

экономика региона

Кластерный подход

Одной из мер укрепления и развития промышленности в стране является поощрение и поддержка кооперации производителей и подрядчиков в форме образования промышленных кластеров. В 2015 году Минпромторг России начал оказывать промышленным кластерам поддержку, определив, как они должны развиваться и каким требованиям соответствовать. 24 кластера, прошедшие конкурсный отбор, до 2021 года в совокупности получат 5,9 млрд руб. федеральных субсидий. Три сибирских региона — Иркутская область, Алтайский край и Омская область — попали в реестр Минпромторга и могут претендовать на поддержку центра. Остальные приняли правила игры, но далеко не все готовы вступить в официальный список.

— проекты —

Сегодня в России насчитывается 49 промышленных кластеров в 37 регионах, в них включены 680 предприятий-участников. За период с 2016 по 2018 год Минпромторг РФ на конкурсной основе одобрил для поддержки 24 проекта капиталоемкостью 21,8 млрд руб., объем федеральных субсидий для этих проектов до 2021 года составит 5,9 млрд руб. Некоторые из поддерживаемых кластеров являются межрегиональными.

Механизмы поддержки кластеров прописаны в постановлении правительства РФ от 28 января 2016 года № 41, в нем предусматривается возможность субсидирования до 50% понесенных затрат на всех стадиях жизненного цикла производства продукции, начиная с разработки конструкторской документации, промышленных прототипов, закупки оборудования и технологической оснастки, заканчивая освоением выпуска новой продукции и выходом на плановые показатели. Средства субсидии могут быть направлены на уплату лизинговых платежей за оборудование; уплату процентов по кредитам на приобретение оборудования, программного обеспечения, капитального строительства и т. д. в размере 70% от суммы таких затрат.

Чтобы кластер вошел в реестр Минпромторга, он должен соответствовать ряду требований по уровню кооперации и числу высокопроизводительных рабочих мест (постановление № 779). В частности, участники кластера, которые выпускают готовую промпродукцию, приобретают у своих соседей (промежуточных производителей) не менее 20% продукции, работ и услуг; не менее десяти резидентов осуществляют производство промышленной продукции или участвуют в нем; производительность труда в промышленном кластере растет по отношению к предыдущему отчетному периоду; число высокопроизводительных рабочих мест в организациях-участниках составляет не менее 50% от общего.

«Практика показывает, что требования Минпромторга России наиболее выполнимы для предприятий — участников кластеров в сложившихся в регионах отраслях», — считает директор Ассоциации кластеров и технопарков России Андрей Шпиленко. — Если внутри региона слабо развиты налаженная кооперация между промышленными предприятиями, то оптимально создавать межрегиональные промышленные кластеры с опорой на регионы, в которых находятся ключевые контрагенты».

Реестровые привилегии

В настоящее время в реестр Минпромторга России включены промышленные кластеры из Алтайского края, Иркутской и Омской областей. Предприятия, входящие в них, активно развиваются. Например, участник Барнаульского промышленного химического кластера ООО «Барнаул РТИ» изготавливает топливные баки для транспортных вертолетов МИ-26, установив долгосрочное сотрудничество с предприятиями концерна «Вертолеты России».

Омский биокластер и Омский нефтехимический промышленный кластер были включены в реестр в 2016 году. Омский биокластер агропромышленной направленности производит продукты на основе ферментов и микроорганизмов для дальнейшего использования в различных отраслях. Омский нефтехимический промышленный кластер выпускает синтетические каучуки, продукты органического синтеза, высо-

ров партнеров в категориях «Бытовая и компьютерная техника», «Телефоны», «Мебель» и многое другое. Число партнеров, работающих с сервисом, выросло до 57 магазинов и торговых сетей.

В свою очередь, ВТБ стал первым среди лидеров банковского рынка с собственным автомобильным маркетплейсом. В каталоге, представленном на сайте, более 16 тыс. новых автомобилей 47 марок. Его запуск — это первый шаг к созданию полноценного автомобильного маркетплейса для клиентов и партнеров.

Интернет ассортиментный

«Онлайн-потребитель при выборе интернет-магазина в первую очередь ориентируется на широкий выбор товаров: ему важно выбрать черную сумку среди сотни других черных сумок, поэтому привлечение продавцов по модели маркетплейса как раз позволяет интернет-площадке быстро наращивать ассортимент во всех категориях», — говорит госпожа Калеева. — Почему-то есть предубеждение, что на МП могут торговать только крупные продавцы. Это не так. Маркетплейс, наоборот, позволяет большему числу представителей малого и среднего бизнеса продавать свой товар наравне с крупными брендами».



Кластеры, не вошедшие в реестр

Минпромторга, могут рассчитывать лишь на меры региональной поддержки, которые в разы отличаются от объемов государственных субсидий

кооктановые добавки к моторным топливам, упаковочную тару и прочее.

В Алтайском крае два промсельхозкластера из пяти входят в реестр Минпромторга — это кластер агропромышленности (Алтайкам) и Барнаульский промышленный химический кластер (БПХХ). Резиденты БПХХ получили право на субсидию в размере 100 млн руб. в течение трех лет на реализацию совместного кластерного проекта.

В 2019 году в реестр промышленных кластеров Минпромторга России включен Промышленный машиностроительный кластер Иркутской области. Компании, входящие в него, выпускают продукцию с высокой добавленной стоимостью. Это ведущие предприятия области, в том числе АО «Энерпред» (производство гидравлического инструмента), ЗАО «Иркутский завод металлоконструкций» и др. Вопрос о получении этим кластером федеральных субсидий пока остается открытым.

Вне списка

На территории Новосибирской области существуют два кластера, но в реестр Минпромторга РФ они пока не включены. В медико-технологический кластер Новосибирской области входят Медпромпарк, Медтехнопарк и НИИТО им. Я.Л. Цивьяна Минздрава России.

Кластер производителей сельскохозяйственной техники, машин и оборудования (ассоциация производителей сельхозтехники «Новосибирск-агромаш») занимается выпуском наукоемкой техники для нужд сельского хозяйства. На текущий момент для завершения институционального

оформления вышеуказанных кластеров и включения их в государственный реестр Новосибирской области необходимо разработать функциональные карты и программы их развития», — рассказали в минэкономразвития региона о дальнейших планах, не обозначив конкретные сроки.

В Кемеровской области функционируют четыре территориальных кластера: «Комплексная переработка угля и техногенных отходов», Биомедицинский кластер, Агропромышленный кластер, Туристско-рекреационный кластер Кузбасса. По мнению Андрея Шпиленко, у них есть хорошие шансы попасть в реестр. Межрегиональный кластер компонентной машиностроения находится на стадии формирования.

В Томской области сегодня создается новая форма кооперации — пилотный кластер двойного назначения (гражданского и военного), его участники — Институт государственного-частного планирования, правительство Томской области и ОАО «Манотомь». Мера поддержки таких объединений — приоритетные условия участия в госзакупках.

Площадки, не вошедшие в реестр, могут рассчитывать лишь на меры региональной поддержки, которые каждый субъект определяет самостоятельно. Какие-то меры формулируются в соответствии с нацпроектами (например, нацпроекты «Производительность труда и поддержка занятости», «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»), какие-то предусмотрены региональными программами, какие-то связаны с организационной помощью, обучением, лицензированием и аудитом, помощью при участии в выставках и других мероприятиях.

Например, в Алтайском крае местные власти помогают предприятиям

получать сертификаты и лицензии, разрабатывать конструкторскую документацию, проводить технический аудит. «Услуги оказываются на условиях софинансирования и при наличии у предприятия собственного ОКВЭД (общероссийский классификатор видов экономической деятельности)», — уточнили в пресс-службе краевого правительства. Также в 2019 году алтайские промпредприятия, выручка которых превышает 400 млн руб. (ООО «ПО «Межрегион-энергосервис», ООО «Сибэм-БКЗ», ЗАО «РОУ»), получили поддержку в рамках нацпроекта «Производительность труда и поддержка занятости».

В Омской области с 2014 по 2023 год по региональной программе «Развитие промышленности» общая сумма областного финансирования составит 106,5 млн руб., в 2023 году в рамках программы областной бюджет выделит 38,5 млн руб.

В Новосибирской области в 2019 году на реализацию программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» из средств областного бюджета было потрачено 89 млн руб. На приобретение нового основного технологического оборудования промышленными организациями — получателями субсидий регион выделил около 216 млн руб. Кроме того, Государственный фонд развития Новосибирской области предлагает промпредприятиям льготные условия финансирования по целевым займам — под 1–5% годовых на срок до 5 лет.

Однако суммы региональной поддержки кластеров в разы отличаются от объемов государственных субсидий, отмечают участники кластерных образований.

Кластеры — не выход

Политика укрупнения и объединения предприятий разных масштабов продолжает оставаться одним из

векторов развития промышленности. Но сегодня регионы Сибири находятся в выжидательной позиции. Нужно ли им стремиться к выполнению требований Минпромторга и развивать промышленные кластеры в этом направлении, чтобы вступить в федеральный реестр, будет понятно после оглашения новых мер поддержки. Пока преимущества попавших в заветный список неочевидны.

«Большинство регионов Сибири имеют все шансы на создание промышленных кластеров в соответствии с требованиями Минпромторга России», — прокомментировал Андрей Шпиленко. — Результатом развития кластеров будет налаживание внутренней кооперации между предприятиями, сокращение критической зависимости от импорта, локализация производства комплектующих и производства конкурентоспособной продукции на основе использования современных технологических решений».

При этом сильной стороной сибирских кластеров является наличие в них большого числа малых предприятий, считает эксперт Института управления и регионального развития РАНХиГС при президенте РФ Ринат Резванов. «Федеральный кластерный концепт направлен в первую очередь на активную и численно превалирующую роль малого и среднего бизнеса в формируемых кластерах. Однако, согласно данным Минпромторга России, все сибирские «реестровые» кластеры находились по состоянию на 2019 год на начальном уровне организационного развития. Это относится прежде всего к уровню интегрированности предприятий в технико-технологическую цепочку создания добавленной стоимости», — пояснил он. — Надо ли говорить, что если для уже получивших официальный статус кластеров проблема повышения межорганизационного взаимодействия относится к числу генеральных вопросов, то для кластеров-«кандидатов» это, пожалуй, один из ключевых лимитирующих факторов».

Возможна ли успешная деятельность производителей без поддержки на федеральном и региональном уровне — также существенный вопрос. Несмотря на различные льготы и субсидии промпредприятиям, политика государства не способствует развитию в стране промышленности, считает аналитик управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом финанс» Александр Осин.

«В российской экономике такие предприятия сами, в массе своей, не растут. Это наглядно демонстрирует динамика банковского кредитования нефинансового сектора за последние годы, составляющая в среднем мизерные 1–3% годового прироста при уровне просрочки по кредитам этого сектора в максимальные за 20 лет 8%. Банки не считают выгодным кредитовать нефинансовый сектор. Он в основном борется за выживание, ему не до инноваций», — говорит он.

По мнению господина Осина, для развития технологического производства необходим комплексный подход. Он должен включать докапитализацию банков, ремонетизацию экономики, сокращение налоговой нагрузки (прежде всего это касается НДС), снижение пенсионного возраста, усиление регулирования валютного рынка, реформирование системы стабфондов, развитие системы планирования. «То есть политика регуляторов должна быть изменена диаметрально», — считает эксперт.

Маргарита Решетинская

Маркетплейс: торговля на бойком месте

— логистика —

Оба варианта предполагают самостоятельное управление продажами: продавец сам проходит процесс регистрации на площадке МП, управляет ассортиментом и ценами, сам решает, как продвигать свои товары с помощью маркетинговой платформы и рекламных инструментов, предоставленных площадкой. Получается, что вместо размещения на нескольких монокатегорийных площадках продавец может продавать абсолютно разные товары и комбинировать разные инструменты для продаж на маркетплейсе.

Пример Ozon демонстрирует, как из книжного онлайн-магазина можно за короткий период стать мультикатегорийной площадкой. Начав развивать модель МП в 2018 году, уже через полтора года работы Ozon имел более 7,2 тыс. зарегистрированных продавцов. Всего на платформе в 24 категориях представлено порядка 6 млн товарных наименований — от детских товаров и электроники до продуктов питания и одежды.

Банк «Хоум кредит» запустил свой продукт «Маркетплейс товаров в рассрочку» в 2017 году, став первым в этой сфере. Сейчас на МП можно выбрать более 50 тыс. това-

ров партнеров в категориях «Бытовая и компьютерная техника», «Телефоны», «Мебель» и многое другое. Число партнеров, работающих с сервисом, выросло до 57 магазинов и торговых сетей.

В свою очередь, ВТБ стал первым среди лидеров банковского рынка с собственным автомобильным маркетплейсом. В каталоге, представленном на сайте, более 16 тыс. новых автомобилей 47 марок. Его запуск — это первый шаг к созданию полноценного автомобильного маркетплейса для клиентов и партнеров.

Интернет ассортиментный

«Онлайн-потребитель при выборе интернет-магазина в первую очередь ориентируется на широкий выбор товаров: ему важно выбрать черную сумку среди сотни других черных сумок, поэтому привлечение продавцов по модели маркетплейса как раз позволяет интернет-площадке быстро наращивать ассортимент во всех категориях», — говорит госпожа Калеева. — Почему-то есть предубеждение, что на МП могут торговать только крупные продавцы. Это не так. Маркетплейс, наоборот, позволяет большему числу представителей малого и среднего бизнеса продавать свой товар наравне с крупными брендами».

О готовности работать в таком формате в ноябре прошлого года заявила созданная в Новосибирске группа компаний «Обувь России». По принципу МП она планирует выстраивать работу с новыми партнерами. «В последние два-три года российский розничный рынок значительно трансформировался, классические подходы к торговле сейчас менее эффективны. Ритейл становится более высокотехнологичным, появляются новые форматы. В то же время меняется поведение потребителей, которым постоянно нужен новый опыт, покупатели положительно воспринимают появление любых новинок в ассортименте. Учитывая данные рыночные тренды, мы решили модернизировать формат наших магазинов, по сути, превратить их в офлайн-маркетплейсы. Задача, которая стоит сейчас перед нами, — максимально расширить предложение в магазинах, чтобы удовлетворить запросы наших покупателей», — прокомментировал планы директор группы Антон Титов.

Кроме того, по данным пресс-службы компании, уже в 2020 году «Обувь России» планирует в четыре раза увеличить число доставленных посылок через партнерские пункты выдачи заказов (ПВЗ) на базе своих магазинов — с 400 тыс. до 1,6 млн. Сейчас в торговых точках открыты более 1700 ПВЗ, ком-

пания сотрудничает с восемью партнерами — логистическими операторами PickPoint, DPD, Boxberry, ПЭК, Hermes, «Почта России», «Сберлогистика» и онлайн-ритейлером Ozon. Отмечается, что проект ПВЗ является частью стратегии компании по интеграции в логистическую инфраструктуру российского рынка интернет-торговли.

В этом же направлении планирует двигаться холдинг «Росагромаркет», который завершает строительство оптово-распределительного центра (ОРЦ) под Новосибирском. ОРЦ, рассчитанный на хранение до 95 тыс. т сельхозпродукции, предполагается ввести в строй во втором квартале 2020 года. «Наша цель — объединить на одной площадке поставщиков всех категорий продовольствия: овощей, фруктов, мяса, молочной продукции, рыбы, бакалеи. Мы будем консолидировать крупные партии продовольствия всех видов, доводить их от сырья до товарного состояния, которое мы видим на полках магазинов, и доставлять до оптового потребителя. Помимо физической инфраструктуры, мы также создаем современную IT-площадку ОРЦ-Marketplace, которая позволит поставщикам дистанционно размещать свои товары, заказывать услуги по доработке, фасовке, доставке, а потребители смогут набирать

в корзину необходимые позиции», — рассказал гендиректор холдинга «Росагромаркет» Богдан Григорьев.

Сейчас девять из десяти локальных брендов и производителей ограничены продажами внутри своего города или региона из-за дорожной логистики, а выход на МП позволит им начать продавать товары по всей стране. Ведь в этом случае доставкой занимается сама площадка, а не продавец, делают вывод эксперты.

Еще один немаловажный фактор для клиента при выборе интернет-площадки — быстрая доставка товаров. Поэтому крупные игроки e-commerce сейчас активно развивают логистическую инфраструктуру по всей стране. У Ozon, к примеру, девять фулфилмент-фабрик, и в ближайшие 1,5–2 года компания планирует открыть еще не менее пяти логистических центров в регионах, из которых самый удаленный будет расположен в Новосибирске.

Это, считают в компании, позволит привлечь еще больше региональных производителей и предпринимателей, будет стимулировать развитие малого и среднего бизнеса по всей России и сделает миллионы товаров еще более доступными для жителей даже отдаленных регионов.

Вера Невская