

Приложение к газете

ВЕДОМОСТИ

Законодательного Собрания Новосибирской области



**МАЛЫЙ
БИЗНЕС**

**ПЛАТФОРМА
БРЕНДА**

**МЕЖДУНАРОДНОЕ
СОТРУДНИЧЕСТВО**

**СЕЛЬСКОЕ
ХОЗЯЙСТВО**



▶ 16–17

▶ 24–25

▶ 3–5, 20–21

▶ 7–11, 13



ОЗДОРОВЛЕНИЕ
В ТРАДИЦИОННОМ
СТИЛЕ

oasis-spa

СЕТЬ САЛОНОВ ТАЙСКОГО МАССАЖА

Наши профессиональные мастера откроют вам все тайны искусства тайского массажа — надежной, проверенной столетиями методики физического и духовного оздоровления.

Тайский массаж помогает:

- снять мышечное напряжение, болевые ощущения, отеки;
- повысить гибкость суставов;
- улучшить циркуляцию крови и лимфы;
- нормализовать сон;
- избавиться от стресса;
- повысить жизненную энергию;
- сбросить лишний вес.

• Оздоровительные массажи

• Роскошные СПА-ритуалы

• Хаммам, бассейн

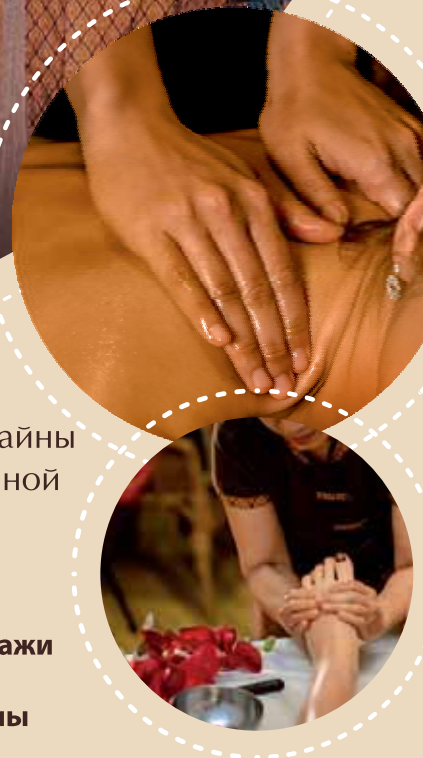
• Неповторимая атмосфера Таиланда, индивидуальный подход к каждому гостю

Добро пожаловать
в авторские салоны «Оазис-спа»
www.oasis-spa.ru

Ул. Советская, 19,
тел. +7 (383) 310-95-09
Гармония, уединение, домашний уют и умиротворяющая атмосфера Таиланда в тихом центре.

Марриотт Отель, ул. Орджоникидзе,
31, 4-й этаж, тел. +7 (383) 230-49-84
Европейский уровень комфорта, лазурный бассейн, турецкий хаммам, тренажерный зал.

Фитнес-клуб World Class,
ул. Щетинкина, 18, тел. +7 (383) 219-00-20
Элегантность и комфорт в каждой детали, «звездный» хаммам и индивидуальная уютная спа-зона.



Торгуем с умом

В структуре внутреннего регионального продукта (ВРП) Новосибирской области, да и большинства других регионов России, именно розничная и оптовая торговля занимает наибольшую долю, немного опережая даже обрабатывающую промышленность. Естественно, что такое значимое событие, как «**Новосибирский торговый форум**», который пройдёт **21-22 ноября** на площадке МВК «Новосибирск Экспоцентр», игнорировать невозможно. Около 500 профессиональных экспертов и бизнесменов со всего Сибирского федерального округа обсудят важнейшие вопросы современного развития торговой отрасли — развития сетевого ритейла, проекты по продвижению местного товаропроизводителя, тенденции развития торговли в сельской местности и малоформатной торговли, динамику развития рынка общественного питания и защиту прав потребителей. То есть всего того, с чем каждый из нас сталкивается ежедневно. Кроме того, темами дискуссионных площадок, круглых столов и мастер-классов станут успешные примеры развития сибирских производителей на федеральном уровне, а также локальных производств.

Непрофессионалам, простым потребителям на форуме тоже будет на что посмотреть: в течение двух дней в павильонах Экспоцентра пройдут отборочный этап Всероссийского открытого кулинарного чемпионата «*Chef Ala Russe*», выставка товаропроизводителей Новосибирской области «*Новые сибирские бренды «Сделано у нас»*», выставка продуктов питания и напитков «*Интерфуд Сибирь*». Торговля, потребительский рынок, продукты и новые бренды — всё это будет представлено на «Новосибирском торговом форуме».

Откройте для себя Азию

Как продавать или покупать в Азии? Научиться зарабатывать рубли, доллары, иены, воны и рупии? Обо всём этом расскажут на «**Сибирском экономическом форуме-2018**». **22-23 ноября** в «Новосибирск Экспоцентре» пройдёт 5-й юбилейный СЭФ — первый в России и крупнейший на всём пространстве Евразийского экономического союза (ЕАЭС) полностью «кейсовый» форум по экспорту и импорту с Китаем, Кореей, Индией, Японией и Таиландом.

Лучшие спикеры-практики обещают познакомить гостей форума с наработанными годами концентратом опыта по самым разным отраслям бизнеса, научат, как продавать, закупать, везти, растаможивать и продвигать свою продукцию на азиатских рынках.

Также в «Новосибирск Экспоцентре» можно будет познакомиться и наладить деловые контакты с руководителями азиатских компаний — крупными импортёрами российских товаров. Это произойдёт на бирже контактов в рамках СЭФ-2018, куда приглашены целевые партнёры из Азии, заинтересованные в российской и сибирской продукции. За четыре предыдущих года СЭФ посетили 67 делегаций из 8 стран Азии. Было заключено более 50 соглашений на поставки продукции.

Российские товары — продукты питания, косметика, товары для здоровья и гигиены — интересны азиатам всё больше. Они известны в Китае, Таиланде и Вьетнаме как высококачественные и экологичные, выгодно отличающиеся от местной продукции. Поэтому за ними в Новосибирск 22-23 ноября приедут более 60 владельцев и топ-менеджеров крупных закупочных фирм, у которых есть собственные магазины, маркетплейсы и другие налаженные системы сбыта в странах Азии.



Приезжайте, будет интересно



Делегация Новосибирской области презентовала туристический потенциал региона на XV Форуме межрегионального сотрудничества России и Казахстана, прошедшего в Петропавловске 8-9 ноября.

Его цель — расширение российско-казахстанского сотрудничества в туристической сфере. Туристический потенциал Новосибирской области представила участникам форума министр экономического развития региона Ольга Молчанова.

В Национальном рейтинге туристической привлекательности Новосибирская область в 2015 году занимала 43-е место, в 2016-м — 24-е, в 2017-м — 20-е. Привлекательность региона как туристического центра во многом определяет деловой туризм, а также наличие крупных инфраструктурных проектов, ориентированных на развитие туристического потенциала, таких как аквапарк и дельфинарий.

Новосибирская область обладает значительным потенциалом в медицинском и оздоровительном туризме, так как здесь хорошо развиты высокие компетенции в области медицины, работают крупные медицинские центры.

Ещё одно перспективное направление — промышленный или индустриальный туризм. Принять туристов готовы новосибирское метро, Новосибирская ГЭС, завод компании «Чистая вода», международный аэропорт Толмачёво, Академпарк, шоколадная фабрика, фабрика мягкой игрушки, мастерские мороженого и художественной керамики, ряд других предприятий.

Чемпионы региона

В рамках форума OpenBio-2018, прошедшего в конце октября, анонсирован запуск проекта «Региональные чемпионы».

Аналогичный федеральный проект «Национальные чемпионы» работает уже несколько лет, помогая продвигаться на рынки компаниям, имеющим перспективы стать транснациональными. В нём принимают участие 62 российские компании, в том числе две новосибирские: СКТБ «Катализатор» — один из российских лидеров в каталитической отрасли, и предприятие «Элтекс» — ведущий разработчик и производитель телекоммуникационного оборудования.

Теперь по аналогии с федеральным проектом запускается региональный, участниками которого должны стать компании, вышедшие из стартапов, которым сейчас необходимо пройти через «долину смерти», — когда деньги истрочены, проект запущен, а прибыли пока нет. В то же время это компании, которые явно имеют потенциал стать сильными региональными игроками с перспективой вырасти в национальных лидеров и выйти на международные рынки.



АПК

Продать и заработать

19 октября в Новосибирске прошёл XVII «Зерновой круглый стол», на котором обсуждались сценарии развития цен на зерно на внутреннем и внешнем рынке в конце 2018-го и начале 2019 года.



Урожай зерновых в 2018 году в Новосибирской области составил почти 2,4 млн тонн. Есть перспективы реализации за пределы региона пшеницы, рапса, гречихи и других культур в объёмах больших, чем в прошлом году. Крупнейшие потребители российской пшеницы — Египет, Турция, Вьетнам, Нигерия, Саудовская Аравия, Бангладеш, Иран, Судан, Латвия, Ливан, ЮАР, Мексика. Экспортные цены осенью 2018 года на 18%—20% выше, чем в тот же период в прошлом году.

Меры господдержки оказывают существенное влияние на реализацию зерна: действуют льготные тарифы на экспорт, ликвидированы узкие места в таможенном и фитосанитарном оформлении грузов.

По мнению экспертов, экспортные цены на пшеницу в начале 2019 года в сибирском регионе должны вырасти после завершения её поставок из европейской части России и начала поставок из Сибири.



Китайское продвижение

Делегация Новосибирской области приняла участие в VII Харбинской международной выставке научно-технических достижений в Китае.

Выставка прошла с 11 по 14 октября в Харбине. Цель участия в ней Новосибирской области — развитие экспортного потенциала и содействие выходу региональных компаний на международные рынки.

Вице-губернатор Новосибирской области Андрей Жуков, выступая на прошедшем в рамках выставки Инновационном форуме, рассказал о совместной работе региона с предприятиями КНР. На территории области созданы совместные российско-китайские предприятия: агропромышленный комплекс на базе сельскохозяйственного предприятия «Урюмское», завод по сбору грузовиков; проводится техническое перевооружение производства по переработке углеводородного сырья.

Действует соглашение с народным правительством провинции Хэйлунцзян, согласно которому осуществляется сотрудничество в сферах торговли, транспорта, связи, обмена высококвалифицированными кадрами и информационного обмена.

Миссия выполнима

С 26 по 30 ноября предприниматели Новосибирской области могут принять участие в бизнес-миссии в Узбекистане.

Отраслевым направлением миссии станут технологии в области сельского хозяйства и пищевой промышленности. Организатором бизнес-миссии экспортно-ориентированных предпринимателей малого и среднего бизнеса является Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Новосибирской области.

В рамках мероприятия планируется организация встреч российских участников-экспортеров с потенциальными партнёрами из Узбекистана. Будут проведены отраслевые круглые столы и презентационные мероприятия, посвящённые отдельным направлениям сотрудничества и существующим мерам поддержки российско-узбекских внешнеэкономических проектов.

Капитал с родины Маркса

С 23 по 25 октября в Новосибирске прошёл Российско-немецкий культурно-деловой форум. Участники обсудили перспективы сотрудничества гражданских институтов и предпринимателей двух стран, а также возможность реализации совместных проектов.

Сегодня Германия является крупнейшим западным торговым партнёром России, суммарный товарооборот стран — 50 млрд долларов в год. Объём торговых операций сибирских регионов с ФРГ в 2017 году превысил 1,5 млрд долларов. В Сибири работают около 200 компаний с участием немецкого капитала, половина из них находится в Новосибирской области.

Форум собрал более 500 человек, в числе которых — главы сибирских регионов, члены федерального парламента, руководители банков, учёные, представители инвестиционных компаний, немецкие и российские предприниматели, общественные организации, занимающиеся развитием двусторонних отношений России и Германии в сфере культуры и истории.

КОРОТКО

Научить экспортёров

В сентябре было подписано соглашение между Российским экспортным центром, минэкономразвития НСО, Центром регионального развития и Школой экспорта РЭЦ о реализации программы семинаров.

Школа экспорта РЭЦ создана для обучения представителей российских компаний в регионах основам экспортной деятельности. Экспортёры могут обучаться по направлениям «Основы экспортной деятельности», «Маркетинг как часть экспортного проекта», «Эффективная деловая коммуникация для экспортёров», «Финансовые инструменты экспорта», «Жизненный цикл экспортного проекта».

Обменялись кейсами

Всероссийский форум «Территория бизнеса — территория жизни», прошедший в регионе 30 октября, собрал более 400 представителей власти, предпринимателей и бизнес-экспертов из 15 регионов страны.

На площадках форума обсудили применение цифровых технологий, инвестирование в предпринимательство и прогнозы развития малого бизнеса. Одним из ключевых событий стала пленарная сессия «Территория бизнеса — территория жизни». Особое внимание было уделено практической составляющей: предприниматели обменивались кейсами применения новейших технологий и опытом, направленным на рост и развитие бизнеса. В программу вошли также тематические сессии, круглые столы, мастер-классы и выставки с экспозициями. Кроме того, в рамках форума прошла презентация лучших бизнес-идей в рамках национальной премии «Бизнес-Успех» и торжественная церемония награждения победителей.

ФБУ «Новосибирский ЦСМ» более 90 лет оказывает услуги в области обеспечения единства измерений, испытаний и сертификации продукции.

На страже качества

Соответствие стандартам в наш век высоких технологий становится день ото дня всё более важным и необходимым критерием любого изделия или продукта. Поэтому и значение организаций, которые стоят на контроле этого соответствия, неуклонно возрастает.

Ещё в 1925 году в Новониколаевске появилась Поверочная палата мер и весов №12. Теперь это учреждение гордо носит название ФБУ «Государственный региональный центр стандартизации, метрологии и испытаний в Новосибирской области». Или сокращённо — ФБУ «Новосибирский ЦСМ».

Деятельность ФБУ «Новосибирский ЦСМ» многогранна, и одна из самых главных его функций — обеспечение единства измерений.

Он аккредитован в качестве государственного центра испытаний средств измерений в целях утверждения типа, у ФБУ «Новосибирский ЦСМ» есть аккредитация на право поверки средств измерений и проведения калибровочных работ. Уникальная метрологическая база, которой располагает ЦСМ, позволяет проводить поверку и калибровку практически всех видов и большинства типов средств измерений, применяемых на предприятиях и в организациях Новосибирска и Новосибирской области, регионов Урала и Дальнего Востока, Казахстана. Это относится к приборам как российского, так и импортного производства.

ФБУ «Новосибирский ЦСМ» располагает Испытательным центром, оснащённым самым современным оборудованием, где квалифицированные специалисты могут предоставить заказчикам точную и



Ольга Морозова

достоверную информацию о качестве и безопасности продукции, поступившей на испытания. Работа в Испытательном центре идёт по четырём направлениям: пищевая продукция; продукция электроприборостроения, машиностроения и игрушек; нефтепродукты; продукция текстильной и лёгкой промышленности. Кроме того, Испытательный центр выполняет экспертизы в сфере государственных закупок.

Орган по сертификации ФБУ «Новосибирский ЦСМ» включён в национальную часть «Единого реестра органов по сертификации и испытательных лабораторий (центров) Таможенного Союза». Обязательная и добровольная сертификация, декларирование соответствия, инспекционный контроль, экспертная оценка, в том числе для судебных экспертиз и по заявкам физических лиц, — всю эту работу в центре выполняют опытные эксперты по сертификации.

У ФБУ «Новосибирский ЦСМ» есть ещё одна важная функция — здесь производитель может на добровольной основе зарегистрировать свой товар в Национальной системе сертификации (НСС). Эта система добровольной сертификации появилась в России 29 декабря 2016 года. Пройдя в 2017 году апро-

бацию в семи пилотных регионах страны, с 2018 года НСС была возвращена на всю территорию России. Сейчас в её состав входят 48 органов по сертификации и 53 испытательных лаборатории. Одним из таких органов является Орган по сертификации ФБУ «Новосибирский ЦСМ». Здесь оказывают услуги по добровольной сертификации в НСС. Что она даёт производителю и потребителю?

— Использование современных цифровых технологий позволяет потребителю моментально получить исчерпывающую информацию о продукте в любом месте — дома или даже у прилавка магазина, что даёт возможность сделать моментальный выбор. Информация о качестве продукции хранится на защищённом сервере Росстандарта. А добросовестный производитель получает ощутимое конкурентное преимущество — доверие потребителя. Сертификат соответствия Национальной системы сертификации является цифровым и не имеет бумажного носителя, а значит, обладает стопроцентной защитой от подделки, — поясняет руководитель ФБУ «Новосибирский ЦСМ» **Ольга Морозова**.

И наверняка это не последнее расширение функций ФБУ «Новосибирский ЦСМ». Но в ЦСМ Росстандарта по Новосибирской области готовы к любым изменениям, которые будут содействовать выводу на рынок качественной продукции.*

Виталий СОЛОВОВ

ФБУ «Новосибирский ЦСМ»

проспект Дзержинского, 2/1

тел.: (383) 278-20-00

факс: (383) 278-20-10

e-mail: csminfo@ncsm.ru

www.ncsm.ru

Лидерство, подтверждаемое делами

По итогам прошлого года овощеводческое хозяйство ООО «ОПХ «Дары Ордынска» заняло первое место в Новосибирской области по площади овощных культур в открытом грунте. Лидерский статус ордынцы сохранили и в этом году. Из 110 гектаров овощных культур, которые в 2018 году прибавили хозяйства области, практически вся прибавка пришлась именно на долю «Даров Ордынска».

Помимо этого, директор сельхозпредприятия **Шакир Ибадет-оглы Сулейманов**, как и обещал, существенно увеличил и площадь зерновых культур, диверсифицировав своё производство. В условиях нестабильной ценовой политики на рынке это — дополнительный плюс для финансовой устойчивости хозяйства.

— В этом году у нас было посеяно, кроме овощей, 1 000 гектаров пшеницы и 1 000 гектаров гречки, — говорит Шакир Ибадет-оглы Сулейманов. — По сравнению с зерновыми хозяйствами — это «мелочи», но для нас неплохая подпитка. Овощей в этом году много, повезло с погодой, а вот цены низкие, зерно же, наоборот, на подъёме. Очень надеемся, что деньги, вырученные от продажи пшеницы и гречихи, мы направим на главное дело ближайшего будущего — строительство системы искусственного полива овощных полей.

В этом году «Дары Ордынска» приросли по площадям всех овощных культур. 52 гектара капусты вместо 25 в прошлом году, свёклу увеличили с 30 гектаров до 50 с лишним, морковь — с 51 до 78 гектаров. На 40 с лишним гектаров стало больше и картофеля. Такое увеличение площадей потребовало и новой техники: были приобретены две новые картофелесажалки, итальянская техника для уборки капусты. Но система мелиорации остаётся крайне необходимой. Этот год выдался удачным по осадкам — они выпадали именно тогда, когда больше всего нужно для формирования и роста клубней, но так бывает крайне редко. Обычно овощам недостаёт влаги, что отражается на итоговой урожайности.

— Сейчас мы готовим первую очередь системы полива на 93 гектара, — рассказывает директор сельхозпредприятия. — К сожалению, от советских систем мелиорации ничего не осталось, поэтому всё приходится делать с нуля, а это серьёзные затраты. Инвестиции в первую очередь составили 22 миллиона рублей, но мы с помощью областного минсельхоза подали заявку и надеемся, что часть затрат нам субсидируют по федеральной программе. В будущем году посмотрим, насколько это эффективно, но если говорить о будущем, то наш план — система полива, которая будет охваты-



вать 360 гектаров площадей овощных культур. Да, дорого, но в условиях нестабильного климата, когда в период вегетации и формирования клубней случаются засухи, без мелиорации не обойтись.

Наблюдая, как год за годом хозяйство «Дары Ордынска» поступательно и целенаправленно развивается, совсем не удивляешься их лидерству на рынке производства овощей в нашем регионе. Но неутомимый директор постоянно стремится к развитию, каждый год привнося в производство что-то новое. Главная цель Шакир Ибадет-оглы Сулейманова — глубокая переработка картофеля и овощей на собственной базе или в кооперации с другими овощеводами региона.

— Мойка и фасовка картофеля, сотрудничество с крупнейшими торговыми сетями — это направление у нас налажено давно, — говорит директор. — Но хотелось бы наладить и более глубокую переработку с высокой добавленной стоимостью. Увы, тут проблема даже не в средствах, требующихся на организацию производства, а в дефиците специалистов, технологов. Мы таких людей ищем, и если всё получится, то свою задумку реализуем, но, на мой взгляд, оптимальным было организовать глубокую переработку с помощью какого-нибудь серьёзного инвестора, которого мы, овощеводы, регулярно снабжали бы сырьём. В любом случае эта тема у нас тоже на повестке дня, и если представится такая возможность, то мы её реализуем.

Впрочем, это дела будущего, а пока стоит воздать должное «Дарам Ордынска» за то, что они делают в настоящем. По данным областного министерства сельского хозяйства, в нашей области обеспеченность собственными овощами, выращиваемыми как в открытом грунте, так и в теплицах, составляет порядка 60%. И те, кто своим ежедневным трудом повышают эту цифру, заслуживают самого глубокого уважения. *



СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Вопрос обеспечения продовольственной безопасности России решён: по большинству продуктов питания мы не только себя обеспечиваем полностью, но и продаём за границу.

И себе, и людям

Объём продаж продовольствия на экспорт уже больше экспорта вооружения, но на ближайшие пять лет перед аграриями страны президентом РФ поставлена амбициозная задача — более чем в 2 раза, с 20 до 45 миллиардов долларов в год, повысить аграрный экспорт, причём не только по уже существующей номенклатуре, но и по новым продуктам, востребованным на мировом рынке. Как было сказано на проходившем недавно III Новосибирском агропродовольственном форуме, вскоре каждый регион будет защищать в Минсельхозе России пятилетний план реализации своего экспортного потенциала — объяснить, сколько и какой продукции он может отправить не только за пределы области, но и страны.

Новосибирская область достойно выглядит на общероссийском фоне. Несмотря на сложнейшие климатические условия этого года, наши хлеборобы смогли превзойти прошлогоднюю урожайность зерновых, растёт количество коров и производство молока, есть стабильный ежегодный прирост по мясу и мясу птицы, всё больше производится овощей — как в открытом грунте, так и в тепличных комплексах. Сегодня за пределы региона мы продаём 40% выращиваемого зерна, 35% мяса и мясопродуктов, 25% молока и продуктов его переработки.

Хотя, стоит признать, что это в основном продажи в регионы России, объёмы нашего экспорта не так высоки. Да, удаётся вывезти часть лишнего зерна, но есть большие проблемы со стоимостью транспортировки, хотя Правительство России и обещает максимально субсидировать производителям тарифы РЖД. Есть небольшая часть экспорта рыбопродуктов, причём в европейские страны, но это частные случаи. Тем более что масштабно наши продукты в Европе не ждут, ориентироваться нам нужно на азиатские страны, причём не только уже открытые и привычные Китай и Монголию, но и, например, такие как Азербайджан, Турция, Иран. Об этом, кстати, сказал посетивший новосибирский агрофорум губернатор Омской области **Александр Бур-**

ков, отметивший, что именно эти экспортные направления омичи рассматривают как приоритетные. Есть ещё огромные рынки стран Юго-Восточной Азии, где могут быть востребованы наши ячмень, мясо, яйцо. Но без целенаправленной поддержки государства регионам будет сложно наладить эти каналы экспорта.

Первый заместитель министра сельского хозяйства РФ **Джамбулат Хатуов** подчеркнул, что в рамках поручения президента в Минсельхозе РФ уже разрабатываются меры стимулирующей поддержки элеваторов и перерабатывающих предприятий, которые будут работать на экспорт, а также посоветовал всем регионам обратить внимание на технические, особенно масличные культуры. Сейчас в структуре нашего аграрного экспорта первые два места занимают зерно и рыба, причём именно в виде сырья, без переработки и прибавочной стоимости. И только на третьем месте подсолнечное масло, но наибольший потенциал не у него, а у рапсового.

— Рапс и рапсовое масло — это однозначно «Клондайк» как в плане экспортного спроса, так и цены, — сказал Джамбулат Хатуов. — К тому же после переработки рапса остаётся шрот, являющийся ценнейшим продуктом для кормления молочного и мясного скота. Кто это поймёт быстрее, займётся диверсификацией посевов в сторону технических культур, тот и окажется в выигрыше.

Новосибирская область этот тренд уловила уже несколько лет назад, три года подряд площади технических культур в нашем регионе заметно увеличиваются. По словам председателя комитета заксобраний НСО по аграрной политике, природным ресурсам и земельным отношениям **Олега Подоймы**, только в 2018 году наши крестьяне на 50% увеличили площади технических культур, востребованных на рынке. Это повышает рентабельность производства и доказывает, что мы можем оперативно реагировать на новые вызовы.

Виталий ЗЛОДЕЕВ / Фото Валерия ПАНОВА



Частичка души в каждом продукте

ТОЧКИ РОСТА

Как компании «Сузунские деликатесы» в течение 20 лет удаётся оставаться конкурентоспособными и завоёвывать сердца покупателей в Новосибирске, в 200 километрах от Сузуна?

Не тот слаб, кто упал, а тот, кто не смог подняться. Любой предприниматель — не важно, будь он владелец гигантского холдинга или руководитель совсем небольшого предприятия — знает, насколько справедлива эта восточная мудрость. Особенно в нестабильные периоды для экономики, когда бурное развитие сменяется резким спадом или затяжной стагнацией. Вовремя подняться после падений — задача сложная даже для лидеров рынка. А насколько просто выживать в кризисное время малому предприятию, специализация которого — переработка сельхозпродукции?

Один из типичных примеров — предприятие «Сузунские деликатесы», производитель мясных полуфабрикатов и колбасных изделий. На рынок «Сузунские деликатесы» зашли в 1999 году — так что двадцатилетний юбилей предприятия не за горами. Простой дорожку, пройденную этой небольшой компанией из Сузуна, где работает три десятка человек, не назовёшь.

— Нам трижды приходилось подниматься после падений, — рассказывает директор компании **Марина Димитренко**. — Но при этом надо отметить: когда мы начинали, нас было всего пять человек. И половина первого состава, наш костяк, до сих пор работает вместе, у нас настоящая команда.

Показатель качества продукции «Сузунских деликатесов» — заслуженные награды, которые компания ежегодно привозит с дегустационных выставок. Но самой главной в компании считают Большую

золотую медаль Сибирской ярмарки «Гастрономы Сибири», полученную в 2002 году. Примечательно и то, что продукция компании, никогда особенно не вкладывавшей деньги в рекламную раскрутку, прекрасно известна не только в Сузуне, но и в Новосибирске, хотя, казалось бы, 200-километровое расстояние и обилие других, куда более крупных производителей, должно было сыграть не на руку сузунцам. Но жизнь подтверждает: это не так. Хотя никто не скрывает: каждый шаг вперёд даётся сейчас всё сложнее и сложнее.

— Главная цель, которую мы ставим перед собой, — удержать нашего покупателя. Часто приходится слышать, что будущее за большими предприятиями, маленьким же придётся потесниться. Но я убеждена: места на рынке хватит для всех! — говорит Марина Борисовна.

И в подтверждение своих слов приводит такой пример: когда в начале двухтысячных в Новосибирске стали активно заходить крупные торговые сети со своими супермаркетами, многие предсказывали скорую «смерть» небольшим магазинам, торгующим деревенским мясом, молочной продукцией и овощами. Какая-то часть магазинов действительно закрылась. Но многие — выстояли. И причина этого кроется не только в экономической, но и в какой-то мере в психологической плоскости.

— В супермаркетах общения между покупателем и продавцом практически нет, а в маленьком магазине оно было, есть и будет, — убеждена Марина Димитренко. — Там продавец всегда что-то предложит, о чём-то расскажет — и такое общение очень дорого для любого человека. Моя мечта — выстроить подобное общение с нашими покупателями, а значит, открывать специализированные магазины, где можно не просто заниматься обычной торговлей, но и организовывать выставки-продажи, реализовывать разные



Марина Димитренко

задумки. А для этого нам нужно выстроить логистическую цепочку так, чтобы стать ещё ближе к нашему покупателю в Новосибирске.

Магазин — это конечная точка пути продукции предприятия, а начинается путь мяса на прилавок в крестьянском хозяйстве. И отсюда в современных условиях поодиночке, имея в хозяйстве одну-две головы скота, выходить на рынок крайне тяжело. Идеальный партнёр для «Сузунских деликатесов», по мнению директора, фермерское хозяйство, в которое кооперируются несколько частных хозяйств и с которым можно заключить договор, — его выполнение не будет для фермеров непосильной задачей.

А между этими двумя крайними точками — небольшое предприятие-производитель, где работают настоящие профессионалы, мастера своего дела, которые не передоверяют полностью технологический процесс автоматике. И вместе с долей ручного труда вносят в каждый продукт — будь то колбаса, пельмени или фарш — частичку собственной души. *

**Отдел продаж:
8 (383-46) 219-33
8-913-949-77-61**



ЛИДЕРЫ АПК

Племзавод «Ирмень»: верность принципам – путь к успеху

За 46 лет, которые одним из лучших и уникальных сельхозпредприятий России руководит Заслуженный работник сельского хозяйства РСФСР, Герой Социалистического Труда, лауреат премии Совета министров СССР и Государственной премии НСО, полный кавалер ордена «За заслуги перед Отечеством» Юрий Фёдорович Бугаков, про племзавод «Ирмень» написаны, наверное, сотни томов книг и статей, но этот процесс не останавливается никогда. Хозяйство, казалось, ещё лет 10–15 назад достигшее невероятных и уникальных производственных показателей, никогда не останавливается в развитии. Основной «вечный двигатель» этого процесса – сам председатель и те принципы, которые Юрий Фёдорович проповедует последовательно и непреклонно. Ничуть не прогибаясь под изменчивый мир, не следуя моде и мимолётным тенденциям, а чётко проводя свою линию – только вперёд и вверх.

БАНКИ НАС НЕ ДОЖДУТСЯ

Каждый новый этап развития любого бизнеса, производства требует первоначальных вложений и затрат. А учитывая масштабы основной деятельности «Ирмени» – более 20 тысяч гектаров пашни, 8 000 голов КРС и 3 200 дойных коров со средним надоем около

12 000 килограммов в год и крупный комплекс по переработке продукции, – речь идёт о десятках, а то и сотнях миллионов рублей инвестиций. 99,99% предпринимателей, то есть практически все, в таком случае обязательно прибегнут к привлечению заёмных средств. Все – но не Бугаков! По мнению Юрия Фёдоровича, кредитная нагрузка и система рефинансирования кредитов – это замкнутый круг, путь в никуда. Оказавшись плотно вовлечённым в эту систему, выбраться из неё без потерь невозможно.

– Когда сельхозпредприятие вроде бы имеет прибыль, но при этом объём кредита выше в десятки, а то и в сотни раз, можно ли назвать его прибыльным на самом деле? На мой взгляд, производить продукцию себе в убыток не только экономически нецелесообразно, но и безнравственно, – говорит председатель.

В непрекращающееся строительство и оборудование молочного комплекса хозяйство инвестирует только собственные средства: каждый год в «Ирмени» запускают новый производственный объект на молочной ферме, приобретаются новая техника и оборудование – всегда самое современное и передовое. Единственное за десятилетие исключение, только подтверждающее одно из правил и принципов Юрия Бугакова, – это покупка нескольких зерновых комбайнов на кредитные деньги, и то только потому, что такому надёжному клиенту банк предоставил займ по нереальной для России ставке – 2%. В остальном принцип соблюдается неукоснительно.



КАЧЕСТВО – ЛУЧШИЙ АРГУМЕНТ

Собственная молочная переработка появилась в хозяйстве в 1994 году, и сегодня каждый день на прилавки новосибирских магазинов ЗАО племзавод «Ирмень» отправляет около 100 тонн молочной продукции. У хозяйства есть как собственная розничная сеть – 11 магазинов и 19 фирменных отделов, – так и сотрудничество с крупными сетями (40% в структуре реализации) и магазинами формата «у дома» – 35%. Все знают, что работать с торговыми сетями сложно: при малейшей возможности на производителя пытаются наложить штраф, некоторые предлагают жёсткие требования по брендированию продукта и ещё много-много нюансов, выполнить которые без убытка для себя могут единицы производителей сельхозпродукции. Но при этом «Ирмень» также жёстко стоит на своём, никому не даёт никаких скидок и бонусов. Преимущество, позволяющее столь достойно

отстаивать свои интересы, — высочайшее качество продукции, за которым в «Ирмени» следят максимально строго и ответственно. Кроме того, в хозяйстве контролируют дистрибьюторов, чтобы молочная продукция с небольшим сроком хранения оказалась в продаже как можно скорее.

В идеале, конечно же, реализовывать максимум продукции через собственную торговую сеть, но «Ирмень» — это производители прежде всего, а не торговцы. При этом данная ниша постоянно увеличивается: если ещё несколько лет назад через собственную розницу хозяйство реализовывало всего 3,5% объёма молочной продукции, то теперь — это 15%, плюс половина мясной продукции и полуфабрикатов.

Как говорит главный специалист по торговле ЗАО племзавод «Ирмень» **Марина Попова**, молочную и мясную продукцию от «Ирмени» ждут и в Искитиме, и в Черепаново, но объёмов пока не хватает: ежедневные потребности Новосибирска племзавод закрывает на треть, и при этом торговые сети готовы реализовывать больше. Они видят, что продукция «Ирмени» — товар максимально ликвидный и на прилавках никогда не залёживается.

Определённый вклад в маркетинговое продвижение молочной продукции хозяйства внёс сам Юрий Фёдорович, ещё в 1994 году разработавший концепцию оформления фирменной упаковки. В эпоху безудержного ребрендинга, когда зачастую за новой упаковкой пытаются скрыть старое и не очень хорошее качество «продукта», 24 года с одним фирменным стилем упаковки — невероятно для бренда. Как говорит Бугаков, и ему «тысячу раз» маркетингологи предлагали провести ребрендинг, сделать «обёртку» более яркой и красочной, но председатель твёрдо соблюдает свой принцип. Он считает, что почти за четверть века упаковка запомнилась покупателям, пакет молока или кефира от «Ирмени» ни с каким другим не перепутаешь, рука сама к нему тянется.

ЛЮДИ — ГЛАВНЫЙ КАПИТАЛ

Ещё одно неизменное правило Юрия Бугакова — отдавать все свои дивиденды, которые начисляются по итогам года, каждому из акционеров на социальные нужды села и хозяйства. За 15 лет эта сумма составила 80 миллионов рублей. При этом и о работниках никогда не забывают, ведь для Бугакова фраза

«наши люди — главная ценность» не просто красивая фраза, а руководство к действию.

Сегодня в «Ирмени» работают 970 человек, а средняя заработная плата в «Ирмени» составляет 42 тысячи рублей, у механизаторов и животноводов — 50–60 тысяч рублей (это гораздо больше, чем даже средняя заработная плата в Новосибирске). Для тех, кто отработал свыше двадцати лет, — 50% стоимости путёвки в любую точку земного шара оплачивает хозяйство. Женщине, двадцать лет отработавшей на ферме, полагается полностью бесплатная путёвка. Уборка заканчивается — и лучшие механизаторы (а их больше десятка) вместе с жёнами едут отдыхать за счёт сельхозпредприятия. Практически все социальные объекты на территории Верх-Ирменского сельсовета числятся на балансе ЗАО племзавод «Ирмень», в том числе детский сад, краеведческий музей, отделение конного спорта, многофункциональный спорткомплекс и крытая ледовая арена, санаторий на берегу Обского моря, медицинский пункт и многое другое.

— На территории села — участковая больница на 25 койко-мест и 80 посещений в смену, — говорит Бугаков. — Там работают два терапевта, два педиатра и три врача: гинеколог, стоматолог и рентгенолог. В хозяйстве создан свой медицинский пункт под руководством главного врача Виктора Гудкова. Совсем недавно купили новый УЗИ-сканер — не в каждой центральной больнице такой найдёшь. В соляную пещеру люди с детьми приезжают со всей округи. Ежегодно проводится медицинский осмотр работников хозяйства, а затем в течение года работников с выявленными заболеваниями обследуют и при необходимости лечат в лучших клиниках Новосибирска за счёт средств предприятия. Каждый вторник группа сотрудников на современном автобусе едет в Новосибирск на лечение. В 2017 году чистая прибыль предприятия составила 760 миллионов рублей, из которых на социальные нужды было потрачено 200 миллионов.

По словам Юрия Фёдоровича, для того чтобы закрыть кадровые потребности хозяйства, нужно вдвое меньше народу. Теоретически на каждом участке можно сократить штат на 30%–50%. Но куда эти люди потом пойдут? Встанут у крылечка и будут спрашивать, как жить, как детей поднимать? Хозяйство покупает самую современную технику



для растениеводства: когда-то на сев в поле выходили 60 механизаторов, а сегодня 6–7. То же самое и на ферме: после перехода на беспривязное содержание работников стало меньше в 15 раз. Чтобы хоть чем-то занять людей, постоянно находятся новые варианты: производство полуфабрикатов, кондитерских изделий, собственная пекарня и другие.

Пример этот действительно исключительный для бизнеса, не важно — сельскохозяйственного или какого-то другого. Практически все стараются оптимизировать лишние расходы, зачастую экономия именно на людях. Но для Юрия Фёдоровича такой вариант неприемлем: чтобы год за годом развиваться, повышать эффективность и рентабельность производства, нужны здоровые, целеустремлённые, уверенные в завтрашнем дне люди. Социалка для «Ирмени» — не расходы, а инвестиция, дающая большую отдачу.

Вроде бы такие простые принципы, десятилетиями доказывающие свою эффективность, но получается так жить и работать не у многих. В этом и заключается уникальность племзавода «Ирмень» и его председателя. *

Пельмени с сюрпризом

ЭКСПЕРТИЗА

Роскачество проверит пельмени по всей России. Для этого будет закуплено около 50 пачек, включая «детские» виды и так называемые «бульмени».



Продукт проверяют на наличие антибиотиков, искусственных добавок — консервантов и ароматизаторов, а также оценят массу нетто. В рамках исследования будет охвачена большая доля рынка. В бренд-лист попала продукция, произведённая в Москве, Санкт-Петербурге, Челябинской, Тверской, Орловской, Новосибирской, Томской, Рязанской областях, республиках Мордовия, Башкортостан, Красноярском, Алтайском краях и др. Так что производителям надо быть готовым к сюрпризам, и лучше пусть они будут приятными.

Как отметили в Роскачестве, идеальные пельмени должны содержать всего семь ингредиентов: фарш мясной, лук репчатый, соль, перец, муку, воду и яйца. При этом специалисты предупреждают, что формулировка «специи» в составе является очень размытой. Под неё производители могут скрывать усилители вкуса и ароматизаторы. Эксперты советуют делать выбор в пользу продукта, маркировка которого строго прописывает все используемые в составе специи.



НЕ УПУСКАЙТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ТОРГОВАТЬ С «ЗАГРАНИЦЕЙ»! ЭКСПОРТ ТОВАРОВ — это непросто, НО ВОЗМОЖНО!

Задумывались ли вы о возможности торговли вашим товаром с иностранными покупателями? Странно? Не знаете, как подступиться? С чего начать?

Вы уже сделали первый шаг — занялись бизнесом, сделайте второй — выходите на иностранные рынки!

Мы уверены в том, что российские товары достойны быть представленными на международном уровне.

Давайте работать вместе!

Мы занимаемся продвижением российских товаров за рубеж.

Путём участия в бизнес-миссиях и выставках за рубежом мы знакомим потенциального покупателя с товарами российских производителей.

В тесном сотрудничестве с вами мы:

- ♦ подготовим презентацию товара

- ♦ сформируем стратегию и тактику продвижения товаров за рубеж
- ♦ представим интересы вашей фирмы потенциальным партнёрам/покупателям
- ♦ познакомим с вашей продукцией потенциальных покупателей/потребителей за границей (на выставках, в бизнес-миссиях)
- ♦ поможем провести предварительные переговоры по условиям поставок

Но на этом этапе наше сотрудничество не закончится!

В нашу группу компаний входят компания-международный экспедитор и компания-таможенный представитель!

А значит мы для вас:

- ♦ подготовим полный расчёт затрат по поставке товара
- ♦ заранее организуем мероприятия по сертификации
- ♦ проконсультируем по получению разрешительных документов от контролирующих органов
- ♦ проработаем и предложим различные варианты перевозки груза (маршруты, места таможенного оформления, виды перевозки — ж/д, авто, авиа, мультимодальная)
- ♦ выполним таможенное оформление



Актив Логистика

Сайт компании: www.aktivlogistika.ru. E-mail: info@aktivlogistika.ru

Офис: г. Новосибирск, проспект Карла Маркса, 30, офис 431

Тел.: +7 (383)363-37-20 и +7(383)334-00-52

Доп. офис (только по таможенному оформлению):

г. Новосибирск, ул. Демакова, 27, офис 608. Тел.: +7 (383) 363-37-80

На товарное и промышленное рыбоводство как на полноценную отрасль экономики в нашем регионе обратили внимание менее 10 лет назад. И хотя каждый рыбодобытчик, крупное предприятие или небольшая артель, шли своим путём, набивая в процессе движения «шишки», не заметить очевиднейший прогресс отрасли просто невозможно.

Если в 2010 году официальная добыча рыбохозяйственными предприятиями исчислялась десятками тонн, то по итогам этого года будет уже порядка 9 000 тонн. Конечно, со временем темпы прироста снижаются — с нуля расти проще, но до сих пор составляют 10%–15% в год. И тенденция эта в ближайшее время вряд ли изменится — рынок ещё весьма просторен, плечами ни с кем толкаться не нужно, и свою нишу может найти каждый.

Но дальше легче очевидно не будет: чем больше растёт производство, тем больше вопросов возникает у рыбоводов: а что, собственно, делать с этим возрастающим богатством? В крупных торговых сетях нашу рыбу ждут и примут с удовольствием, но коммуницировать с этими монстрами рынка очень непросто, редкими ярмарками «сыт не будешь», а у переработчиков, как правило, есть и собственное сырьё. Куда дальше идти, а точнее, плыть сибирской рыбке, пытались понять на расширенном заседании Союза производителей рыбы НСО, состоявшемся в рамках III Новосибирского агропродовольственного форума.

Неплохие и вполне реальные варианты развития событий предложил несколько лет работавший в одной из торговых сетей **Денис Соболев**, приглашённый по инициативе председателя Союза производителей рыбы **Константина Терещенко**. Соболев обозначил с десяток каналов реализации рыбы — от тех же торговых сетей, с которыми сложно, но можно договориться, до рынков, ресторанов, других регионов и даже стран. Особое внимание он предложил обратить на интернет-магазины и сервисы доставки еды, куда наши рыбоводы практически не смотрят, а

Куда плывёт сибирская рыбка?



ведь в Новосибирске существуют даже специализированные рыбные интернет-магазины, и в этом сегменте поле непаханое.

— Рыба — продукт дорогой, а покупательная способность населения сейчас падает, и при равных ценах рыбе зачастую предпочитают мясо. Но она всё равно продаётся, люди в Сибири рыбу любят и ценят, — сказал **Денис Соболев**. — Если Союз производителей создаст, допустим, единый бренд — с узнаваемой упаковкой и хорошим пиаром, — то вы войдёте на любые рынки, и конкурентов у вас практически не будет. Человек, знающий, что это продукт, выловленный в его регионе, свежий, качественный, по вменяемой цене, сделает выбор в вашу пользу.

Ещё одним трендом последних лет в нашем регионе становится индустриальное рыбоводство — круглогодичное выращивание на искусственном вскармливании. Осетровая ферма **Владимира Кострубова** есть в Коченёво, в Бердске сомов выращивает **Игорь Чернов**, а всего похожих предприятий, которые могут стать будущим как в плане производства рыбы, так и постоянной занятости людей на селе, уже более пяти.

Хотя есть и проблемы, куда без них. У нас пока почти не развита культура торговли живой рыбой, а отсутствие «привязки» таких предприятий к водоёму — достаточно по-

По данным министерства природных ресурсов и экологии Новосибирской области, только в этом году добавилось

20 рыбохозяйственных участков — зарыбляемых водоёмов, чаще всего небольших озёр. Было выпущено

52 миллиона единиц рыбопосадочного материала,

что на **20%** выше уровня прошлого года.

мещения в несколько десятков квадратных метров — лишило их возможности получать господдержку в виде компенсации расходов на приобретение кормов. В правительстве региона, правда, эту законодательную «загвоздку» исправят в самое ближайшее время. Речь идёт о сумме в 5–7 миллионов рублей, а вся рыбохозяйственная отрасль региона получает субсидий на 20–25 миллионов в год. Возвращая в бюджет только в виде налогов в несколько раз больше. И если дальнейшее развитие отрасли пойдёт по правильному пути, то не за горами время, когда применительно к нашему рыбоводству мы будем оперировать цифрами гораздо большими.

Виталий ЗЛОДЕЕВ
Фото **Валерия ПАНОВА**

Меняем комфорт на деньги

Новосибирская область сегодня занимает 19-е место в национальном рейтинге инвестиционного климата. В прошлом году она находилась на 27-й позиции, а за три года регион преодолел 38 ступеней вверх — в 2015 году он был на 57-м месте.

Логистика с географией

Область сегодня является единственной сибирской территорией, вошедшей в двадцатку лучших в России по состоянию инвестклимата. В 2017 году впервые за последнее время объём привлечённых в регион инвестиций показал положительную динамику: 175 млрд рублей против 163 млрд в 2016 году.

Основные факторы, обуславливающие инвестиционную привлекательность региона, — выгодное географическое положение на пересечении важнейших транспортных коммуникаций, мощный научно-образовательный и кадровый потенциал, диверсифицированная экономика, развитые инфраструктура и транспортно-логистический комплекс, заметная потребительская активность. Усилить инвестиционный потенциал призвано региональное законодательство — Законодательное собрание области регулярно вносит изменения в нормативные правовые акты, облегчающие положение инвесторов.

В парк на работу

В регионе действует ряд государственных структур, осуществляющих поддержку инвесторов. **Агентство инвестиционного развития** является специализированной организацией по привлечению инвестиций и работе с инвесторами в Новосибирской

Сегодня в Биотехнопарке реализуют свои инвестиционные проекты семь резидентов.



области, оно обеспечивает режим «одного окна» при взаимодействии с органами власти.

Фонд микрофинансирования оказывает поддержку малому бизнесу, предоставляя микрокредиты по ключевой ставке ЦБ. **Фонд развития малого и среднего предпринимательства** обеспечивает развитие бизнеса за счёт эффективной работы по привлечению финансирования, помощи в подборе кредитных и лизинговых программ. **Венчурный фонд** способствует развитию в регионе инфраструктуры венчурного финансирования инновационных проектов малого бизнеса в научно-технической сфере.

Особую роль в инвестиционной политике региона играют парковые проекты, дающие серьёзные конкурентные преимущества в привлечении инвесторов. Площадки, обеспеченные всей необходимой инфраструктурой — инженерной, дорожно-транспортной, общественно-деловой, научно-технологической, — создают оптимальные условия для ведения бизнеса. В числе крупнейших парковых проектов региона — **Промышленно-логистический парк (ПЛП), Академпарк, Биотехнопарк, Медтехнопарк, Меди-**

цинский промышленный парк, частный индустриальный парк «Новосиб».

ПЛП в 2018 году отметил свой 10-летний юбилей. Он расположен на пересечении федеральной автомобильной трассы и Транссиба, в непосредственной близости от международного аэропорта Толмачёво, что позволяет максимально эффективно использовать преимущества Новосибирской области как транспортно-логистического хаба и обеспечивать доступ продукции резидентов не только на рынок Сибири, но и в Среднюю Азию и на Дальний Восток. В ПЛП разместили свои производственные площадки уже около полутора десятков компаний.

Оптимальные условия для работы инновационных компаний созданы в Технопарке Академгородка — Академпарке. Здесь сегодня работает более 300 компаний-резидентов, реализующих свои проекты в сферах приборостроения, IT, нано- и биотехнологий.

Биотехнопарк, помогающий развивать высокие фармацевтические, медицинские и биотехнологии, был создан для реализации богатого потенциала государственного научного центра вирусологии и биотехно-

71

инвестиционный проект сегодня реализуется в регионе, по данным областного минэкономразвития,

ещё 31 значится в списке планируемых к реализации.

Объём инвестиций наиболее капиталоемких из действующих проектов (в млрд рублей):

- ♦ «Сибирский антрацит», проект по развитию мощностей предприятия — **17,3**
- ♦ «Разрез Восточный», разработка угольного месторождения «Кольванское» — **10,17**
- ♦ «Русагромаркет-Новосибирск», строительство центра торговли и переработки сельхозпродукции на территории ПЛП — **6,9**
- ♦ «Птицефабрика Улыбино», строительство фабрики по производству утиного мяса — **4,27**
- ♦ «Инд-Сибирь», строительство птицекомплекса по производству мяса индейки — **3**
- ♦ «Сибирская нива», строительство животноводческого комплекса в Маслянинском районе — **2,7**
- ♦ «Сибирский ЛПК», создание лесопромышленного комплекса по глубокой переработке древесины в Кыштовском и Северном районах — **2,5**
- ♦ «Марс», расширение завода по производству кормов для домашних животных — **2,3**
- ♦ Тепличный комбинат «Толмачёвский», строительство тепличного блока по производству овощной продукции — **2,25**

логии «Вектор». На его площадях реализуют свои инвестиционные проекты семь резидентов.

Медтехнопарк стал первым в России проектом государственно-частного партнёрства в сфере медицины с федеральным участием. Он решает ключевую проблему развития проектов в области медицины и здравоохранения, создавая инфраструктуру замкнутого цикла, ориентированную на вывод инновационных продуктов в практическое здравоохранение.

Медицинский промышленный парк — это пилотная производственная площадка, интегрированная в систему Минздрава РФ. Здесь создаётся комплекс конкурентоспособных производств по выпуску медицинских изделий в сфере травматологии, ортопедии, нейрохирургии и других направлений. Начавший работу в 2016 году с вводом первой очереди, парк стал заключительным



Один из ключевых резидентов Академпарка — компания «Ангиолайн», производящая высокотехнологичные медицинские изделия.

звеном в формировании специализированной инфраструктуры инновационной медицины, куда также входят центр прототипирования, инжиниринговый центр и инновационная клиника.

Сапоги с солью

Одним из эффективных механизмов привлечения инвестиций в регион должны стать территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). В марте 2018 года такой статус получил рабочий посёлок Линёво. На рассмотрении в правительстве РФ находится ещё одна новосибирская заявка на статус ТОСЭР — от рабочего посёлка Горный.

Резиденты ТОСЭР пользуются рядом льгот, предусмотренных как федеральным, так и региональным законодательством. Они освобождаются от налогов на землю, на имущество и на прибыль в части, подлежащей зачислению в федеральный бюджет. Платежи во внебюджетные фонды составляют 7,6% вместо обычных 30%. Региональные налоговые льготы предполагают освобождение резидентов от уплаты налога на имущество, а налог на прибыль, подлежащий зачислению в областную бюджет, в первые пять лет будет нулевым, а в последующие пять составит 10%.

Федеральный фонд развития моногородов берёт на себя до 95% расходов на создание инженерной инфраструктуры. В Линёво на эти цели из федерального бюджета должно поступить в общей сложности около 600 млн рублей, ещё 85 млн добавит областной бюджет. Кроме того, резиденты смогут брать кредиты по льготной ставке на уровне 5%.

В Линёво площадь территории — 1 392 га, население — около 18,5 тысячи человек, градообразующим предприятием является Новосибирский электродный завод. Площадь Горного — 7 646 га, население — 9,4 тысячи человек, градообразующее предприятие — горновский завод «Спецжелезобетон».

В Линёво определены земельные участки площадью 17 га, где могут быть размещены новые предприятия. Первым резидентом стала компания «Обувь России», первоначальный объём инвестиций которой был оценён примерно в 760 млн рублей.

В начале ноября инвестсовет Новосибирской области одобрил проект строительства в Линёво завода по производству солей редких и редкоземельных металлов. Проектная мощность составит до 400 т солей молибдена и до 200 т солей цветных металлов в год. Для строительства завода потребуется более 150 млн рублей, более 60% — собственные средства. Инвесторами проекта выступают производственная компания «Лантан» и СКТБ «Катализатор». Им будет предоставлен участок под строительство, обеспечено электро-, газо- и водоснабжение, а также другие льготы, предусмотренные для резидентов ТОСЭР.

До 2027 года в ТОСЭР Линёво, по плану областного минэкономразвития, должно появиться не менее 8 резидентов. В Горном под предприятия первой очереди планируется отвести 26 га. Рассматривается тема создания здесь кластера стройматериалов. Предполагается, что к 2028 году в Горном будут работать 6 резидентов.

Татьяна МАЛКОВА
Фото Валерия ПАНОВА

Дело за дело

Доля малого и среднего бизнеса в валовом региональном продукте Новосибирской области составляет более 20%. Это примерно совпадает со средним показателем по стране. В то же время в послании Федеральному собранию президент заявил, что к 2025 году вклад малого бизнеса в ВВП должен возрасти до 40%. Что может помешать исполнению этой задачи?



В аппарате Уполномоченного по делам предпринимателей в Новосибирской области все жалобы и обращения от представителей бизнеса аккумулируются и систематизируются. По данным на 1 октября 2018 года, **наибольшее число нареканий поступает на сферу контрольно-надзорной и разрешительной деятельности — 27% от общего числа.**

Предприниматель из небольшого посёлка Куйбышевского района, занимающийся распиловкой леса, складировал брёвна на участке рядом с домом. Это не понравилось кому-то из соседей, и в Росреестр поступила жалоба. Несмотря на то, что участок пустовал, а чуть позже заготовитель оформил его в аренду, ему выписали штраф 100 тысяч рублей, что для мелкого предпринимателя — сумма просто неподъёмная. После обращения к Уполномоченному была направлена жалоба в арбитражный суд, который отменил штраф, признав нарушение малозначительным.

С 2014 года в регионе начал действовать механизм оценки регулирующего воздействия (ОРВ) нормативных правовых актов, затрагивающих интересы предпринимательского сообщества.

— Понимая важность устранения неблагоприятных для предпринимателей положений законодательства, мы сразу включились в тогда ещё совсем новую процедуру оценки регулирующего воздействия, — рассказал региональный бизнес-омбудсмен **Виктор Вязовых**, возглавляющий эту структуру с момента её создания в 2014 году. — Сначала на уровне Новосибирской области, а затем Новосибирска и других муниципальных образований. Всего было вы-

сказано порядка 400 замечаний и предложений по правовым актам, затрагивающим осуществление предпринимательской деятельности, 80 процентов из которых учтены разработчиками, внесены изменения, устраняющие неблагоприятные для предпринимателей положения.

Предприниматели, занимающиеся пассажирскими перевозками, обратились к бизнес-омбудсмену с жалобой на постановление областного правительства о порядке предоставления субсидий за пассажиров-льготников. При проверке выяснилось, что документ не проходил процедуру ОРВ, он противоречит федеральному законодательству и предъявляет избыточные требования к перевозчикам. Минэкономразвития области поддержало позицию бизнес-омбудсмена, в итоге в постановление были внесены изменения.

Земельные и имущественные споры составляют второе место по числу обращений — 15% от общего числа. Преимущественно жалобы касаются необоснованного расторжения договоров аренды, отказов от их продления, проблем с размещением нестационарных торговых объектов.

Владелец пекарни в Станционном сельсовете Новосибирского района реконструировал помещение за свой счёт. Позже выяснилось, что здание, в котором располагается производство, было включено в реестр муниципальной собственности, а затем передано физическому лицу на основании мирового соглашения, заключённого с главой администрации сельсовета. Предприятие оказалось под угрозой закрытия. После обращения в аппарат Уполномоченного была проведена проверка, выявившая нарушения закона при оформлении прав на здание. В отношении главы администрации сельсовета возбуждено уголовное дело, пекарня продолжает работать.

Мэрия Новосибирска отказала в заключении на новый срок договоров на размещение нестационарных торговых объектов. Мотив — строительство в этом месте капитальных зданий и обустройство сквера рядом с ними. В аппарате Уполномоченного обратили внимание на то, что малый бизнес в этом случае становится жертвой интересов более крупных предпринимателей. Было направлено обращение в УФАС, специалисты которого заключили, что в этом случае нарушаются законы о защите конкуренции и об основах регулирования торговой деятельности.

Мэрии дано предписание урегулировать ситуацию в соответствии с законом и без нарушения интересов малого бизнеса.

12% от общего количества обращений связано с уголовным преследованием предпринимателей. За пять лет работы института Уполномоченного удалось добиться прекращения 7 уголовных дел в отношении предпринимателей, 18 человек освобождены из-под стражи в ходе следствия в связи с заменой меры пресечения на более мягкую.

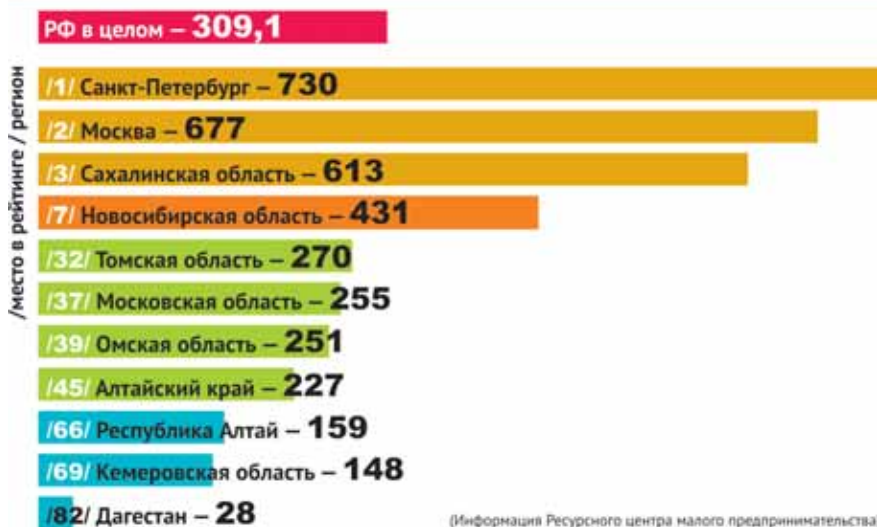
Предприниматель занимался строительством берегоукрепительных сооружений на Обском море. Камень, который изначально предполагалось использовать, он заменил более дешёвым сортом, согласовав это с проектировщиками и заказчиком. Тем не менее на него было заведено уголовное дело. Возбудивший его следователь затем потребовал с предпринимателя взятку за прекращение уголовного преследования. Коррупционера взяли с поличным, но заведённое им дело не закрыли – напротив, бизнесмена заключили под стражу и отправили в СИЗО. Бизнес-омбудсмен Виктор Вязовых обратился за помощью к своему коллеге на федеральном уровне, Борису Титову, – с его помощью информация довели до Генеральной прокуратуры. Мэру пресечения удалось заменить на домашний арест, а впоследствии и на залог. Дело дошло до суда, в ходе которого было установлено, что все сооружения изготовлены в полном соответствии с проектной документацией и исправно выполняют свои функции. Бизнесмен был оправдан, а иск о взыскании с него 79 млн рублей оставлен без рассмотрения.

Несмотря на то, что по закону оплата товаров, закупленных для государственных и муниципальных нужд, должна производиться не позднее 30 дней после приёма, жалоб на задержки с расчётами от поставителей бизнеса поступает немало. **Жалобы на проблемы с погашением задолженности составляют около 8% от общего числа обращений.**

С 2014 года по октябрь 2018 года с помощью аппарата Уполномоченного удалось погасить задолженность госструктур перед бизнесом на сумму примерно 50 млн рублей.

Республика Марий Эл задолжала одной из новосибирских компаний около 30 миллионов рублей. Работы, предусмотренные госконтрактом, были выполнены качественно и в срок, приняты, однако при расчёте компания получила менее половины от их общей стоимости. Власти Марий Эл объясняли ситуацию просто: нет денег. Предприниматель обратился в суд, решение было вынесено в его пользу, но не реализовывалось. После направления Уполномоченным запроса в прокуратуру республики и вмешательства Бориса Титова, привлёкшего к делу внимание Генеральной прокуратуры, оставшаяся часть задолженности была погашена.

РЕЙТИНГ РЕГИОНОВ по обороту продукции (услуг) на душу населения, производимых малыми предприятиями, в тыс. руб.



(Информация Ресурсного центра малого предпринимательства)



Наталья КИПРИЯНОВА, директор юридической компании «План Б»:

– Первая проблема, с которой к нам обращается бизнес, – взыскание долгов. Если один из контрагентов – часто это государственная структура – вовремя не рассчитался, страдает вся цепочка исполнителей. Акты подписаны, счёт выставлен – значит, эти ещё не поступившие средства уже учитываются при исчислении налога на прибыль (это 20 процентов) и НДС (18 процентов). А налоги нужно платить «живыми» деньгами, которых нет, и это приносит огромный урон бизнесу! Получается, что нужно эти деньги занять, или где их ещё взять!? Бывает, что есть даже судебное решение, а должник «слислся», и получить с него что-то невозможно. И предприниматели обращаются с просьбами помочь решить проблему цивилизованным путём, без привлечения коллекторов.

Вторая частая причина обращений – проблемы с налогами. Нас просят помочь настроить налоговую политику внутри компании, чтобы после уплаты налогов как-то можно было жить. Тут у бизнеса две главные беды – безумный налог на фонд оплаты труда и ужесточение администрирования НДС. Теперь, если чей-то контрагент имеет разрыв по НДС, налоговая ищет в цепочке «живую» компанию и требует с неё налог за должника. Люди просто в панике.

Третья причина – запрос на выстраивание с партнёрами цивилизованных деловых отношений. Слишком часто предпринимателям приходилось страдать от того, что бизнес строился на доверии друг к другу, а потом одна из сторон попросту «кидала» вторую. Теперь люди стараются перемещать акцент на официальное оформление договорённостей.

Тепло с гарантией

Сибирская генерирующая компания — один из крупнейших российских энергетических холдингов, обеспечивающий теплом пять миллионов жителей в шести регионах России. В феврале 2018 года СГК приобрела 78% акций «СИБЭКО» и увеличила свою долю в выработке тепловой и электрической энергии за Уралом: каждый пятый кВт в Сибири производится на станциях СГК. Во всех регионах присутствия компания проводит политику «тепловой модернизации» и Новосибирск не стал исключением.

К морозам готовы!

Городские власти впервые оценили работу СГК осенью: на одном из совещаний начальник департамента энергетики, жилищного и коммунального хозяйства **Дмитрий Перязев** подчеркнул, что у Сибирской генерирующей компании всё идёт по плану и в отопительный сезон город вошёл полностью подготовленным — после масштабного ремонта тепловых сетей и сопутствующей инфраструктуры. А председатель комиссии по городскому хозяйству Совета депутатов Новосибирска **Игорь Кудин** на одной из сессий горсовета отметил, что приход СГК положительно сказывается на ситуации с теплоснабжением в Новосибирске. Такое пристальное внимание власти к работе компании вполне оправданно: мы живём в северной стране и качественное теплоснабжение — это вопрос даже не комфорта, а безопасности.

СГК — предприятие градообразующее, способное влиять на экономическое развитие всего региона, поэтому на днях новосибирскую ТЭЦ-4 посетил с рабочим визитом полномочный представитель президента в Сибирском федеральном округе **Сергей Меняйло**, чтобы обсудить планы модернизации региональной энергосистемы с представителями власти и СГК. В совещании приняли участие заместитель губернатора Новосибирской области **Сергей Сёмка**, мэр Новосибирска **Анатолий Локоть** и руководитель Сибирского управления Ростехнадзора **Александр Мироненко**. Они обсудили состояние объектов энергетики региона, повтор и готовность к работе в условиях низких температур. Как заметил во время совещания Сергей Меняйло, наша область на фоне других территорий СФО выглядит благополучно.



— Речь и про наличие теплоисточников, и про запасы топлива, — сказал полпред. — Но на этом успокаиваться нельзя, надо переходить к новым технологиям. В том числе с точки зрения экологии. Систему нужно совершенствовать. Задача у нас одна: гарантированная подача тепла людям в зимний период. А электроэнергии — круглогодично.

ТЭЦ-4 СГК обеспечивает теплом Калининский, Заельцовский и частично Дзержинский районы Новосибирска. Установленная электрическая мощность станции составляет 384 МВт, тепловая мощность — 1 120 Гкал/ч.

Кроме того, Сергей Меняйло положительно оценил работу СГК в других городах Сибирского федерального округа. Он привёл в пример Рубцовск Алтайского края, ранее стоявший на грани коммунальной катастрофы и энергетического коллапса. Теперь алтайский город, по словам полпреда, перестал быть «болевым точкой» на карте Сибири — благодаря тому, что была изменена устаревшая схема теплоснабжения.

Полпред также отметил большую работу специалистов СГК по замещению котельных в Красноярске.

— Некоторые теплоисточники мы будем исключать, — сказал Сергей Меняйло. — А это соответствующие инвестиции, соответствующие работы и, конечно, изменение схем теплоснабжения. Самое главное — чтобы это не повлияло на качество предоставляемых людям услуг.

Директор СГК в Новосибирске **Андрей Колмаков** по итогам совещания заявил, что все энергообъекты филиала полностью готовы к прохождению отопительного периода и компания понимает приоритетные направления развития новосибирской энергосистемы.

— Мы реализовали в Новосибирске многомиллионные проекты по плановым и капитальным ремонтам, — резюмировал Андрей Колмаков. — Есть проблема, она не замалчивается — недоремонты последних лет на теплосетях, которые дали о себе знать во время проведённых в этом году испытаний. На совещании с Сергеем Ивановичем мы говорили о необходимости инвестиции именно в тепловые сети и о тех алгоритмах, которыми мы должны этого достичь.

Несмотря на масштабные летние испытания — в это время все теплосети проверили на температуру, прочность и плотность — и на плановые и капитальные ремонты (в 2018 году заменены 43 км теплосетей), состояние теплосетей оставляет желать лучшего и требует масштабных инвестиций. Первый крупный порыв в этом отопительном сезоне уже случился, причина — высокий износ трубы и внешняя коррозия. 12 ноября, в 13:50, в районе дома №44 по ул. Котовского случилась авария: оперативно приехавшие на место специалисты обнаружили порыв на магистральной трубе диаметром 600 мм. Восстановительные работы велись в течение 14 часов, в них были задействованы 63 человека, в том числе сотрудники 6 бригад Новосибирской теплосетевой компании, работали 20 единиц техники. Сотрудники подразделения провели разрытие, откачали воду, вырезали поврежденный фрагмент трубы и поставили на его место новый участок трубопровода. К 03:00 сварочные работы были завершены, в 05:00 13 ноября системы отопления начали заполняться.

Ростехнадзор: динамика положительная!

Этой осенью некоторые городские общественники активно обсуждали «вредность» бурого угля. Хотя в реалиях современной угольной энергетики вид топлива не имеет существенного значения для экологии. Имеют значение оборудование, на котором уголь сжигается, и те системы очистки, которые используются на станциях. Сибирская генерирующая компания последовательно разоблачала «мифы о буром угле», проводя с общественниками, журналистами и депутатами разъяснительную работу — в рамках этих мероприятий на новосибирской ТЭЦ-5 в октябре состоялись сравнительные замеры выбросов от работы энергоблоков на буром и каменном угле.

23 октября общественники, депутаты и специалисты городской мэрии приехали на станцию, чтобы лично проследить за исследованием



ми экологов. Целью замеров было оценить, как изменился состав выбросов ТЭЦ-5 после перехода станции на бурый уголь. Замеры параллельно проводили аккредитованная испытательная лаборатория «ЭКО-СТАНДАРТ (её выбрали представители общественных движений) и подведомственное учреждение Росприроднадзора «Центр лабораторного анализа технических измерений». Сами испытания проходили на двух энергоблоках: один был заправлен каменным углём марки «Д», другой — бурым марки «2БР». Результаты стали настоящим открытием для городских скептиков и привычным фактом для энергетиков.

— Замеры показали снижение выбросов на сжигании бурых углей относительно сжигания каменных, — подчеркнул **Алексей Лымарев**, технический директор СКГ в Новосибирске. — Бурый уголь, несмотря на большой, примерно на 20—30 процентов, расход топлива, имеет более экологичные показатели в сравнении с каменным углем. При этом надо отметить, что все показатели выбросов ниже предельно допустимых значений, установленных нормативными документами надзорных органов для ТЭЦ-5.

В «Экостандарте» выяснили, в ЦЛАТИ подтвердили: бурый превзошёл «соперника» по экологичности. Диоксидов азота в пробах от энергоблока, заправленного бурым углём, в 1,55 раза меньше, а диоксидов серы — в 2,5 раза.

Полную картину замеров — по всем веществам — депутаты и общественники представят 15 ноября на

пресс-конференции. Кстати, во время замеров городские активисты оценили открытость СКГ, отметив в прессе и социальных сетях, что такие открытые мероприятия снимают социальное напряжение.

А сегодня бурый уголь вне «подозрений» — не только по экологической, но и по технической части. Недавно Ростехнадзор завершил проверку 5 ТЭЦ СКГ в Новосибирске и Куйбышеве, и главные вопросы ведомства, которые касались использования бурого угля как основного топлива ТЭЦ-5, были сняты.

Проверку специалисты Сибирского управления Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору проводят ежегодно. Цель инспекций — оценить готовность объектов энергетики к отопительному сезону. По итогам проверки Ростехнадзор составил акт, и, что примечательно, замечаний в нём в 1,5—3 раза меньше, чем в прошлом году. На объектах СКГ не выявлено нарушений, препятствующих работе станций на буром угле.

— Положительная динамика по количеству замечаний, отмеченных Ростехнадзором, — это показатель более качественной подготовки новосибирской энергосистемы к отопительному сезону в этом году, — отметил Андрей Колмаков. — Сейчас специалисты СКГ изучают акт. По закону у нас есть 15 дней для ознакомления и, если потребуется, обжалования содержания и сроков устранения предписаний. Но уже сейчас могу сказать, что значительная часть замечаний ведомства может быть исправлена в короткие сроки. 40 процентов предписаний, связанных с работой ТЭЦ, уже устранены. *

Наталья ЧЕРНОВА

Уголь надо?

Достаточно просто взглянуть на карту, чтобы понять, насколько удачно разместили Новосибирск отцы-основатели города. Торговые пути со всех четырёх сторон света сходятся именно здесь. Неудивительно, что именно торговля изначально была одним из главных «локомотивов» развития сибирской столицы и её феноменального роста. И сейчас Новосибирская область ведёт активную внешнеторговую деятельность, в которую вовлечены даже самые отдалённые и экзотические страны мира – такие как Гватемала, Мадагаскар и Сан-Марино.

Торговые итоги 2017 года в Новосибирской области

ЭКСПОРТ

5-е место среди регионов СФО
114 стран

Доля стран дальнего зарубежья – **73,2%**,
стран СНГ – **26,8%**

Болгария – **4,1%**
Украина – **5,4%**
Германия – **9,3%**
Казахстан – **16,1%**
КНР – **24,1%**

ИМПОРТ

1-е место среди регионов СФО
105 стран

Доля стран дальнего зарубежья – **82,5%**,
стран СНГ – **17,5%**

США – **5,2%**
Бразилия – **6,9%**
Казахстан – **9,6%**
Франция – **12,5%**
КНР – **36,9%**

Внешнеторговый оборот – 4 284,1 миллиона долларов США

Товарная структура экспорта в 2017 году



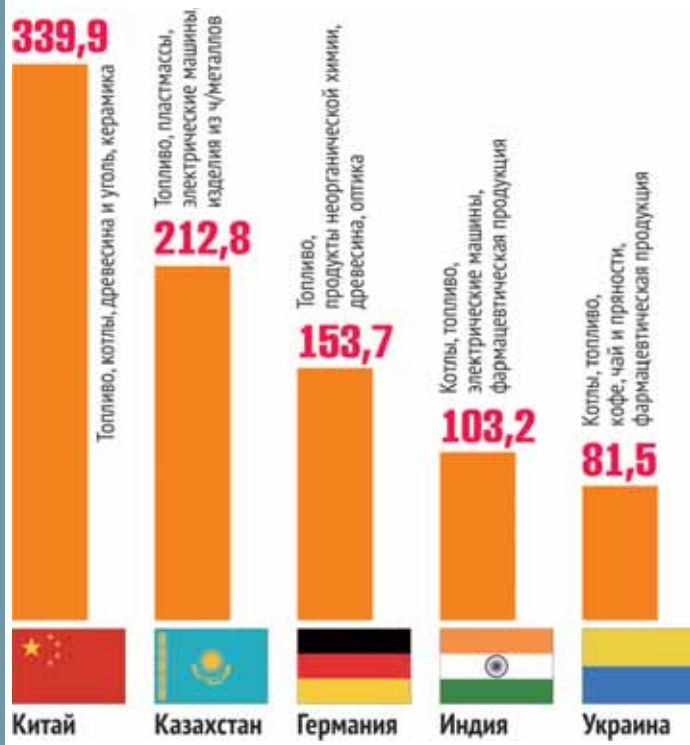
Товарная структура импорта в 2017 году



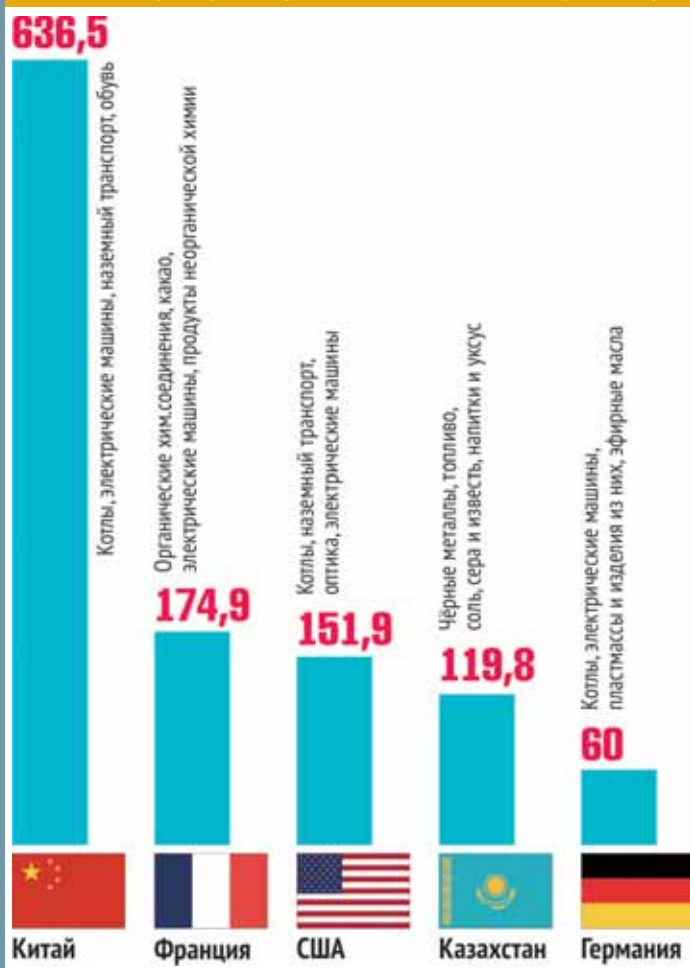
Торговля сейчас /январь–август 2018 года/



ЭКСПОРТ (январь – август 2018 года, в млн долларов США):



ИМПОРТ (январь – август 2018 года, в млн долларов США):



ГЛАВНЫЕ СТАТЬИ ЭКСПОРТА (январь – август 2018 года, в млн долларов США):

- ♦ Каменный уголь – **612,8**
- ♦ Теплопроводящие элементы (ТВЭЛ), необлученные – **205,3**
- ♦ Нефтепродукты, полученные из битуминозных пород, за исключением сырых – **104,4**
- ♦ Электроды угольные, угольные щётки, угли для ламп или батареек и изделия из графита – **66,4**
- ♦ Лесоматериалы распиленные или расколотые – **42,1**
- ♦ Двигатели и генераторы электрические – **26,4**
- ♦ Лампы и трубки электронные с термокатодом, холодным катодом или фотокатодом – **17,8**
- ♦ Цирконий и изделия из него (включая отходы и лом) – **13,9**
- ♦ Шнуры огнеприводные, шнуры детонирующие, капсулы ударные или детонирующие, запалы, электродетонаторы – **13,5**
- ♦ металлоконструкции из чёрных металлов и их части – **13,2**

ГЛАВНЫЕ СТАТЬИ ИМПОРТА (январь – август 2018 года, в млн долларов США):

- ♦ Бульдозеры самоходные – **83,8**
- ♦ Прокат плоский лакированный из железа или нелегированной стали толщиной 600 мм и более – **40,8**
- ♦ Чулочно-носочные изделия – **38**
- ♦ Прокат плоский горячекатаный из железа или нелегированной стали толщиной 600 мм и более – **37,7**
- ♦ Части и принадлежности моторных транспортных средств – **36,9**
- ♦ Обувь с верхом из натуральной кожи – **31,7**
- ♦ Эпоксидные смолы – **31,4**
- ♦ Трёхколёсные велосипеды, самокаты, коляски для кукол, куклы, прочие игрушки – **27,2**
- ♦ Яблоки, груши и айва свежие – **22,2**
- ♦ Уголь каменный – **20,4**

«Френдли» и никакого обмана

Современные «оазисы праздника» придумал американский архитектор Виктор Грюн, который в 1966 году разработал план первого в мире торгового центра закрытого типа — по типу маленького европейского городка с уютными улочками. Грюн создал мир, который особенным образом влияет на людей, — эффект, производимый торговыми центрами, психологи назвали «переносом Грюна».

Хлеб и зрелища

Попавшая в ТЦ, люди теряют способность здраво мыслить: их мозг, ошеломлённый количеством информации, льющейся на него со всех сторон, впадает в состояние, близкое к параличу. Человек забывает, для чего он пришёл в магазин, и легко попадает под влияние, совершая импульсивные покупки. Кстати, этому способствует и то, что на «улицах» торгового центра всегда шумно и ярко, а специальное гладкое покрытие на полу прекрасно отражает свет и звук. Это сделано для того, чтобы посетители «прятались» в магазины, в которых свет более спокойный, музыка тише и напольные покрытия мягче. Все эти сенсорные «ловушки» и заставляют нас покупать.

В Новосибирске функционирует более 100 торговых центров — на 1 000 жителей приходится 1 200 квадратных метров торговых площадей.

Но, несмотря на такое изобилие, качественных площадок, отвечающих всем нормам современного ТЦ, всего шесть: ТЦ «МЕГА», ТРК «Ройал Парк», ТЦ «Сибирский молл», МФК «Сан-Сити», ТРЦ «Аура» и ТРЦ «Галерея Новосибирск». Компании, управляющие торговыми центрами, заявляют, что наполненность ТЦ находится на уровне 100%, но эксперты отмечают падение

посетительского трафика. Покупательская способность новосибирцев, как и большинства россиян, снизилась, а спрос сместился в сторону эконом-сегмента.

— Крупные ТРЦ вроде «Ауры» или «Галереи Новосибирск» выживают сегодня за счёт своего развлекательного контента, — уверен директор по развитию компании «ДНИ групп», специалист по коммерческой недвижимости **Игорь Рылов**. — Сохранить посетительский трафик им позволяют кинотеатры, аттракционы и различные мероприятия, которые привлекают большое число людей. А такие ТЦ, как «Континент» или «Мегас», выживают за счёт продуктовой составляющей. Хуже всего дела обстоят у ЦУМа и ГУМа, которые превратились в магазины стрит-ритейла и не обладают ни продуктовыми точками, ни кинотеатрами, ни развлекательными площадками.

Тройка лидеров

Портал «Моллы.Ru» составил топ-10 самых крупных и привлекательных торговых центров в сибирских городах — 3 из них находятся в Новосибирске. Составители оценивали торговые центры по площади, посещаемости и привлекательности для местных жителей. Верхние строчки топ-а заняли новосибирские комплексы, хотя они уступают по площади торговым центрам в других городах Сибири.



ГУМу не хватает развлекательного контента.

На 1-е место составители рейтинга поместили новосибирский СТЦ «МЕГА»: ежегодно через его двери проходит 17,5 млн человек; в этом году исполнится 11 лет со дня открытия торгового центра. На 2-й строчке ТРЦ «Аура» — составители отметили, что он входит в число самых успешных моллов в азиатской части России и топ-20 отечественных ТЦ по размеру выручки. Согласно рейтингу, «Аура» — самый большой по площади (150 тысяч кв. м) торговый центр в Новосибирске. Комплекс открыли в 2011 году, а спустя два года его купила компания Malltech за сумму 195 миллионов долларов. На его территории находится гипермаркет «Окей», магазин электроники и техники, кинотеатр «Формула кино», фудкорт, а также развлекательный центр «Космик». Тройку лидеров замыкает



«Аура» входит в топ лучших ТРЦ России.



ТРЦ «Галерея Новосибирск» — мечта шопоголика.



Арендаторы не спешат «занимать» места в ТРЦ «Европейский».

четырёхэтажная «Галерея Новосибирск» с ежедневной посещаемостью в 30 тыс. человек. ТЦ занимает площадь в 54 тысячи квадратных метров. В магазинах, находящихся здесь, можно приобрести одежду популярных марок — по части брендов этому ТРЦ в Новосибирске равных нет, это вам любой шопоголик скажет. Кроме 250 магазинов здесь есть салоны красоты, кинотеатр «Люксор», банкоматы и фудкорт.

Размер не имеет значения

За площадью Калинина стоит в режиме сдачи ещё один торговый центр — ТРЦ «Европейский». Но, как говорят эксперты, в таком «сонном состоянии» он может простоять ещё несколько лет — на его 100 тысяч кв. м торговых площадей арендаторы не торопятся. Время больших площадей, уверены аналитики, в Новосибирске уже ушло — все ниши заняты, а новым никто не интересуется.

— Сейчас у арендаторов есть интерес к небольшим, в 10–20 тысяч квадратных метров, объектам, — уверен полномочный представитель Российской гильдии управляющих и девелоперов по Новосибирску и Новосибирской области **Максим Марков**. — Дело в том, что непродуктовый ритейл в Новосибирске достиг «точки, за которой начинаются риски». У потребителей денег больше не становится.

В торговом комплексе с низкой проходимостью ставка аренды может составлять менее 1 тыс. руб./кв. м. А в самых успешных ТЦ («Аура», «Галерея Новосибирск») аренда площади стоит минимум 4 тыс. руб./кв. м.

Строительство ТРЦ «Европейский» началось ещё в 2008 году, а в 2010–2013 годах проект был «заморожен». Инвестиции в ТРЦ «Европейский» превысили 3 млрд рублей.

А Игорь Рылов считает, что возведение новых ТЦ сейчас неоправданно — рынок одежды просел на 19%, электроники — на 30%, автомобильный — на 50%. И эти цифры говорят о том, что люди больше не вкладываются в долгосрочные проекты и уходят из богатого сегмента в дешёвый.

Гормон радости

Социологи называют современное общество обществом потребления. Мы в огромных количествах потребляем навязанные рекламой товары и услуги, гоняясь за «гормоном радости» и мигрируя от одного ТЦ к другому. Сейчас хорошим тоном считается проводить в торговом центре семейные уик-энды. Взрослые оставляют детей на специальных площадках, а сами отправляются на многочасовые шопинги или просто на прогулки по магазину. Потом — семейный обед на фудкорте и обязательные селфи.

— Над созданием торговых центров трудятся не только архитекторы, но и армия маркетологов и психологов, чтобы человек, попав в ТЦ, возвра-

щался туда раз за разом, — раскрывает секреты маркетолог **Юлия Макухина**. — Общий стиль всех ТЦ можно охарактеризовать одним словом — «френдли», что означает «дружелюбный». Всё устроено таким образом, чтобы человек оставил здесь как можно больше денег.

Торговые центры спроектированы очень хитро, с учётом всех технических нюансов, которые настраивают человека на праздничный и очень расслабленный лад. В ТЦ, как вы заметили, нет окон — кроме главного, фасадного. Поэтому человек, попав сюда, забывает о времени. Здесь царит вечный праздник, всё блестит, переливается, на фудкорте пахнет чем-то вкусным, журчат фонтаны, в магазинах — вечные распродажи и скидки. Серьёзное внимание уделено развлечениям: человека нужно как можно дольше удерживать в ТЦ, чтобы он совершил больше покупок. Поэтому ему предлагают развлечения и общение. Система навигации представляет собой некий квест, во время которого мы можем открыть для себя новые магазины, где обязательно есть то, что нам сейчас просто необходимо. Ну и спокойная, умиротворяющая обстановка ТЦ нашёптывает нам, что «всё хорошо — ты дома», и помогает легче расстаться с деньгами. Одним словом, сплошное «френдли» и никакого обмана.

Наталья ЧЕРНОВА
Фото **Валерия ПАНОВА**

Аналитики отмечают дефицит торговых комплексов в Советском и Первомайском районах Новосибирска.

В быстрорастущих жилых микрорайонах не хватает продуктовых гипермаркетов.



ТРЕНДЫ

С брендом по жизни

Что такое брендинг, чем он отличается от нейминга и что необходимо для создания успешного бренда?

В отличие от США и Западной Европы, где история многих брендов насчитывает десятилетия, а то и переваливает за сто лет, в новой российской экономике, которой всего-то четверть века, это понятие появилось сравнительно недавно. Тем не менее за это время пройден немалый путь, состоящий из довольно любопытных этапов.

— Если мы говорим о российских брендах, здесь можно выделить «культуру» 1990-х, когда брендинг, по сути, был доморощенным, — вспоминает маркетолог **Дмитрий Петров**. — Отношение было такое: мой бизнес — что хочу, то и ворочу. Например, объявлялись конкурсы среди сотрудников: кто придумает лучшее название для товара или компании, тому коньяк. Оценка вариантов названия проходила в формате: «Леночка, тебе что больше нравится?» Секретарша Леночка, надув губки, говорила: «Это — нет, это — нет, а это — может быть». Компании назывались именами жён, любовниц, собак — вспомним известную биржу «Алиса» Германа Стерлигова. Или учредители садились и начинали складывать буквы имён и фамилий — получалось, как правило, коряво. Всё это было весело и забавно.

Хотя, признаёт Дмитрий, бывало и так, что ни о чём не говорящие аббревиатуры вырастали в серьёзные бренды с многолетней, по российским меркам, историей, — вспомним, например, компанию БФК, которая давно стала одним из лидеров в своём сегменте рынка.

Потом подход стал меняться. Где-то во второй половине 1990-х уже появилась первая литература, стали проводиться семинары.

Люди начали понимать, что бренд — это инструмент, который может работать хорошо, средне или вообще не работать, а иногда даже действовать во вред, отталкивать.

— Допустим, группа людей решила открыть турфирму, — приводит пример Дмитрий. — Они открывают «2ГИС», нажимают на категорию «туризм», смотрят, какие там есть названия, и придумывают что-то либо похожее, либо, на их взгляд, более оригинальное, но обязательно со словом «тур». По принципу «как у всех». Это ошибочная стратегия. Если мы говорим о разработке бренда, то здесь действует совершенно обратный принцип — придумывать что-то, что будет не как у всех.

Из позитивных примеров, по мнению эксперта, можно вспомнить юридическую компанию с названием «План Б», опровергающим устойчиво сложившиеся штампы со словами «право», «защита», «Фемида». Тут есть и доля самоиронии, и сразу понятен месседж: основной план не сработает — придумаем план Б.

Но удачное название — это ещё не бренд, и даже не полбренда.

— Классическое определение: бренд — это тот комплекс ассоциаций и представлений о торговой марке, который существует в созна-

нии целевой аудитории, — поясняет эксперт. — Это нечто нематериальное, некий ореол вокруг названия, который нужно сформировать таким образом, чтобы он правильно работал. И задачам тех, кто занимается его созданием, — сформировать именно тот ореол ассоциаций, которые правильным образом позиционируют бренд, наполняют его информационно и эмоционально.

Для решения этой задачи необходимо как можно точнее вычислить свою целевую аудиторию. Не просто определить социально-демографические характеристики — возраст, уровень дохода, пол, семейное положение, но вжиться в своих потенциальных клиентов, увидеть мир их глазами, разговаривать на их языке, думать, как они. И здесь, отмечает Дмитрий, перед специалистами, которые занимаются брендингом, стоит задача «выйти из своего замка», отказаться от собственных оценок, потому что типичная ошибка — утверждать, условно говоря, что «это должно быть розовым, потому что мне так нравится». Для профессиональной оценки надо подключать исследования запросов целевой аудитории. Без этого сформировать уникальное торговое предложение невозможно. Изучив их, нужно задуматься над следующим шагом: понять, что по-настоящему ценного вы можете предложить своим клиентам. Следующий аспект — вы должны выявить вашу уникальность, понять, есть ли что-то, что вас отличает от других предложений на рынке. И лишь

пройдя по всем этим аспектам, можно переходить к разработке названия, к неймингу.

— Существует такой инструмент — платформа бренда. Это документ, который описывает бренд: почему у него такое название, в чём основные активы, что является его сильными качествами, — продолжает Дмитрий Петров. — Существует термин reasons to believe — «причины верить». Платформа бренда должна содержать такие причины, излагать конкретную фактологию, которая подтверждает обещания бренда.

Отдельная и, по признанию Дмитрия, его любимая тема — стиль общения с аудиторией:

— В чём основное отличие нулевых годов от второй половины 2010-х? Раньше была эпоха диктата дизайнеров, когда все говорили: бренд — это фирменный стиль, цвета, шрифты. Но в середине 2010-х началось активное развитие социальных сетей, и это в корне всё поменяло. Коммуникации брендов в большой степени ушли в соцсети, в интернет, вернулось значение слова, картинка стала весить намного меньше.

«Существует очевидный запрос на френдли-коммуникации. Бренд сегодня — не что-то забронзовевшее, солидное, а скорее приятель, который с тобой дружелюбно общается.»

— Теперь стало важно, как бренд коммуницирует вербально, как работает служба поддержки, что пишут в группах на корпоративных аккаунтах, как отвечают на претензии.

Можно делать тактические ошибки в маркетинге, можно провести неудачную рекламную кампанию, можно допускать просчёты в управлении, можно выйти на рынок не с тем товаром. Это всё неудачи локальные, тактические

— они исправимы. Бренд — это стратегический актив, с которым компании при удачном раскладе предстоит прожить годы. И здесь роль названия недооценивать нельзя.

— Существуют совершенно чёткие параметры определения, удачно или неудачно название, — рассказывает маркетолог. — Например, запоминаемость. Одно название остаётся в памяти с первого-второго раза, с другим можно контактировать десятки раз и не запомнить. Это один из параметров, который, по сути, формирует основу для материального благополучия компании. Важно, чтобы это зёрнышко, из которого потом вырастет бренд, было непрочное.

Дмитрий приводит ряд удачных, по его мнению, примеров названий новосибирских компаний. В их числе — сеть зоомагазинов «Мокрый нос», бургерная «Бул Лавка» (обыгрывается английское bull — «бык»), отдельно эксперт выделяет настоящую находку авторов — магазин напитков «В дрова у дома».

— Это как раз пример локального брендинга в френдли-стиле, — отмечает он. — Люди пытаются придумать интересное название, о котором захочется хотя бы кому-то рассказать. Сегодня в бизнес уже довольно активно вошло поколение Y, ребята по 25–30 лет, они хотят отстраниться от старой практики и начинают придумывать креативные вещи. Название ведь ещё и позиционирует. Если оно скучное или тривиальное, то не хочется туда даже заглядывать. Сегодня слишком мало времени на выбор. Для того чтобы зацепить интерес, должно быть что-то по-настоящему оригинальное.

Хватает и не самых удачных примеров. Один из них — запуск крупным сетевым ритейлером магазинов с якобы фермерскими товарами, в то время как на самом деле продаётся там продукция крупных предприятий.



Дмитрий ПЕТРОВ, маркетолог:

— Сегодня, назвавшись груздем, придётся не просто лезть в кузов — надо подтверждать, что ты именно груздь, а не какая-нибудь сыроежка. Народ больше не ведётся только на название — градус экспертизы потребителей растёт. Нет никаких проблем заглянуть в интернет и узнать, что по вашему поводу думают клиенты. Столкнувшись с неоправданными надеждами, они сегодня не утирают молча слёзы — они открывают телефон и начинают фигачить всё, что по этому поводу думают.

— К фермерской продукции предъявляются совершенно определённые, жёсткие критерии, — комментирует Дмитрий Петров. — А тут обычный масс-маркет, запущенный под своей торговой маркой. Люди, используя модный тренд, просто дискредитируют это понятие, вызывая негативную реакцию.

Как на самом деле реализуют настоящую фермерскую продукцию, Дмитрий поясняет на примере московского кооператива LavkaLavka, где клиентам могут организовать экскурсию на фермы, откуда идут поставки, дать контакты фермеров, показать фотографии с производства, предъявить сертификаты, гарантируя таким образом качество продукции своего бренда.

— Не выстроив бизнес-модель, не обеспечив реальное соответствие формы и содержания, вы рано или поздно попадёте в неприятную ситуацию, и это будет недолговечная история, — резюмирует эксперт.

Татьяна МАЛКОВА
Фото Валерия ПАНОВА



Кулинарные приключения

Сейчас жизнь в социуме напоминает сплошной «урок труда»: достаточно набрать в поисковике «мастер-классы в Новосибирске», чтобы понять — горожане с удовольствием учатся чему-то новому, но больше всего любят готовить.

В нашем городе кулинарные мастер-классы пользуются особым спросом, поэтому предложений много: в Новосибирске на постоянной основе работает пять кулинарных школ, где на стационарных площадках группы «неофитов» учатся поварским премудростям. Все мастер-классы имеют свой национальный окрас: например, во время «Романтики по-итальянски» вы сможете приготовить капрезе с соусом песто; «Гамарджоба!» покажет, что такое настоящие хачапури по-аджарски; «Тропический рай» сделает вас мастером по смешиванию коктейлей из заморских ингредиентов. Кстати, социологи считают, что популярность подобных мастер-классов говорит о достаточно стабильной и обеспеченной жизни, когда можно не бороться за место под солнцем, а приятно и с пользой провести свободное время.

— Разумеется, когда мы говорим о популярности в обществе кулинарных мастер-классов, то должны понимать, что речь идёт об отдельной прослойке общества, — уверена маркетолог-аналитик **Юлия Макухина**. — И это не люди, вкалывающие на пяти работах, чтобы прокормить семью. Целевая аудитория мастер-классов — менеджеры среднего звена, со стабильным доходом, любящие быть в тренде, в возрасте до 35 лет. Они рациональны, поэтому и досуг предпочитают проводить с пользой для себя.

Портрет среднестатистического «потребителя» кулинарных мастер-классов нарисовала и руководитель кулинарной студии «Кухня за кулисами» **Яна Фомина**, подчеркнув, что это люди среднего класса, любящие эксперименты и жадные до новых знаний и навыков. Они-то и сформирова-

Иногда кулинарные мастер-классы в Новосибирске имеют и тематическое наполнение: к примеру, этот проходил на английском языке.



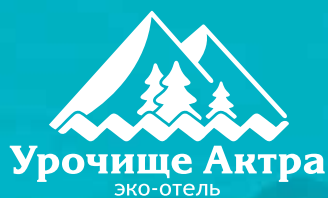
ли общественный запрос на создание кулинарных студий в Новосибирске, где компании охотно проводят «съедобные тимбилдинги», сплавивая коллектив в кухонных интерьерах.

— Главная фишка кулинарных мастер-классов — это новый взгляд на привычные продукты и поиск свежих вкусовых впечатлений, — делится секретами Яна Фомина. — Мы все живём в плену привычных вкусовых пристрастий, а мастер-классы показывают человеку, что существуют на-

стоящие гастрономические путешествия и их можно совершать, не выезжая из Новосибирска.

Кроме кулинарных школ, мастер-классы проводят практически все новосибирские рестораны: готовят вместе с клиентами пиццы, жарят стейки и люля-кебаб, придумывают торты, пекут блины и пироги. Кстати, особой популярностью среди горожанок пользуются и кондитерские курсы, где можно научиться «вышивать» узоры глазурью, мастерить изысканные десерты и печь необычные торты. А для мужчин есть особые, брутальные уроки — мастер-классы по самогонварению. Стационарных площадок, где бы варили самогон, в городе ещё нет, а вот передвижные «уроки» уже колесят по различным корпоративным мероприятиям.

Наталья ЧЕРНОВА
Фото Валерия ПАНОВА



О з е р о Т е л е ц к о е
Вдали от суеты

+7 (913) 477 83 99
aktra-hotel.ru
@instagram.com/aktra_hotel





ДЕЛЬФИНИЯ

ЦЕНТР ОКЕАНОГРАФИИ И МОРСКОЙ БИОЛОГИИ

«В Дельфинию всей СЕМЬЕЙ»»

При покупке **2х билетов от 1000 руб.** на шоу с морскими млекопитающими,
3й билет со скидкой 50%

При покупке **3х билетов от 1000 руб.** на шоу с морскими млекопитающими,
4й билет в ПОДАРОК

Акция действительна:

С 18.10.2018 по 28.12.2018

WWW.DELFINARY.RU ТЕЛ. 8-800-100-89-88

Г. НОВОСИБИРСК, УЛ. ЖУКОВСКОГО 100/4 (ВХОД СПРАВА ОТ КАССЫ ЗООПАРКА)