

НАПП: ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА  
НА СЛУЖБЕ РОССИЙСКОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ





# ШАССИ XXI ВЕКА

НАДЕЖНОСТЬ ВНЕ ВРЕМЕНИ



ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

**ГИДРОМАШ**

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](mailto:info@hydromash.ru) [www.hydromash.ru](http://www.hydromash.ru)

# НАПП: четверть века на службе российской промышленности

Рассказывая о работе Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей, В.И. Лузянин, возглавлявший Ассоциацию на протяжении 22 лет, произнес: «Мы все, промышленники, восстали против этого...»

Это, конечно, фигура речи: никакого восстания нижегородского директорского корпуса новейшая нижегородская история не знает. Хотя было бы забавно посмотреть, как на своих «Ленд Роверах» и «Ауди Q7» капитаны нижегородской промышленности в ладно скроенных строгих пиджаках заволокли бы площадь Минина и, достав из багажников вилы из сверхпрочной легированной стали, растянули плакаты «Нет грабительским тарифам энергетиков!»

Однако, восстание промышленников, о котором рассказывает Владимир Ильич, действительно происходило. Без острых вилок и дерзких плакатов, без телекамер и лишних ушей, оно происходило в стенах Ассоциации промышленников и предпринимателей, в кабинетах нижегородской власти...

Четвертьвековая история НАПП, задайся мы целью хрестоматийного изложения, могла бы составить многотомник, где нашлось бы место и детективным рассказам, и драматическим очеркам, и торжественным одам. Но мы не ставили перед собой такой цели. Мы лишь хотели еще раз напомнить о том, как важно найти объединяющее начало для решения общих задач. Руководители нижегородских предприятий – членов Ассоциации на страницах нашего издания рассказывают именно об этом. А еще о том, что за прошедшие четверть века вся российская промышленность, по сути дела, восстала из перестроечного пепла. И свою немалую роль в этом сыграла Нижегородская ассоциация промышленников и предпринимателей, юбилей которой – заслуженный праздник всех нижегородских промышленников.

**РИЦ «Курьер-медиа»**

Валерий Цыбанев:

# «У нас всегда есть ПОНИМАНИЕ СУТИ ДЕЛА»

Нижегородскому директорскому корпусу есть чем гордиться: на российских просторах ассоциация нижегородских промышленников стала одним из первых подобных объединений. История такова, что нижегородские промышленники объединились в ассоциацию, когда еще существовал Советский Союз и Борис Ельцин еще не распустил КПСС. Поэтому нет ничего удивительного в том, что к созданию ассоциации промышленников был причастен отдел промышленности Нижегородского обкома компартии. Это говорит лишь о том, что в переломное для страны время были и в структурах власти люди, генерировавшие прогрессивные идеи, отвечающие не только потребностям текущей жизни, но и предвосхищающие будущее.

Об истории создания и становлении Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей, о делах и заботах сегодняшнего дня Ассоциации мы беседуем с генеральным директором НАПП В.Н. Цыбаневым.

## ЛОКОМОТИВ ДЕВЯНОСТЫХ

— Валерий Николаевич, насколько я знаю, в руководстве Ассоциации Вы с весны 1991 года, но к тому времени объединение промышленников уже функционировало. С чего все началось?

— С распада централизованного управления промышленностью, если говорить об общих причинах. Раньше у каждого предприятия было министерство, был свой главк, они и решали все вопросы, связанные с жизнедеятельностью промпредприятий, с распределением фондов, планированием развития и так далее. К тому же был заведующий отделом обкома партии, в задачи которого входили вопросы координации и развития промышленности области. То есть, все было структурировано и как-то работало. Но в конце восьмидесятых годов эта система стала давать сбои, прежде всего, в вопросах снабжения и сбыта. Не случайно сама идея объединения промышленников возникла у Ивана Павловича Бирюкова, руководившего тогда Горьковглавснабом, он и стал первым президентом Ассоциации. А первые переговоры, сходки и совещания директоров для обсуждения этой идеи проводил Юрий Павлович Старцев, бывший тогда депутатом областного Совета народных депутатов и генеральным директором Арзамасского приборостроительного завода.

Вся остальная хронология создания Ассоциации достаточно известна: 9 октября 1989 года было принято решение исполкома Горьковского областного совета народных депутатов № 369 «О регистрации Устава Ассоциации предприятий и организаций Горьковской области». К этому



**В.Н. ЦЫБАНЕВ,**  
генеральный директор НАПП

времени в Ассоциацию, которая тогда называлась НАПО (нынешнее название, НАПП, Ассоциация получила 27 мая 1997 года. — *Ред.*) вступили 64 предприятия.

В январе 1990 года генеральным директором Ассоциации стал Василий Павлович Кудрявцев, а в феврале 1991 года на конференции президентом НАПО был избран генеральный директор завода «Гидромаш» Владимир Ильич Лузянин, проработавший в этой должности до декабря 2012 года, остающийся и сегодня почетным президентом Ассоциации. В феврале 1991 года был создан городской совет директоров, председателем которого избран Виктор Викторович Тятинькин, возглавляющий этот Совет и поныне. А с мая 1991 года я стал генеральным директором Ассоциации. Но надо сказать, что полноценная работа Ассоциации началась только с 1992 года, когда была распущена компартия и административная система управления промышленностью была полностью раз-

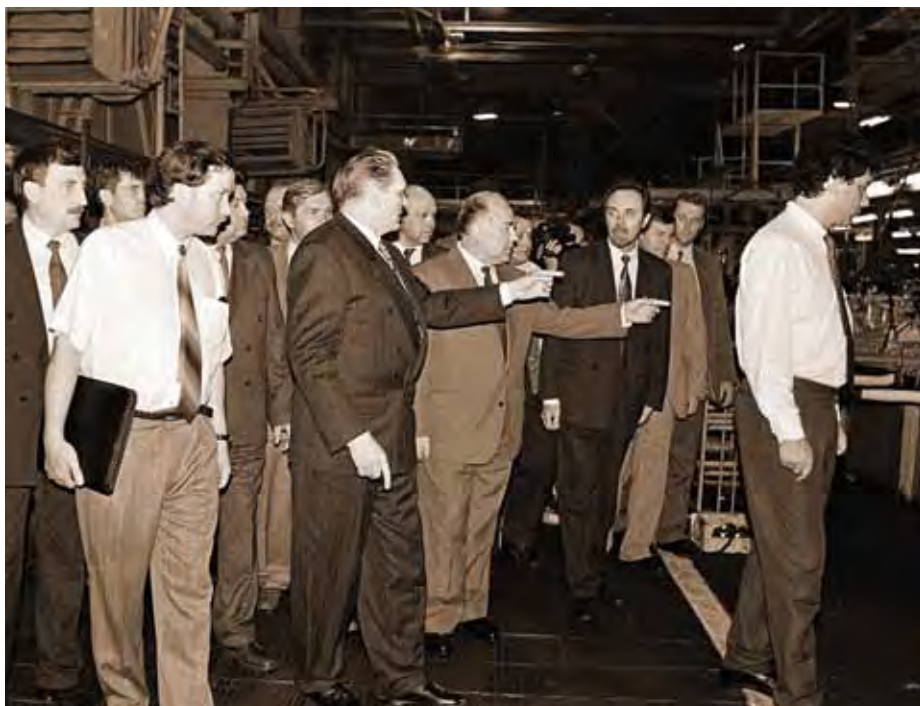
рушена, именно тогда нам пришлось по-настоящему заниматься координацией работы промышленности.

— Известно, что слом промышленного производства, связанный с развалом СССР, наиболее сильно сказался на предприятиях оборонной отрасли, коими наш город Горький оснащен довольно густо. Но ведь тогда и на ГАЗе, где Вы до Ассоциации проработали почти двадцать лет, трудилось более ста тысяч человек, и этот гигант тоже потерял заказы. Каковы Ваши ощущения того времени?

— Да, наибольший удар пришелся на оборонные предприятия, которые потеряли гособоронзаказ практически полностью. Возьмите «Красное Сормово», завод выпускал пару подводных лодок в год, а ему сказали, что больше не будет этого заказа. То же самое произошло на наших предприятиях авиапрома, да и на всех заводах оборонной промышленности, а нет заказов, значит — нет денег.

Что касается автозавода, здесь немного другая картина. Да, автозаводу тоже объявили, что на военные нужды автомобили закупать не будут, кроме того — правительство убрало дотации сельхозпредприятиям на закупку автомобильной техники, и те прекратили покупать на ГАЗе грузовики. Но в начале девяностых годов пошел резкий спрос на «Волги», которые еще несколько лет назад распределялись строго по фондам, а теперь стали доступны и кооператорам, которые уже стояли на ногах, и торговцам, поставившим всюду свои торговые палатки и киоски, и состоятельным частникам. Импортные автомобили в достаточных объемах еще не пришли, а спрос вырос, и потому «Волги» продавались хорошо. Если до этого автозавод выпускал 75 тысяч легковых автомобилей в год, то в 1992-1993 годах здесь стали выпускать по 120 тысяч в год. «Волгу» гнали полным ходом, завод работал в три смены, получая довольно приличную по тем временам прибыль.





**В.С. Черномырдин знакомится с производством ГАЗели**

На автозаводе, которым в ту пору руководил Борис Павлович Видяев, сообщили, что надо сделать легкий грузовой автомобиль для рынка, полуторку, потому что с утратой госраспределения и централизованного снабжения стала активно развиваться торговля, в изобилии появились киоски и магазинчики, куда надо было оперативно доставлять товары малыми партиями.

На средства, полученные от продаж «Волги», завод закупил в первую очередь автоматизированные рабочие места конструкторов, получив, таким образом, возможность современного проектирования автомобилей. Если раньше разработчики вычерчивали модели автомобилей вручную, затем лепили из пластилина макеты, задействовали массу других трудоемких процессов, требующих такую уйму времени, что на запуск модели в производство уходило до 10 лет, то теперь этот процесс за счет инновационного подхода в проектировании сократился до двух лет. ГАЗель вышла на конвейер в 1994 году, через два года после того, как в работу был запущен проект. И это был самый сильный прорыв, что, как теперь понятно, спасло и автозавод, и всю область.

Вот на этой волне и заработала наша Ассоциация: мы начали подтягивать предприятия ОПК, оставшиеся без заказов, к решению задач автозавода. Поскольку значительная часть заводов, поставлявших комплектующие на ГАЗ, оказалась за границами России, нам пришлось заниматься организацией производства комплектующих на предприятиях области. К примеру, наладили производство автомобильных радиаторов на Теплообменнике, акустических систем – на заводе Петровского и так далее. Во времена СССР среди партнеров автозавода в нашей области было всего восемь предприятий, а к середине девяностых годов после нашей работы поставщиками автозавода стало более ста предприятий.

Задача Ассоциации как раз и состояла в том, чтобы найти и привлечь предпри-

ятия к общему делу. Мы тогда устраивали множество конференций, организовывали массу выставок на территории ГАЗа, где автозавод представлял комплектующие, в которых у него была потребность. Ассоциация приглашала на эти мероприятия специалистов различных предприятий области, шли технические консультации, заключались предварительные договоры о поставках. Один из примеров такой работы – Сосновскагропромтехника, это предприятие системы сельхозтехники, традиционно занимавшееся в собственных ангарх ремонтом двигателей тракторов, комбайнов и другой техники, используемой сельхозпредприятиями. Сегодня это один из производителей автокомпонентов, ставший таковым как раз благодаря той работе, которую в начале девяностых годов проводила Ассоциация. В Сосновском, кстати, появилось еще несколько подобных предприятий, и такие поставщики комплектующих для автозавода возникали в те годы всюду: в Урене, в Семенове...

Поэтому сегодня совершенно справедливо можно говорить, что наша Ассоциация свою активную работу начала при поддержке автозавода, который был тем локомотивом, что в начале девяностых годов вытянул всех, всю нижегородскую промышленность. Даже область корми-



**Доклад на отчетно-выборном собрании, декабрь 2012 г.**

лась в определенной степени благодаря автозаводу. Немцов, весной 1991 года назначенный Ельциным губернатором области, обратился к Б.П. Видяеву с просьбой выделить «Волги» для обмена на продовольствие: денежный оборот съезжился, к тому же была сильнейшая инфляция, в ходу был бартер, и губернские власти обменивали «Волги» на зерно, сахар и прочие продукты, чтобы кормить народ.

#### **ДОЛГОВАЯ ЯМА**

– Одна из задач, декларируемых НАПП все эти годы в качестве генеральной линии – защита интересов промышленников. Понятно, что в наших реалиях это бесконечная работа, но давайте поговорим об этом. В чем эти интересы, от кого надо защищаться и когда Ассоциация осознала потребность защищать?

– Эта потребность и была одним из побудительных мотивов объединения и создания Ассоциации. А на тему защиты интересов промышленников можно написать тома, причем, используя только опыт работы нашей Ассоциации.

Вот пример. В середине девяностых годов, как раз с января 1995 года, вступил в силу новый Гражданский кодекс, который обязывал руководителей предприятий в первую очередь платить налоги. И только после уплаты налогов государству предприятие имело право выдавать народу заработную плату. Вроде, понятное требование: правительство расставило приоритеты, согласно которым наполнение бюджета важнее наполнения кошельков работников предприятий, а продиктовано это решение тем, что трудно было в ту пору найти предприятие, у которого не оказалось бы задолженности по налогам.

Но надо понимать атмосферу тех лет, к примеру, в октябре 1994 года только за один день рубль скакнул с 2833 до 3926 рублей за доллар, а инфляция в 1993 году составила более 800 процентов. То есть, зарплата работников, выданная через три месяца после начисления, обесценивалась почти вдвое. А если учесть, что на начало девяностых пришелся масштабный спад экономики, когда физический объем ВВП на душу населения существенно сократился, то есть, реальная заработная плата в 1995 году составляла менее половины уровня 1990 года, то становится понятной атмосфера того времени. В этих условиях у нас к 1994 году на предприятиях области задолженность по заработной плате была колоссальной, и она стала только расти после вступления в силу положений нового кодекса.

И вот здесь роль Нижегородской ассоциации стала ключевой, мы были впереди всех в стране в этой борьбе, кричали громче всех об этой проблеме. Мы писали письма президенту, премьер-министру, в Госдуму, выходили на Аркадия Вольского, который руководил тогда Российским союзом промышленников и предпринимателей, направляли ему наши практически ультимативные требования, уведомляя, что выйдем из РСПП, если Российский союз не займется активной поддержкой промышленников в этом вопросе, если не будет добиваться изменения положе-

ний Гражданского кодекса. Мы так остро ставили этот вопрос, потому что деваться было некуда: в нашем Кремле каждый день проходили манифестации рабочих, не получающих зарплаты, а директора уже не имели сил отбиваться от своих профсоюзных активистов.

Тогда нам снова в определенном смысле помог ГАЗ. Виктор Степанович Черномырдин, будучи главой российского правительства, приехал к нам в город на мероприятия, связанные с пуском ГАЗели и, естественно, сидел в президиуме. Там к нему и обратился В.И. Лузянин с заранее подготовленным нами распоряжением, разрешающим выплачивать заработную плату до уплаты всех налогов. Так мы пробили эту брешь, и это был очень важный момент, потому как решение касалось всей страны. А уже после этого мы объединили усилия с профсоюзами и совместно подали иск к правительству в Конституционный суд, требуя изменения статьи 855 Гражданского кодекса. И мы ее изменили!

Но этого было мало. Как я уже говорил, в девяностые годы каждое предприятие имело колоссальные задолженности по налогам, и по ним регулярно начислялись баснословные пени и штрафы, которые к концу десятилетия в десятки раз превышали сам долг. И все это давило на предприятия, висело над директорским корпусом глыбой, готовой обрушиться в любой момент. Мы тогда инициировали постановление правительства РФ о том, что если предприятие в течение года гасит определенную часть долга и определяет график погашения на перспективу, ему списываются пени и штрафы. Это очень помогло предприятиям: за три года мы расчистили все долги.

Подобное же постановление мы инициировали и здесь, в нашей области, по местным обременениям. У нас, в частности, на Выксунском металлургическом заводе была самая большая задолженность по Дорожному фонду. Завод никак не мог выбраться из этой долговой ямы: только нос вытянет — ему тут же штраф, и он опять в минусах. Здесь мы тоже очень бы-

стро освободили предприятия от долгов, гирями висевших над производством. Это большая работа, которую Ассоциация успешно провела в то время.

**— Как НАПП прошла период приватизации промышленных предприятий? И как сегодня Вы относитесь к этому процессу?**

— В целом вопрос приватизации — очень сложный, здесь нет однозначно хороших или плохих линеек оценки. Мы в самом начале процесса приватизации много обсуждали эти вопросы, собирались регулярно с директорами, спорили. Но сегодня я не скажу, что мы добились хороших результатов: по большому счету, мы проморгали ситуацию. Нам надо было добиваться, чтобы преимущественно менеджмент предприятий выкупал их в собственность. А у нас во многих случаях пришли люди со стороны, скупили предприятия и затем делали с ними, что заблагорассудится. Где-то это дало положительный результат, например, на Борском стекольном заводе, куда в конечном итоге пришел АГС, но где-то в результате такой приватизации от прежних предприятий ничего не осталось, кроме корпусов, сдаваемых ныне в аренду или перепрофилированных под торговые площадки.

Я считаю, что в Нижегородской области было упущено много возможностей. В пример того, как надо было провести приватизацию, можно привести Татарстан, где ключевые позиции сумели сохранить под контролем государства: Татнефть, нефтехимии, КАМаз и так далее. Они до сих пор не просто владеют всем этим, но и очень успешно управляют.

При этом я считаю, что совершенно лишены реальности утверждения о том, что частник — лучший управленец и хозяйственник, нежели государство. Могу привести много примеров удачной работы и в том, и в другом сегментах. Но есть сферы, где управление государством предпочтительнее. Это, в частности, оборонка. Сегодня мы практически вернулись к госуправлению Нижегородским машзаводом, в госкорпорациях очень прилично развиваются «Буревестник», ОКБМ и многие другие наши крупные предприятия. Завод

«Красное Сормово» теперь также, по сути, управляется госкорпорацией. В то же время ВМЗ — классическое частное и вполне успешное предприятие. Но я считаю, что оборонка должна контролироваться государством, потому что там оно и основной заказчик, и основное заинтересованное лицо. Посмотрите, и в Германии, и в Англии эта сфера в значительной мере управляется государством.

Но, повторю, если бы сегодня была возможность, я бы предложил взять пример с Татарстана, они тогда очень грамотно подошли к этому вопросу, что позволяет теперь комплексно развивать республику.

#### БАНКИРЫ И ЭНЕРГЕТИКИ

**— Есть устойчивое мнение, что от приватизации однозначно выиграли монополисты, сырьевики и энергетики. Создается порой такое ощущение, что они — некая надпроизводственная сеть, у которой свои законы и ничем не ограниченное право устанавливать любую норму прибыли. Во всяком случае, в кризис пятилетней давности энергетики только нарастили свои капиталы.**

— Энергетика для нас всегда была ключевой темой. В девяностых годах все промпредприятия региона, помимо задолженностей налоговикам, оказались должны и энергетикам. Это был вопрос номер один, который, кстати, и сегодня с повестки дня окончательно не снят. Но сегодня у нас все же есть договоренности, которые соблюдаются, а в те годы они просто баловались рубильником и отключали заводы от энергоснабжения направо и налево.

Мы здесь, в Ассоциации, проводили массу встреч директоров промпредприятий с руководителями Нижновэнерго, на которых всегда были бурные дебаты, доходившие едва ли не до драк. Честное слово! Мы говорили энергетикам, что они должны понимать: остановки заводов не добавят им платежей, но лишат их потребителей, значит, и доходов. И я считаю, что к этой проблеме мы в Ассоциации тоже удачно подошли, потому что во многих других регионах, я знаю это точно, тема энерготарифов решена в ущерб промышленникам. Когда у нас шли войны между энергетиками и промышленниками, мы выносили вопросы формирования энерготарифов на Законодательное собрание, которое нас поддерживало, и нам периодически удавалось сдерживать эгоизм энергетиков. В конце девяностых годов был у нас даже такой пример, когда Нижновэнерго, Алексей Санников тогда был директором, под нашим давлением и с поддержкой Законодательного собрания отыграло назад: объявив рост тарифов в 40 процентов, энергетики вынуждены были снизить эту цифру до 18 процентов.

Какова природа этой проблемы? Дело в том, что энергетиков никто практически не ограничивал в их тарифных амбициях. Тогда была в моде вполне официальная линия экономического блока правительства, считающего, что тарифы должны быть на уровне мировых, а промышленникам следует научиться работать эффективнее, чтобы обеспечить энергетикам желанный



Круглый стол по вопросам энерготарифов, февраль 2011 г.



рост тарифов. Сейчас подобные утверждения слышны реже, но многие энергетики и чиновники кабинета министров по-прежнему живут по этой логике.

Надо сказать, что сегодня в регионе эти процессы регулируются определенными рамками, у нас реально создана работающая система принятия решений в данной области. И в этом тоже наша заслуга, так как без промышленников, без Ассоциации Региональной службой по тарифам не принимаются никакие решения по повышению цен. В рамках выработанной системы отношений у нас с энергетиками идет нормальная работа, они доказывают свой подход, мы – свой. Формирование тарифной политики – важная часть работы Ассоциации: мы отыграли свое право голоса, ввели эту работу в нормальное, системное русло, лишенное какого то ни было субъективизма.

– **А с банкирами Ассоциация не воювала? Эти ребята в своем большинстве еще хлеще энергетиков, живут только для себя и открыто пользуются страной исключительно ради роста маржинальных доходов.**

– Не может считаться здоровой экономика, в которой так дорого обходятся кредитные ресурсы. Нельзя считать нормальной промышленно-финансовую систему, в которой банкир удваивает и утраивает собственную прибыль при нулевом или отрицательном росте прибыли промышленных предприятий, эта система – просто насос, перекачивающий средства из сферы производства в финансовую сферу. В нормальной экономике должна быть определена норма прибыли в цене единицы продукции как для энергетиков с монополистами-сырьевиками, так и для банкиров, иначе диспропорции, что существуют у нас, просто выкосят всю отечественную промышленность. Разве могут развиваться промышленные предприятия при собственной рентабельности в среднем не выше 5 процентов, если банки выдают им кредиты в лучшем случае под 12 процентов? Не могут. Может ли считаться доступной ипотека под 14 процентов, если рост доходов населения гораздо ниже? Не может. Это же все очень просто считается, но никто не хочет поменять сложившийся порядок. И мы, промышленники, наша Ассоциация в том числе, бьемся за изменение этого порядка вот уже 25 лет.

– **Казалось бы, промышленность – основной кормилец страны и основной плательщик в бюджет. Однако ваши аргументы почему-то не воспринимаются правительством. Вроде очевидные всем вещи: нет доступных кредитов для заводов, нет и промышленного развития, но вам не удается эти идеи пробить. Почему?**

– Наши аргументы натываются на определенную предвзятость. Вот мы в период роста цен на нефть постоянно говорили, в том числе и на съездах РСПП, где В.В. Путин всегда присутствовал, что надо часть нефтяных доходов направить на развитие. Но Путин всегда отвечал нам на это предложение категорическим «нет». Я думаю, это во многом связано как раз с тем, что экономическую модель, сформированную Кудриным, Путин поддерживает

и разделяет. Но вот совсем недавно стало известно, что какую-то часть, 450 миллиардов рублей, из Фонда национального благосостояния решено перераспределить на инфраструктурные проекты. Что сказать? Слава богу, хоть и медленно, но идет движение в нашу сторону.

#### ОПЫТ СОЮЗА

– **Валерий Николаевич, а когда Ассоциация всерьез ощутила проблему дефицита квалифицированных кадров для промышленности?**

– К началу 2000 годов, когда предприятия ожили и стали подниматься, эта проблема стало для нас очевидной. И мы как раз в 2000 году инициировали рассмотрение кадровой политики губернатором, тогда им был Иван Петрович Складов. В том же году была разработана первая программа обеспечения кадрами промышленных предприятий Нижегородской области, в которой мы поставили вопросы взаимодействия предприятий с учебными заведениями и их взаимной ответственности за подготовку кадров. По сути, мы вернулись к существовавшему еще в СССР и хорошо работавшему принципу: базовое предприятие – базовое техническое училище.

До начала двухтысячных годов предприятиям объективно было не до учебных заведений, и те оказались просто брошенными, но, слава богу, очень многие сохранились именно как учебные заведения: сменили профиль, свернули программы, но сохранились, что называется, как класс. Мы активно занялись своего рода ревизией состояния всей сферы подготовки профессиональных кадров для промышленности. Ассоциация тогда эту тему подняла, Борис Владимирович Телегин у нас занимался этими вопросами, он каждый месяц объезжал с заместителем министра образования по два ПТУ – в Нижнем Новгороде и в области. Проводя ревизию, мы, по сути, понуждали стороны подписывать договоры взаимной ответственности между училищами и промышленными предприятиями.

Параллельно определялись и основные проблемы, связанные с подготовкой кадров, в частности, практическое отсутствие в училищах современной материально-технической базы. К 2007 году эта работа вылилась в программу создания ресурсных центров, которая по своей сути является четким системным механизмом построения новых отношений в сфере подготовки квалифицированных кадров для промышленности и дает возможность модернизации и оснащения необходимым оборудованием учебных заведений. И в целом эта наша программа – уникальна, нигде в стране подобной программы нет. Ресурсные центры создаются на паритетной основе предприятиями и государством. Сегодня у нас уже более 40 предприятий внесли свои средства в развитие и модернизацию ресурсных центров, то есть, в формирование современной системы профессионально-технической подготовки кадров. Эти предприятия уже активно влияют на ход дела: вложив деньги в модернизацию училищ, они добиваются от профессиональных учебных заведений качественной подготовки кадров, требуют от них обучения именно тех специалистов, которые на данный момент востребованы промышленностью.

В русле развития этой же темы в Ассоциации создан Клуб директоров по персоналу, который способствует поиску путей решения тех или иных проблем, связанных с обеспечением нашей промышленности квалифицированными рабочими кадрами и специалистами. Клуб – это экспертное сообщество, только не теоретиков из кабинетов министерства образования или минпрома, а практиков, имеющих основной целью именно решение кадровой проблемы для своих предприятий.

И если проблема дефицита кадров стала ощущаться с момента роста предприятий, то влед за ней мы столкнулись и с вопросами конкурентоспособности наших предприятий. Стало понятно, что даже решив проблему кадров, мы по некоторым позициям просто не можем конкурировать даже с другими регионами. Поэтому вопросы качества производимой



Голосование на отчетном собрании НАПШ, декабрь 2012 г.

продукции также заняли одно из перво-степенных мест в работе Ассоциации. Тогда мы вспомнили систему качества «КАНАРСПИ» (аббревиатура расшифровывается так: КАчество и НАдежность Ресурсов С Первого Изделия. — *Ред.*), которая была разработана и впервые в стране внедрена именно на горьковских предприятиях еще в конце 50-х годов. Стали интересоваться системами качества, существующими в мире. У нас организовался Клуб директоров по качеству продукции, мы стали вникать в систему технических стандартов, создали совет метрологов, мощные экспертные группы, которые тщательнейшим образом анализировали состояние законодательной и нормативной базы в сфере стандартов качества продукции. И со многими предложениями мы выходили на уровень Федерации, законодатели принимали наши предложения, вносили изменения в существующие нормативные акты.

— Из того, что Вы рассказали, у меня сложилось впечатление, что Ассоциация, что называется, бьет по хвостам: возникла проблема — надо искать ее решение. А на упреждение не удается работать? Формировать отношения, прогнозируя, что ситуация будет развиваться определенным образом?

— Чаще всего мы реагируем на ситуацию, это правда, но ведь и изначальная наша установка, защита интересов промышленников, предполагает, что мы будем действовать, как говорят боксеры, вторым номером. Хотя и инициативы наши есть, к примеру, те шесть законов, что действуют в нашей области в сфере поддержки промышленности, — это наша инициатива. Мы обсуждали эти предложения сначала в Ассоциации, на наших экспертных группах по промышленной и налоговой политике, затем выносили эти вопросы на комитет Законодательного собрания по промышленности. А это как раз построение определенных отношений, создание системы стимулирования промышленности к развитию, к обновлению и модернизации производства. Мы с законодателями обсуждали возможности

такой поддержки, затем совместно выходили в правительство, которое чаще всего наши инициативы, которые обычно связаны с сокращением доходной части бюджета на определенный период, воспринимало без энтузиазма, но мы доказывали необходимость этих мер. Вот так у нас в регионе и выстроилась система поддержки развития бизнеса, которая сегодня считается одной из самых благоприятных среди российских областей.

#### ОСНОВНОЙ ЗАПРОС К ВЛАСТИ

— **НАПП появилась одной из первых в стране, еще до создания РСПП. Но сегодня в каждом регионе есть свои объединения и ассоциации промышленников. Вы делитесь друг с другом опытом, подерживаете инициативы соседей?**

— К моменту создания нашей Ассоциации уже была достаточно сильна питерская организация, мы с ними дружили, делились своими наработками, затем вместе задавали тон на различных совещаниях в РСПП. С Ассоциацией предприятий и предпринимателей Республики Татарстан, которая была создана на год позже нашей, с Союзом работодателей Самарской области мы сотрудничаем плотно. Да мы практически со всеми объединениями в нашем округе работали и работаем, и всегда общались с нашими коллегами, планируя выход на федеральный уровень, всегда пользовались их поддержкой и просили их также выступать в защиту тех или иных наших инициатив. И они всегда получали от нас поддержку. Таких примеров — масса. Ассоциации региональные потому и работают эффективно, что у нас выстроена взаимоподдержка и налажена корпоративная солидарность. В частности, благодаря консолидированной работе нам удалось снизить налог на прибыль с 30 процентов до 24, а НДС был снижен до 18 процентов. Причем, мы уже почти убедили председателя правительства снизить НДС до 13 процентов, Фрадков тогда работал премьером и был в этом вопросе на нашей стороне. Но Кудрин, бывший министром финансов, и Греф, возглавляв-



ший тогда Министерство экономического развития и торговли, торпедировали эту нашу договоренность, напрямую выйдя на Путина, который был президентом еще в свой первый срок. И президент встал на сторону либеральных министров.

Здесь уместно сказать, что и наша Ассоциация, и коллеги в других регионах, мы все постоянно работаем над тем, чтобы снизить бремя налогов, оптимизировать его до уровня, позволяющего предприятиям жить и развиваться. Но вот сейчас опять идут постоянные попытки это налоговое бремя увеличить, опять пробивается эта психология колхозного счетовода: подниму ставку — соберу больше. Но это же чушь! Вот когда ввели ЕСН, подняв его уровень с 20 аж до 34 процентов, мы говорили: ребята, вы не соберете желаемого. Так и получилось! По результатам первого года они по новой системе получили денег меньше, чем собирали в предыдущий год по старой, получили меньше НДСФЛ и недополучили страховых выплат.

Поэтому на протяжении последних 10-15 лет основной запрос к власти у нас был таков: займитесь промышленной политикой! Мы на протяжении всех этих лет говорим власти: «Определитесь, чего вы хотите от нас!» Мы будем строить свои самолеты, или будем закупать их на Западе? Если закупать, то заводы надо закрывать и расхотиться. То же самое с автомобилестроением, со станкостроением. При этом мы, конечно, всегда за собственное производство, тем более, что база, если говорить об авиастроении, есть. Мы постоянно задавали вопрос, почему не запускается производство того же Ту-334, к примеру, а это готовый российский самолет, вполне отвечающий по своим характеристикам современным требованиям. Мы спрашивали, писали открытые письма президенту с вопросами, почему государство не берет на себя задачи по поддержке запуска таких проектов? Ведь западный мир опережает нас именно потому, что там есть поддержка государства. Возьмите в пример Эрбас, где все НИОКРы и выпуск первых образцов оплачивает государство, и лишь затем, когда проект пошел в серию, запускается коммерческий механизм и сама корпорация начинает покрывать затраты на производство. Почему у нас не так? А это и есть содержательная сторона промышленной политики, которой у нас, к сожалению, нет до сих пор. А тот проект



Опыт модернизации: директорский корпус на Русполимете в Кулебаках



Минпромторга, который появился-таки недавно, требует существенных корректировок, и мы уже подготовили свои предложения на этот счет.

Да, на региональном уровне, действуя в пределах дозволенного, мы сумели принять рамочный закон о промышленной политике, который прописывает определенный перечень мер финансовой и нефинансовой поддержки промышленности. Кстати, после принятия регионального закона о промполитике у нас и стали развиваться все меры, сформировавшие региональное законодательство о поддержке инвестиций, которое сейчас успешно работает, позволяя уменьшить до 100 процентов налог на имущество, снизить налог на прибыль, на землю, получить компенсацию процентной ставки по кредитам и так далее. Но на уровне федеральном такого рамочного закона, который позволял бы определить приоритеты в рамках всей страны, до сих пор нет.

### ВНУТРЕННИЕ РЕЗЕРВЫ

— А если говорить о темах, так сказать, внутрицеховых, связанных с решением вопросов взаимодействия, с обменом опытом, кооперацией предприятий региона, занимается этим Ассоциация?

— Взаимодействие и кооперация — это очень актуальная проблема, я бы сказал, главенствующая на сегодня. И Ассоциация, безусловно, занимается этим. Мы создали некоторые структуры при правительстве, это агентство по развитию кооперации и центр субконтрактинга, идеи создания которых позаимствовали как раз в Татарстане. Раскручиваем эти темы, они идут, развиваются. Но вопросы кооперации предприятий, в частности, недогрузки мощностей на одних предприятиях при дефиците таковых на других, пока еще решаются слабо. У нас в Ассоциации создана группа по развитию связей науки с производством, в рамках которой мы пытались организовать, в частности, взаимодействие предприятий с университетом, но системно эта работа пока не налажена.

Сегодня такие контакты, хорошо налаженное взаимодействие между предприятиями региона — один из реальных источников роста производства. Не так давно мы проводили выездное заседание в «Буревестнике», там запущена линия суперсовременных станков для производства шестеренок, собрана линия лучших в мире зуборезных и шлифовальных станков, уникальнейшее оборудование. Но загружена она собственными потребностями «Буревестника» всего на 30 процентов. Поскольку системного решения таких вопросов кооперационного взаимодействия у нас пока не выработано, мы решили периодически привозить на «Буревестник» технологов различных предприятий, занимающихся механообработкой. Показывать им эту линию и таким образом пытаться увеличить загрузку за счет заказов сторонних предприятий, которые у себя не имеют возможности выполнить подобные операции. Кроме того, решили ежемесячно проводить рейды по нашим предприятиям с целью определить их техническую осна-

щенность, недогрузку высокопроизводительного оборудования, то есть, начали мониторить ситуацию и помогать предприятиям выстраивать горизонтальные кооперационные связи.

Но и в таком ручном режиме нам удается реализовывать некоторые идеи. В частности, обратился к нам представитель дивизиона автокомпонентов ГАЗа, который получил заказ от иностранного автопроизводителя на изготовление тормозных барабанов. Но мощности дивизиона по механообработке недостаточны, чтобы выполнить этот довольно приличный заказ. Мы здесь, в НАПП, собрали директоров ряда предприятий, на которых достаточно высокий уровень механообработки, обсудили проблему и создали некий пул. Сейчас эта тема идет довольно успешно, настолько, что мы уже можем и другим производителям, собирающим свои автомобили на российских предприятиях, предложить изготовление тормозных барабанов у нас. Так что создание механизмов взаимодействия предприятий и налаживание кооперативных связей — одна из насущных задач Ассоциации.

— Что сегодня представляет собой Ассоциация? Это надстройка над региональной промышленностью? Деловой клуб директорского корпуса?

— Нет и нет! Ассоциация — это площадка, на которой с помощью экспертных групп изучаются и обобщаются все проблемы нашей промышленности, формируется оценка этих проблем и готовятся предложения, как эти проблемы нужно и можно решать, чтобы промышленность развивалась. У нас всегда есть конкретное понимание сути дела, но зачастую нет необходимых и достаточных инструментов, чтобы непосредственно влиять на ситуацию, которую формирует власть. Потому Ассоциация и работает с властями всех уровней, что другого пути решения проблем сообщества просто нет. У нас нет права законодательной инициативы, которое есть у Законодательного собрания Нижегородской области, куда мы в первую очередь и обращаемся со своими предложениями и разработками.

А у них — своя узаконенная процедура рассмотрения подобных инициатив: создается рабочая группа при определенном комитете, которая прорабатывает этот вопрос, комитет выносит предложение на рассмотрение правительства, если у него возникают сомнения в необходимости реализации данного предложения — создается согласительная комиссия, затем, при достижении консенсуса, выносятся законодательная инициатива на рассмотрение депутатов ОЗС.

Недавно мы пробили законодательную инициативу по изменению положения закона об административных правонарушениях, которое позволяло руководителям предприятий оспаривать оценку кадастровой стоимости земельного участка во внесудебном порядке лишь в течение полугода с момента определения этой стоимости Кадастровой палатой. Мы попробовали реализовать эти нормы, так у нас успели уложиться в срок всего два предприятия, потому что там действует масса формальных принципов, которые никак не учитываются этим положением закона. К примеру, на присвоение порядкового номера участка палата отводит себе до трех месяцев, а если у тебя нет номера — ты не можешь совершить никаких действий, но время-то летит. А дело в том, что если ты не успеешь в срок оспорить завышенную оценку кадастровой стоимости участка, придется обжаловать это решение госорганов в суде или всю оставшуюся жизнь платить существенно больший налог на недвижимость, чем это положено по действующим нормативам. И таких, как может показаться на взгляд со стороны, «несущественных» моментов в повседневной деятельности Ассоциации — масса.

Чуть более двух лет назад мы создали группу по поддержке предприятий ОПК, потому что бывший тогда министром обороны Сердюков настолько загнал в тупик ситуацию, что возникла необходимость объединить руководителей оборонных предприятий на противодействие линии Минобороны. В тот период формировался закон о гособоронзаказе, и мы вышли на



Председатель комитета Государственной Думы РФ В.П. Комоедов (справа) на машиностроительном заводе

председателя комитета по обороне Госдумы В.П. Комоедова со своими предложениями. И наши инициативы во многом были учтены. А параллельно с этой работой в регионе была создана общественная приемная Виктора Петровича Комоедова, что позволяет нам теперь выходить со своими предложениями напрямую в комитет Госдумы по обороне.

#### ДВЕ ПРОБЛЕМЫ

— Валерий Николаевич, у Ассоциации — юбилей, мы поздравляем Вас и всех нижегородских промышленников с этой датой. Но праздник пройдет уже завтра, и чем Ассоциация будет заниматься в первую очередь?

— Есть традиционные проблемы, о некоторых из них мы уже говорили, но они сопровождают нас все эти годы, и мы понимаем, что им не исчезнуть в ближайшей перспективе.

Прежде всего, это рост обременений, не только налоговых, о чем мы говорили, но и множества остальных, которые возникают и возникают в нашей реальности как нынешней осенью грибы. Практика такова, что за изданным законом зачастую следует подзаконный акт, который определяет порядок реализации закона. И чаще всего этот акт выводит на свет некую структуру, фирму, которая и должна будет заниматься исполнением нового закона, при этом тяжесть обременения ложится целиком на промышленников. Проще говоря, кто-то придумал новую норму, провел ее через законодателя, затем создал коммерческую структуру, которая собирает с предприятий огромные деньги за реализацию новой нормы. При этом предприятия не выступали с инициативой о внедрении данной нормы, зачастую она им не нужна в повседневной практике. Вышел закон о специальной оценке труда. В результате его реализации цена каждого рабочего места на предприятиях выросла в разы, не изменившись при этом качественно. А обязательные энергопаспорта, под программу выдачи которых тут же появилась масса непонятных компаний? Ко мне приходят ди-

ректора предприятий и говорят, что за те деньги, которые пришлось уплатить за выдачу энергопаспортов, они могли бы заменить в корпусах все старые окна на стеклопакеты, что уж точно дало бы экономии тепла предприятию. Наивно думать, что кампания по этим энергопаспортам хоть как-то помогает промышленникам решать вопросы повышения энергоэффективности. Если я на своем частном предприятии этими вопросами не занимаюсь, то я просто никудышный хозяин. Да, повышение энергоэффективности — это проблема. Поэтому у нас есть Нижегородский энергетический союз, есть Клуб энергетиков при Ассоциации, мы периодически приглашаем директоров на предприятия, на которых лучшим образом проводится энергосберегающая работа, знакомим с опытом, передовыми технологиями, реализуемыми в этой сфере. Надо понимать, что директорский корпус — как раз самая заинтересованная аудитория в развитии энергосберегающих технологий, другой вопрос, что для реализации планов по модернизации и энергосбережению у предприятий не всегда есть необходимые средства.

Еще пара примеров из области обременений. Сейчас возникла проблема по стокам промпредприятий, и это как раз классический пример по построению новых схем обременений промышленности. Вышел закон о водоснабжении и водоотведении, в развитие которого было принято постановление правительства №144, в котором говорится, что предприятия должны обеспечить определенные параметры сточных вод. Вроде все нормально, экология, забота об окружающей среде и так далее. Если предприятие не в состоянии обеспечить требуемый уровень очистки сточных вод — строй очистные сооружения, либо закрывайся. Закон вступает в силу с 1 января 2015 года, пока же промышленников штрафуют за несоответствие стоков обозначенным в законе параметрам. При этом штрафы выросли в 25 раз! Но собака зарыта вот где: параметры стоков, определенные постановлением 144, зачастую выше тех, по которым Водоканал сегодня поставляет воду на предприятия.

А это что значит? Что Водоканал, получив такое решение правительства, все свои задачи, связанные с модернизацией водоочистных систем, переложил на плечи промпредприятий.

И вот эта тема обременений промышленности, через налоги, через какие-то другие административные меры — бесконечна. Вот буквально на днях, в начале сентября, мы открывали школу и детский сад в Балахонихе Арзамасского района, в реконструкцию которых предприятие, входящее в НАПП, вложило 50 миллионов рублей. Так вот, только за справки и различные разрешения, по сути за то, чтобы потратить эти деньги на ремонт школы, предприятию пришлось заплатить в различные конторы 400.000 рублей!

— То есть, государство призывает частное предприятие к решению своих государственных задач, забирает из его доходов 50 миллионов рублей и при этом берет с него солидную долю на обеспечение деятельности собственных чиновничьих структур?

— Вот откуда растет эта проблема: чиновников, различных контор, контролирующих, проверяющих, следящих за промышленниками развелась уйма. Парадокс вот в чем: мы говорим о повышении производительности труда, об эффективности и снижении расходов, а количество чиновников и их аппетиты только растут, и они нас не мытьем, так катаньем вовлекают в оборот обеспечения своей жизнедеятельности.

И вторая проблема, которой мы занимались и будем заниматься — это тарифы. Мы считаем, что дело даже не в том, что надо сдерживать их рост, здесь мы у себя в регионе, как я говорил, выработали систему взаимодействия, при которой мнение промышленников учитывается. Тарифы нужно привести в соответствие с экономически оправданными нормативами. Всем ясно, что не стоит киловатт-час столько, сколько нам предъявляют энергетики, нет экономического обоснования у такой цены. Не стоит столько и кубометр газа, потребляемый и оплачиваемый предприятием. Понятно, что в этой действующей цене зарыты расходы на выборы всех и вся, на хоккейные и футбольные команды, на море особнячков так называемых «эффективных менеджеров», монополистов, работающих на «свободном» рынке. Но почему все это оплачивается промышленными предприятиями? Ведь эта искаженная экономика сдерживает рост всей промышленности и, в конечном итоге, приводит к потере конкурентоспособности страны в целом. И кто-то потом удивляется, почему производство в России, к примеру, тех же комбайнов, которые строит в Ростове Константин Бабкин, дороже, чем производство таких же самых комбайнов, которые тот же Константин Бабкин строит в Канаде.

Но 25 лет научили нас многому. Решения некоторых вопросов мы добивались от власти годами. Потому сегодня есть уверенность, что рано или поздно и эти корневые проблемы, сдерживающие развитие промышленности, нам удастся решить.

— Успехов Вам и Ассоциации в этом деле!

Петр Чурухов

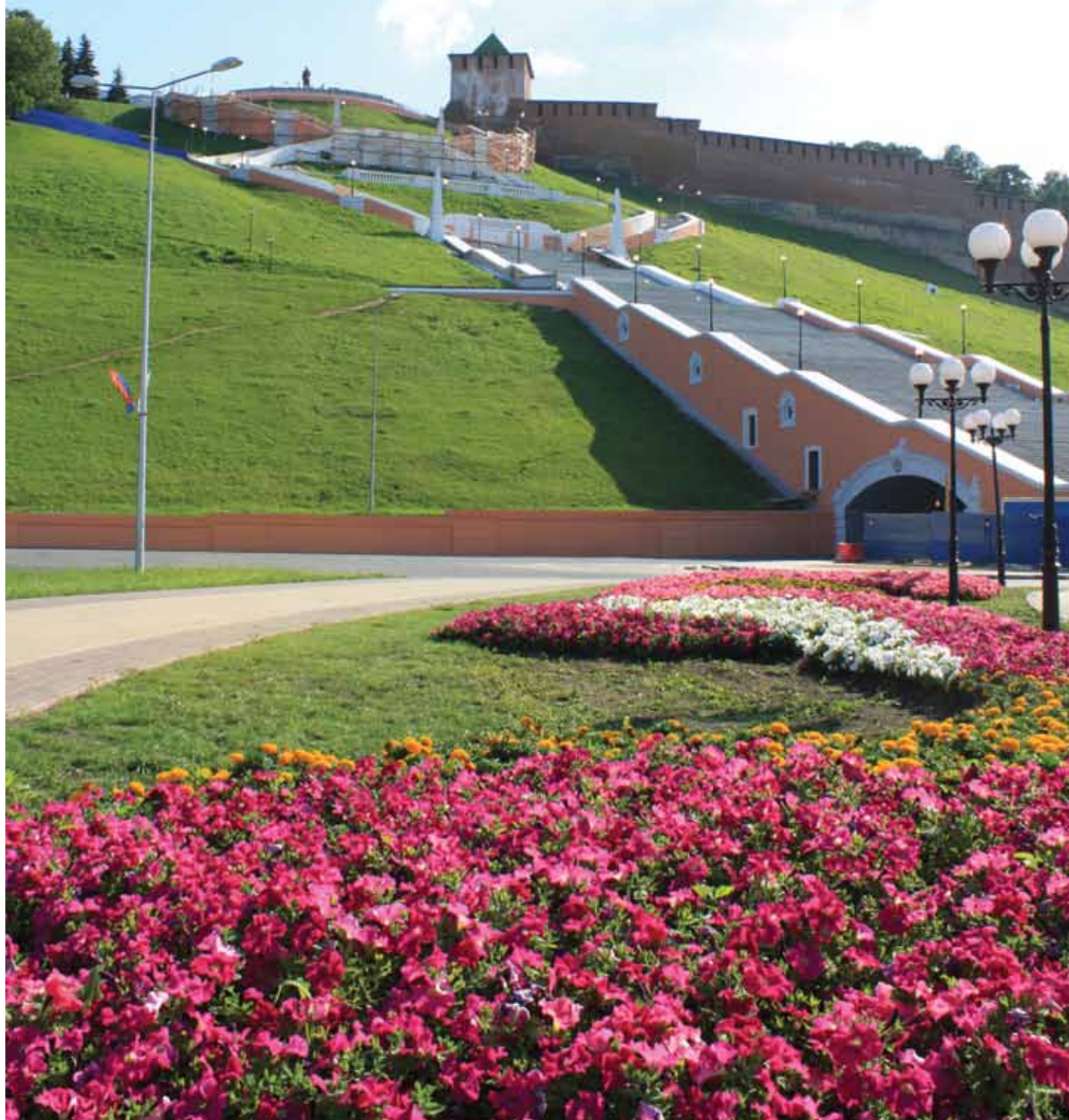




За последнюю пятилетку (с 2008 по 2013 годы) нижегородские промышленники, плодотворно сотрудничая с правительством и Законодательным собранием Нижегородской области, сумели существенно улучшить эффективность работы предприятий региона.

**За этот период:**

- объем производства увеличился с 675 млрд руб. до 1034 млрд рублей, или на 53,2%;
- выработка на одного работающего в промышленности увеличилась с 1,81 млн руб. в год на одного работающего до 3,4 млн рублей, или на 88%;
- внешнеторговый оборот увеличился с 6,5 млрд долларов США до 9,28 млрд долларов США, или 42,7%;
- экспорт с 3,086 млрд долларов США увеличился до 5,593 млрд долларов США, или в 1,81 раза;
- в 2008 году сальдо торгового баланса было отрицательным (– 0,324 млрд долларов США), в 2013 году положительное сальдо составило 1,904 млрд долларов США.



В.И. Лузянин:

# «Мы не ошиблись с выбором пути»

Из той четверти века, что существует НАПП, двадцать два года Ассоциацией руководил В.И. Лузянин. Поэтому без старейшины нижегородского директорского корпуса, ныне – президента и председателя совета директоров Гидромаша, Владимира Ильича Лузянина рассказать историю НАПП просто невозможно.

– Вот такое совпадение: весной 1989 года Указом Президиума Верховного Совета СССР Вам присвоено звание Героя Социалистического Труда, а в начале лета состоялась конференция, на которой была учреждена Ассоциация промышленников. Звезда Героя дается за заслуги, за развитие, а Ассоциация создавалась как шаг по консолидации промышленников для защиты их интересов. Понятно, что одно с другим напрямую не связано, тем не менее, сама хронология словно говорит: у промышленников есть достижения, но их надо защищать общими усилиями. Как все это было?

– Я получил Звезду не за одно какое-то дело, а за работу на оборону страны по различным темам, проводившуюся на протяжении многих лет, в частности, за организацию серийного производства шасси на все военные самолеты, среди которых был и знаменитый «Буран», все модификации которого имели наше шасси. Что касается совпадений, то Ассоциация ведет отсчет своей истории с 1989 года, когда проходила июльская учредительная конференция, о которой Вы упомянули, но официальное решение о регистрации было принято только 9 октября. Но это не значит, что Ассоциация возникла на пустом месте, нет, тут тоже есть своя история.

Мы, промышленники, вопросом объединения усилий занялись значительно раньше, задолго до горбачевских реформ, еще при Брежневе. В нашем городе, который тогда назывался Горьким, задолго до образования Ассоциации существовал Совет директоров, созданный руководством горкома партии, как бы сейчас сказали, в качестве клуба экспертов. И меня по согласованию с партийными органами, как тогда было принято, избрали председателем Совета. Считаю, что вот с этого Совета и началась у нас работа по организации, сплочению директоров в некую структуру, которая могла бы действовать в интересах промышленников. Когда с развалом системы все в стране, в том числе у нас в Горьковской области, пошло напереко-



В.И. Лузянин

сяк, именно городской Совет директоров и стал основой создания структуры, которая, во-первых, знала производство и всю проблематику, с ним связанную, и, во-вторых, могла предложить и реализовать сколько-нибудь осмысленные решения возникающих проблем. А поскольку город и область с точки зрения промышленности – это единое пространство, было разумно компетенции городского объединения директоров распространить на всю область, где у нас и тогда было довольно много крупных предприятий.

Так и родилась идея Ассоциации, которая в силу выхода городского совета за рамки областного центра создавалась уже под крылом обкома партии. И уважаемый всеми Станислав Федорович Спицын, работавший в то время заведующим экономическим отделом обкома партии, непосредственно и очень плотно занимался этим делом. А создалась Ассоциация фактически при нашем Горьковглавснабе, руководил которым Иван Павлович Би-

рюков, потому что это была в то время единственная структура, которая имела не только авторитет, но и значительные запасы металла и всего прочего, что было необходимо промышленности. Чтобы понять эту логику из нынешнего времени, надо знать, что в советской системе предприятия, а тем более крупные и оборонные, снабжались из фондов, основным держателем которых и был Главснаб. Это была своего рода кровеносная система всей промышленности страны. Когда страна развалилась по республиканским «квартирам», на базе этой системы стали выживать новые формы самоорганизации.

Тогда многие руководители активно занимались созданием объединения, в частности, Юрий Павлович Старцев, работавший генеральным директором Арзамасского приборостроительного завода. Когда нас собрали на конференцию – она проходила в здании Горьковглавснаба на площади Горького, где сегодня располагается несколько министерств областного



правительства — именно Старцев сделал обстоятельный доклад о необходимости создания структуры, которая могла бы заниматься поддержкой промышленности. И это было очень актуально, потому что в условиях, созданных Горбачевым, работать становилось все сложнее и сложнее. А поскольку я был председателем Совета директоров города Горького, меня там же неожиданно избрали заместителем председателя совета Ассоциации.

Вот так для меня все и начиналось.

— Понятно, что все эти должности председателей, заместителей и так далее — общественная работа, и Совет директоров при горкоме партии был создан, как Вы сами сказали, в качестве клуба консультантов. Ассоциация тоже унаследовала этот клубный статус?

— Да, сначала дело повелось таким образом, что Ассоциация работала именно как клуб директоров, где собирались руководители предприятий поговорить о своих делах, обсудить проблемы. Своего помещения у нас не было, собирались часто в каком-нибудь кафе, так что с позиции тех задач, которые Ассоциация решала в следующие десятилетия, на первых порах все было не очень серьезно. Постоянное место появилось у нас чуть позже, его предоставил избранный директором Ассоциации Василий Павлович Кудрявцев, руководивший тогда организацией, тесно связанной с Главснабом, — он возглавлял Цветмет, контора которого располагалась под Кремлем на Нижневолжской набережной. У Кудрявцева освободилось несколько комнат в том самом здании, где и сегодня размещается НАПП. Мы там обосновались, и это сыграло большую роль в формировании Ассоциации, в ее движении от клубной работы к иному организационному порядку.

Мы понимали, что работать как клуб, то есть собираться, чтобы побалаболить, о чем душа болит, — несерьезно, что надо переходить к делам, тем более, что сама ситуация подталкивала к этому. И Госснаб накрылся, и наше территориальное его подразделение тоже скончалось, так что промышленникам надо было начинать жить по-другому. Вот тогда и стали формироваться более отчетливо задачи и цели Ассоциации, связанные с поддержкой и защитой промышленных предприятий.

В те годы многое было нам неизвестно, новые отношения, в том числе и рыночные, в обществе только формировались. Мы искали пути, и в то время у нас на заседаниях очень активно выступали и Помолов (Владимир Михайлович Помолов, генеральный директор авиастроительного завода «Сокол» в 1985–1998 г. — *Ред.*), и Жарков (Николай Сергеевич Жарков — генеральный директор завода «Красное Сормово» с 1994 г. — *Ред.*), и Видяев (Борис Павлович Видяев — генеральный директор АО «ГАЗ» с 1986 по 1994 г. — *Ред.*), и директор Нижегородского машзавода. А это все были киты нашей промышленности, только на ГАЗе работало в то время более 120 тысяч человек. В те годы в Ассоциацию входили в основном крупные оборонные предприятия, которые как раз к 1992 году потеряли все заказы от государства, и надо было определять, что делать дальше. По-



**В.И. Лузянин и президент Российского союза промышленников и предпринимателей А.И. Вольский, 2003 г.**

тому прежде всего мы стали смотреть, кто кому и чем может быть полезен. И находили очень много разных вариантов горизонтальной кооперации.

— Нам Ваши коллеги рассказывали о том, как выстраивалась такая работа вокруг автозавода, запустившего свою ГАЗель как раз к середине девяностых. А как Гидромаш выживал в этих условиях?

— Здесь уместно будет сказать, что в те годы многие предприятия, если не все, лихорадило, и на волне кризиса возникали конфликты между директорами и коллективами, зарождались противоречия внутри руководства заводов, появились «приверженцы демократической волны», которые выступали против «консерваторов старой командной системы». И у нас на Гидромаше был такой конфликт. Страна ломалась, ломались и отношения в обществе, появился такой звучный ярлык «красные директора», который охотно эксплуатировала новая «демократическая» власть во

главе с Немцовым. Но вот сейчас, спустя два с половиной десятилетия, мы можем сказать, что у нас в области успешно преодолели самый тяжелый период как раз те предприятия, во главе которых стояли именно «красные директора», с большим опытом и сильной волей.

В 1992 году прекратились какие-либо заказы на авиационную технику, которую мы до того времени производили шесть десятилетий, и это было самое тяжелое время для завода. Тенденция по сокращению оборонного заказа была очевидна на протяжении нескольких предыдущих лет, и мы на Гидромаше уже оценили ситуацию и стали делать различные гидроцилиндры и гидроблоки для строительной техники, тракторов, экскаваторов. Но и строительную отрасль в стране очень быстро свалили. Тогда мы рванули на Запад, искать заказы: взяли свои гидроцилиндры, оформили документы на вывоз изделий на таможне в Шереметьево и улетели в Германию. Там в день объезжали по три-четыре фирмы, предлагая немцам эти цилиндры. Так у нас появился первый зарубежный заказчик. Затем пригласили к себе на завод немецкого аудитора, допущенного ко всем нашим делам и технологиям, чтобы получить возможность работать с немецкой фирмой «Дорнье». Очень плотно работали, я у них сидел днями, и они у меня здесь, на Гидромаше. Мы предложили продукт, который был лучше и дешевле, нежели тот, что они закупали у своих партнеров в Германии. Причем, когда мы его предлагали, нам никто не верил. И те немцы, которые сюда ездили и убедились в нашей квалификации, стали пробывать все это дело в Германии. Мы тогда сделали им титановую раму крепления двигателя к самолету Do-328. У них была рама сварная, а мы сделали цельнотянутую титановую трубу, она полегче, что немаловажно в авиации. Но главное, наша рама обходилась немцам в четыре раза дешевле той, что делали они сами. Вот так, по сути, со спора на бутылку виски о том, что «такого не может быть»,



**На стенде американской фирмы «Гудрич», конец 1990-х годов**



С президентом Ассоциации предприятий и предпринимателей Республики Татарстан А.П. Лаврентьевым, ноябрь 2012 года

мы и начали поставлять «Дорнье» свою продукцию. А затем уже были признаны поставщиком немецкой аэрокосмической промышленности, получив соответствующий сертификат, который в Германии называют «Признание». Это открыло нам двери в авиапромышленность и машиностроение Запада. И сегодня мы работаем практически со всеми мировыми авиастроительными компаниями. Вот такая история.

— Этот ваш опыт формирования внешнеэкономических отношений как-то пригодились другим членам Ассоциации?

— Да, многие предприятия тогда пошли по нашему пути поиска рынков сбыта, выстраивая отношения с европейскими производителями.

А к тому времени, как мы стали тесно сотрудничать с немцами, сама Ассоциация

уже вступила в РСПП. И если сейчас это выглядит как само собой разумеющееся решение, то тогда все было несколько иначе. В стране действовало несколько объединений промышленников, в частности, у Николая Ивановича Рыжкова была своя команда, еще несколько союзов создались, и выбор у нас был. Но фигура Аркадия Ивановича Вольского, руководившего тогда РСПП, давала нам больше оснований надеяться на то, что здесь мы найдем понимание и поддержку. Кажется, мы и тогда не ошиблись с выбором: РСПП, а я входил в бюро правления Российского союза промышленников и предпринимателей — активно поддерживал нас в очень многих вопросах, в частности, в борьбе с монополистами. Кстати, из бюро правления РСПП я вышел в начале двухтысячных как раз потому, что большинство

в нём тогда взяли первые лица известных компаний: Чубайс, Бендукидзе, Мамут, Дерипаска, Фридман... И стали использовать РСПП в своих целях, а не в интересах экономики страны.

В Ассоциации нам пришлось практически сходу плотно заняться ценами на энергоносители, потому что в начале девяностых это была самая острая проблема для промышленников. Мы довольно длительное время бились с монополистами, и только когда губернатором стал Иван Петрович Складчиков, удалось завести такой порядок, что без нас ни один вопрос, касающийся деятельности промышленности, в том числе и определение тарифов на энергоносители, в области не решался. И надо сказать, то, что было десяток лет назад в сфере формирования тарифов, и то, что есть сейчас — это неба и земля: сегодня многие решения отработаны и реализуются практически в качестве стандарта. И это безусловно результат работы нашей Ассоциации.

— Как же вы «сумели завести порядок»? Кто вам позволил это сделать, если у нас любой порядок устанавливает власть?

— Власть и позволила, наша местная власть. Было время, когда энергетики самовольничали, но мы, промышленники, все восстали против этого: собирались у губернатора, доказывали свое, приводя в качестве аргументов простые расчеты, показывающие, что при таком подходе энергетиков все заводы очень скоро загнутся. Мы боролись и добились того, чтобы цены, в частности, на электроэнергию, так резко не повышались. Со временем сумели как-то упорядочить все, что связано с ценами на электроэнергию, на мазут, на газ, на воду, и со всеми нашими губернаторами нам удавалось выдерживать свою линию, так что в итоге у нас в области уже на протяжении многих лет не было прироста цен на энергоносители больше уровня инфляции. Если вы слышали информацию о прогнозируемом росте тарифов на следующий год, то знаете, что электроэнергия не подорожает более чем на семь процентов.

Сегодня трудно представить, но когда губернатором был Немцов, в Кремле никто не занимался промышленностью, абсолютно никто, не было в составе того правительства ни одного человека, который хоть как-то был бы озабочен проблемами промышленности. Ларьками и развитием малого бизнеса занимались, а промышленностью нет. И мы с великим трудом тогда добились, чтобы появился в областном правительстве какой-то орган, ведающий вопросами промышленности — власть тогда сформировала отдел в составе пяти человек. Потом этот отдел вырос в департамент и затем, в самом начале двухтысячных, уже было сформировано министерство, с которым сегодня Ассоциация тесно работает.

А в начале девяностых в головах власти была определяющей вся эта дурь, что рынок сам все отрегулирует и никакие профильные министерства не нужны. Сегодня-то мы знаем, что это именно дурь, но тогда нам приходилось с ней активно бороться, доказывать и показывать на конкретных примерах, что и на Западе нет такого рынка, который бы самостоя-



Слева направо: президент правления Libher – international AG Вилли Либхерр, президент и председатель совета директоров НОАО «Гидромаш» Владимир Лузянин и Йозеф Грошпер, директор завода «Либхер Аэроспейс Линденберг»





**Экскурсия на «Гидромаш» для членов Совета ветеранов НАПП**

тельно решал все вопросы взаимодействия и развития.

Есть книжки о великих людях, я недавно прочитал такую, о Рузвельте. Так вот он запросто вводил жесткое планирование экономики в период подготовки к войне, то есть в тот период, когда стране надо было решать определенные задачи, связанные с перестройкой промышленности. А разве перед нашей промышленностью в начале девяностых не стояла задача кардинальных перемен, и разве сегодня не стоят похожие задачи? Мы же говорим о насущной необходимости реиндустриализации, о необходимости импортозамещения. В рассуждениях о роли рынка и плановых основ экономики я довольно часто привожу в пример компанию «Либхерр», с которой тесно сотрудничаю многие годы; так вот она живет исключительно в рамках планового развития, а у компании по миру разбросано более сорока заводов.

**— Владимир Ильич, а было в истории Ассоциации что-то такое за всю четвертьвековую историю НАПП, что-то наиболее существенное, о чем просто нельзя не сказать?**

— Самый большой вопрос, который мы решили не только для нижегородских промышленников, а для всей страны — это изменение 855 статьи Гражданского кодекса. Новый Гражданский кодекс вышел в середине девяностых, это было очень сложное время, когда предприятия закрывались, рабочие места сокращались и бюджеты не наполнялись. И власть, зоботаясь в первую очередь о бюджете, насоздавала тогда множество различных комиссий, призванных понуждать директоров заводов перечислять средства в бюджет. Эти комиссии, в состав которых, между прочим, входили и руководители органов безопасности, нас всех по одному вытягивали на ковер. И за этими комиссиями,

проверками и вызовами на всевозможные ковры, как-то незаметно для нас прошла норма в Гражданском кодексе, согласно которой деньги на зарплату директор мог снимать со счета только в пятницу, в последнюю очередь, а сначала необходимо было провести налоговые выплаты и прочие платежи государству. В сложившихся тогда условиях безденежья предприятий и резкого спада производства это означало, что рабочие свою зарплату получают с задержкой на несколько месяцев или даже через несколько лет, когда предприятие сумеет погасить многочисленные долги перед государством, перед кредиторами, перед поставщиками электроэнергии и так далее. Ведь должны тогда были все. И опять мы все восстали против этого, но уже не на региональном уровне, как было в борьбе с энергетиками, а практически по всей стране. Наши коллеги из других регионов Поволжья нас активно поддерживали, и с помощью РСПП и лично Вольского, который с этим вопросом выходил напрямую на Ельцина, мы добились-таки изменения этой статьи действующего на тот момент Гражданского кодекса.

А законов, в разработке и принятии которых мы активно участвовали, было много. И если федеральный уровень — это компетенция РСПП, то на местном уровне мы многого добились. За те годы, что я руководил Ассоциацией, мы заложили многие механизмы, которые сегодня успешно работают и продолжают работать завтра. Главное, что сегодня мы имеем устойчивые, надежные и работающие связи и договоры и с администрацией области, и с Законодательным собранием, что мы все работаем в одной упряжке, занимаясь улучшением материального благосостояния жителей области и развитием нашей промышленности.

**Петр ЧУРУХОВ**



**Участники выездного заседания Совета НАПП на заводе «Либхерр»**

В Ассоциации существует такой порядок: раз в пять лет проводятся общие собрания членов Ассоциации, на которых подводятся итоги пятилетки. Как правило, на таких собраниях утверждаются не только отчеты и планы, но и изменения структуры самой Ассоциации, как это было в декабре 2012 года, когда собрание упразднило должность президента. А в ноябре 2002 года собрание Ассоциации одобрило создание рабочих групп, которые занялись основными проблемами развития промышленности. Секретарем многих рабочих групп был назначен Г.М. Хомутов, пришедший работать в Ассоциацию в июле 2002 года. Мы попросили Геннадия Михайловича – ныне советника генерального директора НАПП – рассказать о том, как функционировали и чего добились за эти годы рабочие группы Ассоциации.

Геннадий Хомутов:

## «Трудно представить промышленников без Ассоциации»

– В 2002 году по инициативе генерального директора Ассоциации Валерия Николаевича Цыбанева Совет НАПП решил сделать некоторые структурные преобразования в работе НАПП, в связи с чем были созданы рабочие группы по основным направлениям деятельности Ассоциации, сформирован институт заместителей генерального директора, отвечающих за определенные участки работы, создана пресс-служба. Так получилось, что я пришел в НАПП именно в период запуска этих преобразований накануне отчетно-выборного собрания, подготовкой аналитических материалов к которому мне и пришлось заниматься.

Первая из созданных рабочих групп, ставшая, как показала практика, основной, занялась решением вопросов, связанных с промышленной, налоговой, имущественной и земельной политикой. Я был секретарем этой группы, а председателем избрали Валерия Павловича Анисимова, бывшего генерального директора ОАО «ВМЗ», депутата Законодательного собрания области (ныне В.П. Анисимов – советник исполнительного директора ОАО Выксунский металлургический завод, депутат Законодательного собрания Нижегородской области V созыва. – *Ред.*). Эта рабочая группа тесно взаимодействовала с Законодательным собранием Нижегородской области, в частности, с комитетом по экономике и промышленности, занималась отработкой законодательных инициатив, чтобы принимали нужные промышленникам законы.

Вторая рабочая группа, в которой я также был секретарем, занималась проблемами инвестиционной деятельности и кредитной политики, ее возглавил Валерий Викторович Тарбеев, тогда генеральный директор Борского стекольного завода (ныне В.В. Тарбеев – директор ГКУ НО «Агентство по развитию производства кооперации и конкуренции Нижегородской области». – *Ред.*).



Г.М. ХОМУТОВ, советник генерального директора НАПП

Мы проводили серьезную подготовительную работу, создавая эти группы, очень тщательно формировали их состав: практически половину рабочей группы по промышленной, налоговой, имущественной и земельной политике составляли директора предприятий, являющиеся депутатами ОЗС. Уже потом появились другие группы: рабочая группы по связям науки с производством возникла в 2003 году, Клуб качества и конкурентоспособности начал работать в 2004 году, группа по содействию внешнеэкономической деятельности появилась в 2007 году. Но вот на эти две группы, созданные в Ассоциации самыми первыми, еще в 2002 году, приходится существенная доля работы, связанной с реализацией законодательных инициатив Ассоциации по поддержке промышленности, с формированием инвестиционного законодательства в нашей области, с принятием областного Закона о промышленной политике.

Настойчивая работа НАПП в течение 2003–2005 годов позволила нам найти очень непростой компромисс с органами областной власти и на 2,5 года, до 01.01.2006 г., установить в Нижегородской области минимальную стоимость земли, что позволило почти 700 юридическим лицам области выкупить землю именно по этой низкой стоимости и сэкономить для производства более одного миллиарда рублей.

Одним из важнейших результатов работы, проведенной совместно Ассоциацией, Законодательным собранием и правительством области, является Закон № 180-З «О государственной поддержке инвестиционной деятельности». В первом варианте эти положения стали действовать еще в 2004 году. С тех пор мы каждый год дорабатывали эти нормы, вылившиеся в результате в целостный и действующий закон, реально помогающий развивать местную промышленность и модернизировать производство. Суть его в том, что в зависимости от объема капитальных вложений организации в основные средства ей снижается ставка налога на прибыль и на имущество. То есть, бюджет пошел на снижение процентной ставки налога, рассчитывая, что эта мера будет стимулировать промышленников модернизировать предприятия. И мы считаем, что в том числе благодаря этому закону поступления инвестиций в область увеличились с 15 миллиардов в 2004 году до 82 миллиардов в 2012 году, т. е. более чем в пять раз. И этому росту не особо помешал кризис 2008 года: темпы роста инвестиций после кризиса лишь чуть снизились.

Существенный результат дала работа по реструктуризации долгов предприятий в Дорожный фонд. В течение двух лет, с 2004 по 2006 годы, с 90 нижегородских предприятий была списана сумма задолженности в размере 307 миллионов рублей.

Работа по проблематике закона 180-З с непосредственным участием НАПП велась



в области постоянно на протяжении нескольких лет, при этом в закон вносились различные корректировки, иногда, к сожалению, не в лучшую для промышленности сторону. Тем не менее, благодаря такой совместной работе промышленников и власти у нас сформировался целый пакет законов, связанных с поддержкой инвестиций и развитием промышленности региона.

Здесь можно отметить, что Валерий Павлович Шанцев, став губернатором, сразу же занялся разработкой стратегии развития области до 2020 года, и Ассоциация активно подключилась к этому делу. Мы тогда к фокус-группам, сформированным разработчиками стратегии, а таких групп было порядка 27, подключили директоров предприятий области. И директора были очень активны в этой работе. Помню, как генеральный директор КБ «Вымпел» Вячеслав Валентинович Шаталов, знающий от и до всю проблематику судостроительной отрасли (В.В. Шаталов — профессор, член-корреспондент Международной инженерной академии. — *Ред.*), в пух и прах разнес предварительные предложения разработчиков по развитию судостроения в регионе. Москвичи, а к разработке стратегии губернатор привлек известную московскую компанию, прислушались и внесли коррективы в свои наработки. Такая же ситуация — с автомобилестроением.

Разработка «Стратегии 2020» была очень серьезной работой, итогом её стал документ, которым губернатор и в целом областное правительство сегодня руководствуются в своей деятельности. Более того, у нас периодически идут уточнения показателей с учетом складывающихся реалий, и эти уточнения входят в краткосрочные программы развития промышленности.

Понятно, что рабочие группы Ассоциации ежедневно занимались массой проблем, с которыми сталкивались промышленники области; здесь мы говорим лишь о наиболее значимых решениях. Таких, к примеру, как активизация работы по связям науки с производством. Когда-то в стране была развита отраслевая наука, а в существующем формате отношений в обществе нет ни одного института, в задачи которого входила бы целенаправленная работа по выстраиванию коммуникационных связей между научными центрами и промышленными предприятиями. А потребность в этом весьма велика. Вот наша Ассоциация и занялась этим делом.

В целях содействия научным институтам и организациям в размещении заказов Совет ассоциации в июне 2003 года создал рабочую группу по связям науки с производством, руководителем которой был назначен первый вице-президент Ассоциации Валентин Ефимович Костюков, бывший тогда директором НИИИСа (доктор технических наук В.Е. Костюков в феврале 2008 года назначен на должность директора Российского федерального ядерного центра Всероссийского научно-исследовательского института экспериментальной физики. — *Ред.*). В том же году НАПП выявила около 20 проектов НИИ, КБ, вузов и предприятий области, среди них ВМЗ, Лукойл-Нижегороднефтеоргсинтез,

ГЖД, НИАЭП, РФЯЦ-ВНИИЭФ, НИИ «Нефтепроект», НПЦ «Анод», Гипрогазцентр, НИИИС, ЦНИИ «Буревестник» и другие организации, которые могли быть реализованы при поддержке, участия предприятий региона. Мы предложили нашим предприятиям-членам Ассоциации принять участие в этих проектах, в этой кооперации с наукой. В результате мы сформировали площадку, которая стала эффективным инструментом организации горизонтальных кооперационных связей между предприятиями региона. Интересную работу эта группа провела в 2006 году, когда с нашей подачи предприятия региона взялись за реализацию научно-технических проблем Горьковской железной дороги. В итоге был предложен план решения 22 проблем ГЖД, общая стоимость которого составила 1,2 млрд рублей.

Не менее важна работа Ассоциации по оптимизации внешнеторговой деятельности региона. Есть такой федеральный закон об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Когда его проект только обсуждался, мы дали в РСПП свои предложения и создали рабочую группу по внешнеэкономической деятельности, которую возглавил Борис Иванович Есин, до декабря 2006 года занимавший должность министра промышленности и инноваций областного правительства, а заместителем у него был Владимир Николаевич Хорошилов, ранее работавший начальником Нижегородской таможни. Очень много вопросов решили с помощью этой рабочей группы.

Начали с того, что опросили всех участников внешнеторговой деятельности и на основании этого опроса составили перечень узких мест, по сути — претензий промышленников к таможенной службе, основная часть которых была связана с вопросами доставки оборудования и техники из-за рубежа. Затем мы с начальником таможни собрали представителей всех её служб, обсудили эти претензии и совместно выработали меры по устранению недостатков. Таможенники в свою очередь разработали для промышленников специальную памятку о таможенных упрощениях, действующих для организаций, имеющих статус уполномоченных эконо-

мических операторов, и об условиях, при которых дается этот статус. Если учесть, что в нашей области действуют 2200 организаций, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, а в Ассоциации таких промышленных предприятий — сто, становится понятна важность проведенной работы.

В развитие этой темы у нас уже позже, году в 2010-м, было заключено соглашение между НАПП, Нижегородской таможней и министерством промышленности, согласно которому на промышленных предприятиях области, реализующих крупные инвестиционные проекты, были организованы таможенные посты с режимом наибольшего благоприятствования. И это тоже серьезная работа по поддержке наших промышленников. Вот, к примеру, Павел Григорьевич Лебедев, генеральный директор Борского силикатного завода, реализовывал инвестпроект, создавая внутри действующего завода по сути новый завод. Он приобрел современное оборудование, в частности, привозил огромные котлы для переработки сырья, которые доставили из Германии прямо на территорию завода. И таможенная служба растаможила продукцию прямо на заводской площадке, быстро и без лишней волокиты.

Важным подспорьем для Ассоциации стали соглашения о взаимодействии с Законодательным собранием, которые мы начали заключать с 2003 года. Это рамочные соглашения, имеющие общий характер, но они позволяют участвовать в работе комитетов Законодательного собрания, дают возможность регулярно приглашать законодателей на заседания наших рабочих групп. Такие отношения делают работу более эффективной. И здесь надо отметить, что мы находим понимание еще и потому, что более половины депутатов ОЗС — выходцы из промышленности, что позволяет нам определять общие подходы к решению насущных проблем.

Могу определенно сказать, что сегодня, спустя двадцать пять лет с момента создания Ассоциации, без нее уже трудно представить систему отношений нижегородских промышленников с властью и с обществом. Это и есть результат нашей работы.



Клуб директоров по качеству на ЗГМ

# Вес сообщества и роль личности

Президент Борской ассоциации товаропроизводителей П.Г. Лебедев более 27 лет руководит Борским силикатным заводом, относя себя к категории «древнейших директоров в регионе». Поэтому в нашей беседе о роли и месте Ассоциации промышленников нельзя было обойти стороной тему существования заводов «тогда» – при СССР, и теперь, в российских реалиях.

– Павел Григорьевич, Борской ассоциации производителей, которая является коллективным членом НАПП, в этом году исполнилось уже 20 лет. Как создавалось ваше объединение?

– Мы были одной из первых районных ассоциаций, созданных промышленниками в Нижегородской области. Идея возникла у Владимира Максимова, в то время директора стекольного завода, он и стал закоперщиком. А вообще у истоков стояло 10-12 предприятий: стекольный завод, наш силикатный, завод «Теплоход», трубный завод, автоколонна № 1302 и еще ряд предприятий, откликнувшихся на идею создания ассоциации. Максимов тогда был ещё и председателем совета директоров Борского коммерческого банка, поэтому рекомендовал меня руководителем нашей ассоциации.

А если говорить о создании областной ассоциации, то в ее первый список от Борского района вошли только два завода: стекольный и «Теплоход». Туда поначалу входил только крупняк, считалось, что все остальные – мелочь, неинтересная отцам-основателям Нижегородской ассоциации. Это когда уже все окончательно развалилось после 1993 года, круг интересов НАПП расширился и задачи поменялись, тогда предприятия, подобные нашему силикатному заводу, тоже попали в орбиту интересов областного объединения. И если в девяностых годах у всех нас основная тема была – как выжить, то сегодня мы уже говорим о развитии. И перед НАПП стоят новые задачи, надо нацеливать предприятия на рост объемов производства, помогать им реконструировать, модернизировать производство.

Что касается создания Борской ассоциации товаропроизводителей, ее основная цель была – представлять и защищать интересы местных промышленников. Потому что в начале девяностых вертикальные структуры управления в лице соответствующих министерств исчезли, кураторство горкомов, обкомов и облисполкомов отпало, а нам на заводах как-то надо было выживать с нашими трудовыми коллективами.

– Вот этот мотив приходится слышать довольно часто: обкомов не стало, кураторство ушло. А какие проблемы помогал вам решить горком или обком? Сейчас



**П.Г. ЛЕБЕДЕВ,**  
президент Борской ассоциации товаропроизводителей

быть, в чем-то и чрезмерным, но я считаю, что в чем-то оно было и полезным. Сегодня каждый руководитель периодически сталкивается со стеной, в которую вырастает любая проблема, и решать ее никто не помогает, порой даже наоборот норовят усугубить ситуацию. А в прежние времена любое предприятие было в цене, к нему подходили очень бережно. И в любых делах, будь то реконструкция, или строительство, или вопросы, связанные с выделением земли, все решалось быстрее, чем сегодня. То есть, в плане поддержки промышленности та система работала лучше.

Понятно, что и сегодня власть обеспокоена тем, чтобы были рабочие места, чтобы активнее формировался бюджет. Именно власть стала говорить о необходимости создания миллионов высококвалифицированных рабочих мест. Но надо признать, что от деклараций до реального дела по поддержке отечественной промышленности у нас довольно приличная дистанция. Я вас уверяю, все директора с удовольствием бы создали у себя условия для работы высококвалифицированных сотрудников, все директора, дай им возможность, закупили бы самое современное и высокопроизводительное оборудование, чтобы и производить, и зарабатывать больше. Но дело в том, что лишь единицы могут сделать это за счет собственных средств, а заемные деньги очень дорого обходятся. Попробуйте получить кредит на эти цели хотя бы лет на пять, и тогда поймете, как существующая система на деле поддерживает развитие и модернизацию промышленности.

довольно распространено мнение, что партийные структуры были паразитической надстройкой, мешающей своими идеологическими установками развитию промышленности.

– Да, действительно, партийное кураторство было очень плотным, может

А возьмите расплодившиеся надзоры и инспекции! Сегодня эти структуры резко увеличились, разрослись и расплодились, а результат – рост обременений промышленности. И я так понимаю, если проверяющий будет возвращаться с проверки без акта и без наложенных взысканий, надо полагать, что это – нерадивый работник, которого нет смысла держать в надзорном органе.

– Нетрудно понять, что ассоциации создавались в том числе и для защиты сообщества от чрезмерной активности надзирающих и роста обременений. И НАПП, и ваша Борская ассоциация в том числе. Но чем реально вы можете себе помочь?

– Если кто-то один начинает возражать, высказывать свое мнение, которое противоречит, так сказать, текущей генеральной линии, то это – нехороший товарищ. Помните, как у Маяковского: «Голос единицы тоньше писка...» Голос одиночки зачастую просто не слышен, и так было всегда.

А вот ассоциация – это голос сообщества, и когда здесь вырабатывается коллективное мнение, тот же руководитель ассоциации выступает уже не от своего только имени, а от сообщества, и у этого выступления уже иной вес, уже все эти органы, надзорные в том числе, немножко прислушиваются. У нас бывало, что подписывали петицию пятнадцать руководителей предприятий, и это уже вызвало у власти другое отношение. А другой возможности повлиять на ситуацию или высказать недовольство каким-то решением, кроме как через коллективное мнение ассоциации, у нас нет.

Вот это и есть первая и главнейшая задача ассоциации – продвинуть мнение руководителей предприятий. Но для нас не менее важно и многое другое, в частности, кооперационное взаимодействие и обмен опытом. Сегодня зачастую и знать не знаешь, как живет соседнее предприятие, что там творится и кто там руководит процессами. И эту ситуацию исправить нам отчасти тоже помогает ассоциация: собираясь здесь, мы обмениваемся информацией, узнаем, что творится в районе, кто и как решает те или иные проблемы. Мы проводим выездные заседания на предприятиях, знакомимся с передовым опытом. Вот не так давно побывали у турецкой





фирмы, запустившей у нас новое производство посуды. Они выкупили старый остов, построенный и брошенный еще при Советской власти заводом «Двигатель революции», и там организовали новое производство. Закатали такой прекрасный цех, запустили новые линии, что позволило им в два раза увеличить производство. И я уверен, что у каждого руководителя, а нас там было почти 50 человек, возникла хорошая зависть, ведь каждый нормальный руководитель хочет приобрести что-то новое, что-то сделать, развить собственное производство. Такие экскурсии не только подстегивают, но и помогают. Каждый что-то для себя вынес из такого мероприятия: в конце концов, ты подсмотрел, как удачно висят у турок ворота, удобно, приехал к себе и сделал так же.

На уровне области у НАПП — свои задачи, у нас — свои, здесь масса предприятий, на которых работает сотня человек, от них задачи тех же Нижегородского машиностроительного завода или «Буревестника», осваивающих на модернизации миллиарды, очень далеки, но и этим нашим предприятиям хочется видеть передовой опыт на своем уровне, перенимать его, чтобы расти и развиваться. Вот эту задачу и выполняет наша ассоциация.

— **Давайте поговорим о заводе. Вы на силикатном с середины восьмидесятых годов. И вся история слома прежнего уклада и начала новой жизни нашей промышленности — на ваших глазах. Как пережил это время завод?**

— Я пришел сюда в 1985 году, как раз началась эпоха Горбачева, перестройка, выборность директоров, ускорение и все то, что и привело страну к краху начала девяностых.

До 1991 года всю производимую у нас продукцию делил облисполком по фондам, и весь план поставок был расписан. То есть, существовала жесткая централизация сбыта: план, его выполнение и распределение продукции по фондам. Но очень многие позиции, связанные с обеспечением завода, в частности, так называемый ремзапас, металл, двигатели и тому подобное, нам приходилось добывать самостоятельно. С обеспечением у нас всегда было плохо, потому что в министерстве строительных материалов мы числились по второсортной статье

«Местные строительные материалы». А жизнь была выстроена так, что кто-то, к примеру, предприятия оборонки, имели наряды с красной полосой, и им все давалось по потребности, как при коммунизме. А нам — что останется, реально это было в диапазоне от 10 до 30 процентов потребности, всем остальным мы должны были обеспечивать себя самостоятельно. И вот такой сложился в жизни парадокс: объективно мы и подобные нам предприятия уже с восьмидесятых годов жили в некотором подобии рыночных отношений. Занимаясь проблемами обеспечения своих предприятий и меняя свою продукцию на чужую, нужную нам, мы уже занимались коммерцией. И в этом смысле были лучше готовы к новым отношениям, нежели те директора, которые жировали, получая все по первому требованию.

— **А как это подобие рыночных отношений возможно при Советской власти?**

— У нас было законное право менять сверхплановую продукцию. Создавался сверхплановый задел кирпича, что, кстати, не всегда и не всем удавалось, и мы его меняли на то, что нужно предприятию — ведь многим другим заводам позарез был нужен как раз кирпич. Поэтому, когда рухнула плановая система, мы сильно не переживали, потому что до 90% потребностей предприятия закрывали самостоя-

тельно, и линейки этих отношений никуда не делись. Кроме того, и проблем сбыта с развалом централизованной системы фондирования у нас не возникло. Раньше частник на завод, как говорится, носа не совал, частник был — вражеский элемент, потому что основная доля продукции шла трестам, крупным СМУ, а частники могли приобрести кирпич только через лесоторговые базы, где очередь за кирпичом — как в Мавзолей. Ну а в девяностых годах, когда все рухнуло, мы открыли ворота именно частнику. Он стал нашим любимым клиентом, потому что тогда начали активно делить землю на участки и строиться, возникли целые поля частных застроек. Инфляция была огромной, в экономике — страшный дефицит денег, но люди несли нам наличные, и это нас существенно подержало в тот сложный период.

И сейчас для нас нет никакой разницы, физическое ты лицо или юридическое, строительная корпорация или бригада шабашки, поднимающий на фундамент сруб старого дома, — плати и бери. Все вроде легко: деньги есть — Иван Иванович, денег нет — ты старый хрыч.

Но для нас это — видимая легкость. Я Вам скажу, что именно в новое время роль руководителя, будь то предприятие, район или область, очень возросла. При Советской власти, хотя это словосочетание о роли личности родом оттуда, эта роль была значительно ниже, потому что тогда система подавливала, выше ее не прыгнешь, брили быстро. Сегодня мало кого интересует, заплатил ты рабочим или нет, кроме, может быть, прокурора. Только ты сам отвечаешь перед людьми за то, будет ли у них работа, будет ли у них зарплата, и каков будет ее уровень.

То же самое можно применить и к руководству Ассоциации. Когда был президентом НАПП Лузянин, сам директор предприятия, все наши проблемы через него непосредственно проходили. Надо отдать должное Владимиру Ильичу: в том, что на российском уровне Нижегородская ассоциация котируется высоко — большая его заслуга. И дай бог, чтобы и следующую четверть века Нижегородская ассоциация промышленников и предпринимателей этого своего потенциала не утратила.



**Петр Чурухов**

# В общих интересах

**АРЗАМАССКАЯ АССОЦИАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ «РАЗВИТИЕ»**, созданная в июне 1995 года, объединила 10 арзамасских предприятий с целью расширения их возможностей в производственном, научно-техническом и социальном развитии. В числе первых ее руководителей были директор Арзамасского машиностроительного завода В.И. Тюрин и О.Н. Афонский. На протяжении восьми лет ассоциацию возглавлял генеральный директор АНПП «Темп-Авиа» В.Т. Лещев. Главными задачами, стоявшими тогда перед членами объединения, были сохранение промышленного потенциала в период перестройки, взаимодействие с государственными органами с целью выработки необходимых мер, обеспечивающих стабильность в социально-экономическом плане.

«Арзамасская ассоциация промышленников и предпринимателей «Развитие» – такое название получила организация в 2008 году. В настоящее время ассоциация объединяет более 30 руководителей промышленных предприятий, частных предпринимательских компаний, различных финансовых и образовательных организаций города. Ежемесячно обсуждаются наиболее актуальные проблемы промышленности и предпринимательства, приглашаются к участию ведущие специалисты администрации Арзамаса, банковской сферы города и области, руководители образовательных, спортивных, социальных учреждений.

С первых же дней работы ассоциации активно прорабатывались вопросы занятости населения и покрытия дефицита квалифицированных рабочих и инженерных кадров. Членами ассоциации было принято решение об организации курсов переподготовки кадров на базе учебных заведений города. В результате более 100 человек прошли переподготовку, получили вторую профессию и возможность двигаться по карьерной лестнице на родном предприятии. С 2009 года началась реализация областной целевой программы «О дополнительных мерах, направленных на снижение напряженности на рынке труда в Нижегородской области», по которой благодаря привлечению средств из федерального бюджета на предприятиях появилась возможность организации общественных работ, опережающего обучения персонала и стажировки выпускников образовательных учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования. Ведется системная работа с учебными заведениями Арзамаса и Нижнего Новгорода по формированию рынка вакансий и удовлетворению кадровых потребностей промышленных предприятий.

Ассоциация активно продвигает опыт Арзамасского приборостроительного завода по реализации программ арендного и ипотечного жилья совместно с ГП НО «Нижегородский ипотечный корпоративный альянс».

ААПП участвует в общественной жизни города и военно-патриотическом воспитании молодежи совместно с ветеранами Великой Отечественной войны. Так, к примеру, в 2010 году в рамках торжеств, посвященных празднованию юбилея Великой Победы, в Парке Победы на улице Карла Маркса была заложена аллея славы и установлена военная техника.

Большое внимание члены ассоциации уделяют восстановлению исторических святынь Арзамаса: на реставрацию храмов вы-



**В. Цыбанев и О. Лавричев на открытии музея ОАО «АПЗ»**

деляются немалые средства, а в конце 2011 года по инициативе президента ассоциации, генерального директора АПЗ Олега Лавричева был создан Благотворительный фонд по восстановлению Спасо-Преображенского мужского монастыря г. Арзамаса «Благовещение». Фонд ведет активную работу по реставрации церкви Благовещения Пресвятой Богородицы, Рождества Пресвятой Богородицы и других сооружений комплекса монастыря. Недавно члены ассоциации поддержали инициативу митрополита Нижегородского и Арзамасского Георгия и заложили в Арзамасе новый храм – во имя святых первоверховных апостолов Петра и Павла. Ассоциация примет активное участие в его возведении.



**О. Лавричев, Владыка Георгий и мэр города М. Бузин на закладке новой церкви**

С целью пропаганды здорового образа жизни, популяризации занятий спортом по инициативе комитета по физкультуре, спорту и молодежной политике под эгидой ассоциации в городе возродили традицию проведения Спартакиады трудовых коллективов.

Активное содействие ассоциация оказывает учебным заведениям города в подготовке школ к учебному году, в обустройстве пришкольных спортивных площадок.

Практически на каждом заседании ассоциации рассматриваются вопросы благоустройства города. Организация площадок для детей и подростков, установление в городе парковок для велосипедов и колясок – во всем этом оказывают помощь члены Ассоциации. Президент ассоциации О. Лавричев выступил инициатором благоустройства пруда в парке культуры и отдыха им. А.П. Гайдара. Проведен целый комплекс работ, и этот водоем вновь стал любимым местом отдыха горожан.

ААПП активно реализует социальные, культурные, спортивные проекты совместно с Благотворительным фондом «Земля Арзамасская», спортивными федерациями Нижегородской области.

Необоснованный рост энерготарифов – еще одна тема, неоднократно поднимаемая и обсуждаемая на заседаниях ассоциации. Предложения о внесении изменений в ценообразование тарифов на электроэнергию неоднократно направлялись в адрес Правительства РФ.

– Мы решаем актуальные проблемы, стоящие на повестке дня каждого предприятия, – отмечает президент ААПП «Развитие» О. Лавричев. – Основные направления нашей деятельности – консолидация усилий, направленных на реализацию эффективной и социально ориентированной экономической политики, представление законных интересов и защита прав членов ассоциации во взаимодействии с профсоюзными организациями, органами государственной власти и местного самоуправления, содействие решению социальных, научно-технических, управленческих задач в деятельности промышленных предприятий города и области, а также взаимодействие с другими объединениями работодателей.

В 2008 году ААПП «Развитие» вошла в состав Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей, что позволило более емко и оперативно решать многие вопросы, касающиеся промышленного сектора Арзамаса.



# Идея объединения становится актуальнее с каждым годом



Крупнейший в России и Европе нефтеперерабатывающий завод был построен в Кстове в 1958 году. Завод был спроектирован для удовлетворения нужд Волго-Вятского экономического региона в нефтепродуктах. Сегодня ООО «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» – самое крупное предприятие ОАО «ЛУКОЙЛ» по объемам переработки нефти: 17 млн тонн ценного нефтяного сырья ежегодно перерабатывается в конкурентоспособные на мировом рынке нефтепродукты. Предприятие устойчиво закрепило в тройке лидеров российской нефтепереработки и уверенно завоевывает позиции в мировых рейтингах. По индексам использования мощностей, механической готовности и эксплуатационных затрат, вычисляемых по методике компании Solomon Associates, ООО «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» стабильно входит в треть лучших нефтеперерабатывающих заводов мира.

Общий спад экономики в 90-х годах прошлого столетия не мог не отразиться на судьбе завода. В те годы объем переработки был чуть более 3 миллионов тонн, последний объект капитального строительства был введен в эксплуатацию в 1990 году, износ основных фондов составлял 54,6%, о производстве продукции мирового уровня качества приходилось только мечтать.

В 2002 году предприятие вошло в состав нефтяной компании «ЛУКОЙЛ», обрело новое имя – «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» и вместе с ним обрело второе рождение. Первым шагом к возрождению предприятия стала разработка стратегической программы развития завода на 10 лет. За последнее десятилетие ОАО «ЛУКОЙЛ» инвестировало в развитие нижегородского НПЗ более 50 млрд рублей. Средства пошли на модернизацию производств моторных топлив, смазочных масел, нефтебитумов, на развитие отгрузочного комплекса и инфраструктурных объектов, обеспечивающих стабильную и безопасную работу предприятия. С 2012 года весь объем выпускаемых предприятием автомобильных бензинов и дизельных топлив соответствует экологическому классу 5 (Евро-5).



**А.Н. КОВАЛЕНКО,**  
генеральный директор ООО «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез»

Активное сотрудничество с НАПП предприятие ведет с начала 2013 года, когда в Кстовском районе была зарегистрирована новая организация – Некоммерческое партнерство «Кстовское объединение промышленников и предпринимателей» (КОПП). ООО «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» выступило одним из учредителей объединения. Председателем совета был избран генеральный директор предприятия Алексей Николаевич Коваленко. Исполнительную дирекцию, координирующую текущую деятельность объединения, возглавил депутат Городской думы, заместитель генерального директора «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» по персоналу и административным вопросам Федор Александрович Зимин.

Войдя в состав НАПП, Кстовское объединение промышленников и предпринимателей включилось в активную работу по укреплению диалога бизнеса и власти для развития высококонкурентной, социально ориентированной экономики района. У членов КОПП появилась возможность использовать новые деловые связи для развития бизнеса и реализации

совместных проектов, повысить эффективность работы своей организации за счет внедрения производственных ноу-хау, ресурсосберегающих и экологических технологий, современных систем управления предприятием и персоналом.

Идея объединения промышленников региона с каждым годом становится все актуальнее. Многие представители крупного и среднего бизнеса отдают себе отчет в том, что отстаивать интересы компаний-налогоплательщиков гораздо проще единым фронтом; став членами объединения, можно принимать самое активное участие в работе органов законодательной и исполнительной власти. Так, всего за год состав объединения увеличился в 1,5 раза. Если в начале создания КОПП число членов организации насчитывало порядка 20, то сейчас оно выросло до 30. В составе организации представители крупного и среднего бизнеса: ООО «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез», ООО «СМУ №3 «Нефтезаводстрой», ООО «Чистый город», ООО «Зенит», ООО «Ждановский», ООО «Монтажстройсервис», ОАО «Сбербанк России», Нижегородский филиал ЗАО «Банк ВТБ24», ОАО «Керма», ООО «Нижегороднефтеоргсинтез-сервис» и другие. Членами объединения являются 5 726 человек.

Создание благоприятных условий для производства и предпринимательства на кстовской земле, помощь производителю в продвижении своих товаров и услуг способствуют росту деловой и инновационной активности местного бизнеса. А это прямой путь к пополнению доходной части бюджета. Безусловно, от добровольного объединения выигрывают не только те, кто сегодня делает погоду в экономике района, но и социальная сфера. У промышленников и предпринимателей появляется больше возможностей для реализации общественно полезных проектов и включения в областные и федеральные целевые программы, а это значит, что сдвинутся с мертвой точки годами не решаемые проблемы Кстова.

607650, Нижегородская обл., Кстово  
Тел.: (83145) 5-48-74  
Факс: (83145) 5-30-33  
infonos@nmos.lukoil.com

# Работа на мировое сообщество

В перечне продукции, производимой ЗАО «НПП «ГИКОМ» (название расшифровывается так – Гиротронные КОМПлексы), на первом месте значатся гиротроны для управляемого термоядерного синтеза. В числе стран, приобретающих у нижегородской компании эту продукцию, – Япония, Германия, Швейцария, Китай, Канада, США...



Прежде, чем задавать вопросы директору компании Е.В. Соколову, о том, как живет предприятие и зачем такому уникальному коллективу Ассоциация промышленников, стоит сказать, что гиротрон – это генератор электромагнитных колебаний СВЧ-диапазона, электровакуумный СВЧ прибор с электронным пучком, вращающимся с циклотронной частотой в сильном магнитном поле. Словом, как раз тот прибор, в котором воплощены и инновации, и передовая наука, и современнейшие и уникальные технологии.

– Евгений Васильевич, я думаю, что если спросить на улицах у горожан, знают ли они, что такое гиротрон, то девяносто девять из ста нижегородцев ответят отрицательно. Зачем нужен этот СВЧ генератор электромагнитных колебаний?

– Поясню на примерах. Как делается керамика, применение которой все более расширяется в различных сферах, от бытовых ножей до авиастроения? Она формируется из определенного сырья, помещается в печь, нагревается и затем оттуда выходит керамическое изделие. Этот процесс имеет два отрицательных момента. Он требует



**Е.В. СОКОЛОВ**, директор ЗАО «НПП «Гиком»

в печь, внутри относительно холодная, а снаружи ее температура при этом – больше тысячи градусов. То есть, возникает большое внутреннее напряжение материала. Естественно, при таких условиях очень трудно обеспечить точность физических параметров изделия, поэтому после печки заготовку как-то надо обрабатывать, что в случае с керамикой делать не просто.

В чем идея высокочастотной обработки? Керамика – не металл, она пропускает радиоволны, поэтому при высокочастотной обработке прогрев идет по всему телу равномерно. Второе, что тоже важно, при таком методе внутренняя структура керамики получается более упорядоченной, ее плотность становится выше, и сама

очень высокие энергозатрат, потому что надо нагреть до очень высоких температур весь объем формовки. Вторая проблема, и она существенно важнее первой, связана с тем, что нагрев массы идет с поверхности, то есть, деталь, помещаемая

керамика получается меньше в размерах процентов на тридцать. И именно в этой части такая технология интересна для производства всевозможных новых материалов, в частности, для изготовления лопаточек турбин самолетов.

Есть работы, они ведутся, в частности, в Японии и Соединенных Штатах, по производству стекол для автомобилей. Стекло отливается плоским, но для того, чтобы его превратить в лобовое, стекло нужно вырезать и придать ему определенную форму. Но как разрезать это стекло? Опять проблема! Режут лазером или нагревают специальными инфракрасными устройствами. Но если вы используете СВЧ – а стекло поглощает излучение очень хорошо – происходит объемный и равномерный нагрев, что и позволяет решить проблему наиболее эффективно.

Вот такие примеры. Мы создаем гиротронные комплексы для различных целей. Если говорить совсем примитивно, то гиротронный комплекс – это некая аналогия СВЧ-печи, только в бытовом случае излучение идет по всему её внутреннему пространству, а у нас в комплексах формируется специальный микроволновый поток, который транспортируется в специальную камеру, куда и помещается заготовка.

Самое главное – суметь создать такой комплекс именно под те задачи, которые требуется решить заказчику. Вот сейчас, к примеру, приезжают к нам представители одной американской компании, у которой проблема – как надежно прикреплять подошвы кроссовок. Они привозят сюда заготовки и на нашей установке будут пробовать выполнить эту операцию с помощью высокочастотной обработки. По их представлениям, такой способ приклеивания подметок должен быть необычайно эффективен и перспективен. Если у них тут будет получаться что-то удачное и разумное, как скажут нам установку.

– А как все это начиналось, откуда появился «Гиком»?

– К началу девяностых годов программы, которыми в стране занимались несколько организаций, в частности, программы создания мощных и сверхмощных источников излучения миллиметрового диапазона, фактически закрылись, люди остались без работы. А в кооперации по этой программе участвовали ИПФ РАН,





«Салют», московское предприятие «Торий» и московский же институт атомной энергии, известный ныне как Курчатовский научный институт. ИПФ РАН разрабатывал научно-технические основы, а «Салют» и «Торий» делали опытно-промышленные образцы, которые шли в Курчатовский институт, где фактически проводились испытания. В рамках кооперации, по ходу этих совместных исследований велись и научно-исследовательские работы, связанные с возможностью нагрева плазмы излучением миллиметрового диапазона.

И вот специалисты, ученые, занимающиеся этой тематикой и имеющие результаты мирового уровня, остались, как я уже сказал, без работы, причем, программы были свернуты очень быстро, наше дело оказалось никому не нужным. Было обидно: мы вкладывали свои знания, прилагали усилия, добились определенных результатов, заметных на мировом уровне, и все это прекратить, просто бросить? Понятно, что в тот период во многих научных и исследовательских институтах сложилась подобная ситуация, многие ученые уехали за границу, чтобы там продолжить заниматься своим делом, кто-то занялся бизнесом. Тогда ведущие специалисты предприятий, участвовавших в кооперационной программе и занимавшихся разработкой гиротронов, решили создать некий кооператив, который попытается бы найти зарубежных заказчиков, что позволило бы сохранить наработки и даже восстановить утраченные позиции.

Вот так, совсем не на пустом месте, в 1992 году и образовался «Гиком». Набралось нас почти 50 человек. Было решено установить вступительный взнос в этот кооператив – или ТОО, как тогда называлось – в размере 10.000 рублей, а в то время это была стоимость «Жигулей», и собрать такую сумму многим было довольно сложно. Но как-то стали вносить, тем более, что только половина суммы вносилась сразу, а вторую часть можно было внести в течение года. Правда, к концу года эту сумму можно было осилить уже легко, потому что инфляция тогда была сильнейшая.

Начало девяностых – особое время. К примеру, тогда находились «креативные», как сейчас говорят, люди, которые приезжали из России в ту же Америку и заявляли: мы можем продать вам самый современный гиротрон всего за 30.000 долларов, но наличными. А поскольку цена гиротрона была по меньшей мере в десять раз выше, с ними просто никто не вел никаких переговоров всерьез, американцы от них шарахались. Но они, эти бизнес-гонимые новой России, сформировали определенное отношение. И когда мы попытались выйти на американский рынок со своим предложением по гиротронам, нам прямо сказали, что в России – одни аферисты, что поверят нам лишь в том случае, если все, что мы рассказываем о своих гиротронах, будет подтверждено в таких-то европейских институтах, и только в том случае, если управлять процессами во время, так сказать, сертификации, будут европейцы: «А так – что вы нам показываете свои стрелочки? Да, они отклоняются. Может, у вас в шкафу сидит солдатик и крутит стрелку эту, откуда же мы знаем».



#### – Солдатик в шкафу?

– Это дословно, я сам слышал эту фразу, которая по сути как раз и есть выражение того уровня крайнего недоверия, который тогда сложился у американского бизнеса по отношению к нам, постсоветским предпринимателям.

И вот тут академик Литвак, который возглавлял весь этот процесс (директор ИПФ РАН Александр Григорьевич Литвак, президент компании «Гиком» – *Ред.*), придумал совершенно уникальный ход. Мы решили бесплатно поставить наш гиротрон немецким специалистам, есть там такой Институт физики плазмы, попросив их компенсировать нам лишь суточные, гостиницу и доставку. Не смейтесь, тогда суточные в Германии, по решению нашего Минфина, равнялись месячной зарплате ведущих специалистов здесь в России, то есть, за день жизни там мы получали жалования как за месяц здесь. У нас просто не было таких денег, чтобы прожить за границей довольно много времени для решения этой задачи. Так вот, мы привезли гиротрон, поставили, запустили, продемонстрировали все немцам, затем они сами провели испытания. И не только подтвердили высокое качество гиротронов, но и получили при этом целый ряд очень важных результатов для нагрева плазмы, чему были рады.

Такой выдающийся маркетинговый ход позволил нам выйти на мировой рынок. А дальше пошли контакты: мы поставили один гиротрон, затем второй, они до сих пор показывают очень хорошие результаты. Так и начали развиваться. Появились деньги. Учредителями было принято решение тратить средства только на развитие: мы не выплачивали никаких дивидендов, сдерживали рост зарплат и так далее. Понимая, что лишь на собственных площадях и с собственным оборудованием можно рассчитывать на устойчивое развитие, мы выкупили производственные площади у «Салюта». И только лет через 10 заплатили акционерам первые дивиденды.

Сегодня наш годовой оборот 7-9 миллионов долларов, мы активно работаем на

мировое сообщество, и в некоторые годы гиротронные комплексы, созданные в России и изготовленные у нас, в «Гикоме», занимали до 70 процентов мирового рынка этих установок. И это несмотря на то, что наши основные конкуренты – «Тошиба» в Японии и американская СРІ. Практически все тендеры, в которых участвуем, мы выигрываем. Да, есть часть тендеров, на которые нас не приглашают: к примеру, в Америке считают, что деньги американских налогоплательщиков должны доставаться исключительно американским компаниям. Но у японцев – другой подход, и мы довольно много заказов получаем из Японии.

Недавно заключили контракт с Южной Кореей – здесь нам хороший маркетинговый подарок сделали американцы. У американцев наш гиротрон работал более семи лет. Лампы такого типа так долго вообще-то не живут, поэтому американцам комплекс стал не нужен, и они «подарили» эту старую лампу корейцам. Там тоже дареному коню в зубы не смотрят, корейцы взяли подарок, поинтересовавшись при этом, кто делал это оборудование и как поступать, если потребуются пусконаладка. Американцы и дали им наши координаты. Корейцы вскоре нас пригласили, а затем, успешно поработав со старым американским гиротроном, прислали нам заказ на новый. Вот такие истории бывают.

– Вы говорите, что занимали до 70 процентов мирового рынка. И при этом ваши основные конкуренты – такие мировые гиганты, как корпорация «Тошиба», у которой только в кризисном 2009 году выручка составила более 66 миллиардов долларов, а чистая прибыль, сократившись в четыре раза, насчитывала, тем не менее, более трех миллиардов долларов. Как вы с ними тягаетесь с вашим десятком миллионов оборота?

– Ответ элементарный, и миллиарды здесь ни при чем. «Тошиба» – это огромный концерн, он вложил деньги в разработку гиротронов по заказу японской науки, по заказу японских властей под

вполне конкретные задачи. И вот где-то проводится международный конкурс, на который все подают заявки. В том числе и мы, и «Тошиба». Каждая установка имеет свои нюансы, свою частоту, мощность, длительность импульса и так далее. Мы всегда подаем заявку именно на такое устройство, которое хочет получить заказчик. А японцы пытаются «втлкнуть» то, что у них есть, так сказать, на потоке, потому что на это у них ушло пять лет разработки и миллионы денег.

— **А вы не пять лет тратите на разработку?**

— Конечно, нет. В «Гикоме» сложилась уникальная ситуация. У нас рядом — ИПФ РАН. И наше сотрудничество дает нам мобильность, позволяет применять гибкие технологии, дает возможность маневрировать, чего нет у огромного японского концерна. И потом: у нас штучный народ, уникальный. Был такой у нас в «Гикоме» случай. Рабочий точит деталь, ему дали медную заготовку, чертеж, все как всегда. Точит-точит, потом останавливает станок и бежит к мастеру. «Слушай, — говорит токарь, — неправильную заготовку мне дали». «Как неправильную? Вот сертификат». «Но я же не первый год тут работаю, завитки стружки должны быть вот такие, а получаются другие, явно не то». Позвали технолога, тот взял стружку, сдал в лабораторию, через какое-то время прибегает: «Снимай заготовку, брак». Пошли на склад. Выяснилось, что у медной заготовки, а она довольно длинная, концы, по которым и пробирется прут, соответствуют сертификату и всем необходимым требованиям, а середина не соответствует, брак. Вот так бывает. И у нас очень много таких процессов, много тонкостей, которые трудно какими-то регламентами прописать или промерить

каким-либо образом. Это известные вещи. Вот у меня есть полный комплект чертежей. Если я на своем производстве запущу работу, то у нас получится дубль того, что было ранее. Если я кому-то отдам эти чертежи, то получится совсем другое изделие. И потому у нас очень скрупулезно подбирается коллектив, начиная от токарей, фрезеровщиков и расточников. Благодаря этому, мы практически никогда не проваливаемся ни по срокам исполнения, ни по параметрам.

— **НАПП образовалась чуть раньше, чем «Гиком». Как и зачем вы пришли в Ассоциацию?**

— Мы тогда плотно работали с «Гидромашем», который и в ту пору был одним из передовых в регионе по части металлообработки. И как-то заметили, что директор завода Владимир Ильич Лузянин очень легко общается с различными нижегородскими предприятиями и многими директорами. И поняли, что происходит это в силу того, что есть такое объединение промышленников — НАПП.

Кроме того, в те годы, когда мы создали «Гиком», существовавшие на тот момент банки просто не хотели открывать нам счет: мол, кто вы такие? И банк «Ассоциация» был единственным в городе, который открыл счет нашему ТОО. А председателем Совета банка тогда и был Лузянин. Вот так все и сошлось, и для нас Ассоциация оказалась как раз той структурой, которая поддержала наше стремление заниматься высокочастотными источниками излучения и сохранить потенциал, наработанный годами.

— **Есть ли у вас конкретные примеры того, чем помогла компании Нижегородская ассоциация промышленников?**

— Поскольку мы с момента создания «Гиком» все произведенное отправляем

на экспорт, то у нас сразу возникла одна из основных проблем, связанных с таможенным оформлением и в целом с прохождением этих экспортных поставок. Наше оборудование, как вы понимаете, целиком подпадает под категорию, поставки которой за границу жестко регулируются определенным законодательством. Есть специальная служба — ФСТЭК (Федеральная служба технического и экспортного контроля), которая и следит за тем, чтобы российские передовые разработки не утекали конкурентам. Так вот, Ассоциация помогала нам упорядочить все это дело. А вопросов самых различных там была масса, причем, сегодня они воспринимаются как анекдот. К примеру, мы получаем из Японии мощные криомагниты, чтобы использовать их для производства гиротронных комплексов. Но таможня не пропускает их, требуя заключения, что с помощью этих магнитов нельзя будет уничтожить магнитные носители информации. В конце концов, соответствующие органы подписали нам соответствующие бумаги, и вопросы решились.

Ассоциация устраивала тематические семинары, приглашая на них все заинтересованные стороны, и от этого всегда была практическая польза. Хотя надо признать, что в силу того, что мы на внутренний рынок не работаем, мы полностью потенциал Ассоциации не используем.

А возьмите тему создания ресурсных центров, которые также появились у нас благодаря активной позиции Ассоциации. Помню, когда нас пригласили как спонсоров проекта формирования на базе лицея № 21 ресурсного центра радиоэлектроники и связи, обслуживающего куст предприятий в Щербинках, я был поражен. Зашли в цех станков с ЧПУ — сидят девочки и мальчики, причем, девушек довольно много, с компьютерами, ноутбуками и что-то там делают себе. У преподавателя — свой компьютер. Я спрашиваю преподавателя, а что они делают? Оказалось, что программу составляют, свою, персональную, и затем по очереди изготавливают деталь по этой программе. Причем, изготавливают на специальном учебном станке, имеющем точно такие же функции и такую же систему управления, как и настоящий обрабатывающий центр с ЧПУ. Только на учебном работают не с металлом, а с более мягкой и дешевой органикой. То есть, это идеальный способ подготовки. И надо сказать, что Ассоциация очень существенную роль сыграла в этом деле, сплотив нас для решения общих задач.

И сейчас есть масса внутренних проблем, связанных с изменением налогового законодательства, с изменением таможенного режима, с получением каких-то льгот. Вот мы внедряем многофункциональные зарубежные обрабатывающие центры, меняем оборудование, а при этом, как известно, предприятиям положены какие-то льготы. Так куда мы идем с вопросами по этой проблеме? В Ассоциацию опять же.

Поэтому мы считаем, что НАПП безусловно полезна, и с удовольствием поздравляем ее с юбилеем!

**Петр Чурухов**





**ОАО «НИЖЕГОРОДСКИЙ АВИАСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД «СОКОЛ»** (ранее – Горьковский авиационный завод им. С. Орджоникидзе) – одно из ведущих предприятий российского авиапрома. Основные виды деятельности: разработка, производство, летные испытания, сервисное обслуживание, ремонт и модернизация авиационной техники. История авиазавода, которому более 80 лет, началась с выпуска авиационной техники, разработанной в опытно-конструкторских бюро Н.Н. Поликарпова (самолеты И-5, И-16) и С.А. Лавочкина (истребители Ла-5, Ла-7). 19,2 тысячи самолетов, выпущенных в 1941–1945 гг., – вклад Горьковского авиазавода в победу советского народа в Великой Отечественной войне. С 1949 года завод сотрудничает с опытно-конструкторским бюро А.И. Микояна, выпускает истребители семейства «МиГ». Четырежды завод отмечался правительственными наградами: в 1936 и 1970 годах – орденами Ленина, в 1941 г. – орденом Трудового Красного Знамени, а в 1982 г. – орденом Октябрьской Революции. Сегодня НАЗ «Сокол» обеспечивает заказами предприятия авиастроительной отрасли нижегородского региона: «Гидромаш», «Теплообменник», «Гидроагрегат», АПЗ и другие.

Генеральный директор ОАО «НАЗ «Сокол» А.В. Карезин:

# «МЫ ДВИЖЕМСЯ ПО НАМЕЧЕННОМУ ПУТИ»



27 сентября 2012 года в рамках Международного бизнес-саммита, проходившего на Нижегородской ярмарке, состоялось подписание четырехстороннего соглашения о сотрудничестве в области развития авиационного кластера в Нижегородской области между правительством Нижегородской области, ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация», ОАО «Нижегородский авиастроительный завод «Сокол» и ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева», предполагающего создание на территории завода авиастроительного технопарка.

– Александр Владимирович, в последние два-три года нижегородцы узнавали много нового о работе и планах «Сокола». Вы по-прежнему развиваете сотрудничество с РСК «МиГ», занимаетесь реструктуризацией и модернизацией производства. Как реализуются эти планы?

– Да, все, что мы намечали, – выполняется. Вопрос лишь в том, с какой скоростью проходят все эти процессы, однако, концепция развития предприятия, определенная нами, с трудностями, проблемами, но реализуется. Мы движемся в направлении расширения сотрудничества с РСК «МиГ» и создания объединенной структуры РСК «МиГ» – «Сокол»: в этом мы видим свое будущее. В практическом плане это означает, что мы включены в освоение новой продукции – линейки самолетов типа МиГ-29, а мы сюда относим, в том числе, и МиГ-35: несмотря на то, что это современный самолет, он создан в развитие идей, заложенных в МиГ-29.

Почему это важно для нас? В восьмидесятые годы, когда я пришел на завод, он был серийным сборочным предприятием – это подобно отверточной сборке для нашего автопрома, когда узлы и агрегаты делают на разных заводах в разных городах, а сборка всего автомобиля производится, к примеру, в Костроме. Мы тоже изготавливали головную часть, потом получали основные агрегаты с РСК, стыковали планер, начинали его оборудованием, облетывали самолет и сдавали его заказчику. В 1987 году, когда



**А.В. КАРЕЗИН,**  
генеральный директор  
ОАО «НАЗ «Сокол»

МиГ-29К/КУБ. Это корабельный самолет, у которого довольно оригинальная история: самолет российской разработки и российского же производства сначала был принят на вооружение в Индии, и лишь спустя годы Министерство обороны Российской Федерации приняло решение о его модернизации и адаптации для постановки на вооружение в нашей стране. Говоря простым языком, эта машина в инициативном порядке создана РСК «МиГ» на деньги иностранного заказчика. Вот такая история в качестве иллюстрации реалий нашего авиапрома прошедшего десятилетия.

Когда состоялась сделка по модернизации авианосца «Викрамадитья» для индийских ВМС, естественно встал вопрос наполнения его авиагруппы, и на него «посадили» МиГ-29К/КУБ. И сейчас с Индией в этой сфере идет очень успешное сотрудничество, о чем свидетельствует подписание опциона на поставку второй партии, включающей 29 машин. При этом у Индии есть желание развивать это сотрудничество и далее. Для нас это означает, что у РСК «МиГ» и «Сокола» будет растущая загрузка.

– В этом году, кстати, исполняется 65 лет сотрудничеству вашего завода с конструкторским бюро Микояна. Вы говорите, что для завода это сотрудничество – дело стратегически важное. Но, насколько известно, нынешняя РСК «МиГ» государственным вниманием не особо обласкана. А без госзаказов нашим авиастроителям рассчитывать на светлое буду-

щее вряд ли можно. Как складываются ваши отношения с государством?

– Картина не настолько печальна, как Вы ее обрисовали, хотя, действительно, РСК «МиГ» гособоронзаказ от Министерства обороны России получила только в прошлом году. Что касается «Сокола», то в 2009 году, когда я пришел в этот кабинет, когда у нас были проблемы с выплатой заработной платы и в целом с финансированием, гособоронзаказ здесь уже три года как был. И надо отдать должное предыдущему руководству завода, которое смогло эту задачу решить: госзаказ появился у завода в 2006 году после 15-летнего отсутствия.

Затем был достаточно большой период времени, когда мы рассчитывали на господдержку, но не получали её вплоть до 2012 года. Главная проблема была связана со структурой собственности: государство неохотно шло на поддержку таких акционерных обществ, как наше, поскольку предприятие было частным. Теперь основной пакет акций сосредоточился в руках ОАК, и мы фактически вновь стали государственным предприятием. В результате сейчас мы работаем уверенно, у нас устойчивые чистые активы, мы движемся в направлении увеличения прибыльности предприятия, и производственная рентабельность у нас достаточно высока. Но те долги, что накопились с прошлых лет, все еще существуют, хотя мы из года в год уменьшаем эту нагрузку, в прошлом году процентов на 30 сократили.

То есть мы движемся по намеченному пути, но не так быстро, как хотелось бы. И тому есть причины. Те же проблемы контрактации, к примеру. Если в прошлом году мы рассчитывали выйти на объем реализации порядка 8,5 млрд рублей, то в связи с незаключением двух контрактов еле перешагнули за пять миллиардов. Все предпосылки для подписания этих контрактов были, но оно не состоялось: в первую очередь, из-за определенных решений Министерства финансов и Минобороны – работу по одному контракту, это касается самолета МиГ-35, передвинули с 2014 на 2016 год; другой контракт, по продолжению поставок МиГ-29СМТ для Министерства обороны России, был заключен только в апреле уже текущего года. Но эта ситуация нам понятна: кризис 2008 года

я пришел на завод мастером участка, предприятие занималось серийным производством самолета МиГ-29УБ – мы собирали уже четвертый планер.

Сейчас одна из наших задач – расширение участия завода в изготовлении самолетов в кооперации с РСК. В частности, в изготовлении самолетов

еще вряд ли можно. Как складываются ваши отношения с государством?

– Картина не настолько печальна, как Вы ее обрисовали, хотя, действительно, РСК «МиГ» гособоронзаказ от Министерства обороны России получила только в прошлом году. Что касается «Сокола», то в 2009 году, когда я пришел в этот кабинет, когда у нас были проблемы с выплатой заработной платы и в целом с финансированием, гособоронзаказ здесь уже три года как был. И надо отдать должное предыдущему руководству завода, которое смогло эту задачу решить: госзаказ появился у завода в 2006 году после 15-летнего отсутствия.

наложил свой отпечаток, нынешнее усиление экономического и политического давления на страну также влияет на положение дел, государству пришлось корректировать свои программы, перераспределять ресурсы в пользу других приоритетов.

Но Вы правы, нам проблематично найти иные источники финансирования, кроме средств, выделяемых государством на госзаказ. Долгосрочных кредитных программ практически нет, да и обходятся они очень дорого и недоступны предприятиям, находящимся в ситуации, подобной нашей, когда прежние долги еще не возвращены.

— Вы руководите предприятием с 2009 года, все тонкости жизни завода уже ведомы, и Вы знаете, что контракты подписываются в Москве в министерстве, а не в региональном объединении промышленников. Зачем Вам сегодня нужна Ассоциация?

— Не мне, а заводу нужна Ассоциация промышленников, и НАПП реально помогает решать определенные проблемы. Да, существует законодательная деятельность, и некоторые руководители предприятий являются депутатами Законодательного собрания области, решая таким образом некоторые задачи своих предприятий. Но в целом нижегородские предприятия и предприниматели имеют возможность разрабатывать свои предложения и выходить с ними к законодателям именно посредством НАПП. И касается это многих вопросов: тут и внешнеторговое регулирование, и взаимодействие с банковскими структурами, и проблемы тарифной политики энергетического комплекса, и вопросы импортозамещения, и задачи подготовки квалифицированных кадров для промышленности. А возьмите взаимодействие с исполнительной властью региона? Так что



МиГ-29К/КУБ



МиГ-29УБ



МиГ-31



Мемориальная линейка самолетов

роль Ассоциации, выступающей в интересах всех промышленников, просто неопределима. Да и в качестве площадки по взаимодействию предприятий и предпринимателей между собой НАПП тоже хороша.

Вот вам конкретика. Два года назад, когда тарифы по энергетике скакнули очень серьезно, первыми ударили в колокола именно предприятия, промышленники загудели. И совместно, всем сообществом, была выработана позиция, которая позволила сменить введение этих тарифов на полгода, что вместе с реализацией программ по повышению энергоэффективности на предприятиях дало возможность смягчить тарифное давление. А если бы обратился к властям один авиационный завод, а не НАПП от имени всех предприятий, то не факт, что наш завод услышали бы.

А возьмите создание ресурсных центров для подготовки кадров. Эта проблема существует на всех промышленных предприятиях, во всех без исключения организациях. И мы знаем, что еще некоторое время назад она была пущена на самотек, знаем по нашему профессиональному училищу №20, по авиационному колледжу, который испытывал серьезные трудности. И первым, кто откликнулся на эту проблему, тоже была Ассоциация, которая и стала во главе всего процесса формирования ресурсных центров. Мы, в частности, участвовали в создании ресурсного центра на базе Сормовского механического техникума, и я ни минуты не пожалел об этом, потому что теперь у нас идет рост подготовки кадров с учетом интересов конкретных предприятий.

К счастью, наша потребность в квалифицированных рабочих кадрах тоже растет. Причем, происходит изменение запросов в этой теме: управленческий персонал, инженерный менеджмент по-прежнему важны для нас, но на первое место вышла потребность именно в рабочих кадрах.

— Но здесь, в вашей части города, конкуренция за рабочие руки очень высока: ОКБМ, «Буревестник», растущий новый Машзавод — все они заявляют очень высокую заработную плату по рабочим сеткам.

— У нас тоже зарплата рабочих растет на 10 процентов в год. Но я Вам скажу, что деньги, которые идут на оплату труда, зарабатываются, а не берутся из воздуха. И люди получают их не просто так. Пока нам с предприятиями Росатома, с тем же ОКБМ, соревноваться в этом плане сложно, но мы стараемся деньги зарабатывать. Рост объемов реализации и увеличение прибыли

как раз и есть тот путь, который позволит нам решить эти задачи в конкурентной борьбе за кадры. И в перспективе, при том подходе, который мы реализуем, при сокращении издержек предприятия, при увеличении мощности завода и реализации государством программы развития авиационной промышленности мы добьемся высокого результата.

— Александр Владимирович, 25 лет назад, когда создавалась Ассоциация промышленников — нам сегодня не уйти от этой темы — Вы уже работали на предприятии?

— Я тогда был на участке мастером... нет, уже начальником технического бюро цеха.

— Как чувствовало себя предприятие в те годы?

— Я точно знаю, что 25 лет назад на нашем заводе в год производилось сто с лишним воздушных судов для Министерства обороны и других заказчиков. Но в 1992 году произошел резкий обвал, который практически привел к сокращению производства боевой авиационной техники. Если до той поры мы работали от зари и до зари и знали, что наши самолеты обязательно будут отправлены заказчику, то в начале 1990-х они почему-то вдруг стали никому не нужны.

И надо было как-то выживать. Поэтому мы с радостью приветствовали инициативы нашего руководства, Владимира Михайловича Помолова и его команды, которые привлекали на завод различные идеи и проекты. В те годы на заводе, более шести десятилетий строящем боевые истребители, началась активная реализация гражданских проектов, начиная от создания совместного с итальянцами маленького учебно-тренировочного самолета F-15F до незавершенного до сих пор проекта «Динго» — самолета с шасси на воздушной подушке. Мы в то время запустили в жизнь проект М-101Т «Гжель». А чуть позже — Як-130, и гордился тем, что стояли вместе с ОКБ им. Яковлева у истоков создания этого самолета. Гордился, потому что успешное взаимодействие главного конструктора и серийного завода привело к созданию уникального учебно-тренировочного комплекса, который сейчас поставляется Иркутским авиационным заводом Вооруженным Силам нашей страны в качестве учебно-боевой машины.

Такой подход позволил нам расстаться с производством мебельных стенок и кастрюль, ложек и вилок, которые тоже вынужден был выпускать завод еще со времен послевоенной конверсии, и сосредоточиться на том, что умеем делать хорошо, то есть на самолетах. Я считаю, что именно реализация гражданских проектов





### Международный бизнес-саммит 2012

позволила нам сохранить предприятие, сохранить кадровый потенциал и технологические возможности, что позволяет нам сегодня наращивать производство боевой авиационной техники. Благодаря этому у нас осталось ОКБ, сохранилась служба технологической подготовки производства, сохранились основные виды производства, в том числе и литейное, хотя мы знаем, какие трудности с литейкой испытывали в 90-е годы многие предприятия: Нижегородский металлургический завод просто закрылся. Но мы сохранили литейное производство и сейчас активно наращиваем объемы: сегодня мы делаем практически все литье для РСК «МиГ».

— Многие ваши коллеги говорят о десятилетии 1990-2000 как о самом тяжелом.

— У нас этот период растянулся чуть более чем на десятилетие, до 2005 года.

— И вы все это время не делали истребителей?

— Мы реализовывали машины из так называемого технологического задела и, в случае возникновения потребностей у наших зарубежных партнеров, обеспечивали выполнение этих поставок. Но это были штучные машины, от четырех до шести самолетов в год, и это после того, как завод выпускал по самолету практически каждые три дня. А в 2004 году, когда РСК «МиГ» был заключен контракт на производство самолетов МиГ-29К/КУБ, руководство завода приняло решение налаживать отношения с РСК и участвовать в ее новых программах. «Соколу» досталась непростая задача: мы поставили перед собой задачу и стали создавать технологическую линию производства наиболее сложного агрегата этого самолета — бака-крыла. Надо сказать, что это уникальное изделие, которое до сих пор в России в серийном исполнении никто пока воспроизвести не смог.

Если подвести итог тем годам, то надо сказать, что с середины 2000-х годов «Сокол», несмотря на все трудности, благодаря сохранившемуся потенциалу во всех сферах производства, начал освоение новых техпроцессов, начал создавать новую технологическую базу, обучать инженерные кадры новым идеям, что теперь и позволяет нам развиваться.

Сейчас от производства одного агрегата, бака-крыла, мы перешли уже полностью к стыковке фюзеляжа и поставке его на РСК, где проходят последующие сборочные операции. То есть, как я уже говорил, мы идем по пути расширения участия завода в изготовлении самолетов МиГ-29К/КУБ в кооперации с РСК. И наша цель — взлет этого самолета с нашего аэродрома.

— Вы хотите забрать производство этих самолетов у РСК?

— Дело в том, что возможности площадок РСК, в частности, Луховицкого комплекса, который и является окончательным сдатчиком самолетов, ограничены. Там серьезные трудности с наращиванием мощности отдельных производств, а это необходимо для выполнения производственной программы, трудности с комплектованием производственным персоналом и так далее. И мы все больше и больше работ берем на себя. Поэтому я и рассчитываю, что недалек тот день, когда самолеты МиГ будут взлетать и отправляться заказчикам с нашего аэродрома.

— Хотелось бы пожелать удачи вам в этом деле и в завершении беседы услышать ваши пожелания в адрес Ассоциации промышленников.

— У нас формируется открытое общество, формируется открытая площадка для дискуссий, в том числе и в стенах НАПП. Но эти дискуссии не всегда приводят к реальным результатам. И тогда мы, как правило, апеллируем к некоей политической воле, которая должна бы вмешаться. Но было бы лучше, если бы существовала определенная законодательная база, которая позволяла бы решения, принятые той или иной общественной организацией, воплощать в законы. То есть весьма разумные инициативы Союза машиностроителей, Союза авиапроизводителей, НАПП, ТПП или иных объединений промышленников не всегда бывают услышаны, восприняты и реализованы. Нет такого маршрутного листа, нет той дорожной карты, которая позволила бы провести дело от начала обсуждения и принятого сообществом решения до логического завершения, до законодательной нормы. Вот и хотелось бы, чтобы появились более четкие рамки в этой линейке: инициатива, решение, документ, реализация.

Петр Чурухов



Сборка МиГ-29УБ

Генеральный директор–главный конструктор  
ОАО ПКО «Теплообменник», Заслуженный машиностроитель РФ,  
Заслуженный создатель космической техники В.В. Тягинькин:

# «Мы заняты расширением производства»

ОАО «ПРОИЗВОДСТВЕННО–КОНСТРУКТОРСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «ТЕПЛООБМЕННИК»» начинает свою историю на нижегородской земле с осени 1941 года, когда из подмосковного Солнечногорска был эвакуирован завод имени Громова. Уже через месяц после эвакуации завод начал выпуск изделий для боевых самолетов.



В первые послевоенные годы завод выпускал гражданскую продукцию, в середине 50-х годов здесь провели техперевооружение, в 1960 году на заводе организовано опытно-конструкторское бюро, за которым был закреплён ряд тематических направлений по разработке систем и агрегатов для летательных аппаратов.

Во второй половине 70-х годов предприятие вплотную занимается авиационной тематикой, обеспечивая системами и агрегатами авиационные заводы страны. В 80-е годы на заводе внедряются новые технологические процессы, впервые в отрасли здесь освоены системы автоматизированного проектирования (САПР) для разработки конструкций и расчетов изделий. И к началу 90-х годов практически на всех летательных аппаратах страны устанавливались изделия с маркой «Теплообменник».

– Виктор Викторович, что представляло собой предприятие в конце 1980-х годов, когда нижегородские промышленники создавали свое объединение работодателей?

– Надо сказать, что создание НАПП было инициировано существовавшим тогда промышленным отделом обкома партии. И первым руководителем вновь созданной структуры был Иван Павлович Бирюков, работавший к тому времени начальником Горьковглавснаба. Очень хороший был человек, я его считаю одним из лучших президентов Ассоциации за всю четвертьвековую ее историю. К тому времени, когда создавалась Ассоциация, я уже три года был директором завода и помню, что не особо хотел вступать в Ассоциацию. Но старшие товарищи меня убедили: «Ты еще молодой директор и не понимаешь, что сейчас надо делать и чем тебе предстоит заниматься через год-другой». Пророческими оказались слова.

Через год-другой, к началу девяностых, произошел самый настоящий обвал промышленности, по крайней мере, на нашем предприятии объем производства упал в 20 (!) раз. Не было загрузки, не было работы, уходили люди, притом, в первую очередь уходили не самые плохие. Была очень сложная обстановка, которая и потребовала от директорского корпуса большей консолидации, необходимости объединения усилий в поисках решений, как выбраться из пропасти, в которую свалилась вся промышленность.



**В.В. ТЯГИНЬКИН**, генеральный директор–главный конструктор ОАО ПКО «Теплообменник»

решали задачи обеспечения производства, но при этом отапливали и городское жилье. А город не платил заводам за это тепло, образовались большие долги городской администрации перед предприятиями, которым и без того жилось весьма непросто.

В Ассоциации, на совете директоров, который я возглавляю с момента его создания, мы также решали вопросы, связанные с развитием предприятий, обменивались опытом, выстраивали кооперационные связи: у кого какое оборудование, какая сварка, какая механообработка, кто кому чем может быть полезен и так далее.

– Но эта работа вряд ли могла существенно смягчить падение загрузки в 20 раз? Что делали, как спасались?

– Занялись активными поисками работы в других отраслях, в частности, в автомобилестроении. Выиграли тендер и стали делать головки блока цилиндров для 406-го двигателя ЗМЗ. Наладили сотрудничество с ГАЗом и совместно с американцами разработали и стали выпускать системы кондиционирования для автомобиля «Волга». Делали радиаторы и для ГАЗа, и для КаМАЗа, и для МАЗа.

Кроме этого, в те же годы мы сделали систему управления главными двигателями «АРГУС-Д» для быстроходных катеров типа «Меркурий», разработанных нижегородским КБ «Вымпел», разработали и сделали систему кондиционирования для железнодорожных вагонов немецкого производства. Стали выпускать газовые колонки, газовые котлы для населения, то есть, по многим направлениям активно работали над тем, чтобы сохранить производство.

– А когда появилось ощущение, что качка прошла и предприятию может думать не о выживании, а о развитии?

Чем мы занимались в те годы? Решали вопросы, связанные с тарифами на газ, на электроэнергию, с распределением госзаказов, что существенно влияло на загрузку предприятий, массу других вопросов. К примеру, создалась большая проблема с котельными: многие из них находились на балансе предприятий,

– Я думаю, что это ощущение появилось только в начале 2000-х, когда компания «Сухой» подписала контракт и продала Су-27 Китаю и Индии: наши авиационные предприятия, и мы, и «Гидромаш», и «Полет», и все другие, кто был задействован в этом самолете, выжили во многом за счет этих контрактов. А нас поддержало на плаву также то, что все старые самолеты еще летали, и им нужны были запчасти, ведь оборудование «Теплообменника» сидит в каждом самолете: в гражданском, транспортном, в военном.

У нас на предприятии очень большая номенклатура, мы выпускаем более тысячи изделий по 60 тематическим направлениям, что создает определенные сложности в управлении производством. Но это же дает нам некоторое преимущество перед конкурентами: благодаря такому ассортименту выпускаемой продукции мы входим практически во все новые самолеты, те же Су-35 и Т-50, известный как ПАКФА. Мы вошли в «Суперджет» поставщиком второго уровня, но уже с этого года напрямую поставляем свои изделия в Комсомольск-на-Амуре. А в МС-21 вошли уже в качестве головного поставщика, там устанавливаются полностью наши системы. Так что сегодня у нас очень приличная загрузка по авиационной тематике – на 99 процентов загружены этой работой. В ближайшие годы ожидаем увеличение загрузки в два-три раза, у нас уже идет рост объемов производства, будем расширять и производственные площади.

– Виктор Викторович, объемы растут, загрузка по авиационной тематике приличная. Все прекрасно, работа есть, заказчики платят. Чем заниматься Ассоциации, когда производство растет и советы и помощь больше не нужны?

– Что вы, жизнь далеко не безоблачна. Сегодня, к примеру, есть довольно серьезная проблема, связанная со снабжением: есть нужные мне материалы, подходящие по всем параметрам, но я не могу их использовать для выполнения оборонзаказа, потому что они производятся в Европе, а не у нас. Значит, нам надо организовать такое производство, и это как раз одна из тех задач, которые должно и может решать только сообщество.

А возьмите, к примеру, все те же вопросы налогообложения, ценообразования, тарифов на энергоресурсы: они стоят у нас в повестке дня 25 лет назад, стоят и сегодня. Эти тарифы у нас растут просто в плановом порядке, что не может не вызывать массу нареканий промышленников. И решить эти проблемы возможно тоже только общими усилиями.

**Петр Чурухов**



АО «ТРАНСНЕФТЬ–ВЕРХНЯЯ ВОЛГА» – одно из ведущих предприятий компании «Транснефть» скоро отметит 40-летний юбилей: Управление Верхневолжскими магистральными нефтепроводами было образовано 3 ноября 1976 года. Но историю предприятия можно вести и от 1957 года, когда было создано ГРНУ (Горьковское районное нефтепроводное управление) и начато строительство нефтепровода Альметьевск–Горький, по которому в область стала поступать нефть с Ромашкинского месторождения в Республике Татарстан. Сегодня компания «Транснефть» входит в число крупнейших мировых поставщиков углеводородов, АО «Транснефть–Верхняя Волга», давний член Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей (НАПП), – среди крупнейших налогоплательщиков Нижегородской области.

Генеральный директор АО «Транснефть–Верхняя Волга» Ю.Л. Левин:

## «НАПП объединяет профессионалов»

– Специфика нашего предприятия определяется тем, что оно занимает ключевое место в системе «Транснефть», географически расположено в центре страны. «Транснефть–Верхняя Волга» поставляет сырье на крупные нефтеперерабатывающие заводы страны – Марийский, Рязанский, Московский НПЗ, ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез, а также на экспорт. Помимо транспортировки нефти наше предприятие осуществляет реконструкцию и новое строительство. Мы приняли участие в целом ряде проектов масштаба страны, в частности, в строительстве Балтийской трубопроводной системы, ТС «Восточная Сибирь – Тихий океан», где выполняли определенный объем работ, который нам поручила компания «Транснефть».

В настоящий момент наше предприятие переживает новый этап своего развития – мы увеличиваем объем транспортировки, улучшаем качество работы, расширяемся: в состав АО «Транснефть–Верхняя Волга» не так давно вошла организация «Рязаньтранснефтепродукт», произошло увеличение численности на 20 процентов, и я полагаю, что в ближайшее время эта тенденция продолжится.

Сегодня наше предприятие – многопрофильное, в его состав в качестве филиала входит завод «Транснефтемаш» в г. Великие Луки, который обеспечивает организации системы «Транснефть» различными специализированными изделиями.

Наши магистральные нефтепроводы имеют протяженность около трех тысяч километров, они пересекают Волгу, Оку, Суру, Клязьму, Москву-реку. Но самое главное наше отличие от большинства предприятий Нижегородской области в том, что мы располагаемся в 11 субъектах Российской Федерации. В подавляющем большинстве регионов, в которых мы присутствуем, в частности, в Рязани, в Великих Луках, наши филиалы входят в существующие на местах объединения промышленников, подобные Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей.

Чем нам интересна Ассоциация промышленников? Прежде всего, тем, что полезны все профессиональные контакты, а НАПП объединяет именно профессионалов. В определенных обстоятельствах мы используем потенциал и возможности Ассоциации, в частности, для того, чтобы решать вопросы на уровне областного правительства. Также в ситуациях, когда нам нужны новые производственные взаимоотношения с предприятиями региона, мы об-



**Ю.Л. ЛЕВИН,**  
генеральный директор  
АО «Транснефть–  
Верхняя Волга»

ращаемся в НАПП за помощью. Ассоциация нам в этом, безусловно, помогает. В частности, в прошлом году при содействии НАПП мы заключили договор с Городецким судоремонтным заводом. У завода есть необходимые мощности, у нас регулярно возникает потребность в выполнении ряда работ, и мы на конкурсной основе размещаем заказы.

Инициатива этого контакта – дело как раз Ассоциации, с ГСРЗ мы работаем уже второй год, полагаю, что будем успешно сотрудничать и в дальнейшем.

То есть, мы воспринимаем НАПП и как клуб промышленников, где можно обмениваться мнениями по общим для всех проблемам, и как сообщество, способное выступать в роли координатора, интегратора определенных процессов взаимодействия.

В каких-то случаях Ассоциация помогает нам наладить взаимовыгодное сотрудничество и с крупными структурами, которые находятся в Нижегородской области, для того, чтобы совместно решать те или иные проблемы. Мы активно взаимодействуем с Горьковской железной дорогой, в частности, по вопросам эксплуатации наших нефтепроводов. Также мы связаны с региональными структурами Газпрома, с которым наши трубопроводы часто идут

в одном коридоре. Мы постоянно находимся в контакте с администрациями районов Нижегородской области, потому что на администрациях замыкаются вопросы землеотвода и многие другие, связанные с деятельностью наших подразделений. Нам приходится заниматься этими темами также с помощью Ассоциации.

Весной текущего года мы провели на своей площадке заседание Совета ассоциации, на котором речь шла о развитии контактов и взаимоотношений с нижегородскими производителями. Тогда же мы договорились о проведении в АО «Транснефть–Верхняя Волга» презентации завода им. Фрунзе и НИИИСа, разработки которых могут быть полезны в нашей работе.

В состав членов НАПП входит ЗАО «Транспорт», занимающееся проектированием и производством транспортно-технологических машин и прочей спецтехники, которая может быть полезна на наших объектах. Мы планируем посетить это предприятие, посмотреть на производимую ими продукцию, думаю, что и здесь могут завязаться взаимовыгодные отношения. Все это – частные примеры успешного взаимодействия и реальной реализации проектов с различными участниками НАПП.

Безусловно, у нас есть и пожелания к НАПП, к которым, я думаю, могут присоединиться и газовики, так как они также имеют к этому отношение. Речь идет о землеотводах. С тех пор, как земля перешла в частное владение, наши нефтепроводы нередко проходят по землям индивидуальных предпринимателей или частных сельхозпредприятий. Для проведения производственных работ, будь то ремонт трубопровода или строительство, возникает необходимость на какое-то время использовать эти земли. На данный момент эти взаимоотношения государством никак не регламентированы, и мы вынуждены сами договариваться с землепользователями, которые, понимая нашу крайнюю необходимость, практически ничем не ограничены при расчете цены, выставляемой нам за пользование своими участками.

Во взаимоотношениях с недобросовестными частными землепользователями на данный момент региональной власти сложно нам помочь в связи с несовершенством законодательства. В других случаях мы с помощью Ассоциации могли бы совместно с региональным правительством выработать нормативы и подготовить документы, которые определили бы взаимоотношения всех участников данного процесса. Надеюсь, что НАПП поможет нам в этом вопросе.



# Ключ к развитию – ИННОВАЦИИ



Сотрудники и руководство ОАО «Нижегородский масло-жировой комбинат» поздравляют Нижегородскую ассоциацию промышленников и предпринимателей. Мы желаем Ассоциации успехов в важном деле объединения производителей региона и поддержки бизнеса в Нижегородской области.

Мы вносим свой вклад в развитие региона. ГК «НМЖК» выступает в качестве инвестора ряда крупных проектов в Нижнем Новгороде. Мы расширяем производство, покупаем современное оборудование, запускаем новые линии продукции, на нашем счету — несколько приоритетных проектов. Мы также инвестируем в строительство новых современных предприятий в Приволжском федеральном округе.

Сегодня ГК «НМЖК» – международная компания, один из лидеров масложирового рынка России и стран СНГ. Предприятия Группы выпускают майонезы, соусы, маргарины, спреды, жиры специального назначения, подсолнечное масло, туалетное и хозяйственное мыло. Бренды ГК «НМЖК» имеют долю в 18% по майонезам и соусам, занимают 34% рынка маргарина, 11% рынка туалетного и хозяйственного мыла.

ГК «НМЖК» – холдинг с вертикальной и горизонтальной интеграцией, включающий комбинаты в Нижнем Новгороде и Самаре; маслоэкстракционные заводы в Урюпинске и Оренбурге; несколько элеваторов в Волгоградской, Самарской, Оренбургской и Саратовской областях и в республике Башкортостан. Мы с уверенностью и интересом смотрим в будущее — и мы благодарны Нижнему Новгороду за создание благоприятной, стимулирующей бизнес-среды.

**Интервью Н.Н. Нестерова, председателя Совета директоров ОАО «НМЖК», члена Совета НАПП:**

– **Что для Вас НМЖК?**

– Хороший вопрос! Сразу заставляет задуматься!

Вы знаете, как это ни пафосно звучит, но масложировая отрасль – центральная для пищевой промышленности. Её продукция используется в производстве многих смежных отраслей: кондитерской, молочной, хлебобулочной, в производстве мороженого и консервов. Подсолнечное масло – базовый продукт масложировой отрасли – включен в Доктрину продовольственной безопасности в качестве одного из основных показателей.

Чтобы было понятно, какими масштабами оперирует отрасль, назовем объемы производства отрасли в год: 3 миллиона тонн подсолнечного масла, 1 миллион тонн жиров и маргаринов, 700 тысяч тонн соусов и майонезов, 160 тысяч тонн туалетного и хозяйственного мыла. Это очень большие величины. Мы, по сути, те самые люди, которые кормят Россию.

Именно поэтому Группа компаний «Нижегородский масло-жировой комбинат» для меня — важнейшее звено в цепочке взаимодействия отраслей пищевой промышленности. Это и большая гордость, и большая ответственность.

Мы гордимся, что значительная доля рынка масложировой продукции принадлежит нашей группе компаний. Так, мы уверенно занимаем первое место по фасованным маргаринам и по спредам, первое место по соусам, находимся в тройке лидеров по майонезам на всей территории России.

– **Николай Николаевич, НМЖК начался как нижегородское предприятие,**



**Н.Н. НЕСТЕРОВ**, председатель Совета директоров ОАО «НМЖК», член Совета НАПП

**а сейчас это международная группа компаний, холдинг с вертикально-горизонтальной интеграцией. Как Вы пришли к строительству холдинга? Какими были основные вехи?**

– Как пришли? Точно не за один день! Комбинат основан больше ста лет назад, в 1898 году, и на его веку были и потрясающие достижения, и трудные периоды. Основные изменения начались в период перестройки в 1996 году, когда вся страна переходила на рыночные рельсы. Тогда были заложены те основы, которые позже позволили нам сделать прорыв в развитии.

Создали специальный Торговый дом для организации продаж по всей территории страны, ввели режим жесткой экономики, провели оптимизацию всех процессов управления. И это дало результат. Появились деньги на долгосрочные инвестиции – в разработки новых продуктов, в новое технологическое оборудование, в информационные технологии.

Девяностые годы характеризовались стремительным процессом интеграции, когда вокруг успешных предприятий формировались холдинги. ОАО «НМЖК» тоже начало собирать вокруг себя предприятия, которые, во-первых, обеспечивали сырьевую стабильность, а во-вторых, помогли расширить географию продаж. Так, в 2002 г. к Группе присоединился Самарский жировой комбинат, а годом позже – Пермский маргариновый завод «Сдобри».

Потом в Группу вошли Оренбургский и Урюпинский маслоэкстракционные заводы, несколько элеваторов. Для управления этой сырьевой структурой создали специальный департамент, который занимается, в том числе, и закупкой семян подсолнечника по всей стране. Это в значительной степени способствовало обретению независимости перерабатывающего комплекса от колебаний цен на сырье, от урожайности, от дефицита сырья.

– **В чем Вы видите развитие Группы компаний сегодня?**

– Главным ответом ГК «НМЖК» на требования рынка становится диверсификация бизнеса, выход в новые категории, инновационность во всем.

Кроме этого, мы не забываем и об оптимизации бизнес-процессов, начали внедрять принципы бережливого произ-



водства, занимаемся снижением производственной себестоимости. Это системные изменения, которые двигают Группу вперед на всех уровнях.

Вообще, оптимизация — это ключевое слово. Я исхожу из того, что улучшить можно всё, все процессы, поэтому и деятельность у нас идет по всем направлениям. Мы критически оцениваем деятельность ГК «НМЖК», анализируем ее — так открываются новые возможности, наши сильные стороны и пути развития. Непрерывно ищем способы снизить постоянные издержки, ведь от этого, в конечном итоге, выигрывает покупатель. Считаю очень важной идею бережливого производства, она помогает найти способы минимизировать потери при производстве, что особенно заметно при наших объемах.

Стремимся оптимизировать систему управления Группы, сформировать надежную команду профессионалов. У нас постоянно совершенствуется система мотивации — это очень масштабный, детализированный проект. Я вижу в нем большой смысл и ожидаю значимую отдачу.

Хочется сказать и о нашем новом проекте — строительстве современного маслоэкстракционного завода. Сейчас стройка в самом разгаре, по нашим оценкам выполнено 80-85% запланированных работ. Место для строительства нового МЭЗа, а это Сорочинск Оренбургской области, выбирали так, чтобы можно было его обеспечить местным подсолнечником, — в этом регионе дефицита сырья нет. Мощность завода будет 1200 тонн подсолнечника в сутки — это больше, чем на двух наших нынешних МЭЗах, в Оренбурге и Урюпинске, вместе взятых. С введением в эксплуатацию маслоэкстракционного завода в Сорочинске сырьевые потоки будут перераспределены между тремя МЭЗами с учетом их мощностей.

И конечно, мы постоянно отслеживаем потребительский спрос. Сейчас важный процесс — диверсификация брендового портфеля. За последние полтора года запустили около тридцати новых продуктов, причем, некоторые из них совершенно новые для нас: жареные семечки, орехи, конфитюры. Мы уверены, что это будут перспективные направления.



Наиболее успешная наша новинка, уже нашедшая своих приверженцев — майонез «Сметанный». Такого никто еще до нас не делал. Очень интересный вкус, мягкий и приятный, основан на сочетании вкусов сметаны и майонеза. Мы рекомендуем его к грибам, голубцам, вареной картошке. Это разработка нашего собственного R&D (сокращение от *research and development* — исследования и разработки. — *Ред.*), которые постоянно предлагают новые вкусы и совершенствуют рецептуры.

Еще один тренд, который мы активно поддерживаем и развиваем — натуральность продукции. Так, например, майонез «Ряба» полностью сделан из натуральных ингредиентов. Посмотрите его состав: ни лимонной кислоты, ни консервантов, ни усилителей вкуса. В нем только те продукты, которые найдутся у любой хозяйки на кухне — и при том высшего качества. Также планируем перевести на полностью натуральные ингредиенты и другие наши продукты — кетчупы, соусы.

Вообще, я полагаю, что главный ключ к развитию нашей Группы — это инновации. Причем, инновации во всем: в новых продуктах, в рецептурах, в новейшем оборудовании, в эффективных процессах управления. Все это в итоге будет конкурентным преимуществом нашей продукции на рынке.

— **Николай Николаевич, в чем Вы видите преимущества расположения центрального офиса в Нижнем Новгороде?**

— Нижний Новгород сегодня — очень привлекательный регион для бизнеса, признанный бизнес-сообществом, что видно хотя бы по объему привлеченных инвестиций. Большая часть наших активов находится в Нижнем Новгороде: маргариновый, майонезный, мыловаренный заводы. А самое главное — из Нижнего Новгорода происходит управление всей Группой. Здесь сходятся в одной точке сырьевые потоки, управленческие ресурсы, большие производственные мощности, современные технологии — это такое «место силы» для всей Группы.

Считаю, что Нижегородская область — это пример для подражания среди регионов с несырьевой экономикой. Регион показывает стабильный рост — и по сравнению с показателями прошлых лет, и относительно других регионов страны в общих рейтингах.

В Нижегородской области осуществляется последовательная программа привлечения инвестиций, поддержки инновационной деятельности, которой уже воспользовались многие инвесторы, в том числе и мы.

За фактами не надо далеко ходить: ГК «НМЖК» прямо сейчас реализует ряд крупных инвестиционных проектов с общим объемом более 1,3 млрд рублей, которые планируются завершить к 2016 году. Это расширение майонезного производства, проект по созданию производства кетчупов, а также ряд проектов по техническому переоснащению, установке систем очистки, энергосберегающих систем. Кроме этого, мы уже закупили собственные железнодорожные вагоны для транспортировки семян подсолнечника и шрота.

— **Как Вы оцениваете роль НАПП в положительных переменах, которые происходят в Нижегородской области?**

— В судьбе многих предприятий Нижегородская ассоциация промышленников и предпринимателей сыграла и продолжает играть важную роль. Эта организация вносит значительный вклад в формирование благоприятного инвестиционного и делового климата в регионе. Ассоциация предоставляет площадку для дискуссий, помогает координировать усилия для решения общих задач, для взаимодействия власти и бизнеса.

Нижегородский масложировой комбинат стоял у истоков создания Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей, в учредительной конференции которой в 1989 году участвовала генеральный директор комбината Галина Ивановна Сидорок. И сегодня ГК «НМЖК» активно участвует в проектах Ассоциации на всех уровнях, способствуя развитию деловой активности и защищая интересы бизнеса.

У нас сложились очень хорошие отношения с городом: и с властью, и, что самое главное, с нижегородцами. Возьми любого — все знают наши продукты; по многим категориям мы лидируем с огромным отрывом. Это говорит о том, что компания пользуется полной поддержкой нижегородцев — и этими добрыми отношениями мы дорожим.

**Любимые продукты для любимой семьи!**

# Международная компания из Нижнего Новгорода История ГК «НМЖК»

**1898 г.**

13 ноября (1 ноября по старому стилю) считается датой основания завода московского купца Персица. Завод производил гарное масло — смесь минерального (нефтяного) и растительного масел — которое использовалась в светильниках и лампах вместо дорогого «деревянного», то есть, оливкового масла.

Для зданий завода был арендован участок, вытянувшийся вдоль железной дороги в двух километрах от Московского вокзала — главного железнодорожного узла в Нижнем Новгороде.

**1905 г.**

На заводе организуют выработку мыла.



Реклама мыла «Салолин»

**1918 г.**

Вскоре после Октябрьской революции завод национализирован.

**1924 г.**

При заводе открывают школу фабрично-заводского ученичества (ФЗУ) для подготовки квалифицированных рабочих.

**1934 г.**

Завод реорганизован: теперь в его составе мыловаренно-гидрогенизационный завод, строящийся завод карбонатовых кислот и Горьковский маслозавод.

**1941-1945 гг.**

Во время Великой Отечественной войны комбинат выпускает продукцию для фронта. Производит нафтанат алюминия для бутылок с зажигательной смесью, сухой спирт для приготовления пищи в полевых условиях, глицерин для пороховых



Общий вид на завод купца Персица

заводов, мыло для нужд армии, партизан и госпиталей. Зарплату рабочим выплачивают жмыхом, который они выменивают в деревнях на продукты. После работы в составе добровольных молодежных бригад рабочие грузят продукцию в железнодорожные вагоны, комсомольцы участвуют в оборонительных работах.

**1948-1949 гг.**

После войны маслозавод реконструируют, устанавливают трофейное немецкое оборудование.

**1949 г.**

1 ноября введен в эксплуатацию Горьковский маргариновый завод.



Советская реклама майонеза

**1951 г.**

На маргариновом заводе выпущена первая пробная партия майонеза «Провансаль».

**1979 г.**

Введен в эксплуатацию завод по производству ППАВ — пищевых поверхностно-активных веществ. Завод производит эмульгаторы, большей частью для хлебопекарной и кондитерской отрасли: хлеба, печенья, зефир, желе и т. д. Использование добавок позволяет снизить расход дорогих ингредиентов, улучшить вкусовые качества конечной продукции, увеличить сроки хранения.

**1989 г.**

Комбинат участвует в учредительной конференции Ассоциации предприятий и организаций Горьковской области — сейчас Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей. На конференции единогласно принимается решение о создании Ассоциации.

**1996 г.**

Директором ОАО «НМЖК» становится Николай Николаевич Нестеров — и начинает масштабную кампанию по обновлению предприятия. Огромная роль в этом отведена только-только созданному Торговому дому и системе коммерсантов, которые ездят по всей стране в поисках новых клиентов, в то время как их коллеги-диспетчеры в Нижнем Новгороде оформляют документацию и отгружают продукцию. Кроме того, Торговый дом занимается закупками сырья.



Девяностые годы.  
В зале Торгового дома



## 1998 г.

По инициативе Николая Николаевича Нестерова создается Масло-жировой союз России (МЖСР), объединение производителей масложировой отрасли. Союз защищает общие интересы производителей, взаимодействует с органами государственной власти, разрабатывает стандарты и регламенты, организует отраслевые конференции и занимается исследованиями.

## 1998-2000 гг.

На российском рынке появляются первые отечественные бренды. НМЖК запускает бренды, которые и сегодня пользуются популярностью у потребителя: майонезы «Ряба» и «Сдобри», маргарин «Хозяюшка», детское мыло «Мой малыш». Создается отдел маркетинга — новшество по тем временам.



## 2000 г.

К НМЖК присоединяются два предприятия сырьевого комплекса, которые позволяют решить задачу дефицита подсолнечника: Шуйский маслоэкстракционный завод и Екатеринбургский элеватор. Начинается вертикальная интеграция компании. Впоследствии к Группе присоединились: Борский элеватор, Большеглушицкое хлебоприемное предприятие, Пестравское хлебоприемное предприятие, Урюпинский элеватор, Балашовская хлебная база, «Ермолаевский хлеб», Сорочинский элеватор.

## 2002 г.

К Группе присоединяется Самарский жиркомбинат, годом позже — Пермский маргариновый завод «Сдобри». Группа становится горизонтально интегрированной структурой, это позволяет расширить географию продаж продукции предприятий Группы.

## 2007 г.

Генеральным директором ГК «НМЖК» становится Алексей Масленников. Стабилизируется система управления Группы.

## 2011 г.

Бренд «Ряба» выходит на новый уровень: в результате создания нового продукта — стопроцентно натурального майонеза — и активного рекламного продвижения доля рынка по всем майонезным брендам ГК «НМЖК» увеличивается до 17%.

## Сегодня

Группа компаний НМЖК — один из лидеров отрасли, активно инвестирует в развитие производства, закупку нового оборудования, обучение сотрудников. В настоящее время завершается строительство нового маслоэкстракционного завода в городе Сорочинске Оренбургской области — современного и технологичного производства. Компания развивается, внедряя инновации и делая ставку на превосходное качество продуктов и натуральные ингредиенты.



## Новинки продукции ГК «НМЖК»

Мы стремимся постоянно удивлять наших покупателей, поэтому наряду с уже полюбившимися традиционными брендами ГК «НМЖК» мы регулярно предлагаем новые продукты и бренды. Многие из них — наши собственные разработки и изобретения, которыми мы по праву гордимся.



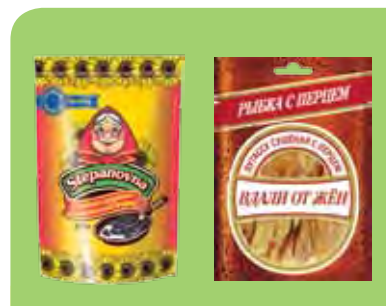
Новинки премиум-соусов «Астория»: два классических итальянских соуса для пасты: сливочный «Карбонара» и томатный «Болоньезе», два самых знаменитых итальянских соуса для спагетти. Рекомендуем эти соусы к пасте и пище.

А любителям азиатской кухни предлагаем нашу пикантную новинку — соус «Астория» «Ореховый» с кунжутом и соевым соусом. В России богатую, своеобразную кухню Азии оценили по достоинству. Соус «Ореховый» идеально подходит к морепродуктам, салатам и гарнирам.



Для традиционных русских блюд — картошки, пельменей, голубцов — мы создали майонез «Сметанный», который сразу пришелся по вкусу нашим покупателям, ведь он украшает и открывает новые оттенки вкуса ваших любимых блюд.

Еще одна вкусная новинка — майонез «С перепелиными яйцами».



Новинки в категории снеков — семечки, арахис и фисташки, упакованные в специальную трехслойную пленку, которая позволяет дольше сохранить их вкус и аромат.

В линейку рыбных снеков «Вдали от жен» входят стружка и кольца кальмаров, анчоусы, желтый полосатик и рыбка с перцем.



Мыло премиум-класса в линейке брендов НМЖК — мыло с ароматами самых знаменитых парфюмов. Пион, жасмин, ваниль, роза, мускус — можно подобрать аромат мыла к любимым духам.

Упаковку мыла отличает утонченность, вкус и яркость образов.

# Деятельность НАПП важна и необходима

**РФЯЦ–ВНИИЭФ** (до 1967 г. – КБ–11, до февраля 1992 г. – ВНИИЭФ) был создан в апреле 1946 года для изготовления и испытания первого советского ядерного изделия – атомной бомбы РДС–1. В 50–е годы в КБ–11 сложилась организационная структура, сохраняющаяся и сегодня.



В конце 80-х годов XX века ВНИИЭФ являлся крупнейшим научно-исследовательским и высокотехнологичным производственным центром СССР. В нём действовали самый мощный в стране вычислительный центр, уникальная база экспериментальных установок, многопрофильный испытательный комплекс. Главную гордость ВНИИЭФ составляли его сотрудники, среди которых был не один десяток Героев Социалистического Труда, сотни лауреатов Ленинских и Государственных премий, кавалеры высоких наград Родины. Институт имел развёрнутые научные связи с множеством ведущих предприятий СССР, создавал и строил исследовательские установки и комплексы, готовил полноценную смену.

До начала перестройки ВНИИЭФ решал одну задачу – создание ядерного щита страны. Паритет с США был достигнут в середине 70-х годов. Затем работы велись в рамках принятых международных договоров. В 1989 году Россией были прекращены все ядерные испытания, что осложнило работу по разработке зарядов. В начале 90-х ВНИИЭФ начал испытывать серьёзные финансовые сложности из-за свёртывания программ по созданию ядерных вооружений в стране. Приостановился кадровый рост института, т. к. ВНИИЭФ практически не имел возможности принимать молодых сотрудников. Огромные трудности возникали в поддержании на должном уровне материальной базы исследований, вычислительного и экспериментального комплексов ВНИИЭФ.

Благодаря упорству и стойкости сотрудников и руководства РФЯЦ–ВНИИЭФ удалось сохранить ядро коллектива институтов, начать подготовку новых кадров, обеспечить выполнение государственных задач.

Увеличение объёма конверсионных разработок привело к расширению контактов ВНИИЭФ с промышленниками России в различных отраслях экономики. В итоге значительно выросла номенклатура выпускаемых изделий, появились новые рабочие места.

Тогда же руководство предприятия приняло решение о членстве в Ассоциации промышленников и предпринимателей.



**В.Е. КОСТЮКОВ,**  
директор РФЯЦ–ВНИИЭФ

обеспечиваться собственными ресурсами. Необходимо снизить зависимость российской экономики от иностранных комплектующих, технологий, оборудования.

Нижегородская область как раз относится к тем регионам, где исторически развита высокотехнологическая промышленность, сосредоточены серьезные научные силы. Область должна и может использовать этот уникальный потенциал. Многие новые идеи, технологии рождаются в оборонном секторе промышленности и активно внедряются в гражданские производства. И с этой точки зрения Нижегородская область также обладает уникальными ресурсами.

С представленных позиций деятельность НАПП по объединению промышленности региона видится очень важной и необходимой. В качестве примера можно назвать инициативу рабочей группы НАПП по формированию и распространению предложений вузов и научных организаций по инновацион-

Безусловно, идея объединения промышленников региона остается актуальной и сегодня. В условиях усиления глобальной конкуренции и изменяющихся геополитических тенденций промышленности России должна как можно больше

ным разработкам, с одной стороны, и запросов промышленных предприятий области, требующих научно-технического решения, с другой. ФГУП «РФЯЦ–ВНИИЭФ» представлен в этой группе (в лице заместителя директора по инновациям и инвестициям В.И. Жигалова) и ведет активную деятельность, в том числе по использованию открытой площадки института – Технопарка «Саров».

Чтобы и в дальнейшем выполнять функцию объединяющей силы, НАПП должна уделять пристальное внимание вопросам подготовки специалистов для промышленности, прежде всего инженерно-технических кадров. Должно продолжаться активное участие и развиваться инициативы в выставочно-ярмарочной деятельности. Стоит отметить важную и очень ценную деятельность НАПП по формированию банка данных исследований и разработок и потребности в них нижегородских предприятий.

Активизация государственных усилий в развитии таких форм объединения предприятий конкретных территорий, как инновационные и научно-технические кластеры, технопарки и проч. говорит о необходимости скорейшего включения в эту работу. В Нижегородской области уже действуют технопарки и бизнес инкубаторы («Clevel», «Саров», «Анкудиновка» и др.), инновационные кластеры (Саровский инновационный кластер, Нижегородский индустриальный инновационный кластер, формируются другие). Это новая тенденция, которая обязательно требует своего отражения в работе Ассоциации.





# Четверть века В ОДНОМ СТРОЮ

**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦЕНТР «НИИ ИЗМЕРИТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ ИМ. Ю.Е. СЕДАКОВА»** – предприятие радиоэлектронного профиля в составе ядерно-оружейного комплекса Госкорпорации «Росатом». Основан в 1966 г. Среди основных задач института – разработка радиоэлектронных приборов и систем, вычислительной техники, отечественной полупроводниковой микроэлектронной элементной базы.



**ФГУП «ФНПЦ НИИС  
ИМ. Ю.Е. СЕДАКОВА»**

Научно-исследовательский институт измерительных систем им. Ю.Е. Седакова – один из потомков легендарной Нижегородской радиолaborатории. Сегодня мы живем в другом веке, а НИИС по-прежнему в числе лидеров нижегородской науки и промышленности.

Конец 1980-х годов для предприятия – переходный период от 100-процентного государственного финансирования разработок в рамках государственного оборонного заказа к активному поиску перспективных направлений работы в рамках диверсификации производства. НИИС представлял собой мощный научно-производственный комплекс с развитой инфраструктурой и численностью работников около 5000 человек. Одно из новых направлений конверсионной тематики – разработка конструкторской документации и начало серийного производства персональных компьютеров серии «Квант», создаваемых в кооперации с предприятиями атомной отрасли из отечественных комплектующих. Выпуск нескольких тысяч ПК «Квант-8» и «Квант-16» различных модификаций позволил закрыть часть потребности в данном оборудовании различных отраслей народного хозяйства в условиях эмбарго на поставку вычислительной техники. Параллельно велись разработки в области медицинской тематики, спутникового телевидения и т. д. К этому же периоду относится и начало крупномасштабных работ института в интересах ОАО «Газпром».

Год основания Ассоциации промышленников и предпринимателей стал значимым и для института. 17 ноября 1989 года председателем Государственного газового концерна «Газпром» В.С. Черномырдиным и министром Минсредмаша В.Ф. Коноваловым был подписан комплексный сетевой график разработки унифицированных программно-технических средств для объектов транспорта газа. В рамках конверсии начались работы по созданию конкурентоспособной продукции НИИС и атомной отрасли в интересах Газпрома. За короткий срок институтом была разработана первая в России микропроцессорная телеметрическая система контроля и управления транспортом газа СЛТМ СК. С 1992 года начата комплексная поставка систем автоматизации для предприятий ОАО



**А.Ю. СЕДАКОВ**, лауреат Премии Правительства РФ в области науки и техники

уникальные производственные мощности по выпуску конкурентоспособной продукции. К настоящему времени разработано уже четыре поколения систем линейной телемеханики, которыми оснащено более 27 тысяч километров магистральных газопроводов России.

1999 год – начало работ института по созданию компонентов автоматизированных систем управления техпроцессами атомных электростанций. Ныне работы по созданию программно-технических средств АСУ ТП в интересах Концерна «Росэнергоатом» – одно из основных направлений в портфеле заказов института. НИИС – один из ведущих участников разработки нового поколения российских АСУ ТП для отечественных и зарубежных АЭС. В институте создана научно-производственная база, позволяющая выпускать оборудование АСУ ТП для 2-3 энергоблоков в год с проведением полнофункциональных комплексных заводских испытаний аппаратуры и программного обеспечения системы. НИИС участвует в семи проектах создания АЭС, в т. ч. – зарубежных. В перспективе – новые энергоблоки российских АЭС, таких как Нижегородская, Курская, Смоленская станции и плавучая АЭС. Институт рассчитывает на участие и в новых зарубежных проектах – в Беларуси, Индии, Турции, Финляндии.



«Газпром», расположенных в жестких климатических условиях северных и приполярных регионов. Наличие платежеспособного заказчика и многолетнего устойчивого спроса позволило в тяжелые 90-е годы сохранить научно-технический потенциал института, большую часть высококлассных специалистов-разработчиков, технологов и рабочих,

НИИС – один из организаторов и наиболее активных членов НАПП.

Потеряв львиную долю государственного финансирования на разработку перспективных приборов и систем по оборонной тематике, институт предпринимал серьезные усилия по поиску новых направлений работ. В условиях тотального развала всех отраслей промышленности, порожденного псевдорыночной экономикой, требовались неординарные решения по спасению промышленного потенциала региона. Это стало возможным только с созданием Ассоциации как коллегиального органа по принятию современных управленческих решений, адекватных состоянию промышленного производства области. В скором времени В.Е. Костюков (директор института в 1994-2008 гг.) вошел в состав руководства НАПП и принял самое активное участие в формировании региональных программ поддержки предприятий оборонного комплекса, в возрождении гордости нижегородцев – радиоэлектронной промышленности. С 2008 года в Совете НАПП работает директор института А.Ю. Седakov.

Ассоциация сыграла роль консолидирующей силы для всего директорского корпуса Нижегородского региона, лоббируя интересы предприятий реального сектора экономики в государственных и общественных организациях, помогая советом и делом в продвижении продукции на отечественный и зарубежные рынки, решая такие насущные задачи, как сдерживание роста тарифов естественных монополий и т. д. Примеры тому – организация участия делегаций в отечественных и зарубежных выставках, активная позиция и конкретные шаги НАПП по организации подготовки квалифицированных кадров для промышленных предприятий области.

В настоящее время нижегородское объединение работодателей сумело завоевать ведущие позиции в Российском союзе промышленников и предпринимателей, играет заметную роль в формировании научно-технической политики региона. Новые времена диктуют новые условия и ставят перед НАПП все более сложные задачи. Одна из актуальных проблем – вступление России в ВТО. Для успешного решения комплекса возникающих при этом проблем вновь потребуются координация усилий всех промышленников региона.

По-прежнему остается актуальным лоббирование интересов предприятий реального сектора на всех уровнях, поддержка нижегородских производителей, участие в законотворческой деятельности с целью создания конкурентоспособных производств и конкурентоспособной продукции. Поэтому деятельность Ассоциации по консолидации усилий нижегородских промышленников еще многие годы будет востребована и актуальна.

# НИАЭП: раздвигая границы

История ОАО «НИАЭП» ведет свое начало с 18 августа 1951 года, когда союзное Министерство электростанций издало приказ о создании в Горьком на базе проектной конторы «Горэнергопроект» отделения московского института «Теплоэнергопроект». Первое подразделение работников института насчитывало 20 человек, но уже через год численный состав увеличился до 150 сотрудников. Высококвалифицированный коллектив формировался из теплотехников, изыскателей, энергетиков, гидротехников, строителей. В течение первых пяти лет были разработаны проекты таких тепловых энергоблоков, как Горьковская ГРЭС, ТЭЦ ГАЗ, Игумновская ТЭЦ, Казанская ТЭЦ-1.



С 1968 года деятельность института тесно связана с развитием отечественной атомной энергетики.

В сентябре 1968 года в стенах «Теплоэнергопроект» создается специализированное проектное бюро (СПБ) численностью три человека. Через год СПБ насчитывало уже 70 человек и состояло из четырех секторов и группы физических расчетов. За три года численность СПБ выросла до 120 человек.

Атомная энергетика в стране в тот период находилась практически в начале своего пути. В работе было всего пять энергетических блоков небольшой мощности (по 100 – 200 МВт) и несколько опытных реакторов. Поэтому первой работой нового СПБ стал технико-экономический доклад об условиях размещения атомных электростанций в 12 пунктах объединенной энергосистемы Центра.

Одновременно с разработкой ТЭД выдавалась первая документация по Армянской АЭС на стадии рабочего проекта.

В 1972 году в связи с нарастанием работ по атомной энергетике институт ушел от структуры двух отделов комплексного проектирования и специального конструкторского бюро. В основных специализированных отделах были выделены секторы по проектированию атомных станций.

Следующей крупной работой стала разработка проекта и рабочей документации первой очереди Калининской АЭС в составе двух энергоблоков с реакторами ВВЭР-1000.

В 1978 году ГОАТЭП приняло активное участие в работе по созданию унифицированного проекта АЭС с ВВЭР-1000. В число электростанций, которые сооружались по унифицированному проекту, вошли Запорожская, Балаковская,



**В.И. ЛИМАРЕНКО,**  
президент ОАО «НИАЭП»

Хмельницкая, а также проектируемые в институте Калининская и Ростовская АЭС. По этому же проекту были построены АЭС «Козлодуй» в Болгарии и АЭС «Темелин» в Чехии.

В конце 1970-х годов Горьковское отделение было назначено головным по проектированию атомных источников теплоснабжения.

С 1987 года Горьковское отделение одновременно с переводом во вновь образованное Министерство по атомной энергии получает новый статус – ФГУП «Нижегородский институт «Атомэнергопроект».

В годы перестройки, обернувшиеся застоєм в атомной энергетической отрасли, институт выжил и набрал новые обороты. В самые трудные для института времена руководство уделяло особое внимание перевооружению проектного производства. Для этого был создан

отдел автоматизации проектирования, а на основе автоматизированных рабочих мест, оснащенных персональными компьютерами с развитым программным обеспечением, внедрена единая система автоматизированного проектирования (САПР).

В сентябре 2005 года НИАЭП вошел в состав Ассоциации промышленников и предпринимателей. С этого времени компания активно участвует в становлении Ассоциации, вместе с другими предприятиями активно способствуя развитию промышленности региона и внедрению инновационных технологий на производстве. Как член Ассоциации, НИАЭП прилагает значительные усилия по формированию в регионе атомного кластера, создание которого даст новый импульс для развития новых высокотехнологичных производств.

В марте 2012 года решением ГК «Росатом» ОАО «НИАЭП» назначено управляющей организацией ЗАО «Атомстройэкспорт». Объединение компетенций двух мощных российских предприятий позволило создать одну из крупнейших на мировом атомном рынке компаний.

Структура объединенной компании представляет собой сеть офисов по управлению проектами по сооружению объектов, в числе которых:

- проектный институт в Нижнем Новгороде;
- три офиса по управлению сооружением АЭС (Нижний Новгород, Москва, Санкт-Петербург);
- представительства в 11 странах Европы и Азии, где реализуются или планируются проекты: в Беларуси, Болгарии, Венгрии, Вьетнаме, Индии, Ирае, Китае, Словакии, Турции, Украине, Чехии.

В объединенной компании трудится около 4000 человек, а с учетом дочерних предприятий – более 7000.

Пакет реализуемых проектов – более 20 сооружаемых или проектируемых одновременно энергоблоков в России и за рубежом.



# НМЗ и НАПП: рука об руку четверть века

**НИЖЕГОРОДСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД**, входящий в ОАО «Концерн ПВО «Алмаз – Антей», – одно из крупнейших предприятий оборонно-промышленной отрасли России, известное своим производственным опытом, высокопрофессиональной командой и развитой инфраструктурой.

Основанный в далеком 1932 году как предприятие по выпуску артиллерийского вооружения, Союзный машиностроительный завод «Новое Сормово» (именно такое название он носил в те годы) почти сразу встал на военные рельсы и смог доказать свою производственную мощь. Великая Отечественная война лишь закалила его, оставив в истории на века. Хочется отметить, что в годы противостояния фашистским захватчикам заводом было выпущено пушек больше, чем всеми странами гитлеровской коалиции вместе взятыми, а знаменитая ЗИС-3, сконструированная в стенах машзавода, в дальнейшем была признана одним из лучших орудий Второй мировой войны. Машиностроительный завод за заслуги перед Родиной был награжден пятью высшими правительственными наградами.

По-прежнему поддерживая обороноспособность страны уже в мирные годы, он начал развивать новые направления в производственной и конструкторской деятельности. Одним из таких направлений стало производство продукции атомной тематики. В это же время начался большой путь по освоению средств ПВО, ПРО и ПКО. Участвуя в отечественной космической программе, наши изделия использовались в составе командно-измерительного комплекса в работе при запуске ракетносителей первого искусственного спутника Земли, аппаратов к Луне, Марсу, при старте корабля «Восток» с Юрием Гагариным и др. Любой проект, за который брался завод, отличался научно-технической целостностью и имел громадное значение для всего населения страны.

Следующие серьезные изменения коснулись Нижегородского машиностроительного завода в годы перестройки. Как и другие промышленные предприятия региона, он столкнулся с суровыми законами рыночной экономики. Именно тогда на помощь промышленным гигантам пришла добровольная общественная организация «Ассоциация предприятий и организаций Горьковской области», в состав которой вошел и машзавод.

Ассоциация взяла на себя непростые обязательства – координацию усилий, участие в разработке концепции социально-экономического развития и промышленной политики Нижегородской области, содействие в деятельности по созданию высокоэффективных производств, современных образцов новой техники,



разработку и внесение в органы законодательной и исполнительной власти предложений, направленных на повышение эффективности работы организаций и предприятий. Меры, принятые Ассоциацией, не могли не сказаться на работе промышленности. Медленно, но верно в области начали происходить заметные положительные изменения.

Пройдя непростой путь восстановления, сегодня Нижегородский машиностроительный завод занимает значительное место в оборонном комплексе страны. Некоторые из видов его оборонной продукции до сих пор не имеют аналогов во всем мире. Завод с уверенностью смотрит в будущее, ежегодно увеличивая объемы производства. Осуществляя поэтапную реструктуризацию производства, он имеет полный портфель заказов по средствам ПВО и РЛС, атомной техники, гражданским энергетическим реакторам.

В 2001 году предприятие вошло в состав Концерна «ПВО Алмаз-Антей» и имеет возможность развивать научно-техническую деятельность совместно с другими предприятиями, постоянно совершенствуя богатый научно-технический потенциал. Спустя десять лет после этого события на территории машзавода началось строительство нового машиностроительного завода, основным направлением которого станет реализация государственной политики укрепления обороноспособности страны путем производства самых современных отечественных изделий в области воздушно-космической обороны.

Уже при проектировании предприятие рассчитывало на новейшие технологии, как производственные, так и управленческие. Завод строится и формируется как предприятие будущего – высокотехнологичное, обеспечивающее выпуск продукции гарантированного качества с оптимальной себестоимостью. Внедряемые инновационные технологии позволят оптимизировать затраты и повысить качество готового продукта, сделают всю продукцию завода более конкурентоспособной, что является очень важным фактором в условиях современной экономики.

Проект строящегося машиностроительного завода – самый крупный в оборонном комплексе России за последние 20 лет. Новые технологии и новое оборудование, новые квалифицированные рабочие руки станут настоящим образцом и ориентиром для всей промышленности региона.



# На благо промышленности

**РУСПОЛИМЕТ**

Нижегородская ассоциация промышленников и предпринимателей была образована в непростой для нашей страны период, когда речь шла о выживании промышленности. Благодаря тому, что руководители крупнейших предприятий региона сумели объединиться, богатейший промышленный потенциал удалось отстоять и направить консолидированные усилия на развитие. Идея объединения руководителей реального производства на региональном уровне особенно актуальна в настоящее время. Перед промышленностью страны в целом и региона в частности стоят очень непростые задачи модернизации, повышения конкурентоспособности, импортозамещения. Актуальными остаются проблемы неоправданной тарифной, кредитной и налоговой нагрузки, подготовки квалифицированных рабочих кадров. Необходимы различные меры государственной поддержки промышленников на федеральном и региональном уровне. Все эти задачи решаются Нижегородской ассоциацией в целом успешно. Руководству НАПП удалось наладить конструктивные, партнерские отношения с руководством области. Губернатор региона В.П. Шанцев принимает живое участие в деятельности Ассоциации, глубоко вникает в наши общие проблемы, а зачастую и в работу отдельных предприятий.

Что касается ОАО «Русполимет» и ЗАО «Автокомполит», то вопроса вступать или не вступать в НАПП не стояло. Решение было принято однозначно «за». Поодиночке на рынке не выжить, а потому чувство «локтя» и поддержки друг друга, которое даёт НАПП, для предприятий всегда было очень важно. Президент России Владимир Путин сформулировал национальную идею так: «Наша задача – создать богатую, сильную и благополучную Россию». Без мощной, развитой промышленности эту задачу не решить. ОАО «Русполимет» и ЗАО «Автокомполит» своей историей, своим настоящим доказывают, что их вклад в развитие отечественной индустрии очень весом. Но идти по этому пути легче вместе с промышленным сообществом.

История Кулебакского металлургического завода берет свое начало в 1866-м, с постройки первой домны. Войдя в 1872 году в состав «Общества Коломенского машиностроительного завода» во главе с промышленниками братьями Струве, Кулебакский горный завод стал одним из ведущих поставщиков сортового и листового железа для нужд железнодорожного и морского министерств России.

В 1925 году был прокатан миллионный бандаж, а в 1936 году – двухмиллионный. И если первый миллион был прокатан за 46 лет работы, на второй миллион понадобилось всего 11 лет.

В тяжелое для страны военное время на Кулебакском металлургическом заводе отрабатывались заказы для танковой промышлен-



**В.В. КЛОЧАЙ**, президент ОАО «Русполимет», председатель совета директоров ЗАО «Автокомполит», вице-президент РСПП:

*– Мы показали хороший пример активного системного технического перевооружения и модернизации. Осталось ещё много инфраструктурных задач, которые нужно решить, чтобы сбалансировать мощности, увеличить производительность. После всех изменений на предприятиях к нам многие проявляют интерес в плане партнерства, сотрудничества, значительно расширился список клиентов, в том числе зарубежных. Мы открыты для взаимовыгодных отношений, инвестиций, не собираемся останавливаться на достигнутых результатах.*

ности – бронелист, танковые башни, катки для гусениц, лазовые и смотровые люки. В сжатые сроки на заводе была разработана технология изготовления балки носа для танков Т-34.

В 1946 году кулебакские металлурги первыми в стране разработали технологию и освоили выпуск литых якорных цепей для морского флота.

В середине 50-х годов на Кулебакском металлургическом заводе начали налаживать производство колец для первых отечественных реактивных двигателей из новых авиационных материалов. В 1966 году судьба 15-тысячного коллектива завода была окончательно решена – завод передали Министерству авиационной промышленности. На кулебакских специалистов возложили обязательства по полному обеспечению кольцевой продукцией всех серийных моторостроительных заводов страны.

Совместно с институтами НИАТ, ВИЛС, ВИАМ, ГипроНИИАвиапром, ВНИИМетмаш специалистами завода были разработаны принципиально новые технологии и создан комплекс технологического оборудования для изготовле-



**Прокат кольца в ОАО «Русполимет»**

ния сварных колец из листовых материалов. Эти технологии на много лет опередили западных коллег по производству колец. Кулебакские разработки защищены более чем 20 авторскими свидетельствами и патентами в зарубежных странах.

С 80-х годов на заводе создан самый современный в мире кольцепрокатный цех для экономичного изготовления колец роторных и тяжело нагруженных статорных деталей. В конце 1986 года на оборудовании компании «Баннинг» были прокатаны первые кольца. Завод занял лидирующие позиции в производстве колец авиакосмического назначения.

В сложные 90-е годы Ассоциация промышленников помогла предприятиям решить вопрос с выплатой заработной платы работникам. По инициативе НАПП, обратившейся к администрации Нижегородской области, были внесены изменения в налоговое законодательство. Дело в том, что к тому времени все налоговые выплаты оплачивались как первоочередной платеж, а на зарплату средств не оставалось. После вмешательства НАПП договорились сначала платить зарплату, а уже потом налоги. Таким образом решилась проблема с задержками заработной платы, была сохранена социальная стабильность в регионе. В целях усиления взаимодействия НАПП с депутатами ОЗС с 2003 года заключаются Соглашения о взаимодействии ЗС НО и НАПП. Благодаря данному инструменту, при активном участии НАПП были приняты многие законы, в том числе в феврале 2006 г. Закон «О государственной поддержке инновационной деятельности в Нижегородской области» №4-З. Возможностями этого закона для реализации своих инвестиционных проектов воспользовались ряд предприятий-членов НАПП: ГАЗ, РУСПОЛИМЕТ, Красный якорь и др.

В 2005 году на завод пришла новая управленческая команда. ОАО «Кулебакский металлургический завод» и ЗАО «Кулебакский кольцепрокатный завод» объединены под новым брендом «РУСПОЛИМЕТ».

При поддержке Ассоциации и рабочей группы правительством области в ноябре 2010 г. создан ГАУ «Центр развития экспортного потенциала НО». Только в 2011-2013 г. Центр позволил более 100 малым и средним предприятиям получить поддержку на сумму более 40 миллионов рублей. Рабочей группой Ассоциации направлены обращения в Правительство РФ и в РСПП об отмене ввозных пошлин на ряд позиций и групп оборудования по предложениям ОАО «Гидромаш», ОАО «Русполимет» и ОАО «Волга». По ним были приняты положительные решения, что позволило сократить издержки предприятий.

Сегодня ОАО «Русполимет» – современное, многопрофильное металлургическое и металлообрабатывающее предприятие, головной поставщик металлургических полуфабрикатов авиакосмического назначения. Продукция завода широко известна как в России, так и за рубежом. РУСПОЛИМЕТ осваивает новые возможности производства и поставок продукции, куёт славу Нижегородской области на мировом уровне.



# Традиции и новаторство



«ДРОБМАШ» — уникальное машиностроительное предприятие, основанное в 1933 году, один из крупнейших российских производителей дробильно-сортировочного оборудования (ДСО), применяемого для переработки горных пород, гравийно-песчаных смесей, металлургических шлаков, строительных отходов и других материалов с пределом прочности на сжатие до 300 МПа.

Предприятие расположено в городе Выкса Нижегородской области, в 180 км от Нижнего Новгорода и 350 км от Москвы, на территории 345518 кв. м.

Датой основания завода принято считать 30 марта 1933 года, когда предприятием была выпущена первая продукция — шековая дробилка модели Ш-3 «Комсомолка», производительностью 5 кубометров в час, ставшая первой отечественной дробилкой, ознаменовавшей рождение в СССР новой отрасли. В первый год существования завод выпустил 26 единиц оборудования.

В годы Великой Отечественной войны производственные мощности предприятия были мобилизованы для выпуска военной продукции. Численность работников составляла 4 тысячи человек.

После окончания войны завод возвратился к производству основной номенклатуры — дробильно-сортировочного оборудования, и с тех пор не менял своего профиля, постоянно расширяя ассортимент и повышая качество производимой продукции.

Первая в СССР передвижная дробильно-сортировочная установка заменила ручной труд 500 рабочих. Опытный образец создан в 1947 году. Серийное производство началось с 1949 года. Производительность — 30 тонн/час.

В 1960 году началась реконструкция всего завода. Были расширены сталелитейный цех, бронекорпусное производство. В 60-е годы построено новое здание для модельного цеха, обеспечивающего модельной оснасткой сталелитейное и чугунолитейное производство. Завод продолжал расти. И этот рост потребовал расширения энергетической базы. Была проведена реконструкция теплового хозяйства.

Технический прогресс требовал совершенствования не только производственного процесса, но и выпускаемой продукции. Всего за семь лет продукция завода была обновлена на 75 процентов: освоен выпуск 18 моделей новых машин, а 9 устаревших моделей сняты с производства. В этот период за свою продукцию завод был награжден 5 дипломами и 65 медалями.



**FlexRoRo, FlexScreen, FlexImpact – новая линейка дробильно-сортировочного оборудования ЗАО «Автокомполит» (ТМ «Дробмаш»)**

Такого обновления завод не знал с начала своего существования. На всех новых машинах были предусмотрены средства автоматизации, дистанционное управление, полуавтоматическое управление. В числе автоматизированных процессов: защита двигателей, контроль температуры подшипников и наличия масла в маслосистемах, контроль питания дробилок, блокировка дробилок со смежным оборудованием. Головной институт ВНИИСтройдормаш, сопоставив 17 машин заводского производства с лучшими зарубежными образцами, пришел к выводу, что наши зарубежным не уступают, а 9 из них включало конструктивные решения, защищенные авторскими свидетельствами.

В 1966 году завод награжден орденом Трудового Красного Знамени, а лучшие работники предприятия — орденами и медалями.

Большое значение в это время придавалось строительству жилья и объектов соцкультбыта.

С 1959 по 1965 г. жилой фонд завода вырос больше чем на десять тысяч квадратных метров жилой площади.

В 1970 по 80-е годы разработанные «Дробмашем» инновационные передвижные дробильно-сортировочные установки ДСУ-30 и ДСУ-90, широко востребованные в СССР, начали экспортироваться за рубеж. Максимальная численность предприятия составляла 9,5 тысячи человек.

В декабре 1992 года предприятие было акционировано по второму варианту приватизации и преобразовано в «Акционерное общество открытого типа по выпуску дробильно-размольного оборудования «ДРОБМАШ».

За 80 лет работы предприятия накоплен большой научно-технический потенциал. Интеллектуальный ресурс, конструкторская, проектная и производственная база, развитая

инфраструктура позволяют предлагать оборудование и технические решения индивидуально, с учетом производственных задач потребителя. Многие разработки предприятия являются уникальными и защищены патентами РФ. В 2008 году, в качестве альтернативы гусеничному импортному оборудованию, «Дробмаш» представил рынку новые образцы мобильных агрегатов — на раме-шасси с телескопическими опорами, способных быстро разворачиваться в рабочее состояние, не требующих фундамента.

Глобальный финансово-экономический кризис 2008 года негативно повлиял на хозяйственную деятельность предприятия. В ноябре 2010 года новым собственником имущественного комплекса ОАО «Дробмаш» и торговой марки «ДРОБМАШ» стало ЗАО «Автокомполит». Сохранены производственные мощности предприятия и основной ресурс высококвалифицированных специалистов.

Инвестиционная программа развития предприятия получила поддержку, ресурсное обеспечение и гарантии правительства Нижегородской области.

В короткие сроки компания ЗАО «Автокомполит» запускает производство всей ранее выпускаемой номенклатуры.

В июне 2011 года ЗАО «Автокомполит» приобрело у немецкой компании POSCH ноу-хау по производству линейки ДСО нового поколения. Уже через год помимо продукции из стандартного ассортимента предприятие стало выпускать мобильную многофункциональную технику с совершенно иными потребительскими свойствами. Первыми представителями новой линейки стали: мобильная дробильно-сортировочная комбинированная установка FlexImpact и установка сортировки крупной породы на гусеничном ходу FlexRoRo.

# АПЗ: по курсу лидерства

Созданный в 1957 году **АРЗАМАССКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД** специализировался на выпуске датчиков и приборов для авиации. За более чем полувековую историю накоплен огромный опыт по проектированию и производству гироскопических приборов, систем управления для авиационной и космической отраслей, бортовых электронно-вычислительных машин, рулевых приводов, контрольно-поверочных комплексов, а также продукции гражданского направления.



Открытое акционерное общество  
"Арзамасский приборостроительный  
завод имени П.И. Пландина"

Сегодня АПЗ — одно из ведущих предприятий оборонно-промышленного комплекса страны. На разных этапах развития завода перед его руководством стояли различные задачи. Если первому генеральному директору П.И. Пландину пришлось создавать и развивать предприятие, то следующему — Ю.П. Старцеву — необходимо было сохранить его в сложнейший перестроенный период. В конце 80-х — начале 90-х годов военно-промышленный комплекс страны оказался в тяжелейших условиях, стремительно свертывались военные заказы. АПЗ лишился 40% объема выпускаемой продукции буквально за несколько месяцев, его работа оказалась на грани остановки. Выходом из сложившейся ситуации стала разработка конверсионной программы. Изменилась структура производства: из шести производств осталось четыре. АПЗ одним из первых промышленных предприятий в России ввел на внутреннем рынке коммерческие цены в долларах, что в период инфляции фактически спасло завод от остановки.

Уже к середине 90-х годов наметилась положительная динамика роста и реализации объемов выпускаемой продукции. Приборостроители крепко обосновались на рынке товаров общепромышленного и гражданского назначения. К концу 90-х Арзамасскому приборостроительному заводу удалось войти в число 20% устойчиво работающих российских предприятий.

Расширение тематики расходомерного производства позволило вывести завод на более высокий технический уровень.

В начале 1991 года завод первым в России приступил к изготовлению турбинных счетчиков газа типа ТГС, с 1994 года — следующего поколения счетчиков газа: СГ-16 и СГ-75. Активно расширялась и линейка водосчетчиков. В 1992 году начали самостоятельно разрабатывать и производить медтехнику: диагностические и лечебные приборы, стоматологические наконечники и др. Организовали серийный выпуск первого в России ультразвукового сканера.

Важным шагом в завоевании рынка стали разработка и изготовление приборов для дорожно-строительной техники, приборов безопасности для башенных и автомобильных кранов. В сотрудничестве с российским нефтегазовым комплексом заводскими специалистами была разработана система «Ультграфлоу» — расходомер для учета нефте-водо-газовой смеси.

Вступление в должность нового генерального директора О.В. Лавричева в 2008 году совпало с началом мирового финансового кризиса. Первоочередной задачей стала разработка антикризисных мероприятий. Но важно было не только сохранить интеллектуально-производственный



**О.В. ЛАВРИЧЕВ,**  
генеральный директор  
ОАО «АПЗ»

дополнительные финансовые ресурсы, которые помогли сформировать на предприятии стабилизирующую финансовую подушку. С помощью правительства региона удалось взыскать большинство долгов с заказчиков. Оптимизация организационно-штатной структуры позволила повысить эффективность труда и снизить трудозатраты. На предприятии была разработана и стала реализовываться комплексная программа энергосбережения.

Для уменьшения всевозможных издержек и увеличения производительности труда на АПЗ начали внедрять инструменты «Бережливого производства».

В настоящее время в рамках инновационной деятельности специалисты АПЗ активно занимаются разработкой приборов и датчиков первичной информации с новыми техническими характеристиками, являющихся основой блоков и систем управления для ряда перспективных изделий, входящих в современные комплексы и средства ПВО.

Большое внимание руководство завода уделяет привлечению и закреплению молодых специалистов: для этого были разработаны и вве-

дены в действие ряд программ, направленных, в том числе, на улучшение их жилищных условий. Одним из приоритетных направлений деятельности руководства АПЗ является модернизация производства. В техперевооружение (приобретение оборудования, проектные и ремонтно-строительные работы по переоборудованию и перепланировке производственных участков) вкладываются значительные средства.

В составе ААПП «Развитие» АПЗ входит в Нижегородскую ассоциацию промышленников и предпринимателей.

Идея объединения промышленников региона, конечно, актуальна. В НАПП мы взаимодействуем, обмениваемся опытом, решаем наиболее острые вопросы, касающиеся тех или иных норм, подготовки законов, напрямую затрагивающих интересы промышленности или отдельных секторов экономики, — говорит генеральный директор АПЗ, президент ААПП «Развитие» О.В. Лавричев. — НАПП — это своего рода механизм лоббирования интересов предприятий промышленности. Задачами Нижегородской ассоциации являются проведение регулярного мониторинга в различных отраслях промышленности, подведение итогов работы промышленности за определенные временные промежутки, обобщение тенденций, с которыми промышленность сталкивается в силу меняющегося законодательства, тарифной политики. На заседаниях НАПП мы встречаемся с представителями различных структур власти, обсуждаем актуальные вопросы. Обмен опытом происходит и с другими ассоциациями, входящими в НАПП. В составе областной Ассоциации мы консолидируемся для решения тех или иных проблем, затрагивающих интересы как в целом промышленности региона, так и отдельных его отраслей или предприятий. Все эти вопросы позволяют сделать площадку НАПП и ее деятельность полезной для решения многих проблем, стоящих на повестке дня предприятий региона.





# Синергия партнерства – залог развития сильного региона

Объединение в бизнесе всегда несет в себе значительный потенциал, дает новые направления и перспективы развития. Важные стратегические вопросы зачастую находят наиболее эффективные решения лишь благодаря успешному взаимодействию, консолидации сил и возможностей.



**Игорь ЛЕОНТЬЕВ,**  
генеральный директор  
ОАО «НИПОМ»

ОАО «НИПОМ» развивается в Нижегородском регионе уже давно. Начало деятельности предприятия было положено в 1955 году группой конструкторов, которая вела разработку в области автоматизации процессов изготовления взрывчатых веществ.

Технические решения внедрялись в производство и имели многолетний успешный опыт эксплуатации. В 2001 году компанией была принята новая стратегия по развитию в направлении электротехнического производства. С 2007 года НИПОМ нацелен на оказание полного комплекса услуг в области строительства, реконструкции, модернизации систем управления и распределения электроэнергии. Научно-технический потенциал и высокая ответственность предприятия, сохранившего традиции оборонной промышленности, важность и значимость принимаемых решений определили основные приоритеты в деятельности.

На пути к успешному росту и развитию НИПОМ важной основой стало обобщение опыта и компетенций наиболее крупных и сильных компаний региона. В 2008 году предприятие вступило в Нижегородскую ассоциацию промышленников и предпринимателей (НАПП). Благодаря сотрудничеству, основанному на взаимном доверии и стремлении к общим целям, достигается синергетический эффект. Содружество ведущих нижегородских предприятий, их взаимодействие между собой позволяет им расширить свои возможности в производственном, научно-техническом и социальном развитии.

В этот период совместно с правительством региона Ассоциация вела активную работу по поддержке системо- и градообразующих предприятий. В области удалось запустить эффективный механизм поддержки инвестиционных проектов, направленных на технологическое перевооружение и повышение конкурентоспособности.

Основной задачей Ассоциации всегда было и остается развитие высококонкурентной, социально ориентированной экономики области. НАПП представляет законные интересы и права предприятий во взаимодействии с профсоюзными организациями, органами государственной власти и местного самоуправления, содействует решению социальных, научно-технических и управленческих проблем в деятельности нижегородских предприятий.

Первый же год сотрудничества компании «НИПОМ» и Ассоциации принес свои плоды: в 2009 году была создана рабочая группа – Нижегородский энергетический союз (НЭС). Его целью стало объединение усилий профессионалов в сфере энергетики для формирования технической политики энергетического комплекса области, а также защита интересов нижегородских производителей товаров и услуг. Союз был организован при участии министерства ЖКХ и ТЭК Нижегородской области, Волжско-Окского управления Ростехнадзора. Генеральный директор «НИПОМ» Игорь Леонтьев возглавил НЭС, став председателем Координационного совета рабочей группы.

Основной задачей Союза является формирование на территории области общественного мнения инженеров-энергетиков различных сфер бизнеса с учетом оперативного и постоянного анализа сложившейся ситуации в электроэнергетике, разрабатываемого и применяемого оборудования и технических решений, служащих энергобезопасности региона.

В апреле 2014 года НЭС отметил свой первый юбилей – 5 лет со дня образования. За время работы были рассмотрены вопросы по выполнению региональной программы энергоэффективности и энергосбережения, общему состоянию энергохозяйства предприятий области. Участники Союза определили перспективы дальнейшего развития с учетом внедрения новой техники. Был проведен детальный анализ тарифной политики в области электроэнергетики на основании прогнозов, полученных от ОАО «Нижегородская сбытовая компания», разработан проект постановления правительства Нижегородской области «Требования по обеспечению энергобезопасности, разработки, поставок энергооборудования, электрооборудования, изделий, материалов и компонентов, проектированию энергоустановок, электрических и тепловых сетей предприятиями Нижегородской области».

Компания «НИПОМ» принимает активное участие в работе Ассоциации и Союза, поддерживает инициативы проведения выездных совещаний по энергосбережению, энергоэффективности, эффективности бизнес-процессов и производственной системы.

В 2012 году Игорь Леонтьев был награжден почетной грамотой за большой вклад в деятельность Ассоциации и за плодотворную работу, направленную на развитие промышленности Нижегородской области.

В этом году НАПП отмечает свое 25-летие. Благодаря высокой эффективности Ассоциация оперативно решаются вопросы привлечения инвестиций и заказов для предприятий и организаций — ее членов, поддержки их инновационной деятельности, совершенствования налоговой политики. НАПП внесла значительный вклад в социально-экономическое развитие региона.

**Коллектив ОАО «НИПОМ» от всего сердца поздравляет Нижегородскую ассоциацию промышленников и предпринимателей с юбилеем!**

**Выражаем искреннюю благодарность Валерию Николаевичу Цыбаневу и всему коллективу НАПП за активное и плодотворное сотрудничество. Уверены, что наши совместные перспективные проекты будут успешными, принося региону большую пользу. Желаем Ассоциации новых интересных идей и начинаний, дальнейшего процветания и развития.**



**НИПОМ®**  
ЭНЕРГИЯ ДОВЕРИЯ  
[www.nipom.ru](http://www.nipom.ru)

# Чтобы не оставаться один на один с проблемами

Конец тридцатых годов прошлого века. Политическая обстановка в Европе крайне нестабильна. В этих условиях молодой Советской державе как воздух необходим собственный непобедимый авиапром. Все силы брошены на реконструкцию старых заводов и строительство новых. Павловскому заводу металлических изделий бытового назначения было суждено на долгие годы стать одним из опорных предприятий отечественного авиастроения.



Предприятие создавалось аврально. Всего год потратили павловчане на строительство завода и организацию серийного выпуска изделий для авиапрома. Одновременно строили производство, размещали оборудование, учили людей и выпускали первые винты для лучших на тот момент образцов военной авиации — истребителей ЛАГГ-3 и ЛА-5.

В годы Великой Отечественной войны треть всех самолетов была оснащена воздушными винтами павловского производства.

Вся послевоенная история завода — это череда непрерывных побед, достижений, напряженной конструкторской мысли, рабочего энтузиазма и сложной работы. Когда на смену винтовым самолетам пришли реактивные, резко возросли нагрузки на органы управления. Пилот уже физически не мог справиться со штурвалом, и павловчане стали выпускать гидроусилители (бустеры), обеспечившие управляемость аэродинамическими рулевыми поверхностями с нагрузкой в несколько тысяч килограммов. Разработанный в Павлово бустер БУ-1У выпускался на протяжении десятилетий, а коллектив сотрудников завода был удостоен различных наград, включая Государственные премии.



**П.Г. РЕДКО,**  
генеральный директор ОАО «Гидроагрегат»

В начале шестидесятых годов на предприятии выпускали 27 сложных авиационных изделий, а к началу восьмидесятых — уже более 50. На предприятии трудились несколько тысяч работников, имелась своя социальная инфраструктура. О городских бюджетах тогда мало кто задумывался, поэтому сейчас трудно сказать, какая доля приходилась бы на завод. Но вряд ли можно ошибиться, если назвать цифру в 50%.

Девяностые годы стали для предприятия временем испытания на прочность. В силу известных причин резко снизились объемы производства, упала численность работников, возникли проблемы с финансированием соцсферы. Но предприятию уже к концу де-

вяностых удалось стабилизировать ситуацию и сохранять эту стабильность. Даже в период кризиса 2000-х «Гидроагрегат» ежегодно увеличивал товарный выпуск, сохранял персонал, постоянно росла и заработная плата.

Сегодня перечень выпускаемых изделий увеличился до нескольких сотен единиц. Силловые гидроцилиндры, рулевые агрегаты и приводы различной конструкции, распределительные механизмы, гидронасосы и гидравлические блоки — вот лишь малая часть линейки продукции. «Гидроагрегат» вышел на международный рынок.

В конце девяностых для поддержки промышленников создается Нижегородская ассоциация промышленников и предпринимателей. А в январе 2001 года генеральным директором ОАО «Гидроагрегат» был избран Павел Григорьевич Редко. Новое руководство ОАО «Гидроагрегат» одним из первых пришло к выводу, что решать сложные задачи экономического развития нужно сообща.

«Только производственники знают, каких неимоверных усилий стоило поднять предприятие в постперестроечный период, — говорит Павел Редко, — и членство в Ассоциации стало серьезной поддержкой и опорой в трудные времена. И сейчас Ассоциация не потеряла своей актуальности. Промышленность — это живой организм, который требует постоянного внимания, чуткого реагирования. Именно объединение промышленников помогает выполнять эти задачи наиболее успешно. Мы не должны оставаться один на один ни с успехами, ни с проблемами».





# С нами тепло

**ГРУППА КОМПАНИЙ «ТЕРМАЛЬ»** – одно из тех современных нижегородских промышленных предприятий, входящих в НАПП, история создания которых связана с периодом промышленного развития еще дореволюционной России.

Почти за четыре десятилетия до того, как Нижний Новгород стал промышленной столицей Российской империи, приняв и с блеском проведя Всероссийскую художественно-промышленную выставку в 1896 году, на берегу Волги в районе нынешних трамплинов возникли корпуса будущего завода, построенного паромщиками, купцами известной династии Колчиных-Курбатовых. На заводе строились баржи и пароходы для речного флота страны. К тому времени, когда российские промышленники собрали на промышленной выставке все самое передовое, Курбатовские заводы уже стали знаменитыми. А после выставки заводчики удостоились права размещать на своем, как бы сейчас сказали, логотипе герб Российской империи. В ту пору такое признание государя считалось высшей честью для промышленников.

К началу нового, двадцатого, века Курбатовские заводы на своих верфях построили сотню пароходов, среди которых был и «Добрый», где, как известно, служил «мальчиком» будущий «буревестник революции» Аляша Пешков.

А почти сто лет спустя, в начале 1990-х годов, завод, получивший в 1970 году нынешнее свое имя «Термаль» и перебравшийся с берега Волги на берег Оки, как и многие отечественные промышленные предприятия, практически остался без работы. Завод еще с периода Второй мировой войны освоил выпуск трубчатых электронагревателей, ТЭНов. В то время предприятия принадлежало судостроительной промышленности, широко занималось научно-исследовательской деятельностью и потому в считанные годы ТЭНы стали базовым видом, а впоследствии – основой всей промышленной продукции «Термала». Это было оборудование для военных и гражданских морских и речных судов, которое нагревало самые разные среды: воду, воздух, масло. Не все, наверное, знают, что львиная доля отечественных кораблей и сейчас обогревается с помощью устройств, производящихся на «Термали».

Но к девятистам годам прошлого столетия страна перестала строить суда, а затем и вовсе развалилась на части. Промышленное производство на многих предприятиях сократилось в разы или вовсе встало. Как и многие нижегородские промпредприятия, завод «Термаль» в это трудное время стал членом НАПП, полагая, что сообща легче найти решение общих для всех промышленников проблем. Но пережил «Термаль» это время прежде всего благодаря умению.

Еще в период конверсии, когда оборонка уже сокращала заказы, на заводе наладили выпуск хлебопекарных печей, чайников, утюгов и других товаров народного потре-



**А.В. БЛИНОВ,**  
генеральный директор  
ЗАО «Концерн «Термаль»

бления. Одно время пузатые электрочайники даже расписывали под хохлому, на предприятии работал целый цех художников, которые раскрашивали изделия по индивидуальным рисункам. В последнем десятилетии прошлого века, сломавшем устои и запустившем формирование в стране рыночной экономики, эти навыки и выручали предприятие: был период, когда завод «Термаль», приобретя лицензию у японской фирмы «Санио», выпускал по 30.000 утюгов в месяц, которые разлетались как горячие пирожки.

Весной 2002 года на предприятии появился новый собственник и новый генеральный директор В.А. Буланов. Завод получил солидные инвестиции, начался период модернизации и обновления оборудования, сформировался современный профиль предприятия. Сегодня «Термаль» производит электротермические изделия для морских и речных судов, плиты с жарочным шкафом для городских кафе и ресторанов. Кроме того, предприятие – единственный производитель и поставщик оборудования для вагонов-ресторанов: электрических плит, пароконвекционных станций, предназначенных для приготовления блюд с помощью пара. Также на РЖД поставляются всевозможные калориферы, кипятильники, высоковольтные электронагреватели, ТЭНы всех форм и размеров, а также элементы декора пассажирских вагонов – подвесные потолки из перфометалла, защитные кожухи и многое другое.

«Термаль» сегодня – это группа компаний; на площадке завода располагается несколько предприятий, у которых общий собственник, общие цели и стратегия развития. Около восьмисот работников заняты в четырех самостоятельных предприятиях: ЗАО «Концерн «Термаль», ООО «Нижегородский ТЭН», ООО «Перфоком», ООО «Полимерметалл». А в целом «Термаль» сегодня – это машиностроительное предприятие полного цикла, выпускающее сложную электротехническую продукцию, оснащенное новей-

**Уважаемый Валерий Николаевич!**  
**От имени коллектива ЗАО «Концерн «Термаль» и от себя лично поздравляю весь коллектив НАПП с 25-летием со дня основания.**

**От всей души желаю всем сотрудникам крепкого здоровья, благополучия, надежных партнеров и больших творческих свершений! Положительный опыт совместного сотрудничества наших организаций позволяет нам смотреть в будущее с оптимизмом. Пусть высокий профессионализм, преданность любимому делу, огромный потенциал и умение трудиться с полной отдачей сил будут надежным залогом новых совместных успешных проектов, интересных планов и начинаний.**

шим высокотехнологичным оборудованием импортного и отечественного производства, позволяющим с высокой точностью осуществлять полный технологический процесс изготовления изделий.

Это позволило предприятию в 2013 году запустить проект с ОАО ЦКБ МТ «Рубин» по модернизации и созданию новой линейки судового оборудования, включающего 25 позиций новой техники, среди которой линейка камбузного, водо- и воздухонагревательного оборудования. По требованию заказчика «Термаль» приступил к проектированию нового для себя холодильного оборудования, в настоящий момент опытные образцы уже проходят испытания, а первые серийные поставки планируются на 2016 год.

– Каждое предприятие – это, прежде всего, коллектив единомышленников, – рассказывает Анатолий Владимирович Блинов, генеральный директор концерна «Термаль», ставший руководителем предприятия весной 2011 года. – У нас работают специалисты самых разных возрастных категорий, достаточно много сотрудников, которые проработали на предприятии более четверти века, но есть и молодые специалисты, которые набираются опыта и знаний, успешно работают, вырастают до руководителей среднего и высшего эшелона. Например, главному конструктору предприятия всего 31 год. А его предшественнику было 79. В результате такого «естественного отбора» сложилась команда, которая и добивается хороших результатов. При этом у нас – отличные перспективы. Наши основные потребители, судостроение и железная дорога, развиваются, государство вкладывает в эти отрасли приличные средства, страна намерена создавать высокоскоростные магистрали, строить гражданский флот, корабли и подлодки для ВМФ. То есть, работа для нас есть, при этом уже завтра ее только прибавится, чему мы, безусловно, рады.

**Максим Крылов**

# Благодарны НАПП за «ПРИНЦИП ВМЕШАТЕЛЬСТВА»

В 2000 году, в непростое для отечественной промышленности время, на карте Нижегородской области появилось новое предприятие: ООО «Завод герметизирующих материалов», возглавила которое Галина Анатольевна САВЧЕНКОВА.



Продукция, выпускаемая ЗГМ, – тогда это были только неотверждаемые герметики – быстро снискала популярность и нашла своего покупателя в различных сферах народного хозяйства, причем, как у себя на Родине, так и в странах ближнего и дальнего зарубежья. Завод развивался по тем временам стремительно: расширялась линейка выпускаемой им продукции, и объем её продаж ежегодно увеличивался в два раза.

Узнаваемости нового предприятия и его имиджу способствовало и то, что практически с первых лет своего существования ООО «ЗГМ» вошло в состав Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей.

«Мы понимали, что для развития и защиты своего бизнеса необходима поддержка старших, более опытных товарищей, – говорит директор ООО «ЗГМ» Галина Савченкова. – Именно таких товарищей мы обрели, став членами НАПП – организации, сплотившей в своих рядах многие предприятия Нижегородской области».

Наиболее серьезную, реальную поддержку со стороны НАПП и её непосредственного руководителя Валерия Николаевича Цыбанева Завод герметизирующих материалов получил в самое трудное для него время: в 2007 году, когда была предпринята попытка рейдерского захвата предприятия. Тогда – пока еще оставалось неясным, чем все закончится – многие предпочли занять позицию невмешательства. Директор НАПП В.Н. Цыбанев поступил иначе. В самый разгар событий он открыто приехал на ЗГМ,



**Г.А. САВЧЕНКОВА,**  
директор ООО «ЗГМ»

вник в ситуацию, поддержал заводчан и на заседании регионального правительства проинформировал представителей областной власти о случившемся. После этого к «разруливанию» ситуации подключился губернатор Шанцев.

Руководство и коллектив ЗГМ до сих пор с чувством большой благодарности вспоминают тот принципиальный и смелый поступок В.Н. Цыбанева и позицию НАПП в целом.

Кстати, когда в 2010 году директор ЗГМ Галина Савченкова баллотировалась в мэры Дзержинска, Валерий Цыбанев был одним из тех, кто поверил в её силы и поддержал в данном намерении.

Деловые и просто теплые отношения связывают ООО «ЗГМ» с НАПП на протяжении всех лет сотрудничества. Представители Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей

являются активными участниками различных конференций, проводимых ЗГМ, а ЗГМ в свою очередь неоднократно становился площадкой для выездных заседаний, организуемых НАПП.

...По мнению директора Завода герметизирующих материалов Г.А. Савченковой, в нынешнее экономически неспокойное время роль НАПП в жизнедеятельности нашей области и её предприятий должна расти. «Ассоциация создавалась в кризисные годы, сейчас тоже кризис, только с несколько другими реалиями, – говорит Галина Анатольевна. – Общеизвестно, что на китайском языке слово «кризис» имеет два значения: «опасность» и «возможность». На мой взгляд, Ассоциация должна сегодня дать предприятиям возможность для нового экономического скачка вперед. Как это сделать? НАПП возглавляют умные головы: и директор Валерий Николаевич Цыбанев, и почетный президент Владимир Ильич Лузянин, и в Совете там подобраны компетентные люди... Думаю, они знают, что нужно сделать для того, чтобы казалось бы явные кризисные проявления превратить в плюсы для нашей промышленности. Не исключено, что этому может способствовать уход от определенного формализма в работе НАПП, привнесение в её деятельность какой-то «изюминки». Сейчас крайне необходимо сближение предприятий, их взаимопомощь друг другу, а этому, прежде всего, помогает неформальное общение, личные связи директоров. Кто как ни НАПП может стать площадкой для налаживания таких контактов. Хотелось бы, чтобы и на сайте Ассоциации было больше рекламы различных нижегородских предприятий, а не только крупных, которые и так у всех на слуху. В целом же мне нравится Нижегородская ассоциация промышленников и предпринимателей. Там всегда поддержат, подскажут, помогут, а это сегодня дорогого стоит».



## ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО КОНСТРУКТОРСКОЕ БЮРО ПО ПРОЕКТИРОВАНИЮ СУДОВ «ВЫМПЕЛ»

является преемником созданного в 1927 году Сормовского филиала Ленинградского центрального бюро морского судостроения. Статус юридической самостоятельности КБ приобрело в 1930 году. По проектам бюро создавался речной флот страны: строились буксирные пароходы и баржи, товаро-пассажирские и сухогрузные теплоходы.

В восьмидесятых годах для бюро были характерны широкая тематика работ, большое количество проектов, находящихся на разных стадиях разработки, обеспечение постройки судов одновременно на многих заводах. Создание новых судов велось в тесном контакте с научно-исследовательскими институтами отрасли и заказчиками, судостроительными заводами, пароходствами и разработчиками судового оборудования. Активно использовались собственные экспериментальные подразделения для оперативного исследования и отработки ходовых и маневренных качеств проектируемых судов на буксируемых и самоходных моделях в опытовом бассейне и в открытом водоеме. Широкое распространение получило объемное проектирование машинных отделений и других насыщенных помещений. Вычислительный центр бюро обеспечивал выполнение большинства расчетных и определенной части графических работ.

Первый серьезный кризис КБ пережило в начале 90-х годов, когда по воле Минсудпрома оно стало акционерным обществом и, как многие организации, оказалось без работы. Численность бюро сократилась до 300 человек, КБ потеряло значительную часть среднего возраста квалифицированного конструкторского состава. Резкое прекращение финансирования военных заказов и отсутствие заказов гражданского назначения поставили бюро в тяжелейшее положение. Деятельность



**В.В. ШАТАЛОВ,**  
генеральный директор  
ОАО КБ «Вымпел»

предприятия, предоставленного самому себе, в этот период перешла на бартерные схемы работы. В этих условиях поиск заказчика судов и заинтересованных верфей в России и за рубежом для реализации предложений заказчика стали для КБ одной из главных задач выживания. В КБ принимаются принципиальные меры по интенсивному изучению международного рынка судового комплектующего оборудования. И именно в это время оставшийся коллектив начал проектировать для европейских заказчиков, быстрыми темпами осваивая 3D-технологии, набираясь опыта проектирования под требования западных классификационных обществ, решительно перестраивая всю организацию работ на рыночных основах. В 1997 году КБ в кредит купило шведскую систему 3D-проектирования «TRIBON», за год освоило ее, и это дало возможность начать работы в кооперации с западноевропейскими КБ.

В 2000-е годы ОАО КБ «Вымпел» переходит на современные методы проектирования

на основе дальнейшей компьютеризации и применения новейших программных средств, осваивает проектирование судов по правилам западных классификационных обществ. По проектам КБ осуществляется строительство нового поколения судов для гражданского флота, пользующихся спросом на мировом рынке, создается новое поколение вспомогательных судов для ВМФ России.

На сегодняшний день КБ «Вымпел» занимает достойное место на отечественном рынке проектирования судов и проявляет себя надежным партнером российских зарубежных компаний. Значительную роль в этом сыграло вступление в Нижегородскую ассоциацию промышленников и предприятий практически с момента ее основания. В непростые времена НАПП способствовала получению КБ заказов от предпринимателей нашей области, и бюро с честью выполняло эти заказы. Решая важные задачи развития, защищая интересы предприятий, организуя системную работу на федеральном уровне, Ассоциация оказывает неоценимую помощь крупным и малым предприятиям. НАПП активно участвует в законотворчестве на региональном уровне, способствуя развитию промышленного потенциала области и продвижению товаров и услуг за пределы региона. Коллектив ОАО КБ «Вымпел» поздравляет НАПП с 25-летием и желает процветания, активного развития на благо Нижегородской области, благополучия и удачи!



ОАО КБ «Вымпел» в последние годы активно участвует в проектировании ледоколов и судов ледового плавания. Активно ведется строительство двух ледоколов по проекту КБ «Вымпел» на Выборгском судостроительном заводе и одного на Arctech Helsinki Shipyard в Финляндии. Продолжением работы КБ по ледокольной тематике стало заключение договора на выпуск проектной документации судна в постройке ледокола 25 МВт проекта 22600. Также КБ «Вымпел» имеет договор на разработку рабочей конструкторской документации по трем районам ледокола проекта 22600.



На Астраханском судоремонтном заводе закончено проведение швартовных испытаний головного спасательно-буксирного судна проекта 22870. Судно спроектировано ОАО КБ «Вымпел» по заказу ВМФ и предназначено для обеспечения деятельности Каспийской флотилии. Экипаж судна отрабатывает курсовые задачи и вместе с работниками завода готовится к выходу на заводские ходовые и государственные испытания. На стапеле завода продолжается строительство второго судна этого проекта.



Одним из направлений деятельности конструкторского бюро является разработка принципиально новых судов и технических средств для транспортировки углеводородного сырья и освоения месторождений нефти и газа, которые могут найти применение при освоении ресурсов нефти и газа Арктики и континентального шельфа. Среди них – газовозы CNG, рассчитанные на перевозку природного газа в сжатом (сжатом) виде. Характеристики газовозов приняты с учетом перспективы их использования для вывоза газа с месторождений на шельфе Карского и Баренцева морей, полуострова Ямал.



**НИЖЕГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ им. Н. И. ЛОБАЧЕВСКОГО**  
Национальный исследовательский университет



**НИЖЕГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ им. Н.И. ЛОБАЧЕВСКОГО** основан 17 января 1916 года как один из трех Народных университетов России и стал первым высшим учебным заведением в Нижнем Новгороде. ННГУ им. Н.И. Лобачевского относится к числу лучших классических университетов России и является победителем всех крупных конкурсов в сфере высшего образования в России. В 2009 году российское правительство присвоило ННГУ престижный статус Национального исследовательского университета.

ННГУ является международно признанным высшим учебным заведением, членом Ассоциации ведущих российских университетов, Европейской ассоциации университетов.

ННГУ является базовым университетом Нижегородского научного центра РАН, реализует совместные научные и образовательные программы с ведущими зарубежными вузами и научно-исследовательскими центрами из более чем 30 стран мира.

В структуре ННГУ сегодня 14 факультетов и институтов, 132 кафедры, 8 научно-исследовательских институтов, включая Ботанический сад, 8 филиалов в Нижегородской области, Фундаментальная библиотека с фондом более 2 млн единиц хранения, Центр коммерциализации технологий, издательство и типография, музей ННГУ.

Более 30000 студентов, 1000 аспирантов и докторантов и свыше 600 иностранных студентов из 70 стран (Европа, Азия, Африка, Америка, страны СНГ) обучаются в ННГУ.

ННГУ успешно сотрудничает с ведущими международными и российскими высокотехнологичными компаниями (Intel, Microsoft, IBM, Cisco Systems, NVIDIA, ОАО «Росатом», ОАО «Газпром» и др.), имеет ряд крупных научно-исследовательских лабораторий, созданных при их поддержке.

С 2011 года ННГУ вошёл в Федеральную целевую программу «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации», в рамках участия в которой в ННГУ создается Зона роста медицинского приборостроения и высоких



биомедицинских технологий – крупнейший медико-биологический кластер в России.

ННГУ с 2011 года занимает место «601+» в авторитетном глобальном рейтинге университетов агентства QS, является участником рейтингового проекта QS Stars, по итогам которого ему были присвоены «три звезды», а по ряду категорий, таким, как образование, трудоустройство, инфраструктура и инновации ННГУ был удостоен наивысшей категории – «пять звёзд».

По итогам 2013 года ННГУ занимает 20 место в рейтинге вузов стран СНГ, Грузии, Латвии, Литвы и Эстонии и 74 место в рейтинге стран БРИКС.

В ННГУ в настоящий момент реализуется семь проектов по привлечению ведущих ученых в российские образовательные учреждения высшего профессионального образования.

К основным задачам данных проектов отнесены: создание в университете исследовательских лабораторий международного класса, получение научных результатов мирового уровня, подготовка высококлассных специалистов, трансфер в экономику перспективных разработок.

В 2013 году ННГУ им. Н.И. Лобачевского стал победителем конкурса на предоставление государственной поддержки ведущим университетам России в целях повышения их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров (проект «5-100-2020»).

26 мая 2014 года в ННГУ запущен один из наиболее мощных в вузах мира суперкомпьютер «Лобачевский» производительностью 570 Терафлоп, третий среди суперкомпьютеров вузов России.

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского многие годы является добрым другом и партнером Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей. Мы рады тепло и сердечно поздравить вас с 25-летним юбилеем и пожелать дальнейшего процветания, успехов и развития нашего плодотворного сотрудничества!







НГТУ ИМ. Р.Е. АЛЕКСЕЕВА

**НИЖЕГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ** ведет свою образовательную–научную и инновационную деятельность в Нижегородской области, которая представляет собой крупнейший промышленный регион с высоким научно–техническим и инновационным потенциалом. Технический университет является ключевым элементом научно–образовательного комплекса региона, обеспечивающим значительный вклад в экономику области, и одним из факторов конкурентоспособности области, обеспечивая ее квалифицированными кадрами и поддерживая высокий уровень инновационной активности в промышленности.

Отличительной чертой Нижегородской области является наличие в ней развитого оборонно–промышленного комплекса, представленного высокотехнологичными предприятиями авиа– и судостроения, радиоэлектроники и средств связи, автомобильной и гусеничной спецтехники, машиностроения для атомной энергетики, вооружений, боеприпасов и спецхимии, металлургии. НГТУ традиционно связан с промышленным комплексом области. Более 80% руководителей предприятий Нижегородской области являются выпускниками НГТУ.

Стратегической целью НГТУ им. Р.Е. Алексева является интеграция с Нижегородской ассоциацией промышленников и предпринимателей, крупнейшими госкорпорациями и промышленными предприятиями, институтами РАН и отраслевыми НИИ, модернизация системы подготовки кадров, создание адаптивной, развивающейся инновационной образовательной–научной среды для обеспечения предприятий и организаций Нижегородского региона высококвалифицированными инженерными, научными и управленческими кадрами.

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексева (НГТУ им. Р.Е. Алексева) — один из старейших и крупнейших вузов России. Постановлением Временного правительства России 1 октября 1917 г. был учрежден Нижегородский политехнический институт. В 1934 г. в соответствии с постановлением СНК СССР Нижегородский политехнический институт реорганизован в Горьковский индустриальный институт, а в 1950 г. переименован в Горьковский политехнический институт. За большой вклад в подготовку специалистов и развитие промышленности страны Горьковский политехнический институт в 1980 г. награжден орденом Трудового Красного Знамени. В 1990 г. в связи с возвращением Нижнему Новгороду его исторического названия, Горьковский политехнический институт был вновь переименован в Нижегородский политехнический институт. В 1992 г. Нижегородский политехнический институт получил ста-



**С.М. ДМИТРИЕВ**, ректор Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексева, профессор, создателя судов на подводных крыльях и экранопланов.

За годы с момента возникновения Нижегородского технического вуза в нем получили профессиональное техническое образование более 210 тысяч инженеров, которые в различные годы составляли и составляют передовой отряд инженерной мысли на различных предприятиях Нижегородской области и в других регионах страны. Образовательная и научная деятельность НГТУ полностью перекрывает весь спектр отраслей промышленного комплекса Нижегородской области как по подготовке инженерных и научных кадров, так и по реализации научно–исследовательских и опытно–конструкторских инновационных приоритетных работ, выполняемых для предприятий и организаций.

В настоящее время в НГТУ обучается более 30.000 студентов и слушателей по 78 специальностям, 45 направлениям бакалавриата и магистратуры. По целевому приему от предприятий ОПК обучается более 1000 студентов.

Между НГТУ и ведущими предприятиями Нижегородского региона при активном содействии НАПП заключены генеральные соглашения о стратегическом партнерстве в области подготовки инженерных и научных кадров и проведения совместных научно–исследовательских и опытно–конструкторских работ. Это такие предприятия, как ФГУП «Российский федеральный ядерный центр» (г. Саров),

тус технического университета и преобразован в Нижегородский государственный технический университет (НГТУ). 1 марта 2007 г. НГТУ присвоено имя Ростислава Евгеньевича Алексева, выпускника Горьковского индустриального института, выдающегося ученого и конструктора,

ОАО «Опытно–конструкторское бюро машиностроения им. И.И.Африкантова», ФГУП «ФНПЦ «Научно–исследовательский институт измерительных систем им. Ю.Е.Седакова», ФНПЦ ОАО НПП «Полет» и др.

В НГТУ действуют 12 базовых кафедр на высокотехнологичных предприятиях, членах НАПП, на которых студенты проходят практику, занимаются научно–исследовательской работой, овладевают практическими навыками своей будущей профессии и куда поступают на работу по окончании университета.

Вуз взаимодействует с НАПП путем привлечения к образовательной деятельности известных и признанных специалистов–практиков: около 200 сотрудников предприятий были привлечены к преподавательской деятельности в 2014 учебном году, 430 студентов под руководством сотрудников из 100 организаций реального сектора экономики выполнили квалификационные работы по направлениям деятельности предприятий.

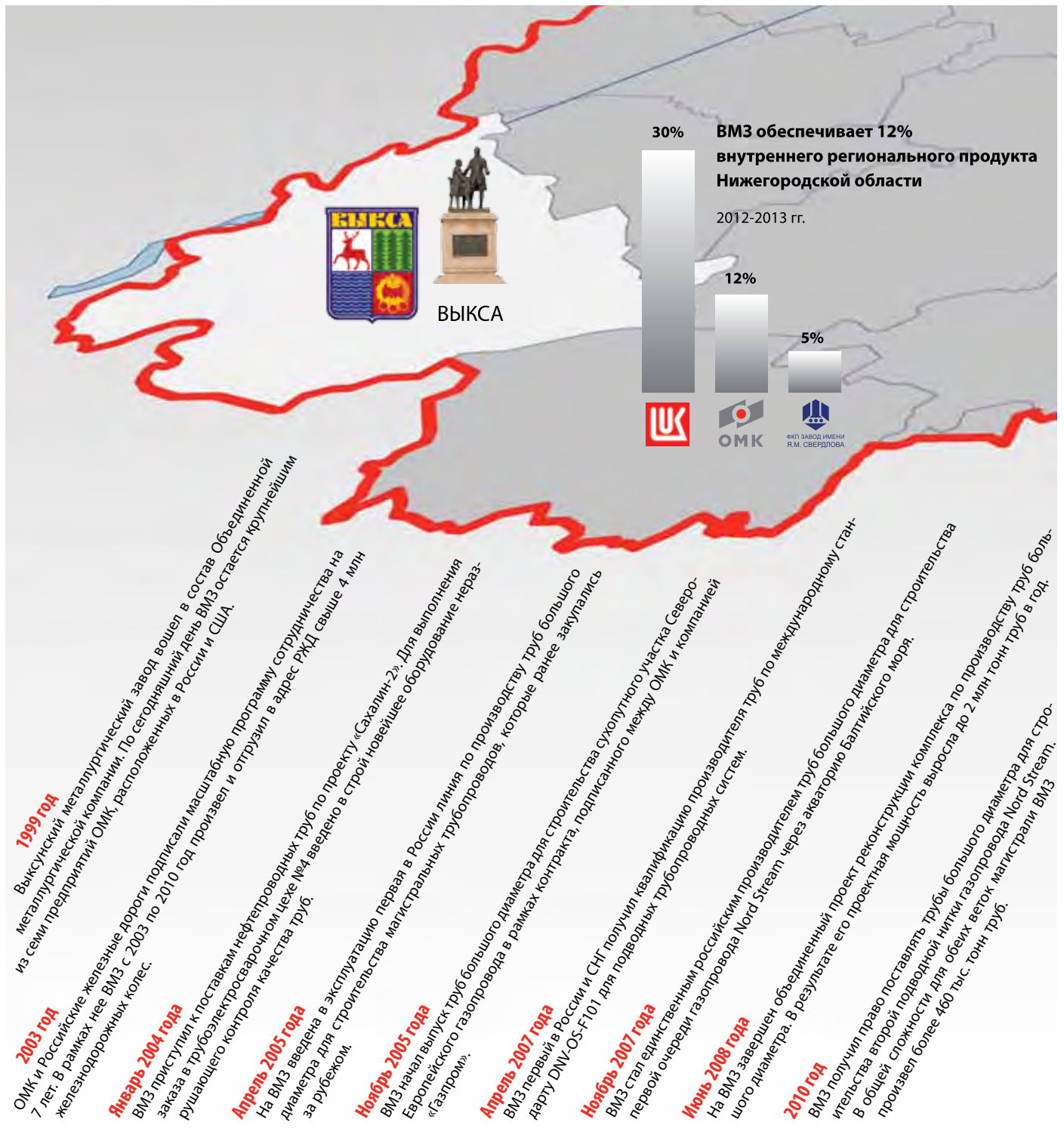
Успешность деятельности Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексева определяется сотрудничеством с НАПП и подтверждается результатами мониторинга эффективности деятельности вузов в 2013 году. НГТУ признан эффективным университетом по всем семи показателям, используемым Министерством образования и науки РФ. Качество подготовки доказывается стабильным высоким спросом на выпускников. Ежегодно свыше 85% выпускников НГТУ устраиваются на работу на предприятия Нижегородского региона. Трудоустройство по специальности составляет 95%. Международная информационная группа «Интерфакс» и рейтинговая компания Quasquarelli Symonds (QS), признанный лидер в области оценки образования, 17 декабря 2013 года опубликовали результаты рейтинга вузов стран СНГ и ряда стран бывшего СССР (Прибалтика, Грузия), в которых по оценке работодателей, большое число которых входит в НАПП, НГТУ им. Р.Е. Алексева занял высокое 11–е место.



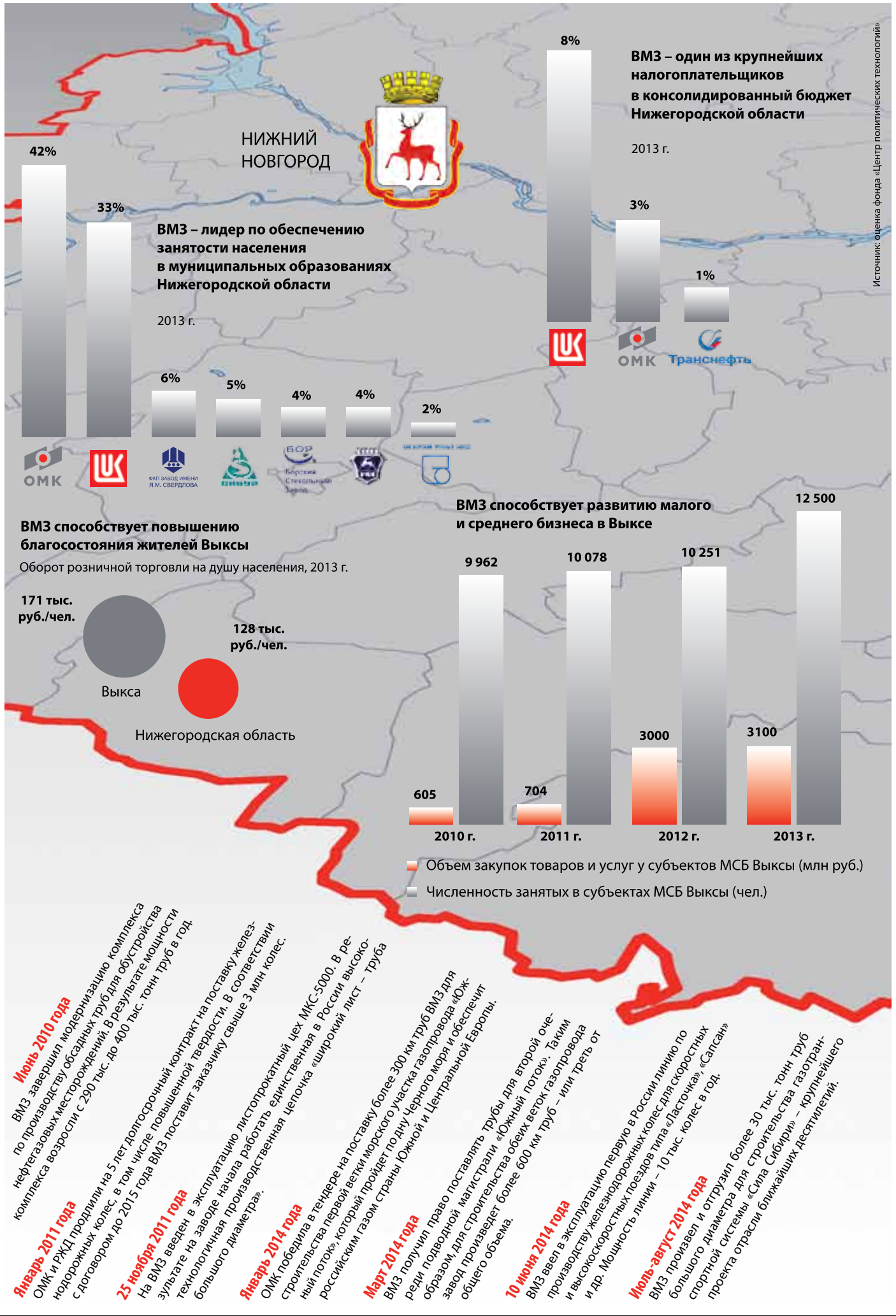
**ВЫКСУНСКИЙ  
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ  
ЗАВОД**

# Лидерство в отрасли – благополучие региона

Имея многовековую историю – в 2014 году предприятие отмечает свое 257-летие – ВЫКСУНСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД неизменно входит в число лидеров российской металлургии. Сегодня ВМЗ – ведущий отечественный производитель труб и железнодорожных колес, а также один из крупнейших налогоплательщиков Нижегородской области. С вхождением в состав Объединенной металлургической компании завод получил мощный импульс к динамичному развитию производства, которое обеспечивает сегодня социально-экономический рост не только городского округа Выкса, но и всего региона.







## Уважаемый Валерий Николаевич!

### Искренне рады поздравить Вас и всех членов Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей с прекрасной датой – 25-летним юбилеем!

Нижегородская ассоциация промышленников и предпринимателей (НАПП) – это союз лидеров нижегородского рынка. Созданная в 1989 году для координации предпринимательской деятельности предприятий и защиты их интересов, она объединяет сегодня более 400 членов, производящих 80% областной товарной продукции. Деятельность НАПП многогранна – от создания условий наибольшего благоприятствования предпринимательству до сопровождения конкретных инновационных проектов.

Судьба Ассоциации неразрывна с именем Героя Социалистического Труда Владимира Ильича Лузянина, который возглавлял ее практически со дня основания более 20 лет. Долгие годы успехи НАПП были связаны с профессионализмом Владимира Ильича, его огромным опытом производственника, умением видеть перспективы развития как отдельного предприятия, так и промышленности в целом. Под его руководством НАПП стала одной из ведущих региональных организаций в системе Российского союза промышленников и предпринимателей.

За 25 лет активной работы Ассоциация реализовала множество планов по укреплению и развитию экономики, промышленности и социальной сферы Нижегородской области. Законодательные инициативы НАПП лоббируют интересы нижегородских промышленников как на муниципальном и областном, так и на федеральном уровнях. Принятые при ее участии законы, нормативно-правовые акты и программы формируют условия для реализации производственного потенциала региональных предприятий и их инвестиционной политики.

НАПП, являясь активным участником диалога промышленников с государственными структурами, обеспечивает эффективное взаимодействие власти с реальным сектором экономики, что дает заметные положительные результаты. Нельзя не отметить участие НАПП в решении вопросов снижения налоговой нагрузки, регулирования тарифов на услуги естественных монополий, привлечения инвестиций и заказов, а также кадрового обеспечения предприятий.

Уважаемые члены НАПП! Пусть сегодняшний юбилей будет точкой нового отсчета в проектировании будущего. Крепкого всем здоровья, оптимизма, благополучия, успешного продолжения начатых дел и воплощения самых смелых замыслов.

**М.В. ГАПОНОВ, председатель правления ОАО КБ «Ассоциация»**

**И.П. БУСЛАЕВ, генеральный директор ОАО «Завод им. Г.И. Петровского»**

**А.В. ЛУЗЯНИН, генеральный директор НОАО «Гидромаш»**

**С.Б. САМОЙЛОВ, генеральный директор ОАО «НИТЕЛ»**

**Н.Е. УПИРВИЦКИЙ, генеральный директор**

**ООО «Городецкий судоремонтный завод»**

## ОАО КБ «АССОЦИАЦИЯ»



Входит в тройку крупнейших самостоятельных банков Нижегородской области, занимает заметное место на нижегородском рынке кредитования и депозитов физических лиц. Агентство «Эксперт РА» оценивает рейтинг КБ «Ассоциация» на уровне А+ «Очень высокий уровень кредитоспособности», прогноз – «стабильный». Филиальная сеть банка представлена филиалом и 20 дополнительными офисами, открытыми в рамках программы по повышению доступности банковских услуг.

## НОАО «ГИДРОМАШ»



Ведущее российское предприятие по разработке, производству и испытаниям шасси, гидроцилиндров и гидроагрегатов для всех типов летательных аппаратов. Взлетно-посадочные устройства, выпускаемые предприятием, установлены на различных модификациях самолетов и вертолетов фирм Микояна, Сухого, Яковлева, Ильюшина, Туполева, Камова, Миля. Здесь были спроектированы и изготовлены уникальные шасси для космического корабля многоразового использования «Буран». С начала 1990-х предприятие активно участвует в международных проектах, поставляя компоненты шасси для самолетов Airbus, Embraer, Bombardier, вертолета Agusta.

## ОАО «ЗАВОД ИМ. Г.И. ПЕТРОВСКОГО»



Разрабатывает и производит радиотехническую аппаратуру специального назначения. Предприятие является одним из ведущих по изготовлению и обслуживанию специальных магнитофонов для авиации («черных ящиков»). Возможности научно-технической, технологической и производственной базы позволяют заводу проводить самостоятельные разработки и выпускать современную наукоемкую продукцию от проекта до серийного образца.

## НИЖЕГОРОДСКИЙ ТЕЛЕВИЗИОННЫЙ ЗАВОД ИМ. В.И. ЛЕНИНА



Единственный в мире серийный производитель радиолокационных станций (РЛС) метрового диапазона. Эти РЛС составляют основу радиотехнических войск противовоздушной обороны РФ. С их помощью можно распознавать самолеты-невидимки, созданные по технологии Stealth. Доля оборонной продукции составляет около 97,5% от общего объема производства предприятия. За годы работы ОАО «НИТЕЛ» осуществило экспортные поставки радиолокационной техники в 53 страны мира.

## ООО «ГОРОДЕЦКИЙ СУДОРЕМОНТНЫЙ ЗАВОД»



Одно из крупных судоремонтных предприятий на верхней и средней Волге, градообразующее предприятие г. Городец. Завод работает и в области судостроения, производит сменно-запасные части к судовым двигателям и динамические насосы. Освоено производство емкостного оборудования и брашпилей. Предприятие является единственным производителем стапельных тележек в европейской части РФ.





## ФНИЦ ОАО «НПП «ПОЛЕТ»

Федеральный научно-производственный центр «Открытое акционерное общество «Научно-производственное предприятие «Полет» сегодня является ведущим предприятием по технике авиационной радиосвязи военного и гражданского назначения.

В августе 2014 года НПП «Полет» исполнилось 50 лет со дня образования. Начав с разработки и внедрения в производство аппаратуры дальней радиосвязи для летательных аппаратов ВВС и гражданской авиации, в настоящее время предприятие занимается системами управления и связи, штатными комплексами средств связи самолетов и вертолетов, бортовыми комплексами связи специального назначения, комплексами связи наземных радиоцентров, бортовым авиационным оборудованием связи (приемники, передатчики, радиостанции всех диапазонов длин волн, аппаратура внутренней связи, коммутации и обработки информации, антенно-фидерные устройства и системы). С 1968 года ОАО «НПП «Полет» участвует в работах по созданию воздушных пунктов управления и самолетов-ретрансляторов Вооруженных Сил.



Бортовые комплексы связи и управления ОАО «НПП «Полет» устанавливаются на летательные аппараты авиастроительных ОКБ Сухого, Туполева, Ильюшина, Антонова, Микояна, Миля, Камова, Яковлева, Бериева и экспортируются в составе самолетов. Иностраным заказчиком поставляются наземные комплексы воздушной связи, позволяющие включить самолеты в контур автоматизированных систем управления ВВС.



**От имени коллектива ФНИЦ ОАО «НПП «Полет» и от своего имени сердечно поздравляю всех членов Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей с 25-летним юбилеем!**

Созданная в смутное перестроечное время на основе добровольности и равноправия для координации предпринимательской деятельности и защиты экономических интересов предприятий, НАПП был инициатором многих законов, способствовавших поддержанию и развитию нижегородской промышленности, организовывала участие членов в различных региональных проектах и в зарубежных выставках. Признательны Ассоциации за неоднократные обращения к руководству государства по отстаиванию интересов промышленных предприятий в трудные кризисные годы, когда вопрос выживания был весьма актуальным. В значительной мере благодаря усилиям НАПП промышленный потенциал региона сохранен и приумножается. В области открываются новые предприятия, создаются дополнительные рабочие места. Взят правильный курс, который позволит нашему региону существенно укрепить свои экономические возможности, что в дальнейшем будет способствовать росту благосостояния нижегородцев. Желаем всем удачи во всех делах, неиссякаемого оптимизма, прекрасного настроения, доброго здоровья, счастья, благополучия и дальнейших творческих успехов!

**Генеральный директор  
А.В. Комяков**



## ОАО «ФНИЦ «ННИИРТ»

Десятилетиями специализируясь в разработке радиолокационных станций (РЛС) различного назначения для разных родов войск, Нижегородский институт радиотехники (ОАО «ФНИЦ «ННИИРТ») является одним из ведущих предприятий России, обеспечивающих поддержание и развитие информационной компоненты военно-космической обороны. С 1947 года предприятием создано около 40 типов и модификаций РЛС, пять из которых отмечены государственными премиями СССР и РФ. По конструкторской документации предприятия изготовлено свыше 17000 РЛС, почти 3000 поставлены в более чем 50 стран мира. Многие радары изготовлены посредством тесной кооперации с заводами-соисполнителями, расположенными в Нижегородской области и за ее пределами.

В истории ННИИРТ условно можно выделить несколько этапов, обусловленных направлениями проводимых работ. Здесь родились первые отечественные РЛС П-8 (1951 г.) с индикатором кругового обзора, легендарная П-14 дальнего обнаружения (1959 г.) и П-70 со сложным зондирующим сигналом (1968 г.); самая массовая в мире РЛС разведки и целеуказания П-18 (1970 г.) и первая в мире перевозимая трехкоординатная РЛС 55Ж6 (1982 г.) метрового диапазона волн.

В кризисные девятые годы ННИИРТ не только сумел выжить, но и существенно нарастил свой научно-производственный потенциал. В этот период в институте были разработаны РЛС 55Ж6У (1992 г.) с полностью цифровой пространственно-временной обработкой сигнала,



**Г.А. ЕГОРочкин,**  
генеральный директор  
ОАО «ФНИЦ «ННИИРТ»

лов, 59Н6 (1997 г.) с гибкой адаптацией к сложной помеховой обстановке, а также первая в мире РЛС, нечувствительная к технологии «Стелс», реализующая принцип локации «на просвет» – Барьер-Е (1998 г.). В 2002 году создана высококомбинированная РЛС 1Л119 метрового диапазона с твердотельной активной фазированной антенной решеткой для обнаружения аэродинамических и баллистических целей. С 2003 года за рубеж поставляется уникальный радиотехнический комплекс Э-801Е вертолетного базирования.

За последние годы предприятием разработаны: не имеющий отечественных и мировых аналогов многофункциональный трехдиапазонный радиолокационный комплекс 55Ж6МЕ; модификация РЛС 55Ж6У с твердотельным передающим устройством; трехкоординатная станция дежурного режима с активной фазированной антенной решеткой 55Ж6УМЕ; высококомбинированная трехкоординатная РЛС 1Л121Е, предназначенная для защиты от атакующих элементов высокоточного оружия и ряд малогабаритных РЛС 1Л122Е.

Ежегодно в ННИИРТ увеличиваются объемы гособоронзаказа. Участие в федеральных целевых программах позволяет институту активно расширять и модернизировать производственную базу. Немалую роль в развитии предприятия также сыграла Нижегородская ассоциация промышленников и предпринимателей (НАПП). Благодаря

**В день славного 25-летия НАПП желаю Вам, уважаемый Валерий Николаевич, и всем сотрудникам Ассоциации крепкого здоровья, счастья, процветания и дальнейших успехов на благо поступательного развития Нижегородской области как одного из ведущих промышленных и интеллектуальных центров РФ!**

плодотворной работе в рамках соглашения НАПП и областного Законодательного собрания, плану совместных действий, комитетом по экономике, промышленности и предпринимательству и правительством Нижегородской области были приняты ряд областных законов и программ в поддержку промышленности, в частности сектора ВПК.

За четверть века НАПП стала влиятельной общественной структурой, активно отстаивающей интересы предприятий и организаций при выработке и реализации промышленной политики страны. На различных уровнях федеральной и региональной власти НАПП год за годом создает благоприятную среду для инновационной и инвестиционной деятельности предприятий ВПК, оперативно решает острые вопросы в экономике и финансовом секторе области. Большой вклад вносит НАПП в пропаганду новых информационных и ресурсосберегающих технологий, в организацию внутривнутрирегионального и международного сотрудничества.





**ГРУППА КОМПАНИЙ «КВАРЦ»** – нижегородский многопрофильный холдинг, флагманское предприятие которого – ОАО «Домостроительный комбинат № 2». История ГК «Кварц» насчитывает уже более 22 лет, и все это время группой компаний бесменно руководит Дмитрий Викторович Кузин.

ОАО «ДСК-2» осуществляет полный производственно-строительный цикл в сфере возведения жилья в Нижнем Новгороде. Благодаря постоянной модернизации завода и повышению квалификации персонала, специалисты ДСК-2 не только изготавливают проверенные временем «классические» изделия для панельного домостроения, но и разрабатывают новые. Так, недавно на предприятии была внедрена новая технология строительства с применением безригельного каркаса. Детали БРК-конструкций изготавливаются на заводе и поставляются на строительную площадку 16-этажного жилого дома в центре микрорайона «Мещерское озеро». Не случайно ОАО «ДСК-2» на протяжении многих лет занимает верхние позиции рейтингов крупнейших застройщиков Нижнего Новгорода.

Важно отметить, что в ГК «Кварц» входит еще одно крупное производственное подразделение – типография, занимающаяся производством картонной упаковки для товаров народного потребления. Первоначально типография печатала рекламную продукцию. В 2003 году руководство компании приняло решение о создании крупного типографского производства полиграфической



**Д.В. КУЗИН**, генеральный директор ОАО «ДСК-2» и группы компаний «Кварц», депутат Городской думы Нижнего Новгорода

картонной упаковки. Производственные цеха, складские помещения и офисный блок были реконструированы, оснащен цех послепечатной обработки, большое внимание уделено созданию дизайнерского подразделения. Несмотря на кризисные явления в экономике 2008 года, типография «Кварц» успешно развивала свою деятельность и вышла в число российских лидеров по производству высококачественной розничной упаковки из картона. География клиентов типографии давно вышла за пределы Нижегородской области: по качеству работы, количеству выполняемых заказов и по составу клиентской базы «Кварц» конкурирует с ведущими столичными типографиями. Достичь таких показателей организации позволила позиция руководства, наце-

ленная на постоянную модернизацию технологических процессов, расширение парка оборудования и обучение персонала всех подразделений.

Многолетняя качественная работа ГК «Кварц» позволила ей завоевать доверие потребителей и бизнес-сообщества и выйти на ведущие позиции регионального и федерального рынков по всем направлениям деятельности. А спектр деятельности холдинга очень широк – это не только отрасли, связанные со строительством (в том числе, оказание риэлторских услуг и управление недвижимостью), но и такие социально ориентированные направления, как издательское дело и СМИ.

Высокие профессиональные стандарты, ответственность и надежность ГК «Кварц» подтверждены многочисленными грамотами, дипломами и премиями.

1 февраля 2006 года ОАО «ДСК-2» становится членом Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей. Все эти годы предприятие принимает активное участие в работе Ассоциации, деятельность которой всегда была направлена на подъем и развитие региональной промышленности.



## АВТОМОБИЛЬНЫЙ ЗАВОД «ЧАЙКА-СЕРВИС»

АЗ «Чайка-Сервис» начал свою деятельность в 1993 году. На старте завод занимался ремонтом грузовых автомобилей, тюнингом и продажей ГАЗ-3102 «Волга», «Баргузин», установкой б/у кранов. В 1998 году на заводе осуществлен первый в России опыт по удлинению «ГАЗ-Зелей». В 2002-м - первая крупная партия эвакуаторов (около 100 штук) на шасси ГАЗ-3307 уходит в Ирак. Предприятие успешно развивается, и в 2006 году втрое увеличивает производственные площади. Еще через два года на заводе начинается подготовка к сертификации системы менеджмента качества предприятия на соответствие международным стандартам ISO 9001:2000.

В 2012 году на предприятии запущено серийное производство 7-местного автомобиля ГАЗ-3308 «Тайга». Презентованы новые модели автовышек Sосage, разработан и выпущен седельный тягач на базе Hyundai HD-78. Завод награжден серебряной медалью за разработку



**Е.Ф. ГАНИН**, генеральный директор АЗ «Чайка-Сервис»

уникальной двухрядной 7-местной кабины Hyundai HD-78 на Международной ярмарке изобретений в Сеуле и вошел в ТОП-30 лучших инновационных компаний России. Сегодня деятельность предприятия заключается в производстве эксклюзивной сложной автоспецтехники, которая работает в сфере коммунального и дорожного хозяйства, на предприятиях энергетической и нефтегазодобывающей, строительной и телекоммуникационных отраслей. Завод производит до 2000 единиц техники в год, 50% из которых изготавливаются на шасси ГАЗ. Численность сотрудников составляет 350 человек.

Вступление в Ассоциацию промышленников и предпринимателей позволило руководству АЗ «Чайка-Сервис» успешно решать вопросы, возникающие на уровне Нижегородской области. Вступление в НАПП – это прежде всего полезное общение и обмен опытом между предприятиями-профессионалами, ведь Ассо-

циация активно содействует становлению цивилизованного бизнеса на территории региона.

Усилия НАПП, бесспорно, являются надёжной опорой в реализации стратегических направлений развития промышленного потенциала региона. С годами НАПП становится всё более и более авторитетным органом: к мнению организации прислушиваются, позиция бизнес-объединения имеет вес в среде предпринимателей и учитывается на всех уровнях власти. Многие предприятия Нижнего Новгорода и области - во многом благодаря работе Ассоциации промышленников - смогли не растерять накопленный потенциал и занять достойное место на отечественном и мировом рынках.

Последние веяния и роль России на мировой арене как никогда требуют единства промышленников. Мы желаем Ассоциации успешного развития: видеть пути дальнейшего развития, отстаивать интересы членов Ассоциации на самом высоком уровне, активно работать с Законодательным собранием Нижегородской области, дабы дать возможность предприятиям решать часть проблем на льготных условиях.



**КОМПАНИЯ «ЮТЕК»** – один из самых молодых членов Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей. Решение войти в состав НАПП принято в 2013 году, и прежде всего оно продиктовано желанием быть в числе тех, кто оказывает реальное влияние на развитие региональной промышленности.

Компания «ЮТЕК» основана 11 апреля 2001 года. На сегодняшний день она является многопрофильной организацией и обеспечивает продукцией различные сферы потребительского рынка, такие как сельская и лесная отрасли, коммунальное и жилищное хозяйство, строительство и другие.

Компания на протяжении длительного времени занимается разработкой и производством оригинальной сельскохозяйственной и лесной техники, а также является дилером ряда крупнейших машиностроительных предприятий, таких как Компания корпоративного управления «Концерн «Тракторные заводы», Слобжанская промышленная компания, Рубцовский завод запасных частей, предприятия п/о «Минский тракторный завод» и многих других. Накопленный за многие годы опыт, квалифицированный персонал позволяют предложить потребителям широкую номенклатуру продукции, в

том числе выполнять заказы на нестандартную технику и оборудование.

Компания разрабатывает и осуществляет поставку различного вида самоходных машин и навесных орудий, оборудования и машин, не имеющих аналогов в России. Техника выпускается в двух основных направлениях:

лесная и лесопожарная техника «ФОРЕСТ»: различные колёсные и гусеничные тракторы классов 1,4 – 3,0 и шлейф навесного и прицепного оборудования;

сельскохозяйственная и мелиоративная техника «ФАРММАСТЕР»: почвообрабатывающая, посевная, уборочная и почвозащитная техника, техника для внесения минеральных удобрений и ухода за посевами.

Компания «ЮТЕК» постоянно ведёт конструкторские и опытные работы по разработке и внедрению в производство новых видов продукции по заявкам наших потребителей.



**Р.М. СУЛТАНОВ**, президент группы компаний «ЮТЕК»

Тел.: 8 (831) 469-34-31  
Факс: 8 (831) 469-34-32  
E-mail: office@uteknn.ru  
www.uteknn.ru  
www.td-utek.ru



### ООО «МЕТМАШ»

Такая структура создает полный замкнутый цикл: изготовление полуфабриката, термо- и механообработка, испытания, сборка, сдача и отгрузка заказчику. ООО «Метмаш» выпускает: поковки, стальное и чугунное литье, осуществляет механообработку, в т. ч. зубонарезку для отраслей нефтегазовой и химической промышленности, металлургических заводов и промышленных предприятий, предприятий атомной отрасли и речного транспорта.

В 2008 г. началось техническое перевооружение СЛЦ, длившееся до 2012 г., что позволило перейти на новую технологию формовки литья с помощью двух английских установок ХТС. Также введена система регенерации песка; до 70% отработанного песка возвращается в производство. Установлена система автономной разгрузки и подачи песка, на плавильном участке применили современную установку для рентгеноспектрального анализа металла, что позволило значительно улучшить качество литья.

На сегодняшний день в СЛЦ проводится перевооружение обрубного участка.

Значительный шаг сделан по техническому перевооружению КПП – в январе

ООО «МЕТМАШ» образовано в 2004 году в результате продажи металлургического и машиностроительного производств ОАО «Завод Нижегородский Теплоход». В структуру ООО «Метмаш» входят сталелитейный, кузнечно-прессовый, механосборочный, модельный цеха, центральная лаборатория.

2014 г. установлена новая нагревательная печь фирмы «Босио» (Словения), заменившая 3 старых нагревательных печи и позволившая снизить удельный расход газа в 7 раз. Прорабатывается вопрос о приобретении в фирме «Босио» в 2014 г. развортной печи для промежуточного подогрева заготовок в КПП.

С 2006 по 2012 гг. построены собственная компрессорная, котельная, газопровод, водопровод, что позволило ООО «Метмаш» стать более автономным и значительно снизить расходы на энергоресурсы. На сегодняшний день решен вопрос об установке автономной кислородной станции.

В 2012 г. предприятие получило лицензию на право изготовления оборудования для ядерных установок рег. № ВО-12-101-2430 от 24.01.12.

Освоен выпуск нержавеющей и специальных марок сталей. Расширена номенклатура выпускаемых деталей, в том числе для предприятий Росатома.

Оформляются документы для получения лицензии Минобороны РФ по военной приемке.

ООО «Метмаш» является членом БАТ, в 2012 году предприятие вступило в НАПП.

Для ООО «Метмаш» НАПП – площадка для общения с руководителями предприятий как по продвижению нашей продукции,

так и по обмену положительным опытом. Руководство НАПП, особенно генеральный директор В.Н. Цыбанев, всегда поддерживает наши предложения и просьбы как при взаимодействии с другими предприятиями, так и с министерством промышленности и инноваций Нижегородской области. В современных условиях объединение руководителей предприятий является как нельзя более актуальным как для развития кооперации внутри Нижегородской области, так и для решения вопросов с органами власти.

**Справочно:** общий объем инвестиций на приобретение оборудования за 2008-2013 гг. составил около 80 млн рублей.

Годовая выручка ООО «Метмаш»:  
360 млн рублей  
Численность: 380 человек  
Генеральный директор:  
Алексей Дмитриевич Тихомиров

606440, Нижегородская область,  
г. Бор, ул. Луначарского, 128  
Приемная: тел (83159) 361-00,  
факс: (83159) 361-21  
Отдел продаж: (83159) 361-18,  
361-22, факс: (83159) 361-24  
E-mail: sales@metmash.com  
www.metmash.com

**ФИРМА «БАЛЧУГ»** основана в 1991 году. В то время штат сотрудников составлял 13 человек, и основным направлением деятельности была продажа канцелярских товаров. В 1992 году был открыт первый розничный магазин на Малой Ямской улице. Безусловно, развитию компании мешали нестабильная финансовая система и высокие налоги.

Благодаря упорному труду и высококвалифицированному персоналу, компании удалось не просто удержаться на рынке, но и достичь серьезных успехов. В 1997 году фирма «Балчуг» вступила в НАПП. Основные причины: стремление установить контакты с другими предприятиями и учреждениями и желание знать промышленную политику Нижегородской области в целом.

Ассоциация позволила увидеть на примерах других предприятий, как может развиваться бизнес. В те годы проводилось много обучающих семинаров. Особенно запомнилась полезная поездка в составе делегации НАПП в Германию в 1997 году.

Уже более 23 лет компания работает и развивается, не меняя курса и названия. Она является одной из крупнейших компаний Нижегородской области в сегменте корпоративных поставок офисных товаров. В настоящее время компания «Балчуг» – это 200 сотрудников, 600 млн рублей годовой выручки, 400 российских и зарубежных фирм-поставщиков и более 20000 наименований продаваемых товаров. Идея объединения промышленников в регионе, безусловно, актуальна и в настоящее время: обмен опытом, получение информации и встречи с руководством области очень полезны для руководителя любого предприятия.

***Желаем Ассоциации успехов в ее развитии и выражаем уверенность в том, что она и впредь будет плодотворно заниматься разработкой предпринимательской политики Нижегородской области и участвовать в разработке предпринимательской политики страны в целом.***

**Генеральный директор ООО «Балчуг» А.В. Фомин**



**ОАО «СОСНОВСКАГРОПРОМТЕХНИКА»** создано в 1992 году на базе местного предприятия «Сельхозтехника». Сегодня ОАО «САПТ» – современное промышленное предприятие, ведущее производственную и экономическую деятельность в автомобилестроении. Численность работающих составляет 480 человек.

#### **ОАО «СОСНОВСКАГРОПРОМТЕХНИКА»**

Основной сферой деятельности предприятия, созданного практически с нуля, стало производство автокомпонентов для автомобильной промышленности. Сегодня потребителями продукции ОАО «САПТ» являются практически все автопредприятия России и прежде всего – ООО «ПАЗ», ОАО «ГАЗ», ООО «Завод Автокомпонент», а также ОАО «УАЗ», ООО «ЛИАЗ», ОАО «КАМАЗ», ОАО «АвтоВАЗагрегат».

К ведущим подразделениям предприятия относятся экструзионное производство по выпуску листа из пластмасс, производство механической обработки пластмасс, литейное производство, производство деталей из пластмасс под давлением на термопластавтоматах, резинотехнических изделий, а также вспомогательные производства: инструментальный, ремонтный, транспортный и строительный цеха.

На предприятии действует аналитическая лаборатория, где на самом современном оборудовании проводится анализ выпускаемой продукции и сырья на соответствие заявленным параметрам.



**К.Б. ГАЛКИН,**  
генеральный директор  
ОАО «САПТ»

Конструкторско-технологический отдел оснащен современным автоматизированным оборудованием и программными средствами, позволяющими самостоятельно конструировать изделия, создавать их математические модели, писать управляющие программы и изготавливать оснастку. Функционирует экспериментальный участок, на котором производятся пресс-формы для вакуумного формования деталей.

Выпускаемые на предприятии изделия предназначены в основном для автомобильной промышленности Российской Федерации и ближнего зарубежья.

Предприятие постоянно модернизируется. В 2008 г. руководство приняло реше-

ние не ограничиваться уровнем российских стандартов ИСО 9001-2001 и пригласило иностранных auditors группы ТЮФ Рейнланд для прохождения сертификации на основе стандартов ISO/TS 16949. Предприятие доказало свое соответствие принятым международным нормам и в течение последующих лет неукоснительно соблюдает европейские стандарты качества и технологии производства, что подтверждают ежегодные проверки иностранными представителями.

Коллектив ОАО «САПТ» – монолитный сплав специалистов высочайшего уровня, объединенный общей идеей всестороннего и глубокого развития предприятия, его дальнейшего процветания и удовлетворения потребностей любого, даже самого придирчивого, партнера.

С 1992 года ОАО «САПТ» является членом НАПП. Все эти годы мы видим стремление руководства этой организации сделать работу ассоциации более плодотворной и эффективной. Особенно это актуально в свете последних событий, происходящих в экономике России. Мы крайне заинтересованы в сотрудничестве и всегда готовы содействовать в реализации всех проектов НАПП.



**Уважаемый Валерий Николаевич!  
Закрытое акционерное общество «Промизоляция»  
поздравляет в Вашем лице руководство, коллектив  
и всех членов Нижегородской ассоциации промышленников  
и предпринимателей с 25-летним юбилеем!**



Четвертьвековой юбилей – это внушительный срок для любой организации, подчеркивающий ее авторитет и высочайшую компетентность в профильных вопросах своей деятельности. Это событие не только для работников Ассоциации, но и для всех предпринимателей, представляющих реальный сектор экономики Нижнего Новгорода и области.

Ассоциация всегда принимала самое непосредственное участие в экономической и общественной жизни региона, тесно сотрудничая со всеми региональными министерствами и ведомствами в подготовке и проведении в жизнь важнейших законодательных инициатив, влияющих на развитие бизнеса.

ЗАО «Промизоляция» — научно-производственное предприятие, специализирующееся в области защиты трубопроводов от коррозии, — начало свою деятельность в 2002 году. Тогда, в начале пути, нам необходима была поддержка. Трудно переоценить ту помощь, которую в период становления нашего предприятия оказала нам Ассоциация. Теперь ЗАО «Промизоляция» имеет устойчивое положение на рынке изоляционных материалов и стабильно поставляет свою продукцию на нефтегазопроводы, продуктопроводы, а также трубопроводы объектов атомной энергетики. Поддержка НАПП оказала и продолжает оказывать положительное влияние на функционирование и имидж нашего предприятия.

Мы верим, что сотрудничество между ЗАО «Промизоляция» и Ассоциацией и в дальнейшем будет носить столь же конструктивный, плодотворный и надежный характер.

Желаем НАПП и ее членам новых интересных идей и начинаний, успехов в работе, повышения роли и влияния нашего бизнес-сообщества в решении ключевых проблем в развитии Нижегородской области и всей России!

Генеральный директор ЗАО «Промизоляция»  
В.Г. Горда

**С огромным удовольствием от лица ГК «ТСН-электро»  
и от себя лично поздравляю руководство и членов  
Нижегородской ассоциации промышленников  
и предпринимателей с 25-летием деятельности!**



Мы являемся членами НАПП уже более трех лет. За годы сотрудничества компания вышла на международный уровень по экспорту в страны Европы светодиодной продукции, которую мы производим и успешно реализуем на российском рынке более шести лет.

Совместно с НАПП мы третий год занимаемся проблемой энергоэффективности на промышленных предприятиях: разрабатываем и проводим семинары и конференции, на которые приглашаем экспертов по данной тематике.

Благодаря активной поддержке НАПП мы разработали линейку энергоэффективного высоковольтного и низковольтного электрооборудования, которое сейчас активно внедряется на промышленных предприятиях Нижегородской области и других регионов России.

Как и Нижегородская ассоциация промышленников и предпринимателей, в этом году мы празднуем юбилей, 15-летие. В связи с этим подводим итоги и строим планы на будущее. И безусловно совместную работу с НАПП будем продолжать. Надеемся, что это сотрудничество будет взаимовыгодным.

Хотелось бы пожелать руководству Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей еще долгих лет успешной работы, новых высот и новых успешных проектов.

Генеральный директор Н.И. Сычёв



**А.П. Лаврентьев**



**Уважаемые коллеги!**

**От имени Регионального объединения работодателей «Ассоциация предприятий и предпринимателей Республики Татарстан» сердечно поздравляем вас, наших коллег, с 25-летием образования Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей!**



**А.М. Пахомов**

Сегодня Россия находится на важном этапе своего социально-экономического развития. Несмотря на сложности, продолжается курс не только на сохранение ранее достигнутого, но и на масштабную модернизацию производства во всех сферах экономики. Ваша деятельность, как объединения работодателей, целиком и полностью направлена на развитие промышленного комплекса Нижегородской области, повышение жизненного уровня трудящихся, создание благоприятных условий для ведения бизнеса, осуществление принципов социальной ответственности. Уверены, что только совместными действиями государственных органов власти, региональных объединений работодателей и профсоюзов, при активном сотрудничестве объединений работодателей Приволжского федерального округа можно обеспечить высокие темпы роста объемов производства, повышение конкурентоспособности, решение социальных задач.

На протяжении многих лет наши организации связывают тесные деловые партнерские и дружеские отношения, и мы уверены в том, что они будут крепнуть и расширяться.

Искренне желаем всему коллективу Ассоциации дальнейших успехов в деятельности по развитию экономического потенциала Нижегородской области. Благополучия, счастья и доброго здоровья!

**Президент РОР «АПП РТ»**

**А.П. Лаврентьев**

**Генеральный директор РОР «АПП РТ»**

**А.М. Пахомов**



**Уважаемый Валерий Николаевич!  
От лица Объединения работодателей Кировской области примите искренние поздравления с юбилейной датой!**



За время своего существования Нижегородская ассоциация промышленников и предпринимателей стала авторитетной организацией, оказывающей непосредственное влияние на становление социально ориентированной экономики Нижегородской области. Пройти многолетний путь – непростая задача. Обрести репутацию надежного партнера – большая ценность, за достижением которой стоит труд многих людей.

Сегодня НАПП участвует в формировании делового климата региона, оперативно реагирует на потребности бизнеса, всемерно способствует развитию системы социального партнерства, представляет интересы своих участников на всех уровнях власти. Столь слаженной работы всего механизма невозможно было бы достичь без Вашего личного участия как руководителя. Уверены, что Ваши профессионализм, большая самоотдача и ответственное отношение к делу будут и в дальнейшем способствовать консолидации деловых кругов региона.

**Желаю всему коллективу НАПП успехов, новых свершений и плодотворной работы!**

**С уважением,  
председатель Объединения работодателей Кировской области,  
директор представительства компании «УРАЛХИМ» в Кирове  
В.И. Медведков**





**Алексей Андреев**



**Уважаемые коллеги! Дорогие друзья!  
Региональное объединение работодателей  
Пермского края «Сотрудничество»  
поздравляет вас с юбилеем!**



**Василий Цыганков**

Рождение Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей 25 лет назад стало ответом на вызовы бурных преобразований, требующих от делового сообщества неординарных подходов, конструктивного общения. Ваша ассоциация, объединив бизнес самой разной направленности, позволила промышленникам и предпринимателям региона в непростых условиях реформ поверить в себя, настроиться на эффективное развитие.

Вы постоянно находитесь на острие проблем бизнеса Нижегородской области, являетесь переговорной площадкой, объединяющей власть, бизнес и общество. При вашем непосредственном участии реализуются экономические и социальные программы поддержки и развития промышленности, отраслевой науки и предпринимательства, развиваются внешнеэкономические связи, создаются новые рабочие места.

Консолидация усилий промышленников, направленная на формирование системы социального партнерства в регионе позволила сохранить научно-технический, производственный, кадровый потенциал. Вами много сделано для поднятия престижа человека труда, повышения социальной ответственности бизнеса и развития принципов добросовестной конкуренции.

За четверть века активной работы ваша Ассоциация оправдала своё предназначение и снискала огромное уважение деловых кругов России.

В день юбилея от всей души желаем вам здоровья, благополучия, воплощения в жизнь намеченных планов, успехов в трудах на благо Нижегородской области, Приволжского федерального округа и России!

**Президент РОР ПК «Сотрудничество» Алексей Андреев  
Генеральный директор РОР ПК «Сотрудничество» Василий Цыганков**

## Мы делаем страхование **ДОСТУПНЫМ И НАДЕЖНЫМ**

**РОСГОССТРАХ** – крупнейшая в России страховая компания, предоставляющая широкий спектр страховых услуг частным лицам и компаниям для защиты от самых разнообразных рисков.

Стратегическая цель компании – в течение 10-15 ближайших лет быть:

- эталоном надежности и качества обслуживания для клиентов в финансовой отрасли;
- эталоном качества работы сотрудников и качества управления людьми и процессами;
- эталоном работодателя для сотрудников в финансовой отрасли.

РОСГОССТРАХ – единственная компания, которая располагает филиальной сетью, сравнимой по охвату с Почтой РФ и Сбербанком России. В группу компаний «Росгосстрах» входит порядка 3000 агентств и страховых отделов, а также 400 центров урегулирования убытков, общая численность работников системы достигает 100.000 человек, в том числе более 65.000 агентов. Свыше 45 миллионов клиентов находится под надежной страховой защитой компании «Росгосстрах».

История компании насчитывает 93 года. Образованная в феврале 1992 года, компания стала правопреемником Госстраха РСФСР, который был создан в 1921 году. Развитие российского рынка страховых услуг в значительной степени определялось



деятельностью Госстраха, а затем РОСГОССТРАХа. Сейчас компания оказывает существенное влияние на формирование страхового рынка России. В компании создана система урегулирования убытков, которая состоит из более 400 специализированных центров и пунктов урегулирования убытков по всей России, поэтому клиенты РОСГОССТРАХа могут получить страховую выплату абсолютно в любой точке страны. Все центры оснащены современными технологиями, что делает процесс получения страховых выплат оперативным и удобным для клиентов. Во всех центрах работает специально обученная команда специалистов, способных оказать не только правовую помощь, но и психологическую поддержку каждому клиенту.

В 2014 г. рейтинговое агентство «Эксперт РА» в очередной раз подтвер-

дило рейтинг надежности ГК «РОСГОССТРАХ» на уровне A++: «Исключительно высокий уровень надежности», а Национальное рейтинговое агентство (НРА) подтвердило индивидуальный рейтинг надежности на уровне AAA: «Максимальная надежность».

Нижегородский филиал компании РОСГОССТРАХ на протяжении всей истории был и остается лидером на страховом рынке Нижегородской области. Региональная доля рынка компании по данным Службы Банка России по финансовым рынкам составляет 25%. Филиал находится на первом месте по сбору премий среди 100 страховых компаний, работающих в регионе. В 2013 году сборы страховых премий Нижегородского филиала компании составили 3,1 млрд рублей.

Нижегородский филиал компании РОСГОССТРАХ является одним из крупнейших страховщиков юридических лиц и обеспечивает страховую защиту многим крупным предприятиям Нижнего Новгорода и области.

**Директор Нижегородского филиала  
компании РОСГОССТРАХ Сергей Котов**



# ООО «ТЕХКРАНСЕРВИС». Опережая все новое на шаг

ООО «Техкрансервис» является экспертным центром, работающим с опасными производственными объектами с 1995 года.

С 2013 года является членом Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей.

Основная деятельность «Техкрансервис» - экспертиза технических устройств, зданий и сооружений, документации. Предприятие успешно сотрудничает с проектным центром, институтом повышения квалификации. Имеет лаборатории металловедения, надежности и прочностных расчетов.



## КОМПЛЕКС РАБОТ ПО ЭКСПЕРТИЗЕ, ПРОЕКТИРОВАНИЮ, СЕРТИФИКАЦИИ, ЭНЕРГОАУДИТУ, ОБУЧЕНИЮ, ЭКОЛОГИИ, СТРОИТЕЛЬСТВУ, РЕМОНТУ И МОДЕРНИЗАЦИИ

### Отраслевая специфика:

- подъемные сооружения;
- объекты котлонадзора;
- объекты газораспределения и газопотребления;
- взрывоопасные объекты хранения и переработки растительного сырья;
- металлургическая промышленность;
- химическая, нефтехимическая и нефтеперерабатывающая промышленность;
- транспортирование опасных веществ;
- горнорудная промышленность;
- нефтяная и газовая промышленность;
- оборудование электроэнергетики.

ООО «Техкрансервис»,  
603022, г. Нижний Новгород,  
Окский съезд, д. 4, офис 414  
Тел.: 8 (831) 411-14-96  
Факс: 8 (831) 411-14-97  
<http://tk-servis.ru>  
Эл.почта: [po@tk-servis.ru](mailto:po@tk-servis.ru)



На все виды работ имеется соответствующая разрешительная документация (лицензии, свидетельства, СРО, сертификаты)

### Экспертиза

- Экспертиза промышленной безопасности и техдиагностирования устройств, применяющихся на опасных производственных объектах.
- Паспортизация оборудования.
- Экспертиза зданий и сооружений
- Лаборатории металловедения, надежности, неразрушающего контроля и прочностных расчетов.
- Электротехническая лаборатория.
- Испытательная лаборатория (экология).

### Комплекс работ в строительстве

- Весь комплекс работ по проектированию промышленных объектов, строительство.
- Газификация, монтаж, ремонт и комплектация котельных всех видов, подъемно-транспортной техники, технологического оборудования и трубопроводов.
- Энергоаудит: комплексное энергообследование объектов добычи, производства, транспортировки, хранения, потребления энергоресурсов и воды, составление энергопаспортов предприятий, анализ качества электроэнергии и тепловизионное обследование.

### Сертификация, аккредитация и аттестация

- Специальная оценка условий труда.
- Аттестация экспертов и специалистов неразрушающего контроля.
- Предаттестационная подготовка по правилам и нормам безопасности, охране труда, пожарной безопасности.

«Техкрансервис» приглашает к сотрудничеству компании, заинтересованные в долгосрочных взаимовыгодных отношениях, желающие работать с финансово устойчивой, надежной структурой.



ПРОФЕССИЯ – ДЛЯ СЕБЯ. ДОСТИЖЕНИЯ – ДЛЯ ОТЕЧЕСТВА.

[www.as-berkut.ru](http://www.as-berkut.ru)



+7 (831) 243-03-03



**Ассоциация охранных и юридических компаний «БЕРКУТ»**

Крупнейшая негосударственная структура безопасности в ПФО. Создана в Нижнем Новгороде в 1996 году. Сегодня осуществляет свою деятельность в 95 городах России. Ежедневно под охраной компании находится 194 000 граждан и 521 объект, из которых 275 расположены на территории Нижегородской области.

**НАПП: ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА НА СЛУЖБЕ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**  
Информационный сборник

Редакция и издатель: ООО «РИЦ «Курьер-медиа». Генеральный директор: Г.П. Митькина. Адрес: 603006, г. Нижний Новгород, ул. Академика Блохиной, 4/43. Телефон (831)461-90-16. Подписан в печать: 14.10.2014 г. Выход в свет: 17.10.2014 г. Отпечатано: в ООО «Центр оперативной печати» (Нижний Новгород, ул. Новая, 36). Тираж: 999 экз. В розничной продаже отсутствует.