

Ваш надёжный партнёр

Новосибирская городская торгово-промышленная палата

СУБКОНТРАКТАЦИЯ – ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО, СРЕДНЕГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ



Сегодня одним из ключевых направлений развития российской экономики является активизация взаимодействия малого и крупного бизнеса. В современном мире субконтрактация (или, говоря проще, производственная кооперация малого бизнеса с крупными предприятиями) хорошо развита. Крупный бизнес знает, где разместить заказ, а малые предприятия имеют свою

выгоду: гораздо легче получить кредит в банке, продвинуть свой товар, выйти на новые рынки, наконец, снизить себестоимость и обеспечить конкурентную цену своей продукции. В Российской Федерации данный механизм находится в стадии формирования, но уже есть положительные примеры.

*Сергей Катырин,
президент Торгово-промышленной палаты
Российской Федерации*



2-14 стр.

«Промышленная и научно-техническая кооперация – это повышение эффективности производства и обеспечение экономического роста предприятия».

С.А. Иванов

«Кооперация объединяет людей, у которых есть потребность с людьми, у которых есть возможность...».

С.Г. Ярков

«Сибирь должна стать одним из мировых центров IT-индустрии».

И.А. Травина

«Мы создаем свой продукт, где все учтено».

О.В. Сердюков

«Как сохранить главный капитал компании?»

В.В. Брызгалов

«Дорогу осилит идущий».

В.Л. Скворцов

15-20 стр.

Новости

Минпромторг определил условия получения господдержки промышленными кластерами.

Новосибирские компании получат средства из федерального бюджета на развитие инновационных научных проектов.

Есть ли реальные возможности кооперации малого бизнеса и крупных предприятий?

На бизнес-форуме в Новосибирске встретились новосибирские и узбекские предприниматели.

Новые светодиодные решения отечественных товаропроизводителей



Промышленная и научно-техническая кооперация - это повышение эффективности производства и обеспечение экономического роста предприятия



Новосибирская область одной из первых в Сибирском федеральном округе поддержала программу развития национального партнерства субконтрактации. В 2008 году на базе ОАО «Новосибирский завод химконцентратов» был создан Новосибирский региональный центр субконтрактации (НРЦС).

С 2012 года НРЦС является структурным подразделением ГУП НСО «Новосибирский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства».

О развитии кооперационных связей в регионе и работе Новосибирского регионального центра субконтрактации рассказывает его бессменный руководитель Сергей Иванов.

Что такое субконтрактация? Слово импортное, а вообще - это кооперация. В свое время в Советском Союзе по принципу кооперации строилось почти все производство. Был основной заказчик - государство, был основной поставщик (контрактор) - министерство, либо головное предприятие министерства, и субконтрактор - предприятия, которые для основного производителя поставляли детали, узлы и прочие составные части.

Сегодня разговор идет о глобальных цепочках поставок и субконтрактация является важной составляющей этих связей. На примере японского машиностроения видно, что если разработчик Toyota находится в Японии, то определенные сборочные производства расположены и в России, и в Бразилии, и в США. Поставщики деталей также разбросаны по разным странам.

В мире существует две модели субконтрактных отношений: американская и японская.

Американская модель основана на взаимодействии большого числа заказчиков и исполнителей. Основным критерием отбора исполнителей заказа служит предлагаемая цена. В субконтрактации по-американски отношения между заказчиком и исполнителем строятся в рамках одного конкретного заказа и не рассчитаны на долгосрочную перспективу.

В японской модели другой подход. На мой взгляд, более практичный. Когда головное предприятие выбирает первый уровень контракторов, которые в свою очередь могут привлечь второй уровень и т.д. С субконтрактами первого уровня устанавливаются прямые долгосрочные отношения. Например, Nissan или Toyota самостоятельно разрабатывает концепцию автомобиля и на

своих предприятиях производят окончательную сборку. Комплектующие делают на производственных мощностях других предприятий, которые специализируются на этой продукции. В японской модели критериями отбора субконтракторов служат, в первую очередь, не цены, а качество, техническая совместимость изделий, надежность партнеров. Обычно контракт заключается на период выпуска определенной модели изделия и продлевается в будущем, если партнер удовлетворяет заказчика. Что касается цены, то японские заказчики стремятся установить прочные партнерские отношения с исполнителями для повышения эффективности производства. И хотя начальная цена устанавливается на основе детальной сметы затрат, впоследствии к ней прибавляется доля экономического эффекта, получаемого контрактором. Особенностью японской модели промышленной кооперации является тесная производственно-техническая интеграция крупных заказчиков и более мелких исполнителей.

Сегодня в России началось восстановление кооперационных связей в производстве. В 1998 году Правительством Москвы при поддержке Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) был организован межрегиональный центр субконтрактации. Потом такие центры начали создаваться в регионах. В 2004 году центры субконтрактации объединились в некоммерческое партнерство, которое до сих пор существует и называется Национальное партнерство развития субконтрактации.

В Новосибирской области центр субконтрактации был создан в 2008 году. Учредитель - Правительство области в лице Министерства промышленности, торговли и развития предпринимательства.

В чем заключается деятельность центра субконтрактации?

Прежде всего, это популяризация субконтрактных отношений. Наша задача - организация семинаров, круглых столов, консультаций, выставок, поиск поставщиков, заказчиков и т.д. Есть такой инструмент развития кооперационных отношений как Биржа субконтрактов. Мы занимаемся организацией региональных и межрегиональных бирж субконтрактов в Новосибирской области. Биржа проходит в два этапа. Во-первых, это поиск и сбор заказов от предприятий. Заказ - это, как правило, чертеж, эскиз и описание того, что надо сделать, какая-то производственная программа. Некие предварительные условия. Эта информация размещается на нашем сайте (<http://subcontract.ru>) в разделе Биржа субконтрактов. Туда подаются заявки потенциальные поставщики. Второй этап - это организация прямых переговоров представителей заказчика и поставщика. Мы уже провели семь бирж. Только в этом году у нас прошло две, одна из них в рамках Технопрома. Планируем провести

третью, в рамках международной выставки IDES 2015 в новосибирском Экспоцентре.

Мировая практика показывает, что такой способ организации производства как субконтракция довольно выгоден для предприятий. Применение механизма субконтракции позволяет головному предприятию избавиться от непроизводительных издержек на содержание не полностью загруженных производств и сконцентрировать усилия на таких задачах как, например, модернизация или обновление модельного ряда выпускаемой продукции. Субконтракторы, как правило, малые и средние предприятия, благодаря такому разделению труда получают высокий уровень загрузки своего оборудования. Также механизмы субконтракции применяются малыми и средними предприятиями для организации собственного производства. В этом случае они самостоятельно производят только узлы, несущие в себе ключевые ноу-хау и осуществляют финишную сборку. Все остальные узлы и детали производятся на других предприятиях по субконтракту. Такой подход позволяет малым и средним предприятиям производить качественную продукцию без затрат на приобретение оборудования, аренду производственных площадей. Применение механизма субконтракции позволяет оптимизировать процесс производства и существенно повысить конкурентоспособность, как на уровне предприятия, так и на уровне региона.

Например «Новосибирский авиационный завод им. В.П. Чкалова». У них есть производственная программа сделать определенное количество самолетов в год. На каждый самолет нужна одна уникальная деталь. Эта деталь сложная, штучная. Перестраивать производство для изготовления небольшого количества таких деталей неэффективно. Поэтому более выгодно заказать такие детали на небольшом профильном производстве. Хотя, здесь могут быть и свои нюансы. Так для крупных предприятий, особенно выполняющих гособоронзаказ, важным условием является то, что предприятие-подрядчик должно пройти сертификацию. А прохождение сертификации - это время и деньги, потому что это непростой процесс, особенно для небольших предприятий.

Тем не менее, положительные примеры промышленной кооперации в нашей практике есть. Тот же Чкаловский завод, когда получил заказ, начал подготовку производства. С нашей помощью они вышли на «Бердский электромеханический завод». Подписали контракт и сейчас успешно работают.

Бывают и такие ситуации, когда на одном из организованных нами круглых столов, предприниматель обозначил проблему изготовления детали, для которой он не мог найти исполнителя. Показал чертеж, а рядом сидел директор другого предприятия, посмотрел чертеж и сказал, что сделает. Оказалось, что эти предприятия соседи, у них даже забор общий.

Такие ситуации возникают потому, что нет специалистов, способных увидеть возможности партнеров. Организация производства по способу субконтракции требует определенных знаний, прежде всего, технологи-

ческих. Специалист, который этим занимается, должен обладать знаниями как технолога производства, так и коммерсанта. Надо представлять всю технологическую цепочку и понимать, где дешевле это сделать и каким образом.



Получается замкнутый круг. Вузы не готовят специалистов, потому что на них нет спроса. А спроса нет, потому что еще не все предприниматели понимают плюсы организации производства по принципу субконтракции. У специалиста должно быть базовое техническое образование. Я могу сказать с уверенностью, что из хорошего инженера может получиться хороший юрист, экономист и прочие, но вряд ли из хорошего юриста или экономиста получится хороший инженер.

Сегодня в какой-то мере кадры по этому направлению готовит наш Центр субконтракции. Проводим семинары, консультации, приглашаем специалистов, которые рассказывают очень интересные вещи.

Вторая проблема - неумение работать с информацией. Сегодня практически у всех организаций есть сайты, но на них не всегда можно найти нужную информацию. Предприятия недостаточно информированы о возможностях и потребностях друг друга.

Кроме того, не все умеют работать с этой информацией. Один из наших семинаров был посвящен эффективной работе с информацией. Мы приглашали Марину Бельских, консультанта аналитика по инновационным процессам, кандидата экономических наук, постоянно проживающую в Канаде. Она поделилась очень полезным опытом о том, как надо обрабатывать информацию.

Мы свою базу предприятий формируем из открытых источников, доступных всем. Почему тогда предприятия не могут найти друг друга, почему они обращаются к нам? Нет информации и нет специалистов, способных работать с этой информацией.

Кроме того, у нас нет «культуры» ведения бизнеса. Есть примеры, когда крупные предприятия выставляют жесткие финансовые условия и при этом не всегда своевременно выполняют свои финансовые обязательства. Для субконтракторов, представителей малого и среднего бизнеса, такие ограничения и риски делают партнерство не только невыгодным, но и невозможным. С другой стороны, поставщики - малые предприятия не всегда ка-

чественно и своевременно выполняют заказ, отклоняясь от технических условий и сроков сдачи.

Однако в большинстве своем предприниматели, имеющие опыт кооперации, отмечают выгоды крупных предприятий при размещении заказов на малых предприятиях. Это и использование необходимых технологий и ресурсов; и снижение цены; и гибкость МСП - поставщиков, высокая скорость обработки и выполнения заказа

Результаты от кооперационного взаимодействия не только оправдывают основные ожидания по снижению издержек, но дополнительно создают много плюсов для малых и средних предприятий. Среди них: расширение

рынка сбыта, сокращение производственных рисков, усиление позиции в отрасли, повышение конкурентоспособности.

На сегодняшний день интерес к такому способу организации производства как субконтракция появился. Поставлена задача обеспечить рост производства, значит такая форма взаимодействия будет востребована. С другой стороны кризис - это время возможностей. Предприятия начали более пристально следить за своими затратами. А коли субконтракция это снижение затрат, то интерес к ней возрастает.

«Кооперация объединяет людей, у которых есть потребность с людьми, у которых есть возможность...»



Государственное унитарное предприятие Новосибирской области «Новосибирский областной центр развития промышленности и предпринимательства» было создано для развития и управления объектами инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса: бизнес-инкубаторами, технопарками, центрами прототипирования.

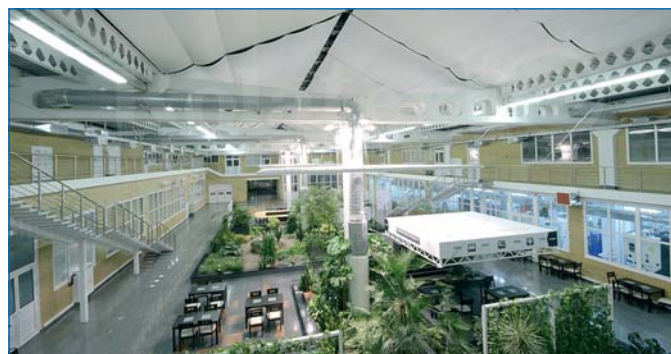
О государственной поддержке бизнеса и содействии кооперации малых, средних и крупных предприятий региона рассказывает директор Сергей Ярков.

Главная задача Центра развития промышленности и предпринимательства организовать встречное движение малого, среднего бизнеса и крупных промышленных предприятий региона. Продемонстрировать возможности повышения эффективности предприятий, которые дает кооперация. На мой взгляд, та инфраструктура, которая создана в области, уже сегодня помогает организовать взаимодействие для такого объединения. Очень часто процессы кооперации начинаются благодаря тому, что инфраструктура работает и создает информационное поле, позволяющее объединять людей, у которых есть потребность, с теми людьми, у которых есть возможность. Основная масса предпринимателей информационно закрыты, к сожалению. Создается впечатление, что такая специфика российского, сибирского народа, который «молчком» проделывает огромный объем работы, терпит неудобства и достигает, тем не менее, хороших результатов, используя только собственные ресурсы. Иной раз постесняется предложить партнерам кооперацию для решения производственной задачи, денег занять для быстрого дооснащения своего производства, попросить гарантию в своих взаимоотношениях с банками. Жалеет свое время на взаимодействие со специализированными структурами, позволяющими сделать стратегический

рывок в технологическом или информационном плане. В Новосибирске развита инфраструктура, позволяющая получить необходимую информацию, финансовую или имущественную поддержку, консультации или помощь в организации партнерского взаимодействия. И эта инфраструктура продолжает развиваться на благо предпринимательства.

При обдумывании конструкции будущего технопарка Академгородка был изучен опыт организаторов производства, которые далеко ушли вперед в машиностроении, приборостроении. И тогда стало понятно, что создание современного прибора или станка в машиностроении – это процесс комплектации и сборки готового изделия из высококачественных узлов, деталей массового производства, которые большими тиражами создают и поставляют для различных сборочных производств их партнеры – узкоспециализированные технологически хорошо оснащенные коммерческие предприятия. В этом смысле кооперация очень важный момент в деятельности производственных компаний во всем мире, обеспечивающий возможности создания машин и оборудования из высоконадежных массово производимых узлов и деталей заданного качества. Таким образом, качество, себестоимость, плановый характер производства и поставок при этом неразрывно связаны и определяют финансовый результат этих предприятий.

Такие предприятия и попытались создать в Центре прототипирования «Технопарка Новосибирского Академгородка» по ключевым направлениям машиностроения



тельного производства. Задача этих предприятий – не выпуская собственных изделий, выполнять заказы новосибирских инноваторов на изготовление узлов и деталей для собственных разработок.

Согласно замыслу основателей, «Технопарк Новосибирского Академгородка» должен стать «местом, где научные разработки воплощаются в промышленные технологии». Сегодня там уже сложились основные направления: информационные и телекоммуникационные технологии; биотехнологии и биомедицина; приборостроение и наукоемкое оборудование; новые материалы и нанотехнологии.

В приборостроительном кластере в 2010 году началось создание Центра прототипирования - сообщества самостоятельных инженерно-производственных малых предприятий, с которыми активно сотрудничает Государственное унитарное предприятие Новосибирской области «Новосибирский областной центр развития промышленности и предпринимательства». Центр организует закупку станков и оборудования и передает им в аренду по льготной ставке. Оборудование принадлежит Новосибирской области, остается на балансе ГУПа. Мы по замыслу создателей такой структуры должны обеспечить разумную эксплуатацию государственного имущества и отчетность перед теми органами, которые давали на него деньги.

Центр прототипирования создавался, чтобы решать проблемы предприятий Новосибирской области, а впоследствии силами новосибирских производителей решать любые технологические задачи любых заказчиков. Поэтому Правительство Новосибирской области участвовало в создании имущественного комплекса своими деньгами. Федеральный бюджет также поддержал создание Центра прототипирования. Общая сумма средств, выделенных на создание Центра из бюджета в 2010 и 2011 годах составила 448 929 тыс. рублей, из которых 139 850 тыс. рублей – бюджет Новосибирской области и 308 079 тыс. руб. – средства федерального бюджета. Соотношение денег областного и федерального бюджета по годам меняется. В этом году были выгодные для регионов условия привлечения федеральных денег. Региональному бюджету было достаточно обеспечить финансированием 10% от стоимости оборудования, 90% выделяет федеральный бюджет.

Важно отметить, что процесс создания Технопарка и наполнение его современным оборудованием – это взаимодействие федеральных, региональных органов власти и инициативного частного бизнеса. Без инициативного бизнес-сообщества трудно обеспечить эффективность любых государственных проектов. Реальный бизнес живет в жестких условиях рынка, лучше видит нужды и возможности потребителя. Именно бизнес, нацеленный на эффективность и успех, обеспечивает результат. Власть в таком партнерстве – только помощник и контролер. Как руководитель государственного предприятия, призванного поддерживать инновационные компании, считаю важным при организации долгосрочных совместных

проектов опираться на лучших, зарекомендовавших себя динамичных, успешных производителей. Такие инфраструктурные предприятия, как наш Центр развития промышленности и предпринимательства, должны быть связующим звеном между бизнесом и государством. Поддержка бизнесу: информационная, финансовая, консолидирующая при создании партнерств, имущественная, при формировании комплекса оборудования, необходимого для решения неотложных технологических задач. Помощь государству: формировать ответ бизнес-сообщества о проблемах, потребностях, противоречиях, мешающих развитию бизнеса, сохранять государственное имущество, направленное в рамках государственной поддержки, как инфраструктурным предприятиям, так и коммерческим предприятиям на правах аренды, и кроме того обеспечивать правильное понимание эффективности и достаточности мер господдержки бизнесу. Такая кооперация приносит плоды. Государство получает новые рабочие места, увеличение налоговой базы, активизацию спроса на образовательные услуги и развитие социальной сферы. Бизнес получает возможность быстрее развиваться и расширять взаимоотношения как с партнерами, так и с органами власти.

«Технопарк Новосибирского Академгородка» стал примером объединения усилий бизнес-сообщества и государства по созданию новых отношений с одной стороны между производственными компаниями, и с другой стороны между компаниями и государством. Сначала в проект не очень верили на федеральном уровне и нам выделили сравнительно мало денег, а когда удалось продемонстрировать жизнеспособность идеи и команды создателей, в Министерстве экономического развития РФ увидели результаты работы за год, отношение изменилось. До сих пор Новосибирская область в числе лидеров по числу финансовых инструментов, используемых для поддержки предпринимательства. Опыт финансирования Центра прототипирования Академпарка успешно использовали и при создании Центра прототипирования Медицинского Технопарка. По программе создания и оснащения Центра было выделено более 200 млн. рублей федеральных денег, область дала примерно 60 млн. рублей. На эти средства силами нашего Центра развития промышленности и предпринимательства были закуплены расходные материалы и оборудование, которое дорого стоит и выпускается в основном зарубежными производителями. Без государственной поддержки, резидентам Медицинского Технопарка оборудование такого уровня было бы тяжело получить. Сегодня на базе созданных имущественных комплексов Центров прототипирования Медицинского Технопарка и Академпарка успешно развивается взаимодействие предприятий Новосибирска, порождающее все новые кооперационные связи.

Радует, что катализаторами такого взаимодействия становятся именно компании Центров прототипирования, выполняющие уникальные, инновационные заказы предприятий малого, среднего и крупного бизнеса.

Понятно, что обеспечить загрузку оборудования только инновационными заказами пока не реально. Технологические компании Центра стремятся работать и с серийными заказами новосибирских предприятий, обеспечивая партнерам в установленные сроки более качественные изделия в необходимых количествах. Задача максимум - заместить своими услугами неэффективные звенья производственной цепочки предприятий машиностроения. То есть позволить партнерам вывести из производственного процесса отдельные, нерентабельные операции, организовать крепкие производственные кооперационные связи.

Важная часть работы Центров прототипирования - это услуги промышленного дизайна и конструкторско-технологической проработки на всех этапах производства высокотехнологической продукции, обеспечивающие создание прототипов изделий и опытных образцов (тиражами от единичных изделий до малых серий) в области приборостроения; услуги технологических предприятий по оперативному изготовлению узлов и деталей в соответствии с используемыми технологиями; услуги по проведению испытаний, сертификации изделий, инновационной продукции; услуги по отработке технологических и логистических системных взаимодействий при подготовке будущих производств.

В качестве примера можно назвать инжиниринговую компанию ЛОГИКС, одно из самых динамичных предприятий Центра прототипирования. Кроме высокоточной металлообработки предприятие активно осваивает новые технологии, в том числе и аддитивные. ЛОГИКС давно работает в технологии 3D-печати. В своем арсенале компания имеет оборудование, позволяющие производить, в том числе изделия из полиамида, цветного гипса и фотополимера. Последний соответствует медицинским требованиям – не токсичен, не вызывает аллергии и может применяться для медицинских нужд. Взаимодействие представителей Медицинского Технопарка и «Технопарка Новосибирского Академгородка» по 3D-печати, внедрение технологий лазерного спекания в отечественную имплантологию – это еще один пример кооперации. Уровень взаимодействия и решаемых здесь задач – просто сказочный. Стремясь сказку сделать былью при активном участии Центра развития промышленности и предпринимательства был приобретен 3D-принтер для изготовления изделий из металла. В сотрудничестве с Медицинским Технопарком и НИИТО компания планирует изготовление индивидуальных имплантатов по 3D-технологии. Это уже не первый опыт компании ЛОГИКС в области медицинских разработок. Ранее они участвовали в разработке и производстве биологических протезов аортального и митрального клапанов сердца, которые используются при операциях в клинике им. Е. Н. Мешалкина.

Это пример кооперации медицинских учреждений и инновационных производственных предприятий на территории Новосибирска. Мы надеемся, что проект существенно расширит и удешевит производство отече-

ственных протезов и имплантатов и обеспечит рост производства и выход наших компаний на международные кооперационные связи.

Однако наибольшее внимание хотелось бы уделять другим вопросам. Как сделать понятными, интересными возможности и достижения малого и среднего бизнеса руководителям крупных производственных предприятий. Именно кооперация крупного и малого бизнеса позволила бы загрузить узкоспециализированные компании и освободить от нерентабельного производства крупные предприятия, что привело бы к более высокому уровню производительности труда в регионе и улучшению качества конечной продукции.

Компании Центра прототипирования ориентированы на выстраивание долгосрочного взаимодействия с заказчиками. Однако это им не всегда удается. Пока мы живем заказами сроком планирования до 6 месяцев, и только некоторые компании имеют более длительные договоры с предприятиями крупного бизнеса.

Сегодня рынок не позволяет организовывать долгосрочные отношения в стабильных ценовых параметрах. Нашу экономику лихорадит: высокая динамика изменения валютных курсов, кризис платежей, нестабильные цены естественных монополистов - это все ставит производителей в сложное положение. Разрушаются наработанные кооперационные связи. Однако если предприятие уже вывело какую-либо технологию из своего производственного цикла и получает на условиях аутсорсинга необходимые производственные компоненты, оно заведомо готово к замене одного поставщика другим. Поэтому создание Центра прототипирования, компании которого буквально провоцируют аутсорсинг, и отказ от низкопроизводительных бизнес-процессов на машиностроительных предприятиях, стало важным этапом создания в области системы промышленной производственной кооперации. Хотелось бы, чтобы технологические компании Центров прототипирования в Новосибирске стали своего рода гарантами качества и стабильности. Такова «новосибирская модель» технологического прорыва в качестве и организации дела. Государство вложило большие средства и заинтересовано в том, чтобы продукция и услуги компаний Центров прототипирования были качественными и доступными.



В этом смысле предприятия Технопарка под более плотным контролем, как общественности, так и органов власти. Конечно, в этом вопросе работы еще больше, чем уже сделанного. Надеюсь на успех этого проекта и дальнейшее развитие.

Другим примером производственной кооперации может быть вырастающий в Ленинском районе на промплощадке бывшего завод низковольтной аппаратуры индустриальный парк. Сейчас нет завода НВА, но на его площадке работает огромное количество арендаторов, которые производят промышленную продукцию в цехах старого завода. Сегодня арендаторы, ранее нацеленные на решение собственных задач без взаимодействия друг с другом, пришли к пониманию необходимости производственной кооперации. Поэтому производственные процессы они пытаются организовать таким образом, чтобы увеличить нагрузку на свое специализированное оборудование и отказаться от тех процессов, которые соседи сделают лучше. Вот такая стихийная производственная кооперация развивается на территории бывшего завода НВА благодаря разумной политике управляющей компании, осмысленно подбирающей арендаторов. У меня после знакомства с этой площадкой и людьми, развивающими её, сформировалось четкое понимание необходимости поддержки таких индустриальных парков, которые создаются частными управляющими компаниями. Они живут в условиях рынка и обеспечивают развитие за счет своих ресурсов и заемных средств. Это очень тяжело и долго. Я думаю, что в 2016 году наш Центр развития промышленности и предпринимательства сможет найти инструменты поддержки для производственных компаний этой площадки и появится программа государственной помощи таким центрам производственной кооперации.

Интересная ситуация на территории завода «Тяжстанкогидропресс». Там тоже зарождается индустриальный парк, с которым мы взаимодействуем. С осени 2013 года на территории «Тяжстанкогидропресса» работает участок гальванических покрытий Центра прототипирования «Технопарка Новосибирского Академгородка». Он был размещен за пределами уже привычной всем зоны Технопарка, так как необходимые специальные условия производства гальванических покрытий удалось обеспечить именно на промышленной площадке в Кировском районе. Взаимодействие с другими производственными компаниями, арендуемыми помещениями завода и успешно развивающимися даже в сложных условиях кризиса, убеждает даже скептиков в огромном потенциале и этой промышленной территории. Я вижу одну из задач – содействовать развитию кооперации предприятий на территории завода с целью создания нового промышленного парка.

Поддержка таких индустриальных парков со стороны государства, как в лице региональных исполнительных органов, так и включение их в программы федеральных министерств, будет способствовать появлению и развитию точек промышленного роста в регионе. Необходимо развивать и мультиплицировать опыт Центра прототипирования «Технопарка Новосибирского Академгородка» в масштабе города и области. Хорошо, что точки роста промышленной кооперации начали формироваться. Чем больше центров, которые будут способствовать кооперации предприятий, повышению производительности туда в различных производственных и технологических процессах, тем быстрее начнется реальная индустриализация, и агломерация будет наполняться содержанием и силой.

«Сибирь должна стать одним из мировых центров IT-индустрии»



Для этого есть все основания, считают создатели НП «СибАкадемСофт». Некоммерческое партнерство работает с 2001 года как отраслевая ассоциация IT-компаний Новосибирска. Учредителями партнерства были правительство Новосибирской области, Сибирское отделение Российской Академии наук,

Новосибирский государственный университет и еще 7 IT-компаний. С 2012 года НП «СибАкадемСофт» - управляющая компания IT-кластера, который входит в Инновационный кластер информационных и биофармацевтических технологий Новосибирской области.

О возможностях сектора информационных технологий области рассказывает председатель совета директоров НП «СибАкадемСофт» Ирина Травина.

IT-отрасль Новосибирской области по числу занятых в ней и по количеству крупных, средних и малых компаний является третьей в России, после Москвы и Санкт-Петербурга. По данным статистики, в 2014 году в Новосибирской области зарегистрировано 120 IT-компаний разработчиков, 307 компаний, занимающихся организацией бизнес-процессов и производственных процессов, 385 организаций, предоставляющих WEB-услуги, 10 системных IT-интеграторов, 89 компаний в области информационной безопасности, 323 поставщика компьютеров и комплектующих.

Кроме того, в Новосибирске осуществляют деятельность разработческие центры и представительства таких международных компаний как Intel, Яндекс, Mail, IBM, Microsoft, Halliburton и других. В регионе присутствуют филиалы всех федеральных операторов сотовой связи.

С точки зрения информационных технологий Новосибирск - очень продвинутый город.

Сегодня большая часть наших компаний-разработчиков работает на экспорт. Это говорит о том,

что наши решения конкурентоспособны на мировом рынке. При этом мы осознаём, что нам есть что предложить для предприятий и организаций родного региона. Это различные IT-продукты в таких областях как: управление предприятием, автоматизация технологий производства, умные города, умные сети (Smart Grid) в энергетике, медицине, образовании, и многих других.



В качестве примера можно привести тему Smart grid в энергетике. Наши компании имеют серьезные разработки в этой области. Новосибирский центр информационных технологий «УниПро», например, чуть ли не 30% программного обеспечения пишет для дочерней компании «General Electric» по этой теме. Компания «Модульные системы Торнадо» и НГТУ имеют новое техническое решение, позволяющее включить малую генерирующую энергетику в общие сети. Есть и другие заделы в этой области.

Что такое Smart grid в энергетике? Это умное распределение в энергетике: система, которая оптимизирует энергозатраты и позволяет перераспределять электроэнергию от тех, у кого излишки тем, кому ее не хватает. В условиях сложившейся экономической ситуации перед руководителями предприятий и организаций стоят вопросы оптимизации расходов. Smart grid - это комплекс технологий и решений, который позволяет существенно снизить расходы на подключение к сетям, дает свободный доступ к сети потребителей и генераторов энергии, демонополизирует рынок энергетики и, вследствие всего этого, может существенно снизить стоимость электроэнергии.

Но, к сожалению, эта тема в России не очень востребована. Крупные держатели сетей за подключение просят иногда невыносимые деньги, локальная генерация, имеющая излишки и готовая с ними делиться, не имеет возможности это делать. В этой теме нужны не только разработки, но и существенное изменение организационно-правовых решений.

Другой пример - геоинформационные системы. В мэрии города внедрена система – «Мой Новосибирск». Эта информационная система уже является платформой, существенно изменяющей возможности управления городом. Конечно, в ней должна быть сосредоточена подробная информация о земельных участках, недвижимо-

сти, коммунальных сетях, дорогах и дорожных объектах и многое другое. Эти данные, а также возможность их анализа, - прекрасная помощь в принятии управленческих решений. Систему также можно использовать и для взаимодействия мэрии и жителей, а также жителей между собой. Например, вы выходите из дома, и видите, что ваш автомобиль заблокирован соседским, но кто этот сосед, и в каком подъезде и квартире живет, вам неизвестно. Приложение «Мой Новосибирск» можно настроить таким образом, чтобы была возможность связаться с соседом, зная номер автомобиля. Или вас топят соседи сверху, а дома их нет, и телефонов их нет. Таких ситуаций сотни.

Систему «Мой Новосибирск» можно было бы использовать и на выборах. Например, для работы с наказами жителей. На исполнение наказов избирателей было потрачено 9,5 млрд. рублей. Что это за наказания, насколько они целесообразны, проблемы какого количества жителей решают? В этой информационной системе можно было бы выстраивать приоритеты. Например, путем голосования, какие наказания наиболее важны, какие необходимо выполнить в первую очередь, видеть, как они исполняются. Также это приложение уже сейчас могло бы просто информировать жителей о предстоящих выборах, о номере избирательных участков, о всех кандидатах в депутаты на конкретном участке. Эта информация открыта, но труднодоступна даже для квалифицированных пользователей.

Сейчас эта информационная система такие возможности дает, но при этом таким образом она практически не используется.

Что касается работы с промышленными предприятиями города, то здесь IT - разработчики выступают в роли помощников. Потому что информационные технологии в данном случае не основные технологии, но без них нельзя современному предприятию никуда. Теперь невыносимо представить бухгалтерию завода без компьютеров и нужных программ. Но этого крайне мало. И работа с клиентами и потребителями, и работа с поставщиками и подрядчиками, управленческое планирование и управление производством - всё это сфера применения информационных технологий.

Сегодня рынок IT-продуктов в России еще не очень развит, потребность в этих продуктах низкая по сравнению с развитыми странами. Если взять, например, заводы, то можно говорить, что они находятся в 3 – 4 технологических укладах. А внедрение IT - это 5 уклад как минимум, многие предприятия в своем развитии еще не дошли до того, что бы внедрять IT-продукты. Есть некоторые заводы, которые в этом плане хорошо работают, но их меньшинство. У нас много производственных предприятий в России, на которых до сих пор нет электронной почты. Я уже не говорю про сайты и т.д. Приходится сталкиваться с предприятиями, у которых электронная почта – это личная почта какого-то конкретного специалиста. А уж говорить о том, что там

внедряется какая-то система управления ну, слава богу, если у них бухгалтерия на 1С.

Кстати, в Новосибирске более продвинутая промышленность, чем в целом по стране. Я думаю, что скоро рынок дорастет и до наших разработок.

В России взят курс на импортозамещение и IT-сектор не исключение. Работать со своими компаниями - это возможность получить хорошие конкурентные решения по ценам гораздо ниже, чем мировые. Гораздо удобнее, когда разработчики и техническая поддержка рядом. Отдельная тема – хранение информации. Мы сейчас в кластере совместно с областным департаментом информатизации развиваем тему «Региональный Центр обработки данных». Это услуги по хранению информации, хостингу, облачные технологии. Мы должны в части некоторых наших информационных систем и услуг убрать зависимость от иностранных поставщиков.

В последние время мы много работаем с государственными структурами. Это связано с тем, что государство вложило большое количество федеральных денег на развитие информационных ресурсов: государственные информационные системы, портал госзакупок, госуслуги населению и предприятиям, единый кабинет и др. Сейчас регионы входят в эту систему. Это огромное количество не только серверов, компьютеров, центров обработки данных, но и огромное количество программ. Компании нашего кластера участвовали в этих проектах по разным направлениям. Последние 5 лет IT-рынок в России в большой степени формировался потребностями государства, различных органов власти в этих продуктах.

Основной костяк компаний в нашем партнерстве – это компании-разработчики. Причем разработчики достаточно сложных информационных систем и продуктов. С 2012 года, после того как мы приняли участие в федеральном конкурсе программы развития кластеров, на поддержку проектов идут федеральные субсидии. В первую очередь на развитие Инжинирингового центра для мультиплатформенного многофункционального тестирования. Инжиниринговый центр оказывает услуги в области информационных технологий, т.е. тестирования программного обеспечения, сайтов, информационных систем, компьютеров или других электронных устройств. Услуги эти востребованы не столько IT-компаниями, сколько любыми предприятиями любых отраслей. Этот инжиниринговый центр является совокупностью разных компаний-операторов, специализирующихся на конкретном виде услуг. Мы, как кластер, влияем на появление того или иного вида услуг, в зависимости от наличия спроса на них, наличия компании-оператора, готового предоставлять их ПО и оборудование для этого приобретается за счет федеральной субсидии.

В непростой экономической ситуации следует понимать, что кризис – это возможность заставить деньги местных компаний и предприятий крутиться внутри региона. Чем больше эти деньги работают внутри региона, тем мы сильнее, больше можем противостоять различным экономическим ситуациям. Если каждый руководитель предприятия это поймет и будет стараться работать с новосибирскими производителями, то эффект будет просто огромный.

Мы создаем свой продукт, где все учтено



Компания «Модульные Системы Торнадо» была создана в 1992 году сотрудниками лаборатории Магистрально-модульных систем Института автоматизации и электрометрии СО РАН. Сегодня компания является одним из ведущих российских разработчиков и поставщиков средств автоматизации, систем управления, программно-технических

комплексов. О своем опыте промышленной и научно-технической кооперации и импортозамещении рассказывает генеральный директор компании Олег Сердюков.

В начале своей деятельности наша компания являлась системным интегратором известных в Европе производителей контроллеров и промышленных компьютеров, а также дистрибьютором российского представителя компании Wonderware, поставщика программного обеспе-

чения для всех уровней АСУ ТП (Автоматизированная система управления технологическим процессом). Но в 1996 году мы решили начать разработки собственных аппаратных и программных продуктов. Мы разработали собственный программно-технический комплекс (ПТК), с уникальным архитектурным решением и рядом собственных элементов (например, модули УСО, процессорные блоки Gridex). Так уже в те годы мы стали активно работать на импортозамещение: в программно-техническом комплексе мы заменяли активные узлы, элементы, производили их на заводе в Новосибирске.

Со временем от производства отдельных модулей мы перешли к полному замещению всей системы, то есть не только разработали собственные элементы программно-технического комплекса, но и создали уникальную одноранговую архитектуру, что позволило нам создать программно-технический комплекс «Торнадо». ПТК «Торнадо» создавался, прежде всего, для предприятий энергетики, но может быть применен и в других отраслях. Этот комплекс - основа для построения универсальных, масштабируемых систем автоматизации для управления и контроля технологическим производством.

Благодаря ПТК «Торнадо» мы имеем преимущество на рынке автоматизации. В то время как другие компании вынуждены использовать зарубежные аналоги и внедрять в основном иностранные разработки, у нас есть возможность развивать и модернизировать свой ПТК с учетом пожелания клиента для решения определенных задач. В какой-то степени к этому нас подтолкнула ситуация на рынке.



Современные зарубежные производители компьютеров не занимаются внедрением. Они производят продукт на основании маркетинговых исследований. Таких компаний несколько, но еще меньше из них правильно попадают в целевую аудиторию. Прямой связи с конечным потребителем продукта у мировых разработчиков и производителей промышленных компьютеров и средств для систем автоматизации нет. Опыт показывает, что 80% того, что сегодня продается на рынке автоматизации, реально не работает. Те задачи, о которых заявляют потребители продукции, до компаний если и доходят, то с искажениями. У нас обратная связь очень короткая: все, что мы делаем, сами же и внедряем. Поэтому мы очень хорошо понимаем, какими должны быть те вещи, которые в нашей системе установлены. Если это чужие компьютеры, мы видим все их плюсы и минусы, поэтому создаем свой продукт, где все это учтено.

Кроме того, на зарубежных рынках не все так хорошо с обновлением технологий. Рынок автоматизированных систем управления в принципе достаточно консервативный. Сроки эксплуатации оборудования составляют 10 - 20 лет. Проблема в том, что если какое-то устройство выходит из строя, мы обязаны предоставить замену, а наш партнер, который производил это устройство, снял его с производства. Что, собственно, с нами и произошло.

Наша компания делает системы управления для энергетики: генерирующей и распределяющей. Эти комплексы должны быть высокопроизводительными и надежными. Для решения задачи мы сделали уже второе поколение уникальной архитектуры, которая позволяет в принципе использовать любые компьютеры. Но для того чтобы построить действительно отказоустойчивую и надежную систему, количество портов Ethernet в компьютере должно быть минимум четыре, а лучше пять - шесть.

Рынок производителей промышленных компьютеров не так уж велик. То есть для того чтобы построить системное управление с применяемой нами инновационной архитектурой, дающей большие возможности и преимуще-

ства по сравнению с тем, что представлено на мировом рынке, нужны необычные компьютеры. Несколько лет назад нашим требованиям удовлетворяли максимум три - четыре продукта. Мы выбрали Advantech. У них была модель с четырьмя портами. Через некоторое время партнер с радостью сообщил, что снимает ее с производства, запуская новую, с более мощными портами, но их всего три. Мы полгода переписывались, чтобы договориться, подсказали им технологическое решение. И в течение почти четырех лет Advantech производил модели с пятью портами. Сотрудничество складывалось неплохо, но дальше они не пошли, хотя с нашей стороны были предложения по совершенствованию модели. Однако у них были свои представления о нуждах рынка. Через некоторое время они снова запустили новую модель, снова та же проблема с количеством портов. Нам пришлось взять на себя модернизацию импортного продукта: мы сделали свою плату, которую вставляем в Advantech и снова получаем компьютер с пятью портами.

В итоге мы вообще решили избавиться от импортной зависимости, восстановить свои компетенции в части процессорных устройств, тем более что разработки у нас были. У нас есть свои сильные специалисты в этой области. Помог вышедший три года назад новый международный стандарт Qseven и стало ясно, куда двигаться дальше. За год с небольшим мы спроектировали платформу, которая позволяет сделать компьютер практически на любом процессоре. В итоге нами были созданы свой процессорный блок для наших систем. Покупаем только элементную базу - микросхемы. Платы делает наш новосибирский партнер, компания «РИМ».

Так мы создали собственный промышленный компьютер IPC Gridex, который сегодня является процессорным блоком в ПТК «Торнадо». Это универсальная платформа автоматизации, плата-носитель процессорного модуля стандарта Q7 с богатыми возможностями по установке современных периферийных интерфейсов, поддерживающая операционные системы Windows, QNX, Linux. Принцип «легкого конструктора» позволяет создавать различные конфигурации и адаптировать платформу под любые нужды клиента. Он ориентирован на системы, предусматривающие использование безвентиляторных компьютеров. К примеру, современные дата-центры, где обычно стоит гул, как в хвосте реактивного самолета, идет колоссальное потребление электроэнергии. Устройство может работать в температурном режиме от минус 20 до плюс 70 градусов.

В этом году мы приступили к серийному производству промышленных компьютеров IPC Gridex. В зависимости от пожеланий партнеров, мы предлагаем несколько вариантов преконфигурированных решений и, даже, возможность самостоятельно сконфигурировать компьютеры под свои задачи.

За все время существования нашей компании мы все делали за счет собственных средств. Никогда не получалось привлечь сторонние ресурсы. Сейчас с этим стало лучше, хотя фактически для малого и среднего бизнеса

кроме Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, а попросту фонда Бортника, пока ничего нет. Этот фонд долгое время поддерживал исключительно стартапы, но основная программа «Старт» нам была неинтересна. Наконец-то в этом году было обращено внимание на проекты подобные нашему.

В июле 2015 года состоялось заседание бюро Наблюдательного совета Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, на котором была одобрена наша заявка «Выпуск перспективных средств автоматизации на базе промышленных компьютеров Gridex». Работа по проекту будет продолжена. Результатом станет разработка эффективных инструментов для решения типовых задач автоматизации и создание основания для новых современных систем, обеспечивающих прорывные технологии.

За 22 года нами было автоматизировано более 150 объектов на ТЭЦ, ГРЭС, ГЭС в России и за рубежом. Но сегодня мы готовы предложить нашу продукцию не только предприятиям энергетики. Наши разработки могут быть с успехом использованы в легкой, тяжелой промышленности, станкостроении, на предприятиях металлургического и химического комплексов и т.д. На сегодняшний день мы имеем опыт успешной работы с такими предприятиями Новосибирской области как: НАПО им. Чакалова, Новосибирская ТЭЦ-3, Новосибирская ТЭЦ-5, ОАО «Красный восток», ОАО «Сибирское молоко», ОАО «Новосибирскэнерго», ОАО «Сиблитмаш», ЗАО «НовЭЗ», ПС Тулинская, ПС Одоевская, ПС Театральная.

Мы намерены наладить партнерские отношения с квалифицированными поставщиками, их в России с десяток, которые уже смогут предлагать потребителю наш продукт. Безусловно, будем создавать свой магазин розничных продаж. У нас есть предварительная договоренность с крупнейшим российским разработчиком программного обеспечения



для банков - Центром финансовых технологий. На их софте «сидит» половина наших банков, ЦФТ создает для них дата-центры. Сейчас они покупают дорогие американские компьютеры. Конечно, серверные платформы мы сегодня заместить не можем, но платформу «тонких клиентов» запросто. Мы понимаем требования и готовы под них подстроиться. Это будет дороже, чем созданные ИС Gridex, но значительно дешевле Hewlett-Packard. Но дело не только в деньгах. Это просто будет надежней. Кроме того, наш продукт может применяться в сопутствующих системах оборонно-промышленного комплекса.

Как сохранить главный капитал компании?



ООО «Инвейдерс» - новосибирская компания, которая работает на рынке digital-проектов уже четыре года. Свою деятельность команда «Инвейдерс» начинала с разработки различных IT-проектов: корпоративные сайты, мобильные приложения, поисковое продвижение. Первым крупным проектом компании было создание

Экологической карты Новосибирской области.

Сегодня команда «Инвейдерс» занимается разработкой и внедрением собственного программного продукта «Инвейдерс Знания». Данная система была продемонстрирована в НП «СибАкадемСофт», IT-кластере региона и на технологических форумах. Она получила высокую оценку специалистов и вызвала живой интерес инвесторов из разных регионов страны. О возмож-

ностях программы «Инвейдерс Знания» рассказывает директор компании Виктор Брызгалов.

Развитие рынка IT началось в России с 2000-х годов. Тогда стали появляться и активно внедряться различные модификации «1С», без которой сегодня не возможна работа ни одной даже самой мелкой компании. Далее наступило время разнообразных CRM-систем: организации массово начали переносить клиентские базы на «Битрикс», «АМО CRM» и другие схожие платформы. Все это позволило значительно сократить временные, материальные и другие издержки и сохранить данные компании.

Однако CRM позволяет собрать только сведения о клиентах. А важная информация о бизнес-процессах и технологиях во многих компаниях полностью или частично теряется, когда уходят сотрудники, обладавшие этими знаниями. Особенно это стало актуально в связи с кризисом, вынудившим многие организации сокращать персонал. Поэтому сегодня наиболее остро встала задача сохранения и систематизации ключевых данных компаний.

Мы с этой проблемой столкнулись примерно два года назад. Тогда наша компания разрабатывала одному из заказчиков корпоративный портал и нас попросили собрать на новом сайте все знания, которые были накоплены компанией в течение десятилетий работы. Но выполнить эту задачу оказалось крайне непросто. Приступив к сбору информации, мы поняли, что многие наработки были утрачены. Предыдущие поколения ведущих специалистов ушли, забрав с собой уникальные методики, чертежи и расчёты. А молодым сотрудникам приходилось по крупицам собирать то, что уже было сделано раньше. Поэтому руководство предприятия-заказчика поставило перед нами задачу - создать программный комплекс, который бы решал эту проблему.

Для этого специалисты нашей компании решили использовать методологию KCS (Knowledge Centered Support – поддержка, основанная на знаниях). Она была разработана мировыми лидерами IT-рынка (Cisco, Microsoft, Oracle и IBM) для оптимизации информационных процессов, обучения сотрудников и снижения затрат на техническую поддержку.

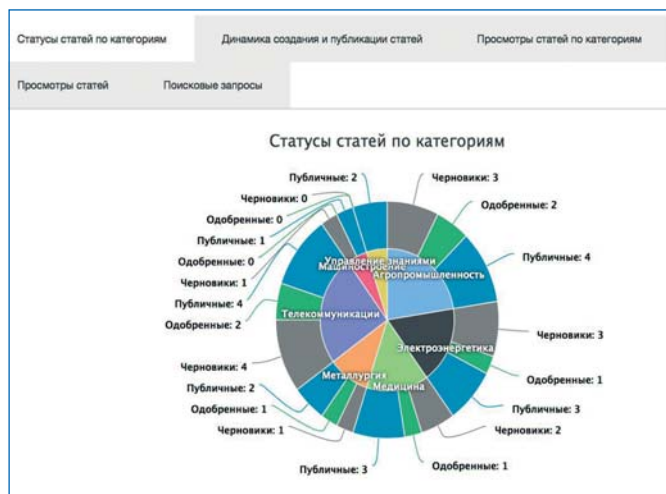
Так после внедрения данной методологии компании достигают следующих результатов:

- около 60% сокращение времени решения повторяющихся проблем;
- на 70% сокращение времени обучения сотрудников;
- увеличение удовлетворенности клиентов на 30%;
- до 50% сокращение затрат на техническую поддержку.

На основе этой методологии была создана система управления знаниями «Инвейдерс Знания».

Прототип продукта был представлен на «Технопроме-2014». Он вызвал большой интерес представителей оборонных предприятий, научно-исследовательских институтов и компаний телекоммуникационного сектора.

Наш продукт дешевле зарубежных аналогов, но не уступает им по эффективности. Все данные хранятся на отечественных серверах. Для наших клиентов это серьезное преимущество, ведь при покупке лицензии не всегда ясно, как себя поведут поставщики западного программного обеспечения. Кроме того, мы постарались сделать его интуитивно понятным и максимально простым в использовании.



Разработанный нашими специалистами новый софт позволяет решить целый ряд задач.

Во-первых, это быстрое обучение новых сотрудников. Молодым специалистам больше не придётся постоянно отвлекать от работы коллег или руководителя, чтобы решить какие-то производственные вопросы - они просто будут заходить в существующую базу, читать статьи и делать все так, как там написано.

Во-вторых, накопление и сохранение ценных знаний внутри компании. Сотрудники увольняются, болеют, уходят в отпуск или в декрет. С внедрением новой системы знания, которыми обладали эти люди, никуда не денутся - все данные будут записаны в системе, где их в любое время можно будет прочитать.

В-третьих, новая база знаний в разы увеличит эффективность работы сервисов технической поддержки и клиентского обслуживания. Она повысит производительность труда операторов и снизит поступающую нагрузку от клиентов. В результате вместо того, чтобы звонить в службу поддержки, клиенты смогут самостоятельно найти решение своей проблемы на сайте компании.

Какой же функционал требуется от системы, чтобы помочь компании заказчика достичь поставленных задач?

Во-первых, пользователю нужен удобный и простой в обращении редактор, обеспечивающий совместную работу над документом. В нашей системе сотрудники компании могут одновременно трудиться над созданием одного документа, при необходимости прикрепляя к нему файлы. Также пользователю часто требуется просмотр какой-либо правки, внесённой в документ, например, полгода назад. Редактор нашей системы позволяет просмотреть все изменения документа с привязкой к автору и дате. Это одна из отличительных особенностей нашей программы.

Во-вторых, для организации процесса накопления и передачи знаний внутри организации большую роль играет поисковая система. Важно ведь не только наполнить базу знаний материалом, но и оперативно получать из неё данные по запросу. В нашем продукте Вы можете искать необходимую информацию по авторам, темам,

категориям или просто задать ключевые слова - система выдаст наиболее актуальную информацию.

В-третьих, для руководства компании важно отслеживать этапы развития базы знаний и, в случае необходимости, корректировать внутреннюю политику компании. Продукт «Инвейдерс Знания» включает модуль статистики, который позволяет наблюдать за динамикой статусов статей, количеством просмотров, отслеживать аналитику поисковых запросов и др.

Чтобы воспользоваться всеми преимуществами методологии KCS и решения «Инвейдерс Знания» - важно не просто установить программу, а еще и выстроить бизнес-процессы управления знаниями в компании. Поэтому наши специалисты оказывают услуги по внедрению продукта, обучению сотрудников и мониторингу эффективности работы системы.

Дорогу осилит идущий



Новосибирский авиационный завод им. В.П. Чкалова – одно из крупнейших авиационных предприятий современной России. Завод входит в авиационный холдинг – ПАО «Компания «Сухой». Продукция компании - боевые самолеты марки «Су» являются передовыми образцами мирового рынка вооружений. Кроме выпол-

нения государственного оборонного заказа, с 2003 года НАЗ им. В.П. Чкалова, в составе холдинга «Сухой», совместно с российскими и зарубежными партнерами, работает над гражданским проектом Sukhoi Superjet 100. Завод сотрудничает с сотнями поставщиков и имеет большую практику промышленной кооперации. Опыт взаимодействия с крупными, средними и малыми партнерами делится помощник директора завода по работе с органами государственной власти и науки Валерий Скворцов.

Наше предприятие является монополистом в изготовлении очень серьезной и сложной авиационной техники. Поэтому, естественно, что у нас развита система кооперирования с сотнями промышленных предприятий. Кто-то является для нас поставщиком крупных изделий: навигационных, радиотехнических и других комплексов. Это крупные предприятия, с которыми мы работаем, поэтому это даже не кооперация, а сотрудничество по производству самолетов.

В тоже время у нас развита кооперация с предприятиями среднего уровня, которые поставляют нам не целые комплексы, а отдельные составляющие части: радиоэлектронные блоки, различные узлы, детали, то есть компоненты самолета.

Мы сотрудничаем с предприятиями по всей России, но больше акцент делаем на работу в западносибирском регионе. Это заводы и предприятия Барнаула, Красно-

ярска, Новосибирска, Бердска, которые поставляют нам продукцию, напрямую не связанную с самолетами, например, наземное оборудование, инструменты.

Сегодня производственные отношения выстроены с большинством предприятий. Однако на заре развития кооперации и аутсорсинга, мы столкнулись с совершенно оправданными и достаточно серьезными требованиями, такими как наличие сертификата, подтверждающего право изготавливать для самолета те или иные детали. Такие сертификаты выдаются только после целого ряда испытаний оборудования, контроля производства этих предприятий и, в обязательном порядке, военной приемки.

Очень многие предприятия, которые и хотели бы с нами работать, не прошли процедуру сертификации, поскольку это долгий и сложный путь. Для малых предприятий сертификация и получение лицензии достаточно дорогая процедура. Конечно, не все предприятия, с которыми мы сотрудничаем должны получать такие сертификаты. Например, алтайский тракторный завод делает наземное оборудование, грубо говоря, лестницы, стремянки, то есть то, что напрямую не касается самого самолета.

Если говорить о сотрудничестве с малыми предприятиями, в том числе предприятиями Технопарка, то тут у нас опыт еще небольшой.

Есть такая компания ЗАО «Термомед». За государственные деньги для этой компании было куплено уникальное термическое оборудование, позволяющее закалять, наносить упрочняющие поверхности на детали сложной конфигурации. Мы с ними начали работу и получили хорошие результаты. Но, поскольку, они должны работать с деталями самолета, их работа должна быть сертифицирована. Результаты работы направлены во Всероссийский научно-исследовательский институт авиационных материалов (ВИАМ). В Институте должны провести испытания подтверждающие, что инновационный способ покрытия соответствует стандартам и обеспечит прочность, надежность, влагозащищенность, коррозионную стойкость и прочее. После прохождения испытаний и получения сертификата, «Термомед» должен будет пройти процедуру документального подтверждения

соответствия военной продукции, другими словами пройти военную приемку. Мы активно помогаем компании «Термомед» в решении этих вопросов. Это очень длинный и сложный путь. Это не бюрократия, а отражение высочайших требований по надежности, сложный технологический процесс, который просто надо пройти. На сегодняшний день компания «Термомед» заключила договор с ВИАМом, они в процессе получения сертификатов. Это пока единственный пример, где мы приблизились к тому, что получим результат взаимодействия с действительно малым предприятием.

Остальные наши партнеры, о которых я уже говорил, либо выпускают продукцию, которая напрямую не относится к самолетам, просто потому, что мы сняли с себя нагрузку, чтобы сосредоточиться на основном производстве по сборке самолетов. Либо уже имеют лицензию на производство авиационной оборонной техники и военную приемку.

Так что проблема лицензирования и сертификации - это решаемая проблема. Дорогу осилит идущий. Еще один положительный пример – наш опыт работы с Институтом физики прочности и материаловедения Сибирского отделения Российской академии наук (ИФПМ СО РАН) в Томске. Институт выполнял для нас определенные работы, и мы также содействовали получению ими лицензии и прохождения военной приемки.

Однако не всегда наш завод сам выбирает партнеров. Мы входим в авиационный холдинг, в котором есть документы, определяющие взаимодействия поставщика основного объекта, то есть завода, с целым рядом поставщиков. Эту документацию разрабатывает генеральный конструктор, конструкторское бюро определяет, кто и что будет делать, откуда будут идти поставки. Перечень поставщиков периодически изменяется. Это очень серьезная процедура, которая не волонтаристски рождалась, а исходит из опыта работы с заводами.

В работе с малыми предприятиями есть и другие сложности. Малые предприятия, как правило, госзаказов не имеют. В то же время мы ограничены сроками, количеством и ценой. Поэтому бывают ситуации когда мы выходим на какое-то предприятие с которым раньше сотрудничали, а они говорят что сменили профиль деятельности. Это проблема есть, но постепенно она регулируется. Сейчас определен основной спектр поставщиков. В рамках программы импортозамещения мы перешли на сотрудничество с российскими поставщиками практически безболезненно.

Сегодня завод работает на полную мощность. Мы достигли равновесия между потребностями вооруженных сил и нашими возможностями. Если мы будем нуждаться в чем-то, тогда и будем решать этот вопрос. Сегодня возникают новые технологии, например, аддитивные. Мне говорят – давайте их

возьмем. Но для того чтобы нам какую-то аддитивную технологию взять, даже для маленькой детали, надо пройти много исследований. Хотя это делается. У американцев в самолетах применяют изделия, созданные на основе аддитивных технологий. У нас это тоже появилось. Это все решаемо, но опять эти задачи ставит нам разработчик. У нас же главная задача - вовремя изготовить самолеты, согласно госзаказу.



НОВОСТИ

Минпромторг определил условия получения господдержки промышленными кластерами

Подписанное Правительством РФ постановление № 779 устанавливает требования к промышленным кластерам и специализированным организациям в целях применения к ним мер стимулирования деятельности в сфере промышленности. Функция проверки на соответствие требованиям возложена на Минпромторг России.

Правительством России определены требования и осуществляется государственная поддержка 26 инновационных территориальных кластеров по линии Минэкономразвития. Вместе с тем реализуемых кластерных инициатив на настоящее время существенно больше. По оценкам Ассоциации кластеров и технопарков, насчитывается свыше 400 территориальных форм кооперации бизнеса, которые относят себя к кластерам, не менее половины из которых по специализации относят себя к категории промышленных кластеров.

Первый заместитель министра промышленности и торговли Глеб Никитин отметил, что Постановление позволяет не только определить перечень кластеров, которым может быть предоставлена государственная поддержка, но также позволяет существенно повысить прозрачность деятельности самих кластеров и сделать их более привлекательными для реализации инвестпроектов с привлечением внебюджетных источников финансирования.

«Постановление, безусловно, носит определяющий характер для организации промышленных кластеров. Со своей стороны, Минпромторг уже ведет методическую

и организационную поддержку кластеров по подготовке документов, необходимых для соответствия требованиям», – отметил Глеб Никитин.

Планируется, что по итогам анализа документов, подготовленных регионами, Минпромторг сможет получить объективную картину о количестве работающих промышленных кластеров и реализуемых ими инвестиционных проектах, в которых необходима государственная поддержка.

Постановление закрепляет основные требования к промышленным группам, включая требования к «специализированной организации промышленного кластера», «программе развития промышленного кластера», «инфраструктуре промышленного кластера».

В нем, в частности, говорится, что промышленный кластер формируется с целью создания совокупности субъектов в сфере промышленности, связанных отношениями в этой сфере вследствие территориальной близости и функциональной зависимости и размещенных на территории одного или нескольких субъектов Федерации, производящих промышленную продукцию.

Проверку кластеров на соответствие требованиям должны проходить коммерческие и некоммерческие организации, созданные в соответствии с российским законодательством, если они имеют намерение получить поддержку, предусмотренную нормативными правовыми актами.

(http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/all/#!/minpromtorg_opredelil_usloviya_polucheniya_gospodderzhki_promyshlennymi_klasterami)

Новосибирские компании получают средства из федерального бюджета на развитие инновационных научных проектов

Экспертный совет Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, учрежденного Правительством РФ, поддержал четыре заявки, поданные предприятиями Новосибирской области на конкурсы в рамках программ инновационного развития. По итогам конкурса, на развитие проектов компаниям будут выделены из федерального бюджета 29,6 млн. рублей.

По итогам конкурса «Модернизация образования современными технологиями» из 113 поданных заявок экспертным советом Фонда было одобрено 33. Среди победителей конкурса новосибирская компания ООО «Био-

СинТек» с проектом «Разработка наборов оборудования и реагентов для учебно-исследовательской деятельности в области молекулярной биологии и биотехнологии учащихся школ и вузов», которая получила право на федеральную поддержку в размере 2,2 млн. рублей.

В конкурсном отборе по программе «Развитие» из 301 заявки 94 были рекомендованы для финансирования. Новосибирская компания ООО «Смарт» с проектом «Умная насадка» выиграла грант в 15 млн. рублей.

В рамках программы «Интернационализация» подведены итоги конкурса «Экспорт». Из 48 заявок, поданных на конкурс, 11 заявок были одобрены, из них две заявки из Новосибирской области: ООО «Эксельсиор» с проек-

том «Высокоэффективная реализация программной платформы Java SE для встроенных систем на основе Linux/ARM» - грант в размере 6,4 млн. рублей и ООО «БИОС-СЕТ» с проектом «Разработка высокоэффективного синтезатора ДНК/РНК» – грант в размере 6 млн. рублей.

Инновационные проекты предприятий прошли независимую экспертизу на научно-техническую новизну, финансово-экономическую обоснованность и перспективу рыночной реализации продукции.

«Участие малых инновационных предприятий в программах Фонда позволяет довести разработку проекта от научной идеи до создания устойчивого бизнеса, привле-

кательного для отечественных и зарубежных инвесторов», – подчеркнул министр промышленности, торговли и развития предпринимательства Николай Симонов.

Для справки.

Представительство Фонда содействия развитию малых форм предприятий в Новосибирской области, находящееся в Технопарке Новосибирского Академгородка, безвозмездно оказывает предприятиям региона информационную и консультационную поддержку по участию в программах Фонда. Контакты сотрудников представительства можно узнать на сайте Академпарка.

(<http://www.nso.ru/news/17755>)

Есть ли реальные возможности кооперации малого бизнеса и крупных предприятий?

На этот вопрос был призван ответить организованный департаментом промышленности, инноваций и предпринимательства мэрии Новосибирска, Новосибирским Союзом машиностроителей и Новосибирской городской ТПП круглый стол «Возможности кооперации малого и среднего бизнеса и крупных промышленных предприятий». Однако ответ вышел неоднозначный...

Тема круглого стола была выбрана не случайно. Как предварил встречу заместитель начальника департамента промышленности, инноваций и предпринимательства мэрии Новосибирска Анатолий Николаенко, у малых предприятий существует проблема довести до стадии производства свои разработки, у крупных – наладить выпуск единичной и мелкосерийной продукции. Таким образом создается поле для их кооперации.

Начальник отдела промышленности департамента промышленности, инноваций и предпринимательства мэрии Новосибирска Борис Григорьев заверил, что в первой половине 2015 года проводился ряд совещаний на крупных предприятиях реального сектора, а также в Новосибирском Технопарке с участием полпреда Президента РФ в СФО. Мэрией регулярно поднимались вопросы привлечения к сотрудничеству субъектов малого бизнеса.

Хотя еще очень остро стоят проблемы с лицензированием и сертификацией продукции, «процесс идет». В рамках «Программы поддержки инновационной и инвестиционной деятельности организаций научно-промышленного комплекса города Новосибирска на 2015 – 2017 годы» в 2015 году мэрией выделено 11 млн. руб. на реализацию проектов.

«У крупных предприятий есть большие незанятые площади, у малых – талантливые инженеры и конструкторы, – подтвердил президент Новосибирского регионального отделения «Союза машиностроителей России» Михаил Кузьмин. – Есть примеры успешного сотрудничества. Однако не хватает культуры кооперации. Зачастую обращение одного предприятия к другому становится предложением, чтобы поднять цены либо «отодвинуть» какие-то заказы».

В том, что опыт сотрудничества с небольшими подрядчиками весьма скромный, признался и заместитель генерального директора филиала ОАО «Компания «Сухой» «НАЗ им. В.П.Чкалова» Виталий Скворцов. По его словам, при том что предприятие обеспечено госзаказом до 2025 года, высокие требования государства к боевой авиационной технике накладывают на партнеров серьезные обязательства.

«Хотя у нас около 800 подрядчиков, из небольших региональных предприятий мы нашли лишь один институт в Томске, а в Новосибирском Технопарке компанию «Термомед», специализирующуюся на вакуумной термической обработке деталей очень сложной конфигурации без последующей доработки. При этом получение согласия на такое сотрудничество головного института ВИАМ, получение партнером лицензии и сертификата на право работы с оборонной техникой и закрепление за ним военного представительства – очень долгий и трудоемкий процесс», – пояснил Виталий Скворцов.

По его словам, «Термомед» работает на арендованном оборудовании и площадях, ему необходима максимальная загрузка производственной базы. Поскольку НАЗ выпускает самолеты не тысячами, говорить о крупных заказах подрядчикам не приходится. В связи с чем органам власти целесообразно рассмотреть возможность введения для местных высокотехнологичных предприятий годовых-двухлетних «арендных каникул», считает Виталий Скворцов.

«Налоговые каникулы нам бы очень помогли, – подтвердили в ЗАО «Термомед». – Крупные предприятия существуют на рынке давно и зачастую относятся к своим «малым коллегам» скептически. Наши взаимоотношения с НАЗ выстраивались далеко не один день. И когда наши возможности столкнулись с их задачами, о нас вспомнили. Оборудование иностранного производства стало слишком дорогим. Надо шире распространять информацию о возможностях малых инновационных предприятий и активнее этим пользоваться».

«Одной таблетки от всех болезней не бывает, – поделился собственным опытом Директор среднего мест-

ного предприятия ООО «Болид» Леонид Сарин. Мы стараемся внедряться в предприятия ОПК и естественные монополии. Однако процесс идет крайне долго. Кроме того, в последние годы крупные заказчики перестали авансировать подрядчикам выполнение работ. Оплата производится в срок от 45 до 180 дней со сдачи работ. Банки кредиты на такие нужды не дают. Поэтому надежда лишь на собственные силы. Найти заказчиков за рубежом гораздо проще. Очень перспективные рынки – Монголия и Вьетнам».

«Мелкие заказы от крупных российских предприятий проблему загрузки производства не решают, – подхватили в компании «Августин», также являющейся резидентом Новосибирского Технопарка. – Благодаря кризису наша продукция стала дешевле, мы успешно «душим» Китай, нас «берет» Европа...».

«Все известные мировые бренды имеют производства во Вьетнаме, – подтвердил руководитель «Центра поддержки экспорта НСО» Сергей Иванов. – Этот рынок насыщается и переходит на Камбоджу. С целью активизации сотрудничества мы организуем бизнес-миссии в страны Ближнего и Дальнего Зарубежья. Что-

бы принять в них участие, новосибирским предпринимателям надо лишь оплатить трансфер, питание и проживание. Для информации по местным заказам мы предлагаем на CD-дисках «Справочник субконтрактов НСО».

«Субсидии на модернизацию производства не решают проблем, – дополнил Михаил Кузьмин. – Осознав важность «прорывных» проектов, региональные власти приняли решение «перебросить» соответствующие средства на финансирование НИР и ОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ). Интересные подвиги происходят с изготовлением малыми предприятиями для крупных партнеров программного обеспечения «под заказ». Если раньше у них было много собственных программистов, то сегодня ситуация изменилась. Особенно, когда крупные предприятия занимаются новыми изделиями или не обеспечены стабильными заказами».

(<http://www.ksonline.ru/182537/est-li-realnye-vozmozhnosti-kooperatsii-malogo-biznesa-krupnyh-predpriyatij>)

На бизнес-форуме в Новосибирске встретились новосибирские и узбекские предприниматели

8 сентября, в рамках визита в Новосибирск Чрезвычайного и Полномочного Посла Республики Узбекистан в Российской Федерации Акмала Камалова, в деловом центре гостиницы «Хилтон» прошел бизнес-форум, на котором были представлены экономические возможности Узбекистана и Новосибирской области.

В работе бизнес-форума приняли участие: Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Узбекистан в России Акмал Камалов, начальник управления инвестиционной политики и территориального развития экономики министерства экономического развития Новосибирской области Лев Решетников, президент Новосибирской городской торгово-промышленной палаты Юрий Бернадский, заместитель председателя исполнительного комитета Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» Сергей Тихомиров, представители новосибирских и узбекских компаний.



Приветствуя участников форума, Акмал Камалов отметил, что «правительства наших стран придают приоритетное значение развитию двухсторонних торговых и экономических связей. Россия является важным и самым крупным торговым партнером Республики Узбекистан и, несмотря на кризисные



явления в мировой экономике, торговые связи между нашими странами продолжают динамично развиваться и интерес новосибирских компаний к бизнес-форуму является тому подтверждением».

Экономический потенциал Республики Узбекистан представил торгово-экономический советник Посольства Узбекистана в России Азиз Магруппов. Он обозначил, что сегодня Узбекистан входит в число мировых лидеров по ключевым показателям макроэкономической устойчивости. В частности, на протяжении последних 11 лет рост ВВП республики превышал 8%. За годы независимости масштабы экономики выросли в 5,5 раз.

«По оценкам независимых экспертов, в том числе Международного валютного фонда, Всемирного банка и Азиатского банка развития, высокие темпы роста эко-

номики Узбекистана на уровне не ниже 8% сохранятся в ближайшие 5-10 лет.

В Республике Узбекистан понимают, что без инвестиций не будет прогресса. Благодаря созданию благоприятных условий для ведения бизнеса и государственной поддержке, только в 2014 году в экономику Республики было привлечено свыше 14 млрд. долларов, причем 21% составили иностранные инвестиции. За последние пять лет экспорт вырос на 30%, при этом не сырьевые позиции и доля готовой продукции превысили 70%. Развитию экономики республики способствует макроэкономическая и политическая стабильность, энергетическая и продуктовая независимость, географическое положение и рост научно-интеллектуального и кадрового потенциала республики», - резюмировал Азиз Магрупов.

Лев Решетников рассказал об экономическом потенциале Новосибирской области. По его словам, основным вектором инвестиционной политики области является развитие парковых проектов. Один из самых больших индустриальных парков в России стал Промышленно-логистический парк НСО. На площади 2000 га созданы все условия, в том числе инфраструктурные, для того, чтобы «инвестор пришел и локализовал свое производство». На сегодняшний день в ПЛП зашли 20 резидентов с общим объемом инвестиций более 44 млрд. рублей. Еще один парковый проект - Биотехнопарк в наукограде Кольцово, где реализуются биофармацевтические проекты. Ядром инновационного развития области является Технопарк в Академгородке, который насчитывает более 300 резидентов. Минэкономразвития России признало Технопарк самым успешным в Российской Федерации. Четвертый парковый проект области – медицинский технопарк. Это первый в России проект государственно-частного партнерства. Уже сегодня резиденты медтехнопарка производят медицинские продукты мирового уровня. По мнению Л.Решетникова наличие готовых площадок – это одно из главных конкурентных преимуществ региона.

Юрий Бернадский отметил, что с августа 2014 года в регионе оптовыми и розничными сетями проведено размещение групп товаров, попавших под запрет к ввозу на территорию России. Логистические пути сместились в Южную Азию и страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Однако, не смотря на это, товарооборот между Узбе-

кистаном и Новосибирской областью за последний год снизился. «Поэтому мы взяли на заметку все деловые форумы и выставки, которые могут способствовать установлению новых деловых контактов», - сказал Ю. Бернадский. Президент НГ ТПП отметил, что созданные в Узбекистане благоприятные условия для инвесторов – пример для подражания. Более 900 совместных предприятий на территории Узбекистана работают с участием российского капитала. Тем не менее в Новосибирской области также создаются хорошие условия для привлечения инвестиций. В регионе действует ряд программ, направленных на поддержку предприятий, в том числе экспорто-ориентированных. Например, страховая поддержка экспорта товаров и услуг российского производства; поддержка российских инвестиций за рубежом; поддержка экспортно-ориентированных субъектов МСП. Также предприниматели, которые стремятся выйти на межрегиональные и международные рынки, могут получить компенсацию части затрат по участию в выставках и ярмарках.

В 2015 году НГ ТПП возглавила Региональный интегрированный центр, перед которым поставлены серьезные задачи увеличения числа инновационных предприятий, трансфера технологий, развития международного научно-технического сотрудничества.

«Содействие внешнеторговой деятельности является одной из главных задач системы торгово-промышленных палат России. Мы взаимодействуем с деловыми кругами многих стран, в том числе и Узбекистана. НГ ТПП был проведен семинар «Особенности ведения бизнеса в Узбекистане». Поскольку многие предприятия Новосибирска проявили заинтересованность в выходе на узбекский рынок, считаю, как один из вариантов поддержки, необходимым продолжить практику таких форумов совместно с представителями консульства Республики Узбекистан в Новосибирске», - подвел итог Ю. Бернадский.



Новые светодиодные решения отечественных товаропроизводителей

23 сентября Новосибирская городская торгово-промышленная палата и компания «Новый свет» (г. Рязань) провели презентацию новейших светодиодных технологий для новосибирских компаний

Предложения рязанской компании вызвали большой интерес у представителей новосибирского бизнеса. На презентацию собрались топ - менеджеры и специалисты строительных, проектных, торговых и промышленных предприятий Новосибирска, в том числе: ООО «Авангард», ООО «Светодиодные решения», ООО «Транс-

комплектэнерго», ЗАО НПО «Дюма», ОАО «Сибгипротранс», ООО «Сибирский завод металлоконструкций – Глобалсталь», ООО «Бизнес Свет», SKY Group и другие. Всего около 30 компаний.

С приветственным словом к собравшимся обратилась вице-президент Новосибирской городской торгово-промышленной палаты Татьяна Бернадская. Она представила организационный потенциал Палаты, ориентированный на поддержку малого и среднего бизнеса. Прежде всего, это такие инструменты поддержки, как: проведение семинаров, презентаций, круглых столов,

конкурсов. Важным инструментом поддержки бизнеса является, возглавляемый НГ ТПП, проект - Региональный интегрированный центр Новосибирской области, который содействует вовлечению субъектов малого и среднего предпринимательства региона в процесс интернационализации и выходу на международные и межрегиональные рынки товаров, услуг и технологий.

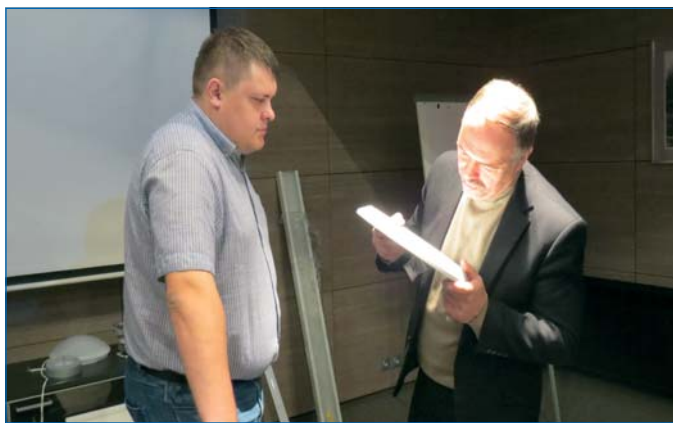
Представитель компании «Новый свет» (торговая марка NLCO) Юрий Ляшков рассказал, что основной сферой деятельности компании является производство светодиодных ламп. Богатый ассортимент товаров, изготовленных с применением зарубежных и отечественных ноу-хау, а также качество продукции и постоянно пополняющийся новинками модельный ряд делают фирму одним из лидеров российского рынка.

Компания имеет собственное производство в России и в Китае. На китайском заводе особое внимание уделяется контролю качества и соответствию уровня продукции китайского производства стандартам, принятым для российского завода «Новый свет».

Благодаря собственному конструкторскому бюро, производственной базе полного цикла и системе контроля качества на всех этапах ООО «Новый свет» зарекомендовало себя в качестве проверенного поставщика и надежного партнера. Сегодня светильники под брендом NLCO пользуются активным спросом на российском рынке, в странах ближнего и дальнего зарубежья. Открыты представительства в Турции, Германии, Франции, США. Отличительной особенностью компании является богатый ассортимент продукции, предназначенной для использования на промышленных предприятиях, в деловых и торговых центрах, в уличном освещении, в архитектурной подсветке и в жилых помещениях.

Во время презентации представители новосибирских предприятий получили возможность не только увидеть продукцию компании, но и задать интересующие вопросы.

По результатам деловых переговоров были достигнуты договоренности о сотрудничестве между новосибирскими компаниями и рязанским предприятием.



Производственные возможности ОАО «Завод Электросигнал» и потребность в кооперации с малым и средним бизнесом

25 сентября на площадке ОАО «Завод Электросигнал» состоялась бизнес-встреча руководителей завода с владельцами малых и средних предприятий города, заинтересованных в кооперации с крупными промышленным производством.



В мероприятии приняли участие заместитель начальника департамента промышленности, инноваций и предпринимательства - начальник управления промышленности мэрии города Новосибирска Николай Терехов, и.о. председателя комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии города Максим Останин, генеральный директор ОАО «Завод Электросигнал» Николай Рычков, более 40 пред-

ставителей малого и среднего предпринимательства Новосибирска.

Выступая перед предпринимателями, Николай Терехов отметил, что, несмотря на сложную экономическую ситуацию, машиностроительный комплекс города живет и развивается. По его словам темпы роста в отрасли за 8 месяцев текущего года в сравнении с аналогичным периодом 2014 года составили почти 14%. Это касается товаров собственного производства и отгруженных товаров. «Мы не ожидали таких результатов, и пока тенденция сохраняется».

Н. Терехов сказал, что по данным мэрии на территории города Новосибирска осуществляют свою деятельность порядка 250 крупных и средних промышленных предприятий. В меньшей мере известна статистика работы малых предприятий города. Сложившаяся экономическая ситуация негативно отражается на малом бизнесе и поэтому мы решили в целях поддержки и развития новосибирского бизнеса организовать площадки,

на которых могли бы встречаться руководители крупных и малых предприятий, заинтересованных в производственной кооперации. Не секрет, что сегодня наиболее устойчиво развиваются предприятия, имеющие государственный оборонный заказ, поэтому в мэрии хотели бы чтобы к крупным промышленным предприятиям присоединились малые компании не оборонного комплекса в плане кооперации, что обеспечило бы стабильность по загрузке последних. Поэтому такие встречи планируют проводиться регулярно.



О деятельности ОАО «Завод Электросигнал» рассказал генеральный директор Николай Рычков. Завод в основном производит продукцию специального назначения – средства радиосвязи. Этот показатель в объеме производства в 2014 году составил 83,3%. За 8 месяцев текущего года производство средств радиосвязи составило 87,7%. «У нас замечательные темпы, - сказал Н. Рычков. - В прошлом году мы закончили с темпом к 2013 году 137,9%. При этом по радиосвязи 156,7%. В 2014 году общий объем выпуска продукции составил миллиард сто сорок один миллион рублей. В этом году за 8 месяцев у нас темп в целом 124,9%, по радиосвязи 132,7%».

Завод производит средства радиосвязи, в том числе спутниковые, для военной и гражданской авиации; для военно-морского флота России: подводных и надводных кораблей; для железной дороги и т.д. Кроме того, на заводе в рамках диверсификации налажен выпуск гражданской продукции, не связанной с основным направлением деятельности предприятия. По словам Н. Рычкова, заводом были вложены средства в покупку оборудования и организовано производство по изготовлению окон, дверей, панелей для домостроения, а также строительство домов из панелей собственного производства.

Более подробно о возможностях цехов механообработки, гальваники и литья рассказал заместитель генерального директора по производству Вячеслав Горохов. Информацию о возможностях деревообрабатывающего производства представил заместитель генерального директора по коммерции Владимир Сечкин.

После презентации возможностей ОАО «Завод Электросигнал», предприниматели могли пообщаться с руководителями предприятия, задать интересующие вопросы, обменяться контактами и принять участие в экскурсии по цехам завода.

По словам представителей малого бизнеса, такие встречи важны, поскольку дают более широкое представление о возможностях предприятий, а также позво-



ляют напрямую встретиться с руководителями крупных предприятий города.

В кооперации с ОАО «Завод Электросигнал» заинтересован широкий круг предприятий, в том числе строительной сферы; занимающиеся разработкой и производством электронных приборов; развитием, эксплуатацией и реконструкцией электрических сетей и многие другие.

ОАО «Завод Электросигнал» с 2001 года является членом Новосибирской городской торгово-промышленной палаты. В состав палаты входит более 400 предприятий Новосибирска, из них 380 малые и средние и около 40 крупных компаний. НГТПП активно содействует вовлечению субъектов малого и среднего предпринимательства Новосибирской области в процесс производственной и научно-технической кооперации с крупными предприятиями города.

Помогать предпринимателям находить друг друга – одна из главных задач Палаты. Кроме того, НГТПП содействует бизнесу, оказывая услуги по внешнеэкономической деятельности, товарной экспертизе, оценке собственности, поддержке инноваций, защите интеллектуальной собственности, профессионально-общественной аккредитации образовательных программ, специальной оценке условий труда, переводам с иностранных языков деловых документов и многие другие.

