

RBCG

Russian Business Guide



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

ТЕМЫ НОМЕРА:

**НИЖНИЙ
НОВГОРОД –
«КАРМАН РОССИИ»:
ВЧЕРА, СЕГОДНЯ,
ЗАВТРА**

**ЛИДЕРЫ БИЗНЕСА
РЕГИОНА
И РОССИИ**

**РЕГИОН
НОМЕРА:
НИЖЕГОРОДСКАЯ
ОБЛАСТЬ**

**Сергей Пондарь,
АО «Волга»:**

**«САМОЙ ВЕСОМОЙ НАГРАДОЙ
ПРЕДПРИЯТИЯ СЧИТАЮ
ПРИЗНАНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ!»**



V ЮБИЛЕЙНЫЙ БАЛТИЙСКИЙ КОНГРЕСС ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ

9-11

СЕНТЯБРЯ

Калининград | 2022



Мантурова Н.Е.

Председатель Конгресса

НАУЧНЫЕ ПАРТНЕРЫ



ИНСТИТУТ

пластической хирургии
и косметологии



Круглик Е.В.

Руководитель
научной программы
по косметологии



Круглик С.В.

Руководитель
научной программы
по пластической
хирургии

Сессия по пластической хирургии

- Эстетическая хирургия лица.
- Панельная дискуссия
- Мастер-классы для пластических хирургов

Сессия по косметологии

- Анатомо-практический курс по косметологии. Зоны, доступы, техники.
- Инновационные продукты в работе врача-косметолога для решения важных эстетических задач
- Курс комплексных программ омоложения

➤ Выставка от ведущих производителей материалов и оборудования

➤ Показательные операции в прямом эфире
➤ Праздничный гала-ужин
➤ Экскурсия по Янтарному краю

☎ 8 800 600-73-51

@rscongress



✉ kimbs39
🌐 www.kimbs.ru
✉ info@kimbs.ru

Организаторы

Viber/WhatsApp

+7 (909) 794-05-28
+7 (906) 238-32-56
+7 (906) 230-66-20

R RUSSIAN
SCHOOL



КАЛИНИНГРАДСКИЙ
ИНСТИТУТ КРАСОТЫ

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

12+

Учредитель и издатель: ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» при поддержке ТПП РФ

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: **Елена Александрова**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Корреспонденты: **Эльвина Аптреева,**

Дарья Бакарина, Виктория Лукьянова,

Алексей Сокольский, Сергей Мионов

Перевод: **Лилиана Альтапова**

Дирекция развития и PR: **Наталья Фастова,**

Ольга Иванова, Юлия Шабалина, Алёна Ремизова

Фотограф: **Роман Новиков**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в

любой форме допускается только с разрешения

редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966, Московская область,**

г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.

E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 31/194 сентябрь 2022.

Дата выхода в свет: 09.09.2022.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief:

Maria Suvorovskaya

Managing Editor: **Elena Aleksandrova**

Deputy Marketing Director:

Irina Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Liliana Altapova**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektroavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,**

the Moscow region, 143966.

E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700.

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media.

The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 31/194 September 2022.

Дата issue: 09.09.2022.

Edition: **30000 copies. Open price.**

2

ГУБЕРНАТОР НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ГЛЕБ НИКИТИН:

«МЫ НЕ СОБИРАЕМСЯ ОСТАНОВЛИВАТЬСЯ НА ДОСТИГНУТОМ И НАМЕРЕНЫ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД!»

8

ИГОРЬ ИЩЕНКО, КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ

НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ:

«МЫ ГОТОВИМСЯ УДВОИТЬ КАК КОЛИЧЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ, ТАК И ИНВЕСТИЦИИ!»

10

ИВАН РАЗУВАЕВ, ТПП НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ:

«НИЖНИЙ НОВГОРОД – «КАРМАН» РОССИИ»

14

СЕРГЕЙ ПОНДАРЬ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «ВОЛГА»:

«САМОЙ ВЕСОМОЙ НАГРАДОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ СЧИТАЮ ПРИЗНАНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ!»

20

ФБУ «АДМИНИСТРАЦИЯ ВОЛЖСКОГО БАССЕЙНА ВВП»:

ПРИБЛИЖАЯСЬ К СТОЛЕТИЮ

22

«ТЕРМАЛТЕКС»:

ЕСТЬ ЦЕЛИ – И БОЛЬШИЕ, И ДЕРЗКИЕ!

26

ДЕНИС ЧЕРНЯЕВ, НЗТМ:

«У НАС ЕСТЬ ЖЕЛАНИЕ И ПЛАН СТАТЬ КРУПНЕЙШИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ ТЕПЛО- И ОГНЕЗАЩИТНЫХ МАТЕРИАЛОВ НА ТЕРРИТОРИИ РФ!»

30

«ДЕЛЬТА ТРАФО» –

ГАРАНТИЯ БЕЗОПАСНОСТИ, ОБЕСПЕЧЕННАЯ ОПЫТОМ

32

СЕРГЕЙ КОМОРИН, «ЕВРОСИД»:

«ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ НАШЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ – СТАТЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИЕЙ, ОБЪЕДИНЯЮЩЕЙ ВСЕ КОНТИНЕНТЫ!»

36

АЛЕКСАНДР ЛУЗЯНИН, «ГИДРОМАШ»:

«ЧТОБЫ ОН ХОРОШО ВЗЛЕТЕЛ И КРАЙНЕ УДАЧНО СЕЛ...»

40

«ПРОМТЕХНИКА»:

МОТОРЫ РОССИИ, И НЕ ТОЛЬКО

42

РАФАЭЛЬ МАРТИРОСЯН, «КРАБЕР»:

«ЕСЛИ КТО-ТО ЧТО-ТО НЕ МОЖЕТ, ЗНАЧИТ, ЭТО ТОЧНО ПОЛУЧИТСЯ У НАС»

46

ПОЭТЕССА ЕКАТЕРИНА ХЛЕБНИКОВА:

«ПИСАТЬ СТИХИ – МОЯ МЕДИТАЦИЯ, МОЁ СТРАДАНИЕ, РАДОСТЬ И СТРАСТЬ!»



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

Губернатор Нижегородской области Глеб Никитин:

«МЫ НЕ СОБИРАЕМСЯ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ НА ДОСТИГНУТОМ И НАМЕРЕНЫ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЁД!»



Нижегородцы – большие патриоты своей земли, они не только гордятся историей края, но и идут в ногу со временем, совершенствуя инфраструктуру города и внедряя новейшие технологии во все сферы деятельности. Здесь совершенно органично сочетаются бережно сохраняемые артефакты, гордость за славное прошлое и ультрасовременные достижения XXI века. Область славится своими памятниками архитектуры, светским и народным искусством, а также инновационными проектами, реализованными местными специалистами, учёными и предпринимателями.

В Нижнем Новгороде широко развита промышленность и активно действуют программы поддержки бизнеса, благодаря которым местные производственные компании становятся экспортёрами и лидерами рынка. О стремлениях, планах и векторах развития города и региона мы побеседовали с губернатором Нижегородской области Глебом Никитиным.

– Глеб Сергеевич, в 2022 году запланирована поддержка не менее чем 500 нижегородских компаний, а также оказание содействия в заключении экспортных контрактов не менее чем для 62 субъектов МСП. Расскажите подробнее об этой работе.

– Нижегородская область весной этого года приняла целый ряд мер по поддержке как экспортно ориентированного бизнеса, так и направлений, в которых достаточно высока роль импорта. Если говорить об экспорте, то нижегородские экспортёры могут получить различные меры поддержки: бесплатные обучающие курсы, помощь при создании сайтов на иностранных языках, программы акселерации предприятий, льготные кредиты, компенсацию транспортных расходов в рамках нацпроектов «Международная кооперация и экспорт» и «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Нашим Центром развития экспорта за первое полугодие 2022 года проведено три международных бизнес-миссии (Казахстан, Киргизия, Беларусь), он стал участником выставочно-ярмарочного мероприятия. Благодаря качественной подготовке и продуктивной работе делегации уже видны результаты этих мероприятий.

Так, например, одна нижегородская компания заключила экспортный контракт на проектирование и поставку своих конструкций с компанией из Киргизии, в ближайшее время ожидается подписание контрактов ещё двух представителей бизнес-сообщества Нижегородской области. В плане работы предусмотрены проведение и организация семи международных бизнес-миссий в различные заинтересованные в сотрудничестве страны и выставочно-ярмарочных мероприятий. В 2022 году планируется размещение более 25 предприятий Нижегородской области на международных электронных площадках.

Большое количество заявок поступает от предприятий региона на получение услуги по поиску и подбору покупателей за рубежом. На данный момент заключены целевые соглашения, большинство компаний заинтересовано в поиске контрагентов в ОАЭ и странах Персидского залива. Планируется отработать 40 заявок на поиск иностранного партнёра в 2022 году.

Кроме того, на данный момент ведётся работа по оказанию услуг сертификации.

– Какие товары и в какие страны экспортирует Нижегородская область? Как изменилась география экспорта в 2022 году? Есть ли какие-то особенности у вашего региона как у экспортёра? Какие бренды можно назвать «лицом» Нижегородского края?

– Нижегородская область – один из крупнейших промышленных центров

России, имеющий существенный научно-технический потенциал и благоприятный инвестиционный климат. Крупные отрасли региона: машиностроение, металлургическая, химическая и лёгкая промышленность.

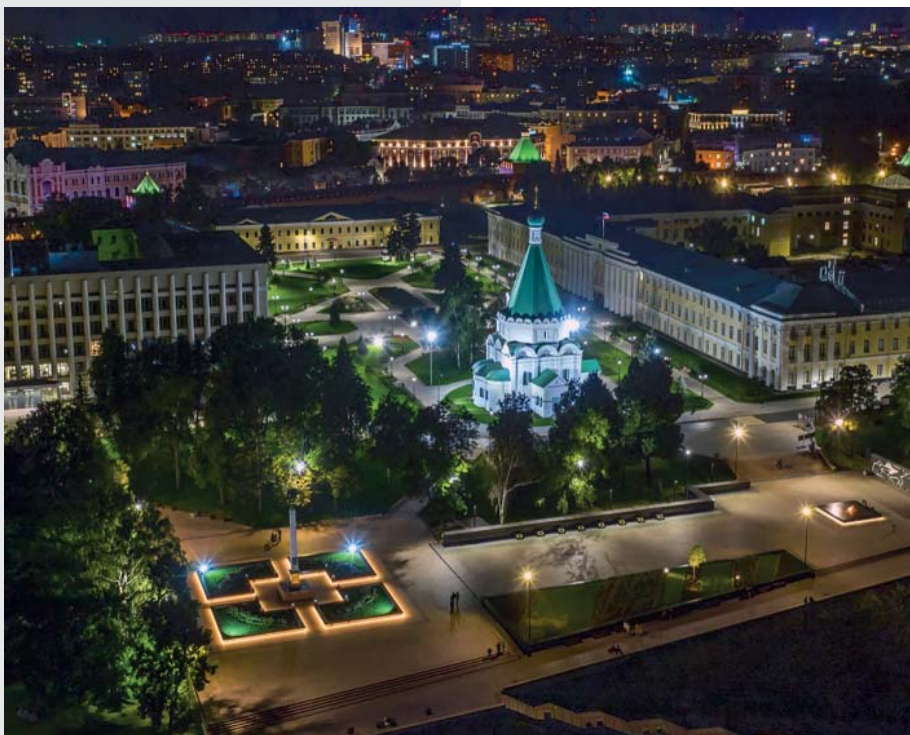
Несмотря на трудности, вызванные действующими ограничениями, многие предприятия продолжают свою работу в экспортном направлении. Становится популярной гибридная модель работы, когда осуществляется совмещение работы и на внутренних, и на внешних рынках. Кроме того, предприятия укрепляют и расширяют уже сложившиеся взаимоотношения со следующими странами: Турция, Беларусь, Индия, Казахстан. Торговыми партнёрами предприятий края в первом полугодии 2022 года являлись 113 стран. Основными группами экспортируемых товаров являются топливо, изделия из чёрных металлов, механическое оборудование и техника, компьютеры, электрические устройства, аппаратура связи, пластмасса и изделия из неё, автотехника, масла и жиры.

Нижегородская область славится обширной и разнообразной структурой производимой здесь продукции практически всех отраслей промышленности. Если говорить о товарах-локомотивах экспорта, то это оборудование для ядерных реакторов, паровые турбины, термическое оборудование, стальные трубы, электрораспределительные устройства, подсолнечное масло, медицинские изделия различной сложности, фанера и поливинилхлорид.

Также наш регион хорошо известен своим химическим комплексом. В городе Дзержинске сосредоточено более 35 химических производств. Вместе с тем одним из ключевых направлений для региона остаётся автомобилестроение, так как в Нижегородской области сосредоточено большое количество заводов и компаний-производителей автомобилей, в том числе специального назначения, и автокомпонентов.

Кроме того, Нижегородская область может ассоциироваться и с продукцией народных художественных промыслов, таких как валяльный промысел, резьба по кости, чёрнолощёная керамика, различного рода вышивки, ножи ручной работы. Мы постоянно принимаем какие-то действия по поддержке наших экспортёров. Это касается как поддержки в продвижении, так и модернизации производства востребованной за рубежом продукции.

– В Нижегородской области до начала последних глобальных геополитических изменений базировалось немало компаний, работавших под иностранным контролем, и некоторые из них



уже в марте заявили о приостановке своей деятельности. Как в дальнейшем развивался этот процесс? Речь идёт о полном уходе этих компаний с рынка в Нижегородской области? Какова судьба жителей области – сотрудников этих компаний? Как этот процесс сказался на экономике региона?

– Подавляющее большинство иностранных компаний, базирующихся в регионе, продолжило свою деятельность. Однако санкционному воздействию подверглись все промышленные предприятия региона в большей или меньшей степени. Основные проблемы: отказы от поставок иностранных комплектующих, проблемы с транспортной логистикой и таможенным оформлением, увеличение стоимости сырья, снижение объёмов собственного производства.

Если мы говорим об ИТ-секторе, в настоящий момент только несколько нижегородских офисов зарубежных ИТ-компаний приостановило свою деятельность

для перестройки бизнес-процессов или принятия решений, связанных с релокацией сотрудников и завершением официальной деятельности в РФ. Большинство сотрудников этих компаний в настоящий момент находится в оплачиваемом отпуске либо уже трудоустроено в нижегородские организации. Более того, часть международных компаний продолжает работу и сотрудничество, а также полным ходом ведёт наём разработчиков различных направлений.

Отмечу, что в Нижегородской области в подразделениях международных ИТ-компаний работало около 4 тыс. сотрудников. А всего в регионе работает порядка 33 тыс. специалистов ИТ-индустрии. Также уже сейчас наблюдается постепенное возвращение специалистов обратно в Россию. Сегодня гораздо меньшее число специалистов находится в неопределённой кадровой ситуации, чем было в марте-апреле. С этим связана активная работа по поддержке ИТ-индустрии со



стороны федеральных и региональных представителей власти, а также принятие первоочередных эффективных мер поддержки отрасли.

Со стороны правительства Нижегородской области в первые же дни санкционных ограничений были приняты оперативные меры поддержки ИТ-компаний и разработчиков, а также реального сектора экономики – для импортозамещения недоступных иностранных цифровых решений. Мы рассчитываем, что принятые и принимаемые меры нивелируют негативные эффекты в нашем регионе. Мы провели сбор информации о необходимом ПО, без которого дальнейшая деятельность компаний может быть под угрозой, составили реестр. На основе собранных данных начали поиск отечественных продуктов, которые смогли бы заменить зарубежные. В настоящий момент в реестре более 170 запросов, и список постоянно пополняется. Ознакомиться с ним и подать свою заявку можно на сайте правительства Нижегородской области.

Сегодня в Нижегородской области уже действует ряд реализованных региональных и федеральных мер поддержки ИТ-отрасли, позволяющих легче пройти сложный период. Так, в регионе налоговая нагрузка для индивидуальных предпринимателей и организаций, находящихся на упрощённой системе налогообложения, снижена более чем в пять раз и является одной из самых низких в России. Ставки по УСН в 1% установили при объекте налогообложения «доходы» (вместо 6%) и в 5% при объекте налогообложения «доходы минус расходы» (вместо 15%).



Портал ит-маркетплейс.рф уже сейчас позволяет компаниям быстро находить отечественные аналоги недоступных иностранных ИТ-продуктов, а также российские, в частности нижегородские, ИТ-компании, которые могут разработать и внедрить программное обеспечение под нужды заказчика. Разработан план дальнейшего продвижения и развития портала, сейчас он находится на обсуждении в региональном правительстве.

В рамках прошедшей конференции «ЦИПР-2022» были приняты меры по привлечению новых компаний в регион и созданию новых рабочих мест для нижегородских разработчиков. Так, было подписано соглашение с ГК «Астра», в котором одним из самых значимых для региональных разработчиков условий были привлечение к разработке отечественных решений нижегородских ИТ-специалистов и трудоустройство

профильных кадров, высвободившихся вследствие ухода с рынка иностранных компаний. Также сотрудничество будет проходить в рамках подготовки ИТ-кадров для развития цифровой экономики Нижегородской области: создания совместных программ обучения, реализации образовательных, методических и исследовательских проектов, обмена опытом по вопросам их применения и внедрения в практическую деятельность.

Помимо этого, в регионе запущен центр управления трудовыми ресурсами «ОКА» (Областное кадровое агентство), одной из задач которого является трудоустройство специалистов.

Одним из значимых федеральных инструментов поддержки ИТ-отрасли, доступных и в Нижегородской области, является программа льготного кредитования проектов цифровой трансформации, реализуемых на основе российских



решений в сфере информационных технологий. Процентная ставка по льготному кредиту по таким договорам, заключённым с аккредитованными организациями, которые осуществляют деятельность в области информационных технологий, составляет не менее 1% и не более 3% годовых. Данная мера позволит ИТ-компаниям получить необходимые средства для инновационных разработок.

В настоящее время на утверждении в правительстве Нижегородской области находятся и другие меры поддержки ИТ-сектора: льготы в рамках патентной системы налогообложения, региональные гранты индивидуальным предпринимателям и организациям на разработку отечественных решений, организация работы регионального омбудсмана для ИТ-отрасли, разработка предложений по поддержке и акселерации проектов ИТ-компаний Нижегородской области, разработка образовательных программ подготовки специалистов в сфере ИТ, увеличение размера авансовых платежей в государственных контрактах на территории Нижегородской области, разработка закона Нижегородской области об инвестиционном налоговом вычете для ИТ-компаний. Также действует мера, в соответствии с которой организациям, релоцирующим в Нижегородскую область ИТ-специалистов из других юрисдикций, правительство будет компенсировать до 50% от суммы фактически перечисленного налога на доходы физических лиц.

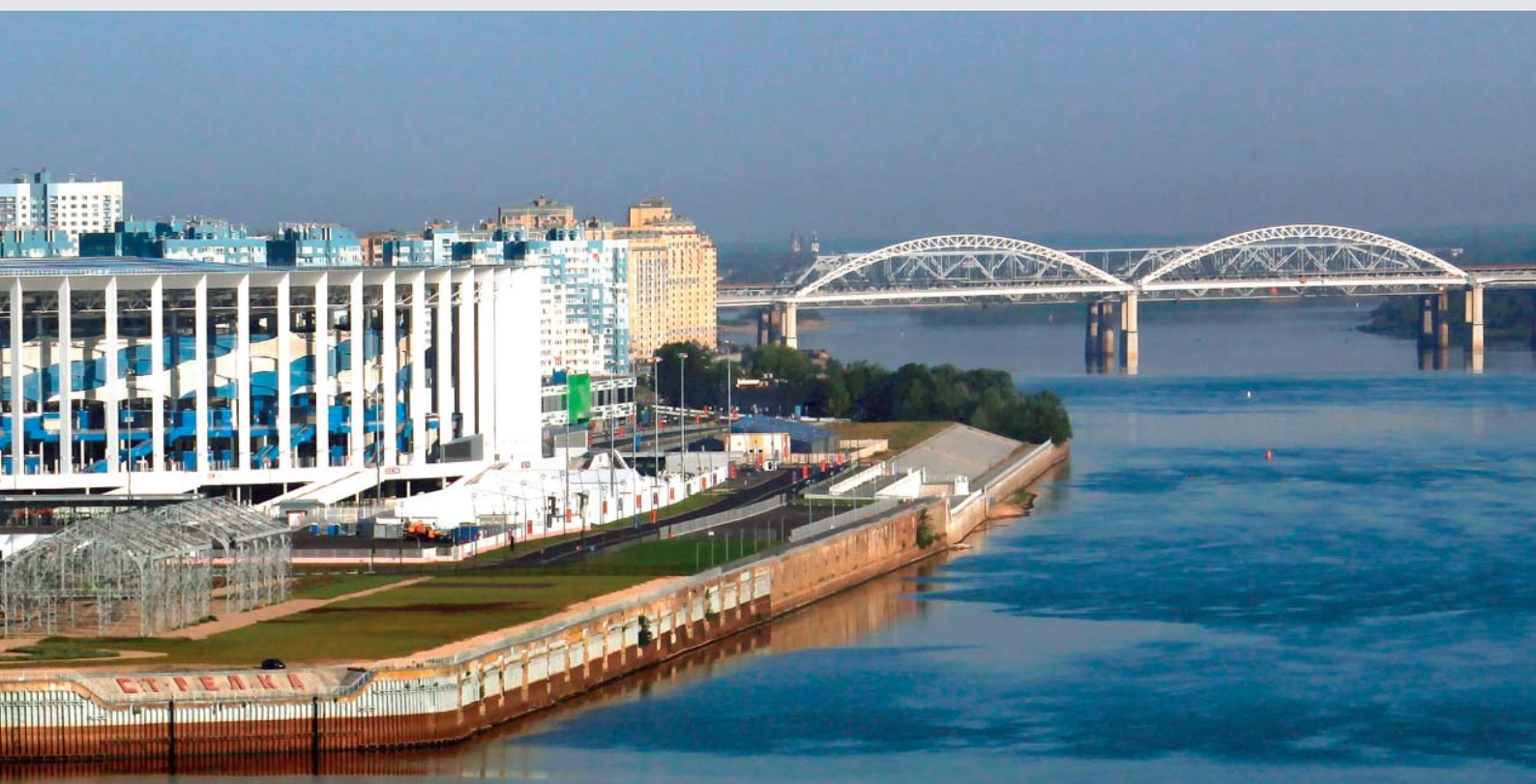
Мы стараемся разработать и реализовать именно те инструменты поддержки, которые будут эффективны в настоящих реалиях региональной экономики и по-

лезны не только компаниям, но и самим нижегородцам.

– Нижний Новгород – город-миллионник, а население всей области насчитывает более трёх миллионов человек. Скажите, насколько жилой фонд города и области отвечает необходимым требованиям? Как активно развивается гражданское строительство в вашем регионе?

– В среднем на одного жителя региона приходится 29 квадратных метров жилья, что на 2% больше, чем по итогам 2020 года. Мы видим, что этот показатель ежегодно растёт. Ежегодное увеличение объёмов ввода в эксплуатацию жилья позволяет пополнять жилищный фонд

региона новыми жилыми комплексами, отвечающими всем требованиям современного человека. Так, федеральным проектом «Жильё» национального проекта «Жильё и городская среда» на 2021 год для Нижегородской области был установлен показатель по объёму ввода в эксплуатацию жилья в размере 1579 тыс. кв. метров. По итогам прошлого года введено в эксплуатацию 1591 тыс. кв. метров жилья, в том числе многоквартирного – 451 тыс. кв. м, индивидуального – 1140 тыс. кв. м. Плановое значение показателя выполнено на 100,7%. За прошедший период 2022 года уже введено в эксплуатацию более 880 тыс. кв. метров жилья, что составляет 113,3% к соответствующему периоду 2021 года. К 2030 году показатели по





объёму ввода жилья планируется достигать на уровне 2600 тыс. кв. метров ежегодно. В целях снятия части финансовой нагрузки с региональных застройщиков Нижегородская область ежегодно участвует в конкурсном отборе в рамках федерального проекта «Жильё» на получение субсидий из федерального бюджета.

За счёт федеральной поддержки удалось построить школу в ЖК «Анкудиновский парк», школу и детский сад в посёлке Новинки. В этом году планируется ввести в эксплуатацию детское дошкольное учреждение на 280 мест в ЖК «Анкудиновский парк».

На средства, выделенные региону из федерального бюджета, ведётся строительство автомобильных дорог, школ и детских садов, проводится оснащение инженерной инфраструктурой. Это говорит о всё более широком внедрении комплексного подхода, когда люди не просто покупают квартиру в «чистом поле», а приобретают благоустроенное жильё, рядом с которым есть вся необходимая инфраструктура.

Мы активно развиваем и транспортную сеть, что также позволит расширять возможности жилищного строительства. Когда люди понимают, что могут добраться до нужного места на общественном транспорте, то и отношение к новым ЖК меняется.

– Сегодня все говорят про внедрение «умных технологий» в развитие городов. А какими полезными инновационными разработками могут похвастаться нижегородцы? Какие информационные системы работают на благо жителей в вашей области?

– Нижегородская область традиционно является одним из лидеров по уровню внедрения высоких технологий в различные сферы жизни и управления. Вот лишь некоторые примеры.

Около года назад была запущена в публичную эксплуатацию интеграци-

онная платформа информационных систем и ресурсов администрации города Нижнего Новгорода – платформа «Лобачевский», которая стала своего рода аналитическим центром управления информационными системами и процессами, происходящими в городе. Подразделения администрации Нижнего Новгорода используют в своей работе порядка 90 информационных систем, каждая из которых генерирует данные в соответствии с поставленными задачами. В функционал платформы входят подача и обработка обращений, проведение голосований, опросов и общественных обсуждений. Благодаря этому у жителей Нижнего Новгорода появился новый, более эффективный и быстрый способ коммуникации с муниципалитетом.

На страже безопасности наших жителей стоит система видеонаблюдения правоохранительного сегмента АПК «Безопасный город» – это более 2,5 тыс. камер видеонаблюдения, 200 пультов экстренной связи «гражданин – полиция», а также 338 комплексов фото- и видеофиксации нарушений ПДД. В систему видеонаблюдения

правоохранительного сегмента АПК «Безопасный город» интегрированы системы видеонаблюдения сторонних объектов, в том числе системы видеонаблюдения аэропорта, ж/д вокзала, автовокзалов, станций метрополитена, канатной дороги, крупных торговых центров, гостиничных комплексов, спортивных объектов, парков и скверов. В общей сложности интегрировано более тысячи камер видеонаблюдения сторонних систем.

Наши операторы центра видеонаблюдения в режиме реального времени наблюдают за обстановкой на улицах города, проводят обработку и анализ поступающей информации и при обнаружении экстренной ситуации сообщают в экстренную службу.

Расскажу об ещё одной успешной практике Нижегородского региона – охране лесов от пожаров с помощью ИТ-технологий. Территория наших лесов занимает практически половину от общей площади региона – около 4 млн га. При этом доля хвойных насаждений, наиболее опасных в пожарном отношении, составляет приблизительно 40%. В соответствии с принятой классификацией, леса области отнесены к высокому классу пожарной опасности. В этом году благодаря дополнительному финансированию, выделенному из федерального бюджета по поручению Президента Российской Федерации Владимира Путина и премьер-министра Михаила Мишустина, усилены меры по охране лесов от пожаров, а именно увеличена протяжённость маршрутов наземного патрулирования на 145 км (до 1500 км), а также увеличен объём авиационного патрулирования лесов. Кроме того, наземный мониторинг осуществляется дистанционно при помощи внедрённой системы видеомониторинга «Лесохранитель». Координирует работу системы созданный в 2020 году Центр мониторинга лесных пожаров. Он обеспечен видеосистемой, масштабы ко-



торой позволяют осуществлять просмотр сразу нескольких камер видеонаблюдения. Информация с камер в онлайн-режиме аккумулируется в Центре мониторинга. Система позволяет автоматически определить очаг возгорания и направить группу специалистов для его ликвидации. Навигационная система «ГЛОНАСС», которой оснащена лесопожарная техника, также входит в систему видеомониторинга и позволяет продемонстрировать на карте местонахождение ближайшей пожарной группы и оперативно направить её к очагу возгорания. Благодаря системе лесные пожары удаётся локализовать в течение первых суток. В этом году количество камер видеонаблюдения увеличено с 93 до 101 единицы. По эффективности видеомониторинга Нижегородская область первая в ПФО и третья в России.

Также с недавнего времени в систему мониторинга внедрён новый метод патрулирования – с использованием беспилотных летательных аппаратов, которые применяются в разведке лесных пожаров и обнаружении их в труднодоступных местах. В этом году задействовано 12 единиц беспилотных летательных аппаратов.

Если говорить о перспективных проектах «с прицелом на будущее», то командой регионального центра «Горький» была реализована амбициозная идея первой в России образовательной метавселенной «НЕЙМАРК.MetaVerse». «НЕЙМАРК.MetaVerse» – это следующий этап «умных городов». Пилотный проект направлен на создание виртуальной части – его разработкой занимаются нижегородские специалисты. По сути, работы над проектом только начались, но уже сейчас видно, что его реализация укрепит «цифровой» статус региона, обеспечит загрузку региональных ИТ-компаний. В этой виртуальной среде люди из разных точек России и мира смогут вместе «посещать» лекции, проводить лабораторные работы и развивать цифровые проекты. Пилотный вариант проекта позволяет погулять по ИТ-кампусу, собрать виртуальный дрон и полетать на нём, посетить коворкинг и поговорить с голосовым роботом в МФЦ. Впоследствии функционал планируется расширить в соответствии с актуальными задачами области. В частности, планируется проработать вопрос создания виртуальных моделей нескольких нижегородских музеев, интегрировать целиком архитектурный комплекс «НЕЙМАРК. ИТ-кампус» и создать новые виртуальные локации внутри кампуса, виртуальный магазин бренда «НЕЙМАРК». По оценкам экспертов, это позволит со временем сформировать внутреннюю экономику нижегородской метавселенной. В дальнейшем виртуальную часть будут встраивать в наш реальный мир – это так называемая смешанная реальность, когда



действия в виртуальном мире приводят к результатам в реальной жизни. Например, доставка товаров, которые куплены в виртуальном бутике, или научная публикация, исследования по которой прошли в виртуальной лаборатории.

Также в Нижегородском водоканале внедрена система интеллектуального анализа фотографий счётчиков воды, позволяющая определить по фотографии счётчика его показания и передать их в ресурсоснабжающую организацию в автоматическом режиме. Разработка основана на технологии компьютерного зрения и упрощает процесс учёта расхода воды и передачи показаний в соответствующие организации.

Особо хочется отметить, что Нижний Новгород вошёл в топ-3 «умных городов-миллионников» России по итогам 2021 года. Рейтинг IQ городов, где на первом плане оценка уровня цифровизации, составил Минстрой России.

– Какие перспективные планы в развитии региона вы строите?

– Нижегородская область по итогам 2021 года заняла лидирующие позиции в ключевых рейтингах регионов, характеризующих социально-экономическое развитие, улучшив результаты 2020 года. В перспективе регион намерен улучшать свои позиции. Один из ярких примеров – 5-е место по состоянию инвестиционного климата в рейтинге АСИ. В 2018 году мы были на 70 месте. И нам удалось совершить настоящий прорыв!

В части экономического потенциала Нижегородская область развивает существующие и формирует новые точки роста. Несмотря на санкции, регион сфокусирован на развитии экспортного потенциала. Дополнительный акцент направлен на меры, стимулирующие развитие и расширение производственных мощностей, увеличение объёмов столь актуального сегодня

импортозамещения. Для этих целей в 2022 году было оперативно принято решение о создании Центра импорта и импортозамещения.

Одной из наиболее приоритетных зон роста Нижегородской области является сфера высоких технологий. Нижегородская область традиционно относится к числу регионов-лидеров в этой сфере: 5-е место в России по доле занятых и 3-е место по объёму экспорта. Регион делает ставку и на научно-технологическое развитие в соответствии с накопленным потенциалом и достижениями.

Традиционными драйверами роста, которые задают импульс развитию промышленности региона, являются территории с преференциальными режимами ведения бизнеса, в том числе ОЭЗ «Кулибин». Другой зарекомендовавший себя механизм, продолжающий свою реализацию, – поддержка приоритетных инвестиционных проектов. В 2021 году действовало 41 соглашение, государственная поддержка в виде налоговых льгот составила 3,2 млрд рублей. Также для дальнейшего инфраструктурного развития территорий был представлен инструмент в виде инфраструктурных бюджетных кредитов (ИБК).

Регион набирает всё большую туристическую популярность. В 2021 году в Нижегородскую область приехало 2,3 млн человек – на 31% больше, чем в 2020 году. Туризм становится действительно приоритетным направлением, как и определено региональной стратегией. Событийная программа в 2022 году включает 60 различных мероприятий.

Мы не собираемся останавливаться на достигнутом и намерены двигаться вперёд, чтобы условия для жизни, работы и отдыха в Нижегородской области становились всё более комфортными.

Подготовила Дарья Бакарина



Игорь Ищенко, Корпорация развития Нижегородской области: «МЫ ГОТОВИМСЯ УДВОИТЬ КАК КОЛИЧЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ, ТАК И ИНВЕСТИЦИИ!»

С тех пор как великий князь Юрий Всеволодович основал «на усть Оки» Нижний Новгород, нижегородские земли всегда оставались для России существенной и значимой частью. Нижегородско-Суздальское великое княжество, Нижегородский уезд, наместничество, губерния, край, округ или область – как бы ни назывался этот край, он во все эпохи вносил важный вклад в развитие самых разных сфер жизни России: от духовной до экономической. Нижегородчина гордится своими уроженцами и жителями: от Сергея Радонежского, Кузьмы Минина и Николая Карамзина до Ивана Кулибина и Фёдора Шалапина. Но даже в этом созвездии не теряется имя Августина Бетанкура, инженера и строителя, прославившегося благодаря возведению крупнейшего в Европе торгового комплекса Нижегородской ярмарки. Да и сама эта грандиозная ярмарка, возникшая ещё в XVII веке, получившая мировую известность в XIX веке и возрождённая в 1990-е годы XX века, вписала много славных страниц в историю страны. Сотрудник Императорского русского географического общества Н. Н. Овсяников отмечал: «Нижегородская ярмарка есть важнейший экономический фактор русской жизни... Это пульс народного организма». Пусть эпохи много раз сменяли одна другую с тех пор, как были сказаны эти слова, но дух активного предпринимательства и позитивного преобразования мира по-прежнему силен в этих местах. Как сегодня развивается предпринимательство в регионе, как справляется с вызовами времени и какие планы строит – мы расспросили генерального директора Корпорации развития Нижегородской области Игоря Ищенко.

– Игорь Владимирович, из России уходят крупные иностранные компании. Каким образом это отразилось на инвестиционном климате Нижегородской области? Положение сложное? Или, наоборот, появились какие-то новые точки роста?

– С одной стороны, я должен сказать, что не все ушли. Отмечу, что среди тех, кто к нам приходит, очень большой процент российских компаний. И это не ситуация, вызванная санкциями сегодняшнего дня, это тенденция последних нескольких лет.

С другой стороны, глупо отрицать, что действительно есть случаи, когда те или иные компании покидают регионы. Но при этом к нам приходят новые инвесторы, в том числе в ОЭЗ и ТОСЭР, которые занимают освободившиеся ниши. Я в большей степени сейчас имею в виду химию в разных её воплощениях – классическую сферу для Нижегородской земли, в частности для Дзержинска, где расположена ОЭЗ «Кулибин». А с учётом того, что мы активнейшим образом предлагаем инвесторам оптимальные, адаптированные конкретно для них решения, мне кажется, что по целому ряду направлений в довольно короткие сроки мы сможем эффективно компенсировать те выпадающие звенья, которые возникли из-за описанных выше обстоятельств.

Например, в этом году на ПМЭФ мы подписали соглашение с компанией «Куппер», которая планирует создать производство смазочных материалов на территории ОЭЗ

«Кулибин». Аналогов этой продукции на сегодняшний день на российском рынке нет. Раньше подобную продукцию многие отечественные компании заказывали за рубежом, теперь ищут возможность замещения импортных смазочных материалов, которые они использовали до введения санкций. В мае этого года на площадке компании «Водолёт» были успешно проведены опытно-производственные испытания продукции «Куппер» на пассажирских судах «Валдай 45Р». И отмечу, что по качеству она показала себя даже лучше, чем европейские аналоги. Поэтому, несмотря на то, что это не многомиллиардный проект, он крайне важен для российской промышленной и транспортной индустрии. В этом его главная ценность. То же можно сказать о компании «Хома Адгезив», которая в конце июня открыла уже вторую линию в ОЭЗ. На мощностях предприятия будут производиться клеевые системы на водной основе для мебельной, деревообрабатывающей, упаковочной и строительной отраслей. Вся продукция, которую они выпускают, – собственные научные разработки компании.

– То есть можно сказать, что произошла некоторая санация, потому что пришли компании, которые готовы работать и реализовывать проекты, выгодные для Нижегородской области?

– Я не имею ничего против иностранных инвесторов: если они вернуться, мы будем



им очень рады. Наша задача для любых компаний, иностранных или российских, – сделать качественный сервис, правильную инфраструктуру, выстроить комфортную экосистему. Но соглашусь, что приходящие российские инвесторы дороги для нас тем, что это некие гаранты, которые могут на сегодняшний день покрывать те риски, которые так или иначе существуют: риск достаточно волатильной экономики, валютные риски, сложности, имеющиеся сейчас в сфере рынков кредита, и так далее. Наши инвесторы умеют с этим работать.

– Губернатор Нижегородской области Глеб Никитин говорит, что Корпорация развития является неотъемлемой частью помощи инвесторам в самых разных отраслях. Кто чаще всего обращается к вам за помощью?

– К нам идут инвесторы всех возможных направлений: от агробизнеса до девелоперов. С одной стороны, мы существуем как некая CRM-система, которая берёт инвестора «за руку» и ведёт его через определённый набор процедур. С другой – мы в режиме «ручного привода» стараемся этот маршрут для инвесторов оптимизировать и сократить. Наши инвесторы понимают, что с ними работают люди, которые говорят на их языке и изнутри знают, как работает бизнес.

– Вы говорите, что для инвестора надо создать приемлемые условия и, по большому счёту, это главная задача Корпорации, так? Создать условия, чтобы инвестору было хорошо и удобно здесь работать. Сколько проектов сейчас сопровождает Корпорация и с каким объёмом инвестиций?

– По большому счёту, основной критерий качества работы Корпорации – идут в регион инвесторы или не идут. Инвесторы идут – значит, мы неплохо работаем. Но это не значит, что нам не к чему стремиться!

Инвестиционный рейтинг региона заметно вырос за последние годы, мы вошли в пятёрку лидеров, конкретно Корпорацию отметили на очень высоком уровне. Это всё приятно, но скорее аванс для нас. С точки зрения структуры задач мы фокусируемся не только на ОЭЗ, у нас также есть три ТОСЭР, которыми мы плотно занимаемся, есть решения в сфере технопарков и промышленных парков. Это всё – та канва и линейка продуктов, которые мы должны предложить приходящим инвесторам.

То, что находится в портфеле на сегодняшний день, а это около 70 проектов, характеризуется несколькими параметрами. Их общая стоимость – порядка 150 млрд рублей. Но мы при этом исходим из того, что у нас очень большое количество проектов, которые ещё не вошли в



стадию реализации. Мы их сейчас готовим к прохождению через процедуру, связанную с получением статуса резидента ОЭЗ. Сумма этих проектов сопоставима с той, которая у нас уже есть в портфеле. Мы всерьёз готовимся удвоить как количество предприятий, так и инвестиции! И такая заявленная величина не кажется мне чем-то нереализуемым.

– А нет ли проблем у среднего и малого бизнеса в связи с приходом крупных инвесторов? Насколько благополучно эта сфера себя чувствует, не выдавливают ли крупный бизнес «рыбку поменьше»?

– В ОЭЗ «Кулибин» мы делаем специальные адаптированные решения для субъектов МСП. Кластер, который мы сейчас проектируем для второй очереди ОЭЗ, подразумевает, что малый или средний инвестор приходит в готовое помещение и занимается решением своих основных производственных задач. То есть ему не нужно думать о получении земли и прохождении всех процедур, связанных с проектированием, постройкой, запуском в эксплуатацию, – мы это всё решаем за него. Инвестор просто покупает или берёт у нас в аренду это помещение. Кроме того, мы планируем создать ту самую экосистему, благодаря которой будет развиваться не только промышленная территория, но и, как следствие, кадровая, образовательная, социальная сферы. Появится новый стимул для жилищного строительства в Дзержинске и Нижнем Новгороде.



– Сейчас стало ещё проще стать резидентом ОЭЗ, изменилось федеральное законодательство. Как будет развиваться «Кулибин»?

– У нас кратно уменьшаются сроки получения статуса. Мы видим, что федеральное правительство идёт на серьёзное упрощение по части сроков и процедур. Мы понимаем, что это для нас критически важно, и я надеюсь: это будет оценено бизнесом. Во всяком случае, одно из частых нареканий, которое можно услышать в любом регионе, – избыточная бюрократия. И вот сейчас тот случай, когда мы видим конкретное изменение ситуации.

– Возможно ли появление в регионе новых ОЭЗ или ТОСЭР? Нужны ли они? Или достаточно развития имеющихся?

– В марте мы подали заявку на расширение ОЭЗ и планируем уже в этом году получить статус на новые территории. Это большая государственная и две частные площадки, благодаря чему общая площадь зоны достигнет 600 гектаров. По нашим оценкам, только государственный гринфилд может вместить порядка 100 новых резидентов. По самым скромным подсчётам, это более 10 000 рабочих мест. Мы не хотим, чтобы квалифицированный персонал уезжал из региона. Наша цель – сделать так, чтобы здесь было комфортно жить и работать. Кроме того, мы создадим определённый образовательный лифт, чтобы люди, получив здесь знания и практические навыки, приходили работать к нашим инвесторам на их предприятия.

Относительно динамики интереса к ОЭЗ со стороны инвесторов могу совершенно определённо сказать, что ориентировочно в 2024 году мы будем подавать ещё одну заявку на расширение территории «Кулибин». Российское законодательство позволяет увеличивать зону. Кроме того, она может быть децентрализована. Мы уже провели ряд переговоров с частными собственниками, с администрацией Дзержинска. Есть целый пул промышленных территорий, которые нуждаются в реновации, в вовлечении их обратно в экономический оборот, и наша команда способна с этим справиться.

НИЖНИЙ НОВГОРОД – «КАРМАН» РОССИИ



И. А. Разуваев на открытии IV форума
«Финансовые инструменты для
сектора роста»

Нижний Новгород издавна называют «карманом» России. Много интересного хранит в себе Нижегородская земля. Она является одним из исторически сложившихся центров средоточия культурного наследия России. О сегодняшнем дне предпринимателей-членов Торгово-промышленной палаты (ТПП) Нижегородской области, об успехах, сложностях и роли в их деятельности бизнес-объединения нам расскажет генеральный директор ТПП региона Иван Разуваев.

«Считаю, что для повышения качества нашей работы необходимо осуществлять постоянное и эффективное взаимодействие с бизнесом с применением индивидуального подхода к каждой членской организации, повышать уровень доверия к нам со стороны предпринимателей. Ведь только в сотрудничестве и взаимодействии, совместными усилиями мы сможем преодолеть трудности и добиться стабильного развития экономики региона», – подчеркнул Иван Андреевич, начиная наш диалог.

– Иван Андреевич, какова, на ваш взгляд, миссия ТПП как бизнес-объединения?

– Миссия бизнес-объединений проста и сложна одновременно: объединять предпринимателей, находить общий язык с властью, устранять пробелы в законодательстве, помогать строить бизнес и отстаивать его интересы.

Торгово-промышленная палата традиционно является площадкой для диалога бизнеса и власти. В результате этого диалога сегодня мнение предпринимательского сообщества учитывается при принятии решений и законодательных актов на всех уровнях власти. Членство в торгово-промышленной палате – это возможность для бизнеса участвовать в формировании экономического и инвестиционного облика региона и определять, каким будет будущее для предпринимателей Нижегородской области.

– Сколько предприятий является членами ТПП Нижегородской области?

– На сегодняшний день членская база ТПП Нижегородской области насчитывает 1000 предприятий различных сфер деятельности и постоянно пополняется.

– Какие есть ожидания у представителей бизнеса как членов ТПП?

– Для членских организаций в ТПП действует программа лояльности. Проект включает в себя деловое взаимодействие предпринимателей на площадке торгово-промышленной палаты, в том числе разработку и предоставление особых условий приобретения и пользования товарами и услугами членских организаций ТПП.

Так, компания, являющаяся членом палаты, может предоставить скидки на собственные услуги и особые условия для других организаций-членов ТПП. Данная услуга может быть разовой либо постоянной. Каждая компания самостоятельно определяет характер и вид льгот, которые она готова предложить.

Деятельность ТПП регламентирует отдельный федеральный закон «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации», а в 2017 году был разработан региональный закон «О Торгово-промышленной палате Нижегородской области», который стал пилотным для региональных палат.

В соответствии с законодательством торгово-промышленная палата оказывает услуги для бизнеса, имеет сеть региональных представительств, располагает хорошей материальной базой, в том числе конференц-площадками для организации деловых мероприятий.

– Какие мероприятия проводит ТПП Нижегородской области?

– Традиционно в ТПП Нижегородской области проходят такие крупные мероприятия, как рекламный, транспортный и финансовый форумы, празднование Дня российского предпринимательства, B2B-переговоры предпринимателей из различных регионов, многочисленные конференции, семинары, круглые столы.

– Какие ключевые события ТПП Нижегородской области 2021 года вы хотели бы отметить особенно и почему?

– Ключевым событием 2021 года стало открытие Центра семейного бизнеса при Торгово-промышленной палате Нижегородской области. Открывшийся в Нижнем Новгороде центр является частью федерального проекта Торгово-промышленной палаты России по поддержке и развитию семейного предпринимательства, основанного на передовом международном опыте и практике. В ближайших планах – открытие не менее 10 таких центров с комплексным пакетом услуг в регионах

России. Первой для старта этого масштабного проекта стала Нижегородская область. Центр призван стать площадкой, которая поможет состояться семейным бизнес-проектам, предоставит актуальную информацию, устранил проблемы, с которыми столкнулись семейные предприниматели. Это, в частности, вопросы трудоустройства родственников, наследования бизнеса, взаимодействия с контролирующими органами. Кроме решения указанных проблем, в центре можно будет пройти обучение и повысить квалификацию.

– Какие инструменты ТПП актуальны на сегодняшний день для полноценного анализа и поиска решения проблемных вопросов предпринимателей Нижегородской области?

– Предприниматели приходят в торгово-промышленную палату, чтобы озвучить свои частные и системные проблемы. Именно тут проходят ежеквартальные встречи с заместителями губернатора, где предприниматели могут задать свои вопросы напрямую. В сложные 2020-2021 годы было организовано 15 встреч с заместителями губернатора Нижегородской области, на каждой из которых обсуждались актуальные для предпринимателей вопросы.

Помимо публичных встреч, ТПП работает в постоянном контакте с правительством области и министерствами, чтобы оперативно доводить информацию, решать острые вопросы и вместе обсуждать спорные моменты. Годы пандемии показали, насколько важно взаимодействие всех структур поддержки бизнеса в трудный период. Именно командная работа торгово-промышленной палаты и других бизнес-объединений, представляющих интересы делового сообщества, с органами власти региона будет являться успешным залогом преодоления кризисных явлений и развития экономического потенциала Нижегородской области.

– Расскажите, пожалуйста, о работе общественных комитетов ТПП Нижегородской области. Каковы их задачи и насколько успешно они их решают?

– При Торгово-промышленной палате Нижегородской области созданы и действуют 23 общественных комитета, которые представляют пул экспертов по основным видам предпринимательской деятельности. Это комитеты по транспорту и экспедированию, рекламе, поддержке предприятий лесопромышленного комплекса, предпринимательству в здравоохранении и медицинской промышленности, природопользованию и



Тренинг для участников
Всероссийского
семейного совета



Участники Всероссийского семейного совета на
посадке деревьев Аллеи семейного бизнеса



Переговоры между нижегородскими и китайскими компаниями

экологии, развитию женского предпринимательства, антикризисному управлению и финансовому оздоровлению, трудовым ресурсам, предпринимательству в сфере экономики недвижимости и др.

С 2021 года палатой в адрес ТПП РФ, правительства и Законодательного собрания Нижегородской области направлено более 70 предложений, свыше половины из которых было принято. В современных экономических реалиях одним из приоритетных направлений работы системы ТПП является преодоление последствий экономических санкций против России. Во многом по инициативе и с помощью представителей общественных комитетов активно ведётся работа по налаживанию взаимодействия нижегородских предприятий, производящих аналоги зарубежных товаров, с предприятиями, столкнувшимися с дефицитом таковых в других регионах. Подобная масштабная деятельность проводится благодаря взаимодействию со структурными подразделениями ТПП РФ, что позволяет осуществлять её без привязки к какому-либо конкретному региону, охватывая все субъекты РФ. Это должно дать положительный импульс формированию новых логистических цепочек, призванных заменить те, что были ранее нарушены.

– Невозможно обойти тему импортозамещения и получения предпринимателями Нижегородской области государственной поддержки! Какой вы видите роль ТПП Нижегородской области в решении поставленных правительством задач в этом важнейшем для страны вопросе?

– В настоящее время основными задачами для всей системы ТПП остаются оперативное информирование предпринимателей о мерах государственной

поддержки, а также консультирование и юридическое сопровождение работы компаний в условиях экономических санкций, введённых против нашей страны недружественными государствами.

Мы постоянно мониторим ситуацию с банковским сектором, отслеживаем, в какие сроки происходит снижение ставок. Также проводим мониторинги государственных и муниципальных контрактов на предмет необоснованного изменения цен. Кроме того, при правительстве создан центр импортозамещения, и мы тоже являемся участником данного процесса. У Торгово-промышленной палаты Нижегородской области есть представители в Китае, Казахстане, Сербии, Армении, через которых можно наладить деловые связи с партнёрами, организовать логистические цепочки. Предлагаем предпринимателям активно использовать этот потенциал. В современных условиях оперативность принятия решений должна быть максимальной. Ситуация меняется с каждым днём, поэтому держим руку на пульсе.

Также в Торгово-промышленной палате Нижегородской области работает горячая линия для поддержки бизнеса. Предприниматели получают консультации по вопросам, касающимся ведения бизнеса в сложных экономических условиях, получения антикризисных мер господдержки и решения проблемных ситуаций.

Экономика Нижегородской области характеризуется высоким уровнем развития промышленности, в частности таких отраслей, как машиностроение, металлургия, химическая и нефтеперерабатывающая отрасли. Среди мер поддержки для таких предприятий можно выделить льготное финансирование из Фонда развития промышленности (ФРП). ТПП Нижегородской области совместно с ФРП ведёт системную работу с нижегородскими предприятиями по их информированию и содействию в получении льготного финансирования. Проводятся совместные мероприятия и встречи с представителями предприятий. ТПП Нижегородской области готовит заключения для ТПП РФ для дальнейшего рассмотрения на заседании комитета Фонда развития промышленности. Таким образом, по линии ТПП в 2021 году ФРП профинансировано четыре проекта на сумму более 2 млрд рублей.

Наиболее востребованными направлениями работы торгово-промышленной палаты являются экспертные услуги и услуги по подтверждению производства промышленной продукции на территории Российской Федерации по 719-му Постановлению Правительства РФ, определению страны происхождения товара. За последние пять лет было проведено более 50 тыс. экспертиз, выдано больше 28 тыс. сертификатов происхождения товаров.

Всего в ТПП проводится свыше 40 видов экспертиз: техническая, строительная, товароведческая, оценка кадастровой стоимости для снижения налогооблагаемой базы и многие другие.



Работа сессии Тренды развития регионального рынка рекламы XXI Рекламного форума



городской области с использованием средств Фонда президентских грантов при участии Министерства образования Нижегородской области. С 2021 года проходит масштабирование проекта, в том числе за пределы Нижегородской области.

– Как строится работа ТПП по развитию торгово-экономического сотрудничества предприятий Нижегородской области с регионами России и зарубежными странами? На какую поддержку могут рассчитывать предприятия-члены палаты при выходе на внешний рынок?

– Для установления и развития торгово-экономических и научно-технических связей между предпринимателями различных регионов РФ и зарубежных стран ТПП Нижегородской области организует торгово-экономические и деловые миссии, что позволяет компаниям существенно уменьшить затраты при выходе на новые рынки регионов РФ и зарубежных стран. В 2021 году состоялись выездные миссии в Санкт-Петербург, Республику Татарстан, Азербайджан, Узбекистан, Италию, ОАЭ. Также на нашей площадке проведены четыре въездные бизнес-миссии.

– Иван Андреевич, с чем, по вашему мнению, связан рост востребованности услуг МКАС?

– С 2018 года в ТПП Нижегородской области работает отделение Международного коммерческого арбитражного суда (МКАС), который является негосударственным третейским судом, рассматривающим споры предпринимателей. Все разбирательства носят конфиденциальный характер.

За этот период Нижегородское отделение МКАС стало одним из ведущих в России: рассмотрено 135 дел, из них девять международных, предпринимателям удалось восстановить свои права на сумму свыше 3 млрд рублей.

Рост востребованности услуг МКАС связан с рядом преимуществ третейского разбирательства: это возможность самостоятельного выбора арбитра, в том числе согласование сторонами кандидатуры единоличного арбитра; конфиденциальность разрешения споров; возможность рассмотрения дела в одной инстанции, в связи с чем снижаются временные и финансовые затраты сторон (оплата услуг представителей, командировочные и т. д.).

В современных условиях, когда предприниматели остро нуждаются в информационной и правовой поддержке, все сотрудники Торгово-промышленной палаты Нижегородской области открыты для диалога и сотрудничества.

Подготовил Сергей Миронов



Новая услуга – экспертиза инвестиционных проектов, которая представляет собой комплексное исследование инвестиционного проекта. В неё входят экспертизы всех смет, а также техническая и юридическая. По итогам экспертизы выдаётся заключение об экономической обоснованности инвестпроекта. Заключение является одним из обязательных документов для предоставления субсидий из федерального бюджета на возмещение части затрат при реализации совместных проектов в целях импортозамещения (Постановление Правительства РФ от 28 января 2016 г. № 41).

Неизменно востребована и консультационная поддержка бизнеса. Только за 2021 год оказано 2800 бесплатных консультаций. Предпринимателям, обратившимся в ТПП, расскажут, как получить господдержку, организовать экспорт, найти рынок сбыта, проконсультируют по законодательным вопросам, разрешению споров.

– Расскажите о работе учебного центра, созданного при палате в 2018 году.

Какие результаты достигнуты за четыре года?

– Помимо экспертных направлений, предпринимателям предлагаются услуги в сфере делового образования. При палате действует учебный центр с образовательной лицензией, где проходит большое количество информационных семинаров, конференций, посвящённых изменению законодательства, решению проблемных вопросов, обучению предпринимателей.

ТПП Нижегородской области также реализует масштабный проект, в рамках которого старшеклассники получают возможность определиться с выбором будущей профессии. С 2018 года больше 900 подростков в возрасте 14-18 лет прошло программу дополнительного образования. В 2020/2021 учебном году к участию в проекте подключились также воспитанники детских домов и молодые люди с ограниченными возможностями здоровья.

Проект комплексной профориентации учащихся 8-11 классов реализуется Торгово-промышленной палатой Ниже-

Сергей Пондарь, генеральный директор АО «Волга»:

«САМОЙ
ВЕСОМОЙ
НАГРАДОЙ
ПРЕДПРИЯТИЯ
СЧИТАЮ
ПРИЗНАНИЕ
ПОКУПАТЕЛЕЙ!»



Акционерное общество «Волга» – поистине легендарное предприятие, которое берёт своё начало с 1928 года! Лесопромышленная компания, чьё производство расположено на берегу реки Волги в районе города Балахны Нижегородской области, выпускает порядка 330 тыс. тонн бумажной продукции (упаковочной и газетной бумаги) в год. За вековую историю существования комбинат стал градообразующим предприятием, выросшим из небольшого цеха до промышленного гиганта. Предприятие сегодня обеспечивает более 2000 нижегородцев стабильной и высокооплачиваемой работой.

АО «Волга» неоднократно становилось признанным лидером отрасли как в России, так и за рубежом. Самыми важными достижениями для коллектива АО «Волга» за последние три года стали победа в конкурсе «Экспортёр года – 2021» в области промышленного производства и неоднократные награды в конкурсах качества готовой продукции, таких, например, как программы «100 лучших товаров России» и «Нижегородская марка качества». Благодаря существенному вкладу в развитие промышленности региона АО «Волга» признано лидером лесопромышленной отрасли: за последние годы предприятие трижды становилось обладателем Почётного штандарта губернатора Нижегородской области. Об истории предприятия, основных этапах его развития, инновационном и комплексном подходе к управлению, а также инвестиционных проектах, работе с партнёрами и планах на будущее нам рассказал генеральный директор предприятия Сергей Пондарь.

– Сергей Иосифович, расскажите, пожалуйста, о себе и о том, как давно вы руководите столь значимым в истории страны предприятием, как нижегородский бумажный комбинат «Волга»?

– Я родился в городе Светогорске Ленинградской области. В 1987 году окончил Санкт-Петербургскую лесотехническую академию по специальности «инженер-технолог». За несколько десятков лет работы освоил многие кадровые позиции, занимал различные должности.

Если говорить подробнее, то в начале своего профессионального становления работал в ОАО «Светогорск» (Светогорский ЦБК / ЗАО «Интернешнл Пейпер»),

где прошёл путь от сменного мастера до генерального директора. В 2009 году имел опыт работы за рубежом, в частности в США, где реализовал проекты, направленные на развитие инструментов по производственному совершенствованию и внедрению лучших производственных практик. В 2011 году был назначен управляющим директором по технологиям и техническому обслуживанию производства совместного с ЗАО «Интернешнл Пейпер» предприятия АО «Группа «Илим». С 2016 года был вице-президентом лесопромышленного холдинга Segezha Group. И вот уже более трёх лет (с 2019 года) возглавляю АО «Волга».

– Поделитесь с нашими читателями историей предприятия. Какую роль сыграл завод в жизни нижегородцев за почти вековую историю его работы?

– Балахнинский целлюлозно-бумажный комбинат – флагман бумажной промышленности нашей страны. Первая бумагоделательная машина была запущена в 1928 году и изготавливала ежемесячно около 700 тонн продукции. Примечательно, что почти с самого своего основания, с 1933 года, комбинат стал крупнейшим в стране экспортёром бумаги. В 1930-е годы в первом производственном цехе были введены в эксплуатацию ещё три бумагоделательные машины: с пуском третьей

буммашины комбинат стал не только самым крупным, но также и технически наиболее передовым предприятием в Европе. С тех самых пор завод ежегодно наращивал свои производственные мощности.

С первой минуты своей деятельности комбинат производил газетную бумагу, именно на его продукции печаталась знаменитые газеты «Правда» и «Красная звезда». Завод оставил яркий след в истории и судьбе страны: в 1940-е годы, во время Великой Отечественной войны, нижегородское бумажное производство было чуть ли не единственной действующей площадкой, благодаря которой печатались десятки армейских и дивизионных газет, миллионы листовок. За годы Великой Отечественной войны бумкомбинат поставил типографиям тыла и фронта 458 тыс. тонн газетной бумаги.

Предприятие является градообразующим, на протяжении почти века производство даёт жителям Нижнего Новгорода, Балахны и Нижегородской области стабильную, достойно оплачиваемую работу. Сегодня АО «Волга» – огромное предприятие, гигант отрасли, где работает свыше 2000 человек. Благодаря деятельности комбината люди имеют возможность жить и развиваться на своей малой родине, чем мы, безусловно, очень гордимся! АО «Волга» является крупным налогоплательщиком, это накладывает серьёзные обязательства и ответственность. В компании мы серьёзно выстраиваем внутреннюю политику, взвешенно и обоснованно подходим к принятию всех управленческих решений.

Нельзя не упомянуть о том, что АО «Волга» получает большую поддержку от власти Нижегородской области: руководство региона поддерживает наши инвестиционные проекты, что позволяет заводу

активно расти и развиваться. За последние три года мы выросли в объёмах на 30-40%, в обороте – на все 100%, также прошли несколько этапов сертификации и начали производить востребованную продукцию других отраслей. В настоящее время комбинат производит не только газетную, но и упаковочную бумагу. Таким образом, оборот АО «Волга» вырос до двухсот миллионов евро, то есть почти тринадцать миллиардов рублей.

На данный момент мы настроены на ещё большее расширение. Уже год при структурной поддержке представителей власти Нижегородской области действует инвестпроект по модернизации производства, который позволит создать для населения региона ещё 350 рабочих мест.

– А как АО «Волга» участвует в жизни региона?

– АО «Волга» не только перечисляет серьёзные средства в бюджеты всех уровней и гарантирует стабильность своим сотрудникам, но и проводит благотворительные и экологические акции, активно участвует в жизни Балахны и Нижнего Новгорода. Например, в 2021 году предприятие выступило партнёром АНО «Центр 800» и выставки «Премия Кандинского. 15 лет» в рамках программы празднования 800-летия Нижнего Новгорода. Компания оказала содействие и поддержку в организации и проведении масштабных юбилейных мероприятий, включая «РЕГАТУ 800», «МАРАФОН 800», и цикла мероприятий программы «ЭКО-СТАРТ 800», направленных на повышение уровня экологической культуры и грамотности жителей Нижнего Новгорода. Для нас участие в программе празднования 800-летия Нижнего Новгорода в качестве партнёра стало возможностью в очеред-

ной раз внести свой вклад в развитие Нижнего Новгорода, стать частью этого масштабного исторического события.

– Благодарю за развёрнутый ответ! Вернёмся к векам истории. Какие важные периоды в развитии предприятия вы бы хотели особенно отметить?

– В истории производства было два этапа серьёзной технической трансформации: первый пришёлся на 1990-е годы, второй осуществлён сравнительно недавно – в 2015 году.

В 1991 году было принято решение о создании открытого акционерного общества «Волга». Далее, в 1994 году, была пущена в работу высокоскоростная бумагоделательная машина № 8, сконструированная на самом современном техническом уровне. Скорость её работы составляет 1300 метров в минуту, производительность – 250 000 тонн продукции в год. Несмотря на свой возраст, данная техника и сегодня является основополагающим элементом в формировании всего продуктового портфеля АО «Волга», она берёт на себя 70% производительности. Именно поэтому её ввод в эксплуатацию был большим шагом, можно сказать, технологическим прорывом для предприятия. Параллельно с установкой буммашины № 8 была произведена модернизация цеха ТММ (термомеханической массы), что стало нашим преимуществом на многие годы вперёд.

2015 год был периодом оптимизации, необходимой для своевременного следования требованиям рынка, рыночной экономики, которая, в свою очередь, диктовала определённые правила: сохранение конкурентоспособности по качеству и себестоимости. В ходе данных преобразований часть мощностей была выведена из эксплуатации, остались только самые кон-





курентные и производительные. Сегодня они продолжают играть ключевую роль в развитии и становлении современного АО «Волга» образца 2022 года. Также с 2015 года АО «Волга» отказалось от использования сульфитной целлюлозы при производстве бумаги, перейдя на новую технологию производства продукции из 100% термомеханической массы. Ещё одним решающим событием 2015 года стала покупка большой энергетической станции (НИГРЭС), которая дала нам независимость от внешних поставщиков электроэнергии и позволила стать одним из наиболее успешных игроков отрасли среди бумажно-целлюлозных предприятий.

– Какими инновационными проектами АО «Волга» живёт сегодня?

– Начиная с 2021 года компания приступила к реализации инвестиционного проекта, цель которого – увеличение

производительности на 140 000 тонн тарных видов бумаги.

Проект включает в себя модернизацию БДМ № 6 и установку клеильного пресса, ввод в эксплуатацию новой макулатурной линии, а также увеличение производительности энергокомплекса от 30 до 50 мегаватт в час в зависимости от потребностей производства.

Безусловно, реализуемая нами программа развития – одна из самых масштабных в лесопромышленном секторе не только в Нижегородской области, но и в России, и требует как серьёзных вложений компании, так и поддержки со стороны правительства региона.

– Столь крупное и высокотехнологичное предприятие, как АО «Волга», требует квалифицированных кадров. Занимаетесь ли вы образовани-

ем мотивации труда существуют в АО «Волга»?

– Мы реализуем ряд программ, чтобы заинтересовать молодёжь работой и закрепить квалифицированных специалистов. Активно сотрудничаем с региональным правительством, профильными вузами и ссузами страны. Мы полностью взяли на себя профессиональную подготовку и обучение по ряду рабочих профессий. Тем, кто сегодня не имеет профильной для АО «Волга» рабочей специальности, гарантируем трудоустройство и обучение за счёт компании, а в период обучения, даже при условии отрыва от производства, выплачиваем заработную плату. Также компания оплачивает сотрудникам, начиная со второго курса, обучение в вузах по профильным специальностям.

Совершенствуем материальную мотивацию: пересмотрели заработные платы, внедрили во всех производственных цехах систему премирования за показатели по выполнению плана производства. Не забываем и о нематериальной: расширили социальный пакет льгот, реализовали программы «БРАВО» и «СПАСИБО», улучшили бытовые условия в цехах по современным стандартам.

В мае 2022 года в АО «Волга» стартовала новая программа в рамках проекта по совершенствованию системы мотивации персонала. Теперь компания предоставляет сотрудникам возможность оформления беспроцентных денежных займов на срок от 1 до 3 лет. Заём выдаётся для оплаты расходов на дорогостоящее лечение работников и членов их семей, на ремонт или приобретение дорогостоящей мебели и бытовой техники. Кроме того, сотрудник может получить заём на оплату собственного обучения и обучение детей, на бракосочетание или в связи с рождением ребёнка.



Ещё внедрили и реализовали профориентационные мероприятия: программу «Волга СТАРТ» для школьников и «ВОЛГА NEXT». Они представляют собой краткосрочные и долгосрочные оплачиваемые стажировки для студентов и выпускников. Всё это и многое другое делается для того, чтобы закрепить наш персонал в компании и привлечь молодёжь, чтобы создать более комфортные условия труда и решить проблему дефицита квалифицированных инженерно-технических и рабочих кадров.

– Это действительно большая работа! Скажите, а кто является основными клиентами акционерного общества «Волга»? Есть ли среди них иностранные заказчики?

– Основные заказчики АО «Волга» – российские и зарубежные производители гофроупаковки, а также потребители газетной бумаги. К последним можно отнести всем известные компании «Армада-Альфа», «Эксмо», «Шкулёв Медиа Холдинг», «Полиграфический комплекс «Пушкинская Площадь» и ряд других. В сегменте тарных бумаг мы пока представлены не так широко, поэтому в первую очередь сотрудничаем с нижегородскими производителями гофротары, такими как «Нижкартон», «КартонСнаб». Однако производители из более отдалённых регионов тоже знакомы с нашей продукцией – это и ГК «Веста», и «Архбум».

Несмотря на события 2020-2022 гг., последние несколько лет работы предприятия можно назвать достаточно стабильными. Разумеется, кризис повлиял на уровень потребления продукции, но существенных изменений за собой не повлёк. Спрос упал в области потребления гофроупаковки, но мы считаем данное явление временным и верим, что ситуация стабилизируется в течение полугода-года: в 2023 году произойдёт восстановление тех рынков, на которых мы присутствовали ранее. За последние шесть месяцев мы вынужденно переориентировались на новые рынки: Израиль, Турцию, Китай, Индию, страны Африки, Юго-Восточную Азию. В свою очередь, отношения с Европой изменились в основном с точки зрения логистики, она стала более сложной, однако поток заказов всё равно остаётся постоянным.

– Кризис и введённые западными странами санкции против России серьёзно ударили по работе многих предприятий. Нарушили ли данные обстоятельства ваше сотрудничество с зарубежными партнёрами? Возможно, сейчас появляются какие-то альтернативные связи с новыми партнёрами?

– Безусловно, санкции резко поменяли фокус всей нашей деятельности, продаж –

в первую очередь. Начнём с того, что мы полностью прекратили торговлю в долларах, меньше стали продавать в евро. Зато многократно выросли продажи в юанях. Даже некоторые европейские потребители сегодня предпочитают эту валюту для расчётов с Россией.

– Есть ли на российском рынке или рынке дружественных нам стран поставщики необходимого в работе предприятия сырья и оборудования? С кем вы сегодня работаете?

– Невзирая на обстоятельства, Европа не останавливала сотрудничество с нашей компанией, при этом, безусловно, принимая во внимание те условия, которые сегодня введены в связи с санкциями. Многие западные компании продолжают поддерживать своих потребителей, в том числе АО «Волга».

АО «Волга» всегда работало на российском сырье, при этом химикаты для производства бумаги и запасные части для оборудования ранее использовались импортные (западные), это было экономически выгодно. Российская промышленность работала на другие отрасли: машиностроение не было для нашей страны приоритетной областью. Первенство делили энергетика, нефтепереработка и агропромышленный комплекс. В 2022 году с проблемой доставки расходных материалов столкнулись не только мы, но и другие предприятия отрасли, производящие различного рода бумагу (некоторым даже пришлось приостановить свою работу). АО «Волга» достаточно быстро и эффективно смогло переориентироваться на восточный и отечественный рынки, поэтому поводов для паники у нас не было.

Да, процесс импортозамещения, или, как мы говорим, «западозамещения», небыстрый, сложный, но мы работаем над перестройкой наших логистических схем, товарных потоков. Всё больше и больше

химикатов и запасных частей для работы производственных машин получаем с Востока, и не только из Китая, как это принято считать. Российские машиностроители также с интересом откликаются на наши запросы: часть заказов по производству запасных частей мы уже разместили у них. Семь нижегородских компаний отозвались для сотрудничества с АО «Волга».

Для поиска лучших решений мы активно работаем с центром импортозамещения и Министерством промышленности Нижегородской области, федеральным Минпромторгом, ведём диалог в рамках профильного сообщества бумажно-целлюлозных предприятий. При этом не живём иллюзиями о том, что завтра сможем всего добиться самостоятельно: безусловно, процесс импортозамещения будет структурным и займёт достаточно продолжительное время.

– АО «Волга» выступает за бережливое производство. Расскажите о данной концепции и о том, как она реализуется на вашем предприятии.

– АО «Волга» – динамично развивающееся предприятие с большими планами на будущее. Пришло то время, когда комбинату необходимо более комплексно применять структурный подход к обслуживанию оборудования, развитию системы управления техническим обслуживанием. Для этого и были разработаны две программы: «Бережливое производство» и «Надёжность», два параллельных процесса, которые позволили нам поднять производительность компании за 2022 год на 7-8%. «Бережливое производство» отвечает за повышение эффективности оборудования, снижение простоев – как технических, так и технологических. Проект «Надёжность» создан для увеличения эффективности всего промышленного комплекса, улучшения производительности





сти производства, снижения себестоимости. Он состоит из множества элементов, лучших мировых практик отрасли, позволяющих структурно анализировать и диагностировать неисправности оборудования, более эффективно его осматривать, проводить плановый и предупредительный ремонт машин.

К реализации второй программы промышленного совершенства («Бережливое производство») мы только приступаем. Проект позволит оценивать потери и те или иные отклонения в процессах, нивелировать их, минимизировать и сводить на нет. А в результате – зарабатывать дополнительные деньги, увеличивать экономическую эффективность и конкурентоспособность на рынке. Для нас важно, чтобы клиент от партии к партии получал продукцию с наименьшими отклонениями.

– В разговоре вы упомянули реализацию недавнего инвестпроекта по наращиванию производственных мощностей. Расскажите подробнее, что это за проект и каких результатов удалось достичь благодаря его внедрению?

– В период с 2019 по 2020 год в АО «Волга» было реализовано несколько инвестпроектов, крупнейшими из которых стали проекты расширения производства термомеханической массы с увеличением выработки на 70 тыс. тонн, модернизации энергокомплекса (НиГРЭС) с увеличением выработки электроэнергии на 10 мегаватт в час. Объем инвестиций в эти инвестпроекты составил более 1,5 млрд рублей. Для их реализации мы получили согласование включения данных проектов в программу поддержки инвестиций приоритетных инвестпроектов (ПИП). Наш приоритетный инвестпроект в области освоения лесов стал первым проектом в Нижегородской области, который был успешно реализован в 2020 году. В рамках реализации данного ПИП компания получила в аренду лесные участки объемом 300 тыс. кубических



метров для ежегодного лесопользования, что позволило создать вертикально интегрированную компанию с полным циклом лесозаготовки и глубокой переработки древесины. А также – увеличить выпуск готовой продукции более чем на 30%, повысить энергоэффективность производства, привнести в федеральный и областной бюджеты сотни миллионов рублей налоговых отчислений, создать около 200 новых рабочих мест.

– АО «Волга» – активный участник и партнёр многих мероприятий, у вас множество наград и достижений. Какие из них вы считаете самыми важными?

– Мероприятия играют важную роль в жизни любого предприятия, так как живое общение положительно сказывается на работе с партнёрами. Поэтому наша компания традиционно участвует в отраслевых выставках и конференциях, таких, например, как «РосУпак» (Москва), PAP-FOR (Санкт-Петербург) и другие. К сожалению, часть международных мероприятий по причине ковидных ограничений не проводилась последние два года. Однако до этого мы не раз становились призёрами различных номинаций: «Товар года», «Экспортёр года», «Инвестор

года», «Человек года». Но самой весомой наградой я считаю признание покупателей. Мне кажется, что премия «Товар года» наиболее значимая, так как является результатом деятельности всего предприятия, а не какой-то его части.

– Сергей Иосифович, какие дальнейшие стратегии развития вы для себя строите? Какие цели ставите на ближайшее будущее?

– АО «Волга» сделало первые шаги в упаковочной индустрии: всего каких-то пару лет назад мы не могли себе даже представить, что будем успешно конкурировать на рынке упаковочных тарных бумаг. Также сегодня можно отметить растущий год от года интерес клиентов к продукции бумагоделательной машины № 5 (интерлайнер массой от 42 до 55 г/м², флутинг от 60 до 100 г/м², который может выпускаться окрашенным, с разным уровнем проклейки по требованиям потребителя). Это является ещё одним подтверждением развития компании в верном направлении. Для более эффективной работы в данном направлении в 2023 году мы собираемся восстановить работу бумагоделательной машины № 6. Параллельно с этим в скором времени хотим завершить работу по пуску новой турбины,

которая обеспечит нас дополнительной электроэнергией и даст возможность поднимать производительность по изготовлению тестлайнеров и флутинга в 2024 году на 50%, что, конечно, существенно повлияет и на рост количества рабочих мест на производстве.

Также сегодня многие производители макулатурных тарных картонов начинают осваивать выпуск влажностойкой продукции, бумаги для пищевых продуктов, ламинированных материалов с барьерными свойствами. АО «Волга» тоже будет двигаться в этом направлении, чтобы следовать современным трендам и искать новые ниши на высокомаржинальном рынке.

У нас весьма амбициозные планы, от которых мы не отказываемся даже с учётом новых экономических реалий: на предприятии разработано три этапа модернизации до 2030 года. Первый этап реализуется в настоящее время и планируется к завершению в конце 2023 года. Это позволит нам вместе с внедрением современных программ «Надёжность» и «Бережливое производство» стать ещё более конкурентным игроком на рынке тарных и упаковочных бумаг.

Подготовила Дарья Бакарина



ФБУ «Администрация Волжского бассейна ВВП»: ПРИБЛИЖАЯСЬ К СТОЛЕТИЮ

Будущий год для ФБУ «Администрация Волжского бассейна внутренних водных путей» станет юбилейным: организация отметит столетие! За век своей деятельности учреждение пережило несколько этапов развития, не только расширяя водные границы, но и внедряя в работу структуры инновационные инженерные решения.

За столь длительный период работы организация стала невольным свидетелем и участником многих переломных событий, таких как Великая Отечественная война. Волжские путейцы героически защищали родину, ограждая советские суда от вражеских мин. Их подвиг и труд навсегда остались в памяти людей и на страницах истории. Подробнее о хронике минувших лет, становлении и вехах работы учреждения, а также о его сегодняшних целях и задачах мы узнали у руководителя ФБУ «Администрация Волжского бассейна внутренних водных путей», почётного работника транспорта **Дмитрия Бессмертного**.



СТО ЛЕТ НАЗАД...

Управление внутренних водных путей Волжского бассейна было организовано весной 1923 года и подчинялось Комиссариату путей сообщения РСФСР. В январе 1930 года Волжский бассейн вошёл в состав Управления Волжского государственного речного пароходства как отдел пути и строительства. В нём числились все водные пути рек Волги, Камы и Оки с их притоками. В составе учреждения были технические участки, проводившие путевые работы, а также заготовительные организации и судоремонтные заводы с затонами для зимовки технического флота. В составе управления находилось 554 единицы техники, из них – 54 земснаряда, 157 паро- и теплоходов, 343 нефтяных судна.

ВЕХИ БОЛЬШОГО ПУТИ

Сразу после создания организации перед её работниками стояла задача – увеличить объём грузоперевозок и обеспечить судам безопасную и успешную навигацию. Для достижения этих целей требовались серьёзные перемены по развитию водных путей. Но обо всём по порядку.

В 1925 году на Волге были организованы изыскательские партии по изучению рабочих процессов, выполняемых земснарядами. Годом позже было открыто судоходство в Новинской воложке, начаты работы для улучшения подхода к городам Куйбышев и Саратов. Уже в 1927 году Управлением Волжского бассейна были восстановлены дореволюционные габариты пути ниже Нижнего Новгорода.

С увеличением объёма перевозок в бассейне ужесточились требования к габаритам пути и безопасности. По предложению известного учёного, инженера В. Е. Тимонова было внедрено организованное проведение землечерпательных

работ. В связи с этим в феврале 1937-го постановлением Совета народных комиссаров СССР образовалось Волжское бассейновое управление пути.

В годы Великой Отечественной войны путейцы Волги героически встали на защиту отечества. Сталинградский технический участок пути поддерживал необходимые навигационные ограждения для судового хода и габаритов пути от Камышина до Астрахани, а также ограждал плавучими знаками места закладки вражеских мин и затопленных судов. В этот период не прекращалась работа землечерпательного флота по углублению перекатов. Активное участие в обороне Сталинграда приняли коллективы обстановочных постов, которые проводили транспортные и военные суда через затруднительные участки Волги, участвовали в прокладке трасс для воинских переправ с левого берега на правый.

В послевоенные, 1950-е годы развернулись работы по созданию Единой глубоководной транспортной системы европейской части РСФСР. Строительство гидроузлов позволило увеличить глубины по всей Волге и пропускать суда с осадкой до четырёх метров. Каждый гидроузел

представлял собой уникальное по своей конструкции сооружение, над которым трудились десятки высококвалифицированных специалистов-гидротехников, механиков, электриков.

В начале 1950-х годов были начаты планомерное внедрение электрического и газового освещения навигационных знаков, автоматизация сигнального оборудования и моторизация обстановочных постов, а к концу десятилетия начался переход на новую обстановку.

В 1980-е годы перед речниками была поставлена задача – обеспечить работу транспортного флота в условиях продлённой навигации. Для этого на Куйбышевском водохранилище начали строить русловые маяки-ориентиры. В 1985 году на всех водохранилищах бассейна действовало 46 маяков. В это же время была создана информационно-диспетчерская группа для информирования судоводителей об изменении условий плавания. Волжское БУП принимало участие в согласовании проектов строительства гидроузлов, приёмке готовых сооружений, строительстве береговых и плавучих знаков обстановки на водохранилищах.

С 1989 года и на протяжении нескольких лет учреждение много раз переименовывалось, но с 12 марта 2013 года оно носит имя федерального бюджетного учреждения «Администрация Волжского бассейна внутренних водных путей», действующего и сегодня.

НА ВОЛГЕ ШИРОКОЙ...

На сегодняшний день в 12 филиалах организации работают более 2 тыс. человек, свыше 170 единиц технического и обслуживающего флота. Главная цель их работы – обеспечение устойчивой и безаварийной работы внутреннего водного транспорта



в Волжском бассейне: от Ярославской до Астраханской области.

Деятельность Администрации Волжского бассейна осуществляется в Центральном, Приволжском и Южном федеральных округах, в территориальных границах 15 субъектов Российской Федерации.

На учёте в Администрации Волжского бассейна состоят 3814 различных судов. В 2021 году в Волжском бассейне было совершено 4685 рейсов. За прошлую навигацию перевезено свыше 41,5 млн тонн грузов и более 1 234 638 пассажиров в транзитных перевозках.

Номенклатура перевозимых грузов в Волжском бассейне представлена нефтепродуктами, металлом, строительными, зерновыми, навалочными и генеральными грузами. В среднем более 50% грузооборота составляют внутрибассейновые перевозки, ввозится порядка 10 млн тонн грузов, столько же следует на выход из бассейна.

Протяжённость внутренних водных путей в границах ФБУ «Администрация Волжского бассейна» составляет 9251,3 км.

Для выполнения дноуглубительных работ в навигацию 2022 года введено в эксплуатацию 13 земснарядов. Водные пути Волжского бассейна обслуживают коллективы шести филиалов: Нижегородского, Казанского, Самарского, Саратовского, Волгоградского, Вятского районов водных путей и судоходства. Тральные работы проводятся силами обстановочных бригад и специализированными тральными бригадами. Общий объём выполненных работ в этом году составляет порядка 586,5 кв. км.

В рамках выполнения программы модернизации путевого хозяйства с 2015 года продолжается обновление плавнознаков. На смену устаревшим буям приходят современные, выполненные из полимерных материалов.

За транзитным судовым ходом бассейна следят коллективы восьми русловых партий. На их вооружении – современное оборудование, системы спутникового позиционирования. На основании полученных ими данных на проблемные для судоходства участки выходят земснаряды. В одной связке с ними работают самоходные шаланды, мотозавозни. Проведение комплекса путевых работ положительно сказывается на улучшении условий работы судоводителей.

ВЫПОЛНЯЯ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПЛАНЫ

В последние годы перевод участков в категорию с улучшенными условиями для судоходства стал более динамичным. Это является реальным результатом выполнения государственной программы, цель которой – улучшение качественных показателей внутренних водных путей.

По государственной программе для обеспечения безопасного судоходства введены в эксплуатацию несколько

комплексов ККС (контрольно-коррекционные станции), а также другие инновационные технологии.

В начале июля 2022 года команда нижегородского земснаряда «Профессор Лукин» приступила к выполнению дноуглубительных работ на Волго-Каспийском судоходном канале, чему предшествовала недавняя подготовительная работа по дооборудованию земкаравана для его эксплуатации в морских условиях. Волгарям предстоит принять участие в выполнении масштабной программы по обеспечению прохода всех судов по самым проблемным участкам Волго-Каспийского морского судоходного канала в Астраханской области.

Углубление канала является одним из поручений Президента РФ Владимира Путина. ВКСК – важный стратегический объект региона. Его общая протяжённость – 188 км. Погодные условия создают высокую заносимость канала, что нередко является причиной посадок теплоходов на мель. Стоит отметить, что, в связи со складывающейся геополитической ситуацией, поручение президента приобретает ещё большую актуальность, так как многие компании рассматривают альтернативные пути доставки товаров и обращают внимание на Волго-Каспийский канал.



В конце первой декады июля 2022 года команды, работающие в составе земкаравана «Волжский-516» (Казанский район водных путей и судоходства), выйдут на реку Казанку, где им предстоит намыть площадку по созданию искусственного земельного участка на правом берегу реки Казанки города Казани. Планируемый здесь «Парк семьи» – важный социальный объект, реализация которого позволит появиться новой локацией на туристической карте Татарстана.

ВОЛГА: КАСКАД ВОДОХРАНИЛИЩ

В составе ФБУ «Администрация Волжского бассейна» пять районов гидротехнических сооружений и судоходства: Городецкий, Чебоксарский, Самарский, Балаковский и Астраханский. В 2021 году, согласно плану, межнавигационный ремонт СГТС (судоходные гидротехнические сооружения) был выполнен на 100%, все

пусковые нитки судоходных шлюзов подготовлены в установленные Росморречфлотом сроки.

Крупные ремонтные работы по железобетонным элементам шлюзов и металлоконструкциям сооружений выполнялись в основном силами подрядных организаций. В этом году работы по реконструкции гидротехнических сооружений шлюза № 25-26 Балаковского РГСиС продолжаются.

Для обеспечения динамичного и бесперебойного шлюзования флота в рамках государственной программы Российской Федерации «Развитие транспортной системы» выполняются работы по реконструкции объекта «Разработка и реализация комплексного проекта реконструкции гидротехнических сооружений водных путей Волжского бассейна. Шлюзы № 21-24 Самарского гидроузла. Нижние двустворчатые ворота (НДВ). Реконструкция». В рамках этой реконструкции предусмотрены работы по замене нижних двустворчатых ворот, системы управления и электрооборудования обогрева закладных и створок НДВ. Срок выполнения работ – 2024 год. Проект ответственный, но опыт, квалификация и компетенция коллективов гидроузлов в полном объёме соответствуют стоящим перед ними задачам.

Ещё в Волжском бассейне продолжается работа по реализации инвестиционного проекта «Реконструкция судоходных шлюзов 15-16 Городецкого гидроузла, включая строительство дополнительной камеры шлюза и создание судоходного канала от города Городец до города Нижний Новгород».

В соответствии с государственным контрактом в период 2022-2024 годов планируется выполнить комплексные инженерные изыскания в зоне строительства, разработать проектно-сметную документацию на строительство объектов, провести реконструкцию существующих объектов Городецкого гидроузла (в зоне строительства), осуществить строительство в нижнем подходном канале Городецкого гидроузла дополнительной камеры в единой конструкции с камерой шлюза № 15, провести капитальные дноуглубительные работы по строительству судоходного канала на участке ВВП от 854,5 до 895,0 км судового хода (по Атласу ЕГС европейской части РФ). В настоящее время для комплексного изучения инженерно-геологических условий участка строительства ведутся буровые работы, опытно-фильтрационные, лабораторные исследования грунтов, камеральная обработка материалов.

Планов у ФБУ «Администрация Волжского бассейна» на 2022-2024 годы много, но нет сомнения, что организация со столетним опытом осуществит их в назначенный срок и продемонстрирует результаты самого высокого качества. А часть этих достижений коллектив наверняка преподнесёт себе весной 2023 года на 100-летний юбилей!

Подготовила Дарья Бакарина

«ТЕРМАЛТЕКС»:

есть цели – и большие, и дерзкие!

Компания «Термалтекс», производитель жидких керамических теплоизоляционных материалов серии «Теплотор», была основана 12 октября 2005 года в качестве официального дилера теплоизоляционного материала Mascoat, который производился в США. Но с ростом курса доллара росла стоимость импортного материала, и Mascoat становился слишком дорогим удовольствием для многих потенциальных заказчиков и покупателей. Поэтому в 2007 году компания «Термалтекс» открыла собственное сертифицированное производство аналога Mascoat под торговой маркой «Теплотор».

Компания «Термалтекс» с 2005 года занимается не только продажей и производством жидкой теплоизоляции, но и её нанесением. Поэтому специалисты, работающие в компании, знают всё о жидкой теплоизоляции.

Одним из основных направлений по применению «Теплотор» является утепление жилых и грузовых помещений, машинных отделений кораблей и судов, находящихся под наблюдением Российского морского регистра судоходства, Российского речного регистра, а также 1-го ЦНИИ Министерства обороны РФ. Материал имеет консистенцию жидкой сметаны, его может наносить любой, кто умеет обращаться с краской и кистью.

«Теплотор» обладает очень низким коэффициентом теплопроводности, один его миллиметр сохраняет тепло так же, как 50 мм минваты или пенопласта», – начал наше интервью исполнительный директор компании «Термалтекс» Андрей Орлов.

– Андрей Станиславович, расскажите немного об истории компании.

– В далёком 2005 году, когда мы организовали нашу компанию ООО «Термалтекс», мы продавали американский теплоизоляционный материал Mascoat по цене 700 рублей за литр. С ростом курса доллара цена на него стала расти в геометрической прогрессии, что очень ограничивало круг потребителей. И поэтому в 2007 году было принято решение силами наших технологов сделать собственный материал под торговой маркой «Теплотор». На сегодняшний день американский





материал Mascoat стоит 1500 рублей за литр, а «Теплотор» нашего производства – 450 рублей, то есть в три с лишним раза дешевле, без ухудшения качества.

– Можно подробнее узнать о вашем уникальном покрытии?

– «Теплотор» разработан как многофункциональное покрытие, решающее проблемы теплоизоляции, защиты от конденсата и эстетичного внешнего вида. Данный вид продукта применяется во внутренних помещениях современных кораблей как альтернатива традиционным способам изоляции. Материал, по консистенции напоминающий обычную вододисперсионную краску, после высыхания образует эластичное полимерное покрытие, которое, наряду с теплозащитными, звукоизоляционными свойствами, предохраняет персонал от ожогов, является антикоррозионной защитой. «Теплотор» представляет собой материал на водной основе, состоящий из комбинации керамических микросфер, пластификаторов, антикоррозионных ингредиентов, находящихся в смеси акриловых полимеров. Продукт экологически безопасен, нетоксичен и не содержит вредных летучих органических соединений. Вследствие очень низкого коэффициента теплопроводности 1 мм материала «Теплотор» заменяет 50 мм минплиты или ППУ. Покрытие соответствует стандартам Российского речного регистра, Россий-

ского морского регистра судоходства, а также одобрен 1-м ЦНИИ ВМФ России. Наносится он послойно. Толщина одного технологического слоя – не более 0,4 мм. Норма расхода материала при покрытии толщиной 1 мм – 1,32 литра на 1 кв. м. Трудоемкость нанесения соизмерима с трудоемкостью покраски. Преимуществом также является постоянный доступ к осмотру изолированной поверхности. На сегодняшний день это одно из немногих теплоизоляционных покрытий, представленных на рынке, которое обеспечено квалифицированной и качественной научно-технической поддержкой и является лидером на российском рынке сверхтонкой теплоизоляции, применяемой для утепления и устранения конден-



сата на кораблях ВМФ, а также на судах, находящихся под надзором российского морского и речного регистров.

– Каков механизм работы этого покрытия?

– Покрытие работает за счёт реализации общих физических принципов: механизмов отражения, теплопроводности, светимости и поглощения. Микроскопическая структура «Теплотор» отражает более 76% теплового излучения. Таким образом, тепло отражается от поверхности покрытия и возвращается назад к источнику. Причём именно тонкость слоя позволяет ему быть высокоэффективным. Керамические шарики, заполненные разреженным воздухом, уменьшают теплопроводность. Высокое содержание неподвижного воздуха является очень эффективным механизмом, блокирующим тепловой поток. В дополнение низкая излучательная способность покрытия обеспечивает прохождение малого теплового потока. Всё это обуславливает равномерное ослабление теплового потока по толщине материала. Поверхность не нагревается вследствие теплового излучения, следовательно, обладает большой термической эффективностью.

Материал применяется как защита от теплового излучения и от конденсатообразования. Как правило, покрытие наносится толщиной не более 2,7 мм по 0,4 мм в каждом слое и с соблюдением технологии нанесения и межслойной сушки.

– На каких частях и каких судов можно применять «Теплотор»?

– Покрытие «Теплотор» наносится на переборки, стрингеры, шпангоуты в целях защиты от конденсата. Нанесение материала обеспечивает не только антикоррозийную защиту конструкции, но и теплозащиту.

Имеются примеры применения теплоизоляционного покрытия «Теплотор» в сочетании с традиционными звукоизоляционными материалами. Данное техническое решение позволяет сочетать тепло- и звукоизоляцию при строительстве современных яхт. Теплоизоляция крепёжных штырей и кронштейнов также применяется в целях пожарной защиты общей изоляционной конструкции.

Технология нанесения покрытия с помощью распылителя позволяет легко изолировать комплексные геометрические конструкции внутри судов. Применение минераловатных утеплителей с трудоёмкими процедурами нанесения (резка, раскрой и пр.) теперь имеет достойную альтернативу.

Покрытие можно легко наносить распылителем как до выполнения монтажных работ по оснастке судна, так и после.

Что же касается типов судов, могу привести несколько примеров:

1. Буксирное судно (толщина слоя покрытия – 1,2 мм).

Сверхтонкое теплоизоляционное покрытие «Теплотор» наносилось на все объекты судна, требующие тепловой изоляции: на переборки, стрингеры, шпангоуты, палубы. Применение покрытия позволило заменить традиционную теплоизоляцию толщиной 50 мм. Конденсация отсутствует.



2. Паром (толщина слоя покрытия – 1,2-1,6 мм).

Сверхтонкое теплоизоляционное покрытие «Теплотор» наносилось на все объекты судна, требующие тепловой изоляции: на переборки, стрингеры, шпангоуты, палубы. Применение покрытия позволило заменить традиционную теплоизоляцию толщиной 50 мм. Конденсация отсутствует.

3. Грузовое судно (толщина слоя покрытия – 1,2-1,6 мм).

Сверхтонкое теплоизоляционное покрытие «Теплотор» наносилось на все объекты судна, требующие тепловой изоляции: на переборки, стрингеры, шпангоуты, палубы. Применение покрытия позволило заменить традиционную теплоизоляцию толщиной 50 мм. Конденсация отсутствует.

4. Буксир (толщина слоя покрытия – 1,2-1,6 мм).

Сверхтонкое теплоизоляционное покрытие «Теплотор» наносилось на все объекты судна, требующие тепловой изоляции: на переборки, стрингеры, шпангоуты, палубы. Применение покрытия позволило заменить традиционную теплоизоляцию толщиной 50 мм. Конденсация отсутствует.

– Андрей Станиславович, насколько сложно было пройти сертификацию, получить необходимые свидетельства?

– Мы производим качественные материалы, и у нас имеются все необходимые технические документы, поэтому нам получить свидетельства было несложно.

– А как используется «Теплотор» при технической эксплуатации жилищного фонда?

– Каждый житель многоквартирного дома, исправно платящий за коммунальные услуги, вправе ожидать того, чтобы в его квартире было тепло, а из крана текла горячая вода. Но так ли это всегда бывает на самом деле?

Как показывает практика, трубы ГВС и отопления во многих подвалах и на чердаках многоквартирных домов отапливают атмосферу, но никак не квартиры, т. к. на них полностью или частично отсутствует теплоизоляция, а если она и есть, то не выполняет свои функции.

Все проблемы по утеплению труб и фасадов жилых многоквартирных домов может решить жидкий керамический теплоизоляционный материал «Теплотор». Основными направлениями по теплоизоляции домов являются:

- утепление фасадов домов и наружных оконных откосов;





- утепление трубопроводов отопления и горячего водоснабжения в подвалах и на чердаках жилых домов;

- предотвращение образования конденсата на трубопроводах холодной воды, проходящих в тёплых помещениях.

– Каковы преимущества «Теплотор» в этой сфере?

– Преимущества «Теплотор» перед традиционными теплоизоляционными материалами:

- данный материал, нанесённый на трубы, позволяет не только снизить потери тепла в трубопроводах, но и визуально определить места протечек и максимально снизить затраты на ремонт. «Теплотор» в основном окрашен в белый цвет, и на трубе по ржавым потёкам сразу будут видны места протечек. Ремонт таких мест осуществляется путём заваривания мест протечек и нанесения нового слоя «Теплотор» кистью в месте сварки. При небольшом уклоне трубы при изоляции традиционными материалами места протечек могут отстоять на десятки метров от места, где вода выходит наружу, что затрудняет поиск мест и требует полного снятия изоляции, а потом, после ремонта, её восстановления;

- невозможность воровства данного материала, чего нельзя сказать о видах традиционной теплоизоляции;

- изоляция вентилей и задвижек – эту работу невозможно произвести качественно традиционными материалами, поставляемыми матами или рулонами;

- многие трубы отопления и горячего водоснабжения в подвалах жилых домов крепятся очень близко к стене, полу или потолку, что очень сильно затрудняет работы по изоляции труб минплитой или

ППУ (эти материалы просто не помещаются между трубой и стеной);

- изоляцию труб может произвести любой человек, умеющий обращаться с кистью, что также может снизить расходы по сравнению с традиционной изоляцией, выполняемой квалифицированными рабочими.

– Кто-нибудь использует ваш продукт неожиданными для вас способами?

– Не думаю, что наш материал используют не по назначению, т. к. при его поставке мы обязательно акцентируем внимание на инструкции по применению и способах нанесения.

– Насколько вероятно, что клиент порекомендует вашу компанию другу или коллеге?

– У нас много таких примеров работы сарафанного радио, так что думаю, что вероятность близка к 100%.



– Какое собственное достижение вызывает у вас наибольшую гордость?

– Если без ложной скромности, я горжусь тем, что смог «раскрутить» материал «Теплотор» так, что его знают в России и за рубежом и активно применяют.

– За что вы готовы постоять и против чего выступаете?

– Я военно-морской офицер: я за Россию и против тех, кто против неё!

– Что вы сделали, чтобы защитить ваш бизнес от посягательств конкурентов?

– Это очень большой вопрос: некоторые компании, которые я знаю, но не буду их называть, используют чёрный пиар, рассылая в различные инстанции недостоверную информацию о нашей компании и материале «Теплотор». Мы не отвечаем им чем-то подобным, придерживаясь переговоров: «Собака лает, а караван идёт!» А ещё мы постоянно работаем над улучшением качества нашего материала.

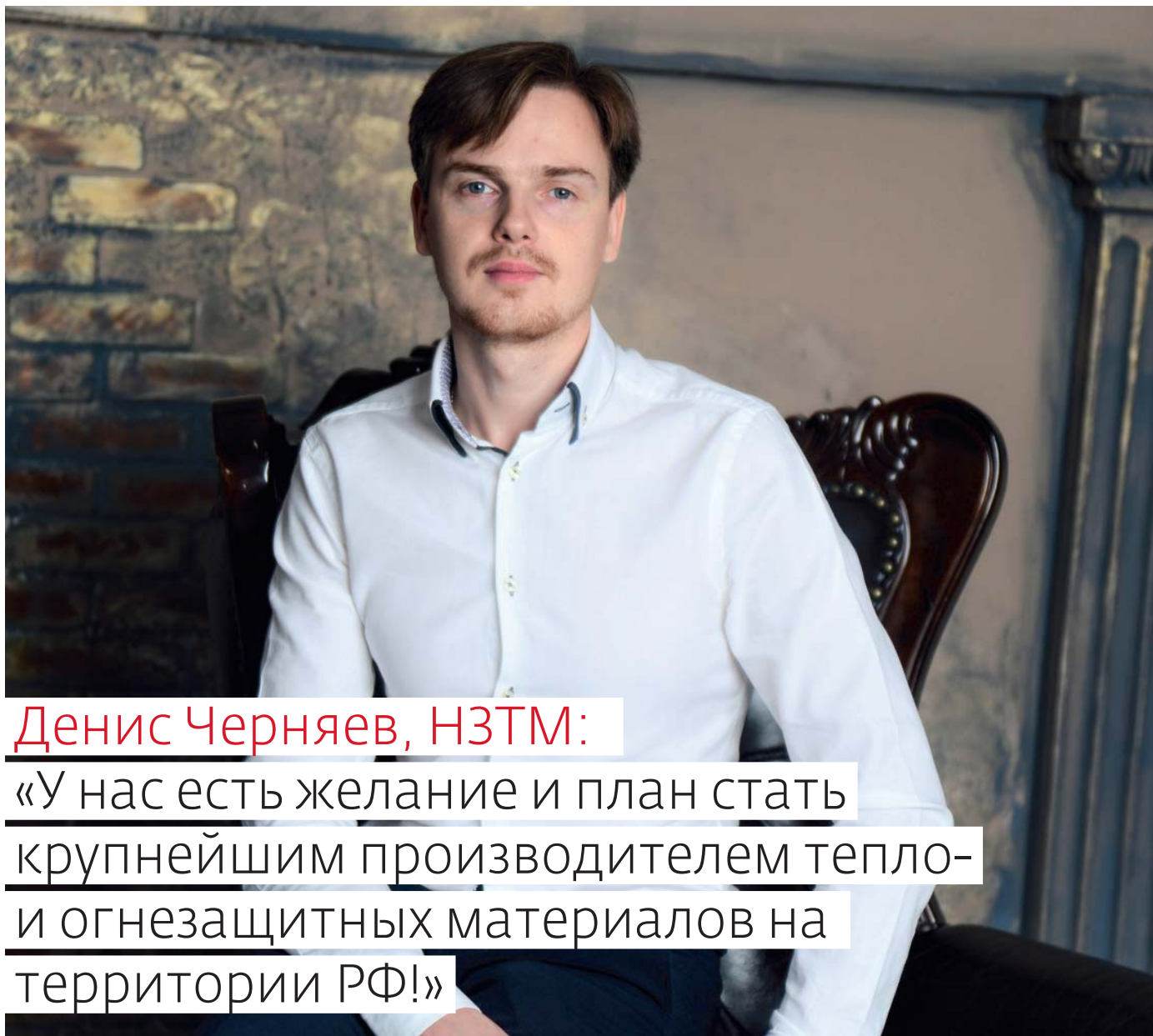
– Помогут ли ваши сегодняшние решения нашей планете и её обитателям завтра?

– Думаю, что помогут, так как сейчас зреет энергетический кризис в Европе и других странах, а наш материал сохраняет тепло жилых помещений. К сожалению, продукцию из России не пускают на рынки этих стран, но россиянам наш материал поможет точно!

– Какова ваша самая большая и дерзкая цель?

– Поверьте: есть цели – и большие, и дерзкие! Но какие – пока секрет, иначе не сбудутся!

Подготовил Сергей Миронов



Денис Черняев, НЗТМ:

«У нас есть желание и план стать крупнейшим производителем тепло- и огнезащитных материалов на территории РФ!»

Нижегородский завод теплоизоляционных материалов (НЗТМ) – молодая, динамично развивающаяся компания-производитель огнезащитных и теплоизоляционных материалов на основе базальтового волокна, отвечающих всем международным и российским стандартам. Широкая сеть представителей на всей территории РФ, а также оперативность при реализации заказов гарантируют качество и создают эффективную систему, позволяющую удовлетворять все пожелания заказчиков и партнёров.

«Разрабатывать для своих клиентов лучшие решения в области тепло- и огнезащиты» – миссия НЗТМ. О том, как удаётся её реализовывать сегодня и какие планы компания строит на будущее, мы поговорили с её генеральным директором Денисом Черняевым.

– Денис Вячеславович, в августе 2022 года Нижегородскому заводу теплоизоляционных материалов исполняется пять лет. Как прошли эти годы? Как складывалась история компании?

– История создания и развития НЗТМ неразрывно связана со мной и моей супругой. Я накопил большой профессиональный опыт в данной области, работая в должности коммерческого директора

на аналогичном предприятии. В какой-то момент мне стало тесно работать в определённых рамках, я достиг потолка, и моя жена стала катализатором организации совместного бизнеса. Я обладаю знаниями, генерирую идеи и отвечаю за техническую сторону бизнеса, а она заведует финансовой стороной. На сегодняшний день наша компания является заметным элементом экономики Нижегородской

области и вносит свой вклад в её развитие и как работодатель, и как налогоплательщик.

За эти пять лет мы:

- ежегодно растём до 20%;
- увеличили производственные площади с 500 до 2500 м²;
- полностью обновили материально-техническую базу, автоматизировали большинство производственных процессов;

– сформировали коллектив единомышленников, большая часть которых работает с нами с основания компании (показатель текучести кадров за пять лет деятельности компании равен менее 5%).

За этот относительно небольшой срок мы построили для компании «дом» – офис. Приобрели производственный цех в промышленной зоне Нижегородской области. Самостоятельно создали линии по производству базальтового волокна.

Одним словом, я в полной мере доволен тем, как наша компания встречает свой первый юбилей!

– Расскажите немного о задачах и целях компании.

– Основная цель существования предприятия – удовлетворение потребностей клиентов в качественной продукции. Для достижения поставленной цели компания реализует мероприятия, направленные на:

- увеличение показателя производительности труда на 10% в сравнении с 2021 годом;
- повышение уровня средней заработной платы среди производственного персонала;
- сокращение длительности цикла «заказ – отгрузка» до 48 часов.

Ну и куда же без финансовых целей? В текущем календарном году планируем увеличить показатели выручки компании на 20-30%, даже несмотря на все сложности в экономике страны и мира. Надеемся, что эта цель будет достигнута, прежде всего, за счёт расширения ассортимента производимой продукции.

– Какова география деятельности компании и где сегодня можно увидеть продукты ООО «НЗТМ»?

– НЗТМ успешно реализует широкий спектр огнезащитных материалов на всей территории РФ, в странах СНГ, а также в Республике Молдова. С началом СВО рынки некоторых стран стали для нас недоступны, но надеемся, что в недалёком будущем мы на них вернёмся.

Следует отметить, что продукция нашей компании находит применение на широком спектре строительных объектов, таких как:

- промышленные (заводы, предприятия);
- коммерческие (аэропорты, торговые центры);
- социальные (школы, детские сады, больницы и т. д.);
- жилые (многоквартирные дома, частные жилые постройки) объекты.

– Какие технологии успешно применяет ваша компания в производственном процессе?

– Управление предприятием организовано на основе процессного подхода. На сегодняшний день в компании насчитывается более 200 бизнес-процессов.



Огнезащитная система

Все процессы чётко стандартизованы, описаны и имеют ключевые показатели эффективности. Они построены на основе международных стандартов качества ISO 9001. Также успешно используются технологии бережливого производства – 5S, Just in Time. Усилиями нашего персонала были разработаны и внедрены АСУ для планирования производства и ведения складского учёта. Одним словом, наша компания успешно реализует общепризнанные методики организации производственных процессов.

– Денис Вячеславович, планируете ли вы расширять ассортимент производимой продукции, какие новинки будете внедрять? Какие есть инновации в сфере применения базальтового волокна?

– ООО «НЗТМ» с момента своего появления реализует инновационную политику, направленную на внедрение передовых достижений науки и техники в разработку новых видов продукции. Для реализации этих задач в структуре предприятия существует специализированное подразделение под руководством технического директора.



Базальтовый щебень

В 2022 году успешно разработаны и внедрены в ассортиментную линейку:

- материалы теплозвукоизоляционные для авиа- и судостроения (получено заключение НИИ кораблестроения и вооружения ВМФ о применении нашей продукции);
- материалы теплоизоляционные для частного домостроения.

Инновационные продукты, находящиеся на стадии разработки:

- продукция для огнезащиты металлических конструкций морских и речных судов;
- продукция для автомобильной промышленности (детали экстерьера и интерьера), направленная на повышение их тепло- и шумоизоляции;
- абсорбенты на основе базальтового волокна для защиты поверхностей водных ресурсов и грунта от воздействия нефтехимических продуктов.

– Сегодня будем развенчивать миф: предпринимателями не рождаются, ими становятся. Вы с этим утверждением согласны? Каким должен быть успешный бизнес?

– Соглашусь с тем, что данное утверждение – это миф. В моей иерархии качеств, присущих успешному бизнесмену, на первом месте стоит толерантность к неопределённости, то есть умение рисковать. И, по моему мнению, это качество врождённое, без него, какими бы глубокими знаниями человек ни обладал, заниматься бизнесом невозможно.

На втором месте – профессионализм в предмете бизнеса. То есть надо иметь глубокий теоретический и практический опыт в том деле, которым занимаетесь. Это, конечно, приобретённый навык, в этих компетенциях необходимо постоянно совершенствоваться.

Ну и на третьем месте – врождённые качества: упорство и целеустремлённость, то есть способность гнуть свою линию, идти к своей цели, несмотря на все препятствия.

Таким образом, 2 из 3 качеств в моей



так же, как и предприниматель для неё. Она помогает учиться организовывать людей. А если человек умеет это делать, то сможет реализовать себя в любом бизнесе: от мелкого до самого крупного.

– Что касается влияния экономических санкций на рынок огнезащитных материалов, как, на ваш взгляд, складывается ситуация с импортозамещением?

– Существенного влияния экономические санкции на рынок огнезащитных материалов не оказали, поскольку предприятия нашей отрасли практически на 100% обеспечены материалами производства российского или предприятий стран СНГ. Иностранные бренды огнезащитных материалов на основе каменной ваты с рынка РФ уходить не собираются, поскольку все их производства локализованы на территории нашей страны. Что касается огнезащитной лакокрасочной продукции, то им повезло меньше, поскольку продукция на 50% состоит из европейских компонентов. В целом сложившаяся экономическая ситуация вывела с рынка определённых иностранных игроков и дала нам возможность расширить свой ассортимент новыми инновационными продуктами.

– С какими трудностями приходится сейчас сталкиваться компаниям (вашей, в частности) в вашем секторе бизнеса?

– Основная проблема любого российского предприятия, как мне кажется, – непредсказуемость условий ведения бизнеса и недоступность инвестиционных

иерархии являются врождёнными, что позволяет мне относить данное утверждение к мифам.

– Как вы оцениваете текущую ситуацию на рынке огнезащитных материалов? Что изменилось за пять лет?

– Сейчас на строительном рынке наблюдаются умеренный спад и замедление темпов роста и развития. И отрасль огнезащиты не исключение. Также отмечаются ужесточения норм пожарной безопасности, прогрессивные технологические решения в капитальном строительстве. Увеличение применения в строительстве и расширение линейки применяемых отделочных (горючих) материалов способствуют развитию и расширению ассортимента огнезащитных материалов. Рынок продукции и услуг постоянно находится в движении, развивается и расширяется за счёт увеличения ассортимента средств огнезащиты и желания фирм укрепить свои позиции на внутреннем рынке. Однако наблюдается снижение спроса на качественные дорогие материалы.

– Денис Вячеславович, в вашей жизни есть время на что-то ещё, кроме бизнеса?

– Безусловно. Помимо того, что я состою в различных организациях – «Общероссийское движение предпринимателей», общественная организация «Деловая Россия» и другие, – около года назад я был назначен на должность заместителя председателя «совета отцов» одной из средних школ нашего города. В настоящее время это действительно нужная поддержка для системы образования в целом. Совет занимается в основном наставничеством: помогает ребятам с профориентацией, в военно-патриотическом воспитании,

пропагандирует здоровый образ жизни, ведёт профилактику правонарушений, а также проводит воспитательную работу с учащимися. Помимо этого, совет активно участвует в общественной жизни школы, в организации различных массовых мероприятий.

Общественная деятельность должна приносить удовлетворение и приходиться по душе, это некое «социально ориентированное хобби», и я рад, что являюсь частью такого нужного общественного движения.

В целом считаю, что общественная деятельность полезна для предпринимателя



ресурсов: постоянно изменяющиеся налоговое законодательство и меры по регулированию рынков, высокие кредитные ставки не дают компаниям возможности в полной мере реализовать стратегические планы. Нужны новые кредитные продукты для бизнеса под 3-5% до 10 лет на основе совмещения субсидирования процентной ставки и льготного фондирования по программе стимулирования кредитования, что позволит предприятиям получать инвестиционные кредиты для перестройки производственных процессов и развития импортозамещения. Поэтому руководству страны необходимо в краткосрочной перспективе принять меры по реализации комплекса мер по поддержке бизнеса, и в этом случае наша экономика может в полной мере освободиться от негативного влияния санкционных мер со стороны наших иностранных партнёров.

– Какие шаги предпринимает ваша компания в рамках сложившейся экономической ситуации? Используете ли вы предложения по господдержке предпринимательства? Какими структурами работали по этому направлению и как оцениваете этот опыт?

– В этой сфере мы очень активно сотрудничаем с Фондом развития промышленности Нижегородской области. На сегодняшний день есть множество программ для льготного кредитования в любой отрасли экономики, мы, так же как и многие другие компании, получаем такую поддержку от государства. Главное в господдержке – не «пытаться» её получить, а методично следовать разработанным регламентам и добиваться своего через все доступные общественные институты: например, при поддержке Министерства промышленности и ТПП Нижегородской области.

– Ваш прогноз по развитию компании на ближайшее будущее?

– Я думаю, наша экономика выстоит под влиянием санкционного давления за счёт комплекса мер по поддержке бизнеса, поэтому ничего негативного и экстраординарного я не жду. Сырьевая база нашего предприятия не зависит от импортных товаров, это позволит нам реализовать свои проекты по выводу на рынок новых продуктов. Думаю, что сможем занять освободившиеся после ухода иностранных компаний ниши. В целом прогноз для нашей компании благоприятный.

– Этот год для вашей компании юбилейный?

– Да: казалось бы, совсем недавно компания была просто идеей нескольких человек, а сейчас это устойчивое производственное предприятие, готовящееся отметить первый юбилей! Я горжусь сво-



ей командой, только благодаря совместному труду и упорству мы достигли таких результатов. Естественно, мы будем подводить итоги первой пятилетки, что-то наверняка можно было сделать лучше. Но основной упор будем делать на поставленные перед нами цели, впереди ещё много интересной работы. В этом, юбилейном году мы планируем ряд праздничных мероприятий с участием трудового коллектива и наших партнёров, которые направлены на укрепление трудового боевого духа нашей команды и повышение лояльности наших клиентов и поставщиков. Каждый человек в компании должен чувствовать себя частичкой большого дела, и надеемся, нам удастся сохранить подобный настрой и в будущем.

– Какие наиболее значимые достоинства вашей компании вы можете выделить?

– Самое большое достоинство нашей компании – это люди, наш персонал. Поскольку именно от эффективности работы персонала зависит то, как выглядит компания в глазах потребителя. Мы

всесторонне реализуем комплекс мероприятий по развитию персонала – как с профессиональной, так и с личной точки зрения – посредством реализации различных образовательных программ.

Производство – непростое дело. Все допускают ошибки, и мы не исключение, но мы постоянно совершенствуемся. Главный показатель качества нашей продукции – это уровень рекламаций, который по объёму выпущенной продукции составил 0,1% за прошедший год. Такой низкий показатель, конечно, говорит об отлаженном технологическом процессе. Именно слаженная работа всех отделов от момента заказа до отгрузки продукции позволяет нашим потребителям получать качественный продукт в необходимые сроки. Также для удобства потребителей у нас имеется небольшой автопарк, что, естественно, упрощает вопросы доставки продукции.

– Чем вы лично гордитесь и для чего работаете?

– Главное моё достижение – это компания, которая твёрдо стоит на ногах, успешно пройденные пандемийные годы и команда профессионалов. Чувство гордости появляется тогда, когда мы выстраиваем долгосрочные партнёрские отношения с нашими поставщиками, клиентами и всеми заинтересованными лицами и получаем положительную обратную связь от них. А они часто говорят нам о том, что стали лучше благодаря тому, что работают с нами.

Я веду этот бизнес потому, что бизнес – это не работа, а моя жизнь.

– Какова ваша самая большая и дерзкая цель?

– Как говорит пословица: «Плох тот солдат, который не мечтает быть генералом!» Поэтому если говорить о глобальных целях, то у нас есть желание и план стать крупнейшим производителем тепло- и огнезащитных материалов на территории РФ!

Подготовил Сергей Миронов





«ДЕЛЬТА ТРАФО» – ГАРАНТИЯ БЕЗОПАСНОСТИ, ОБЕСПЕЧЕННАЯ ОПЫТОМ

Трансформатор на любом промышленном предприятии – это энергия и безопасность. Не будет энергии – не будет прибыли. Хотите, чтобы прибыль вашего предприятия не зависела от перебоев трансформаторов, – выбирайте проверенные компании, такие как «Дельта Трафо».

«Дельта Трафо» специализируется на оборудовании для машиностроения, металлургии, железных дорог, нефтегазовой и судостроительной отраслей с учётом специфики технологических процессов каждого предприятия.

Компания проектирует и производит силовые, электропечные, тяговые трансформаторы и автотрансформаторы класса напряжения до 220 кВ. Поставляет оборудование согласно вашему техническому заданию и обслуживает его: проводит экспертизу, модернизирует и ремонтирует. Выпускает полную линейку трансформаторов для всех типов металлургических печей и ремонтирует тяговые трансформаторы для железнодорожных предприятий.

ПОЧЕМУ ВЫБИРАЮТ «ДЕЛЬТА ТРАФО»

- Компания выполняет полный цикл работ: проектирование, производство, модернизацию и ремонт трансформаторов разных видов;

- за 55 лет сотрудничества с ведущими предприятиями из 80 регионов России специалисты компании накопили колоссальный опыт, поэтому могут решить любую задачу в области энергобезопасности

и энергоэффективности предприятия;

- компанию рекомендуют многие известные предприятия, некоторые из них сотрудничают с «Дельта Трафо» более 40 лет.



КЛИЕНТЫ

Рекомендации клиентов всегда дорого стоят, а в мире серьёзных промышленных компаний, чей производственный цикл должен быть бесперебойным и безопасным, это ценится особенно.

Среди клиентов «Дельта Трафо» – такие известные компании, как ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ПАО «Навигационный металлургический завод», АО «ТНК «Казхром», АО «ЧЭМК», АО «ОМК», ООО «Группа Магнезит», ОАО «Соликамский магниевый завод» и многие другие предприятия России и ближнего зарубежья.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

«Дельта Трафо» всегда была достойным конкурентом зарубежным производителям, а сейчас занимает всё больше места на рынке. И это неудивительно: многие компании, ранее приобретавшие импортные трансформаторы, остались без необходимой поддержки.

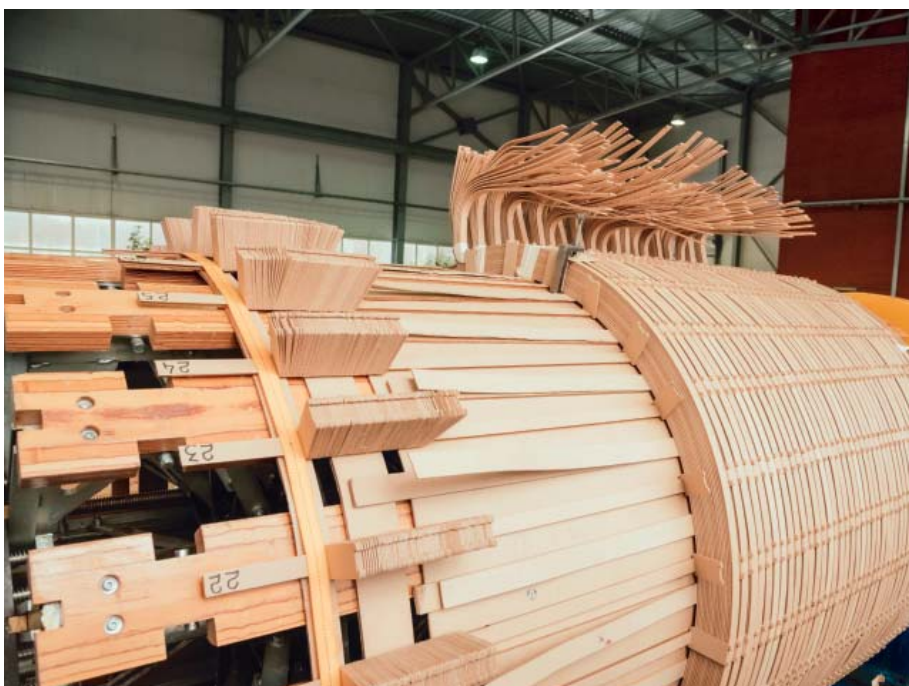
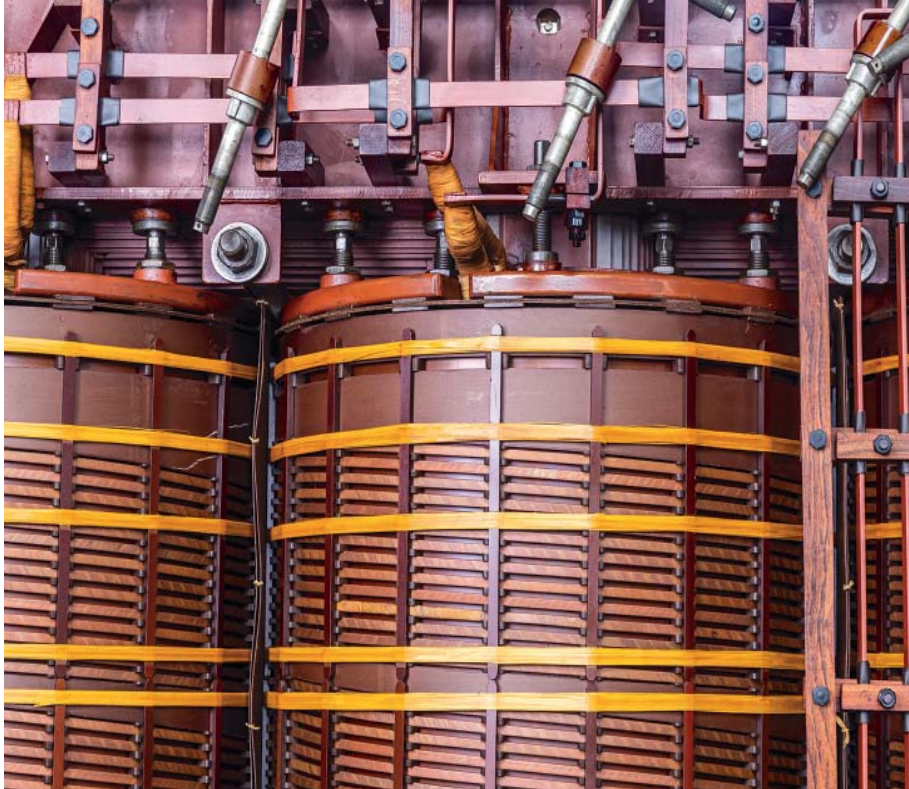
«Дельта Трафо» же производит аналоги любого трансформаторного оборудования, которое долгое время поставляли зарубежные партнёры. Конструкторское бюро компании может спроектировать его по требованиям заказчика, поэтому сегодня у «Дельта Трафо» появились и новые ниши поставок продукции. Специалисты компании хорошо понимают проблемы, с которыми могут столкнуться предприятия в ближайшее время, и делают всё, чтобы поддержать их надёжное и бесперебойное функционирование.

ПЕРСПЕКТИВЫ

В ближайшее время компания продолжит сотрудничество с РЖД: запланирован ремонт трансформаторов подвижного состава. Кроме того, руководство компании нацелено на освоение рынка силовой техники: в «Дельта Трафо» готовы выпускать преобразовательные трансформаторы и реакторное оборудование.

Компания прошла сертификацию «Росатома» (её проверили на соответствие стандартам, а сотрудники прошли обучение), а также стала участником федеральной программы производительности труда. Благодаря этому внедрили инструменты бережливого производства и увеличили эффективность работы.

Запустили проект «Дельта Профи», который включает в себя подготовку и продажу масла и комплектующих для трансформаторов. Теперь вы можете заказать у компании всё необходимое для работы вашего оборудования. Ведь если вы задумываетесь о плановом ремонте или замене оборудования вовремя, ваше предприятие работает без потерь и экстренных ситуаций. А «Дельта Трафо» помогает оценить риски и сделать так, чтобы ваша работа была и безопасной, и максимально эффективной.



Нижегородская компания «ЕВРОСИД» – амбициозное молодое предприятие, производящее пассажирские кресла для различных видов транспорта. Производство работает с 2014 года и известно не только высоким качеством выпускаемой продукции, но и собственными технологическими разработками. «ЕВРОСИД» работает исключительно с отечественными поставщиками сырья и, как патриот своей страны, видит одной из миссий развитие российской промышленности. О становлении предприятия, производимых моделях сидений, техническом оснащении производства и планах на будущее мы узнали у руководителя компании Сергея Владимировича Коморина.



Сергей Коморин, «ЕВРОСИД»:

«ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ НАШЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ – СТАТЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИЕЙ, ОБЪЕДИНЯЮЩЕЙ ВСЕ КОНТИНЕНТЫ!»

– Сергей Владимирович, поделитесь историей создания производства «ЕВРОСИД». Как давно компания работает на рынке? Почему в качестве производственной площадки был выбран Нижегородский городской округ?

– Так исторически сложилось, что Нижегородская область стала центром автомобилестроения и производства компонентов для автотранспортных средств в России. Кроме того, я и сам родом из Нижегородской области. Мои предки испокон веку жили на этой благодатной земле. Следуя известной поговорке, обо мне можно сказать: «Где родился, там и пригодился!» Уверен, что человек должен делать всё от него зависящее, чтобы найти своё предназначение на малой родине. Считаю, что долг каждого – быть полезным тому обществу, которое его взрастило.

Предшественниками компании ООО «ЕВРОСИД» были несколько предприятий, каждое из которых стало ступенькой к созданию производства полного цикла по изготовлению сидений для автотранспортных средств. Говоря о хронологии, можно отметить следующие значимые этапы становления нашего предприятия:

- 2006 год – организована компания ООО «Автомеханика», она занималась оптовой продажей автомобильных запчастей и сидений для автотранспорта;
- 2011 год – на смену ей приходит компания ООО «Автомеханика-НН», которая занимается уже сборкой сидений, в том числе из закупаемых комплектующих;
- 2014 год – время основания ООО «ЕВРОСИД», современного действующего предприятия, где практически весь процесс со-

здания сидений (от разработки модели до отгрузки уже готового изделия покупателю) происходит в стенах производственного комплекса. У нас есть собственный конструкторско-технологический отдел, цех металлообработки, цех заливки пенополиуретана, сварочный цех, покрасочный цех и, конечно же, швейный отдел.

– Какие виды пассажирских сидений вы производите? Сиденья для каких типов транспорта заказывают у вас чаще всего?

– ООО «ЕВРОСИД» – завод-производитель сидений для коммерческого авто-транспорта, спецтранспорта и водного транспорта. Ежегодно компания выпускает более 60 000 сидений различных моделей и модификаций, а также производит большое количество комплектующих. Основным продуктом компании является широкий модельный ряд сидений и диванов для всех видов транспорта, а именно:

- пассажирские сиденья;
- комплектующие для сидений;
- школьные сиденья;
- диваны для автотранспорта;
- сиденья для карет скорой помощи и других спецслужб;
- комплектующие для автобуса;
- поролон для шумоизоляции;
- автомобильные люки и вытяжки;
- сиденья для яхт и катеров;
- крепление для сидений.

– В чём специфика вашего производства? Почему заказчики выбирают «ЕВРОСИД»? Расскажите о ваших преимуществах.

– Мы всегда готовы подстроиться под потребности и желания наших клиентов: адаптировать готовые модели сидений или, следуя современным стилям и технологическим решениям отрасли, разработать новые.

Основным преимуществом сидений «ЕВРОСИД» является высочайшее качество пенополиуретана, которого мы достигли благодаря многолетним исследованиям. Дело в том, что более прочный пенополиуретан в условиях эксплуатации достаточно быстро становится жёстким, сидеть на таком крайне некомфортно, особенно продолжительное время и путешествуя на дальние расстояния. В свою очередь, мягкий вид сырья быстро изнашивается, рассыпается, становится непригодным. Исходя из этого, на протяжении пяти лет эксперты лаборатории «ЕВРОСИД» добивались оптимального соотношения мягкости, комфорта, надёжности и долговечности сидений. Идеальная формула была найдена, баланс достигнут. Теперь мы на 100% уверены в качестве производимой продукции и готовы предоставить возможность каждому клиенту убедиться в комфорте нашей продукции.

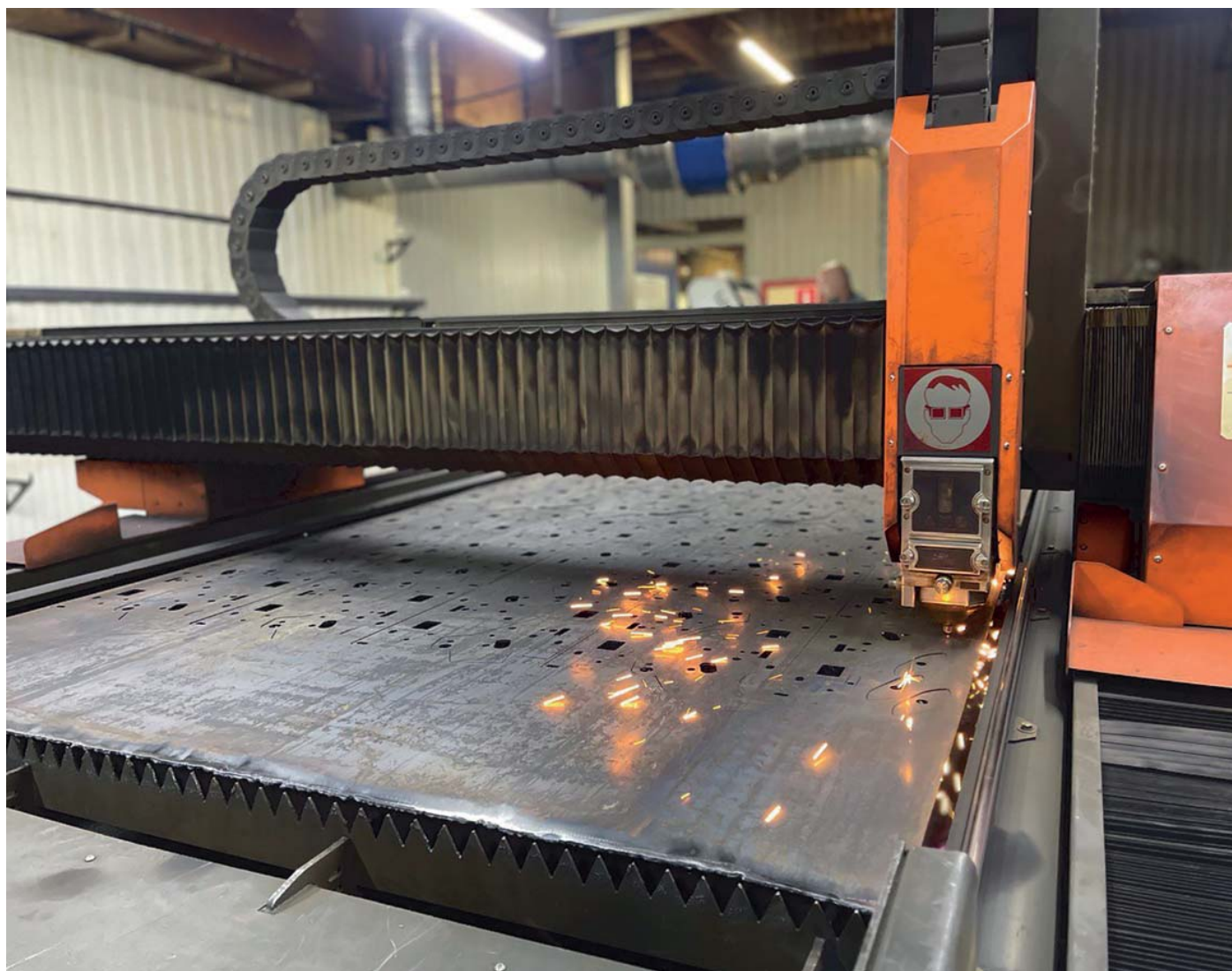
– «ЕВРОСИД» – инновационное и современное предприятие, площадь которого составляет около 3500 кв. м. Расскажите о вашем техническом оснащении и об алгоритме производственного процесса: с чего начинается столь привычное пассажирам сиденье, сколько этапов оно проходит до установки в транспорт?

– Производственные ресурсы предприятия обеспечены собственным оборудованием. Ежегодно в эксплуатацию вводится целый парк современного высокоточного

оборудования, а наличие своего отдела разработок позволяет нам создавать для наших заказчиков уникальные виды продукции.

Алгоритм производства таков: металл, входящий в цех, делится на два потока. В первом происходит раскрой листа на лазерном раскроечном комплексе, после которого ему придают нужную форму на прессе с ЧПУ. Во втором потоке происходит раскрой трубы с последующей его гибкой на трубогибе с ЧПУ. Оба потока соединя-





ются на сварочных участках, из которых выходят сварные конструкции каркасов сидений. Эти конструкции и отвечают за безопасность будущих пассажиров. Затем каркасы поступают в покрасочную камеру, откуда подаются в цех литья пенополиуретана. Тут и происходит основная «магия»: оператор заливочной машины создаёт мягкие части сиденья, комфорт которых впоследствии и оценивают пассажиры транспортных средств. Параллельно швейный цех изготавливает чехлы для будущих сидений. На этом этапе мы подключаем дизайн и получаем эстетику – то, что радует глаз или говорит о фирменном стиле производителя. Далее все части собираются на сборочном конвейере, тщательно проверяются службой качества и упаковываются. Собственно, на этом цикл завершён, сиденья ожидают отправки на завод-производитель автотранспорта.

Мы тщательно следим за передовыми новинками в области техники. Часто сами совершаем технические открытия и патентуем свои изобретения. Я являюсь автором и соавтором нескольких изобретений, которые успешно применяются в производстве.

Хочу заметить, что в настоящее вре-

мя компания сотрудничает с ведущими институтами сертификации РФ, такими как НИЦИАМТ ФГУП «НАМИ» и НП «ИНСАТ», следовательно, производство и вся продукция обладают всеми необходимыми сертификатами соответствия, в том числе ISO 9001-2015 и сертификатами соответствия EAC.

– Автоматизация – основа производства. И всё-таки за каждой программной итерацией машины стоит человек. Скажите, насколько велик штат «ЕВРОСИД»? Из каких специалистов он состоит?

– На нашем предприятии трудится около 100 человек, все они профессионалы высочайшего класса. Наш коллектив прилагает большие усилия к созданию новых эталонов качества, комфорта, долговечности и безопасности пассажирских транспортных средств. Я ценю каждого из них и считаю, что люди – наш самый ценный актив! Мои двери всегда открыты для каждого, любой из сотрудников может обратиться ко мне с профессиональным или личным вопросом.

– Сырьё каких производителей вы используете в изготовлении сидений?

Кто ваши партнёры сегодня? Оказал ли экономический кризис 2022 года влияние на работу предприятия?

– Мы, как патриоты своей страны, используем сырьё только отечественных производителей, поэтому проблем в плане поставок или снабжения производства у нас нет, кризис никак не повлиял на работоспособность предприятия. Преимущество отдаём нижегородским поставщикам, таким как АО «Борский трубный завод», ООО «Трейд-Вид», ООО «Стигма».

– На сайте компании указано, что вы являетесь поставщиком для 58 заводов по всему миру. Расскажите о ваших заказчиках. Кто они и откуда?

– Нам доверяют ведущие заводы России: ГК «ГАЗ», ПАО «НЕФАЗ» (входит в группу ПАО «КАМАЗ»), ООО «УАЗ» (входит в ПАО «СОЛЛЕРС»), ООО «Волгабас» (холдинг «БМГ», бренд Volgabuss), ООО «СИМАЗ» (концерн ISUZU), ООО «Фоксбас», группа «Ростсельмаш», а также крупные предприятия Белоруссии – ОАО «Минский завод колёсных тягачей», ОАО «Брестмаш», ООО «МАЗ-Купава». Есть клиенты из Казахстана и Киргизии.



– Не помешали ли последние события в стране и мире развитию международного сотрудничества?

– В основном нашими покупателями являются предприятия стран ЕАЭС, поэтому последние события не так сильно отразились на текущем международном сотрудничестве, но, к сожалению, усилия, положенные на развитие экспорта в страны Европы и другие недру-

жественные нам сегодня государства, на данный момент кажутся напрасными. Хочется верить, что скоро ситуация изменится в лучшую сторону, мы очень ждём возобновления переговоров с бывшими партнёрами.

– Часто ли компания «ЕВРОСИД» принимает участие в профильных выставках? Есть ли у вас награды?

– Мы стараемся участвовать во всех профильных выставочных мероприятиях, так как это всегда приносит свои плоды: на выставках о нас узнают всё больше потенциальных покупателей, появляются контракты, связи. Что касается наград, то на последней международной промышленной выставке в Екатеринбурге «ИННОПРОМ-2022», проходившей в МВЦ «Екатеринбург-Экспо», мне вручили премию «Молодой промышленник года», учреждённую министром промышленности и торговли Российской Федерации Denisom Мантуровым, который лично приветствовал участников. Мне удалось занять четвёртое место по России, что не просто стало предметом гордости, но и дало мощный стимул работать лучше, чтобы в будущем стать первым!

– В каких направлениях вы стремитесь развиваться? Какие цели ставите перед собой?

– Миссией компании является развитие российской промышленности с выводом её на новый уровень. Мы стремимся к созданию свежих эталонов качества в сфере комфорта и безопасности пассажирских транспортных средств. Конечно же, основным направлением развития видим освоение новых регионов и стран, ведь главная цель «ЕВРОСИД» – стать транснациональной компанией, объединяющей континенты!

Беседовала Дарья Бакарина



Говорят, что после посадки пассажиры аплодируют пилотам только в нашей стране. С этим можно поспорить. А вот с чем спорить не стоит – это с тем, что аплодировать надо не только пилотам, но и тем, кто разрабатывает и выпускает надёжные и удобные самолёты и агрегаты к ним. Например, коллективу завода «Гидромаш», с генеральным директором которого, Александром Лузяниным, мы и побеседовали.

«ЧТОБЫ
ОН
ХОРОШО
ВЗЛЕТЕЛ

И КРАЙНЕ УДАЧНО СЕЛ...»



А. В. Лузянин

– Александр Владимирович, по истории предприятия, которым вы руководите, можно писать историю развития техники: мастерская, выпускавшая различные виды конных экипажей в 1805 году, через сто лет собирала и ремонтировала уже кузова автомобилей, а когда началась эпоха авиации, то предприятие превратилось в один из первых в стране авиазаводов. Более 200 лет истории – это впечатляет...

– Бесспорно, история у «Гидромаша» уникальная. Со временем за ним даже закрепился эпитет «завод-первопроходец». И справедливо, поскольку разнообразие техники, которую он осваивал в производстве, поражает.

Мы ведём летоисчисление от каретной мастерской Петра Ильина, которая в 1805 году открылась в Москве. На её вывеске размещалось изображение государственного герба, что говорит само за себя.

К началу XX века мастерская выросла до одного из крупнейших промышленных предприятий страны, оснащённых по последнему слову техники. Это позволяло заводу совершать невероятные производственные кульбиты: авиационный двигатель, в том числе и для самолёта Сикорского «Илья Муромец»; автоплуг «Фаулер», запущенный в производство по личному указанию Ленина; первый советский малолитражный автомобиль НАМИ-1. Остаётся только восхищаться тем бесстрашием, с которым наши предшественники брались за выпуск совершенно новой продукции! И успешно с этим справлялись.

В 1933 году по распоряжению Глав-авиапрома СССР «Гидромаш» начал заниматься производством авиационных шасси, и с тех пор мы идём этой дорогой. За почти 90 лет сделано немало. Чего только стоят шасси для «Бурана»!

– Шасси для «Бурана» – ваша гордость?

– Безусловно. Гордость и для тех, кто участвовал в его создании, и для молодёжи, которая сегодня приходит на «Гидромаш».

Советский Союз строил свой многообразный космический челнок 12 лет, сотни заводов были задействованы в этой работе. «Гидромаш» – один из немногих, кому удалось создать для «Бурана» самостоятельный агрегат собственной разработки. С нуля. Всё-таки большинство отдельных узлов делалось по чертежам КБ Лозино-Лозинского.

За время работы «гидромашевцы» изготовили и испытали восемь комплектов шасси для «Бурана». Они предназначались для орбитальных полётов, для полётов «посамолётному», для транспортировки. Ведь перевозили челнок по воде, и речному судну требовалось пройти под мостами.

Поэтому каждый год 15 ноября мы обязательно вспоминаем первый, но, к сожалению,

нию, единственный полёт «Бурана». А одна из стоек его шасси и сегодня хранится у нас в качестве музейного экспоната.

– После распада СССР авиастроение оказалось у нас, мягко говоря, «не в особом почёте». Летать в нашей стране предпочитали на иностранной технике. Как вы считаете, можно ли назвать нынешнюю непростую политическую ситуацию шансом для отечественной авиационной отрасли в целом и для «Гидромаша» в частности?

– В этой связи мне вспоминается фраза: «Удачная возможность прячется в трудностях». Мы давно ждём, чтобы отрасль пошла в рост. Потому что такая страна, как Россия, существовать без собственной авиации не может. Здесь всё играет роль: величина территории, расстояния, климатические особенности. Только мы сами знаем, как создать авиатехнику, которая способна эксплуатироваться в наших условиях.

Поэтому руководство «Гидромаша» всегда уделяет пристальное внимание вопросам модернизации оборудования и формированию кадрового потенциала. На сегодняшний день мы работаем по полному научно-производственному циклу: разработка, изготовление, испытания и ремонт агрегатов авиационной техники. Это даёт нам возможность изготавливать качественную конкурентоспособную продукцию и быть готовыми к тому, что Россия всё-таки начнёт массово строить самолёты гражданского назначения.

– Теперь более подробно о продукции вашего предприятия: какие воздушные суда не могут сегодня обойтись без агрегатов, производимых в НАО «Гидромаш»? В разработке, производстве и испытаниях какой новой авиатехники сегодня участвует предприятие?

– Самолёты МС-21, Ил-114-300, Ил-96-300/400, «Сухой Суперджет 100», ЛМС-901 «Байкал». Ко всем этим машинам «Гидромаш» имеет непосредственное отношение: к одним – в большей, к другим – в меньшей степени.

– Начнём с надежды отечественной авиации – с пассажирского среднемагистрального воздушного лайнера МС-21. Как строилась работа над этой машиной и когда она сможет помочь россиянам сменить чувство «ностальгии по «Боингам» на чувство гордости за отечественный авиапром?

– В 2009 году «Гидромаш» выиграл тендер на разработку и изготовление шасси для МС-21. В работе над ним мы применили передовые конструкторские и технические решения. Использовали высокопрочные стали и титановые сплавы. Это позволило достичь хороших весовых показателей:



А. В. Лузянин у стойки шасси МС-21 с 1-м заместителем главного конструктора самолёта В. Ю. Нарышкиным

масса шасси составляет 1,9% от максимального взлётного веса самолёта.

Мы очень надеемся, что серийное производство МС-21 пойдёт по намеченному ПАО «ОАК» плану, и к 2025 году будет выпущено 36 самолётов, а затем производство возрастёт до 72 машин в год.

– Ил-114-300 – ещё один самолёт, укомплектованный взлётно-посадочными устройствами с маркой «Гидромаш».

– Совершенно верно. Ил-114 – турбовинтовой ближнемагистральный пассажирский самолёт с интересной судьбой. Он был разработан ещё в Советском Союзе и до июня 2012 года производился авиационным предприятием в Ташкенте. Практи-

чески сразу после прекращения выпуска заговорили о переносе его производства в Россию, поскольку потребность в бортах для местных воздушных авиалиний на тот момент составляла порядка 600 штук.

Однако процесс затянулся, первый полёт обновлённого Ил-114-300 состоялся лишь в декабре 2020 года. Надеемся, что теперь машину ждёт более счастливая судьба. Тем более что самолёт уникальный. Он обладает способностью садиться на неровные, неподготовленные площадки, что жизненно важно для нашей страны. Также он может эксплуатироваться на севере и в Антарктиде. В общем, этакая «рабочая лошадка», которой практически ничего не страшно.



Слева направо:
В. И. Лузянин, губернатор
Г. С. Никитин, гендиректор
«Вертолётов России»
А. И. Богинский,
А. В. Лузянин

– Хотелось бы поподробнее узнать, что представляет собой лёгкий многоцелевой самолёт «Байкал», для чего он предназначен и в чём уникальность шасси, которые для него разрабатывал «Гидромаш»?

– ЛМС-901 «Байкал» призван прийти на смену легендарной «Аннушке» – самолёту Ан-2. Шасси, установленные на «Байкале», – наша разработка.

В очень короткий срок, практически за пять месяцев, мы изготовили комплект агрегатов и провели необходимые работы в обоснование первого вылета и начала лётных испытаний самолёта. В 2021 году ЛМС-901 «Байкал» был представлен на авиасалоне МАКС, а в январе 2022 года осуществил свой первый полёт, который длился 25 минут и проходил на высоте 500 метров.

Схема шасси трёхопорная с хвостовой опорой и интересна расположением амортизаторов внутри фюзеляжа, что должно дать более высокую, по сравнению с аналогами, надёжность.

– Вернёмся с небес на землю: «Гидромаш» выпускает комплектующие не только для авиации, но и для дорожно-строительной техники. Что они собой представляют, где применяются, кто их у вас закупает?

– Гидравлические цилиндры, применяемые в качестве силовых элементов

гидросистем дорожно-строительной техники, мы начали изготавливать ещё в советские времена в рамках выпуска товаров народного хозяйства. Этот опыт нас здорово поддержал в начале 1990-х гг. Тогда предприятия лишились госзаказа, а у нас оставалась возможность обеспечивать своими гидроагрегатами чебоксарские тракторы и тверские экскаваторы. Плюс к этому большая номенклатура запчастей, сделанных на «Гидромаше», на десяток лет продлила срок работы

«Икарусов» на городских автобусных маршрутах.

Собственно, именно с этой продукцией мы вышли и на международный рынок. На наши предложения откликнулся швейцарский концерн «Либхерр», с ним мы успешно сотрудничаем в течение 30 лет.

Несмотря на то, что авиация всегда была для нас в приоритете, «наземку» мы не оставляем. Выполняем экспортные заказы, нарабатываем контакты с отечественными производителями гидравлики.

Вручение наград в День Воздушного флота России



– **Позвольте личный вопрос. Предприятие, которым вы руководите, носит имя вашего отца. При этом сами вы «не родились талантливым топ-менеджером», как это сегодня бывает довольно часто, а прошли на предприятии долгий трудовой путь, начиная от мастера. Легко ли было работать под руководством отца вам и легко ли работать под руководством отца вашим детям, которые, насколько мне известно, тоже связали свою жизнь с «Гидромашем»?**

– Уж если быть точным, начинал я у станка в период студенческой практики. Планов на жизнь было много, но сейчас понимаю, что путь мой был предопределён. Потому что родился я в Китае, где на одном из заводов мой отец в течение двух лет ставил на производство один из наших самолётов. Мама и старшая сестра его сопровождали. Так что, если в шутку, моё появление на свет – практически «одна из советских производственных побед»!

С отцом мы всегда выстраивали ровные отношения. Он не был жёстким, но и поплажек не делал. В этом смысле, мне кажется, я на него похож.

– **Ваш отец, Владимир Ильич Лузянин, всегда ратовал за то, чтобы Рос-**

сия строила свои самолёты, чтобы не случилось однажды такого, что страна наша в один далеко не прекрасный момент останется совсем без них. У него и публикации по этому поводу были. Говорил ли он что-нибудь об этом вам? Почему наша страна, в которой немало прекрасных конструкторов, инженеров – о чём говорят хотя бы успехи в космической отрасли, – вдруг оказалась зависима от импортных самолётов? И главное, что необходимо сделать, чтобы такую ситуацию преодолеть и больше никогда в неё не возвращаться?

– Для Владимира Ильича это была животрепещущая тема. Он вообще был человеком государственного мышления, который в работе руководствовался в первую очередь интересами своей страны. Его очень волновал всеобщий тренд на интеграцию в мировое разделение труда и кооперацию с иностранными поставщиками изделий, охвативший в том числе и авиастроение. Отец понимал, что с годами наш авиапром утратит уникальный опыт, технологии, кадры, а восстановить их будет чрезвычайно сложно. Выход он видел в оказании протекционистской поддержки авиапрому со стороны государства и восстановлении системы отраслевого управления.

– **И последнее: возможно, вам хотелось бы рассказать ещё о чём-то важном и интересном, поделиться какими-то своими мыслями, а я не спросил...**

– Наверное, пару слов я бы добавил о социальных программах «Гидроша». Мы всегда уделяли этому вопросу большое внимание и, несмотря на разного рода трудности, сумели сохранить заводскую базу отдыха, Дом спорта, медико-санитарную часть со стоматологическим кабинетом.

Не так давно в эксплуатацию была введена гостиница для молодых специалистов на 77 квартир. Мы построили её на собственные средства и тем самым дали возможность перспективным сотрудникам закрепиться на предприятии.

У нас проводится ежегодная индексация заработной платы, стараемся держаться на уровне выше среднего по региону.

На мой взгляд, ответственность за коллектив – это необходимое условие стабильности бизнеса. Ведь не только финансовые показатели, но и социальная отдача является индикатором успешности и доверия к предприятию. Забывать об этом не стоит.

**Беседовал
Алексей Сокольский**





«ПРОМТЕХНИКА»:

МОТОРЫ РОССИИ, И НЕ ТОЛЬКО

На промплощадке Заволжского моторного завода появился новый резидент – нижегородская фирма «Промтехника». Компания выкупила помещения и территорию площадью 16 тыс. кв. метров для производства своей продукции. «Промтехника» изготавливает специальные автомобили на грузовых шасси, производит доработку автомобилей, производит мобильные быстровозводимые комплексы на базе специализированных утеплённых модулей для нужд силовых структур. Планируемый объём производства на новой площадке – до 500 единиц продукции в год. Производство стартует в сентябре. Сейчас всю продукцию фирма выпускает на площадке в Нижнем Новгороде. Адресность поставок затрагивает в основном силовые и гражданские структуры стран СНГ. В настоящий момент производится до 100 единиц в год. Производственный комплекс «Промтехника» располагается в Нижнем Новгороде и работает в сфере спецавтотехники более 10 лет. За годы работы накоплен огромный опыт, способный удовлетворить самые сложные запросы клиентов. На сегодняшний день база клиентов достаточно обширная, больше половины из них – зарубежные партнёры. Производство укомплектовано современным высокотехнологичным оборудованием, а технологии производства непрерывно совершенствуются. Линия металлообработки, собственное производство сэндвич-панелей, станки с ЧПУ – всё это позволяет достигать и поддерживать уровень качества, соответствующий мировым стандартам, как рассказал нам коммерческий директор компании Дмитрий Осадчий.

– Дмитрий, немного истории: как появилась компания, какие она претерпела взлёты и падения? Как вы пришли к тому, что на сегодняшний день более половины базы ваших клиентов составляют зарубежные партнёры?

– В автобизнесе я и мои коллеги порядка 20 лет, работали на заводе «ГАЗ» и в крупных холдингах РФ.

Компания родилась 10 лет назад. Как и многие автопредприятия в Нижнем Новгороде, сначала занимались торговлей автомобилями. Потом обратили внимание на рынок спецмашин и поняли, что он расширяет возможности и перспективы развития компании. Конечно, за такой период работы появилась сформированная база клиентов и партнёров. Ввиду того, что много приходилось раньше работать с экспортом, а сегодняшний российский рынок достаточно «тесный», сделали уклон на экспортные поставки в страны СНГ, преимущественно по линии силовых структур. К зарубежным рынкам пришли постепенно, понимая, что внутри страны есть определённая конкуренция, а с соседними государствами не у всех хватает сил и терпения работать, поскольку у этого

рынка совсем другой, специфический менталитет. Это сложный путь, но иногда надо выбрать именно такой, чтобы забраться на вершину горы!

– «Промтехника» начинает выпуск автомобилей на промплощадке Заволжского моторного завода» – под таким интригующим заголовком выходят в прессе статьи об открытии новой производственной площадки вашей компании. Расскажите об этом поподробнее!

– Тут всё достаточно просто: расширение поставок требует расширения производства и предлагаемой номенклатуры. Мы приняли решение о создании производственной площадки, способной удовлетворять растущие потребности заказчиков, изготавливать различные виды продукции и иметь потенциал к расширению. Сначала возникли сложности с определением места. Конечно, с технической точки зрения Нижний Новгород и его промышленный пригород отлично подходят для этих целей, но стоимость земли для организации нового производства здесь достаточно высокая. И мы обратили внимание на областные центры, потратили три месяца на изучение и осмотр различных потенциальных промышленных площадок и сошлись во мнении, что оптимально нам подходит территория в периметре индустриального парка Заволжского моторного завода, расположенного в городе Заволжье.

Это город с хорошей промышленной историей, подготовленными производственными кадрами, и экономически он более благоприятен для организации площадки с нуля. Необходимо отметить, что территория под охраной, с организованным пропускным режимом. Мы много раз приезжали на ЗМЗ, общались с руководством предприятия, которое оказалось достаточно оперативным в принятии решений и ориентированным на сохранение производственного потенциала завода и города. В итоге подобрали оптимальный производственный цех с прилегающей территорией общей площадью 16 тыс. кв. метров, на данном этапе этого вполне достаточно для старта, развития и возможных производственных манёвров. Теперь остаётся только двигаться вперёд!

– Каковы особенности коммерческой деятельности по сбыту вашей продукции на рынке? Какие современные формы и методы вы применяете? Каковы каналы реализации продукции и их эффективность?

– Продажа спецавтотехники и смежной продукции – непростой и вместе с тем интересный процесс.

В целом могу сказать, что продажи через интернет и соцсети – не про этот бизнес. Спецнастройки реализуются на рынке с

участием заводов-производителей шасси, автодилеров либо напрямую конечным потребителям. Очень многое зависит от дружеских отношений с заказчиками, партнёрами и госорганами. В итоге каждая продажа может отличаться от предыдущей, её ситуативно надо выстраивать заново. А если учесть, что тебе надо выйти на новый рынок в другой стране и там выстраивать партнёрские отношения, это то ещё приключение! Отдельные проекты могут прорабатываться несколько лет – с долгим утверждением бюджета у заказчика, сложным принятием решений и пересмотром технического состава изделия; другие идут в закупку в течение нескольких месяцев. Каналы сбыта продукции могут меняться, как и всё в нашей стране, достаточно быстро, поэтому надо уметь быть гибким и мобильным.

– Какие проблемы в вашем секторе бизнеса вы считаете основными?

– Всё зависит от того, что называть проблемами. Изменение ценообразования, перебои с отдельными комплектующими сейчас присутствуют во всех сферах экономики. Автобизнес не исключение, плюс постоянные ситуативные изменения в сбыте продукции. Тут ты сам для себя принимаешь решение: либо ты в этой сфере работаешь и принимаешь её правила игры и законы, либо нет...

Конечно, сложно развиваться, когда происходит постоянное изменение курса валют, меняются политические взаимоотношения между государствами, но выход находится всегда, главное, как к этим интересным вызовам относиться.

– О какой продукции вашего предприятия вам было бы интересно рассказать нашим читателям?

– Сейчас мы делаем акцент на производстве спецавтомобилей для силовых структур и тылового обеспечения. К ним относятся полевые модульные лагеря, передвижные кухни, дезинфекционные установки для личного состава и техники, передвижные типографии, машины связи. Интересное направление – мобильные полевые лагеря, госпитали, пункты обогрева. Подобные изделия могут применяться по линии министерства обороны и МЧС. Все мы понимаем, что ввиду текущей ситуации приоритеты потребностей многих государств смещаются в сторону оборонного комплекса и смежных силовых структур. Наша задача – успевать переориентироваться под потребности заказчика, чтобы сохранять и развивать своё производство.

– Существует ли кадровая проблема? Те ли люди «на борту»?

– Команда нашего «корабля» состоит из достойных специалистов и профессионалов своей сферы.

При правильной организации труда больших кадровых проблем в таких промышленных городах, как Нижний Новгород, нет. Вопрос в том, чтобы иметь в штате ряд высококлассных специалистов в этой сфере и вдохновлять их. А поскольку мы работаем в интересной сфере «автобизнес» и во времена больших перемен, самое главное – чтобы члены команды совпадали по духу. На мой взгляд, в настоящее время этот фактор является наиболее важным.

– Как сейчас обстоят дела с санкциями в производственном комплексе «Промтехника»?

– Когда стали вводиться санкции, рынок замер, затаился. Заводы-производители постоянно меняли цены на базовые шасси, комплектации автомобилей и сроки их поставки. В течение короткого времени и без того небольшая стабильность автомобильного рынка была разрушена, а будущее стало туманным. Но через пару месяцев рынок начал оживать. Честно сказать, санкции сильно не напугали, наверное, мы к ним отчасти привыкли. Больше всего внесли хаос изменившееся ценообразование на поставляемые комплектующие и сроки их поставки. Ситуация была напряжённой, у нас на производстве были заказы по согласованным с заказчиком ценам, и наступил момент, при котором поставщики не только начали взвинчивать цены на комплектующие, но и отказывать в их поставке. Такого никто не ожидал, и выход найти было непросто. Проводили переговоры, меняли комплектацию изделий, пересогласовывали с заказчиками договоры, было сложно. В настоящее время ситуация стабилизировалась, поводов для беспокойства нет, работа продолжается.

– Какие задачи компания планирует решить в текущем году?

– В этом году надо продолжить оснащение и обустройство производственной площадки на территории индустриального парка Заволжского моторного завода. В текущей ситуации есть проблемы со сроками поставки оборудования и его ценой, но мы уже проработали альтернативные варианты. Необходимо произвести ремонт производственных помещений, успеть к зиме. Мы понимаем, что без создания сильной производственной базы в настоящее время на рынке не выжить. Большое внимание надо уделять сбыту продукции и новым проектам. Сейчас мы плотно работаем со странами СНГ, но есть интересные проекты с Африкой, они требуют внимания, поскольку ситуация стала стабилизироваться, рынок РФ начал оживать. Государственные и корпоративные заказчики провели пересмотр бюджетов с учётом повышения цен, и закупки техники возобновляются – надо двигаться дальше!

Подготовил Сергей Миронов



Рафаэль МАРТИРОСЯН, «КРАБЕР»: «ЕСЛИ КТО-ТО ЧТО-ТО НЕ МОЖЕТ, ЗНАЧИТ, ЭТО ТОЧНО ПОЛУЧИТСЯ У НАС!»

Что может быть общего между садовыми качелями и скоростными поездами «Сапсан»? Кроме, конечно, того, что на них можно покататься... А общее то, что и те и другие имеют внутри детали, изготовленные компанией «Крабер» из Нижнего Новгорода. Наш собеседник – директор по развитию ООО «Крабер» Рафаэль МАРТИРОСЯН.

КУЗНЕЦЫ СВОЕГО БИЗНЕСА

– Рафаэль Араевич, ваша компания располагается в старом промышленном районе Нижнего Новгорода – в Сормове. Считает ли себя «Крабер» наследником какого-то исторического, находившегося ранее на этой территории предприятия? Или же его история начиналась с чистого листа?

– Наша компания родилась в начале 2000 года, когда мой отец приехал из Армении в Россию, в Нижний Новгород, и устроился работать кузнецом на завод «Электромаш». Но со временем, когда это предприятие начало медленно, но верно умирать, он решил продолжать заниматься любимым делом уже самостоятельно, и мы открыли свою компанию по обработке металла.

Поначалу мы специализировались в основном на кузнечных работах, поскольку в конце 1990-х – начале 2000-х гг. потребностей в каких-либо высокотехнологичных операциях с металлом в городе фактически не было. Да и технических возможностей в целом тоже. Но время

и ситуация быстро менялись, они стали диктовать нам, что надо: и станочный парк развивать, и новые технологии применять. Мы поняли, что настала пора развивать нашу компанию, расширять виды её деятельности. Сначала мы добавили сварочные работы, а затем одними из первых в Нижнем Новгороде приобрели технологию и оборудование, которые позволили нам осуществлять такой вид деятельности, как лазерная резка. До нас эта технология в городе применялась исключительно на таких гигантах, как, например, ГАЗ или «Сокол». Что же касается частных предпринимателей, то, пожалуй, мы были первыми. Развитие компании шло в абсолютно разных плоскостях: очень активно мы начали развивать и другие направления металлообработки: лазерную резку, токарно-фрезерные работы, обработку труб, порошковую окраску.

– При всём богатстве современных материалов изделия из металла всё равно остаются востребованными благодаря своей надёжности. «Крабер» предлагает партнёрам различные

услуги по металлообработке. Но ведь у вас есть и готовая продукция...

– Главное, на чём специализируется наше предприятие, – изготовление нестандартных металлических изделий по чертежам заказчика, то есть мы предоставляем очень широкий спектр услуг. Это стало возможным не только потому, что у нас довольно-таки большой станочный парк, но и благодаря тому, что у нас на предприятии есть собственное конструкторское бюро, которое находится в постоянном доступе для клиентов. Наши конструкторы, инженеры не просто делают самостоятельные разработки, но и помогают заказчикам сделать желаемое возможным. Обрабатываем мы и уже готовые проекты, которые не требуют дополнительной конструкторской работы.

Что же касается какого-то своего продукта, у нас есть небольшое производство садовой мебели. Более 10 лет мы разрабатываем и производим садовые качели, тенты, скамейки, зонты. Последние пару лет продукцию нашего производства можно найти на самых больших розничных площадках страны («ОБИ», «Леруа

Мерлен», «Лента» и т. п.). Некоторые наши разработки обширно используются и у конкурентов, так как они стали надёжными решениями в части конструкции.

Но все же специализируемся мы на различных закладных компонентах разных конструкций для автопрома и строительства. Работаем с тем же ГАЗом, с ростовским Ростсельмашем, с крупными строительными компаниями, такими как «Каркас Монолит», не говоря уже о различных, не столь крупных заказчиках, по чертежам которых мы изготавливаем металлоизделия. Когда в нашем городе у кого-то не получается что-либо сделать, то мы всегда являемся «крайней точкой»: если кто-то что-то не может, значит, у нас это точно получится! Это так...

ГЛАВНАЯ КОНКУРЕНТНАЯ ОСОБЕННОСТЬ – ВСЁ «ПОД КЛЮЧ»

– Давайте поподробнее поговорим о том, какие виды работ с металлом вы предлагаете своим партнёрам? И конечно, о тех уникальных, на которые, кроме вашей компании, никто в Нижнем Новгороде и ближайших окрестностях не способен...

– Уникальность нашей компании заключается в том, что у нас в одном месте собрано очень много различных технологий. Это как one-stopshop – «одно окно»: человек может долго ходить по другим компаниям и искать, кто из них занимается, например, той же лазерной резкой, кто – гибкой металла, кто – сваркой и т.д. Такие есть, но большинство – узкоспециальные. А «Крабер», поскольку у нас очень большой парк станков и технологий, по-



могает тем, кто к нам обратился, получить конечный продукт, не заморачиваясь по различным этапам, по циклам: мол, «мне надо вот это сюда привезти, потом увезти к другому» и т.д. У нас в компании делают всё: начиная от раскройки металла, его гибки, сварки и пр., заканчивая химической обработкой. Мы делаем и гальванические покрытия, и порошковую окраску. У нас, как говорится, всё «под ключ». Вот в этом наше главное конкурентное преимущество.

– Какие из этих ваших услуг пользуются наибольшим спросом? А о каких, быть может, потребители просто ещё не знают?..

– На сегодняшний день одним из главных «продвинутых» направлений является лазерная резка. Она у нас в регионе очень востребована. Раскрой металла (точнее, высокотехнологичный его раскрой) осуществляют с помощью станков лазерной резки, которых у нас три. Мы можем очень быстро и качественно раскроить металл разной толщины и пустить его на последующие процессы. Также хорошо поставлены в нашей компании и сварочные работы. У нас очень много

различного оборудования, и в этом отношении мы тоже находимся на хорошем уровне. Практикуем гибку труб и листового металла. Активно развиваем фрезерные работы на станках с ЧПУ.

Что касается того, о чём люди, наши клиенты, ещё, может быть, не знают, – это, возможно, гальваника, гальваническое цинкование. Эту линию мы запустили недавно, но уже достигли успехов, уверенно гарантируем высокое качество работ.

– Для качественной работы нужна качественная техника, оборудование. Где вы её закупали и закупаете? Изменилось ли что-то в этом отношении в последнее время, когда санкции повлияли на работу многих российских предприятий?

– Конечно, очень много всего изменилось. На технике мы никогда не экономим, ещё со времён моего отца. Мы, наоборот, всегда старались находить и применять у себя на предприятии самое лучшее. Дело даже не в том самом сочетании «цена – качество». Мы обращали внимание только на качество! Чтобы оборудование было максимально производительным и т.д. и т.п.



На сегодняшний день картина действительно очень сильно изменилась, потому что европейских станков и комплектующих мы больше не найдём, приходится работать с аналогами из Китая и других «третьих» стран. Не могу сказать, что они намного хуже или, наоборот, лучше. Китайцы в последнее время показывают достаточно хороший уровень. Недавно мы были на выставке «Металлообработка», смотрели какие-то наши аналоги. Хотелось бы, чтобы всё это было несколько лучше...

– А в принципе какие-то российские предприятия, которые выпускают станки, у вас есть на примете?

– Да, например, всё наше лазерное оборудование изготовлено компанией, которая называется «ВНИТЭП», находится она в Дубне. Они вообще ведущие специалисты по лазерному оборудованию в России и на сегодняшний день очень конкретные в мире. Они поставляют и американцам, и европейцам, и на Тайвань... Это мирового уровня станки! Поэтому и у нас все станки лазерной резки – это именно «ВНИТЭП».



«НЕ КУЁТ ЖЕЛЕЗО МОЛОТ, А КУЁТ КУЗНЕЦ»

– Есть продукция, выпускаемая серийно, а есть проекты индивидуальные. Для таких и мастера необходимы, скажем так, «не серийные». Расскажите, пожалуйста, о таких проектах и тех людях, работой и творчеством которых «Крабер» может гордиться.

– Проектов таких у нас в работе встречается очень много, поскольку, повторюсь, мы специализируемся больше не на «серийке», а именно на каких-то сложных нестандартных вещах. Спектр наших работ действительно очень широк: от садовых качелей до тормозных систем первых «Сапсанов».

– Для «Сапсанов»?

– Да, это тоже делали мы. Абсолютно разный спектр услуг, работ и проектов. Что же касается мастеров, то это очень щепетильный момент, потому что хороших кадров у нас в регионе остаётся, к сожалению, очень мало, все стремятся уехать поближе к Москве. Но основной состав наших сотрудников, от которых зависят какие-то сложные решения, уже давно сложился, эти люди работают у нас уже по шесть, десять и более лет. Мы, со своей стороны, тоже проявляем к ним максимальную лояльность, потому что знаем, как тяжело найти хороших специалистов. Инженеров, технологов, хилим и лелеем, стараемся создать для них максимальный комфорт, потому что их работа очень важна. Поскольку работа у инженеров во многом, как я считаю, творческая, значит,



возможны «перепады настроения». У нас некоторые из них вполне могут себе позволить работать не только в офисе, но и у себя дома, где у них для этого есть оборудованные рабочие места. Важно, чтобы им было удобно и чтобы они находились на связи, что в наше время не так уж сложно обеспечить. То есть подход у нас очень такой, скажем, семейный...

– Какого в основном возраста эти люди? Сегодня много разговоров о том, что на таких (технических, скажем так) производствах работает преимущественно старшее поколение. Они умеют всё, а молодёжь, мол, уже не та...

– К сожалению, вынужден с этим согласиться, потому что технические профессии на сегодняшний день очень не востребованы новым поколением. Большинство молодых людей хотят стать какими-то менеджерами и т.д. А работать руками мало кто из них хочет. Бывают ситуации, когда приходим мы в какие-то технические колледжи, чтобы найти там ребят, которые более-менее хорошо учатся, и пригласить их к себе на работу. Они приходят к нам, два дня работают и говорят: «Нам неинтересно, мы пойдём куда-то менеджерами по продажам...»

С кадрами действительно очень тяжело, найти хороших сварщиков, например, целая проблема. И опять же: это всё в основном люди в возрасте, а значит, работать с большой интенсивностью они уже не могут, устают. Молодёжь же работать на заводе не хочет. Но всё равно попадают очень талантливые ребята.

– А тех, кто всё-таки приходит, вы посылаете куда-нибудь учиться? Или ищите уже готовых специалистов?

– Обязательно! Если приходят какие-то новые станочники, то у нас есть мастера участков, которые проводят с ними два месяца обучения. После этого у них экзамен: в присутствии руководства надо

показать сначала какие-то базовые вещи, а потом, условно говоря, выполнить «задачу со звёздочкой». Вообще, у меня позиция такая, и она касается всех сотрудников: если кто-то из них – неважно, сварщик это или руководитель отдела – изъявляет желание поучиться, повысить свою квалификацию, то я всегда за.

– У вас все сотрудники местные? Из Нижнего Новгорода?

– Да, из самого Нижнего Новгорода и близлежащих районов.

– А сколько всего сотрудников?

– В районе 100-115 человек.

– То есть предприятие, начавшееся с одного человека, с вашего отца, заметно выросло. Кстати, на вашем сайте есть интересный видеоролик о том, как ваш отец по фотографиям воссоздавал исторические ограждения и шпили на крыше старинного здания...

– Да, это было в его кузнечные времена. В конце 90-х гг. он реставрировал на улице

Рождественской шпили, спроектированные известным архитектором Шуховым.

– Значит, если человек приезжает в Нижний Новгород, он может на улицах города увидеть продукцию вашей компании?

– Основная наша продукция, скажем так, не видовая – это закладные детали в различные конструкции. Чтобы увидеть эти механизмы, необязательно приезжать в наш город. Например, по Москве и другим городам сейчас ездят нового образца троллейбусы «Адмирал», а также трамваи «Иволга». Большую часть закладных деталей для них делали мы. Не внешние какие-то пластиковые вещи, а закладные в конструкцию – в каркасы. Про «Сапсан» я уже говорил, как и про ростовские комбайны...

Вряд ли можно назвать произведением искусства коробка под кондиционеры для фасадов домов, которые мы изготавливаем по заказам строительной компании «Каркас Монолит», но они помогают сохранять эстетику этих домов, так как выполнены в едином стиле в соответствии с современными требованиями.

В центре Сормова, рядом с торговым центром «Сормовские зори» есть небольшая аллея – все фонари там тоже были установлены моим отцом, тоже, если не ошибаюсь, в 1999-2000 гг. Кресты на армянской церкви – наших рук дело. Полностью: от разработки до установки. Наши кресты стоят на церквях ещё нескольких городов: во Владимире, например, для Ульяновска делали...

– Следовательно, про вас знают не только Нижний Новгород и Москва. И отдельные люди приходят, и целые предприятия, и даже отрасли?

– Да, из уст в уста передаётся. По всей России...

Беседовал Алексей Сокольский





**Поэтесса
Екатерина
Хлебникова:**

**«Писать стихи –
моя медитация,
моё страдание,
радость и страсть!»**

«Путешествуйте самостоятельно,
Вне зависимости от обстоятельств
Попадайте в смешные истории,
Когда не знаете языка.
Выбирайте маршрут дорожный
Через место большой истории,
Где рассветы вплетают в волосы
Пышногрудые облака.
Открывайте без промедлений
Настежь двери большой дороге.
Не бросайте надёжный якорь,
Вы успеете мель найти.
Просто сделайте шаг уверенней,
Что под силу, увя, немногим.
Просто сделайте шаг уверенней
Без опаски сойти с пути.
И обычная вероятность
Вам раскроет чудные тайны,
Что, пожалуй, границы нету
Не очерченной в голове.
Путешествуйте самостоятельно,
Ограничиваться печально.
Выбор – это всегда увлекательно:
Оказаться где на земле.
Нужно бросить монет в фонтаны,
В местном парке кормить крылатых –
Обязательно тёплым хлебом
Из пекарни кирпичных стен.
Быть готовым остаться пьяным,
Вдоволь воздухом надышавшись
Места, где никогда вы не были
И не били своих колен.
С горячо уезжайте любимыми,
Чтобы память от счастья
Щурилась,
Чтобы день был суровый солнечным,
А тревожная сладкой ночь.
Путешествуйте, чтобы виделось,
Путешествуйте, чтобы чудилось,
Чтоб дивилось и остроумилось,
Уезжайте из дома прочь».

К. Х.

Можно ли иначе начать разговор о поэте? Нет, только с его стихов! Екатерина Хлебникова – молодая, яркая и талантливая поэтесса, победитель Открытого Евразийского Литературного Фестиваля в Брюсселе.

С раннего детства героиня интервью увлекалась поэзией: с воодушевлением знакомилась с творчеством классиков, учила произведения наизусть, открыто заявляла о своём таланте, не боясь критики и мнений со стороны. Её сегодняшние стихи пропитаны любовью, а рифмы поражают незаурядностью и точностью. Екатерина Хлебникова – поэтесса, непохожая на других, она настоящая и трогательная. Своей главной целью видит то, что необходимо делиться талантом с миром, встречаясь со зрителем лицом к лицу и читая собственные произведения со сцены. С поэтессой мы поговорили о её детстве, творчестве, музыкальных и литературных предпочтениях, записанном альбоме, книге и концертной деятельности.

– Екатерина, существует мнение, что настоящими поэтами рождаются, а не становятся, так как у человека, наделённого талантом стихосложения, особая миссия – отражать в слове события и чувства людей своей эпохи. Согласны ли вы с этим утверждением? Ощущаете ли всю полноту ответственности своего ремесла?

– «Нам не дано предугадать, как слово наше отзовется...» – Ф. И. Тютчев. Определённо, как человек пишущий, имеющий аудиторию, я ощущаю ответственность и таинство произнесённого слова. Но важно, что каждый слышит то, что хочет услышать в данном конкретном времени. Думаю, что в будущем это коснётся и потомков.

В поэзии всегда обязательно отражаются время, стиль речи, исторические и политические события, имена, названия, по которым мы можем судить о нём. Исходя из этого, пишу о том, как мои современники относятся к любви, другим, миру, как они коммуницируют между собой, о том, какие важные темы поднимают, – и всё это через собственные глаза и перо, через призму моей личности, поэтому отчасти получается субъективно. Но всё же, надеюсь, и достоверно.

Про predisposition к ремеслу могу сказать так: люди всегда чувствуют свою принадлежность к тому, чем хотят заниматься. Писать стихи – моя медитация, моё страдание, радость и страсть! Но без труда не выходит совершенная форма, не получается «заточка», поэтому одной любви мало, нужно ещё и прилагать достаточно усилий, чтобы в итоге получилось хорошо, в моём случае – остро и злободневно. Я считаю, что самое важное, чтобы стихи могли пробраться в читателя, как нужное лекарство, которое помогает.

– Вы много раз рассказывали о том, что пишете с раннего детства. Что побуждало вас к столь непростому самовыражению?

– У меня сложилось непростое детство. Стихи и спасали в самые горькие дни, и по-

могли выразить восторг от ярких эмоций. В школе благодаря своему сборнику стихотворений я сдала экзамен по литературе, правда, не с первого раза. Экзамен, как вы понимаете, был провален, назначена пересдача. Но я дала учителю почитать свои стихи, и на пересдаче он поставил мне пятёрку со словами: «Наверняка в будущем я снова встречу с твоей поэзией». Теперь я мечтаю найти этого педагога, повидаться с ним, но не сейчас, пусть пройдёт время, я ещё немного поработаю.

Каждое событие в жизни с самого детства у меня отражалось в рифме, я всегда очень любила сочинять. Ещё большим удовольствием было заучивать наизусть Марину Цветаеву, у меня был даже свой ритуал: перед сном учила одно новое стихотворение, а утром в школе рассказывала ровесникам. Очень хотела писать как она, мне даже чудилось, что я – это она...



– Творчество поэта можно сравнить с послевкусием от пережитых им событий. Скажите, ваши произведения носят сузубо личный характер или вы умеете пропускать через себя чужие судьбы, рождая новые стихи? Какие темы особенно трогают ваши сердце и душу?

– Это важный вопрос. Вероятнее всего, стихи отражают сущность самого автора. Хотя я давно и не эгоцентрируюсь в своих работах, но всё же иногда, когда сочиняю сюжеты, наделяю героев своими качествами. Последнее время всеми силами стараюсь расстаться и с этой манерой, надеюсь, что это правильно.

Ещё у меня есть один плохой приём: я беру рассказанные мне или выпитанные мной истории и придаю им форму на бумаге. Но нечасто, бывает, сочиняю истории самостоятельно, придумываю героев, дарю им жизнь, одежду, привычки – получается произведение. Далее случайно знакомлюсь с этими людьми в жизни, как будто бы их никогда не существовало до моих сочинений, а сейчас они ожили и переместились из мира фантазий в реальный мир, решили

показаться автору. Не фантастика ли это? В такие моменты бывает даже страшно, но в целом, конечно, больше занято.

Тема моих стихотворений всегда одна: любовь.

**«Я хочу греть твои ладони,
Если в городе снова осень,
Находить тебе тень прохладную,
Когда летом июньский зной.**

**Хочу чувствовать, что порою
Ты бываешь счастлива очень.
Когда самой большой наградой
Улыбаешься рядом со мной.**

**Я ведь соткан тобой, не скрою,
И наверное, не найти мне
Самых правильных и красивых,
Чтобы ты обернулась, слов.**

**Всё вокруг повторится снова,
Удивительная история.
Что б ни делал я в этом мире,
Получается про любовь».**

С уверенностью могу сказать, что вся наша жизнь основана на любви. Даже самые страшные поступки совершаются по её распоряжению.

– Вы тонко чувствуете мир, и это качество дано вам природой, но для того, чтобы писать красиво и ёмко, необходимо постоянно наполнять себя свежими знаниями, образами и историями. Что питает вас как поэта? Расскажите о своих увлечениях, литературных, музыкальных и прочих предпочтениях.

– Об этом я говорила выше – «заточка». В быту меня питает простое наблюдение, стараюсь замечать происходящее каждый день.

После концертов, потратив много сил, люблю уехать на природу: разжечь костёр, попить чай с листьями смородины, пойти в лес за грибами – для меня это отличный вид отдыха! Там я и пишу новые работы.

С детства люблю слушать классическую музыку: Георгия Свиридова, Фридерика Шопена, Сергея Рахманинова; мой папа любил этих композиторов. Сейчас мне близки Кирилл Рихтер и итальянец Людовико Эйнауди.

В детстве прозу не особо жаловала, зато лихорадочно помещала в себя стихи. Теперь жадно накидываюсь на каждую свежкупленную книгу, кстати, увлекаюсь bookshopping. Из авторов нравятся Сергей Довлатов, Борис Акунин, Джон Фаулз, это то, что я в последнее время читаю.

– Знакомась с вашей поэзией, я почувствовала переключку с ритмами Владимира Маяковского. Особенно некоторые ваши стихи ассоциируются с «Лиличкой» Владимира Владимировича. На минуту я даже представила, как вы со своим чарующим тембром голоса могли бы прочесть это произведение. Безусловно, ваше творчество более хрупкое, истинно женское, но стиль и обороты, на мой взгляд, очень схожи. Скажите, лирическая поэзия поэта-революционера вам близка или я ошибаюсь?

– Не ошибаетесь: близка. Страстно люблю добаться до опасности и сгладить накал кокетством лирических натур. Люблю рваные рифмы и неудобные смыслы. Мои стихи часто называют рэпом, так и есть отчасти. И да, спасибо за сравнение. Лилия Брик подарила Владимиру Маяковскому много произведений, но «Лиличку», или «Вместо письма» называют самым подлинным произведением влюблённого революционера.

– За каждым известным поэтом со временем закрепляется его визитная карточка – определённое произведение. А какое из ваших стихотворений вы можете считать таковым?

– На каждом концерте, вне зависимости от программы, просят прочитать произведе-



ния «Родина», посвящённое сыну, и «Я за то, чтобы просто жить» – это мои хиты! Ещё, наверное: «Где бы я сегодня ни была» – очень своевременным и важным получилось стихотворение, даже пророческим. Но недавно мной написана новая работа, которая готова пополнить этот список. Там есть такая фраза:

**«Не копи ни денег, ни зла, ни слёз,
В этой жизни всё быстро и не всерьёз».**

Это стихотворение написано для моей доченьки Миры и для каждой дочери мира. Оно будет звучать в новой сентябрьской программе, которую я надеюсь привезти в Москву.

– Вы победитель Открытого Евразийского Литературного Фестиваля (OEBF 2019, Брюссель) в категории «Поэзия». Расскажите, что вы прочли в финале конкурса? И почему выбрали именно этот материал?

– Хочу сказать, что участие в подобных фестивалях – бесценный и важный опыт. На конкурсе в финале я прочла несколько работ, разных по ритму, стилю, темам, показала один снятый ролик на стихотворение «Путешествуйте самостоятельно».

На встрече в посольстве в Брюсселе было много литераторов, поэтов, прозаиков, писателей детских книг. Находиться среди этих людей было одновременно мучительно сложно и невероятно гордо. Я и поверить не могла, что меня оценят так высоко. На награждении, после объявления третьего и второго места, я уже обречённо принялась есть салат и сняла обувь под столом. Но каково было моё удивление, когда абсолютным победителем в номинации «Поэзия» назвали меня. Это изумление буквально ударило меня коленями об стол. Конечно, помимо денежного приза, был ещё и главный – возможность издать книгу, над чем я впоследствии много работала, ведь издательство находилось в Великобритании. Мы готовили выпуск моего сборника стихов с переводом на английский язык. Создание книги отняло немало сил: долго не могла ужиться с мыслью, что стихи на английском вышли совершенно иные, но, видимо, в этом и есть специфика английского менталитета. В сборник вошли такие произведения, как «Путешествуйте самостоятельно», «Я за то, чтобы просто жить», «Мы каждый себя продаём», «Родина» и другие. В 2021 году английское издание напечатало первый тираж, который успешно начал продаваться. Сегодня мою книгу можно купить на территории Лондона или заказать в интернете. Несколько экземпляров, по словам издательства, хранятся теперь в национальной библиотеке Великобритании.

– Очевидно, что вы обладаете не только талантом стихосложения, но



и даром чтеца, режиссёра и актрисы. Видеоклипы на ваши стихи с первых секунд записывают сознание, мысли, переносят в другую, придуманную вами реальность. Скажите, а как ещё вы презентуете своё творчество в интернет-пространстве?

– К съёмке клипов я всегда подхожу очень ответственно, с душой, чтобы каждое слово доносилось до слушателя, отзывалось в нём.

Для почитателей моего таланта у меня записан альбом со стихами, он всегда доступен на разных медиаплощадках. С радостью поделюсь с вами ссылкой: <https://bnd.lc/EKhlebnikova>.

– В каких литературных проектах вы сегодня принимаете участие? Считаете ли важным пропагандировать и продвигать современную поэзию?

– Я не принимаю участия в литературных проектах, занимаюсь исключительно концертной деятельностью. Если и бываю на каких-то литературных фестивалях, то только в качестве поэта/чтеца. Мне нечего доказывать, я хочу лишь выходить на сцену и как можно больше отдавать своего света, энергии и стихов. Это важно именно сейчас.

– Поделитесь с нашими читателями информацией о своей концертной деятельности: где в ближайшее время вас можно будет увидеть?

– Недавно я вернулась из Улан-Удэ, где состоялся тёплый вечер, посвящённый моему творчеству. До этого был значимый концерт в Санкт-Петербурге, в удивительном месте – в усадьбе Лопухиных-Нарышкиных. Мероприятие выдалось особенно атмосферным, так как проходило под открытым небом и при активном участии отзывчивой публики культурной столицы.

Если говорить о предстоящих событиях, то совсем скоро, а именно 8 августа, планирую провести поэтический квартирник в Новосибирске (моём родном городе), а 8 сентября дать большой концерт в знаковом месте – в клубе «Ночь», который находится в здании кинотеатра «Победа». Там будет представлена новая программа «СЛОВА ИМЕЮТ ЦЕНУ», которую я планирую везти в южную часть страны и на Дальний Восток.

Хочу также отметить работу фонда «ЁЛКА.Развитие», он активно поддерживает студентов театральных вузов и людей, занимающихся искусством. Благодаря его деятельности в Новосибирске я и моя команда сможем показать уникальный формат поэтического вечера: инсталляцию с отсылками к названию «СЛОВА ИМЕЮТ ЦЕНУ». Будут свет, графика, музыка и стихи. Приглашаю! Билеты можно приобрести на сайте: katekhlebnikova.rf.

Беседовала Дарья Бакарина



ШАССИ XXI ВЕКА

НАДЁЖНОСТЬ ВНЕ ВРЕМЕНИ



ГИДРОМАШ

Нижегородское Акционерное Общество
имени В.И. Лузянина

Россия, 603022, г.Нижний Новгород, пр-т Гагарина, 22
Телефон: (831) 278-84-44, 278-84-99. Факс: (831) 430-94-50
E-mail: info@hydromash.ru www.hydromash.ru