



# экономика региона

# Трудности экспортного перевода

В Новосибирской области увеличилось количество компаний, отгружающих свой товар за границу. По данным таможенной службы, в этом году экспортеров в регионе стало больше на 162 предприятия. Увеличился и объем несырьевых и неэнергетических поставок — с начала года в стоимости он вырос на \$150 млн. Основные страны-партнеры — Китай и Казахстан. Туда коммерсанты повезли медицинские изделия, пластмассу, пиво, мороженое и зерно. Как отмечают бизнесмены, выйти на внешний рынок несложно, гораздо труднее на нем остаться. Для полноценной экспансии отечественным игрокам не хватает знаний, понимания процесса ведения бизнеса в другой стране, административных и финансовых ресурсов.

— перспективы —

## Запределный экспорт

В этом году увеличилось количество предприятий Новосибирской области, которые наладили поставки товаров на внешний рынок, однако экспортная деятельность все еще не является инструментом массового пользования в бизнесе. Между тем спрос на отечественные продукты за границей растет, и не только на сырьевые товары.

Согласно статистике Российского экспортного центра (РЭЦ), объем экспорта несырьевых и неэнергетических товаров в регионе в первом полугодии 2018-го вырос на 26% — до \$690 млн (за аналогичный период 2017-го объем составил \$540 млн). При этом доля этого сегмента в общей структуре экспорта региона в этот период достигла 54,98%.

Увеличилось и количество компаний-экспортеров с 1068 организаций в 2017-м до 1230 на сегодняшний день, отмечают в Сибирской таможенной службе. Предприятия Новосибирской области продают свою продукцию 102 странам. Наибольший объем поставок приходится на Китай и Казахстан. Сибирские производители вывозят за границу машиностроительную продукцию, радиоаппаратуру, компьютерную технику для автоматизации промышленных предприятий, пластмассу и продукты питания местного производства.

«В Новосибирской области экономика диверсифицирована, существует множество научных центров сельскохозяйственного и медицинского направления. За счет этого малые и средние предприятия имеют возможность осуществлять экспорт несырьевых товаров. При этом они ничуть не хуже импортных аналогов», — говорит руководитель центра поддержки экспорта Новосибирской области (организация помогает местным предприятиям выйти на внешний рынок) Сергей Иванов.

## Привлекательная Азия

Страны Юго-Восточной Азии все больше интересуют поставщиков из Сибири. Гигантский потребительский рынок Китая осваивают и крупные, и средние новосибирские предприятия. Как рассказала старший директор по экспортным продажам и внутригрупповым поставкам ООО «Пивоваренная компания „Балтика“» Елена Вольгушева, по итогам первого квартала этого года новосибирский завод компании увеличил поставки своей продукции в Китай более чем в два раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «Поставки выросли в основном за счет расширения портфеля и сотрудничества с новыми дистрибуторами. В целом за последние три года новосибирским филиалом отгружено на экспорт более 300 тыс. дал



Устойчиво высоким спросом в других странах пользуется уникальная продукция, в том числе отдельные виды высокотехнологичного оборудования, и авторские разработки

пива. Это около 60 железнодорожных вагонов», — отметила Елена Вольгушева. Другой местный игрок — ОАО «Новосибхолод» (ТМ «Полярис»), помимо Китая, начал поставки мороженого во Вьетнам. «На вьетнамский рынок мы вышли недавно — в начале этого года. Удалось это сделать своими силами — созвонились с потенциальными партнерами, рассказали о своей продукции, договорились о встрече и буквально в чемадонах повезли свою продукцию на пробу», — рассказывает специалист по экспортным продажам Илья Колтыгин. По его словам, после дегустации одна из крупнейших торговых сетей Вьетнама заключила с новосибирцами контракт на поставку мороженого. Ее название в «Новосибхолоде» не раскрывают, ссылаясь на коммерческую тайну. Чтобы заключить контракт, говорит господин Колтыгин, понадобилась не только личная встреча, но и понимание процесса ведения бизнеса в Юго-Восточной Азии. До работы в Новосибирске Илья Колтыгин восемь лет проработал во Вьетнаме в торговой компании, изучив особенности деловых переговоров.

Во то же время личного присутствия и каких-либо специализированных знаний для выхода во Вьетнам не понадобилось другому региональному производителю медицинских изделий — компании «Ангиолайн». Как рассказал директор предприятия Андрей Кудряшов, с будущими партнерами он познакомился во время отраслевой выставки, которую проводили в России для представителей медицинских кругов из разных уголков России. «Мы осуществляем экспорт с 2016 года в Казахстан, Узбекистан, Вьетнам, рассматриваем варианты поставок в Сербию. В большинстве случаев контракты мы заключали после встречи на выставке и личных переговоров. Так произошло, например, с контрагентами из Вьетнама», — комментирует собеседник. Во Вьетнаме новосибирцам удалось закрепиться на рынке за счет особенностей ведения бизнеса здесь — местные не покупают ничего из КНР, поэтому «Ангиолайн» сумел закрепиться на рынке, не имея конкуренции со стороны китайских компаний, а также благодаря низкой стоимости своего товара. «Наша продукция дешевле, чем американская, но по качеству сопоставима», — пояснил господин Кудряшов.

«Собственно говоря, весь маркетинг и внешнеэкономическая деятельность упирается в соотношение цены и качества — определенное качество по определенной цене для рынка, если эта пропорция соблюдается, то бизнес можно считать успешным», — отмечает советник гендиректора ООО «Роспак» Юрий Верещагин. Компания экспортирует в Казахстан, Киргизию и Узбекистан продукцию из пластмассы — боксы, контейнеры и пакеты. Чтобы договориться с заказчиками и наладить экспорт, предприятие отправило своих специалистов в чемадонном собственнотой продукции. «Мы ездили и показывали свой продукт предприятиям, пока не заключили сделку. Казахстан является нашим крупнейшим заказчиком, ввиду того что территориально находится ближе, соответственно, логистика дешевле

ле. Киргизия, Узбекистан, Казахстан потенциально могут заказывать аналогичные товары в Китае. Однако большую роль в этом торговом процессе играют цена-качество. Плюс ко всему наши партнеры говорят на русском, что помогает нам быть в приоритете», — рассказывает господин Верещагин.

## Несложная инструкция

Российским компаниям нелегко выйти на рынок США, это очевидно, говорят эксперты рынка. «Но на рынке Латинской Америки или Ближнего Востока, например, наши компании встретят те же трудности, что и производители из любой другой страны. То есть если в государстве нет непреодолимых законодательных преград к импорту российских товаров и услуг, главный вопрос заключается в готовности экспортера не бояться изменений. Даже лучший водитель леворульной машины, сев в праворульную, наделает много ошибок. Так же и за рубежом: отлаженные в России процессы, методы продвижения и продаж в новой стране могут попросту не работать. И вам придется перестраиваться на ходу», — говорит председатель совета директоров «Серчинформ» Лев Матвеев. По его словам, российские компании часто хотят моментального результата, а когда понимают, что просто это сделать не получается, делают вывод, что закрепиться на иностранных рынках невероятно трудно и даже почти невозможно. «Я уверен, вопрос трудности — это вопрос приложенных усилий. Нужно погружаться в дело серьезно или не пытаться вовсе», — полагает собеседник.

Как правило, все барьеры — внутренние, в частности у многих компаний неконкурентная высокая себестоимость, вследствие чего местным предприятиям трудно предложить «вкусную» экспортную цену, считает доцент кафедры бизнеса и управленческой стратегии Института бизнеса и делового администрирования (ИБДА) РАНХиГС Эмиль Мартиросян. «Порой локальным компаниям очень трудно перерастить себя и выйти на внешний рынок по причине организационной неготовности. Работа на внешнем рынке требует новых экспертиз в области бухгалтерии, логистики, маркетинга и продаж, управления персоналом. Не все компании готовы к этим трансформациям», — говорит собеседник. Кроме этого, при реализации экспорта необходимы большие вложения в комплексное продвижение, и в первый год они точно не окупятся, напомнил эксперт.

Еще одной причиной, препятствующей выходу на экспорт, по словам господина Мартиросяна, является нежелание компаний заниматься внешнеэкономической деятельностью через привлечение заемного финансирования. «Любой рост, особенно на внешних экспортных рынках, требует инвестиций. Компании часто прибегают к кредитам и займам в целях расширения своей деятельности. В современной практике встречаются фирмы, которые сознательно не идут на дополнительную кредитную нагрузку, дабы не закрепитовать себя, а инвесторов под рост найти не могут. Вот и отказываются от экспансии», — полагает он.

Иногда в экспансии на иностранном рынке может оказать помощь надежный местный сотрудник. «Очень много нюансов у

наешь только от местных. Например, можно потратить много времени, чтобы разобраться, кто отвечает за ваш вопрос в компании заказчика. Должность может называться так же, как в России, а функционал отличаться очень сильно», — комментирует Лев Матвеев. Многим отечественным предприятиям не хватает поддержки зарубежных торговых представителей, которые могли бы оказать помощь в развитии каналов продаж, поиске партнеров и клиентов, предоставить аналитику, касающуюся ценовых трендов и т.п. «Стоит упомянуть и об административных барьерах, связанных с таможенной. Также сложностью для многих отечественных производителей становится лицензирование товаров и услуг, необходимое для работы на рынках западноевропейских стран», — говорит вице-президент инвестиционной группы QBF Владимир Масленников.

Эксперты отмечают, что устойчиво высоким спросом в других странах пользуется уникальная продукция, в том числе отдельные виды высокотехнологичного оборудования, и авторские разработки. Эта тенденция сохраняется и в будущем, говорит директор департамента международных перевозок и таможенных операций DPD в России Евгений Привалов. «Среди экспортируемых товаров мы видим, например, пейнтбольное оборудование, свадебные платья, деревянные оправы для очков, костюмы для художественной гимнастики и др. С прошлого года мы поставляем в Канаду воздушные винты для спасательных судов. Очевидно, что это не массовые рынки, а скорее, нишевая продукция», — считает господин Привалов.

## Оплачиваемая инициатива

Во многих случаях зарубежные компании знакомятся с отечественными предприятиями лишь на специализированных выставках, которые проходят как за границей, так и в РФ. Средняя стоимость участия в форумах в Китае или Вьетнаме составляет 800 тыс. руб. с учетом организации и найма переводчика. На родине немного дешевле — всего около 500 тыс. руб. Для небольших предприятий и эта сумма подчас непосильна, говорит Сергей Иванов.

В 2015 году, для того чтобы оказать помощь российским предприятиям и усилить позицию отечественных товаров на внешнем рынке, по инициативе Министерства торговли и промышленности России был создан Российский экспортный центр (РЭЦ). Это государственнй институт поддержки несырьевого экспорта, представляющий российскийм предприятиям широкий спектр финансовых и нефинансовых мер поддержки. Он в том числе организует взаимодействие экспортеров с профильными министерствами и ведомствами как на территории России, так и за ее пределами и компенсирует затраты на участие в различных выставках и форумах до 70% при условии осуществления экспорта.

«Во Вьетнам нам удалось попасть при помощи РЭЦ. Они нам оказали поддержку при проведении переговоров с нашими партнерами, а также предоставили компенсацию затрат, связанных с регистрацией нашего представительства за границей. Общая сумма субсидии, которую нам предоставили в центре, составила около 2 млн руб. Эта по-

мощь стала для нас значимой», — комментирует Андрей Кудряшов.

Как отмечают в РЭЦ, организация помогает компаниям не только финансами, но и информацией об экспортных рынках, их трендах, бизнес-партнерах, содействует в организации торговых представительств и участия в тематических выставках на внешних экспортных рынках. «Центр также оказывает помощь российским компаниям, обращающим свое внимание на развитие экспорта в поиске приемлемого заемного финансирования, а также в программах льгот и субсидий. Часто мы видим содействие центра в поиске зарубежных инвесторов, которые способны помочь российским компаниям выйти на внешний рынок», — комментирует Эмиль Мартиросян.

Тем не менее далеко не все региональные предприятия могут рассчитывать на поддержку РЭЦ. Если говорить о сложностях, с которыми сталкиваются экспортеры, обращаясь в службу, это прежде всего бюрократия в процедуре оформления субсидий. «Для получения компенсации расходов центра требуется собрать массу бумаг и соблюсти множество формальных условий. Проблема заключается еще и в том, что субсидии носят компенсаторный характер, то есть сначала экспортер должен вложить собственные денежные средства, а уже потом он может претендовать на помощь РЭЦ. Сроки предоставления компенсаций порой достаточно велики, что приводит к потерям компаний, которые изымают денежные средства из оборота ради выхода на иностранные рынки. Кроме того, Российский экспортный центр далеко не все расходы может возместить отечественным экспортерам в полном объеме», — говорит Владимир Масленников.

«Мы получили в РЭЦ помощь лишь в виде консультации при выходе на внешний рынок, то есть мы не получали какое-либо финансирование и все делали сами — нашли клиентов и отвели им образцы своего товара. Не воспользовались их финансовой помощью из-за определенных бюрократических препонов», — отмечает Илья Колтыгин.

По данным центра, количество коммерсантов из Новосибирской области, обратившихся в РЭЦ в первом полугодии 2018-го, выросло в сравнении с аналогичным периодом прошлого года почти на треть — с 57 компаний до 166. Но многие компании просто не знают о существовании и возможностях РЭЦ.

Так, ООО «Чанызернопродукт» осуществило поставку 2,1 тыс. т пшеницы в Грузию в начале этого года. На покупателя новосибирцы вышли самостоятельно, не прибегая к услугам государственных структур. «Эти 2 тыс. т в Грузию были нашей единственной попыткой выйти на внешний рынок. Разовая сделка ввиду того, что цена была низкой и был прощит. Сейчас нам невыгодно возить туда зерно, так как очень дорогая транспортная логистика из Сибири. Сейчас мы ведем поиск новых партнеров, но пока наши попытки безуспешны ввиду того, что цены на доставку высокие и маржа при этом очень низкая. Сегодня гораздо проще продать трейдером и не озадачивать транспортировкой», — говорит гендиректор компании Сергей Первых. Про РЭЦ фермер ничего не слышал. «Теперь обязательно посмотрю, что это за организация и можем ли мы воспользоваться их помощью», — добавляет собеседник.

Еще одна структура, оказывающая поддержку местным предприятиям в организации работы на внешнем рынке, — Центр поддержки экспорта Новосибирской области. В отличие от РЭЦ, здесь коммерсанты могут получить непрямую финансовую поддержку. Например, бесплатно посетить различные выставки — и на территории России, и за ее пределами. При этом компаниям не нужно сначала тратить на ее посещение собственные средства, а затем заполнять заявление на возмещение затрат, как это происходит в случае с РЭЦ. Достаточно подать заявление на участие в начале года и самостоятельно добраться до места проведения мероприятия. В этом году бюджет центра на аренду площадей в крупных промышленных форумах и выставках составил 8 млн руб. Средства предоставляет министерство промышленности и торговли Новосибирской области.

Как следует из прогноза социально-экономического развития Новосибирской области на 2018 год, разработанного региональным минэкономразвития, прирост ВРП по итогам этого года составит 1,5%, прогнозируется увеличение объемов внешней торговли и промышленного производства, прирост доли малого и среднего бизнеса, а также запуск новых производственных проектов.

Лолита Белова

# Цена диплома

— инвестиции —

«Вместе с тем мы видим постоянный рост интереса абитуриентов к естественно-научным и техническим направлениям подготовки нашего вуза. Например, на всех четырех направлениях подготовки физико-технического факультета — «Физика», «Радиофизика», Информатика и вычислительная техника» и «Информационная безопасность», где в общей сложности 109 бюджетных мест, в этом году сформировался приличный конкурс — в среднем 12 заявлений на место», — прокомментировали в пресс-службе АлтГУ.

В ТУСУР в этом году на большинство направлений подготовки и специальностей установлена стоимость обучения в размере 99 тыс. руб. в год. Самая высокая стоимость

— 141 тыс. руб. — на направления подготовки «Нанотехнологии и микросистемная техника» и специальности «Техническая эксплуатация транспортного радиооборудования». По количеству поданных заявлений в вузе лидируют «Информатика и вычислительная техника», «Программная инженерия», «Радиотехника» и «Информационные системы и технологии». Самый высокий конкурс наблюдается на направлениях «Информационные системы и технологии» — 23 человека на место, «Прикладная информатика» — 20 человек на место и «Автоматизация технологических процессов и производств» — 13 человек на место. Как заметили в пресс-службе вуза, в этом году почти в полтора раза увеличилось количество абитуриентов, поступающих на направления, связанные с подготовкой специалистов в обла-

сти IT, в связи с чем на них выросли средние и проходные баллы.

## Рейтинговые вузы

Традиционно сибирские вузы занимают неплохие места в российских и даже международных рейтингах. Самые высокие строчки в рейтингах достаются томским вузам: Томскому политехническому университету (ТПУ), Томскому государственному университету (ТГУ) и Томскому государственному университету систем радиоправления и электроники (ТУСУР), также в верхних строчках рейтингов фигурирует Новосибирский национальный исследовательский университет (НГУ). Например, в рейтинге вузов, составленном журналом Forbes в 2018 году, ТПУ занимает 12-е место, обогнав СПбГУ и немного не дотянув до ВШЭ. ТГУ в этом рейтинге стоит на 30-м

месте, а ТУСУР — на 31-м. НГУ занимает только 40-е место, а других вузов Сибири в топ-50 журнала больше нет. Как пишет Forbes, анализ проводился по десяти метрикам, где учитывались качество образования, качество выпускников и доля предпринимателей в общем количестве выпускников. За основу были взяты данные мониторинга эффективности вузов Министерства образования РФ.

Рейтинговое агентство «РА Эксперт» ежегодно составляет список из ста лучших вузов России, учитывая статистические показатели и результат опроса преподавателей, студентов и работодателей. В рейтинге «РА Эксперт» ТПУ находится на седьмом месте, НГУ следом за ним — на восьмой строчке. Также в числе лучших ТГУ — 13-е место, Сибирский федеральный университет (СФУ) — 17-е место, Новосибирский государственный техни-

ческий университет — 31-е место, Сибирский государственный медицинский университет — 37-е место, ТУСУР — 45-е место и Алтайский государственный университет (АлтГУ), который занимает 50-ю строчку.

В международном рейтинге вузов Times Higher Education World University Rankings 2018, который составляется в сотрудничестве с одним из крупнейших научных издательских домов мира Elsevier и считается одним из самых крупнейших академических исследований подобной тематики, ТПУ находится на 301–350 месте из тысячи лучших вузов мира. НГУ — на 401–500 строчках, ТГУ — на 501–600 позициях, а НГТУ — на 801–1000 месте (все университеты, которые выходят в рейтинг за топ-200, не занимают конкретного места).

Маргарита Решетинская

# экономика региона

## Студии сокращают площади

С доступностью ипотечных кредитов наметился рост и изменение структуры спроса на жилье в новостройках. По данным экспертов рынка недвижимости, все чаще покупатели хотят приобрести квартиру большей площади и из нескольких комнат, а доля продаваемых однокомнатных квартир и студий постепенно снижается — в этом году это уже не более 50% проданных объектов. Статистика подтверждает тенденцию: с июня 2017 по июнь 2018 года количество построенных квартир сократилось на 26%. Но общая площадь этого жилья увеличилась на 1%. Новосибирские строители восприняли этот тренд и делают ставку на то, что растет спрос на многокомнатные квартиры.

— строительство —

### Разменяли на «двушку»

Региональные строительные компании отмечают: доля однокомнатных квартир и студий в новостройках Новосибирской области сократилась с 66% в прошлом году до 50% в 2018-м. По данным аналитической онлайн-платформы «Декарт», количество квартир в новостройках региона в этом году сократилось на 26%, в то же время их общая площадь увеличилась на 1%. «В площадях мы не потеряли, а вот в квартирах мы просели практически на четверть», — констатирует директор по управлению проектами и инвестициями ГК «Елка девелопмент», полномочный представитель РГУД (Российская гильдия управляющих и девелоперов) в Новосибирске Максим Марков.

Количество новых квартир уменьшилось, но их средняя площадь увеличилась до 82,2 кв. м против 64,2 в предыдущем году, следует из информации на сайте Новосибирскстата. Всего в первом полугодии 2018 года в регионе введено 624,9 тыс. кв. м жилья, при этом количество квартир составило 7,6 тыс. штук. В прошлом году в аналогичном периоде введено 616 тыс. кв. м жилья с общим количеством квартир 9,6 тыс. штук.

Как отмечают участники местного рынка недвижимости, статистика не связана с количеством остатков в

спрос. В итоге с учетом ограниченно-го срока экспозиции (до сдачи дома в эксплуатацию) инвестору приходится, теряя прибыль, снижать стоимость за счет большего торга, отмечает директор направления «Аналитика недвижимости и информационные технологии» группы компаний SRG Марат Абдуллин.

В строительной компании ЗАО «Береговое» отметили, что при разработке проектов они сделали акцент на многокомнатные квартиры. «По новым проектам, которые у нас запланированы к реализации, мы увеличили среднюю площадь квартир с 50–55 до 58–59 кв. м, эту цифру мы сегодня считаем наиболее оптимальной и востребованной у потребителей. Количество студий в новом проекте будет небольшим. На мой взгляд, это правильно, так как рынок сейчас в большей степени потребляет квартиры небольшой площади, но большой комнатности», — рассказал директор отдела маркетинга и продаж ЗАО «Береговое» Олег Зотов.

Структура продаж изменилась у большинства региональных застройщиков, говорит Константин Полужняк из ООО «Аква-сити». «Если брать вес 2017 год и первый квартал 2018-го, то на первом месте по спросу в Новосибирске в этот период были двухкомнатные, на втором — однокомнатные, студии — на третьем, четвертое место по продажам зани-



В первом полугодии 2018-го доля новых однокомнатных квартир уменьшилась на 6%, двухкомнатных — выросла на 3%, трехкомнатных — на 1% и на 4% четырехкомнатных

онные и приобретаются для дальнейшей продажи или сдачи в аренду, возникает проблема: налоговые последствия и сложности в использовании. Пик спроса на однокомнатные квартиры и объекты малой площади пришелся в Москве на 2008 год, в Санкт-Петербурге — на 2012 год, в других крупных городах России — на 2015-й. Однако с 2016-го тенденция изменилась, и спрос на малогабаритное жилье начал падать», — комментирует госпожа Вербицкая. Для профессиональных инвесторов очевидна завышенная стоимость малогабаритных квартир, отмечает эксперт, ведь цена 1 кв. м студии на 5–8% выше стоимости 1 кв. м двухкомнатной квартиры большей площади. «Причина подобной ценовой политики обусловлена стремлением застройщика получить сверхприбыль, ведь возведение жилого дома с большим количеством маленьких квартир при сопоставимых затратах на возведение дома с меньшим количеством квартир большей площади приносит более высокую прибыль», — отмечает Юлия Вербицкая.

### «Вторичка» устарела

В будущем многокомнатные планировки будут более востребованными. Запрос на качественное улучшение со стороны покупателей с семьями пока не обработан и заслуживает приоритетного внимания, считает заместитель председателя комитета по аналитике Российской гильдии риэлторов Михаил Хорьков. «Россия вступила в период демографического спада, и число молодых покупателей начинает сокращаться. Этот процесс будет продолжаться не менее 10 лет. При этом основной запрос уже в ближайшие годы будут формировать не покупатели первой квартиры, а те, кто улучшают жилищные условия», — уверен эксперт. Именно поэтому, полагает собеседник, период дорогих компактных квартир уходит в прошлое.

С этой точкой зрения согласен и Сергей Николаев, полагающий, что спрос в ближайшие годы будет расти не на студии, а на новое многокомнатное жилье. «В большинстве случаев покупатели сегодня — это семьи с детьми, которым нужны квартиры не с одной комнатой. А такого жилья в хорошем состоянии очень мало на вторичном рынке», — полагает собеседник. Человек, который планирует приобрести многокомнатную квартиру, как правило, хочет переехать в новый дом — в более комфортные условия. Большинство многоквартирных домов устарели и морально, и физически, кли-

енты сейчас зачастую предпочитают именно новое уже готовое жилье, подтверждает руководитель отдела новостроек агентства недвижимости «Жилфонд» Григорий Якобсон.

Снижение ставок по ипотеке, изменение состава семьи за счет увеличения количества детей, модные тенденции — индивидуальное пространство для каждого члена семьи, популярность дошкольного и школьного ускоренного развития детей требуют дополнительной площади, считает генеральный директор ООО «Управление регионально-го строительства» Аркадий Астрахан.

Как прогнозируют участники рынка, наиболее высоким ожидается спрос на строящиеся двухкомнатные и трехкомнатные квартиры большей площади. «Последнюю студию мы продали в прошлом году. Сегодня, безусловно, востребованы двух-, трех- и четырехкомнатные квартиры, покупатели — в большинстве случаев семьи с детьми. Именно на жилье этого формата мы в новых проектах делаем ставку», — подтверждает директор по продажам ООО «Девелопмент 54» Тимур Касаев.

Директор по маркетингу и продажам ГК «Новый мир Химметалл» Андрей Чайкин также отмечает стремительное вымывание из ассортимента квартир большей площади. «Если смотреть конкретно по отдельно взятым объектам, то, к примеру, на Немировича у нас проданы все многокомнатные квартиры, но при этом остались однокомнатные и небольшое количество студий. Если брать тенденцию в целом за прошедшие полгода, то спрос и на студии, и на однокомнатные у нас относительно стабилен, вместе с тем активным спросом стали пользоваться двушки и трешки», — комментирует господин Чайкин.

Доля покупателей, которым необходимы именно многокомнатные квартиры, растет, говорит директор ООО «АКД» Максим Петров.

«По итогам первого полугодия у нас безусловный лидер — это двухкомнатные квартиры. В штуках это 21%, доля в обороте — 55%, однокомнатные квартиры занимают 36% в количестве и 25% в обороте. Остальные — это многокомнатные квартиры», — рассказал господин Петров. «В последнее время быстрее всего продаются двухкомнатные и трехкомнатные квартиры. Поэтому по новым объектам мы будем думать об изменении концепции будущих проектов в сторону больших квартир», — говорит официальный представитель ООО «Энергомонтаж» Роман Воронин.

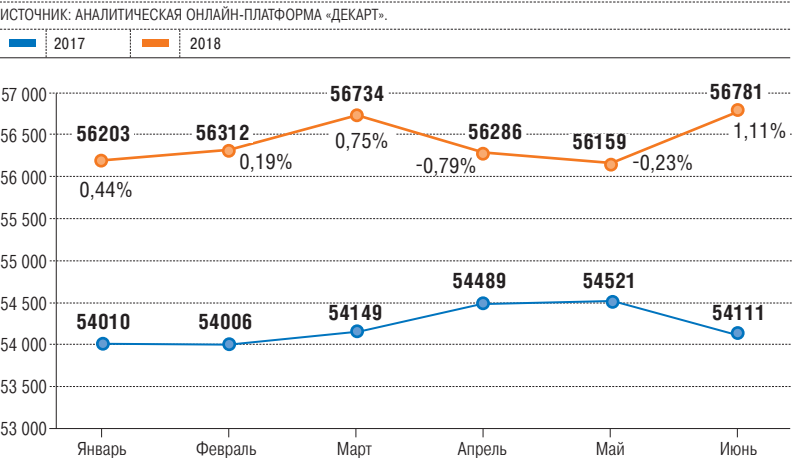
В то же время застройщики отмечают рост интереса клиентов к концепциям проектов, к нестандартным решениям и местоположению объектов. «Жизнь заставляет больше работать с продуктом. Мы стали больше проектировать квартиры на первом этаже с террасами, гардеро-

бами и постирочными», — отмечает директор по продажам компании «Сибикадемстрой» Динар Зарипов.

### Причинно-следственная связь

Причина, почему застройщики увеличили количество квартир большей площади, заключается в корректировке градостроительных норм, полагает Григорий Якобсон. Именно из-за новых правил строительные компании уменьшают количество квартир в доме. Допустим, застройщик возводит многоквартирный дом. Если в нем сделать 200 небольших квартир — студий и однокомнатных, то нужно будет предусмотреть, скажем, 100 парковочных мест. Помимо этого, необходимо выделить место под детскую и спортивную площадки. Размер строительной площадки не позволит этого сделать. Количество квартир в доме уменьшают, чтобы не увеличивать пятно застройки», — отмечает собеседник. — Застройщик нарезает пирог по другому принципу — уменьшает количество квартир в доме. Соответственно, уже не нужно предусматривать столько парковочных мест и делать слишком большую детскую площадку. Появляются «двушки» и «трешки». Но обратите внимание, что эти многокомнатные квартиры зачастую небольшой площади. К примеру, площадь «трешки» может составлять 50–60 «квадратов».

### ОБЩАЯ ДИНАМИКА ЦЕН В НОВОСТРОЙКАХ (РУБ./КВ. М)



Это своего рода возврат к советским габаритам, когда в квартире несколько небольших комнат — свой уголок для каждого члена семьи».

### Рост за рост

Растущий спрос со стороны потребителя ввиду низких процентных ставок по ипотеке, а также рост стоимости стройматериалов спровоцировали в этом году увеличение цен на первичном рынке недвижимости. Так, крупнейшие застройщики Новосибирской области за последний год — с июня 2017-го по июнь 2018-го — повысили цены на квартиры на 5%, следует из данных «Декарта». Сегодня средневзвешенная стоимость 1 кв. м в регионе составляет

56,7 тыс. руб. против 54,1 тыс. руб. в июне прошлого года, говорится в информации «Новосибирскстата».

«Постоянно идет увеличение цены на 500 руб. с кв. м по различным позициям и жилым комплексам. На квартиры, которые были построены в 2017-м, в среднем мы проиндексировали стоимость на 1,5 тыс. руб.», — отмечает представитель ООО СК «Вира-Строй» Марина Семенова.

Директор по продажам и маркетингу ООО «Девелопмент 54» Тимур Касаев говорит, что в следующий раз прайсы будут переписаны в августе. «Мы два раза повышали стоимость квартир, и я надеюсь, что к осени еще раз проиндексируем», — отметил он.

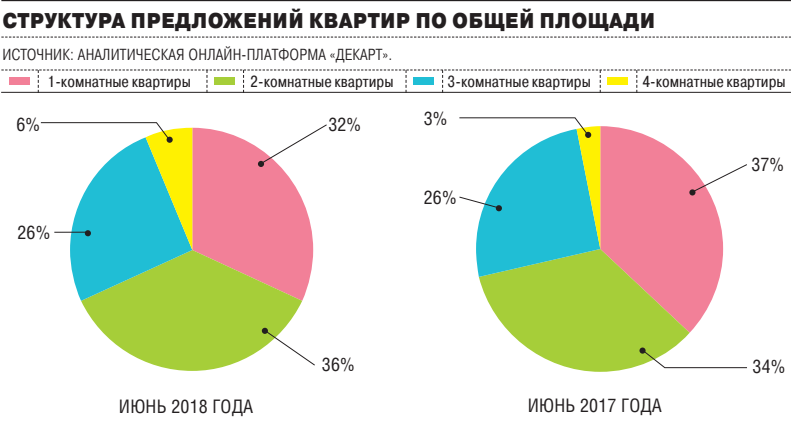
Господин Полужняк отмечает, что в третьем квартале цены на квартиры в строящихся объектах могут быть проиндексированы на 2 тыс. руб. «По итогам полугодия цены изменились. Во втором квартале они стабилизировались в зависимости от этапов строительства и количества остатка квартир в конкретном доме, вилка шагов колебалась от 200 до 1 тыс. руб. В августе планируем очередное поднятие цены в среднем на 2 тыс. руб. на кв. м», — сообщил представитель застройщика.

Средний ценник на квартиры, заложенный еще в прошлом году, не падает, говорит Олег Зотов: «Если мы посмотрим первое полугодие 2017-го и 2018-го, рост стоимости жилья у

нас произошёл на 25%. Что касается второго полугодия, то цены мы всегда поднимали, поднимаем и будем поднимать. В последний раз мы изменили прайсы 26 июня». Цены на квартиры растут в среднем на 2–3% в год, и в первом полугодии рост был отмечен уже дважды, скорее всего, цены еще поднимутся по мере готовности строящихся домов, сообщил представитель компании ООО ЗКПД «Энергомонтаж» Роман Воронин. По данным игроков рынка, больше всего в первом полугодии 2018-го на рынке новостроек выросла цена на трехкомнатные квартиры — здесь рост 1 кв. м составил 5,6%. Второй сегмент по растущим ценам на первичном рынке — двухкомнатные, где рост — 4,3%. Цены на «одешки» выросли на 4,3%. Четырехкомнатные подешевели на 4,4%.

По словам строителей, прайсы изменились ожидаемо в виду инфляционных издержек, при этом поправки в закон о долевом строительстве на росте стоимости не сказались. «Я считаю, что поправки в Строительный кодекс на сегодняшний день никак не повлияли на стоимость жилья. Это, скорее всего, произойдет в будущем. Сейчас эти поправки затронули лишь организационные и структурные моменты», — отметила Мария Семенова.

Лолита Белова



# Надежная основа любого строительства

За свои 125 лет Новосибирск стал площадкой для внедрения множества технологий при строительстве зданий и сооружений. Однако какие бы объекты ни возводили компании, основой реализации большинства из них является наличие качественных материалов, в том числе — щебня.

— месторождения —

Большой удачей для Новосибирска является наличие месторождения, открытого еще в начале XX века. Расположенный в городской черте карьер «Борок» обеспечил поставки щебня при строительстве многих зданий и сооружений, которыми сегодня гордятся жители мегаполиса. Оперный театр, Октябрьский мост, Академгородок, Новосибирский метрополитен, плотина ГЭС, улица Большевицкая, проспект Димитрова, Ипподромская и Вокзальная магистрали, взлетно-посадочная полоса аэропорта Толмачево, Северный обход... невозможно перечислить все достопримечательности, при строительстве которых использовалась продукция карьера «Борок».

Начало освоения месторождения относится к 1908 году. За прошедшие 110 лет было добыто 35 млн т. Природные богатства месторождения еще не один год послужат процветанию Новосибирска.

РАСТИ ВМЕСТЕ С ГОРОДОМ

Расположенное на правом берегу реки Иня (недалеко от ее впадения в Обь) месторождение строительного камня (гранита и роговика) было открыто спустя пять лет после того, как Новосибирск (тогда еще Ново-Николаевск) получил статус города (1903 год). Движение поездов по Транссибирской железнодорожной магистрали способствовало развитию будущего сначала краевого, а затем областного центра, однако в тот период его улицы были застроены преимущественно деревянными домами. Во время большого пожара весной 1909 года почти половина города была уничтожена, и эта трагедия послужила толчком к изменению характера застройки. Многие жилые и общественные здания стали с того времени возводиться из кирпича на прочных каменных фундаментах, материал для которых добывали в карьере «Борок».

Историю освоения месторождения «Борок» можно разделить на несколько этапов. Первый охватывает период с 1908 по 1920 годы, когда работы в основном велись без применения техники. Второй — с 1920 по 1954 годы, в этот период добыча камня велась уже в промышленных масштабах. Именно в эти годы началось массовое строительство государственных зданий, жилых микрорайонов, прокладка новых дорог. Одним из знаковых событий стало открытие 20 октября 1955 года Октябрьского моста. Интересно, что объект был построен всего за три года и основой его сооружения стал щебень, произведенный в карьере «Борок». Трест «Дорстрой», в состав которого входил карьер, обеспечил бесперебойную доставку материалов для того, чтобы первый автомобильный мост Новосибирска (общая протяженность строения составила 2,3 км) был пущен в эксплуатацию в запланированные сроки. Стоит добавить, что возведение моста шло одновременно с укладкой бетона в основание строящейся Новосибирской ГЭС. Участие в строительстве плотины — еще одна славная страница в истории коллектива работников карьера «Борок».

В середине 50-х годов в стране начинается бурное развитие строительства. В Новосибирске закладываются новые заводы по выпуску ЖБИ, и именно трест «Дорстрой» организует для них поставки щебня. Материала требуется много, и в 1954 году в карьере организованы детальные геологические изыскания. Обнаруженные залежи позволили не только расширить территорию карьера, но и гарантировать снабжение городских строек. А планы у Новосибирска на тот момент были без преувеличения грандиозными.

Возможно, если бы работникам «Дорстроя» в начале 60-х годов сказали, что в ближайшие 25 лет им предстоит участвовать в обеспечении большинства знаковых для Новосибирска объектов, они бы в это и не поверили. Слишком масштабными показались

бы задачи, да и производственная база на тот момент нуждалась в мощной технике. Однако жизнь показала, что коллектив предприятия готов к увеличению спроса. Уже в конце 80-х годов прошлого века карьере вновь потребовалось нарастить производственные мощности. Объемы ввода жилья и строительства дорог на тот момент были такими, что строители приближались к ним лишь спустя 30 лет. На этот раз расширение территории добычи камня потребовало отвода русла Иня, чтобы получить доступ к природным богатствам месторождения. Произведенный щебень был использован в том числе при строительстве таких междугородних трасс, как Новосибирск — Ленинск-Кузнецкий, Новосибирск — Томск и многих других.

Третьим этапом в освоении месторождения (возможно, самым сложным) стал переход к рыночной экономике. В это время заметно падают объемы строительства, тем не менее карьер продолжает работу, стремясь сохранить накопленный потенциал. Главными задачами остается производство качественного щебня, его доставка потребителям с минимальными затратами.

Современный, четвертый этап начинается в 2004 году, когда создается ООО «Горно-добывающая компания» и к руководству предприятием приходит новая команда управленцев. Растущие объемы строительства требуются подкрепить поставками щебня, и перед карьером «Борок» встают, по сути, те же задачи, что и полвека назад. Если в 2004 году объем производства щебня составил 523 тыс. т, то к 2012 году он вырос до 2088 тыс. т. При этом среди заказчиков продукции не только местные компании, но и предприятия из других сибирских регионов.

ЩЕБЕНЬ — МАТЕРИАЛ ХХІ ВЕКА

— Качественный щебень позволяет ощутимо снизить затраты на прокладку дорог и сооружение нулевых циклов, добиться нужного качества наполнителя, которое влияет на расход более дорогих компонентов — битума в асфальте и цемента в бетоне, — говорит директор ООО «Горно-добывающая компания» Юрий Мартмянов. — Качество является одним из главных требований в условиях рынка, когда свою конкурентоспособность предприятию приходится подтверждать ежедневно.

Несмотря на то что исходным сырьем для производства является природный камень, дробление такого материала, как гранит, — чрезвычайно энергозатратная технология. Впрочем, любой из технологических этапов — взрывные работы, погрузка и транспортировка породы, производство щебня и другие вспомогательные операции, связанные с перемещением горной массы, требуют значительных энергозатрат. Использование мощной землеройной и карьерной техники — обязательное условие для работы. Именно поэтому руководство Горно-добывающей компании направляет значительные средства на модернизацию производства.

Сегодня в карьере «Борок» работает высокоэффективная современная техника, с помощью которой удалось нарастить производительность труда и увеличить объем производства более чем в 20 раз по сравнению с 2000 годом. Бульдозеры, погрузчики, внедорожные самосвалы, дробильно-сортировочные комплексы должны работать как единое целое, в противном случае ни о каких стабильных поставках продукции не может быть и речи.

Производство щебня лишь на первый взгляд кажется простой технологией. На самом деле в выполнение таких операций, как дробление, грохочение, сортировка, промывка, предварительная обработка, складирование, погрузка и разгрузка, вовлечены десятки единиц техники. Правильно подобрать и расставить агрегаты, составить из них сбалансированную схему, обеспечивающую получение качественного конечного продукта при наи-



меньшей удельной себестоимости, — настоящая наука, требующая современных аналитических программ и больших вычислительных мощностей.

Сегодня машинный парк карьера «Борок» укомплектован всем необходимым. На объекте работают мощные бульдозеры, погрузчики и экскаваторы, буровые станки, автосамосвалы, гидромолаты.

— Производство щебня — простая задача? Нет, это не так, — говорит Юрий Мартмянов. — Управлять сложной техникой могут лишь квалифицированные операторы. Специалисты обязаны знать, что такое электроника, механика, гидравлика для того, чтобы дорогостоящие машины могли показать ту производительность, на которую они способны. Именно поэтому мы ежегодно выделяем средства для обучения и подготовки кадров, поскольку без развития человеческого потенциала невозможно достичь высоких результатов.

В карьере «Борок» заняты горные мастера, маркшейдеры, дробильщики. Рядом с ветеранами трудятся молодые рабочие. Карьер «Борок» стал настоящей школой для большого числа новосибирцев, получивших на его площадках свою путевку в жизнь. Многие специалисты проработали здесь 20 и более лет, есть свои трудовые династии. Общая численность сотрудников компании на сегодняшний день составляет 225 человек. Важнейшими направлениями в организации работы предприятия являются улучшение условий труда и социальная поддержка работников. Здесь есть своя столовая, достижения сотрудников отмечают: в 2018 году работники предприятия удостоились наград и местного, и даже федерального уровня.

СТАБИЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО — ВОЗМОЖНОСТЬ УЧАСТИЯ В СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ

В настоящее время реализацией продукции карьера «Борок» занимается торговый дом «Борок». Конкурентными преимуществами сбыта продукции карьера «Борок» являются гибкая ценовая политика, а также квалифицированный персонал, обеспечивающий современный уровень сервиса в обслуживании и доставке. Клиентами карьера «Борок» становятся крупные дорожные и строительные организации и частные покупатели.

Как уже отмечалось, в карьере «Борок» добывается высокопрочный (гранитный) щебень марки М1000 — М1400. Материал максимально пригоден для дорожного и мостового строительства, общестроительных работ. Например, таких как облицовка фундаментов, строительство домов, опорных стен и ограждений, устройство строительных площадок, подъем грунта, устройство фундаментов, укрепление берегов, устройство габионов и

сооружение опор для мостов. Продукция карьера находит применение также при благоустройстве территорий — устройстве пешеходных дорожек, декоративной отсыпке, сооружении рокариев и ограждений, оформлении водоемов, создании скульптур и малых архитектурных форм — все они придают дополнительную красоту улицам города.

Стабильность поставок, большие производственные мощности, возможность комплексного, оперативного (круглосуточного) снабжения объектов нерудными инертными материалами привлекают к сотрудничеству новых заказчиков, заинтересованных в успешной реализации своих проектов. Среди партнеров предприятия — производители железобетонных изделий, дорожно-строительные организации, застройщики, занятые как в малоэтажном строительстве, так и в возведении крупных объектов федерального значения.

Вопросам качества инертных материалов с каждым годом уделяется все большее внимание. Жесткий государственный контроль не позволяет крупным компаниям использовать продукцию карьеров, не имеющих необходимых сертификатов и не способных обеспечить требуемые объемы. Возглавляемая Юрием Мартмяновым Горно-добывающая компания с ее уникальными производственными мощностями, полностью сертифицированной продукцией, оплаченными транспортными схемами готова к долгосрочному сотрудничеству. Объемы производства — около 2 млн т щебня в год — позволяют вести работу не только в Новосибирске, но и в отдаленных регионах.

Среди дополнительных преимуществ работы карьера «Борок» — высокая скорость отгрузки. Благодаря внедрению электронных карт заказчики получили возможность загружать машины без предварительного оформления документов, кроме того, предприятие обеспечивает доставку щебня собственным автотранспортом (самосвалами от 5 до 30 т). Можно также отметить организацию взвешивания — отпуск производится с погрешностью не более 50 кг. Покупатель получает именно тот объем, который вышел с карьера.

На сегодняшний день карьер «Борок» предлагает широкую номенклатуру, включающую щебень гранитный, строительный, кубовидный, фракции 5–20 мм, 20–40 мм, 40–70 мм, 70–150 мм; щебеночно-песчаные смеси, дорожные фракции 0–40 мм, 0–70 мм; отсев дробления гранитный, фракция: 0–5 мм; камень бутовый гранитный. Вся выпускаемая продукция соответствует требованиям ГОСТ и проходит контроль качества в сертифицированном лабораторном центре.

Результат — многочисленные награды городской и областной администрации, престижных профессиональных конкурсов. Толь-

ко в 2018 году ООО «Горно-добывающая компания» стало лауреатом наград «Новосибирская марка», «Предприятие года», «За успешное развитие бизнеса», «Предприятие высокой социальной ответственности» (III место), «За лучшее состояние условий охраны труда» (III место).

Карьер «Борок» — одно из старейших предприятий Новосибирска, именно поэтому здесь с пониманием откликаются на обращения горожан, поддержка ветеранов и детей остается одним из важных направлений его работы. В течение 2018 года ООО «Горно-добывающая компания» оказало жителям Октябрьского района помощь в организации праздника «Масленица», сотрудники холдинга приняли участие в организации поздравлений ветеранов ТОО «Иня» с Днем Победы. Компания поддержала проведение военно-спортивного праздника в школе №115, выделила средства на организацию работы летнего трудового лагеря для учащихся (были поставлены материалы для оформления детской площадки ТОО «Иня», организована экскурсия на теплоходе и т.д.). Кроме того, коллектив откликнулся на просьбу поддержать организацию военно-спортивного праздника в День Памяти в Новосибирском военном институте имени генерала армии И.К. Яковлева, принять участие в организации Всероссийской олимпиады профессионального мастерства для обучающихся по профильным специальностям «Прикладная геология, горное дело, нефтегазовое дело и геодезия». И это далеко не все.

За последние годы Горно-добывающая компания участвовала в строительстве множества объектов, и кажется, что Юрий Мартмянов может позволить себе расслабиться, поскольку главное достигнуто — Горно-добывающая компания стабильно развивается. Однако генеральный директор продолжает регулярно посещать строительные компании региона, изучает новые технологии и оборудование.

— В предыдущие годы мы наработали хороший потенциал, — говорит он. — Значительные объемы дают нам возможность развиваться, но вместе с тем еще много предстоит сделать. Сегодня закладывается стабильность компании на годы вперед для того, чтобы обеспечить будущее всех работников. Для нас наиболее ценно доверие, которым мы пользуемся у заказчиков. Это один из факторов нашего успеха. Пользуясь случаем, от всей души поздравляю коллег с нашим профессиональным праздником — Днем строителя. Поздравляю работников предприятия и уважаемых ветеранов. Благодарю партнеров за сотрудничество. Желаю всем новых побед и достижений, надеюсь, что и в будущем мы будем работать вместе на благо Новосибирска!



# Новосибирская область — территория кластерного развития

В Новосибирской области успешно развиваются крупные кластерные объединения — и в области промышленности, и в сфере инновационной деятельности, являющиеся сегодня примером эффективной межотраслевой кооперации бизнеса, науки и власти. Географическая концентрация и создание общих производственных цепочек между компаниями дают возможность предприятиям снизить затраты, оптимально распределить риски, привлечь в регион новый капитал и технологии, создать добавленную стоимость. Согласно стратегии социально-экономического развития Новосибирской области до 2025 года, именно этот механизм в будущем обеспечит устойчивый экономический рост как в сфере промышленности, так и в инновациях.

— политика —

## ПРОМЫШЛЕННЫЙ КУРС

В условиях сложной экономической ситуации и дефицита бюджетных средств региональным предприятиям целесообразно объединить усилия и выступить единым фронтом, повышая конкурентоспособность и производительность промышленности, считают в правительстве Новосибирской области, — создавать кооперации, общую инфраструктуру, придерживаясь тем самым кластерной политики.

Сегодня в Новосибирской области находятся в стадии формирования пять исторически сложившихся промышленных кластеров. В том числе такие структуры, как медико-технологический кластер, первый зерновой, кластер сельскохозяйственного машиностроения, кластер электроприводов и систем накопления энергии и металлурго-машиностроительный кластер аддитивных цифровых технологий и производств. Кроме этого, в настоящее время правительством региона рассматривается инициатива бизнеса по созданию радиологического кластера.

По данным министерства экономического развития Новосибирской области, ни один из них пока не оформлен институционально, так как отсутствуют программы развития кластеров, однако проекты фактически функционируют, а также имеют зарегистрированные спецорганизации. Две кластерные инициативы находятся в стадии активной регистрации — медико-технологический и первый зерновой.

По словам врио заместителя председателя правительства Новосибирской области — министра экономического развития Ольги Молчановой, в ближайший год эта работа будет закончена и как минимум три из них будут институционально оформлены.

## МЕДИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР

Объединение создано с целью создания конкурентоспособной высокотехнологичной продукции для всей отрасли медицины. Под этот проект в регионе практически с нуля строили две комплексные инфраструктурные площадки — «Инновационный медико-технологический центр», который был сдан в эксплуатацию в первом квартале 2012 года, а также медицинский промышленный парк, первую очередь которого ввели в эксплуатацию в 2016-м. Проекты создавались на принципах государственно-частного партнерства.

Основной задачей кластера является разработка и внедрение медицинских изделий для травматологии, ортопедии, нейрохирургии и других сегментов медицины.

Планируется, что производственная мощность объединения составит не менее 53 тыс. единиц медицинских изделий в год. Финансовая потребность стадии инновационного производства составляет 2,4 млрд руб. (в том числе из внебюджетных источников — 1,9 млрд руб.). В рамках реализации проекта в 2016 году зарегистрирована автономная некоммерческая организация «Системные инновационные решения».

## КЛАСТЕР ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ, МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ

Кластер занимается выпуском современной наукоемкой техники для нужд сельского хозяйства, позволяющей сельхозтоваропроизводителям снизить себестоимость, увеличить производительность труда и повысить качество продукции. Предполагается, что он будет способствовать развитию аграрно-промышленного комплекса.

Сегодня под эгидой этого проекта создана специализированная ор-



Ни один из пяти промышленных кластеров пока не оформлен институционально, однако проекты фактически функционируют

ганизация в лице ассоциации производителей сельскохозяйственной техники «Новосибирскагроماش», сформирован совет кластера, определяется окончательный список компаний-участников, идет отбор потенциальных площадок для реализации проекта.

## ПЕРВЫЙ ЗЕРНОВОЙ КЛАСТЕР

Кластер объединит усилия и работу ученых, промышленников и сельскохозяйственных производителей. Резиденты займутся вопросами повышения эффективности производства зерна и продуктов его переработки. Однако задача объединения — не только производить, но и продавать. Сегодня этот кластер находится в стадии развития. Под проект в декабре 2017 года была создана ассоциация «Специализированная организация промышленного кластера производителей сельскохозяйственной и промышленной продукции „Первый зерновой кластер“».

## СИБИРСКИЙ МЕТАЛЛУРГО-МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КЛАСТЕР АДДИТИВНЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ПРОИЗВОДСТВ

Целью этого объединения является создание цифрового производства металлических изделий по аддитивным технологиям на основе собственного производства аддитивных машин, включая 3D-принтеры, и по-

рошковых материалов. Резидентами кластера являются: ООО «ЭПОС-Инжиниринг», Институт химии твердого тела и механохимии СО РАН, Институт лазерной физики СО РАН, Институт автоматики и электрометрии СО РАН, Конструкторско-технологический институт научного приборостроения СО РАН. Кластер находится в стадии формирования.

## КЛАСТЕР ЭЛЕКТРОПРИВОДОВ

Кластер будет сформирован на научной базе Новосибирского государственного технического университета, что обеспечит эффективное взаимодействие организаций по разработке и внедрению инновационных технологий, созданию крупного современного производства по выпуску комплектов электроприводов и автономных энергетических установок для транспортных объектов в промышленности, секторах малой или распределенной энергетики. Сегодня этот кластер находится в стадии развития. В августе 2017 года создана специализированная организация объединения — Ассоциация производителей энергоустановок и приводов.

## ПРИОРИТЕТ ЗА ИННОВАЦИЯМИ

В связи с удачным мощным индустриальным ядром, высоким научным потенциалом и развивающейся бизнес-инфраструктурой на территории региона, помимо промышленных кластеров, сформированы два инновационных кластера. Именно эти проекты, по мнению Ольги Молчановой, станут драйверами региональной экономики в будущем. Стимулировать направление предполагается посредством государственного заказа, предоставления преференций и выстраивания инфраструктуры по их поддержке.

Совокупно в этих кластерных объединениях примут участие около 300 новосибирских компаний, будет реализовано 47 инвестиционных проектов. Общая сумма инвестиций из всех источников составит более 80 млрд руб.

## КЛАСТЕР ИНФОРМАЦИОННЫХ И БИОФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Объединение на протяжении 2013–2015 годов входило в тройку победителей конкурса кластеров Минэкономразвития РФ. На его резидентов возложена задача по повышению социально-экономического потенциала региона, обеспечению конкурентоспособности высокотехнологичных и информационных отраслей, а также развитию индустрии биотехнологии, фармакологии и биоме-

дицины с использованием синергетического эффекта от взаимодействия исследовательских и производственных предприятий.

Сегодня в кластере работают более 140 предприятий и организаций, занимающихся наукоемкими разработками, взаимодополняющими технологиями, совместными инновационными проектами.

## НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КЛАСТЕР «СИБИРСКИЙ НАУКОПОЛИС»

Кластер «Сибирский наукополис» образован на основе инновационного кластера информационных и биофармацевтических технологий Новосибирской области и представляет собой комплекс взаимосвязанных предприятий и организаций, обладающих передовыми научными, технологическими, образовательными и предпринимательскими компетенциями. Кластер охватывает такие отраслевые направления, как информационные технологии, биотехнологии и биофармацевтика, высокотехнологичная медицина.

Задача объединения — реализация крупных научных проектов (в том числе проектов класса «мега-сайт»), проектов полного цикла — от фундаментальных исследований до конкретных высокотехнологичных продуктов и прорывных технологий, полученных на основе максимальной скорости перехода от фундаментальной науки до конечного производства. Научно-производственный кластер «Сибирский наукополис» является участником приоритетного проекта Минэкономразвития России «Развитие инновационных кластеров — лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня».

Объединение находится в стадии активного развития. В его структуру вошли: Академпарк, Медтехнопарк, Центр коллективного пользования Биотехнопарка, центр промышленных биотехнологий «Промбиотех», региональный центр инжиниринга «IVD-инжиниринг».

«Приоритетный проект развития Новосибирского научного центра (ННЦ) полностью соответствует направлению «Инфраструктура и среда» стратегии научно-технологического развития России. Кроме того, данный проект предполагает реализацию инициатив по развитию исследовательской, транспортной, инженерной и социальной инфраструктуры, необходимой для функционирования научно-производственных и исследовательских объектов, а также строительство жилого массива», — сообщила Ольга Молчанова.

Критерии и методология отбора проектов ННЦ основываются на методиках ИЦ «Сколково», Минэкономразвития России, Российского фонда фундаментальных исследований, Российского научного фонда.

Большая часть рассмотренных проектов ННЦ отнесена к существующему кластеру. Исходя из этого, формируется интеграция данных проектов в кластерную политику региона. Точное количество данных проектов пока не называется, вероятно, к концу года этот перечень будет сформирован и представлен общественности.

Между тем при поддержке НИУ «Высшая школа экономики» начато взаимодействие «Сибирского наукополиса» с Европейской платформой по сотрудничеству между кластерами (Cluster Collaboration). Для продвижения продукции компаний-участников кластера на зарубежных рынках подготовлены паспорта внешнеэкономической деятельности для их последующего вывода на экспортные рынки.

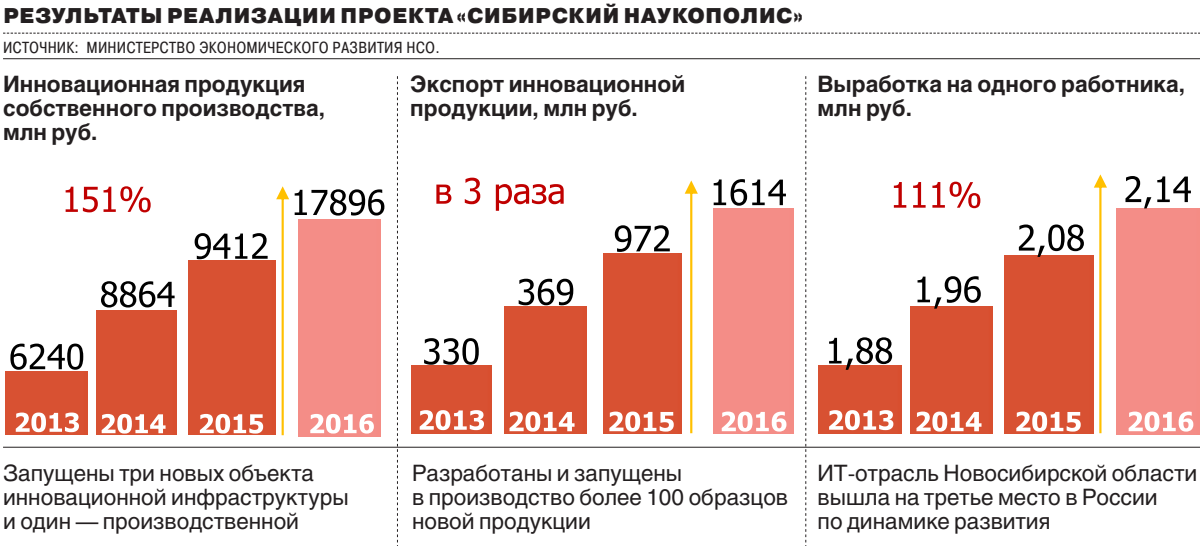
## БУДУЩЕЕ ЗА КЛАСТЕРАМИ

Как отметил директор ГКУ НСО «Центр регионального развития» Алексей Низковский, кластерная политика региона нацелена на два ключевых направления: федеральный и региональный уровень. В настоящий момент в работе центра — 13 кластерных инициатив, по итогам работы в ближайшие 3–4 года планируется восемь из них официально оформить.

Важную роль этих проектов для развития потенциала предприятий отметил генеральный директор АО «Вектор-Биалгам» Леонид Никулин — компания является одним из якорных резидентов кластера «Сибирский наукополис». Для развития перспективных отраслей, считает он, необходимы вложения как со стороны государства, так и со стороны бизнеса: государству необходимо понимание того, что развитие приоритетных отраслей позволит осуществить принятую стратегию развития страны, а бизнесу должна быть очевидна экономическая выгода и гарантии поддержки той или иной отрасли или проекта со стороны государства.

Реализация этих проектов имеет важное значение, уверены в правительстве Новосибирской области. «На предстоящем VI Международном форуме технологического развития „Технопром“ пройдет обсуждение перспектив развития кластерной политики, которая должна стать одним из залогов роста экономики региона», — отметила Ольга Молчанова.

Светлана Донская



# ReviewПривлекательный бизнес

## На Алтай как на праздник



Событийный туризм в Алтайском крае динамично растет. Знаменитые «Шукшинские дни» удвоили количество гостей, а бизнесмены с удивительной охотой спонсировали почти половину затрат на проведение фестиваля. Туроператоры видят в этом заслугу регионального правительства и надеются на дальнейший рост.

— туризм —

### В ТРЕНДЕ — ОБЕРЕГИ И ЧЕРЕПАШКИ

В Сростках — два часа пополудни. Прогноз ливневых дождей не оправдался, и залитые солнцем улицы села заполнены гостями закрытия «Шукшинских дней». «Улица мастеров» похожа на настоящую ярмарку, а сами мастера-ремесленники горазды на выдумку: кедровые магниты (обычные безделушки на холодильник, только из кедр), вязаные игрушки, кружево. Резчики по дереву бойко продают именные таблички для бань: «Банька Андрея», «Банька Артема» и другие. Рядом Анастасия Любимова из Заринского района показывает куклы-обереги — тряпичные и без лиц. «Вот эта защищает от глаза...» — рассказывает мастерица. Напротив женщины рассматривают травяную косметику, а дети с азартом катают огромные круги сыра в «Сырном турнире» компании «Киприно».

«Мы впервые участвуем в ярмарке в Сростках, — признается менеджер по продажам предприятия-производителя подсолнечного масла «Алтайский эталон» Ольга Максимова. — У посетителей праздное, прогулочное настроение, постное масло их не слишком интересует... Но, возможно, с точки зрения узнаваемости бренда полезно лишний раз показать товар и вывеску».

Сразу в трех точках продают неожиданный товар — крохотных черепашат. Как ни странно, они пользуются спросом. «Развешивать буду!» — объявляет довольный розовощекий турист, помахивая банкой с экзотической рептилией. Впрочем, в ярмарочных рядах не только экзотика: вот продавец рекламирует обычные майки и панамки. «Лето обещаю жаркое!» — агитирует он праздно гостей. «Уже 28 июля, а лето еще только обещаю!» — улыбаются в ответ покупатели.

В это время на сцене усадьбы музея-заповедника Шукшина проходит конкурс художественного чтения «Характеры» — кто-то звучно читает известный монолог Михаила Евдокимова.

Возможно, довольны и не все — кто-то жалуется на дефицит мяса в чебуреке — но общее настроение благостное. Самые веселые отплясывают под песни приезжих артистов на площадке межрегионального фестиваля народного творчества. Самые любопытные столпились у площадки «Казачья станция»: казаки отважно танцуют в битом стекле. И даже в храме Екатерины Великомученицы сегодня познавательная экскурсия: гостей проводят вниз, в придел Спиридона Тримифундского, где хранится православная святыня — частица бархатного башмачка святого.

А ближе к четырем потоки людей хлынули на гору Пикет: на сцене начиналось основное действо — художественная программа «От Шукшина к Шукшину» и награждение победителей XX Всероссийского Шукшинского кинофестиваля. Тысячи гостей, расположившись прямо на горном разнотравье, ловили глазами звезд: сценариста и режиссера Виктора Мережко, популярного киноактера Федора Добронравова, драматурга Аркадия Инина... А вечером всех ждал концерт певицы Пелагеи.

Как заявили в правительстве Алтайского края, «Шукшинские дни», история которых началась в 1976 году, заняли свое важное место в ряду культурных событий страны, поскольку Шукшин писал о самых близких и понятных нам вещах.

### УДВОЕНИЕ ПОТОКОВ

По оценке управления Алтайского края по культуре и архивному делу, «Шукшинские дни на Алтае», которые прошли с 23 по 28 июля, посетили более 45 000 человек. Это вдвое больше, чем в прошлом году, говорит заместитель начальника управления Алексей Бочаров. Во-первых, в 2018 году правительство края значительно расширило географию фестиваля: она охватила семь городов и восемь сел. «Впервые мы масштабную развернули программу фестиваля в селах», — говорит Бочаров. Во-вторых, «Шукшинские дни» были наполнены новыми мероприятиями: в частности, впервые проводился фестиваль «Характеры». В-третьих,

управление по культуре и архивному делу существенно оптимизировало Шукшинский кинофестиваль. «Если раньше показы фестивальных фильмов проходили в разных концах Барнаула (иногда в одно и то же время), то в этом году конкурсный показ полнометражного игрового кино проходил в одном кинотеатре — «Пионере», — объяснил Бочаров. — Зал был полным, и, более того, люди искали лишний билетик, чего на нашей памяти не было!». Еще одной причиной успеха собеседник назвал удачную рекламно-информационную кампанию: в этом году были сокращены инвестиции в наружную рекламу и увеличены затраты на социальные медиа, которые показали эффективность.

Сростки в заключительный день фестиваля посетило 20 000 человек, тогда как в прошлом году гостей было от 7 000 до 10 000. География гостей не отслеживалась, но туроператоры пояснили, что наряду с многочисленными гостями из Западной Сибири на фестиваль приехали москвичи, питерцы и иностранцы. «Мы привезли в Сростки десять китайцев, — рассказала директор турфирмы «Азимут-Трэвел» Дина Остапенко. — Они наряжались в национальные костюмы, кружились в хороводе и были очень впечатлены».

Директор туристического центра «Горная аптека» Ольга Лонская уверена, что главной причиной столь внушительного притока в Сростки стал концерт эстрадной звезды Пелагеи. Спонсором концерта стала розничная сеть «Мария-Ра», уточнил Бочаров. По его словам, спонсоры в 2018 году вообще проявили небывалую активность. «Если лет пять назад поиск инвесторов был делом безнадежным и компании не откликались на нашу рассылку, то в этот раз бизнесмены сами выходили на оргкомитет „Шукшинских дней“, — рассказывает Бочаров. — Помимо «Марии-Ра», в числе основных партнеров фестиваля производитель масла и сыра «Киприно» и барнаульская компания «Строительная инициатива».



Маркетолог «Киприно» Виктория Андреева рассказала, что поддержка масштабных мероприятий — часть маркетинговой стратегии компании. «„Шукшинские дни“ — по-настоящему народный фестиваль с широкой аудиторией, поэтому интересен нам, — говорит Андреева. — Мы впервые участвовали в ярмарке в Сростках, но результат был ошеломительным. Мы наблюдали очевидный интерес к нашей продукции. Наша цель — повышение лояльности потребителей — была достигнута».

Общий бюджет «Шукшинских дней на Алтае» составил 11 млн руб., он вырос с 2,5 млн руб. за последние пять лет, отметил Алексей Бочаров. 40% этой суммы — расходы правительства края, 18% — средства федерального бюджета. Остальное в основном составляют вложения спонсоров.

По мнению Бочарова, отдача от инвестиций в проведение фестиваля превзошла ожидания. «Затраты на одного привлеченного человека составили примерно 222 руб., — подсчитал чиновник. — А расходы любого туриста (на бензин, питание и пр.) в любом случае намного превышают эту сумму».



«Шукшинские дни на Алтае», которые прошли с 23 по 28 июля, посетили более 45 000 человек. Это вдвое больше, чем в прошлом году

### ПОЛИТИКА РОСТА

В событийном календаре Алтайского края в 2018 году более 50 массовых мероприятий — деловые, фольклорные, фестивальные, спортивные. До конца года планируется провести еще 13 мероприятий — от краевого фестиваля народного детского творчества им. Золотухина в селе Быстрый Исток до фестиваля цветов «Да здравствует королева!» в селе Мамонтово, жители которого гордятся единственным в крае розарием.

Как пояснили в управлении Алтайского края по внешним связям, туризму и курортному делу, наряду с «Шукшинскими днями» самыми крупными по числу посетителей считаются фестиваль «Сибирская масленица», (около 33 тыс. человек), Международный туристский форум VISIT ALTAI (более 35 тыс.

частных площадок для проведения событийных мероприятий. По информации управления по внешним связям, туризму и курортному делу, частные инвесторы создали дендропарк «Холмогорье» в селе Алтайском, казино «Алтай Пэлэс» недалеко от села Манжерок, туркомплекс «Сokol» на Айском тракте, пляжи «Причал 22» и «Причал 42» в селе Яровом. Помимо внимания к инфраструктурным проектам, власть также осуществляет продуманную грантовую поддержку культурно-исторического туризма, считает Ольга Лонская. «Например, наш турцентр „Горная аптека“ выиграл в 2015 году грант губернатора в размере 1 млн руб. на открытие ресторации сибирской кухни, — говорит Лонская. — Один из лучших способов познания региона — „попробовать на вкус“. Туристы воспринимают гастрономические экскурсии с большим интересом».

Высоко оценивают туроператоры и постоянную медийно-информационную работу регионального правительства. Краевое госуч-

кое представление о том, в каких мероприятиях рационально участвовать».

Об экономическом эффекте от событийного туризма в управлении Алтайского края по внешним связям, туризму и курортному делу говорят с осторожностью. На привлечение туристов, по версии чиновников, зарабатывают гостиницы, туристические базы, кемпинги, сельские дома, кафе, выездная торговля, стрит-фуд, туроператоры, транспортные компании, народные мастера, ремесленники и отдельные творческие коллективы. Интерес предпринимателей растет. Например, для участия в «Цветении маральника» и «Алтайской зимовке» предприниматели-изготовители сувенирной продукции направляют свои заявки за полгода вперед, рассказали «Экономике региона» в управлении.

### САМОЕ ЯРКОЕ

По словам Чупина, туристов из других регионов, помимо «Шукшинских дней», интересуют такие события, как «Алтайская зимовка» (приуроченная к прилету лебедей), «Сибирская масленица», «Цветение маральника», гастрофест в Алтайском районе и Петровские гуляния. Самым перспективным празднеством для увеличения турпотока Дина Остапенко считает «Цветение маральника». «Во-первых, время благоприятное, — объясняет топ-менеджер. — Конец апреля, открытие туристического сезона. Что ни говори, а зимний Алтай до сих пор не стал по-настоящему привлекателен для россиян: жители европейской части боятся сибирских морозов. Во-вторых, сиреневые островки цветущего маральника в горах — это необыкновенно красиво».

Главной точкой роста событийного туризма туроператоры считают оптимизацию ценовой политики авиакомпаний. «Например, перелет из Москвы в Барнаул и обратно стоит на 40% дороже, чем новосибирские тарифы, — поясняет Ольга Лонская. — Даже если у столичных жителей большой интерес к тому или иному событию, они несколько раз подумают, прежде чем закажут тур». Необходимо вводить субсидированные авиаарифы, согласна Дина Остапенко. По ее мнению, это значительно увеличит поток гостей в Алтайский край.

История фестиваля «Шукшинские дни на Алтае» началась в 1976-м, спустя два года после смерти Василия Шукшина. Фестиваль начался в формате так называемых Шукшинских чтений, которые уже через несколько лет переросли во всероссийскую акцию памяти, а в 1999-м — в год 70-летия писателя и режиссера — «Шукшинские дни» обрели статус федерального мероприятия. В 1999 году в рамках «Шукшинских дней» состоялся первый Шукшинский кинофестиваль.

В 2017 году восемь событийных проектов получили статус «Национального события — 2017». Алтайский край стал лидером по числу проектов, получивших данный статус среди субъектов РФ. Его удостоены следующие события региона: праздник «Алтайская зимовка», праздник «Цветение маральника», всероссийский фестиваль «Шукшинские дни на Алтае», межрегиональный фестиваль напитков «Алтайфест», международный молодежный управленческий форум «Алтай. Точки роста», фестиваль вареника «Всё буда смачно!», специализированная выставка-ярмарка «День мясного гурмана», фестиваль фестивалей «Сибирская масленица».



человек), праздник «Цветение маральника» (более 30 тыс. человек). В управлении рассказали, что в событийных мероприятиях принимают участие в основном жители соседних регионов — Республики Алтай, Кемеровской, Новосибирской, Омской, Томской областей и Казахстана. В 2018 году на массовые событийные мероприятия приезжали гости из Москвы, Санкт-Петербурга, Воронежа, Тюмени, Иркутска, Бурятии, Татарстана.

По данным Алтайстата, в I полугодии 2018 года сектор туризма и услуг по бронированию вырос в регионе почти на 40% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (для сравнения — в Новосибирской области в этом сегменте произошло снижение на 1%).

Президент Алтайской региональной ассоциации туризма Елена Чупина затруднилась оценить рост въездного туризма, но отметила позитивную динамику. «Алтай стал настоящим туристическим брендом, — говорит Чупина. — Россияне осведомлены не только о нашей природе и курортах, но зачастую и о событиях. Во многом это заслуга региональной власти, которая целенаправленно поддерживает развитие инфраструктуры путешествий и занимается продвижением наших туристических возможностей. А кроме того, постоянно расширяет географию событийного туризма». Дина Остапенко отметила, что в последние годы в регионе растет количество



реждение «Алтайтурцентр» ведет очень активную работу по информированию о событийном туризме, констатирует Елена Чупина. «Благодаря правительству края туроператоры постоянно участвуют в масштабных выставках, где мы можем презентовать и маршруты, и события. Прежде всего — в международном „Интурмаркете“, — подчеркнула госпожа Остапенко. «Продвижение событий достигается упорной работой, иногда с нуля, — заметила Лонская. — Если в первом «Цветении маральника» принимали участие по сути только мараловоды и участники туристического рынка, то теперь событие собирает десятки тысяч человек».

Хорошим знаком Чупина считает внимание спонсоров к алтайским событиям. «Это закономерно, потому что предприниматели видят и рост числа гостей, и хороший медийный эффект, — говорит Чупина. — Кроме того, событийный календарь составляется управлением по туризму на весь год, и у компаний заблаговременно формируется чет-

Вторым драйвером рынка событийного туризма называют развитие алтайских курортов. Событийных туров в чистом виде не так много, люди нередко соединяют посещение праздников и фестивалей с отдыхом, говорит Ольга Лонская. Судя по данным Алтайстата, санаторно-курортный сектор края не стагнирует: приток за I полугодие 2018 года составил 12%.

Наконец, третья перспектива развития внутреннего туризма — это создание единого туристического бренда «Алтай» без деления на Алтайский край и Республику Алтай, уверена Дина Остапенко. Поскольку многие интересные маршруты проходят сразу через два региона, гидам приходится проходить двойную аттестацию, а иногда возникает путаница в позиционировании туристических продуктов, пояснили туроператоры. Впрочем, они надеются, что это противоречие скоро будет разрешено по согласованию властей двух регионов.

Елена Богданова

