

В условиях кризиса власти ищут дополнительные возможности как в традиционных отраслях экономики, так и в освоении новых направлений. Губернатор Владимир Городецкий о целях и задачах экономической политики в Новосибирской области.

«Центральным направлением новой индустриализации должны быть высокотехнологичные производства»

— интервью —

— Как вы сформулируете главную задачу, стоящую перед руководством региона в сфере экономической политики?

— Главное — это стимулирование промышленных предприятий к сохранению и расширению производственной деятельности. Мы должны определить перечень перспективных предприятий, способных к развитию в этих сложных условиях. Предприятий, деятельность которых способна создать мультипликативный эффект в экономике региона. Они должны получать максимальную поддержку и содействие. Особое внимание должно быть уделено поддержанию инвестиционной активности. Мы должны максимально содействовать реализации инвестиционных проектов на территории области, привлекать всех заинтересованных в развитии реального сектора экономики региона. Кризис — не повод отказаться от долгосрочных приоритетов модернизации. Более того, именно в такой период закладываются основы будущего роста.

Первоочередная задача на ближайшие пять лет — обеспечить стабильное развитие традиционных отраслей экономики на основе собственного научно-производственного потенциала. А для этого — выделить локомотивные отрасли, которые позволят осуществить технологический прорыв, повысить производительность труда, освоить новые виды конкурентоспособной продукции. И в итоге выйти на совершенно новые рынки и занять там достойную позицию. Именно слабость производственного сектора, чрезмерная зависимость от импорта и иностранных технологий сделали нашу страну уязвимой, а экономику — неустойчивой. А отсутствие спроса на новые продукты и технологии со стороны современного промышленного комплекса тормозит развитие инновационной экономики.



— На достижение каких результатов ориентирована экономическая политика региона?

— Перед нами стоит задача создания экономической системы, устойчивой к внешним воздействиям, способной обеспечить сбалансированное развитие территории. Динамика экономического развития Новосибирской области, достигнутые успехи в развитии социальной и инженерной инфраструктуры сформировали серьезный задел для дальнейшей экономической модернизации региона с опорой на собственные производственные силы и технологии.

Комплекс мер по поддержке реального сектора должен обеспечить темпы роста региональной экономики выше среднероссийских. Уверен, что у нас есть все возможности для этого.

— Как вписывается разрабатываемая сейчас программа реиндустриализации экономики в стратегические планы региона?

— Центральным направлением новой индустриализации должны быть высокотехнологичные производства. Определенные заделы для таких производств уже есть в регионе, в первую очередь на основе разработок академических и отраслевых институтов, а также университетов. Существует и уже действующая инновационная инфраструктура, которая протестирована на нашей территории в порядке пилотных проектов: технопарк в новосибирском Академгородке, биотехнопарк в Кольцово, медицинский технопарк.

Мы должны сосредоточить усилия не на точечной поддержке отдельных хозяйствующих субъектов, а на развитии инфраструктуры поддержки, на увеличении количества парковых проектов на территории области и концентрации ресурсов на группах предприятий, кластерах. Это обеспечит в перспективе динамичное развитие экономики нашей Новосибирской области.

Наша стратегическая задача — реализация производственных проектов в рамках Новосибирского медтехнопарка, Новосибирского агро-технопарка, промышленного парка строительных материалов на территории Новосибирского и Искитимского районов, индустриального парка в Куйбышевско-Барабинский зоне, промышленно-логистического парка на территории Новосибирской агломерации, частных промышленных площадок и индустриальных парков. Но следует подчеркнуть, что реиндустриализация коснется не только промышленных предприятий и технических организаций науки и образования. Она окажет существенное влияние и на социальную сферу: ЖКХ, здравоохранение, систему образования, системы управления.

Валентин Романов

Новосибирской индустрии дали шанс

— административный ресурс —

Официальный старт работе над программой реиндустриализации Новосибирской области был дан в сентябре 2014 года. За это время пройден путь от идей до детализированного документа, итоговый вариант которого правительство региона намерено утвердить в декабре. Подготовку программы не остановили обострившиеся в конце 2014 года проблемы в экономике. Ее реализацию до 2025 года власти Новосибирской области также считают делом принципиальным, не зависящим от колебаний экономической конъюнктуры.

В общем понимании реиндустриализация — это поддержанная государством новая экономическая политика, направленная на модернизацию и инновационное развитие российской экономики. Необходимость ее очевидна. Хотя Россия и входит в число крупнейших индустриальных держав мира, но по удельным показателям выпуска продукции в обрабатывающей промышленности не попадает в группу высокоиндустриальных стран. Оказаться там с конкурентоспособной экономикой — важнейшая цель реиндустриализации современной России. Несмотря на то что задача носит национальный, федеральный характер, ее решение в каждом регионе неизбежно обретает свои особенности. «Применительно к Новосибирской области это крупный экономический и структурный маневр по переходу на новый технологический уклад, базирующийся на реализации основных конкурентных преимуществ региона, и на новое качество экономического роста», — резюмируют разработчики региональ-

ной программы реиндустриализации. Ее целью они называют ускорение развития Новосибирской области за счет активизации ее мощного научно-инновационного потенциала путем создания новых высокотехнологичных отраслей, восстановления и модернизации действующих производств на базе принципиально новых технологий.

Задача выглядит особенно актуальной, учитывая, какой урон понесла новосибирская промышленность с конца 80-х годов прошлого века. Характерными примерами полной потери мощных промышленных брендов СССР стала стагнация, ликвидация или практически полное прекращение производства на ряде крупных промышленных предприятий, ориентированных на ВПК.

По оценке экспертов, в начале формирования рыночной экономики произошло качественное изменение специализации Новосибирской области — из мощного промышленного центра России она превратилась в регион, обслуживающий финансовую сферу, межрегиональную торговлю, перевозки людей и грузов. Значительную долю в валовом региональном продукте заняли услуги, в том числе наукоемкие и высокотехнологичные. Доля же промышленности сегодня составляет в ВРП менее 20%, что немного ниже общероссийского уровня.

Впрочем, определенную пользу такая смена специализации тоже принесла. Именно сейчас, нарастив на основе поддержки сферы услуг экономические и бюджетные возможности, власть и бизнес Новосибирской области оказались готовы к технологическому развитию промышленности и формированию новых высокотехнологичных сегментов экономики.

26–27 ноября

Издательский дом «Коммерсантъ» совместно с Ассоциацией компаний розничной торговли (АКОРТ), Группой компаний «Обувь России» и компанией RedisCrew проводит II Сибирский форум «Ритейл будущего: потенциал региональных рынков». Новосибирск снова станет местом встречи ведущих игроков розничного рынка Сибири с мировыми и российскими экспертами в области ритейла.

II Сибирский форум

РИТЕЙЛ БУДУЩЕГО: потенциал региональных рынков

В ПРОГРАММЕ:

Анализ рынка розничной торговли

Стратегии успешных ритейлеров. Что актуально в текущих условиях, как добиваться эффективности

Финансирование розничного бизнеса и планирование

Многоканальность как актуальный тренд

Технологии повышения операционной эффективности

Маркетинг или сервис

Мастер-классы

Практическая кейс-сессия «Решение реальных ритейл-задач»

Закрытая встреча первых лиц розничной торговли — клуба RetailBusinessClass

Приглашаем руководителей и топ-менеджеров розничных сетей к участию в мероприятии.

Коммерсантъ СИБИРЬ

РЕГИСТРАЦИЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

тел. (383) 212-02-42

Более подробная информация: www.orconf.ru/forum2015_sibir.kommersant.ru

Новосибирск, конференц-зал ГК «Обувь России», ул. Б. Хмельницкого, 58

РИТЕЙЛ БУДУЩЕГО | Сибирский форум

как повысить эффективность работы розничной сети

Впервые Сибирский форум «Ритейл будущего: как повысить эффективность работы розничной сети» прошел в Новосибирске 25 ноября 2014 года. Мероприятие было организовано сибирским представительством газеты «Коммерсантъ» совместно с ГК «Обувь России».

Первый форум собрал около 100 участников из различных сегментов розничного рынка. В их числе на форуме присутствовали представители регулирующих органов и власти, СМИ, банков, а также компаний — поставщиков услуг для отрасли ритейла.

Состав участников

СМИ

8,93%

Товары для дома и быта

4,46%

Косметика, парфюмерия, фармацевтика

1,79%

Регуляторы и власть

2,68%

Бизнес-консалтинг

8,04%

Страхование, банки, недвижимость, юридические и финансовые услуги

22,32%

Индустрия моды

13,39%

Гипермаркеты и торговые центры

6,25%

Бытовая техника и электроника

9,82%

IT (поставщики решений в сфере информационных технологий)

14,29%

Продуктовый ритейл

8,04%

Статус участников

Топ-менеджмент

47%

Руководитель компании

32%

Специалист

21%

Подавляющее большинство участников составили руководители и представители топ-менеджмента компаний, порядка четверти — специалисты различных отраслей.

География участников

Форум собрал участников из 8 РЕГИОНОВ РОССИИ

Санкт-Петербург

Москва

Екатеринбург

Челябинск

Новосибирск

Томск

Красноярск

Барнаул

Уровень компаний

В мероприятии приняли участие не только российские компании регионального и федерального уровня, но и представители международных брендов.

Международные

13%

Федеральные

37%

Региональные

50%

реклама 16+

экономика региона

«Программа не должна обеспечивать „механическую“ поддержку всех предприятий, особенно малоэффективных и устаревших»

Масштабная презентация программы реиндустриализации экономики Новосибирской области намечена в рамках IV Международного форума технологического развития «Технопром-2016». Предполагается, что на «Технопроме» помимо теории можно будет говорить уже и о первых итогах работы программы на практике. Об основах идеологии, о том, кому будет отдан приоритет государственной поддержки и за чей счет предполагается финансировать рывок в развитии региональной экономики, рассказал первый заместитель губернатора Новосибирской области **Анатолий Соболев**.

— бизнес и власть —

— Программа реиндустриализации экономики должна быть утверждена правительством Новосибирской области до конца текущего года. В чем ее идеология и каковы основные задачи?

— Реиндустриализация экономики предполагает рост производительности труда, выпуск новых товаров и услуг, создание новых рабочих мест, создание новых высокотехнологичных предприятий, рост конкурентоспособности промышленности и экономики в целом. Она отражается в ускорении технологического развития экономики, в восстановлении и модернизации действующих производств на базе принципиально новых технологий и в создании новых высокотехнологичных отраслей.

Применительно к Новосибирской области можно быть использовано более широкое понимание реиндустриализации ее экономики как крупного экономического и структурного маневра по переходу на новый технологический уклад, базирующийся на реализации основных конкурентных преимуществ региона, и на новое качество экономического роста. Реиндустриализация затрагивает не только промышленность, но и другие сегменты реального сектора экономики и высокотехнологичных услуг.

Если говорить о цели программы, то ее мы видим в ускорении развития Новосибирской области на базе активизации мощного научно-инновационного потенциала региона. Это позволит сформировать здесь эффективную структуру высокотехнологичной экономики, отвечающей требованиям XXI века, а также современную социальную среду и креативный средний класс.

Достижение этой цели обеспечивается решением основных задач, в числе которых: ориентация на опережающее развитие приоритетных подотраслей промышленности и новых инновационных кластеров; выявление и активизация потенциала новых «точек роста»; стимулирование инновационного развития и технологического перевооружения действующих производств, внедрения наукоемких и ресурсосберегающих технологий; формирование и стимулирование спроса на новую инновационную продукцию предприятий региона; стимулирование производства импортозамещающей продукции, в том числе в промышленном и агропромышленном комплексах. Кроме того, мы должны формировать и развивать на предприятиях, в промышленных и технологических парках, на других площадках Новосибирской области новые индустриально-технологические системы и высокотехнологичные кластеры, производящие сложную наукоемкую продукцию, в том числе продукцию двойного назначения, с использованием научных заделов и разработок институтов ОО РАН, отраслевой и университетской науки.

Предстоит также обеспечить развитие инновационной инфраструктуры, поддерживающей технологический «коридор» для прохождения инноваций от идеи до конечного потребителя, в том числе создание инжиниринговых и когнитивных центров, обеспечивающих формирование условий для развития отечественного конкурентного рынка научно-технических разработок и новых технологий. Необходимо совершен-

ствовать и развивать системы подготовки, переподготовки и закрепления кадров для реиндустриализации экономики Новосибирской области и создавать условия для осуществления массовых капитальных вложений в экономику региона.

— Чем программа реиндустриализации отличается от традиционно разрабатываемой стратегией социально-экономического развития региона?

— Особенности программы являются в первую очередь многоканальный характер финансирования ее мероприятий и проектов. Средства выделяются из федерального, регионального и местных бюджетов. Кроме того, проекты программы реиндустриализации будут финансировать как федеральные, так и региональные институты развития. Еще один источник — инвестиции со стороны частного бизнеса, в том числе зарубежного.

Программа поддерживает и стимулирует не только формирование новых инновационных производств и продуктов на территории Новосибирской области, отвечающих требованиям пятого и шестого технологических укладов («большая реиндустриализация»), но и развитие традиционных отраслей и производств, без которых невозможно жизнеобеспечение региона и его населения («малая реиндустриализация»). Она имеет принципиально динамичный, а не статичный характер. Программа действует на протяжении всего планируемого периода в активном режиме: каждый год должен происходить процесс ее актуализации за счет включения в план работы новых инвестиционных проектов или стратегических инициатив. В этом смысле программа является не только документом регионально-го стратегического планирования, но и инструментом, организующим динамичный процесс реализации новой модели экономического роста региона.

Принципиальная особенность программы реиндустриализации — ее интеграционность. Она должна достигаться за счет включения в нее межрегиональных инновационных программных мероприятий и проектов. Потенциал реиндустриализации экономики Новосибирской области не ограничивается лишь территорией региона. Способствовать интеграции будет и реализация кластерного и паркового подходов, успешно зарекомендовавших себя в разных странах мира, регионах РФ, имеющих практику реализации в нашей области. Кластерная и парковая идеология также основаны на принципах интеграционности.

В ходе разработки программы должен быть определен инновационно-технологический потенциал, «поле» реиндустриализации экономики Новосибирской области в виде набора потенциальных, перспективных проектов и стратегических инициатив. Но решения об окончательном отборе проектов и о масштабах и формах их государственной поддержки должны приниматься на конкурсной основе в процессе реализации программы по сформированным в ней правилам и процедурам.

Реиндустриализация как идея должна служить целям нового «брендирования» региона и объективной демонстрации его сильных потенциальных преимуществ. Я считаю, что эта программа должна иметь сильную PR-составляющую, которая будет давать информацию российским и зарубеж-



ВЕРИКА ХИРСОВА

Особенностями программы является в первую очередь многоканальный характер финансирования ее мероприятий и проектов

ным инвесторам о направлениях, целях, потенциале, конкретных проектах, о выгодах для внешних инвесторов. Для этого нам потребуются создание двуязычного (на русском и английском) и постоянно обновляемого специализированного интернет-портала с представлением на нем всех ее компонентов.

— Правительство работает над этой программой уже год. Был создан совет по вопросам реиндустриализации, в который вошли в том числе ученые и руководители промышленных предприятий региона. Удалось прийти к общему мнению о том, в каком направлении должен развиваться регион?

— Структура программы реиндустриализации экономики Новосибирской области предопределена комплексом организационных мер, принятых губернатором и правительством региона. Создан совет по вопросам реиндустриализации экономики региона, по конкретным направлениям работает 11 рабочих групп, в состав которых включены представители ведущих предприятий и научных институтов. Потенциал этих рабочих групп использовался при представлении и обосновании приоритетных инвестиционных проектов по каждому из выбранных направлений развития экономики Новосибирской области.

Первая стадия разработки программы — создание ее концепции (февраль 2015 года). Вторая стадия — разработка концепт-проекта программы (май 2015 года), презентация которого произошла на III Международном форуме технологического развития «Технопром-2015» (4–5 июня 2015 года). Третья стадия — разработка самой программы, которая будет осуществлена в три этапа: сентябрь 2015 года — обоснование и представление потенциала реиндустриализации экономики региона; ноябрь—декабрь 2015 года — обоснование и представление основных проектов реиндустриализации; январь—февраль 2016 года — обоснование управленческих политик реиндустриализации. На IV Международном форуме технологического развития «Технопром-2016» будет представлен окончательный вариант программы и уже некоторые результаты ее реализации.

— Какие технологические направления определены в качестве приоритетных?

— Анализируя потенциал и реальные возможности научно-образовательного комплекса региона, основных предприятий и сегментов инновационной экономики (технопарки, промышленные парки, бизнес-инкубаторы и др.), в числе приоритетных технологических направлений программы мы видим информационные технологии и телекоммуникации; биотехнологии; высокотехнологичную медицину, в том числе клеточные технологии; микро-, нано- и биоэлектронику; фотонику; новые инновационные материалы; аддитивные технологии; компьютерное моделирование и конструирование; новые технологии в АПК в интересах продовольственной безопасности Новосибирской области.

Эти направления соответствуют основным приоритетам законодательными и нормативными актами Новосибирской области. Основным нормативным документом является постановление губернатора Новосибирской области от 03.12.2007 №474 «О Стратегии социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2025 года».

— Программа реиндустриализации ограничена сроком, вы ориентируетесь на 2025 год. Почему именно такая временная перспектива и можно ли сегодня сказать, что через десять лет выбранные направления будут по-прежнему актуальны?

— Программа должна коррелировать с другими принятыми законодательными и нормативными актами Новосибирской области. Основным нормативным документом является постановление губернатора Новосибирской области от 03.12.2007 №474 «О Стратегии социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2025 года».

Кроме того, программа реиндустриализации должна отвечать определенным требованиям. В частности, она должна быть координирующей, «зонтичной» программой по отношению к другим направлениям среднесрочного и долгосрочного развития региона. Ее задача — не подменяя стратегию социально-экономического развития, консолидировать финансовые, материальные и управленческие ресурсы федерального центра, субъекта федерации, предприятий и организаций для достижения четко поставленных целевых устано-

вок. Программа должна стать важнейшим элементом системы стратегического планирования и стратегического управления региона.

По нашему убеждению, целью реиндустриализации должен быть не просто рост валового регионального продукта, а новое качество этого роста, базирующееся на структурных реформах. Необходимо совместить амбициозность программы с ее реалистичностью. Это важнейшее требование всех документов регионального стратегического планирования. В ней должен быть представлен довольно узкий круг намечаемых «программных» продуктов, имеющих максимально высокую степень реализуемости для ее первого этапа, а также система мероприятий по формированию необходимой экономической, институциональной, инфраструктурной, научной среды для «пуска» проектов реиндустриализации второй и третьей очереди. Поэтому так важна ежегодная актуализация за счет включения в план новых инвестиционных проектов или стратегических инициатив.

— Новосибирская область никогда не была сырьевым регионом, при этом можно гордиться развитой наукой. Что сейчас власти могут предложить инвесторам? Насколько выстроена коммуникация между научным сообществом и производственным сектором?

— Как я уже говорил, программа реиндустриализации нацелена на изменение структуры экономики региона, новый рывок через изменение промышленной политики и обновление технологий в существующих отраслях. Пожалуй, впервые программа разрабатывается таким широким кругом профессионалов в различных сферах.

В таком формате и режиме работы невозможно без плотного взаимодействия всех потенциальных участников программы. В первую очередь представителей науки и производства, что важно и на этапе конкурсного отбора проектов, и далее в их реализации. Важным механизмом сплочения является политика формирования кластеров, включающих как производственный сектор, так и науку и систему образования.

— Как идеи реиндустриализации экономики в отдельно взятом регионе соотносятся с общефедеральными трендами?

— Это не только общероссийский, но и мировой тренд. На федеральном уровне создан Фонд развития промышленности, принят закон о новой промышленной политике, объявляются конкурсы на поддержку кластеров и индустриальных парков, что позволяет нам включаться в федеральные программы для получения поддержки наших региональных проектов.

— Программа затрагивает практически все отрасли экономики — от металлургии и машиностроения до рынка телекоммуникаций. На ваш взгляд, такой охват оправдан? Не получится, что бизнес будет подгонять свои проекты под госпрограмму, чтобы сократить свои издержки и решать проблемы за государственный счет? Предусмотрен механизм экспертизы инвестпроектов, которые будут реализованы в рамках программы?

— Уже отмечалась идея многоканального финансирования, но еще раз подчеркну: программа не должна обеспечивать «механическую» поддержку всех отраслей и производств области, особенно малоэффективных и устаревших. Она может способствовать технологическому обновлению устаревших производств при наличии четкой программы их модернизации, но ни в коей мере не «консервировать» малоэффективные и неконкурентоспособные предприятия или проекты.

Оценку всех проектов будут проводить независимые эксперты, что позволит выбрать наиболее перспективные для региона. Уже сейчас понятно, что приоритет будет отдан проектам кластерным, обеспечивающим локализацию производств на территории региона. Однако и отдельные проекты, имеющие высокий инвестиционный потенциал, также найдут свое место в процессе реализации программы.

Беседовала Анна Гадалина

ЧЬЮ МОДЕРНИЗАЦИЮ ПОДДЕРЖАТ ВЛАСТИ

Правительством Новосибирской области принято решение о предоставлении государственной поддержки ООО «ВПК-Ойл» для реализации инвестиционного проекта «Техническое перевооружение малотоннажного опытно-промышленного производства по переработке углеводородного сырья, действующего в р. п. Коченево» в размере 191,2 млн руб. (льготы по налогу на имущество и налогу на прибыль).

В 2014 году ООО «ВПК-Ойл» достигло планируемых показателей и в ходе модернизации производства довело производительность завода до 500 тыс. т перерабатываемого сырья в год. В первом полугодии 2015 года предприятие продолжает реализовывать инвестиционную программу по внедрению технологии получения высокооктановых бензинов. За шесть месяцев 2015 года освоено 101,6 млн руб., создано 128 рабочих мест со среднемесячной заработной платой 38,1 тыс. руб.

За отчетный период произведено 206 тыс. т продукции на сумму 4,62 млрд руб., темп производства продукции (работ, услуг) соответствует периоду прошлого года в фактических ценах составил 146,8%. В первом полугодии 2015 года предприятию оказана государственная поддержка в размере 7,2 млн руб. В планах «ВПК-Ойл» к концу 2017 года наладить выпуск моторного топлива класса «Евро-5» и довести мощность завода до 1,8 млн т перерабатываемого сырья в год.

ЗАО «НЭВЗ-Керамикс» реализует инвестиционный проект «Создание промышленного производства изделий из функциональной и конструкционной наноструктурированной керамики для высокотехнологичных отраслей». Проект предусматривает создание серийного производства изделий из функциональной и конструкционной наноструктурированной керамики для промышленных потребителей в радиоэлектронике, энергетике (в том числе атомной), машиностроении, химической и нефтехимической промышленности; расширение сфер применения продукции, в том числе разработка изделий медицинского назначения из биосовместимой медицинской нанокерамики для травматологии и ортопедии. За первое полугодие 2015 года в рамках реализации инвестиционного проекта предприятием освоено 20,7 млн руб. (с начала реализации проекта — 793,1 млн руб.). Из областного бюджета оказана экономическая поддержка в объеме 6,9 млн руб. Создано 56 новых рабочих мест со среднемесячной заработной платой 27,4 тыс. руб.

С 2015 года государственную поддержку в сумме 33,2 млн руб. (льготы по налогу на имущество и налогу на прибыль) получает инвестиционный проект «Строительство производственного корпуса для расширения серийного производства электронно-оптических преобразователей (ЭОП) третьего поколения» ОАО «Катод». На предприятии планируется создание 50 новых рабочих мест. Заявленная цель

проекта — увеличение объема выпуска ЭОП третьего поколения, а также создание серийного производства ЭОП поколения «три плюс». За первое полугодие 2015 года в рамках реализации инвестиционного проекта предприятием освоено 274,1 млн руб. В настоящее время ведется строительство производственного корпуса, начало производственного цикла по выпуску продукции запланировано на 2016 год.

За период 2012–2014 годов на многих предприятиях стройиндустрии велась масштабная модернизация действующего производства, что позволило значительно увеличить объемы выпуска и улучшить качество строительных материалов и конструкций, а также снизить энерго- и трудозатраты на их производство.

На территории Новосибирской области реализуется региональная программа «Развитие предприятий промышленности строительных материалов и индустриального домостроения на территории Новосибирской области на 2012–2020 годы», предполагающая увеличение объема производства современных высококачественных конкурентоспособных ресурсов и энергосберегающих строительных материалов.

В рамках программы реализуются такие инвестиционные проекты, как пуск первой очереди завода крупнопанельного домостроения «Арматон» производственной мощностью 70 тыс. кв. м жилья в год. Проект позволит создать до 200 новых рабочих мест.

В первом квартале 2015 года ООО «Геркулес-Сибирь» запустило линию по производству цементно-песчаных строительных смесей на базе имеющихся у завода мощностей с их увеличением до 320 тыс. т в год. Модернизация производства и установка новой линии позволит достичь автоматизации, энергоэффективности, экологичности производства. Проект позволил создать 23 новых рабочих места.

Во втором квартале 2015 года ООО «Хенкель Баутехник» запустило завод сухих строительных смесей и клеев мощностью до 130 тыс. т в год. В третьем квартале 2015 года ООО НПП «Родник» (ОАО «Энергомонтаж») ввело в эксплуатацию первую очередь завода по производству КПД мощностью 80 тыс. кв. м жилья в год. Полная производственная мощность завода составит 120 тыс. кв. м жилья в год.

В рамках реализации программы реиндустриализации экономики Новосибирской области планируется реализовать проекты ООО «Минерал» по организации производства инновационного теплоизоляционного строительного материала из отходов горнорудного производства мощностью 125 тыс. куб. м и ООО «ПГ Стройпроект» по переработке золошлаковых отходов ТЭЦ в высококачественные строительные и дорожные материалы мощностью 75 млн шт. усл. кирпича.

экономика региона

Попали в десятку

Самой сложной задачей при подготовке программы реиндустриализации экономики Новосибирской области стало, пожалуй, формирование ее «скелета» из конкретных проектов. Представители власти, производственники, ученые и эксперты общими усилиями выясняли, что сможет вытянуть экономику региона в период кризиса и будет способствовать ее дальнейшему развитию. Результатом такой работы стал пул примерно из ста проектов, наиболее важные из которых отнесены к числу флагманских. Впрочем, это не означает, что топ-проектам гарантировано крупное бюджетное финансирование — основой их реализации должны стать частные средства. Кроме того, перечень проектов будет ежегодно актуализироваться.

— стратегия —

О том, насколько напряженной оказалась работа по отбору проектов, сообщил на сентябрьском заседании совета по реиндустриализации заместитель председателя Сибирского отделения Российской академии наук (СО РАН) Василий Фомин. «Самое главное, что было сделано в ходе подготовки программы, — мы не переругались друг с другом», — заметил он. «Не особенно активно большой бизнес себя проявлял на этом этапе», — признал заместитель директора Института экономики и организации промышленного производства СО РАН Вячеслав Селиверстов. Малый наукоемкий бизнес, по его словам, в ходе этой работы «требовал морковки», то есть боролся за льготы, которые были бы обеспечены при попадании в программу. Впрочем, власти таких гарантий не давали. «Красной нитью через всю программу должна проходить мысль о том, что основой всех конкретных проектов программы являются частные инвестиции. Это отсечет наивных, жаждущих получить авансом деньги», — заметил по этому поводу министр промышленности, торговли и развития предпринимательства области Николай Симонов.

В результате, по словам первого вице-губернатора Анатолия Соболева, в проект программы реиндустриализации новосибирской экономики было внесено около ста проектов, десять из них получили статус «флагманских». «Они охватывают сферы, которые в настоящее время характеризуются низким уровнем внедрения прорывных технологий», — отметил он. Проекты касаются самых разных отраслей, но тем не ме-

нее имеют общие черты. «Во-первых, во всех есть ведущее научное учреждение. Каждый проект имеет пул предприятий, действующих или создающихся, которые и будут заниматься этими разработками. Во-вторых, это разработки мирового уровня, нацеленные или на импортозамещение, или на экспорт, или на востребованный рынок на территории России. Все эти проекты завязаны на различные формы государственной поддержки: технопарки, центры прототипирования и тому подобное. Наконец, внутри каждого есть образовательная составляющая», — пояснил министр Симонов.

Два флагманских проекта тесно связаны с системой здравоохранения. Один из них — формирование в 2016–2020 годах индустриального медицинского парка «Зеленая долина» на базе НИИ патологии кровообращения им. Мешалкина. Проект предполагает создание глобально конкурентоспособного сектора медицинских технологий, услуг и товаров сферы высокотехнологичной медицинской помощи в Новосибирской области и Сибирском регионе в целом. Здесь предполагается создать несколько специализированных центров (по разработке новых медицинских технологий, тканевой и регенеративной инженерии, биологический банк клеточных технологий и др.). Их дополнит разработка и производство инновационных медицинских изделий для сердечно-сосудистой хирургии (механические и биологические клапаны сердца и т. д.). Авторы проекта рассчитывают на то, что «Зеленая долина» будет выпускать около 100 видов медицинской продукции и освоит 200 новых технологий. По данным специалистов института, объем частных инве-

стиций составит 14 млрд руб., или 70–80% от общего объема вкладываемых средств. Суммарная стоимость проекта может достичь 20 млрд руб. В настоящее время, по информации Николая Симонова, НИИ патологии кровообращения ежегодно проводит операции на 4 млрд руб. Как рассказал заместитель директора института по научно-экспериментальной работе Евгений Покушалов, уже есть инвесторы, готовые вкладывать значительные средства в проекты «Зеленой долины» — «часть из Москвы, часть из-за рубежа». Он высказал уверенность в том, что проект, как только начнет реализовываться, привлечет уже действующие предприятия отрасли.

Так, Новосибирский медицинский технопарк к маю 2016 года планирует ввести в эксплуатацию первую очередь промышленного парка в Первомайском районе Новосибирска. Для этого в декабре медицинский технопарк намерен оформить концессию на неиспользуемые помещения НИИ травматологии и ортопедии общей площадью 7,6 тыс. кв. м. Как следует из материалов совета по ре-



Попадание в пул флагманских проектов не означает для предприятий безбедную жизнь и автоматически благожелательное отношение властей

индустриализации, здесь будет организовано производство широкого спектра имплантатов, аппаратов для реабилитации, различного медицинского оборудования, основанного на аддитивных технологиях. Как сообщила на заседании инвестсовета при губернаторе директор медтехнопарка Екатерина Мамонова, вложения в реализацию проекта составят до 2019 года 685 млн руб.

Тесно связан с медициной и проект «Сибирской биотехнологической инициативы» (СБИ), направленный на модернизацию биотехнологической отрасли. Он включает выпуск, помимо прочего, тест-систем, лекарственных препаратов и вакцин. Впрочем, сфера его действия гораздо шире. Производства, включенные в СБИ, занимаются также изготовлением биопрепаратов для сельского хозяйства и пищевой промышленности, детского питания, органической косметики и др. Суммарный объем инвестиций в рамках СБИ на период до 2020 года оценивается в 13,912 млрд руб.

Одним из выбранных приоритетов стал Сибметмашкластер — кластер аддитивных цифровых технологий и производств. В него должны войти научно-производственные предприятия малотоннажной металлургии, разработчики многокоординатного технологического оборудования и ма-

териалов для аддитивных производств с программно-цифровым управлением, а также организации, внедряющие цифровые аддитивные технологии для изготовления сложной продукции машиностроительной и приборостроительной отраслей. Как сообщил участвующий в создании кластера гендиректор ЗАО «Научно-производственное предприятие ЭПОС» Иван Безруков, на создание лазерно-плазменных аддитивных технологий для разработки и мелкосерийного производства multifunctional комплексов, включая модули для 3D-принтеров, необходимы инвестиции объемом 1,2 млрд руб.

Еще один кластер предполагает концентрацию производств в сфере микро-, нано- и биоэлектроники. «Базовым является направление, основанное на использовании в производстве достижений фундаментальной науки в области полупроводниковых наногетероструктур с квантовыми ямами, квантовыми проволоками, квантовыми точками и их комбинациями», — сообщил Анатолий Соболев. Проект будет реализовываться совместно с предприятиями ОАО «Росэлектроника». В числе ключевых партнеров названы ОАО «Новосибирский завод полупроводниковых приборов с ОКБ», Институт физики полупроводников им. Ржанова СО РАН, ОАО «Швабе — оборона и защита», ЗАО «Экран — оптические системы» и ряд других предприятий и институтов.

По своей структуре и параметрам значительно отличается от всех прочих проект «Умный регион», инициатором которого выступил департамент информатизации и развития телекоммуникационных технологий Новосибирской области, привлекающий к сотрудничеству частные компании. «Умный регион» предполагает в первую очередь создание не крупных объектов, а технологической базы многочисленных сервисов. Его цель, по словам руководителя департамента Анатолия Дюбанова, заключается в том, чтобы создать условия для внедрения интеллектуальных информационно-коммуникационных технологий в городскую инфраструктуру. Например, направление «Электронные сервисы для граждан и организаций Новосибирской области» призвано повысить доступность и качество государственных и муниципальных услуг за счет создания единого информационного пространства. Подпроект «Безопасный регион» должен создать комплексную систему профилактики и предотвращения преступлений. А задача «Интеллектуальной транспортной системы...» — расширить возможности общегородской системы автоматизированного управления дорожным движением на основе применения ГЛОНАСС.

Кузбасская топливная компания

Это уникальный опыт в практике российских угледобывающих компаний, когда на землях угольного предприятия создается охраняемая природная территория с целью компенсировать ущерб, который причиняет производство окружающей среде.

Разрез «Виноградовский», принадлежащий ПАО «Кузбасская топливная компания» (ПАО КТК), первоначально занимал территорию, которая охватывала юго-западные склоны и вершину Караканского хребта. Эти участки были оформлены в собственность угольной компании, и их разработка должна была начаться в 2013 году.

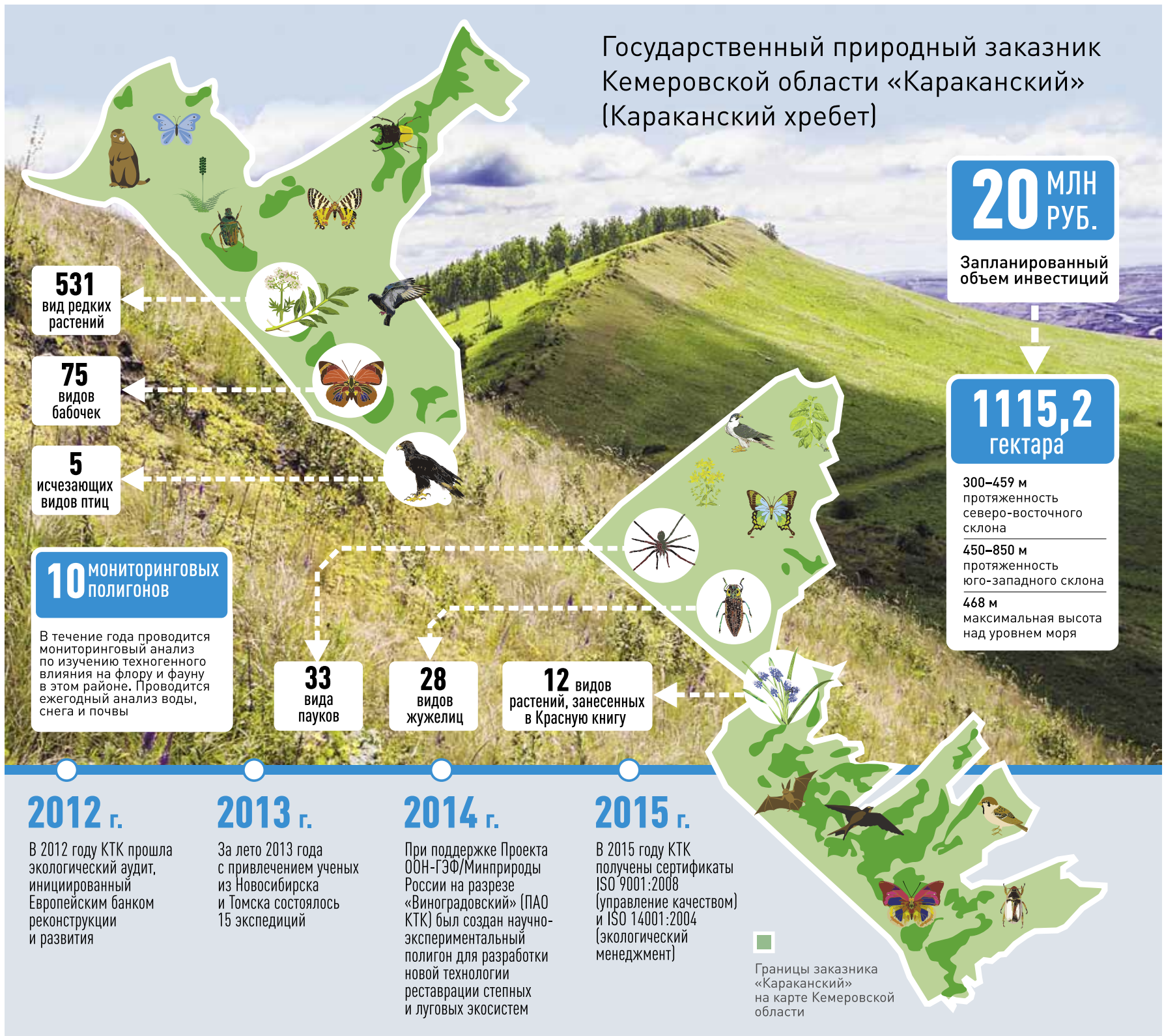
Проведенные исследования растительного покрова на склонах хребта выявили высокое флористическое разнообразие: более 550 видов высших сосудистых растений, из них семь видов включены в Красные книги различного ранга.

Учитывая высокую природную ценность этих территорий, руководство ПАО КТК приняло решение о безвозмездной передаче земельных участков, находящихся в собственности компании, для организации регионального природного заказника. Общая территория переданных земель составила 1 115,2 га. Помимо этого, ПАО КТК взяло на себя финансирование исследований на территории заказника.

В результате была создана особо охраняемая природная территория (ООПТ). Подписано соглашение между Программой развития ООН и ПАО «Кузбасская топливная компания» о сотрудничестве в сфере научно-исследовательской, природоохранной, ресурсосберегающей деятельности.

Созданный заказник является уникальным природным блоком в Караканском угольно-энергетическом кластере. На его территории проводятся исследования, главной задачей которых является изучение влияния деятельности угольных предприятий на флору и фауну, что в конечном итоге позволит ученым предложить реальный комплекс мероприятий по сохранению и восстановлению биологического разнообразия и экологии на участках работы промышленных предприятий.

ПРИРОДНЫЙ ЗАПОВЕДНИК ВМЕСТО УГОЛЬНЫХ ОТВАЛОВ



экономика региона

«Успешная работа предприятий должна быть основным источником инвестиций в их развитие»

Вслед за федеральным центром региональные власти взяли устойчивый курс на поддержку промышленности. Бюджетные средства и частные инвестиции вкладываются в модернизацию производств и освоение новых технологий. О текущих показателях развития промышленности региона, задачах Центра прототипирования и направлениях реиндустриализации рассказал министр промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области **Николай Симонов**.

— интервью —

— **Каков удельный вес промышленности в общем объеме ВРП Новосибирской области?**

— Региональная промышленность складывается из трех видов экономической деятельности: обрабатывающие производства, добыча полезных ископаемых и производство и распределение электроэнергии, газа и воды. На ее долю приходится около 18% валового регионального продукта области; четвертая часть инвестиций в основной капитал; более 19% от численности всех работников, занятых в экономике Новосибирской области. В структуре поступлений налоговых платежей во все уровни бюджетов Российской Федерации доля поступлений промышленных организаций составляет около 34%.

— **Какие отрасли оказались наиболее устойчивыми к влиянию кризиса?**

— По итогам работы за восемь месяцев 2015 года индекс производства по основным видам экономической деятельности в промышленности составил 100,9% в обрабатывающих производствах; 92,7% в добыче полезных ископаемых и 104,2% в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды.

Например, прирост промышленного производства в обработке древесины и производстве изделий из дерева составил 140,4% к восьми месяцам 2014 года; в химической отрасли рост составил 109,9%; в производстве транспортных средств и оборудования — 108,7%. Кроме того, положительные темпы роста отмечены и в пищевой промышленности — 100,2% к уровню 2014 года.

Если говорить чуть подробнее, то, например, темп производства лекарственных средств (в фактических ценах) к январю—августу 2014 года составил 146,7%. Также увеличился выпуск инсектицидов (в физическом весе) — 100,9%. Снизилось производство лакокрасочных материалов и красок (96,7%).

Рост промышленного производства резиновых и пластмассовых изделий в январе—августе 2015 года составил 103,5% к аналогичному периоду 2014 года, ожидаемый показатель на конец 2015 года — 105%. Эти показатели обеспечиваются спросом в строительной отрасли.

Индекс промышленного производства в металлургии за отчетный период составил 95,2% к уровню 2014 года, ожидаемый показатель на конец 2015 года — 100%. В производстве машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов) рост составил 102,8%; транспортных средств — 108,7% к аналогичному периоду 2014 года. Основные производственные и финансово-экономические показатели деятельности здесь формируются группой из пяти предприятий, в их числе филиал ОАО «Компания „Сухой“» НАЗ им. В. П. Чкалова, ОАО «Новосибирский стрелочный завод» и Новосибирский электровозоремонтный завод (НЭРЗ) — филиал ОАО «Желдорремаш», ОАО «Новосибирский авиаремонтный завод», ОАО «15 Центральный авторемонтный завод». Доля объема выпуска продукции НАЗ им. В. П. Чкалова в данном виде деятельности составляет 73,6%. На предприятии реализуется масштабная программа технического перевооружения производства.

В 2015 году именно в сфере производства транспортных средств и оборудования ожидается увеличение выпуска продукции: в ОАО «Новосибирский авиаремонтный завод» на уровне 190,9%, на НЭРЗ — 118,2%, в ОАО «Новосибирский стрелочный завод» — 110,7%, на НАЗ им. В. П. Чкалова — 103,5%.

— **Что сегодня интересно бизнесу, во что инвесторы готовы вкладывать средства?**

— Наибольшую долю в объеме инвестиций в основной капитал экономики региона по итогам первого полугодия 2015 года занимают расходы на строительство зданий (включая жилые) и сооружений — 52% (29,98 млрд руб.) от общего объема. На машины, оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь потрачено 44,2% (25,54 млрд руб.) от общего объема инвестиций в основной капитал.

Почти 80% инвестиций приходится на четыре вида экономической деятельности: «Транспорт и связь», «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды». В общем объеме инвестиций доля вложений в промышленность составляет 25%.

Сейчас инвесторы вкладывают практически во все отрасли промышленности, находящиеся в сфере ведения минпромторга Новосибирской области, например производство химической продукции (ОАО «Сибиаир», АО СКТБ «Катализатор»); резиновых и пластмассовых изделий (АО «Эффект»); электронного и оптического оборудования (ОАО «Катод», ЗАО «НЭВЗ-Керамикс», АО «НЗПП

с ОКБ», ЗАО ИИМ); транспортных средств и оборудования (ФГУП «СибНИА им. С. А. Чаплыгина»).

Вместе с тем наибольшую заинтересованность бизнес продолжает проявлять к проектам в сфере добычи и переработки сырья. Сюда можно отнести инвестиционные проекты ЗАО «Сибирский Антрацит» и ООО «ВПК-Ойл».

Федеральный центр ориентирует бизнес-сообщество на производство импортозамещающей продукции. Так, распоряжением правительства РФ от 30.09.2014 №1936-р утвержден «План содействия импортозамещению в промышленности». В рамках которого разработан комплекс мер государственной поддержки предприятий, реализующих инвестиционные проекты, в том числе в виде предоставления субсидий из федерального бюджета на компенсацию части затрат на уплату процентов по кредитам, льготное кредитование.

— **Если говорить о текущих показателях, можно выделить устойчивые тренды, определяющие развитие промышленности региона и влияющие на стратегию дальнейшего продвижения этой отрасли экономики?**

— Несмотря на то что в 2015 году на предприятиях по добыче полезных ископаемых темпы роста производства ниже уровня прошлого года, что связано со снижением добычи угля ЗАО «Сибирский антрацит», мы тем не менее ожидаем увеличения добычи угля.

До конца года ЗАО «Сибирский антрацит» предполагает за счет расширения рынков сбыта нарастить добычу и реализацию готовой продукции до плановых объемов. С 2013 года на «Сибирском антраците» реализуется второй этап инвестиционного проекта развития с государственной поддержкой из областного бюджета Новосибирской области, предусматривающий наращивание к 2020 году объемов добычи угля до 9,5 млн т и создание 1 545 новых рабочих мест.

Нефтедобывающими предприятиями в результате бурения новых скважин и капитальных вложений, направленных на развитие Верх-Тарского, Малочичского, Восточно-Тарского и других месторождений нефти, ожидается увеличение добычи нефти в 2018 году.

С учетом этих планов ожидаемый индекс промышленного производства в «Добыче топливно-энергетических полезных ископаемых» в 2018 году составит 116,8%.

Будет востребована продукция и предприятий обрабатывающей промышленности, которая, на мой взгляд, является конкурентоспособной на российских и зарубежных рынках. Развитие промышленности будет формироваться в таких сферах, как производство электронного и оптического оборудования, транспортных средств; химическое производство и т. д.

Поддержка строительной отрасли приведет к значительному росту производства у смежников.

Обеспечение продовольственной безопасности гарантирует развитие пищевой промышленности Новосибирской области.

Отдельной задачей для нас остается развитие медицинской промышленно-



Каждый участник проекта должен иметь право на получение государственной поддержки, только его комплексная реализация будет иметь эффект

сти. Приказом Минпромторга России от 31.01.2013 №118 утверждена «Стратегия развития медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года», целью которой является формирование ядра конкурентоспособной и высокотехнологичной отрасли по разработке и производству медицинских изделий. Обеспечение населения и лечебных учреждений здравоохранения качественными лекарственными препаратами и медицинскими изделиями является элементом национальной безопасности. Медицинская промышленность объективно занимает особое место, что обусловлено целым рядом факторов, в том числе социальной значимостью производимой продукции, высокой степенью государственного регулирования и наукоемкостью производства.

Конечно, важнейшей государственной задачей для повышения конкурентоспособности предприятий этой отрасли является обеспечение качества выпускаемой продукции, разработка и внедрение современных стандартов производства, модернизация мощностей в соответствии с требованиями ГМР.

В Новосибирской области утверждена государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности в Новосибирской области на 2015–2020 годы», в состав которой входит подпрограмма «Развитие медицинской промышленности Новосибирской области».

— **Какие отрасли промышленности нуждаются в господдержке, а где, на ваш взгляд, бизнес должен обходиться своими силами?**

— В последние годы мы действуем по принципу предоставления государственной поддержки успешно действующим предприятиям, имеющим и реализующим проекты развития и выпускающим конкурентоспособную продукцию. С принятием программ реиндустриализации экономики Новосибирской области становится актуальной тема выделения приоритетов предоставления государственной поддержки: необходимо установить право инвесторам — участникам программы на приоритетное получение

поддержки по списку целевых программ Новосибирской области и законодательству о налоговых предпочтениях.

В Новосибирской области за первое полугодие 2015 года основным источником финансирования инвестиций в основной капитал организаций были привлеченные средства — 58,5% (21,63 млрд руб.), из них средства бюджетов всех уровней составили 22,3% (8,24 млрд руб.). Большая часть от общего объема бюджетных средств пришла на средства из федерального бюджета — 15,4% (5,67 млрд руб.). За аналогичный период 2014 года доля бюджетных средств составляла 18,2%.

За счет собственных средств предприятий в первом полугодии 2015 года сформировалось 41,5% (15,32 млрд руб.) инвестиций в основной капитал. И этот источник инвестиций должен быть основным — за счет успешной работы предприятий.

Существующие меры государственной поддержки промышленных предприятий в соответствии с федеральным законом от 31 декабря 2014 года №488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» должны предоставляться предприятиям обрабатывающих производств, за исключением производителей подакцизной продукции. Отдельные меры поддержки направлены на управляющие компании субъектов промышленной инфраструктуры — промышленные (индустриальные) парки и промышленные кластеры.

Кластерные, «вытягивающие», инфраструктурные и самостоятельные проекты включают в себя участников, относящихся к различным видам деятельности. Каждый участник проекта должен иметь право на получение государственной поддержки, ведь только комплексная реализация проекта будет иметь синергетический эффект.

— **Банки сегодня охотно кредитуют региональную экономику? Как работают программы госгарантий?**

— Банки готовы участвовать в проектах, если они видят понятную систему гарантий возврата средств. С 2009 года в регионе создана и работает НО «Фонд развития малого и среднего предпринимательства Новосибирской области», которая выполняет функции гарантийного фонда. В 2009, 2011, 2013 годах фонду была предоставлена субсидия в форме имущественного взноса за счет средств областного бюджета Новосибирской области, источником формирования которой являются в том числе субсидии из федерального бюджета в размере 812 млн руб.

Капитализация фонда на 1 октября 2015 года составила около 1,294 млрд руб. По программе предоставления поручительства с фондом работают 21 банк и одна лизинговая компания, получившие такое право на конкурсной основе. Наиболее активно работают банк «Левобережный» (ПАО), ПАО «Сбербанк», ОАО КБ «Акцепт», АО «Россельхозбанк».

Если в 2014 году фонд выдал 112 поручительств на сумму 387,7 млн руб., сумма обязательств СМСП, предоставленных финансовыми организациями под поручительство фонда, составила около 828,4 млн руб., то в 2015 году фонд выдал уже 227 поручительств на сумму 1,14 млрд руб., сумма обязательств СМСП, предоставленных финансовыми организациями под поручительство фонда, составила 2,3 млрд руб. За весь же период работы фонд выдал 1 747 поручительств. Общая сумма поручительств составила 6,2 млрд руб., общая сумма обязательств СМСП, предоставленных финансовыми организациями под поручительства фонда, — 11,3 млрд руб.

В 2014 году был начат процесс формирования национальной гарантийной системы, которая объединит региональные гарантийные фонды общими правилами ра-

боты. Ее формирование ведет АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (АО «Корпорация МСП»), которое до июля 2015 года называлось Акционерное общество «Небанковская депозитно-кредитная организация „Агентство кредитных гарантий“» (АО НДКО АКГ). Создание национальной гарантийной системы должно повысить степень надежности региональных гарантийных фондов, что выгодно скажется особенно при кредитовании крупных проектов.

По состоянию на конец августа текущего года СМСП Новосибирской области АО «Корпорация МСП» выдало 26 гарантий на сумму 66,3 млн руб., сумма кредитов, выданных под гарантии АО «Корпорация МСП», составила 138,3 млн руб.

— **Насколько реально привлечь федеральное финансирование в развитие региональной промышленности?**

— На сегодняшний день государственная поддержка в виде федерального финансирования осуществляется в рамках федеральных целевых программ («Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 годы и на период до 2015 года», «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008–2015 годы», «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011–2020 годы» и др.), и направлена она на реализацию инвестиционных проектов предприятий оборонно-промышленного комплекса (в Новосибирской области это ФГУП «СибНИА им. С. А. Чаплыгина», ОАО «Новосибирский завод радиодеталей „Оксид“», ОАО НПП «Восток», ФКП «Анозит», ХК ОАО «НЭВЗ-Союз», ОАО НИИЭП, ОАО НПО НИИИП-НЗиК и др.). За девять месяцев 2015 года из федерального бюджета получено около 721 млн руб.

Еще одним очень важным направлением предоставления экономической поддержки предприятиям-инвесторам являются проекты, соответствующие постановлению правительства РФ от 15.04.2014 №328 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации „Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности“». В рамках этой программы предусмотрена господдержка проектов, направленных на проведение НИОКР, сертификацию, организацию серийного производства инновационной и импортозамещающей продукции; обеспечение роста потребления важнейших для экономики России видов продукции. Например, субсидирование приобретаемого подвижного пассажирского транспорта; утилизация устаревших и изношенных автомобилей; развитие производственной инфраструктуры (индустриальных парков), что во многом будет являться важным институциональным инструментом, необходимым для развития производства малыми инновационными предприятиями (вплоть до производства школьной одежды).

Порядок предоставления каждого вида поддержки установлен конкретными приказами Минпромторга России или ведомств, являющихся соисполнителями программ: Минэкономразвития РФ, ГК «Росатом» и др. Однако, что является общим, все виды поддержки предоставляются исключительно на конкурсной основе.

Конкурс на получение поддержки в виде займа (под 5% годовых сроком до пяти или семи лет, в номинациях «импортозамещение» или «добавочный проект») проводится ФГАУ «Российский фонд технологического развития» (Фонд развития промышленности).

В целях создания на территории Новосибирской области новых производств или освоения производства инновационной импортозамещающей продукции в Фонд развития промышленности в 2015 году на конкурс было представлено 12 проектов от 11 предприятий-инвесторов, из которых два потенциальных инвестора зарегистрированы в Республике Татарстан и Свердловской области. На сегодняшний день положительное заключение комплексной экспертизы получил только проект АО «НЭВЗ-Керамикс» «Разработка технологии производства тотального эндопротеза тазобедренного сустава за счет использования пары движения, выполненной из композиционного керамического материала». Договор о предоставлении займа на сумму 150 млн руб. сторонами подписан.

Еще один из инновационных проектов этого предприятия, с учетом выявленной при экспертизе необходимости проведения значительного объема прикладных НИР, представлен на конкурс, проводимый Минобрнауки РФ. При положительном результате рассмотрения проекта объем запрашиваемой экономической поддержки позволит произвести необходимые исследования, создание образцов и их испытание. Полагая, что доработанный проект производства новой импортозамещающей продукции может быть представлен в Фонд развития промышленности повторно.

Предприятия ООО «Баган», ЗАО «Модульные системы Торнадо», ООО «Графиты и углеродные материалы», ООО НПО «Силовой элемент», ЗАО «Аэросис» дорабатывают представленные на конкурсе проекты с учетом замечаний экспертизы и установленных требований к представляемой документации.

Инвесторы двух проектов (ООО НПП ГА «Луч», ЗАО «Завод Лампирис») предполагают в дальнейшем выйти из конкурса и реализовать проекты, используя возможную поддержку кредитных организаций.

Бесседовала Анна Гадалина

Действующие технологические участки в Центре прототипирования	
Основные технологии центра	Назначение (виды оказываемых услуг)
УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	Координация работы инженерных и технологических предприятий. Приобретение технологического оборудования по заявкам предприятий — операторов технологических участков и передача его в эксплуатацию на условиях льготной аренды
КОНСТРУКТОРСКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ БЮРО	Промышленный дизайн в приборостроении, конструкторское и технологическое сопровождение разработки и производства высокотехнологической продукции. Изготовление полимерных прототипов и макетов с применением 3D-моделирования
МЕХАНООБРАБОТКА	Изготовление деталей от единичных прототипов до малых серий по чертежам заказчика из материалов, поддающихся обработке резанием, путем токарной, фрезерной и слесарной обработки
ВЫСОКОТОЧНАЯ МЕХАНООБРАБОТКА	Производство высокоточных сложных деталей. Производство изделий из материалов высокой твердости: штампов, формообразующих для пресс-форм, специнструмента и оснастки
ТОЧНОЕ ПЛАСТМАССОВОЕ ЛИТЬЕ	Изготовление полимерных прототипов, макетов и моделей с применением 3D-принтеров. Изготовление полимерных деталей и изделий, от единиц до сотен, методом точного литья реактопластов в силиконовые формы. Мелкосерийные тиражи изделий из термопластов
ЛИСТООБРАБОТКА	Раскрой листовых материалов с применением гидроабразивной, лазерной и механической резки. Универсальная гибка тонколистового металла
МОТОЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО	Выполнение неавтоматизируемых операций по пайке (распайка кабелей и разъемов, распайка DIP-компонент) и изготовление моточных изделий (трансформаторы, дроссели, катушки индуктивности)
ПОКРАСКА	Нанесение лакокрасочных и полимерных покрытий на различные поверхности и материалы
МОНТАЖ И ПАЙКА СМР-КОМПОНЕНТОВ	Роботизированные сборка и пайка печатных плат
УПАКОВКА	Разработка и производство индивидуальной и мелкосерийной упаковки из различных материалов для макетов, прототипов и мелких серий высокотехнологичной продукции. Дизайн и внешнее оформление
СВАРКА	Изготовление высококачественных сварных соединений в производстве деталей из различных металлов с использованием микроплазменной, точечной контактной, аргодуговой, конденсаторной, лазерной и других современных типов сварки
ГАЛЬВАНИКА	Нанесение химических и электрохимических покрытий для придания деталям антикоррозионных, декоративных, антифрикционных и других специальных свойств
ТЕРМООБРАБОТКА	Термическая обработка различных материалов в условиях вакуума и специальных газовых сред: закалка, отпуск, отжиг, аустенизация, термическое старение, цементация и азотирование при низком давлении, низкотемпературная пайка, спекание и другие термохимические процессы
КОНТРОЛЬНО-ИСПЫТАТЕЛЬНАЯ СЛУЖБА	Испытания и сертификация изделий, узлов и деталей. Контроль материалов по физико-химическим свойствам. Лабораторное сопровождение технологий на предприятиях Центра прототипирования

* Источник: министерство промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области.

Как будет осваиваться производство импортозамещающей продукции			
Название кластера	Специализация	Базовое предприятие	Цель
Современные керамические материалы и технологии	Разработка и производство изделий из наноструктурированной керамики электротехнического, медицинского, специального назначения (бронекерамика)	ОАО «Холдинговая компания „НЭВЗ-Союз“» совместно с «Роснано», научными организациями СО РАН и ЗАО «НЭВЗ-Керамикс»	Создание промышленного производства изделий из функциональной и конструкционной наноструктурированной керамики для промышленных потребителей в радиоэлектронике, энергетике, машиностроении, химической и нефтехимической промышленности, а также медицинского назначения для травматологии и ортопедии (керамические имплантаты, эндопротезы и др.)
Металлурго-машиностроительный региональный кластер аддитивных цифровых технологий и производств	Развитие в Новосибирской области новой индустрии на базе аддитивных технологий	Институты СО РАН с имеющимися в регионе научным, технологическим, проектно-конструкторским потенциалом и IT-ресурсами	Создания в ближайшие годы конкурентоспособного наукоёмкого производства на предприятиях машиностроительного комплекса Новосибирской области
Новосибирская электроника	Освоение при участии научных учреждений СО РАН выпуска ЭКБ двойного назначения с техническими характеристиками, близкими либо превышающими зарубежные аналоги	ОАО НПП «Восток», ОАО «НЗПП с ОКБ», ОАО «Новосибирский завод радиодеталей „Оксид“», созданный ОАО «Российская электроника»	Предприятия кластера осуществляют техническое перевооружение в рамках участия в федеральных целевых программах «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008–2015 годы», «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011–2020 годы» и др.). В проекте программы реиндустриализации экономики Новосибирской области планируется включение предприятий кластера ОАО «Новосибирская электроника» в кластер «Микро-, нано- и биоэлектроника. Фотоника»

* Источник: министерство промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области.

экономика региона

Новосибирской индустрии дали шанс



— административный ресурс —

Одного этого, конечно, недостаточно для ожидаемого рывка. Но некоторые благоприятные условия для реиндустриализации уже подготовлены экономической политикой, проводимой правительством области. Так, регион стал одним из российских лидеров по темпам роста ВРП и привлечения инвестиций, одним из ведущих инновационных регионов страны. В 2012 году Новосибирская область вышла на первое место в рейтинге субъектов федерации по общей конкурентоспособности. Добавим, что в рейтинге НП «Центр развития государственно-частного партнерства» в 2015 году область заняла четвертое место в России по развитию ГЧП.

Несмотря на последовавший экономический подъем, проблемы в промышленности региона решались недостаточно системно. Получил значительное развитие малый инновационный бизнес, создана и действует инновационная и технологическая инфраструктура, гособоронзаказ выполняют более 70 местных заводов и производств, однако к настоящему времени в обрабатывающих производствах степень износа основных фондов превышает 42%, на большинство предприятий оборонно-промышленного комплекса средний возраст основного технологического оборудования составляет свыше 25 лет. Технологии на многих промышленных предприятиях относятся к отживающему четвертому технологическому укладу.

Эти проблемы не являются специфическими для региона, они свойственны практически всем субъектам федерации, хотя у каждого есть свои особенности. Например, в Новосибирской области при наличии высокого уровня новых технологий и разработок наукоемкого сектора экономики региона уровень инновационной активности промышленного сектора в 2013 году составил всего 9,9%, что, например, заметно ниже показателя соседней Томской области (14,6%). Этим обусловлена важность принятия особых мер по стимулированию спроса на инновации.

О необходимости «возрождения» новосибирской промышленности в последние полтора десятилетия лет говорили многие руководители Новосибирской области. Но превращение этих представлений и намерений в конкретную программу, обязательную для исполнения, стало решением Владимира Городецкого, ставшего пост губернатора в прошлом году. Постановление о создании совета по вопросам реиндустриализации экономики он подписал всего спустя примерно месяц после своей победы на выборах и сам возглавил совет, назначив сопредседателями руководителя Сибирского отделения Российской академии наук (СО РАН) Александра Асеева и президента Межрегиональной ассоциации руководителей предприятий (МАРП) Анатолия Масалова. В состав новой структуры вошли руководители институтов СО РАН, производственных предприятий региона, ректоры вузов и директора учреждений среднего профессионального образования. Таким образом, с самого начала власти продемонстрировали желание учесть мнение самого широкого круга экспертов — объединить усилия государственного аппарата, науки, предпринимательского сообщества и общественности. Этот же принцип был соблюден при формировании 12 рабочих групп по конкретным направлениям реиндустриализации (по на-

учной деятельности и инновационным разработкам, по информационным технологиям и т. п.). Концепция программы была одобрена 5 февраля 2015 года на втором заседании совета. Ее структуру и стратегические направления разработчики представили на международном форуме технологического развития «Технопром-2015» в июне текущего года. Тогда же ведущие российские и зарубежные эксперты отметили высокую проработанность концепции программы. Наконец, в сентябре собственно проект программы обсудили в целевых группах. Документ последовательно рассмотрели президиум СО РАН, члены МАРП и областной совет ректоров вузов. «Программа создавалась не на пустом месте. У нас есть задел в силовой электронике, приборостроении, аддитивных, информационных технологиях, биотехнологиях. Есть ряд успешных проектов, основанных на тесном взаимодействии науки, промышленности и бизнеса. Все это и легло в основу документа», — прокомментировал господин Асеев.

В конце сентября руководитель группы по подготовке документа первый вице-губернатор Анатолий Соболев подвел итоги этой работы. Конкретных проектов, которые уже реализуются на территории области или готовятся к реализации, набралось больше сотни, далее им предстоит пройти конкурсный отбор на получение каких-либо видов господдержки. «Анализ потенциала и реальных возможностей научно-образовательного комплекса региона, основных предприятий и сегментов инновационной экономики (технопарки, промышленные парки, бизнес-инкубаторы и др.) дает основание выделить следующие приоритетные технологические направления программы: информационные технологии и телекоммуникации; биотехнологии; высокотехнологичная медицина; клеточные технологии; микро-, нано- и биоелектроника; фотоника; инновационные материалы; аддитивные технологии; компьютерное моделирование и конструирование; новые технологии в АПК в интересах продовольственной безопасности Новосибирской области», — пояснил господин Соболев. По его мнению, под эти направления и приоритеты должен формироваться пакет инвестиционных проектов программы, «которые будут реализовываться на основе предложенных в ней механизмов, инструментов, институтов и ее «дорожной карты». Потенциальные проекты могут быть отнесены к одному из четырех видов: проекты импортозамещения и технологического развития традиционных отраслей через стимулирование спроса на инновации, инновационно-инжинирингового пояса Новосибирского научного центра, пространственного вектора программы реиндустриализации. При этом отмечается, что основу, ядро программы реиндустриализации составляют «флагманские» комплексные проекты, вокруг которых планируется формировать кластеры. По словам Анатолия Соболева, «они соответствуют отмеченным выше ключевым технологическим направлениям развития региона, формируют новую экономику Новосибирской области и усиливают ее конкурентные позиции в экономическом и инновационном пространстве России».

«В начале пути у нас возникли сомнения: а можно ли подготовить программу в такие жесткие сроки? Были дискуссии по поводу структуры и содержания этого документа. И, самое главное, по поводу возможности представления конкретных инвести-

ционных проектов», — признает заместитель директора Института экономики и организации промышленного производства (ИЭОПП) СО РАН Вячеслав Селиверстов. Он отмечает слабую активность бизнеса, инновационных предприятий, научных организаций, которые в начале этого пути «слабо себя проявляли». Но всех устроила «динамичность и возможность ежегодной перезагрузки» программы, поэтому сейчас работа по поиску новых идей и проектов идет более активно. Так, заинтересованность в реализации проектов, обозначенных в программе, уже проявили зарубежные компании.

Предполагается, что работа над итоговым вариантом программы реиндустриализации продлится еще около двух месяцев. Срок не кажется затянутым, поскольку свои правки предлагают как представители бизнеса, так и сами власти. «На мой взгляд, не хватает раздела по финансово-экономическому обеспечению. Мы должны четко сказать: где инвестор на территории Новосибирской области, на каких условиях, с помощью каких предпочтений, к каким структурам имеет возможность обратиться за инвестиционно-финансовым капиталом», — уверен, например, министр промышленности, торговли и развития предпринимательства региона Николай Симонов. В свою очередь, гендиректор ЗАО «Научно-производственное предприятие ЭПОС» Иван Безруков, работающий над проектом по аддитивным технологиям, вообще считает, что программа недостаточно уделяет внимания машиностроению, которое является основой промышленности. Экспертами предложено также рассматривать кластер стройиндустрии, а не производства строительных материалов. Все предложения должны быть учтены при принятии итогового документа.

По словам господина Городецкого, правительство собирается рассмотреть готовый документ в декабре. А в январе 2016-го его вынесут на рассмотрение областного законодательного собрания. В 2017 году власти региона запланировали обновить стратегию развития Новосибирской области, рассчитанную до 2030 года. При этом планы программы реиндустриализации предстоит вписать в новый вариант реализации стратегии. «Таким образом, — полагает господин Соболев, — будет сформирована система стратегического планирования региона, в которую будет «встроена» программа реиндустриализации».

Впрочем, реалистичность программы предстоит оценить уже в 2016 году. Ход и первые результаты ее реализации, возможно, будут рассмотрены на июньском «Технопроме-2016». Во всяком случае, группе по подготовке программы совместно с ИЭОПП, экспертным советом и программной дирекцией форума дано указание проработать такую возможность. Предварительные оценки показывают, что результативность программы может оцениваться ежегодным приростом ВРП. Ключевым результатом реиндустриализации экономики региона, помимо увеличения валового регионального продукта, должно стать повышение производительности труда, создание новых рабочих мест и в конечном итоге повышение реальных доходов и улучшение качества жизни новосибирцев.

Вера Невская

ОСОБОЕ МНЕНИЕ

Министр промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области НИКОЛАЙ СИМОНОВ убежден, что в развитии региональной экономики ставить нужно на инновационные производства.

— На площадке технопарка Академгородка на условиях частно-государственного партнерства был создан центр прототипирования, который должен был формировать инфраструктуру технологического содействия инновационной деятельности. Центр решает поставленные перед ним задачи?

— Центр прототипирования был создан в технопарке новосибирского Академгородка в 2009–2010 годах как группа специализированных технологических предприятий, координируемых управляющей компанией. Его задача — обеспечение инновационного общества качественными и конкурентоспособными производственными и технологическими услугами, востребованными при разработке и производстве сложного высокотехнологического оборудования и приборов. Центр ориентирован на приборостроительные инновационные компании. Здесь предоставляются услуги промышленного дизайна и конструкторско-технологической проработки на всех этапах разработки и производства высокотехнологической продукции, обеспечивающие создание прототипов изделий и опытных образцов (тиражами от единичных прототипов до малых серий) в области приборостроения; услуги технологических предприятий по оперативному изготовлению узлов и деталей. Кроме того, в центре проводятся испытания, сертификация изделий, узлов и деталей инновационной продукции, обрабатываются технологические и логистические системные взаимодействия при подготовке будущих производств.

Основные потребители услуг — предприятия, в том числе субъекты малого и среднего предпринимательства, занятые в различных областях приборостроения, а также малого машиностроения. Особое внимание Центр прототипирования уделяет удовлетворению потребностей предприятий — разработчиков технически сложных наукоемких изделий, производителей инновационной продукции.

— Кто финансирует работу центра и по каким направлениям он сегодня работает, что наиболее востребовано?

— Учитывая принятую схему создания Центра прототипирования, за счет средств областного бюджета, источником формирования которых в том числе являются субсидии из федерального бюджета, осуществляется закупка оборудования. Оборудование находится в государственной собственности и передается технологическим компаниям в пользование.

Центр создан прежде всего для обеспечения нужд инновационных компаний, и оборудование, которым он оснащен, должно соответствовать их потребностям и определенному технологическому уровню. Поэтому требуется периодически проводить дооснащение Центра прототипирования новым современным технологическим оборудованием.

Так, в 2014 году участок листообработки получил новую технологию, уникальную для Новосибирской области. Приобретение автоматизированной портальной установки позволило существенно повысить производительность труда при обработке крупногабаритных изделий из металла.

Дальнейшее развитие направления аддитивных технологий на участке высокоточной металлообработки Центра прототипирования обеспечено приобретением 3D-принтера для создания изделий из металла в дополнение к имеющимся принтерам, работающим на пластике. Предприятие обеспечивает выполнение разнообразных заказов с применением возможностей 3D-печати, используя собственное программное обеспечение и разнообразные материалы как российского, так и зарубежного производства. Новый принтер расширяет перспективы сотрудничества с предприятиями различных сфер деятельности, от медицины до сложного машиностроения. В изделиях, изготовленных на приобретенном принтере, уже сегодня заинтересованы новосибирские предприятия, такие как НИИТО, ОАО «НИИ измерительных приборов» — Новосибирский завод им. Коминтерна», ФГУП ПО «Север», ООО «Тион».

Своеобразным индикатором позитивных изменений в производственной сфере Новосибирской области стал возрастающий спрос на услуги лабораторного комплекса Центра прототипирования. Предприятия малого и среднего предпринимательства все больше внимания стали уделять контролю технологических процессов. Этот факт свидетельствует не только о повышении ответственности производителей, но и о качественном изменении подходов к производству. Налицо переход от выпуска простейших деталей на базе простых технологий к участию малых предприятий региона в разработке новейших технологических процессов и изделий.

Формирование портфеля заказов на испытания от новосибирских предприятий заставляет задуматься о дооснащении лабораторного комплекса Центра прототипирования. Приобретено более 40 единиц приборов и оборудования на сумму



14 млн руб. за счет средств 2014 года и согласована закупка 14 единиц за счет средств финансирования 2015 года на сумму 22 млн руб. Реализуя свои возможности, предприятие выполняет заказы как небольших предприятий, так и крупных заказчиков. Например, для филиала ОАО «Компания „Сухой“» НАЗ им. В. П. Чкалова проводится большой комплекс работ, в частности осуществляется контроль качества средств предполетной подготовки самолетов. На постоянной основе производятся анализы газового конденсата. Фармацевтические предприятия сотрудничают с лабораторией центра, проводя анализы качества воды, используемой в технологических процессах.

— Центр существенно расширяет собственную приборную базу...

— Необходимость в расширении приборной базы связана в первую очередь с потребностью малых инновационных компаний проводить более широкий спектр исследований и испытаний продукции на каждой стадии жизненного цикла наукоемкой продукции, в том числе проводить испытания электромагнитной совместимости продукции приборостроения по международным стандартам, а также климатические испытания.

Оснащение оборудованием для химического анализа, спектрометрических и хроматографических методов позволит расширить спектр проводимых исследований в области материаловедения, исследований органических веществ, повысить точность ряда аналитических методов и внедрить новые для работы с инновационными разработками предприятий био- и фармацевтической отрасли.

Комплекс оборудования для испытаний продукции приборостроения на электромагнитную совместимость позволит в течение ближайших двух лет создать и аккредитовать на базе технопарка современную лабораторию ЭМС, работающую по международным стандартам, и проводить сертификационные и периодические испытания приборов и оборудования, производимого инновационными компаниями.

— Не ошиблись, сделав ставку на инновационные производства?

— Статистика работы предприятий Центра прототипирования показала, что расчет на обслуживание потребностей предприятий инновационного сообщества был верен. Количество заказов и заказчиков, объем оказанных услуг устойчиво растут.

В 2015 году началось формирование инфраструктуры технологического обеспечения инновационных предприятий Новосибирской области, занимающихся разработкой новых композиционных материалов. Мы хотим создать предприятие, оснащенное широким набором технологического и рутинного аналитического оборудования, способного обеспечить инновационные компании региона комплексом аналитических, консультационных и технологических услуг, необходимых при разработке композиционных материалов на основе металлов, керамики, термопластов, реактопластов, эластомеров, а также строительных материалов и покрытий.

Внедрение новых наноконпозиционных материалов практически во все индустриальные сферы очень востребовано в современном мире, а использование нанотехнологий привлекает все большее количество инвестиционных ресурсов. Управление свойствами материалов на наноструктурном уровне имеет мощнейший потенциал для развития рынка инновационных продуктов. По прогнозам американской ассоциации National Science Foundation, мировой объем рынка товаров и услуг с использованием нанотехнологий может в ближайшие 10–15 лет вырасти до \$1 трлн. В том числе в промышленности материалы, которые не могут быть созданы традиционными способами, могут в ближайшие 10 лет занять рынок объемом \$340 млрд. Наноконпозиаты на основе углеродных нанотрубок — это одно из ключевых направлений развития современной индустрии.

Если же говорить о дальнейшем развитии промышленного комплекса региона в целом, то, на мой взгляд, одним из перспективных направлений является создание кластеров по освоению новой, конкурентоспособной, импортозамещающей продукции.

Беседовала Алина Ильина

Попали в десятку

— стратегия —

«Здесь очень хорошо сработали, с одной стороны, компании, которые действуют на рынке телекоммуникаций, цифровых услуг; с другой — структуры органов власти. И очень сильно влияние в этом проекте, как ни в каком другом, новосибирской науки — вузов и институтов», — подвел первые итоги реализации «Умного города» господин Селиверстов.

В перечне проектов, направленных в программу, немало и «обычных», касающихся создания новых производств в индустрии строительных материалов, агропромышленного комплекса и т. д. Далее все проекты пройдут экспертизу и конкурсный отбор для включения в программу. Как пояснил губернатор Новосибирской области Владимир Городецкий, появление таких проектов в программе реиндустриализации обусловлено тем, что предприятия используют новые технологии и подходы к организации труда.

Review Социальная ответственность

«Наша цель — сделать благотворительность неспонтанной»

О благотворительных проектах крупных корпораций не принято заявлять публично. Директор по связям с общественностью Группы МТС, соавтор и руководитель проекта «Поколение М» **Елена Кохановская** считает, что дело не в ложной скромности бизнеса, а в ошибочной редакционной политике федеральных и региональных СМИ. О том, как сохранить социальные расходы в кризис, повысить капитализацию компании за счет благотворительности и зачем нужны специализированные фонды, госпожа Кохановская рассказала корреспонденту Review Алине Ильиной.

— проект —

— Проект «Поколение М» создавался, чтобы помочь Благотворительному фонду Константина Хабенского? Чья это была идея, кто к кому пришел?

— Наша компания уже несколько лет активно сотрудничает с Благотворительным фондом Константина Хабенского, мы собирали и переводили средства на лечение его подопечных. Поэтому, скорее, речь идет не о помощи фонду, а о помощи детям, которых фонд курирует. Уже в процессе общения Хабенский рассказал о своих школах в российских городах. Предложил посмотреть на их работу. У Константина была идея — сделать профессиональный спектакль с детьми в регионах, и мы решили обсудить, что можем сделать вместе.

Изначально мы подумали, что с точки зрения бизнеса нам это неинтересно. С точки зрения масштаба компании нужна большая федеральная история, которую мы могли бы тиражировать и в которую мы могли бы вовлечь максимальное число детей, независимо от места их проживания. Для этой цели возможности только спектакля, как самостоятельного инструмента, ограничены, и мы в итоге придумали погрузить спектакль в более масштабный онлайн-проект в рамках специализированного интернет-сайта для развития детского творчества. Сеть дает необходимые для проекта простор и географию. Когда мы поняли, что именно мы хотим делать, каждый занялся своей частью проекта. Мы сосредоточились на онлайн-части, а Константин Хабенский — на спектакле, сценарии, режиссуре, музыке, хореографии. При этом обе части неразрывно связаны — и взаимопроникающим контентом, и менеджментом, и философией. Все, что касается спектакля, делается на базе студий Константина Хабенского, хотя иногда нам приходится привлекать детей и из других творческих студий города, как, например, это было в Санкт-Петербурге. В среднем для постановки спектакля в каждом городе необходимо отбирать примерно 100 детей. Репетиции в том регионе, где готовится спектакль, длятся три месяца. Мы привозим столичных педагогов, декорации, делаем серьезный промоушн спектаклю. После премьер, все собранные средства от которых идут на лечение детей, город получает полноценный спектакль, сыгранный, с локальной труппой, которая публикует звездный состав взрослых актеров. В этом смысл театральной части проекта. И уже воля региональных властей — предоставить или не предоставить в городе площадку для этого спектакля, чтобы дети могли развиваться.

Но спектакль — это ведь только офлайн-часть большого проекта. Как я уже говорила, любому бизнесу для гармоничной деятельности нужно искать направление в социальной сфере, комплементарное стратегии компании. Сейчас основной драйвер бизнеса телеком-операторов — это интернет. В Москве, например, интернет-трафик за первое полугодие 2015 года впервые превысил объем голосовых услуг. И если мы понимаем, что вся наша аудитория уходит в интернет, значит и нам надо идти на эти площадки вслед за ней. Дети сейчас много времени проводят в социальных сетях и поисковых системах. Это их среда, и мы должны быть там, чтобы вывести их из, образно говоря, «плохого» интернета в «хороший», наполненный качественным контентом.

И мы придумали проект, когда дети, участвуя в разного рода конкурсах, слушая мастер-классы, начинают фотографировать, рисовать, петь, танцевать — реализовывать себя в творчестве и делиться этим онлайн, причем не только со своими друзьями в соцсетях, но и с профессионалами в области искусства, которые видят работу и дают советы, куда дальше ребенку двигаться.

Лучшие получают награды. В качестве призов не только гаджеты, дети получают возможность участвовать в масштабных творческих проектах. Например, победители в вокальном конкурсе получают возможность записать свою первую песню в профессиональной студии.

Когда проект стартовал, была другая ситуация и в экономике, и в политике. Мы понимали, что нам нужен красивый социальный проект, который будет расти как снежный ком, набирая обороты от эффекта вирусной рекламы. Нам нужна была яркая история, и при этом для нас как для бренда важна лояльность потребителя и его желание пользоваться онлайн-сервисами. И это совсем не случайно, потому что мы ежегодно отчисляем на благотворительность процент от чистой прибыли. И чем больше мы зарабатываем, тем больше мы отдадим. Сейчас все операторы зарабатывают на мобильной передаче данных, и если благотворительный про-

ект вписывается в стратегию компании, то у этого проекта больше шансов выжить в условиях кризиса.

— Ваш проект — это в каком-то смысле попытка социализации детей?

— Да. Мы предлагаем детям создавать. Мы даем им площадку для развития. Проекту уже год, и уже можно подводить некоторые итоги. Мы понимаем, что проект набирает обороты и только своими силами мы не успеваем его обрабатывать. Так у нас появились партнеры, которые, кстати, помогают ранжировать контент по возрастам. Например, блок «Творчество как профессия» для старших школьников курирует Фонд Станиславского. Победителя рекомендуют для поступления в один из ведущих театральных вузов страны. В этом случае «Поколение М» выступает в роли социального лифта с точки зрения социализации детей. Он уникальный, в мире ничего подобного нет.

Мне кажется, что все-таки для большинства современных детей в регионах России возможностей для творческого развития недостаточно. Мы стараемся расширить рамки сознания детей. Но самое главное — помимо развития творчества мы прививаем им ответственность. У нас нет цели сделать из этих детей новых Хабенских. Наша цель — сформировать у ребенка интерес к жизни. Важно, чтобы он стремился получать знания, научился добиваться определенной цели, чтобы не был равнодушным.

Ребенок выложил на сайте свою работу — получил баллы. Если ребенок собирает «лайки», распространяется в соцсетях — копилка баллов пополняется. В конце года все баллы МТС переводит в деньги и направляет эти средства в Благотворительный фонд Константина Хабенского. Участники проекта изначально знают: чем больше они будут творить хорошего контента в сети, тем больше денег в конце года получит фонд на лечение детей. Дети это знают. Они знают, кому именно они помогают. И это мотивация, которая работает.

Проект «Поколение М» коррелирует со стратегией нашего бизнеса: это онлайн-история. Для нас важно, что люди пользуются нашим интернетом и благодаря этому у них есть возможность помочь тем, кто в этом нуждается. Это и есть настоящая социальная ответственность бизнеса.

— Какие ресурсы и инструменты сейчас наиболее эффективны для сбора средств на благотворительность?

— Последние исследования фонда Charities Aid Foundation (CAF) показали, что в 2014 году в России всего 19% граждан жертвовали на благотворительность хоть сколько-нибудь. В США частных благотворителей — 65% от общего числа. То есть в России из 100% средств, перечисленных на благотворительные цели, 19% поступило от частных лиц, остальное от корпораций, в Штатах наоборот. И у нас половина из перечисленных средств — это спонтанное решение, под влиянием телевизионного шоу, например. Люди голосуют за участника шоу по СМС, и средства от этого голосования перечисляются в благотворительные фонды.

Наша цель — сделать благотворительность неспонтанной. В США средняя семья перечисляет на благотворительность примерно 4% своего годового дохода. Для них это нормально. Для нас пока еще нет, хотя подвижки есть. Наш проект как раз и способствует максимальной популяризации этой идеи. Например, мы предлагаем абоненту удобные инструменты для перечисления средств на благотворительность: у нас есть USSD-команда, набирая которую абонент получает список благотворительных фондов и может выбрать любой из них. Это наше будущее, инвестируя в общество, мы пребываем в надежде, что эти инвестиции когда-нибудь к нам вернутся в виде мотивированных сотрудников или лояльных абонентов.

— Понятно, что благотворительным фондам удобен максимально дружественный интерфейс для потенциальных благотворителей. Насколько компании важно и выгодно участие в подобных проектах? Как это сказывается на репутации, капитализации в целом, на продвижении бренда?

— 40% в капитализации компании — это ее репутация. Любой бизнес существует для того, чтобы зарабатывать деньги, делиться прибылью со своими акционерами, платить налоги. Все это возможно, если бизнес культивирует территорию, на которой он работает. Мы же не временщики, которые пришли, взяли свое и ушли. Мы стратегический бизнес. Если ты работаешь «вдолгую» на какой-то территории, тебе обязательно нужно что-то делать в области КСО, иначе при прочих равных потребители выберут конкурента, который известен им по каким-либо социальным проектам. Людям очень важно понимать, что



Мы же не временщики, которые пришли, взяли свое и ушли. Мы стратегический бизнес

деньги, которые они платят здесь, частично возвращаются к ним здесь же другими благами. И без этого, без отдачи обществу, сейчас большой серьезный бизнес построить невозможно. Потребителю ведь сложно объяснить, что телеком — очень инвестиционно емкий бизнес: одна базовая станция стоит около \$50 тыс., а этих базовых станций оператору нужно построить десятки тысяч. Обывателей сегодня не интересует то, что на наш бизнес дают «ножницы»: цены в рублях на оборудование выросли, потому что все оборудование в телекоме импортное, а доходная часть у нас как была, так и осталась рублевая, при этом цены на услуги мы не повышали. В периоды таких «ножниц» лояльность аудиторий для бизнеса крайне важна. Чем больше тебя будут любить, тем больше тебе принесут и тем больше ты в конце концов отдашь обществу.

— Почему корпорации не занимаются благотворительностью напрямую? Зачем посредники в виде фондов?

— Фонды в этом смысле очень правильная вещь: они независимы с точки зрения экспертизы. Мы, например, на постоянной основе работаем с шестью фондами. При этом к нам выстраивается очередь людей, желающих получить помощь в частном порядке. К сожалению, среди таких людей немало мошенников, которых становится тем больше, чем сложнее ситуация в экономике. Мошенники присылают «правильные» письма и фото. Они хорошие психологи и знают, как правильно воздействовать на людей, чтобы выманить деньги. Они даже справки от врачей предоставляют. Но, когда начинаешь проверять детально, говоришь, что направишь все документы на экспертизу в службу безопасности и страховую медицинскую компанию, что деньги на руки обращаемся мы не даем, а перечислим в благотворительный фонд, который займется лечением ребенка и по безналичному расчету оплатит лечение, вот на этом моменте 80% просителей у нас отсекается. С другой стороны, у нас и к фондам большие требования, они отчитываются перед нами за каждый рубль. Такая трехступенчатая проверка — служба безопасности, медицинская страховая компания и благотворительный фонд — себя оправдала неоднократно. И сегодня мы предлагаем другим компаниям пользоваться этим механизмом, присоединяясь к нашему проекту.

— Пользователи социальных сетей часто сталкиваются с просьбами о помощи в своих новостных лентах, с указаниями номеров банковских счетов, фотографиями больных детей, которым срочно нужна помощь. В итоге эти просьбы разлетаются в сети как вирусная реклама. Как определить, что это не мошенники? Есть механизмы, позволяющие обезопасить деятельность фондов и проектов и обеспечить прозрачность работы с благотворителями?

— Нужно, конечно, работать с фондами и компаниями, уже зарекомендовавшими себя, а не вчера появившимися. С точки зрения нашего проекта у нас несколько уровней проверки благополучателей, как собственной службой безопасности, так и нашим партнером — медицинской страховой



Привлечь аудиторию можно только креативом. Если у вас интересный контент, вы ее получите

компанией «Росно-МС». Первые выясняют, есть ли такой ребенок действительно, какое материальное положение его семьи; вторые проверяют, как и на каких условиях можно пациента вылечить, какая медицинская помощь уже оказывалась.

Очень много заявок от родителей, которые в принципе могут вылечить ребенка самостоятельно, но зачем тратить, если можно получить все бесплатно? Эти случаи мы отсекаем сразу, потому что есть огромное число детей, у которых такой возможности нет.

Большая наработанная база по детям есть и у самих фондов. Но как у благотворителей, так и у просителей есть проблема неинформированности. Случилось горе — заболел ребенок, родители бросают призыв в соцсети, собирают деньги, а потом выясняется, что ребенок по квоте лечится бесплатно. А благотворители об этом не знают, они перечисляют деньги, но на что? Сегодня уже пересадка костного мозга делается бесплатно по государственным квотам. Когда квота заканчивается, или заболевание квоту не предполагает, или необходимо лечение за рубежом, вот в тот момент и нужны благотворительные фонды.

Но работа фондов заключается еще и в обучении врачей, обеспечении диагностики, оснащении медицинским оборудованием сельских медицинских учреждений, и это эффективнее, чем потом тушить пожар.

— Крупный бизнес склонен к благотворительности. Почему в России не принято афишировать участие в таких проектах?

— Бизнес бизнесу рознь. Есть история, когда человек лично дает деньги, при этом он собственник бизнеса. Это его решение, его личные средства, и он вправе не афишировать, что он с ними делает. Но если деньги дает корпорация, то это совсем другое дело. Компания платит налоги, она отчитывается о прибылях и убытках, поэтому и отчетность о благотворительности должна быть. Если компания жертвует на благотворительность часть своей прибыли, то понятно, что коммуникации должны быть. Компания должна показывать свои благотворительные проекты, чтобы к ней не возникало вопросов со стороны акционеров, клиентов или проверяющих органов. Это с финансовой точки зрения. С другой стороны, для того чтобы больше денег отдавать на благотворительность, компания должна больше зарабатывать, и тут уже коммуникации по благотворительным проектам способствуют повышению лояльности к бренду и, как следствие, росту выручки.

Но проблема сегодня не столько в скромности корпораций, а в том, что СМИ, по своим причинам, по редакционной политике, не упоминают бренды, которые участвуют в благотворительных проектах. У нас и на федеральном, и на региональном уровнях идут в профессиональном сообществе постоянные дискуссии о том, что надо образовывать СМИ, чтобы они включались в эту социальную деятельность, чтобы в медиапространстве было как можно больше информации о таких проектах. Потому что, когда простой человек встречается с бедой, он не знает, что ему делать, к кому обратиться, он не знает про действующие в регионе социальные программы, не знает, как ему поучаство-

вать в благотворительных программах компаний. Потому что СМИ бесплатно про такие проекты предпочитают не говорить и бренды-благотворители стараются не упоминать. Это, к сожалению, стандартная практика, но она в корне неправильная.

— Благотворительность должна быть выгодна бизнесу? К примеру, если компания отчисляет некий процент прибыли на благотворительные цели, она может сократить налоговую нагрузку?

— Мы работали над этой проблемой, я участвовала в сессиях «Открытого правительства», вроде как сдвигается вопрос, но потом опять замирает. Конечно, это нужно. Хотелось бы, чтобы корпорации, которые системно занимаются благотворительностью, имели и от государства какие-то налоговые послабления. Но пока этого нет.

В условиях кризиса корпорации в первую очередь «режут» расходы на корпоративную социальную ответственность. Мы в МТС не срезали ни рубля. Знаете почему? Потому, что нужно заниматься умной благотворительностью. Нужно, чтобы проекты были вписаны в стратегию компании. Почему для нас в самом начале была важна онлайн-часть «Поколения М»? Потому что сейчас операторы связи зарабатывают в основном в интернете. И мне нужно, чтобы наши абоненты находили в сети больше интересностей для себя и мы могли привлекать других людей из других компаний, которые, пользуясь нашим контентом, будут генерировать нам прибыль.

Для бизнеса очень важно выбирать благотворительные проекты, которые при прочих равных в условиях кризиса будут оставаться в русле деятельности компании. А это уже креативная работа компании: найти нишу на этом рынке, договориться с властями, фондами и вместе работать.

Эффективность благотворительности посчитать напрямую невозможно, но на ментальном уровне мы понимаем, что мы делаем абсолютно правильную историю.

— Нужно ли государство привлекать к работе бизнеса в благотворительных проектах, это работает сейчас?

— Обязательно. И в Новосибирске, и в Петербурге, и в Казани — везде, куда мы привозим спектакль «Поколение Маугли», местные власти вовлечены в нашу работу. У нас дорогой продакшн. Постановка спектакля на один город обходится в миллионы рублей. Ведь нам не дают площадки бесплатно, мы платим за сцену по полной программе. Спектакль в Новосибирске идет три дня, но репетиции только на главной сцене должны быть у детей не менее недели, чтобы они привыкли. Плюс мы несем логистические затраты, расходы на продвижение. При этом все вырученные деньги уходят на благотворительность.

И мы, конечно, приходим к властям, рассказываем им о проекте, говорим, что дарим городу спектакль, в котором участвуют местные дети. И нам помогают. Я хочу сказать большое спасибо мэрии Новосибирска и областному правительству, нам здесь помогли и с репетиционными базами, и с рекламными поверхностями, чтобы как можно больше людей узнало об этом спектакле, купили билеты, а значит, внесли лепту в спасение детских жизней. Важно также, чтобы в регионе знали, что социальная работа с населением ведется грамотно, что администрация заботится как о физическом, так и о духовном здоровье граждан. И власти заинтересованы в таком сотрудничестве.

Кстати, за проект «Поколение М» МТС получила премию Станиславского и международную премию в области КСО в двух номинациях, в том числе за работу с детьми в интернете.

— Ваш проект можно адаптировать под задачи других компаний?

— Мы заинтересованы в том, чтобы у «Поколения М» было как можно больше партнеров. Эта история про интеграцию корпоративного социального движения и социальных сетей. В нашем проекте все уже остроено, берите действующий механизм и работайте.

Признаюсь, мы не ожидали такого наплыва с точки зрения интереса партнеров. Идея в том, что этот проект должен привлекать не только людей с улицы, рисующих и поющих, но и партнеров, помогающих нам работать в различных направлениях творчества. Наши партнеры получают ту же аудиторию, но вход им обходится дешевле, поскольку проект уже работает.

Привлечь аудиторию сегодня можно только креативом. Если у вас интересный контент, вы ее получите. В прошлом году мы монетизировали творческую активность детей на сайте dobroedelo.mts.ru для благотворительного фонда на сумму около 300 тыс. руб., а только за восемь месяцев этого года посетители сайта совершили активностей на 600 тыс. руб. Всего за полтора года в рамках этого проекта мы собрали более 9 млн руб. на лечение 13 детей.

Проект влияет и на репутационный профиль компании. До премьеры в Казани репутационный индекс МТС по показателю «социальная ответственность» был ниже, чем у наших конкурентов. После спектакля — мы в Казане на первом месте по показателю. И это уже результат. Он не прямой, но это аргумент, в том числе и для акционеров. Потому что зависимость бизнеса от репутации прямая. Мы замеряли репутационный индекс компании по регионам и обнаружили закономерность: там, где у нас высокая репутация, у нас доля рынка растет. Там, где хуже, чем у конкурентов, доля рынка либо падает, либо не меняется. Такие проекты — значительная составляющая репутации компании.

ДОСЬЕ	ПРОЕКТ «ПОКОЛЕНИЕ М»
Всероссийский благотворительный проект реализуется компанией МТС и Благотворительным фондом Константина Хабенского. Объединяет в себе идею развития творческих способностей детей из регионов страны и сбор средств на лечение тяжелобольных детей.	ПМЭФ-2015. В декабре спектакль пройдет в Новосибирске. Виртуальная творческая площадка — интернет-портал dobroedelo.mts.ru и группа в социальной сети «В контакте» https://vk.com/pokoleniye_m, где дети участвуют в конкурсах, мастер-классах и интерактивных упражнениях. За размещенные работы, написание комментариев, участие в голосовании на портале, а также за «лайки» и «репосты» в социальных сетях пользователи получают баллы и таким образом пополняют общий благотворительный счет проекта. В конце года МТС монетизирует накопленные баллы, все средства, в том числе от продажи билетов на спектакли «Поколение Маугли», перечисляются в Благотворитель-

За контактами и контрактами

С введением эмбарго на импортное продовольствие Алтайский край впервые предложил новый формат продвижения отечественных продуктов на внутренний и внешний рынки. II Торгово-продовольственная биржа деловых контактов «Алтайпродмаркет» собирает в регионе-производителе представителей крупнейших национальных торговых сетей и региональных компаний, заинтересованных в поставках продовольствия. В этом году идея форума получила развитие: расширены временные и форматные рамки — «Алтайпродмаркет-2015» посетит большее число участников.

— экспансия —

Накормить страну

Первая биржа была организована администрацией Алтайского края практически сразу после введения санкций и взятого страной курса на импортозамещение. Вторая проходит в условиях, когда регионы прожили в новых экономических и внешнеполитических условиях уже больше года и, как считают организаторы форума, четче видят стоящие перед ними задачи. В прошлом году главной темой «Алтайпродмаркета» было импортозамещение: что алтайские производители могут предложить российским потребителям взамен исчезнувших с полок импортных продуктов питания. Сегодня основной тренд — ориентация на экспорт: какую продовольственную продукцию регион может поставлять за пределы России.

Алтай и до введения эмбарго экспортировал две трети продовольствия, произведенного предприятиями края. В новых экономических условиях перед регионом встала задача расширить географию присутствия. Именно для решения этой задачи и была организована первая торгово-продовольственная биржа деловых контактов, которая прошла в Барнауле в октябре 2014 года. По данным управления Алтайского края по пищевой, перерабатывающей, фармацевтической промышленности и биотехнологиям, в ней приняли участие около 50 представителей международных, федеральных, межрегиональных и региональных торговых сетей, сферы общественного питания. АПК края представляли 77 предприятий. Только за один день работы биржи было подписано около 600 протоколов намерений о сотрудничестве, реализация которых, по оценкам специалистов, позволит увеличить объемы продаж алтайского продовольствия на сумму свыше 3 млрд руб. в месяц. «Формат биржи деловых контактов эффективнее обычных выставок и ярмарок, поскольку приезжаешь в регион и общаешься напрямую с производителями», — поделился тогда впечатлениями директор по закупкам продовольственного направления сети супермаркетов «О'Кей» Вадим Долгов.

Представив свою продукцию на первой бирже, крупнейшее фармацевтическое предприятие региона ЗАО «Алтайвитамины» ведет переговоры сразу с восемью торговыми организациями. Алтайский пчелоцентр обсудил с представителями сетей «Магнит» и «О'Кей» возможность расширения уже представленных сортов меда дополнительными 10 наименованиями.

Заинтересовались алтайским продовольствием и представители администраций российских регионов: Сахалинская область в рамках программ госзакупок договаривается о поставках мяса утки и растительного масла. При этом муку, крупы, макаронные изделия, комбикорм Алтайский край уже отправляет дальневосточникам. Хабаровский край рассматривает возможность приобретения молока длительного хранения.

● За девять месяцев 2015 года индекс производства пищевых продуктов в Алтайском крае составил 101,6% к соответствующему периоду 2014 года. Выпуск сыров и сырных продуктов увеличился на 22,8% по сравнению с прошлым годом, масла сливочного — на 28%, сыворо́тки — на 17%, мяса — на 8,1%, в 2,7 раза возросло производство плодово-овощных консервов. Некоторое снижение объемов отмечено в зерноперерабатывающей промышленности: выпуск макарон сократился на 1,3%, круп — на 10,8%, муки — на 11,1%.

Ставка на экспорт

Выходят алтайские производители и на международные рынки. В этом году предприятия края начали поставлять отходы от переработки масличных культур в Турцию, где местные парфюмеры используют их при изготовлении мыла. Первая партия в 120 тыс. т уже ушла в Стамбул. А группа компаний «Роса», экспортирующая крупы и хлопья в семь стран СНГ, наладила поставки в Канаду и Австралию, среди потенциальных партнеров — Армения, Китай, Монголия, Турция и страны Латинской Америки. Кроме того, кондитерская фирма «Алтай» выпустила новинку — сахарное печенье «Детская отрада», которое должно конкурировать на рынке с европейскими аналогами. На предприятии надеются, что обогащенный кальцием и рекомендованный для детского питания продукт оценят потребители не только в России, но и в странах СНГ. На нынешнем «Алтайпродмаркете» алтайские кондитеры снова представят новинку. «Считаю инициативу по организации «Алтайпродмаркета» очень важной», — говорит гендиректор ООО «Кондитерская фирма «Алтай» Игорь Кубанов. — В отличие от традиционных продовольственных выставок «Продэкспо» и World Food Moscow в формате «Алтайпродмаркета» кроме производителей и торговых сетей появляется третий участник — местные власти. Очень важно, что региональные власти активно отстаивают позиции предприятий края и помогают им преодолевать сложный путь до торговых прилавков».



Анна Заварова

Брендирование продуктов на полках торговых сетей повышает узнаваемость региональных производителей и стимулирует лояльность к ним со стороны потребителя

Завоевать сети

Получив положительный эффект от проведения первой биржи, региональные власти решили развивать новый формат продвижения местной продукции. «Мы намерены эту площадку сделать регулярной», — подтвердил губернатор Алтайского края Александр Карлин. — Первый опыт у нас получился вполне приличным. Это подчеркивают участники с обеих сторон: и те, кто производит продовольствие, и те, кто торгует им. Были представлены не только региональные торговые сети, но и Сибири, и страны в целом. От «Алтайпродмаркета-2015» мы ждем уже более серьезного наполнения».

В этом году выставочные площадки, где представлена продукция алтайских производителей, расширены в полтора раза. Второе увеличено время общения: биржа будет работать два дня, а не один, как в прошлом году. Кроме того, администрация Алтайского края организовала для участников нынешнего форума семинары и тренинги со специалистами в области продаж и маркетинга. Эксперты и участники форума проанализируют изменения потребительских предпочтений в современных экономических условиях, обсудят проблемы оптимизации и повышения эффективности бизнес-процессов. Одна из дискуссионных площадок «Алтайпродмаркета» будет посвящена перспективам развития экспорта пищевых продуктов Алтайского края. В числе залженных к обсуждению тем — методы повышения конкурентоспособности российского продовольствия на внешних рынках и способы продвижения региональной продукции в крупные торговые сети.

Организаторы «Алтайпродмаркета» ждут от нынешней биржи и практических результатов — большего числа сделок купли-продажи. «Мы ожидаем заключения значительно количества контрактов на поставку нашего продовольствия в крупные федеральные сети. Это очень тяжелая работа, на федеральные рынки мы пробиваемся постепенно. Вошли в них с сыром, кисломолочной продукцией, крупами, макаронными изделиями, мукой, растительным маслом. Перечень нашей продукции, которую сегодня знают потребители далеко за пределами Алтайского края — в Восточной Сибири, на Дальнем Востоке и Урале, в мегаполисах, — постоянно расширяется. Думаю, на «Алтайпродмаркете-2015» мы не только укрепим наш плацдарм, но и расширим. Нам нужно выходить на стабильные долговременные контракты, и мы можем это делать», — убежден Александр Карлин.

Под единым брендом

Кроме крупных торговых сетей свое участие в бирже деловых контактов подтвердила Ассоциация компаний розничной торговли (АКОРТ). «В условиях импортозамещения у российских производителей есть хорошая возможность увеличить присутствие своей продукции на полках. Мы видим, что ее доля на прилавках уже увеличилась. «Алтайпродмаркет» — хорошая площадка для общения производителей и торговых сетей», — уверен исполнительный директор АКОРТ Андрей Карпов.

Участники продовольственного рынка не раз отмечали, что продвижению алтайских продуктов на полки российских магазинов мешает высокая транспортная составляющая в себестоимости продукции, что снижает ее конкурентоспособность в европейской части страны. Например, зернопереработчики края уже несколько лет пользуются понижающим коэффициентом к железнодорож-

ному тарифу. Краевые власти пытаются распространить эту льготу и на другие группы алтайского продовольствия, но пока инициатива региона не поддержана на федеральном уровне. Поэтому власти делают ставку на сотрудничество с крупными национальными торговыми сетями, которые могли бы содействовать доставке продуктов из Сибири в западную часть страны, используя собственные логистические возможности.

Впрочем, не только логистические затраты сдерживают экспансию сибирского продовольствия. Еще одна проблема, тормозящая продвижение отечественных продуктов на внутреннем рынке, — их обезличенность, считают эксперты. В Алтайском крае ее попытались решить, создав собственный региональный бренд. В сентябре текущего года Роспатент зарегистрировал товарный знак «Алтайские продукты: +100 к здоровью!». «Теперь покупатели в любом регионе страны смогут легко отличить из всего богатого продовольственного ассортимента торговых сетей и магазинов именно алтайскую продукцию», — уверены в управлении Алтайского края по пищевой, перерабатывающей, фармацевтической промышленности и биотехнологиям, которое является правообладателем товарного знака. Кроме того, в этом году в стране был введен в обиход и российский Знак качества, также призванный защитить права отечественного производителя. «Алтайские производители ждут от нынешней биржи новых контактов, новых контрактов, плодотворного сотрудничества и общения», — поделился с ожиданиями президент Мясного союза Алтая Иван Яшкин. — Надеемся, что, как и в прошлом году, «Алтайпродмаркет» станет дополнительным стимулом и толчком к наращиванию производства качественных натуральных продуктов, расширению ассортимента и круга потребителей».

Вета Киселева

нужны механизмы продвижения		наладить диалог	
Ожидалось, что стратегия импортозамещения откроет продукции региональных предприятий пищевой промышленности доступ на полки супермаркетов. Спрос на сыры и мясо вырос, но их производителям приходится жестче бороться за рынки сбыта. О пользе лоббистского ресурса региональных властей и наиболее эффективных механизмах торговой экспансии рассказал президент Союза зернопереработчиков Алтайского края ВИКТОР ФОМИНЫХ. — «Алтайпродмаркет» позиционируется как биржа деловых контактов. Что она дает производителям? Можно подсчитать экономический эффект от ее проведения? — Точный экономический эффект таких контактов просчитать сложно, поскольку он измеряется не только суммами контрактов и объемами поставок. Биржа в первую очередь продвигает имидж Алтайского края как продовольственного региона. Со всей страны и даже из-за рубежа съезжаются участники, чтобы познакомиться с нашей продукцией, побывать на предприятиях, которые ее производят. Для начинающих предпринимателей это хорошая возможность наладить тесные контакты с потенциальными потребителями, а также своего рода ликбез в сфере продвижения продуктов питания на новые рынки. Конечно, у того, кто давно работает в этой сфере, есть своя клиентура, налажены каналы сбыта. Но даже если на бирже не состоялось подписание каких-то конкретных документов, не дошло дело до прямого сотрудничества, профессиональное общение тоже весьма полезно. Люди бизнеса, на которых лежит ответственность за свое дело, за сотрудников, работающих на предприятии, всегда стараются почерпнуть что-то полезное, перенять интересный опыт коллег. — Именно такая форма продвижения продукции нужна производителям? — Несомненно. «Алтайпродмаркет» — правильная и нужная работа по продвижению как региона в целом, так и его производителей. Очень хорошо, что появилась новая		в нем заложены действенные механизмы поддержки экспорта, продвижения отечественной продукции на внешние рынки. Но сразу возникает вопрос: кто все это будет исполнять? Ведь и сегодня есть механизмы, которые можно применять для поддержки экспорта, но они не работают. Нужна целенаправленная протекционистская политика федеральных властей по отношению к отечественным производителям и механизмы ее реализации. — Насколько эффективен лоббистский ресурс краевых властей в продвижении региональных продуктов? — Не могу сказать за всех, но у зернопереработчиков края нет претензий к региональным властям, потому что они в теме наших проблем, мы плотно работаем с управлением по пищевой и перерабатывающей промышленности. Не было случая, чтобы инициативы Союза зернопереработчиков Алтайского края не были услышаны и поддержаны. Всегда в теме наших проблем и губернатор. Он правильно ставит задачу — придать Алтайскому краю и другим сельскохозяйственным регионам особый статус. С учетом аграрной специфики таким территориям нужны особые преференции. Но, к сожалению, уже несколько лет мы не можем «пробыть» этот федеральный закон. Сейчас рассматривается проект закона о поддержке экспорта, и необходимо создать механизмы его реализации не только на уровне страны, но и на уровне региона. Это задача как раз региональной власти, которая наиболее заинтересована в развитии экономики, бизнеса своей территории, в наполнении регионального бюджета. При этом надо понимать, что продвигать на экспорт нужно готовую продукцию, а не сельскохозяйственное сырье, поскольку это добавленная стоимость, остающаяся в регионе. Алтайские зернопереработчики сегодня участвуют в программах ОНН по поставке продовольствия в страны, которым нужна помощь, но в последнее время зарубежные партнеры настаивают на поставках зерна, а не муки в ту же Монголию. А это грозит вытеснением с рынка «Алейскзернопродукта» и других наших переработчиков. Беседовал Антон Перов	
			
площадка для деловых контактов, предоставляющая доступ к алтайской продукции и возможность прямого общения с теми, кто заинтересован в ее поставках. Немалое значение, на мой взгляд, имеет и то, что губернатор выступает фактически главным имиджмейкером региона и всего того, что у нас производится. Он прекрасно знает специфику каждого производства и зачастую презентует продукцию предприятий лучше, чем они сами. Это очень важно для нас. То, что губернатор на первой продовольственной бирже «Алтайпродмаркет» лично представлял алтайские продукты крупным торговым сетям, дало наибольший эффект. — Чего не хватает алтайским предприятиям, чтобы завоевывать новые рынки сбыта? — Каждое предприятие является основным продвигателем своей продукции, порой не благодаря, а вопреки обстановке на рынках присутствия. Ситуация может быть для нас неблагоприятной, но за счет высокого качества и гибкой ценовой политики, а также государственной поддержки, которую удается получить, например в части льгот по железнодорожным тарифам, мы все же конкурентны. Но это в основном за счет качества продукции и наших брендов, которые уже известны и в стране, и за рубежом. Что касается международных рынков сбыта, то здесь мы надеемся на принятие закона о поддержке экспорта. Проект сейчас находится в стадии рассмотрения,		В этом году торгово-продовольственная биржа деловых контактов «Алтайпродмаркет» соберет в Барнауле более сотни алтайских производителей пищевой продукции, а также представителей федеральных и региональных торговых сетей. О том, каких результатов ждут организаторы форума, рассказала начальник управления Алтайского края по пищевой, перерабатывающей, фармацевтической промышленности и биотехнологиям ТАТЬЯНА ЗЕЛЕНИНА. — Как вы оцениваете итоги первой биржи? Смогли ли алтайские продукты пробиться на полки федеральных торговых сетей? — Участниками первого «Алтайпродмаркета» в 2014 году стали более 75 товаропроизводителей региона, которые представили полный ассортимент нашей молочной, мясной, зерновой, масло-жировой, кондитерской, ликеро-водочной и другой продукции. В форуме приняли участие около 50 торговых организаций, в том числе такие крупные, как «Ашан» (Франция), «Метро кэш энд керри» (Германия), «О'Кей» (Москва), «Лента» (Санкт-Петербург), «Магнит» (Краснодар), «Бахетле» (Казань). Кроме того, были представители ведущих региональных сетей, сферы общественного питания, делегации регионов РФ, заинтересованных в поставках алтайских продуктов питания. В этом году мы ждем у себя не меньше гостей. Первый «Алтайпродмаркет» был результативным: алтайские производители договорились о взаимном сотрудничестве на практике со всеми представителями торговых организаций, присутствовавшими на форуме. По оперативным подсчетам, было сформировано около 600 протоколов намерений, большинство из них переросли в договоры сотрудничества. — Как изменился формат биржи в этом году? Почему организаторы решили сделать упор не только на деловые контакты, но и на семинары и бизнес-тренинги для производителей?	
продуктов на региональный и федеральный уровень. — Что мешает алтайским производителям продвигать свою продукцию? Какую помощь региональные власти оказывают предприятиям пищевой и перерабатывающей промышленности в освоении новых рынков сбыта? — Наши компании в последние годы ведут активную работу по выходу на торговые площадки крупных торговых сетей. Никого уже не удивляет, что в столичных гипермаркетах есть алтайские сыры, мед, крупы, мука, кондитерские изделия. Ни для кого не секрет, что наш регион потребляет лишь 30% собственных продуктов питания, остальные 70% отправляются в регионы России, где алтайское продовольствие знают и любят. Но тем не менее вопрос о расширении рынков сбыта не остается закрытым. Администрация края содействует продвижению алтайского продовольственного ресурса на уровне региона и страны в целом, представляя его на международных и всероссийских выставках и ярмарках, добиваясь на федеральном уровне снижения железнодорожных тарифов на транспортировку алтайской продукции. Не так давно мы зарегистрировали в Роспатенте территориальный бренд «Алтайские продукты: +100 к здоровью!», что позволит местным производителям выделить свой продукт на полках магазинов. — Какие задачи стоят перед нынешним форумом и каких результатов ждете от его проведения? — Как и в прошлом году, главная задача биржи — помочь производителям в продвижении продукции за пределы Алтайского края, расширить ассортиментную линейку на торговых полках в магазинах региона. Это один из механизмов взаимодействия производителей с участниками оптово-розничного рынка продовольствия. Результатом таких выставочных мероприятий, как правило, не видны сразу. Они появляются позже в виде новых контрактов, заключенных благодаря профессиональному диалогу, который мы смогли организовать на «Алтайпродмаркете». Беседовала Вета Киселева		— Главное отличие этого года в том, что мероприятие увеличило свои временные рамки: теперь биржа будет проходить в течение двух дней. Как показал опыт, за один день производителям сложно успеть провести переговоры со всеми представителями оптово-розничной торговли, заинтересованными в поставках алтайского продовольствия. Оргкомитет действительно включил в программу форума профильные семинары и круглые столы прикладного характера. Так, производители могут поучаствовать в круглом столе «Ритейл и поставщик: стратегия работы в условиях снижения потребительского спроса и гиперконкуренции», где получат практические советы по анализу и оптимизации потребительских предпочтений, оптимизации бизнес-процессов, выстраиванию эффективных бизнес-коммуникаций. На круглом столе «Перспективы развития экспорта пищевых продуктов Алтайского края» участники рассмотрят вопросы государственной поддержки экспортеров, оценки законодательных инициатив по развитию экспорта, перспективы развития экспорта продовольствия из Алтайского края. Семинар-практикум для поставщиков «Кратко о работе с сетями: экспресс-курс поставщика» станет методическим подспорьем в решении проблем входа в торговые сети. Обучающие семинары — еще один инструмент помощи нашим производителям в продвижении высококачественных	



Евгений Гаврилов, генеральный директор ГК «Химметал», с супругой

Коммерсанты сыграли в мафию

Сибирская редакция газеты «Коммерсантъ» 25 сентября совместно с компанией «Автомир-Новосибирск» пригласила первых лиц крупнейших компаний Новосибирска на «тайную» встречу «Коммерсанты играют в мафию».

На входе каждый участник вечеринки в стиле «Америка 20-х годов» выбрал себе гангстерское имя для игры в мафию. Некоторые попытались «взломать» сейф, но были пойманы с поличным. Центром притяжения внимания гостей стал автомобиль премиум-класса EQUUS. Пока продолжалось противостояние игроков в мафию, другие участники вечеринки могли посоревноваться в мини-гольфе. В ходе напряженной борьбы «мафии» удалось одержать победу над «мирными жителями», поэтому ее представители получили право первыми разрезать сладкий сюрприз вечера — настоящий гангстерский торт.



Сергей Подойма, генеральный директор «Агропромышленной группы»



Игорь Чепеньков, управляющий директор СВБ Сибирский банк ПАО «Сбербанк»



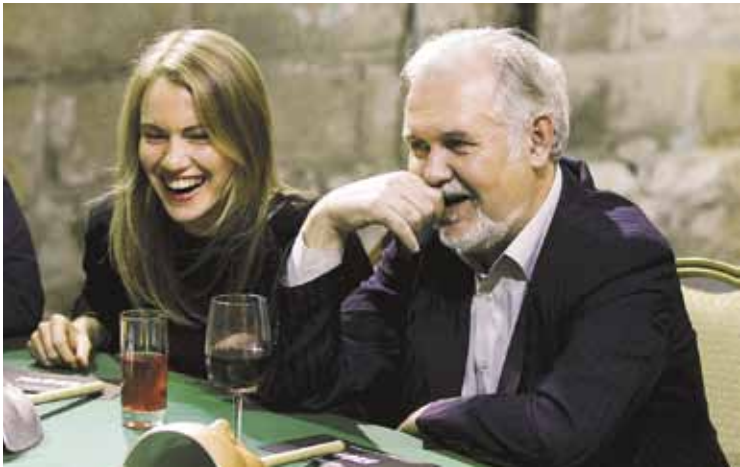
Аркадий Бирюков, руководитель обособленного подразделения ООО «АМКапитал» в Новосибирске, с супругой



Ольга Гаенко, директор Новосибирского филиала «СОГАЗ» (слева), с гостей мероприятия



Петр Смиренко, директор сети клиник «СМИТРА»



Дина Гариева, начальник отдела по корпоративному бизнесу банка «Авангард» в городе Новосибирске, и Алексей Журавков, генеральный директор компании «Сибпроектэлектро»



Дмитрий Борисов, генеральный директор Завода торгового оборудования, с супругой



Григорий Гапонов, управляющий партнер галереи «Фактор», с супругой