генеральный директор Национального бюро кредитных историй (НБКИ) Александр Викулин. — Однако во втором полугодии сегмент автокредитования активно восстанавливался». В итоге, по подсчетам НБКИ, в Нижегородской области в 2020 году было выдано 25,99 тыс. автокредитов, что на 4,1% больше, чем годом ранее.

Совокупный кредитный портфель бизнеса Нижегородской области (юрлиц и индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных на территории региона) по итогам 11 месяцев 2020 года достиг 526,5 млрд руб., что на 23% больше, чем на начало года. Здесь также имели значительные успехи жилищного строительства. «Наиболее сильно в годовом выражении увеличились обязательства строительных компаний. Повлиял запуск программы льготного кредитования застройщиков и высокий спрос на жилье из-за

старта выдачи ипотеки под 6,5%», — отмечают в ВВГУ Банка России.

При этом динамика выдачи новых кредитов в прошлом году несколько снизилась: по оценке регулятора, объем новых корпоративных займов с января по ноябрь составил 818,8 млрд руб., что на 4,9% меньше, чем за аналогичный период 2019 года. Зато в сегменте малого и среднего бизнеса (МСБ) — прирост в 3%, до 177,9 млрд руб., благодаря действию правительственных программ льготного финансирования работодателей, принятых в период пандемии (на такие кредиты пришлось 6% новых займов малым предпринимателям). Это сказалось на росте портфеля кредитов МСБ, который за год увеличился на 20,4% и на 1 декабря составил 115,5 млрд руб.

НАВСТРЕЧУ ДРУГ ДРУГУ

Несмотря на локдаун и карантинные меры, ситуация с просроченной задолженностью в регионе оставалась стабильной — на это во многом повлиял процесс реструктуризации кредитов, запущенный банками. По информации ВВГУ Банка России, всего за период с конца марта по декабрь 2020 года банки в регионе изменили условия по 44,5 тыс. кредитных договоров граждан и 2,6 тыс. договоров МСП. Объем реструктурированных кредитов составил 15,6 млрд руб. и 22,8 млрд руб. соответственно. При этом, как отмечает регулятор, более 80% кредитов было реструктурировано не по федеральному закону № 106-ФЗ с возможностью «кредитных каникул», а в рамках собственных программ банков.

Бизнес оказался дисциплинированнее граждан. Так, если доля неплатежей нижегородских предприятий сократилась с 2,9% на 1 января 2020 года до 2,1% по итогам ноября, а просрочка МСП снизилась в два раза — до 2,6%, то доля просроченной задолженности физлиц за год увеличилась на 0,4 п.п. до 4,2%. «В начале 2020 года мы отмечали некоторое ухудшение кредитного здоровья российских заемщиков, в том числе рост доли тех из них, кто испытывает сложности с обслуживанием долга (bad rate), — комментирует генеральный директор НБКИ Александр Викулин. — Однако во втором и третьем кварталах индекс кредитного здоровья граждан, напротив, вырос, что во многом было связано с падением активности на рынке розничного кредитования весной–летом прошлого года».

Владимир Рогозин, управляющий Приволжским филиалом банка «Открытие», отмечает, что в период карантина банк наблюдал определенный рост «просрочки» по ипотечным кредитам, но уже осенью показатель вернулся к уровню первого квартала: «Некоторые аналитики высказывали опасения о возможном возникновении ипотечного „пузыря“ (из-за того, что граждане могут столкнуться с трудностями в обслуживании ипотечных кредитов по причине потери работы и т.п.). Однако в 2020 году ипотечные кредиты, как и прежде, оставались одним из самых низкорискованных розничных кредитных продуктов, по которым на-

блюдался самый низкий уровень просроченной задолженности (по сравнению с другими розничными кредитными продуктами)».

В сегменте ипотечного кредитования год стал рекордным и в части рефинансирования кредитов. По подсчетам «Дом.РФ», более 200 тыс. российских семей воспользовались этим инструментом. «На рынке сложились идеальные условия для рефинансирования ранее взятых ипотечных кредитов. По нашей оценке, средняя ставка текущего ипотечного портфеля — 10–11%, в то время как рефинансировать кредит можно в среднем под 8%. То есть выгода для заемщика составляет более двух процентных пунктов. Это позволяет ему существенно сократить расходы по процентным платежам», — говорит руководитель аналитического центра «Дом.РФ» Михаил Гольдберг.

По данным ВТБ, на рефинансирование пришлось более 40% всех жилищных сделок банка в Нижегородской области в 2020 году: «По итогам года более 2,7 тыс. жителей региона снизили свою платежную нагрузку по ипотеке, оформив рефинансирование в ВТБ. Сумма кредитов со сниженной ставкой насчитывает 5 млрд руб. Это в 2,5 раза превышает показатель за 2019 год по объему и в 2,4 раза — по количеству сделок».

СОХРАНИТЬ И ПРЕУМНОЖИТЬ

Остатки средств юрлиц и ИП на счетах и вкладах в банках на территории Нижегородской области, по подсчетам Банка России, по состоянию на 1 января 2021 года составили 326,4 млрд руб. (на 25,6% больше, чем в начале 2020 года). Банковские вклады нижегородцев также выросли — на 10,6%, до 622,3 млрд руб. «Вклад остается привлекательным способом хранения сбережений. Во многом это может быть обусловлено надежностью этого банковского продукта: средства до 1,4 млн руб. застрахованы государством», — напоминает регулятор. Ставки при этом продолжают снижаться: в среднем по России в ноябре 2020 года граждане размещали деньги в банках под 3,3%, тогда как в декабре 2019 года средняя доходность вклада составляла 4,8%.

Главной альтернативой преумножения сбережений остается фондовый рынок. По подсчетам Ассоциации банков России, в 2020 году из-за петока средств вкладчиков на фондовый рынок пришли ресурсы в объеме 1,2 трлн руб. Как отмечают в ассоциации, в связи с этим возможны новые шаги в законодательном регулировании сектора: уже подготовлен законопроект, позволяющий ускорить проведение тестирования для неквалифицированных инвесторов при входе на фондовый рынок.

Среди других тенденций этого года банкиры называют постепенное снятие послаблений Банком России и дальнейшую активную цифровизацию банковского сектора с переводом в онлайн большинства финансовых продуктов для физлиц и популяризацией цифровых сервисов для предпринимателей. ■

«МЫ КОМПЛЕКСНО РЕШАЕМ ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ КЛИЕНТОВ»

ЛИЗИНГ ДАВНО СТАЛ ДОСТОЙНОЙ АЛЬТЕРНАТИВОЙ КРЕДИТОВАНИЮ, НО В НЕКОТОРЫХ СЕГМЕНТАХ, НАПРИМЕР ПРИ ПОКУПКЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ, КЛАССИЧЕСКИЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПОКА ОСТОРОЖНЫ. ПОЧЕМУ У РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКА БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕШИТЬ ЗАДАЧИ ПРОИЗВОДСТВЕННИКОВ И В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА БАНКОВСКОГО ЛИЗИНГА, РАССКАЗЫВАЕТ НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ И КЛИЕНТОВ ПАО «НБД-БАНК» ЕВГЕНИЙ МАКСАКОВ.



— В прошлом году кредитоспособность многих компаний снизилась. Значит ли это, что отказов в лизинговых сделках было больше?

— Решения о лизинге принимаются обдуманно, а после локдауна большинство компаний замерли в ожидании, что будет дальше. Поэтому в первые полгода спрос практически отсутствовал за исключением тех отраслей, которые имели стимул для развития, — поставщиков продуктов питания, логистических операторов. Во втором полугодии спрос стал восстанавливаться, особенно, когда стало понятно, что таких серьезных ограничений уже не будет. По нашим показателям второе полугодие было очень результативным, может быть даже лучше, чем в 2019 году. В целом в 2020 году лизинговый портфель остался практически на том же уровне: НБД-Банк профинансировал лизинговые проекты на сумму более 607 млн руб.

— Представители каких отраслей сегодня заинтересованы в обновлении своей техники, оборудования?

— Несмотря на ограничения, связанные с пандемией, не останавливалась работа в сфере дорожного строительства, более того, требования к качеству дорожного покрытия только растут. Поэтому среди наших клиентов было много компаний, обновляющих парк своей спецтехники. По понятным причинам растет спрос на медицинское оборудование, в том числе диагностическое, частные медицинские клиники тоже все чаще интересуются лизингом, разобравшись в его преимуществах по сравнению с кредитами. Сейчас у нас в работе несколько таких проектов. Развиваются производственные компании в разных отраслях: пищевая промышленность, металлообработка, мебельное производство, производство стекла для автомобильной промышленности. Именно они — основные получатели высокотехнологичного оборудования, то есть собственники задумываются об использовании новых компонентов, технологий.

— В чем преимущества банковского лизинга для клиентов?

— Во-первых, мы смелее. В прошлом году 43% наших сделок пришлось на лизинг оборудования, тогда как в целом по рынку основной объем контрактов касается транспортных средств, которые лизинговые компании считают более ликвидными. Лизинг специфичного оборудования — достаточно сложная задача для них. Мы же не боимся этих рисков, так как смотрим в первую очередь на кредитоспособность. Мы оцениваем клиента и его бизнес — и понимаем, что даже если проект не случится, клиент способен выкупить это оборудование. Но, как правило, производственные компании очень ответственно подходят к выбору и решаются на сделку, видя реальные возможности для сокращения издержек, производства новой продукции. Мы давно работаем с производственниками и хорошо понимаем такую логику.

Во-вторых, если проблемы с выплатами все-таки случаются, мы гибче. И прошлый год это подтвердил. Если возникает необходимость реструктуризации, у лизинговых компаний случается шок: если клиент не платит, им предстоит самим решать вопрос с банками, в которых они отфондировались. У нас такой проблемы нет. Для нас вопрос с корректировкой графиков погашения лизинга и адаптацией его под новые реалии — это просто рабочий момент. В прошлом году примерно 17% клиентам мы корректировали графики, предоставляя лизинговые каникулы на два-три месяца или сокращая сумму выплат с учетом снижения выручки.

— Насколько конкурентоспособен лизинг оборудования в НБД-Банке по стоимости услуг?

— Процентная ставка в лизинговых компаниях обусловлена риском неликвидности. У нас в банке процентная ставка рассчитывается по такой же логике, как и при кредитовании, без дополнительной наценки. Кроме того, мы предлагаем максимально возможные варианты

приобретения оборудования, в том числе включающие посредников. Мы готовы закупить оборудование самостоятельно. И это может быть закупка у производителя внутри страны, за рубежом и импортного оборудования как за рубли, так и в иностранной валюте.

Еще одно важное преимущество — в том, что у нас есть возможность финансирования полной сделки. Мы можем оформить кредит на авансовый платеж. В случае с оборудованием авансы достигают 35% и даже больше. Многим компаниям не под силу вынуть такую сумму из оборота одновременно, приходится искать кредитора. Мы же можем решить этот вопрос в «одном окне» и полностью покрыть кредитом авансовый платеж. Конечно, при выдаче кредита мы посмотрим на наличие залогового обеспечения, и это как раз может быть вклад в проект со стороны клиента — вместо авансового платежа он передает в залог другое оборудование, не отвлекая денежные средства. Это важный фактор и хорошее подспорье, особенно в нынешних условиях.

Другой существенный момент — график платежей. В некоторых случаях сроки изготовления оборудования достаточно большие — шесть-девять месяцев, и мы идем навстречу клиентам, составляя график таким образом, что платежи начинаются, когда оборудование приходит к заказчику.

В сравнении со льготными кредитами, которые выдаются с господдержкой, лизинг помогает привлечь больший объем финансирования, так как при кредитовании обеспечение займа оценивается по залоговой стоимости, которая ниже рыночной, применяемой при лизинговых сделках.

Все это позволяет нам быть достаточно конкурентоспособными в сегменте лизинга оборудования. В федеральном рейтинге агентства «Эксперт РА» по машиностроительному, металлообрабатывающему и металлургическому оборудованию НБД-Банк занял 23 место.

— В банковском бизнесе пандемия заметно стимулировала переход на онлайн-обслуживание. Характерен ли этот тренд для лизинга?

— Мы уделяем большое внимание цифровизации, упрощению процедур, переходу на электронный документооборот, возможности дистанционного управления счетом и т. д., но сколько бы документов мы ни собрали, обязательно выезжаем на место ведения бизнеса, чтобы понять, какие есть проблемы и что будет в перспективе, и подобрать наиболее оптимальное решение. Это наш основной принцип: мы комплексно решаем финансовые вопросы наших клиентов. Это возможно только в открытом диалоге. Мы разбираемся детально в каждом конкретном случае.

— Что могло бы стимулировать развитие лизинга?

— Развитие любого рынка связано со спросом, а на него может повлиять улучшение общеэкономической ситуации — это ключевой фактор. Клиентская активность во втором полугодии прошлого года уже внушает оптимизм, и за первые две недели этого года по объему портфеля мы вернулись к пиковым значениям, характерным для периода до пандемии. Но в проработке новых идей мы не останавливаемся. Например, заключили несколько соглашений с нижегородскими производителями спецтехники и намерены двигаться в этом направлении дальше, поддерживая местных производителей.

Конечно, важным стимулом для развития лизингового рынка является господдержка. Министерство промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области периодически предлагает производственным компаниям программы субсидирования расходов по лизинговым сделкам, компенсируя часть средств, потраченных на авансовый платеж. Было бы хорошо, если бы в этом году такие инструменты снова появились — это ощутимая поддержка для предприятий реального сектора, готовых двигаться вперед, развивая свои технологии.

ИВАН КИЛИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СИНТЕЗ-ОЙЛ-ТРАНС»:

— Основной профиль нашей компании — логистика наливной нефтехимии, также мы развиваем перевозки сухих грузов. У нас есть генеральное партнерство с компанией New Port — одной из крупнейших в мире по танк-контейнерному бизнесу. Танк-контейнеры позволяют осуществлять мультимодальные перевозки: их можно поставить на автомобиль, на железную дорогу, перегрузить потом на корабль — это современная наливная логистика.

С помощью НБД-Банка осенью прошлого года мы приобрели в лизинг новый тягач Mercedes с прицепом. Это не первый опыт сотрудничества, мы работаем вместе несколько лет: оформляли банковскую гарантию для наших партнеров, возобновляемую кредитную линию и были довольны условиями. Выбирая лизингового партнера, мы провели тендер, сравнив котировки разных лизинговых компаний и банков. Предложение НБД-Банка снова было лучшим. Кроме того, в банке классный клиентский сервис. Это очень важно для нас преимущество НБД-Банка.

ИГОРЬ СТОЛБОВ, ДИРЕКТОР ООО «ПОЛИМЕР»:

— Наша компания специализируется на производстве акриловых сополимеров, которые используются в лакокрасочной промышленности — при изготовлении дорожной, строительной, индустриальной краски. Предприятие нацелено на перевооружение, с помощью НБД-Банка мы приобрели в лизинг три новых реактора. Оборудование заказали в Китае. Банк взял на себя полное сопровождение сделки: составление договоров, контрактов с производителем, четкое определение сроков поставки, была прорисована полная схема по растаможке. И все это было в рамках их лизинговых услуг. Понимая, что сделку сопровождает банк, а это гарантия оперативной оплаты, китайский поставщик без дополнительной наценки сократил время изготовления и учел все технические пожелания к оборудованию. Агрегаты доставили на предприятие даже раньше намеченного срока.

«ОСНОВОЙ НАШЕЙ ШКОЛЫ БЫЛ И ОСТАЕТСЯ УЧИТЕЛЬ»

КАК НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ ПРОШЛА ЭТАП С ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ДИСТАНЦИОННЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ, КАКИЕ НОВШЕСТВА ПОЯВИЛИСЬ В РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ И ПОЧЕМУ ОЧНОЕ ОБУЧЕНИЕ В ШКОЛАХ ОСТАНЕТСЯ НА ДОЛГИЕ ГОДЫ, «GUIDE. ИТОГИ ГОДА» РАССКАЗЫВАЕТ СОВЕТНИК ГУБЕРНАТОРА СЕРГЕЙ ЗЛОБИН.



РОМАН ЯКОВЛЕВ

GUIDE: Сергей Васильевич, потребность в массовом дистанционном обучении возникла достаточно неожиданно. В ряде регионов к весне 2020 года уже действовали различные дистанционные программы, но они использовались для дополнительного образования. Как на тот момент обстояли дела в Нижегородской области и насколько регион был готов к такому внезапному переходу на дистант?

СЕРГЕЙ ЗЛОБИН: Мы не готовились к такому массовому переходу на дистанционное обучение. В Нижегородской области были определенные элементы дистанционной работы, школы, работающие таким образом с одаренными детьми, различные курсы. Но полностью освоенных методик или форматов работы в дистанционном режиме сразу по всем предметам, по всему комплексу образовательного процесса не было. Поэтому первое, что мы сделали, — провели техническую и инфраструктурную инвентаризацию и проверили готовность наших учреждений. Выяснили количество имеющихся ноутбуков, компьютеров, программного обеспечения, проверили скорость интернета.

В результате у нас 12 тыс. учителей вели дистанционные уроки из школы, столько же — из дома. Каждого из них мы смогли обеспечить автоматизированным рабочим местом и необходимой техникой. Особенно это касалось педагогов старшего возраста, которые должны были находиться на самоизоляции. Также для педаго-

гов были разработаны специальные методические рекомендации, которые раскладывали урок по этапам с учетом санитарных норм, ограничивающих время работы на компьютере. Каждый урок разбивался на пять этапов, включающих вводную часть с постановкой задачи, мотивационную часть, интерактивный или видеофрагмент, выяснение того, насколько материал понятен, закрепление материала через выполнение заданий и подведение итогов. Большинство учителей использовало эти рекомендации, и они достаточно хорошо «ложились» на образовательные платформы, с которыми приходилось работать.

Г.: Сколько таких платформ использовалось?

С.З.: На начало пандемии своей образовательной платформы у нас не было. Поэтому школам была предоставлена возможность самим определиться с выбором в зависимости от того, что предлагалось на рынке на тот момент. В результате в работе было использовано 13 различных платформ. Две из них подготовили эксклюзивный вариант работы специально для Нижегородской области.

Г.: В чем была его эксклюзивность?

С.З.: Организаторы платформ выделили отдельное серверное оборудование, подготовили контент и формат возможных учебных заданий.

Г.: Что не получилось на первом этапе?

С.З.: Сложности возникли с созданием не только образовательной, но еще и коммуникативной платформы. Эта проблема касается не только Нижегородской области, она носит общероссийский характер. Коммуникативная платформа одновременно с образовательной должна обеспечивать процесс взаимодействия учителя, ученика и его родителей. Через нее идет обмен заданиями, фиксируются ссылки на различные видеоуроки, выстраивается обратная связь. С этими задачами существующие на тот момент коммерческие платформы не справились, не потянули нагрузку. Поэтому весь процесс коммуникации ушел в мессенджеры и социальные сети. Эти сложности стали стимулом к тому, чтобы к осени мы разработали собственную региональную платформу, которая объединяет коммуникативную и образовательную площадки.

Г.: При введении дистанционного обучения были опасения, что качество полученных знаний при таком варианте будет ниже, чем при очных занятиях в школе. Насколько эти опасения подтвердились?

С.З.: По итогам учебного года мы можем говорить только о результатах ЕГЭ в 11-х классах. Других проверочных работ весной мы не проводили. Так вот, результаты 11-классников оказались, как ни странно, лучше предыдущих лет. Это связано с тем, что ребята смогли выстроить индивидуальные учебные планы. У нас увеличилось количество 100-балльников, сохранились высокие показатели по средним баллам по разным предметам в сравнении со среднероссийским уровнем. По остальным классам мы проводили диагностические работы осенью. Они тоже дали результат на уровне предыдущих годов. Наверное, кому-то индивидуально стало сложнее, но общий итог не ухудшился.

С точки зрения дисциплины, очень большая роль и нагрузка легла на родителей. Особенно в весенние месяцы. Обычно они не видят всех тонкостей образовательного процесса, так как он идет в школе. В ситуации, когда родители сами находятся на самоизоляции, процесс обучения идет у них на глазах. Родители оказались непосредственно включены в него, и для кого-то это стало серьезным испытанием. Одно дело видеть результаты учебы в дневнике или на родительском собрании. Другое дело — два месяца практически присутствовать на каждом уроке, видеть, как ребенок учится, какие вопросы задает, что понимает, а что нет. Это очень помогло замотивировать родителей. Мы видим, насколько активнее они стали участвовать в родительских собраниях, общаться с классными руководителями, вносить свои предложения по программе обучения и дополнительным мероприятиям.

Г.: Тогда почему перед началом нового учебного года очень многие родители категорично высказывались против дистанционного образования?

С.З.: Весной родители видели, что детям достаточно сложно, но они находились рядом и могли как-то повлиять на школьников в части дисциплины и мотивации. К осени ситуация изменилась — многие родители вышли на работу, и контроль за детьми с их стороны стал меньше. Понятно, что у родителей появилось опасение, как будет организовано обучение при условии, что они не смогут вовремя и быстро включиться в процесс.

Особенно много вопросов было у родителей первых и вторых классов. Дети только пришли в школу, они еще не знают, что это такое, и отправлять их сразу на дистанционную было бы оши-

бочно. Для них это этап, на котором происходит знакомство с образовательным процессом, появляется опыт взаимодействия с другими детьми, с учителем. Поэтому с 1 сентября все вышли на очное обучение. Потом по медицинским или санитарным показаниям некоторые школы и классы уходили на дистанционную работу, но начальная школа так и осталась на очном обучении.

Г.: Органы прокуратуры по итогам 2020 года выявили в России более 6 тыс. нарушений законодательства при организации дистанционного обучения. Попала ли Нижегородская область в число нарушителей?

С.З.: С самого первого этапа все наши документы, касающиеся дистанционного обучения, проходили обсуждение на координационном штабе и направлялись в прокуратуру для предварительного анализа. На этом этапе нам выдавались определенные советы и рекомендации. Поэтому сегодня у нас нет каких-либо предписаний, предостережений или других замечаний с организацией дистанционного обучения. Мы смогли пройти этот период в рамках действующих нормативных документов, не нарушая права детей, родителей и педагогов.

Г.: Какие наработки по организации дистанционного образования останутся навсегда и стоит ли ждать в перспективе полного перехода на онлайн-обучение?

С.З.: Необходимость дистанционного обучения привела нас к созданию собственной региональной единой образовательной платформы, включающей в себя функции по планированию уроков, оценке знаний, мониторингу учебного процесса, работе с различными образовательными ресурсами. Эта система позволяет видеть качество образования в каждой отдельной школе и при необходимости оперативно корректировать учебный процесс. Эта система точно останется. При этом ни в коем случае не стоит говорить о полном переходе на дистанционное образование.

Ситуация весны и осени показала, что основой нашей школы был и остается учитель, его прямое взаимодействие с учениками. И очень хорошо, что после весны и осени в этот процесс стали активно включаться родители. Для нас крайне важно сохранить эту коммуникацию. Мы ремонтируем школы, строим новые. Для нас именно школа является основой образовательного процесса, поэтому дети будут учиться именно в них.

Беседавал Андрей Репин



«МЫ ГОТОВЫ СТАТЬ НАЦИОНАЛЬНЫМ ОПОРНЫМ УНИВЕРСИТЕТОМ»

С КАКИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ НИЖЕГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Р. Е. АЛЕКСЕЕВА ЗАКОНЧИЛ СЛОЖНЫЙ 2020 ГОД И КАК ВИДИТ ДАЛЬНЕЙШЕЕ СВОЕ РАЗВИТИЕ, РАССКАЗЫВАЕТ РЕКТОР УНИВЕРСИТЕТА СЕРГЕЙ ДМИТРИЕВ.

— Сергей Михайлович, вы вновь утверждены ректором НГТУ. Какие планы по развитию университета вы считаете для себя самыми важными и первоочередными?

— Это переизбрание подчеркивает, что коллектив университета доверяет не только мне, но и тому пути, по которому вуз идет все последние годы. Поэтому очень важно понимать, что именно будет делать университет в своем развитии в ближайшие пять-десять лет. Уже известно, что в России будет начата реализация программы «Приоритет-2030» — программы стратегического академического лидерства. В нее смогут войти всего 100 российских университетов, которые будут разделены на национальные исследовательские и национальные опорные. Мы очень тщательно готовимся к этому событию, прорабатываем планы на перспективу. Преобразования должны привести к созданию вузов совершенно другого уровня с абсолютно новой системой управления. Попасть в «Приоритет-2030» очень трудно, конкуренция будет очень высокая.

— Это будет конкурсный отбор вузов?

— Да, будет серьезный конкурсный отбор. Критерии оценки вузов на федеральном уровне должны быть разработаны до конца марта. Одно из условий участия — финансирование научных исследований в объеме не менее 5% годового бюджета вуза. У нас этот показатель находится на уровне 40%, но даже это не гарантирует попадания в окончательный список. На 100 мест будут претендовать около 250 учебных заведений. Сейчас многие регионы ради этого объединяют вузы в единый университет, который будет претендовать на участие в конкурсе. По этому пути пошли, например, Томская область и Башкирия. В Нижегородской области шансы на участие имеют НГТУ, ННГУ им. Лобачевского и Приволжский исследовательский медицинский университет.

— Каким будет участие НГТУ в этой программе и что это даст вузу?

— Мы намерены претендовать на статус национального опорного университета. Поэтому сейчас наша работа направлена на разработку новой стратегической программы развития на ближайшие 10 лет.

Победитель конкурса получит дополнительное финансирование из федерального бюджета в 100 млн руб. Если вуз попадает в специальную часть программы, то к этим деньгам еще добавляется от 300 тыс. до 1 млрд руб.

— В 2020 году разработки НГТУ были включены в список «100 лучших изобретений России». Что это были за изобретения?

— Мы стараемся принимать участие во всех конкурсах изобретений. Только что выдвинули восемь проектов на конкурс международного салона «Архимед». Если говорить о «100 лучших изобретений России», то в этот рейтинг вуз попал впервые. Одним из проектов, который мы подавали, стал способ оценки температуры вязко-хрупкого перехода металла. Предложенный нижегородскими учеными способ позволяет повысить безопасность эксплуатации технических объектов. Второй проект — создание специальной люльки, которая позволяет эвакуировать



детей-младенцев из зоны пожара, защищая их от поражения продуктами горения, ожогов и высокой температуры. Уже изготовлен опытный образец. Предложенная конструкция может быть использована при оснащении элементами пожарной безопасности родильных домов, детских поликлиник и больниц. Также в сотню лучших изобретений включено универсальное транспортное средство на роторно-винтовом двигателе. Этот транспорт позволяет автономно перемещаться под водой, в том числе по донным грунтам морей и на природных космических телах. Четвертым изобретением стал новый способ глубокой очистки хладагента.

— Как вы оцениваете общие итоги работы НГТУ в 2020 году как в учебной, так и в научной деятельности?

— Для всех 2020-й стал годом, который никогда не забудется. Пришлось работать в совершенно новом формате. На первом этапе были определенные страхи по поводу того, как мы справимся. Но оказалось, что за годы работы мы создали очень большой задел, чтобы спокойно перейти на дистанционное обучение. Мы успели полностью обновить наши информационные ресурсы, модернизировать вычислительный центр, создать большой архив онлайн-лекций на разную тематику.

Дистанционно студенты учились полгода, потом занятия шли в смешанном формате. Лекции проходили в режиме онлайн, а лабораторные работы — очно. В результате весь учебный

курс выполнен в полном объеме. Сейчас в вузах можно слышать мнение, что при дистанционном образовании стоимость обучения можно снизить. Нас это касается в меньшей степени, у нас платников значительно меньше, чем в других вузах. Но как руководитель университета могу ответственно и однозначно сказать, что переход в онлайн не означает, что работы стало меньше. Это еще большая нагрузка для преподавателей, даже когда уже есть готовые лекции и материалы. А иногда их нужно готовить, записывать, обновлять и это не так просто и легко, как может казаться. Мы с этой задачей справились. Не могу сказать, что это хорошо, но опыт мы получили очень полезный.

Часть из использованных при дистанционном обучении процессов будет интегрирована в работу вуза и после пандемии. В онлайн останется дополнительное образование, работа по подготовке кадров. В прошедшем году мы переобучили по заказу различных компаний около 5 тыс. человек.

Если говорить о технических проектах, то в 2020 году совместно с компанией «Реал-Инвест» мы запустили завод по утилизации дымогарных газов и производству из них углекислоты. Планируем развивать этот проект и уже обсуждаем идею о производстве метанола.

В конце года важным событием для университета стало подведение итогов работы опорных университетов в Министерстве образования и науки РФ — НГТУ занял первое место.

— НГТУ вошел в консорциум для развития ядерных энерготехнологий нового поколения. Какова цель создания этого консорциума, какие задачи он должен решать?

— В этот проект вошло девять российских научных институтов, центров и вузов. Он создан по инициативе Национального исследовательского ядерного университета МИФИ для развития ядерных энерготехнологий нового поколения, в том числе технологий замкнутого ядерного топливного цикла, реакторов на быстрых нейтронах, новых материалов для перспективных энергетических технологий и инновационных проектов. В рамках образовательной деятельности участники консорциума будут готовить кадры для научных организаций, участвующих в создании двухкомпонентной ядерной энергетики.

Одновременно с этим НГТУ в статусе головного вошел в еще один консорциум — по вопросам развития северных территорий и Северного морского пути (СМП). К нам присоединились МИФИ, ОКБМ им. Африкантова, ИПФ РАН и другие организации. Консорциум будет заниматься созданием ядерных энергетических установок для плавучих АЭС малой и средней мощности, освоением СМП, а также разработкой и установкой по всему побережью метеорадаров, проектами по акустике океана. Также в планах проекты по созданию вездеходной техники, в том числе беспилотной. В частности, с КБ «Лазурит» идут разработки транспортных средств спасения для буровых платформ, работающих на арктическом шельфе.

— Каким вы видите 2021 год для НГТУ?

— Мы продолжим все наши образовательные программы и научные проекты. Например, с группой ГАЗ намерены открыть инженеринговый центр, который будет заниматься проектами для всей продуктовой линейки компании. Это будет касаться не только Горьковского автозавода, но и ПАЗа, ЛиАЗа и «Урала». От начала и до конца все инженерные решения будут создаваться в этом инженеринговом центре.

Но хотелось бы вернуться к началу нашего разговора и еще раз отметить — самым важным событием в наступившем году станет участие в программе «Приоритет-2030». Это архиважная для НГТУ задача не только на 2021 год, но и на несколько лет вперед.

МЫ НАМЕРЕНЫ ПРЕТЕНДОВАТЬ НА СТАТУС НАЦИОНАЛЬНОГО ОПОРНОГО УНИВЕРСИТЕТА. ПОЭТОМУ СЕЙЧАС НАША РАБОТА НАПРАВЛЕНА НА РАЗРАБОТКУ НОВОЙ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ НА БЛИЖАЙШИЕ 10 ЛЕТ. ПОБЕДИТЕЛЬ КОНКУРСА ПОЛУЧИТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА В 100 МЛН РУБ.

НЕЗАУСЛУЖЕННЫЕ ПОТЕРИ

ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ, РЕСТОРАНЫ, ГОСТИНИЦЫ И САЛОНЫ КРАСОТЫ ОКАЗАЛИСЬ В ЧИСЛЕ САМЫХ ПОСТРАДАВШИХ ОТ ПРОШЛОГОДНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ В СВЯЗИ С ПАНДЕМИЕЙ COVID-19. ОБОРОТ ЭТИХ БИЗНЕСОВ, ПО ОЦЕНКАМ ВЛАДЕЛЬЦЕВ, В ПИКОВЫЕ ПЕРИОДЫ КРИЗИСА СОКРАТИЛСЯ НА 90%. НЕКОТОРЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ КАФЕ И РЕСТОРАНЫ ТАК И НЕ ВОЗОБНОВИЛИ РАБОТУ ПОСЛЕ ЛОКДАУНА, А В BEAUTY-ИНДУСТРИИ НАМЕТИЛСЯ РАСЦВЕТ ПОДПОЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ГРОЗЯЩЕГО МАССОВЫМ ЗАКРЫТИЕМ ЛЕГАЛЬНЫХ САЛОНОВ. НА ВОЗВРАЩЕНИЕ К ДОКРИЗИСНОМУ УРОВНЮ ЭТИМ ОТРАСЛЯМ ПОТРЕБУЮТСЯ ГОДЫ.

РОМАН РЫСКАЛЬ



ВЕСНОЙ 2020 ГОДА ИЗ-ЗА ОБЪЯВЛЕННОЙ САМОИЗОЛЯЦИИ ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА ОПУСТЕЛИ НА НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ

30 марта 2020 года указом губернатора Нижегородской области Глеба Никитина в регионе был введен режим полной самоизоляции, допускающей лишь посещение врачей, аптек и продуктовых магазинов. Торговые центры, кинотеатры, отели, ночные клубы, концертные залы, фитнес-центры, салоны красоты и прочие общественные заведения опустели на несколько месяцев. Некоторые бутики на Большой Покровской даже заколотили большие стеклянные витрины щитами во избежание вандализма. Предприниматели были вынуждены отправить сотрудников в административные отпуска за свой счет и договариваться с арендодателями об отсрочке платы.

К концу мая глава области частично снял коронавирусные ограничения. Нижегородцам разрешили прогулки, спорт на свежем воздухе и посещение торговых центров площадью до 400 кв. м без примерки одежды. Возобновили работу салоны красоты с медицинской лицензией при условии установки камер видеонаблюдения, чтобы

следить за нарушениями антиковидных мер. Спустя месяц ограниченно стали работать летние веранды и террасы кафе, залам которых тоже предложили видеоналитику и дозволили заполняемость на треть. Открылись парки и скверы, постепенно в лимитированном режиме стали работать кинотеатры, концертные залы и фитнес-клубы, а также гостиницы.

В итоге, согласно официальной статистике, оборот розничной торговли в регионе за год сократился на 7,2%, до 756 млрд руб., платные услуги населению оценены в 171,3 млрд руб. с падением на 15,5%.

Бюджетные потери от сокращения налоговых поступлений в областном правительстве сразу оценивали как очень серьезные. «Цена вопроса у нас огромная. Часть планов и близких сердцу преобразующих решений, мероприятий придется отложить. Это больно», — комментировал Глеб Никитин. По информации министерства финансов Нижегородской области, в целом за 2020

год к первоначальному прогнозу регион не получил налоговых доходов по консолидированному бюджету 6,7 млрд руб., по областному бюджету — 8,2 млрд руб.

ОБЕДЕННЫЙ ПЕРЕРЫВ Рестораны в период карантинных ограничений выживали в основном за счет доставки, спрос на которую заметно вырос. «В апреле — мае, когда рестораны и кафе не работали, оборот упал на 90%. Оставшиеся 10% обеспечивала доставка, — вспоминает президент группы компаний «Пир» и Приволжской ассоциации рестораторов Александр Котюсов. — Чуть позже вернуть позапрошлогодний оборот помогли летние веранды. Другой вопрос, что веранды есть лишь в каждом десятом нижегородском ресторане». Однако осенью ситуация вновь ухудшилась, падение оборотов составило 40% к ноябрю — декабрю 2019 года: сказались запрет на новогодние корпоративы и снижение доходов посетителей. Немногим лучше стало в январе, когда

ввиду ограничений международных рейсов подрос внутренний туризм и в каникулы россияне стали больше путешествовать по стране.

Пока, по оценке господина Котюсова, закрыты около половины городских ресторанов. Среди них и некогда популярные заведения, такие как Boss Bar, Berëzka Bar, Tiffani Bar, стейк-хаус Gaucho, ресторан «Пирушка у Ганса» и другие. У одних на официальных сайтах со времен локдауна висят объявления о временном приостановлении деятельности, другие объявили об окончательном закрытии. «У нас закончился договор аренды, и на тех условиях, которые нам были предложены, мы не решились продолжить деятельность. Пандемия не придает уверенности в завтрашнем дне», — сообщила в официальном блоге в Instagram команда Tiffani Bar.

По словам господина Котюсова, примерно треть заведений уже вряд ли возобновит работу, остальные фиксируют падение оборотов минимум на треть по итогам года и на 40% по выручке при околонулевой прибыли. Оказанной господдержкой в виде компенсаций минимальной оплаты труда персоналу и коммунальных платежей рестораторы в целом довольны. Неплохим подспорьем для бизнеса стала льготная пролонгация лицензий на торговлю алкоголем, благодаря которой предприниматели смогли несколько сэкономить.

Несмотря на очевидные сложности, инвестировать в ресторанный бизнес все равно стоит, полагает Александр Котюсов: даже в кризисные времена от кафе откажутся не все нижегородцы, а при благоприятном стечении обстоятельств ресторанный бизнес сможет вернуться к прежнему ритму уже через полгода-год. «В любом случае новые заведения более интересны посетителям и вскоре будут востребованы взамен закрывшихся», — рассуждает господин Котюсов. Среди крупных проектов-дебютантов прошлого года — новый ресторан команды Berëzka Group «Горячо. Азия» и первый в городе ресторан формата «zero waste» («ноль отходов») Red Wall.

ШОПИНГ НА ПАУЗЕ Обороты нижегородских торговых центров в 2020 году, по оценке бенефициара группы компаний «Электроника» (собственник ТЦ «Небо») Александра Кузнецова, упали минимум на четверть. По словам эксперта,

По словам Александра Кузнецова, в январе 2021 года оборот фитнес-центров едва дотянул до половины показателей первого месяца 2020 года, а кинотеатры обеспечили лишь треть. «Кинотеатры отбили часть потерь и могут хотя бы выплачивать заработную плату сотрудникам и обеспечивать свои расходы. Торговые центры тоже приподнялись, арендаторы постепенно отходят от шока, однако говорить о том, кто в итоге выберется из долгов, пока не приходится. Все наши инвестиции в проекты заморожены, и прогнозы делать рано: неизвестно, что ждет российскую экономику в будущем», — говорит Александр Кузнецов. В числе мер господдержки бизнесмен выделяет помощь с зарплатой сотрудникам, которых «Электрони-

«По мере снятия карантинных мер и вакцинации ситуация будет улучшаться: люди путешествуют и чаще выбираются за город, останавливаясь в гостиницах. Другое дело, что внутренний туризм по большей части — вынужденное и временное явление из-за закрытых границ, поэтому ситуацию необходимо максимально использовать», — полагает президент ассоциации. Однако говорить о возвращении отрасли к докризисным

«Тенденция добавляет проблем официаль-
но работающим салонам: чтобы не потерять по-
лученные по нулевой ставке кредиты на выпла-
ту заработной платы, им приходится всеми си-
лами удерживать штат сотрудников до 1 апреля.
А уже после этой даты мы ожидаем массового
закрытия салонов. Рентабельности сейчас почти
нет, в лучшем случае предприниматели работают
в ноль. По нашим прогнозам, после кризиса ин-

В правительстве Нижегородской области предпосылками для восстановления сферы услуг в регионе называют отложенный потребительский спрос, оживление экономической ситуации в целом по стране и грядущий юбилей Нижнего Новгорода: «Это создаст дополнительные возможности для привлечения туристов и активизации экономической активности в регионе». ■

КУШАТЬ ПРОДАНО

СЕРВИСЫ ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКИ ЕДЫ С НАЧАЛОМ ПАНДЕМИИ ПОЛУЧИЛИ ШАНС НА РАЗВИТИЕ УСКОРЕННЫМИ ТЕМПАМИ: САМОИЗОЛЯЦИЯ СТИМУЛИРОВАЛА ОНЛАЙН-ТОРГОВЛЮ, А ЗНАЧИТ, ВЫРОСЛА И ПОТРЕБНОСТЬ В УСЛУГАХ ПО ДОСТАВКЕ КУПЛЕННЫХ ТОВАРОВ. В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ОТКРЫВШИЕСЯ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИВЛЕКЛИ В ЭТУ СФЕРУ НОВЫХ ИГРОКОВ, А ДЕЙСТВУЮЩИЕ СЕРВИСЫ АКТИВНО РАЗВИВАЛИ ПАРТНЕРСКУЮ СЕТЬ И ГЕОГРАФИЮ ДОСТАВКИ.

АНДРЕЙ РЕПИН



В ПЕРИОД ВЕСЕННЕГО КАРАНТИНА СЕРВИСЫ ОНЛАЙН-ДОСТАВКИ ФИКСИРОВАЛИ МНОГОКРАТНЫЙ РОСТ ЗАКАЗОВ

РОМАН ЯКОВИЦЫН

По данным исследования «Яндекс.Маркета» и GfK Rus, в Нижнем Новгороде на начало 2021 года большинство онлайн-покупателей (80%) делают покупки минимум раз в месяц, каждый четвертый — минимум раз в неделю. Чаще всего в 2020 году нижегородцы покупали одежду и обувь (68,5% совершили хотя бы одну такую покупку за год). На втором месте оказались смартфоны и планшеты (61,7%). Заметный рост показал спрос на онлайн-покупки продуктов питания — эта категория товаров поднялась с 37,9% до 52,3%. В этом сегменте активно работали как компании, которые уже не первый год присутствуют на нижегородском рынке, так и новички, зашедшие в Нижний уже после начала пандемии коронавируса.

Сервис «Яндекс.Еда», один из первых операторов, несколько лет осваивающий местный рынок доставки готовых блюд из кафе и ресторанов, отмечает рост количества заказов в Нижнем по итогам года в 2,5 раза (в целом по стра-

не — на 98%). Больше всего заказов в компании фиксировали в декабре в связи с подготовкой к Новому году, онлайн-корпоративам и домашним вечеринкам. Партнерская база сервиса в Нижнем за год выросла примерно на 35%: в прошлом году к нему подключились новые кафе и рестораны, в том числе первые — из районов области, а также в список поставщиков продуктов были включены торговые сети. Первым таким партнером стала сеть «ВкусВилл».

В компании отмечают, что в период пандемии претерпела изменения модель потребления — появилось больше заказов на одну персону, а также пользователи стали чаще заказывать завтраки и ужины. Вкусовые предпочтения нижегородцев в этот период совпадали с общероссийскими. В топе уверенно держались бургеры, закуски из картофеля и курицы, супы, роллы из лепешки, салаты, десерты, роллы и суши, шаурма, пицца. При этом в Нижнем появились свои ло-

кальные особенности: здесь чаще других регионов заказывают спринг-роллы, поке и хинкале.

Среди прошлогодних новичков нижегородского рынка доставки продуктов — сервис «СберМаркет» из экосистемы Сбербанка. За 2020 год в Нижнем «СберМаркет» доставил более 110 тыс. заказов. Как отмечают в компании, пик заказов пришелся на последний квартал, и в целом во втором полугодии по сравнению с первым объемы доставки выросли на 60%. На запуске проекта была доступна только доставка продуктов из гипермаркетов Metro. В течение года пул партнеров расширился — сейчас доступна доставка из «Ашана», «Ленты», гипермаркетов «О'Кей» и сети «Дочки-Сыночки».

Одновременно с развитием сервисов доставки готовой еды из ресторанов и продуктов из супермаркетов в 2020 году в Нижнем начал развиваться сегмент так называемых «темных магазинов» (дарксторов), которые, по сути, являются небольшими продуктовыми складами, расположенными в разных районах города. Это позволяет в сжатые сроки сформировать заказ и доставить его покупателю.

В июле 2020 года в городе начала работу «Яндекс.Лавка». По данным компании, в декабре по сравнению с августом 2020 года заказов было больше на 269%. «Процесс работы с ассортиментом для Нижнего Новгорода не сильно отличается от Москвы и Санкт-Петербурга. Как и в других городах, мы изучаем ассортимент

в локальных ритейл-сетях, местных поставщиков, узнаем, какие товары или бренды популярны среди жителей. Модель «Яндекс.Лавки» подразумевает ограниченное количество позиций, поэтому мы постоянно отслеживаем показатели всех товаров и в случае необходимости быстро ротируем их в ассортименте. Для таких продуктов, как мясо, молочная продукция и хлеб, очень важна локализация — эти продукты от местных поставщиков самые востребованные среди жителей», — поясняют принцип работы в компании.

В сентябре восемь дарксторов в Нижнем открыл сервис «Самокат» (входит в «O2O холдинг» Сбербанка и Mail.ru Group). По словам директора по маркетингу «Самоката» Игоря Рожкова, основными сложностями при запуске проекта стали ограничения, связанные с самоизоляцией: «Нижний Новгород стал первым региональным центром после двух столиц, где запустилась услуга „мгновенной доставки“ от „Самоката“. В условиях пандемии и соответствующих ограничений стало сложнее нанимать персонал, проводить инструктаж и обучать новых сотрудников. Но с этими трудностями нам удалось успешно справиться». Заходя на рынок, компания планировала довести общее количество дарксторов в Нижнем Новгороде до 50. На начало 2021 года в Нижнем Новгороде открыто 35 таких складов, с ними работают более 1 тыс. курьеров. С момента запуска и до конца 2020 года количество заказов у «Самоката» увеличилось более чем в 16 раз. «Каждый месяц по этому показателю сервис растет минимум на четверть», — уточнил господин Рожков.

Практически все участники рынка уверены, что рынок доставки находится на подъеме — несмотря на смягчение карантинных ограничений, опрошенные игроки не заметили снижения объемов заказов. Как отмечают в Delivery Club (доставка готовых блюд из ресторанов), доставка онлайн-покупки будет популярна и после окончания пандемии из-за изменения поведенческой модели потребителей, осознавших удобство сервисов, экономящих время на готовку еды и походы в магазины: «Несмотря на смягчение связанных с коронавирусом ограничений, мы фиксируем рост интереса игроков ресторанного рынка к доставке. Это связано с общемировым трендом цифровизации ресторанного бизнеса и его перехода на гибридный формат работы, неотъемлемой частью которого становится доставка. Среди партнеров растет и количество тех, кто работает исключительно в формате „темных кухонь“». При этом очевидно, что продолжит развиваться доставка продуктов из торговых сетей. Именно на этом, например, намерена в новом году сфокусироваться «Яндекс.Еда». В компании отмечают, что это направление доставки может стать «значимой частью бизнеса в ближайший год» и в перспективе в Нижнем будет запущена экспресс-доставка продуктов из гипермаркетов. ■

В ТОПЕ ОНЛАЙН-ЗАКАЗОВ ГОТОВОЙ ЕДЫ НИЖЕГОРОДЦАМИ — БУРГЕРЫ, РОЛЛЫ, ПИЦЦА. А ЧАЩЕ, ЧЕМ В ДРУГИХ РЕГИОНАХ, ЗДЕСЬ ЗАКАЗЫВАЮТ СПРИНГ-РОЛЛЫ, ПОКЕ И ХИНКАЛИ



ТЕХНОЛОГИИ



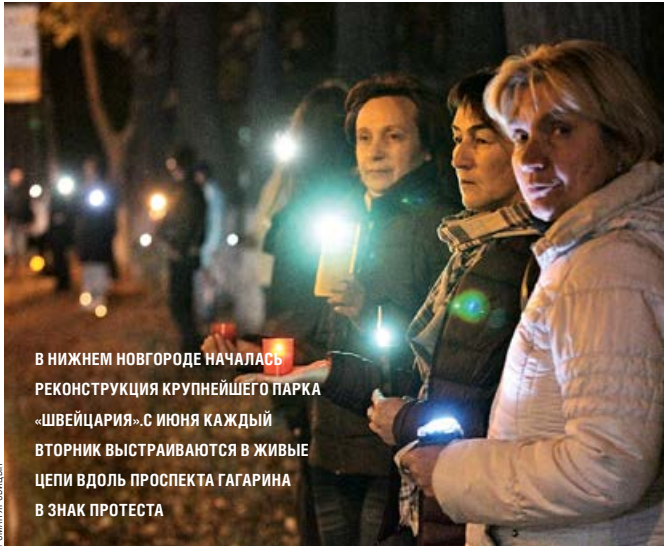
В МАРТЕ ИЗ-ЗА ПОДМЫВАНИЯ ГРУНТА В ПОДВАЛЕ ДАВНО РАССЕЛЕННОГО ДОМА НА БРОВКЕ ПОХВАЛИНСКОГО СЪЕЗДА НА ДОРОГУ СОШЕЛ ОПОЛЗЕНЬ



В ИЮНЕ ВСЯ СТРАНА ГОЛОСОВАЛА ЗА ПОПРАВКИ В КОНСТИТУЦИЮ. ВПЕРВЫЕ ГОЛОСОВАНИЕ БЫЛО ЭЛЕКТРОННЫМ И ВЫЕЗДНЫМ, УЧАСТКИ СОЗДАВАЛИСЬ ДАЖЕ У ПОДЪЕЗДОВ



2 ОКТЯБРЯ У ЗДАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ МВД ПО НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ СЕБЯ СОЖГЛА ЖУРНАЛИСТКА ИРИНА СЛАВИНА, ОБВИНИВ В СВОЕЙ СМЕРТИ РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ



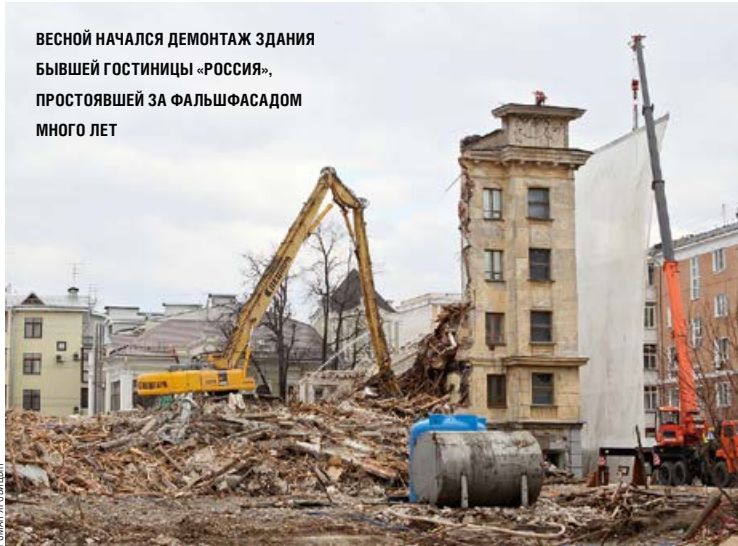
В НИЖЕМ НОВГОРОДЕ НАЧАЛАСЬ РЕКОНСТРУКЦИЯ КРУПНЕЙШЕГО ПАРКА «ШВЕЙЦАРИЯ». С ИЮНЯ КАЖДЫЙ ВТОРНИК ВЫСТАРАИВАЮТСЯ В ЖИВЫЕ ЦЕПИ ВОДОЛЬ ПРОСПЕКТА ГАГАРИНА В ЗНАК ПРОТЕСТА



В 2020 ГОДУ НА ТЕРРИТОРИИ НИЖЕГОРОДСКОГО КРЕМЛЯ БЫЛИ ВОССТАНОВЛЕНЫ НЕСКОЛЬКО УРАМОВ — ОДИН ИЗ НИХ ПРЯМО ПОД ОКНАМИ ГОРОДСКОЙ ДУМЫ



В ИЮНЕ ИЗ-ЗА ПОЖАРА ГОРОД ЧУТЬ НЕ ЛИШИЛСЯ ИСТОРИЧЕСКОГО ОСОБНЯКА, В КОТОРОМ РАСПОЛОЖЕН ЛИТЕРАТУРНЫЙ МУЗЕЙ ГОРЬКОГО



ВЕСНОЙ НАЧАЛСЯ ДЕМОНТАЖ ЗДАНИЯ БЫВШЕЙ ГОСТИНИЦЫ «РОССИЯ», ПРОСТОЯВШЕЙ ЗА ФАЛЬШФАСАДОМ МНОГО ЛЕТ



В ИЮЛЕ ГАЗ ВЗОРВАЛСЯ В ЖИЛОМ ДОМЕ НА УЛИЦЕ КРАСНОДОНЦЕВ, 17. ДО СИХ ПОР ЕГО ЖИЛЬЦЫ АРЕНДУЮТ КВАРТИРЫ



ОБЛИК ГОРОДА ИЗМЕНИЛСЯ И ИЗ-ЗА СНОСА ЗДАНИЯ БЫВШЕГО ЭЛЕВАТОРА У МЕТРОМОСТА, НА ЭТОМ МЕСТЕ ИНВЕСТИТОР ПЛАНИРУЕТ ПОСТРОИТЬ ВЫСОТКУ



К АВГУСТУ В АВТОЗАВОДСКОМ РАЙОНЕ НИЖНЕГО НОВГОРОДА ПОСТРОИЛИ НОВЫЙ COVID-ГОСПИТАЛ НА ТЕРРИТОРИИ ИНФЕКЦИОННОЙ БОЛЬНИЦЫ № 23, КОТОРЫЙ ПРИНЯЛ ПАЦИЕНТОВ ВО ВТОРУЮ ВОЛНУ КОРОНАВИРУСА

