



Развитие кластера высокотехнологичных компонентов и систем в Омской области

Целевая программа

13 февраля 2013 г.

Конфиденциально

Цели и задачи программы развития кластера высокотехнологичных компонентов и систем Омской области

Цели программы

- Создание высокопроизводительных рабочих мест
- Сохранение и развитие высокотехнологичных производств в регионе

Задачи программы

1. Создание центра контрактного производства
2. Увеличение производительности труда в кластере
3. Стимулирование инвестиций
4. Поддержка внутреннего спроса на продукцию кластера
5. Диверсификация существующих производств

Программа развития кластера высокотехнологичных компонентов и систем призвана стать частью стратегии развития сибирского машиностроения

Стратегия развития промышленности СФО станет частью социально-экономической Стратегии СФО

- Общесибирская Стратегия развития промышленного комплекса СФО до 2020 г. разрабатывается Координационным советом по промышленности и научно-технической политике Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» (МАСС)
- Стратегия развития промышленности должна стать составной частью стратегии социально-экономического развития СФО, принятой в 2010 г.
- Программа развития сибирской промышленности – «Сибмаш» – действует с 2008 г.
- Омская область развивает два направления в рамках программы развития сибирской промышленности – «СибмашТЭК» (машиностроение для топливно-энергетического комплекса) и «СибмашТРАНС» (машиностроение для транспортной отрасли)

Программа развития кластера соответствует разрабатываемой Стратегии развития машиностроения

- Программа развития кластера высокотехнологичных компонентов и систем соответствует целям и направлениям разрабатываемой стратегии развития машиностроения Сибири и утвержденной в 2010г. Стратегии социально-экономического развития СФО
- Предполагается существенный рост производительности труда, выпуска в кластере, роста доли инновационной продукции, увеличение объема налоговых поступлений, создание высокопроизводительных рабочих мест и рост занятости в кластере
- Программа предусматривает конкретные меры региональной государственной политики, направленные либо на реформирование, либо на развитие производства добавленной стоимости, а также развитие кластеризации
- Программа обеспечивает устранение «узких мест» и ограничений, подрывающих конкурентоспособность выпускаемой продукции

Оценка текущего состояния кластера

1

- Границы кластера
- Вклад кластера в экономику области
- Конкурентоспособность кластера

2

Сильные и слабые стороны

3

Возможности и угрозы

4

Стратегия

5

Портфель стратегических инициатив

Границы кластера

Сектор	Подсектора	Услуги/Продукты	Организации
Кластер высокотехнологи- чных компонентов и систем	Радиоаппаратура	- Комплексы связи - Радиостанции - Радиоэлектронная аппаратура для ПВО - Передатчики (военные)	- ОАО «ОМПО «Иртыш» (Концерн «Орион», ГК «Ростех») - ОАО «Сатурн» (Концерн «Алмаз-Антей») - ФГУП «ОНИИП» (Концерн «Орион»)
	Компоненты и системы для аэрокосмической промышленности	- Авиадвигатели (в т.ч. для ЯК-130) - Системы управления двигателями - Насосы топливные и клапаны (авиадвигатели) - Электродвигатели для косм. аппаратов - Конструкции и комплектующие для ракетополетов	- ФГУП «ОМО им. П.И. Баранова» (филиал ФГУП «Салют», ГК «Ростех») - ОАО «Высокие технологии» - ОАО «Омский НИИД» - ПО «Полет» (филиал ГКНПЦ им. М.В. Хруничева, Роскосмос) - ОАО «Сибирские приборы и системы» (корпорация «ИСС им. Решетнева», Роскосмос)
	Компоненты и системы для энергетики	- Газотурбинные насосные станции - Газотурбинные установки (нефть и газ) - Буровое оборудование - Трансформаторы - Приборы учета для ЖКХ - Мини-ТЭЦ	- ОАО «завод Нефтехимавтоматика» (Холдинг «Станкоинструмент», ГК «Ростех») - ФГУП «ОМО им. П.И. Баранова» - ООО «НПО Сибэлектроштит» - ОАО «НПП Эталон» (Госстандарт РФ) - ОАО «КБТМ» (ОАО «УВЗ»)
	Системы управления и охраны	- АСУ (предприятия) - Сигнализации и системы охраны - Системы пожаротушения	- НПЦ «Динамика» - ООО «НПО Мир» - ООО «Инсист Автоматика» - ООО «Плазма»
	Компоненты систем вооружения	Системы самонаведения	ОАО «Центральное конструкторское бюро автоматики» (Корпорация «Тактическое ракетное вооружение»)
	Обслуживание и ремонт	- Диагностика (включая производство диагностических комплексов) - Сервисное обслуживание и ремонт компонентов и систем	- ООО «Опытный завод электроники Центра Транспорт» - ОАО «Омский завод гражданской авиации» - ООО «Автоматика-Сервис» - ОАО «Энергосервис»

Примечание – цветом выделены различные холдинги, в которые входят предприятия кластера: **Ростех**, **Роскосмос**, **прочие холдинги**

Источники: данные компаний, аналитика Strategy Partners Group

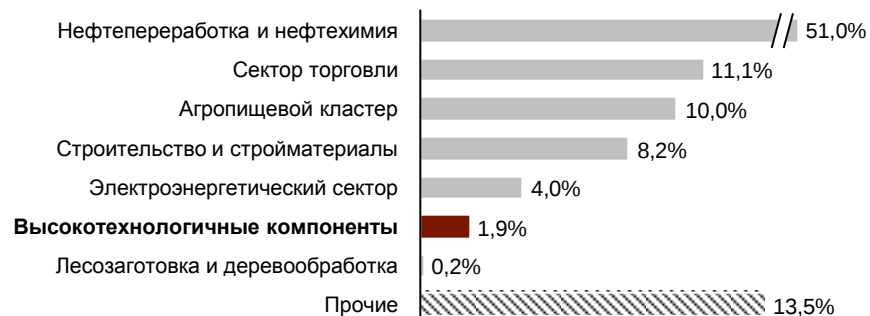
Оценка текущего состояния кластера

Сферой специализации кластера является аэрокосмос и коммуникационное оборудование

Позиция кластера высокотехнологических компонентов и систем в портфеле кластеров Омской области



Доля кластера по объему выпуска в области



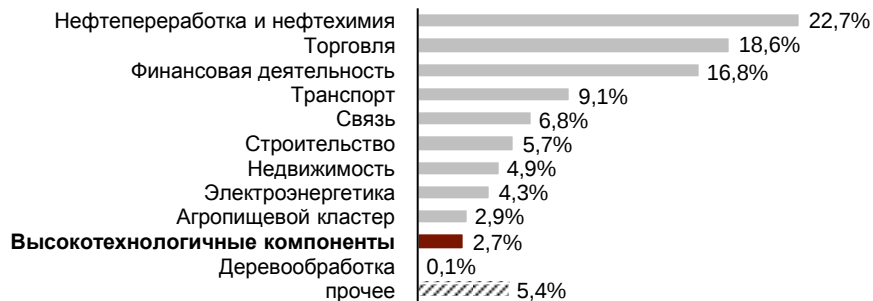
Доля занятых в кластере в общей занятости в регионе



Доля кластера в совокупных налоговых поступлениях в консолидированный бюджет Омской области по основным группам налогов¹, % 2011

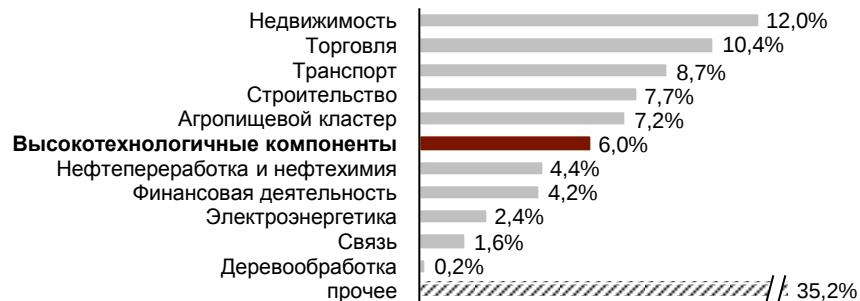
Кластер вносит незначительный вклад в поступлении налога на прибыль

Налог на прибыль,
100% = 10,5 млрд руб., 2011



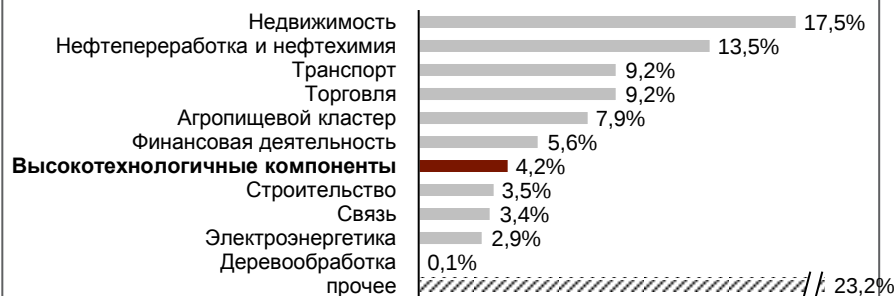
По поступлениям от налога на доходы кластер находится на шестом месте

Налог на доходы,
100% = 16,4 млрд руб.



По поступлениям от налога на прибыль кластер находится на седьмом месте

Налог на прибыль,
100% = 10,5 млрд руб., 2011



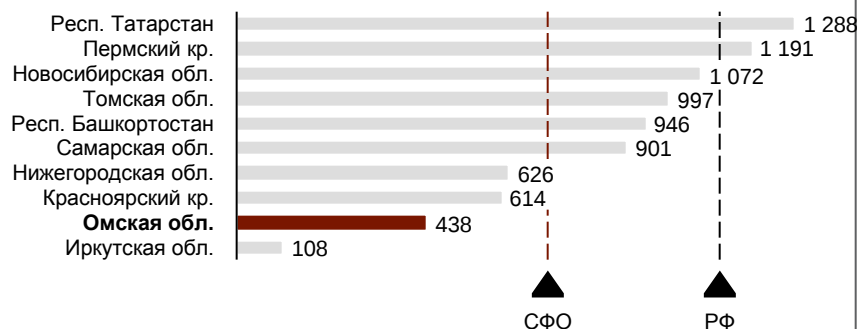
Примечания: ¹ – на основании данных, представляемых налоговой службой по форме No 1-НОМ

Источники: Федеральная налоговая служба, аналитика Strategy Partners Group

Конкурентоспособность кластера по сравнению с другими регионами сравнительно невелика

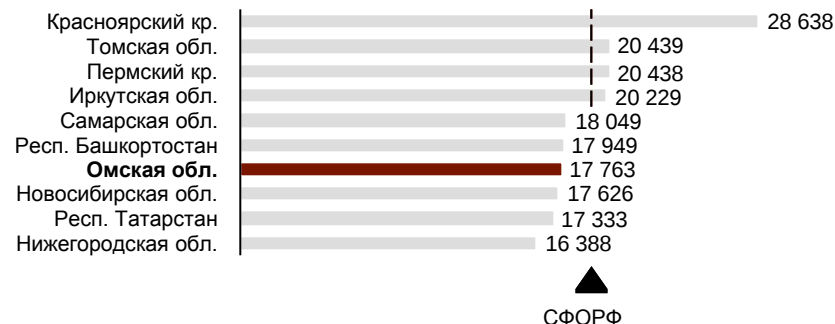
Производительность кластера в области

Производительность,
тыс. руб. на чел., 2010 г.



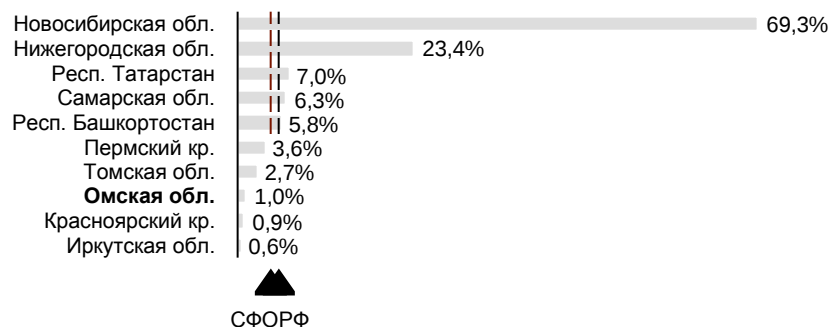
Зарботная плата в кластере

Среднемесячная начисленная заработная плата
работников кластера, руб., 2010г.



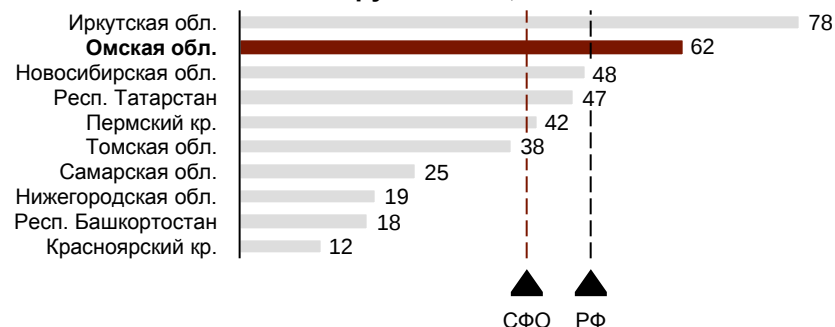
Экспорт продуктов/услуг кластера области

Доля экспорта продукции кластера в
общем объеме экспорта, % в 2010г.

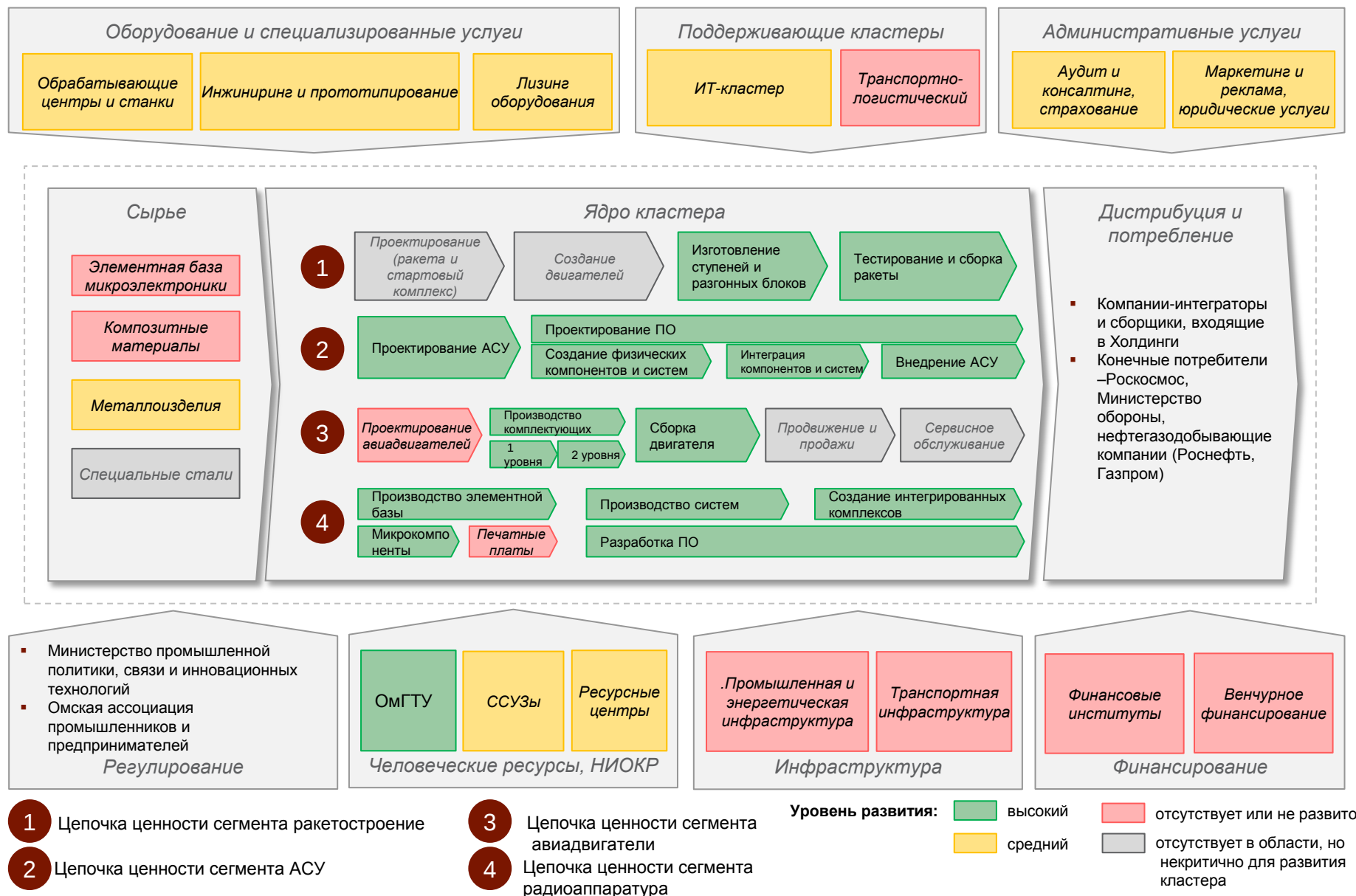


Текущие инвестиции в основные средства

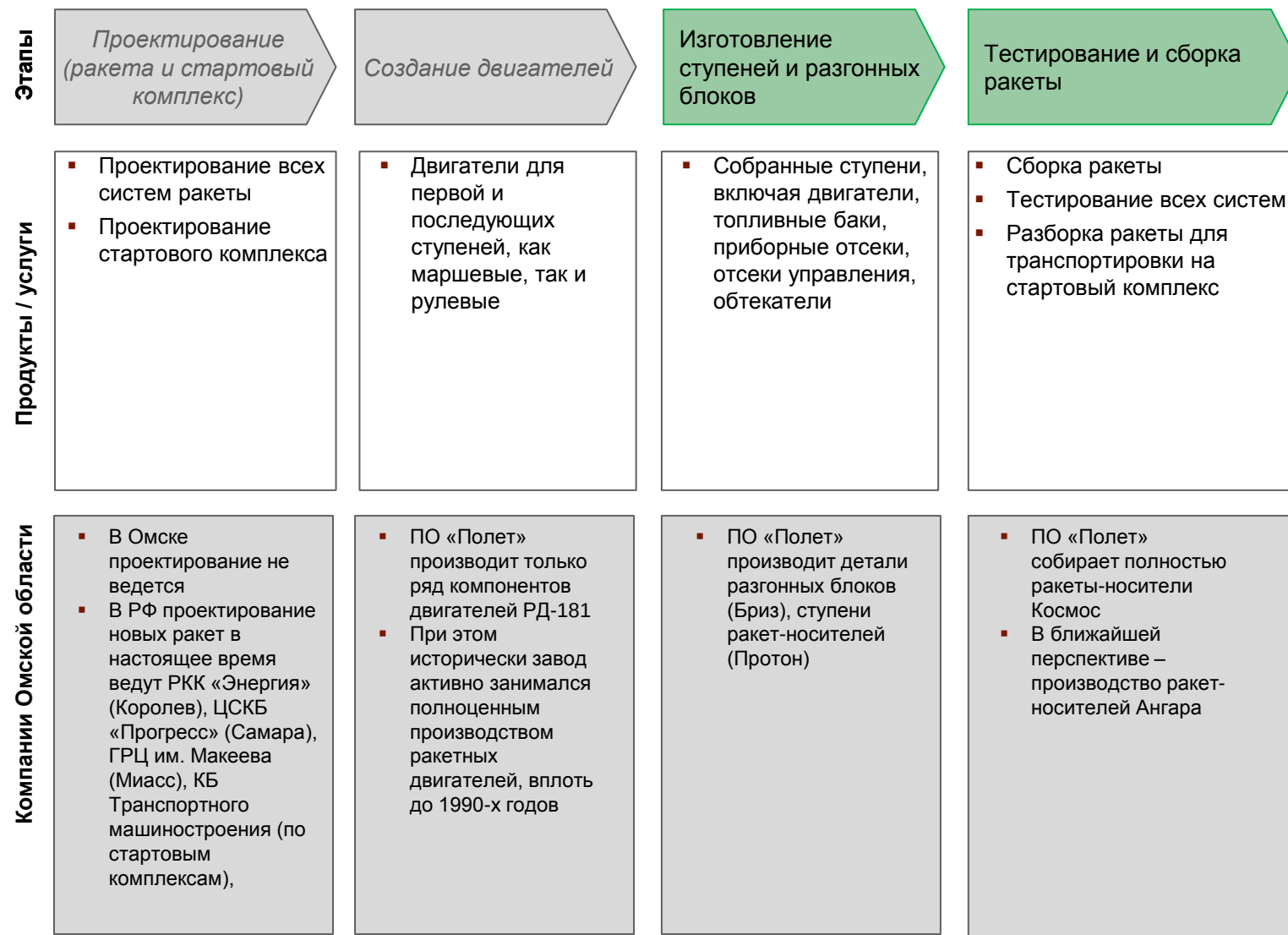
Инвестиции,
тыс. руб. на чел., 2010 г.



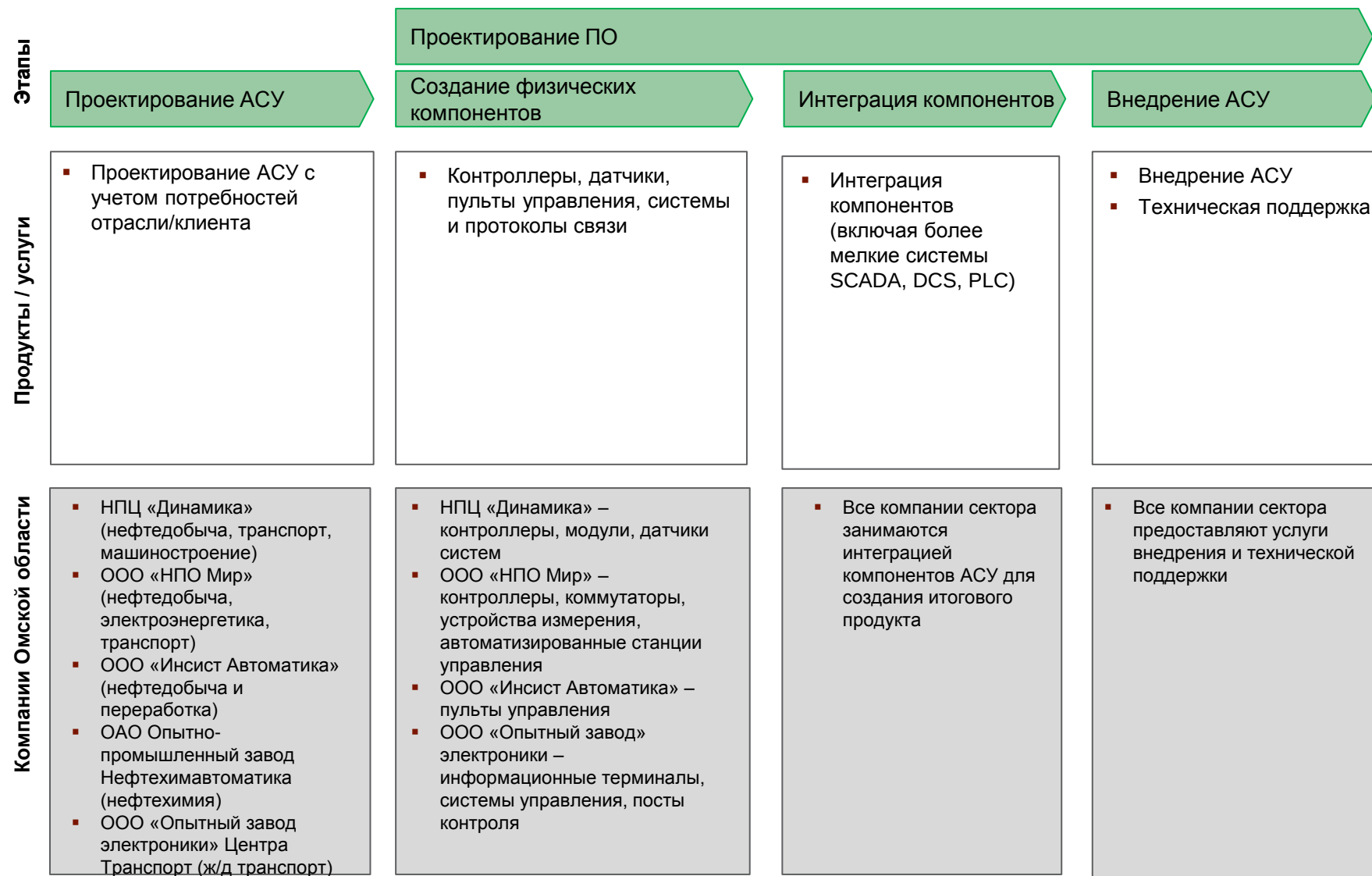
Структура и цепочка создания стоимости в кластере



Регион представлен в изготовлении ступеней, тестировании и сборке



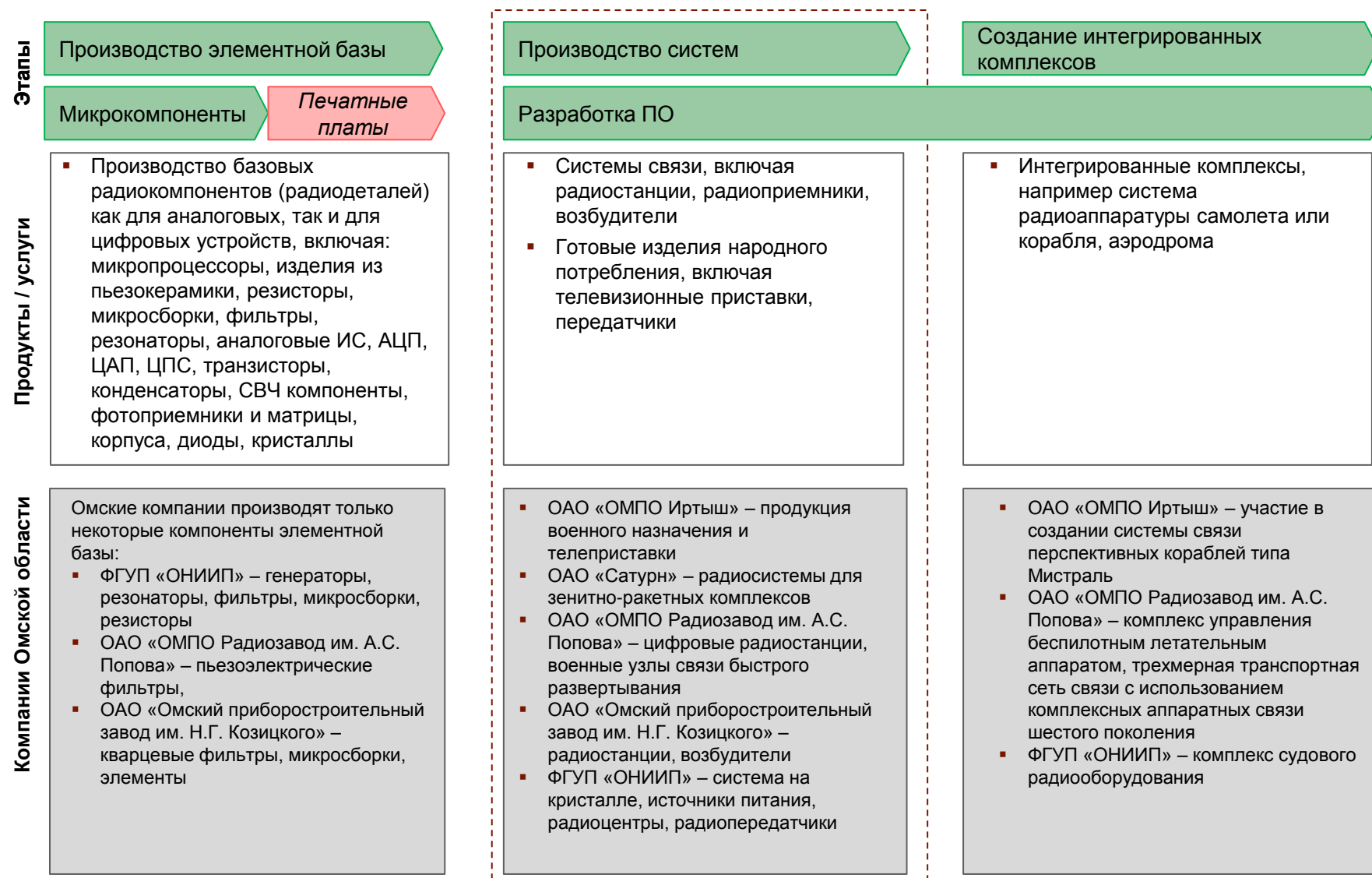
Компании сектора задействованы во всех этапах цепочки создания стоимости, но концентрируются только на обслуживании энергетики и транспорта



Предприятия региона занимаются прежде всего производством комплектующих и сборкой двигателей



Омские компании концентрируются прежде всего на производстве отдельных систем



1

Оценка текущего состояния кластера

2

Сильные и слабые стороны

- Интегральная оценка сильных и слабых сторон кластера
- Описание сильных и слабых сторон кластера

3

Возможности и угрозы

4

Стратегия

5

Портфель стратегических инициатив

Сильные и слабые стороны кластера

Сильные стороны

- Наличие экосистемы существующих компаний в кластере
- Наличие специализированного ВУЗа (ОмГТУ) по подготовке инженеров с тесными связями с предприятиями кластера:
 - Ресурсные центры - машиностроение, радиоэлектроника, робототехника, нанотехнологии, энергосбережение, сварка
 - Базовые кафедры всех крупных предприятий кластера
- Наличие современных ресурсных центров подготовки квалифицированных рабочих
 - сибирский ресурсный центр металлообработки,
 - учебный центр «Машиностроение»,
 - учебный центр «Радиоэлектроника и приборостроение»,
 - учебный центр «Ракетно-космическая и авиационная техника
- Регион расположен рядом с крупными потребителями продукции машиностроения - Уралом, другими регионами Сибири, Казахстаном

Слабые стороны

- Низкая неконкурентоспособность большинства компаний
- Слабый уровень развития ИТ-кластера, который является поддерживающим для высокотехнологичных компонентов и систем
- Избыточные площади, высокие издержки на поддержание инфраструктуры

Подготовкой кадров для предприятий кластера занимаются несколько высших и средне-специальных учебных заведений

ОмГТУ играет важную роль в подготовке кадров и активно сотрудничает с предприятиями кластера



- ОмГТУ обучает свыше 17 тыс. студентов и является традиционным поставщиком кадров для предприятий региона
- В ВУЗе открыты новые ресурсные центры - машиностроение, радиоэлектроника, робототехника, нанотехнологии, энергосбережение, сварка, в которых активно идет научная работа
- ВУЗ имеет базовые кафедры всех крупных предприятий кластера

Недавно открылись новые учебные центры по ключевым направлениям подготовки

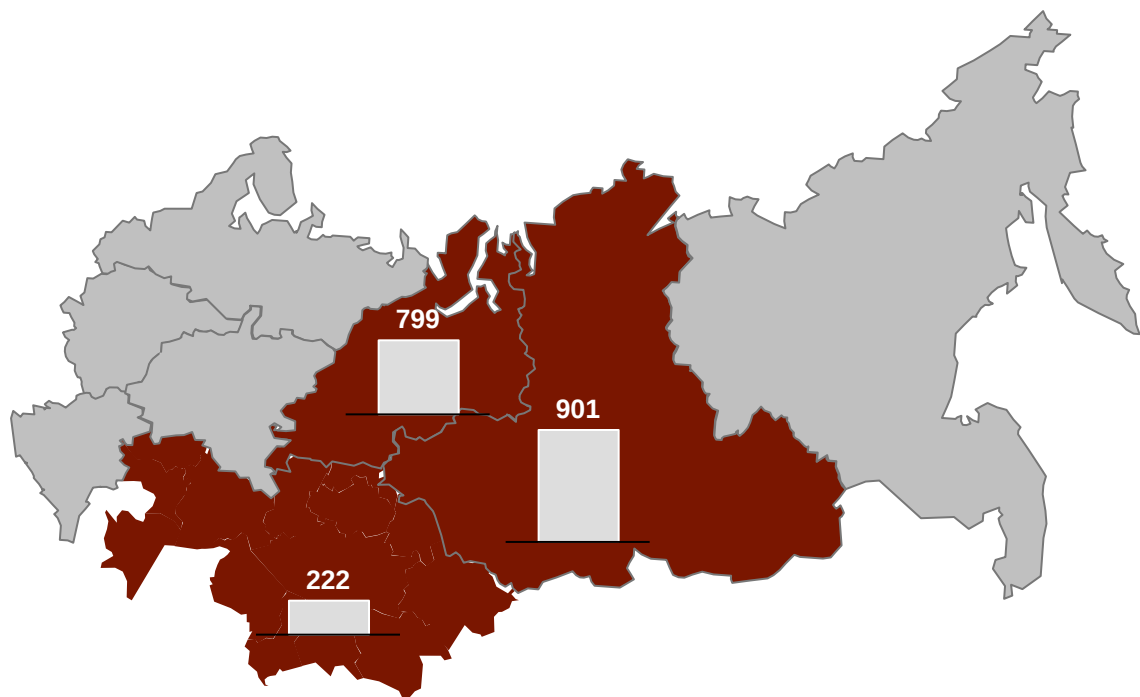


- В 2008-2012 гг. в регионе открылись новые образовательные центры, ведущие подготовку специалистов среднего профессионального образования:
 - сибирский ресурсный центр металлообработки,
 - учебный центр «Машиностроение»,
 - учебный центр «Радиоэлектроника и приборостроение»,
 - учебный центр «Ракетно-космическая и авиационная техника»
- Каждый ресурсный центр ежегодно выпускает 100-200 чел.

Регион расположен рядом с крупными потребителями продукции машиностроения - Уралом, другими регионами Сибири, Казахстаном

Совокупная валовая добавленная стоимость в обрабатывающей промышленности Урала, Сибири и Казахстана превышает 2 триллиона руб.

Валовая добавленная стоимость обрабатывающих производств
в 2010 году, млрд. рублей



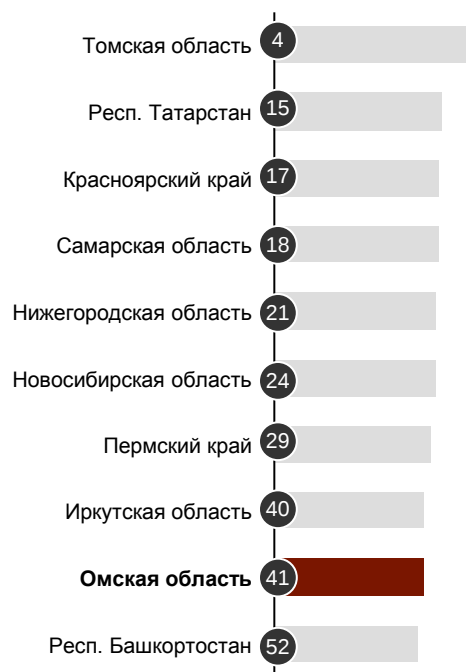
Комментарии

- Указанные макрорегионы представляют собой потенциальный рынок сбыта для кластера высокотехнологичных компонентов
- Кластер высокотехнологичных компонентов и систем в целом ориентирован на выпуск промежуточной, а не конечной продукции, которая будет потреблена другими производителями машиностроительной продукции, поэтому ключевым фактором развития сектора является близость регионов с развитой промышленностью

Уровень развития ИТ-кластера, который является поддерживающим для высокотехнологичных компонентов и систем, пока уступает другим регионам

Относительно регионов сравнения Омская область проигрывает в уровне развития ИТ

Рейтинг готовности регионов РФ к информационному обществу 2010г.*



Рейтинг субъектов РФ по уровню внедрения электронного правительства, 2012г.



Комментарии

- Несмотря на высокую эффективность электронного правительства региона, общий уровень развития ИТ остается низким
- Существующие выпускники университетов предпочитают уезжать в другие регионы, где больше возможностей для трудоустройства в сфере ИТ
- Низкий уровень развития ИТ сдерживает рост кластера высокотехнологичных компонентов, так как ИТ-системы представляют собой важную часть итогового продукта и их качество влияет на конкурентоспособность

* - рассчитывается на основе 77 показателей, характеризующих факторы развития информационного общества и уровень использования ИТ

Источники: Институт развития информационного общества, результаты интервью, аналитика Strategy Partners Group

Существенную проблему представляют избыточные площади и высокие издержки на поддержание существующей изношенной инфраструктуры

“Существующие технологии позволяют собрать весь технологический процесс в одном здании, и это будет выгодней, чем содержать несколько корпусов, однако требует замены оборудования и затрат на переезд.”

**- цитата по итогам интервью в сегменте
авиадвигатели**

“Большинство предприятий региона не оптимизировали площади после падения объемов производства в начале 90-х годов. Вследствие этого предприятия вынуждены нести большие затраты на уплату земельного налога, и нет возможности получать дополнительные средства от сдачи в аренду, которые могли быть направлены на модернизацию.”

- цитата по итогам интервью в сегменте АСУ

“Внутренние объекты инфраструктуры на предприятиях изношены и требуют постоянного ремонта. Энергоэффективность существующего оборудования невысока. Замена оборудования и коммунальных сетей могли бы сэкономить существенные средства на коммунальные платежи...”

– цитата по итогам интервью в сегменте ракетостроение

1

Оценка текущего состояния кластера

2

Сильные и слабые стороны

3

Возможности и угрозы

- Интегральная оценка возможностей и угроз для развития кластера
- Рыночные возможности для развития кластера

4

Стратегия

5

Портфель стратегических инициатив

Возможности и угрозы для развития кластера высокотехнологичных компонентов и систем

Возможности

- Рост рынков оборудования для нефтегазодобычи, промышленной электроники, АСУ и коммуникационного оборудования, ракетных и авиационных двигателей
- Оптимизация используемой площади существующих предприятий с целью уменьшения стоимости коммунальных расходов и высвобождения промышленных площадок для новых инвестиций
- Развитие производства ПО с целью увеличения добавленной стоимости и конкурентоспособности продукции
- Рост производительности в кластере при использовании принципов «бережливого производства» (LEAN)
- Привлечение федеральных средств на развитие кластера

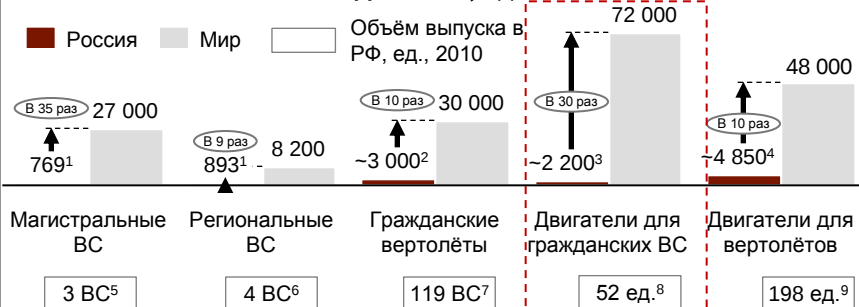
Угрозы

- Нехватка кадров для развития кластера
- Усиление конкуренции за счет импорта компонентов и систем
- Нестабильность государственного заказа
- Распределение самых рентабельных государственных заказов в рамках госзаказа другим предприятиям холдингов (прежде всего головным)

Возможности для развития кластера будут связаны с быстрым ростом ключевых промышленных сегментов в мире

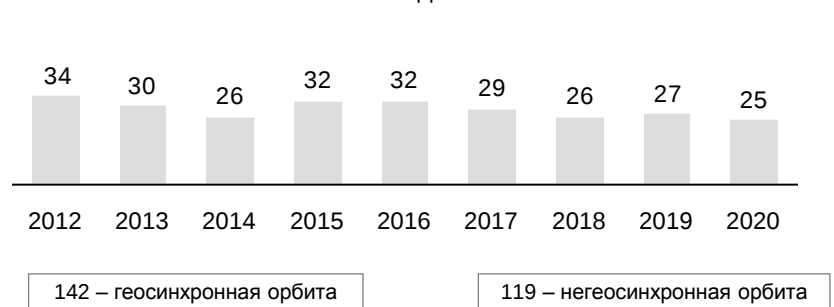
Мировому рынку потребуется свыше 70 тысяч авиадвигателей до 2030 года

Прогноз поставок ВС и двигателей в мире с 2012 по 2030гг. и доля РФ, ед.



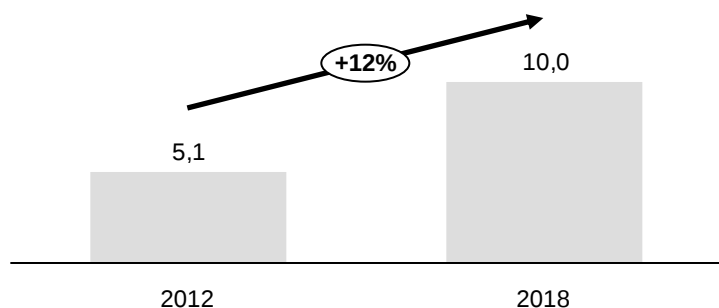
До 2020 года ожидается свыше 260 коммерческих запусков, что потребует тысяч ракетных двигателей

Прогноз коммерческих космических запусков 2012 по 2030гг., ед.



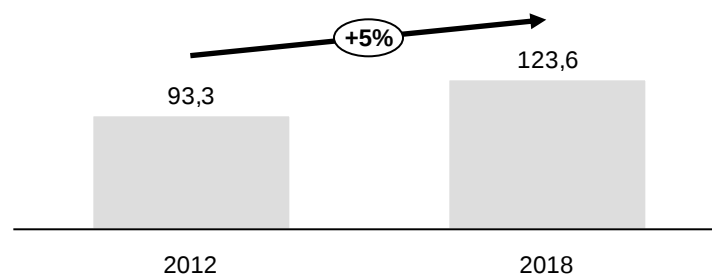
Рынок АСУ отличается двузначными темпами роста

Прогноз размера мирового рынка АСУ, млрд долл. США.



Объем мирового рынка промышленной электроники может превысить 120 млрд долл. к 2018 году

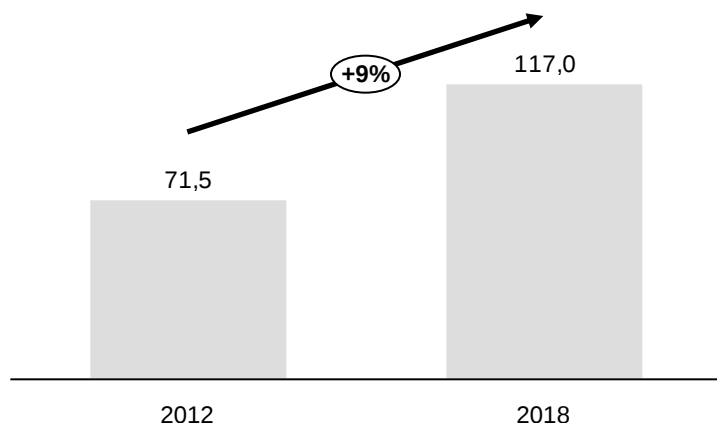
Прогноз размера мирового рынка промышленной электроники, млрд долл. США.



Возможности для омских предприятий представляет также рост рынков оборудования для нефтегазодобычи и коммуникационного оборудования

Рынок оборудования для нефтегазодобычи будет расти с темпом до 9% в год

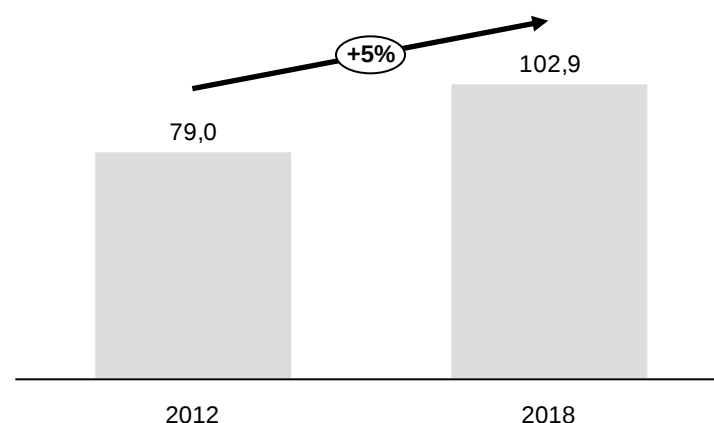
Размер мирового рынка оборудования для нефтегазодобычи, млрд .долл. США



- Помимо стран Юго-Восточной Азии, рост ожидается и на российском рынке
- Один из наиболее привлекательных с точки зрения маржи сегментов – комплексные решения для освоения шельфа
- Все большую роль в стоимости конечного продукта приобретает ИТ-компонент, что связано в том числе с ростом сложности осваиваемых месторождений

Рынок коммуникационного оборудования превысит 100 млрд. долл. США

Размер мирового рынка коммуникационного оборудования, млрд .долл. США

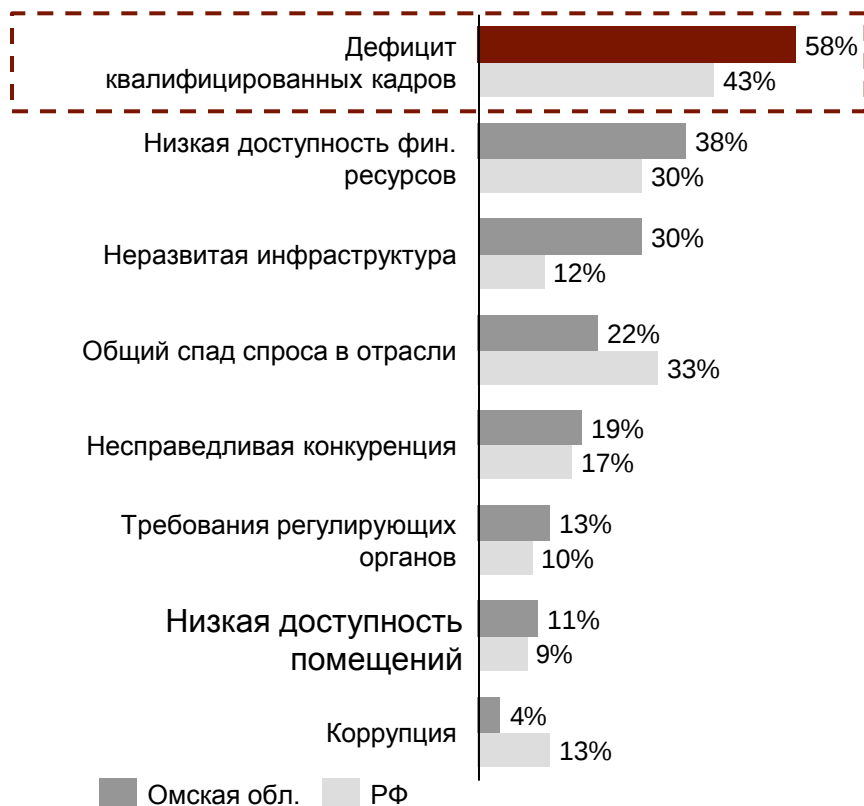


- Рынок коммуникационного оборудования растет вслед за ростом проникновения услуг связи в развивающихся странах
- Среди привлекательных сегментов рынка – оборудование для специальной связи

Нехватка кадров рабочих специальностей, старение кадров – важные угрозы для развития региона

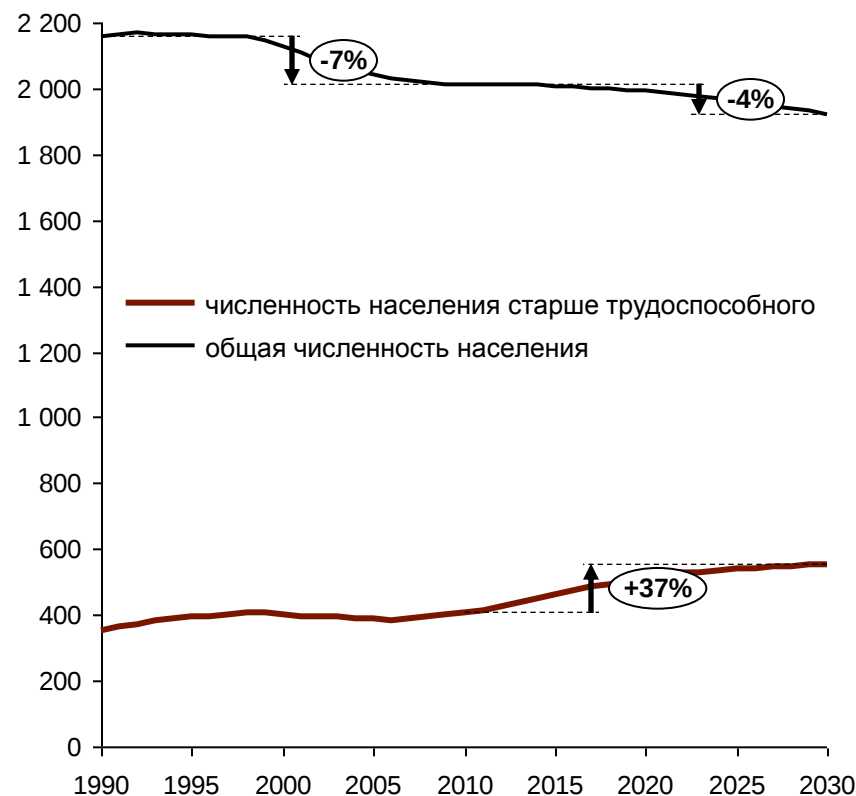
Для Омских компаний кадры – проблема №1

Результаты опроса руководителей Омских предприятий относительно ключевых барьеров для развития бизнеса - доля опрошенных, отметивших проблему как ключевую



Старение населения региона – угроза ближайшего будущего

Численность населения в Омской области и численность населения старше трудоспособного возраста до 2011года (факт) и с 2011 по 2030 год (прогноз), тыс.



Источники: Опрос населения о качестве жизни в Омской области, Прогноз численности населения региона Росстата, Доклад о конкурентоспособности России-2012, аналитика Strategy Partners Group

Крупные высокотехнологичные компании Омской области сильно зависят от госзаказа, что создает риски для их финансовой устойчивости и ограничивает перспективы их развития

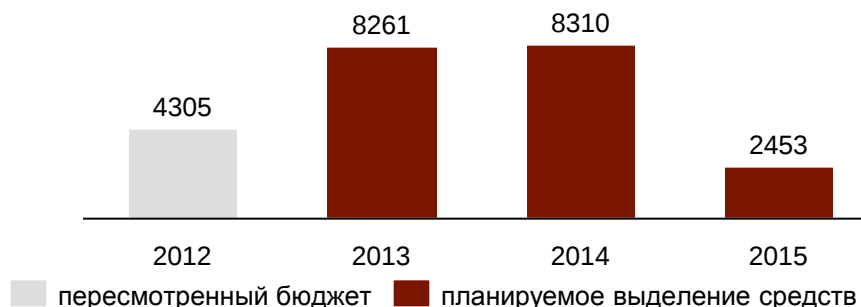
Крупные производственные компании обслуживающие госзаказ



ФГУП «Омское
моторостроительное
объединение имени
П.И. Баранова»

В бюджете РФ заложены значительные средства на гособоронзаказ

Средства, заложенные в бюджете на разработку, закупку и ремонт вооружений и прочей техники в рамках ГОЗ, млрд руб.



...однако ни одна программа перевооружений не была завершена полностью



Программа исполнялась на 23% от заявленного объема и была пересмотрена в 2001

На закупку техники расходовалось менее 35% от планируемого объема, программа пересмотрена в 2006

Программа пересмотрена в 2010, реализовавшись менее чем на 50%

?

Ключевые факторы успеха для развития кластера высокотехнологичных компонентов разбиваются на семь составляющих

Ключевые факторы, влияющие на развитие кластера



Для привлечения инвестиций в приоритетные сегменты кластера необходимо акцентировать внимание на существующих сильных сторонах

Ключевые факторы, влияющие на развитие кластера



Уровни развития фактора: ● Высокий ● Средний ● Низкий

Подход к выбору приоритетных сегментов кластера

1 Две группы факторов для оценки

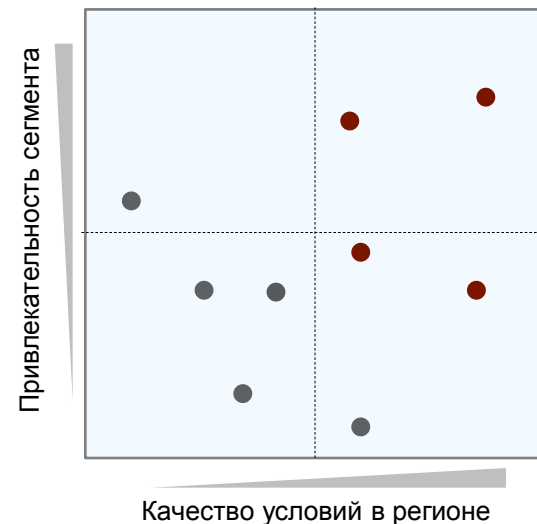
Привлекательность сегмента

1. Потенциальная производительность труда в сегменте
2. ROIC* для сегмента
3. Темпы роста сегмента в мире

Качество условий в регионе

1. Наличие в регионе ключевых факторов успеха для развития данного сегмента кластера высокотехнологичных компонентов:
 - Конкурентоспособность компаний
 - Человеческие ресурсы и навыки (наличие специалистов и рабочих с релевантным опытом для сегмента)
 - Доступ к рынку и конкуренция (размер рынка сбыта для сегмента)
 - Инфраструктура (стоимость площадки для размещения производства в сегменте)
2. Потребность сегмента в указанных факторах (задаёт их относительные веса)

2 Матричный анализ



3 Стратегический выбор сегментов

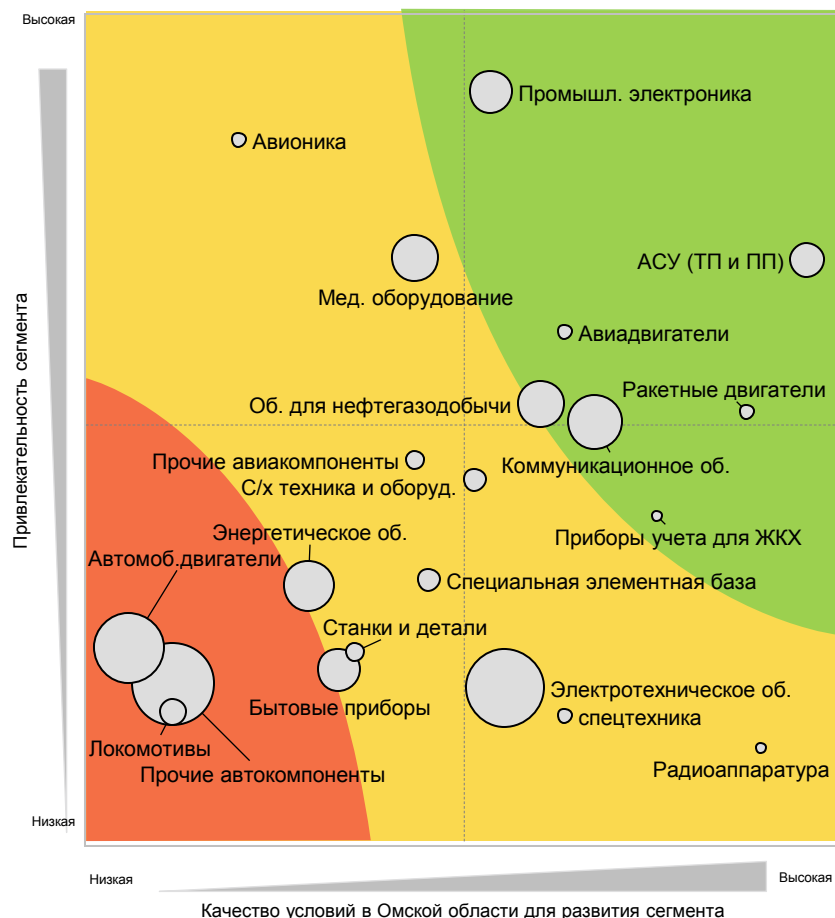
- Сегменты первого приоритета
- Сегменты второго приоритета

* - рентабельность инвестированного капитала

Источник: анализ Strategy Partners Group

Выбор приоритетных сегментов в кластере

Определение приоритетных сегментов



Примечание – размер круга отражает объем российского рынка

Источник: анализ Strategy Partners Group

Перечень приоритетных сегментов

Уровень приоритета сегмента

1. Промышленная электроника
2. АСУ (ТП и ПП)
3. Авиадвигатели
4. Ракетные двигатели
5. Оборудование для нефтегазодобычи
6. Коммуникационное оборудование
7. Приборы учета для ЖКХ
8. Медицинское оборудование
9. Авионика
10. Прочие авиакомпоненты
11. С/х техника и оборудование
12. Специальная элементная база
13. Электротехническое оборудование
14. Радиоаппаратура
15. Энергетическое оборудование
16. Спецтехника
17. Станки и детали
18. Бытовые приборы
19. Автомобильные двигатели
20. Прочие автокомпоненты
21. Локомотивы

Содержание

1

Оценка текущего состояния кластера

2

Сильные и слабые стороны

3

Сильные и слабые стороны

4

Стратегия

- Видение будущего развития кластера
- Целевые показатели для мониторинга развития кластера

5

Портфель стратегических инициатив

Видение будущего развития кластера высокотехнологичных компонентов и систем



Точки роста

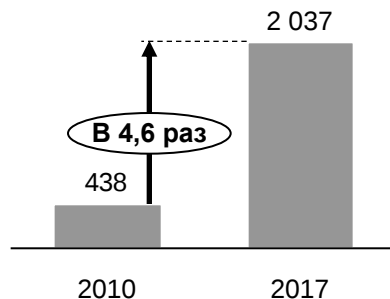
- | | | |
|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Развитие существующих предприятий за счет обновления оборудования и освоения новых продуктов в рамках внутрихолдингового распределения ▪ Расширение продуктовой линейки в существующих рыночных сегментах ▪ Стимулирование роста производительности труда ▪ Создание центра контрактного производства | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Развитие производств в сегментах промышленной электроники, оборудования для нефтегазодобычи, коммуникационного оборудования и приборов для ЖКХ ▪ Интеграция вверх и вниз по цепочкам создания стоимости ▪ Превращение в крупнейший российский центр контрактного производства | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Высокопроизводительные экспортоориентированные компании, интегрированные в глобальные цепочки создания стоимости ▪ Развитая экосистема поставщиков ▪ Омские компании – лидеры в своих сегментах ▪ Развитая экологичная (eco-friendly) промышленность |
|--|---|---|

Приоритеты с точки зрения региональной власти

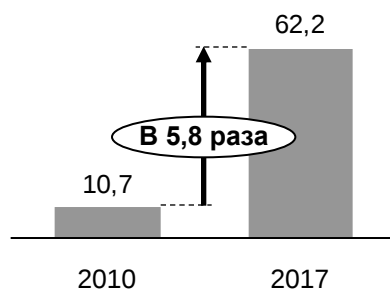
- | | | |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Высвобождение неиспользуемых площадей ▪ Создание промышленных парков для компаний кластера ▪ Координация развития компаний кластера ▪ Рост производительности за счет поддержки внедрения «бережливого производства» ▪ Стимулирование спроса внутри региона | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Привлечение инвестиций в новые сегменты кластера ▪ Новые финансовые продукты ▪ Поддержка экспорта продукции кластера | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Выбор новых направлений специализации ▪ Развитие внешнеторговых связей и международного сотрудничества ▪ Развитие НИОКР в ключевых сегментах |
|---|--|--|

Общие показатели развития кластера

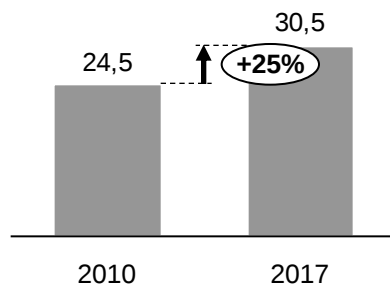
**Производительность
труда в кластере**
(тыс. руб. на чел.)*



**Общий выпуск в
кластере**
(млрд. руб.)*

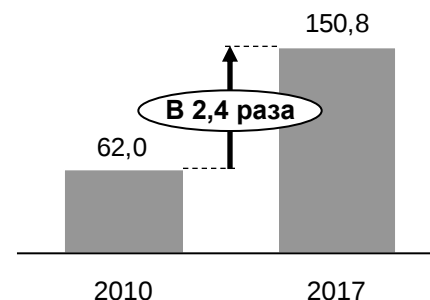


**Уровень занятости
в кластере**
(тыс. чел.)*

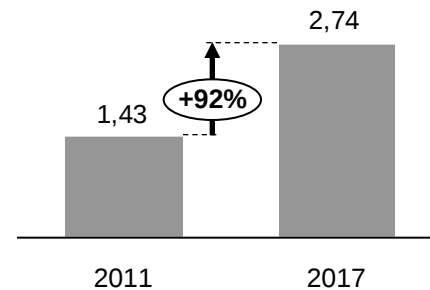


Показатели, специфичные для кластера

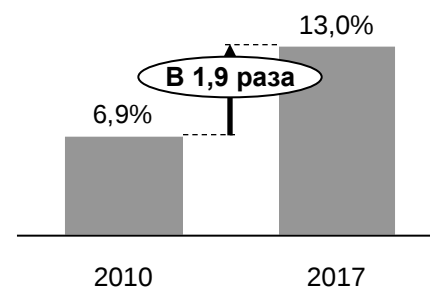
**Размер инвестиций
в основной капитал**
(тыс. руб. на 1
занятого)*



**Совокупные
налоговые
поступления в
бюджет региона**
(млрд руб.)*



**Доля
инновационных
товаров в общем
объеме выпуска
кластера (%)***



Данные приведены в постоянных ценах 2010 года

Источники: аналитика Strategy Partners Group

© Strategy Partners Group | Конфиденциально

1

Оценка текущего состояния кластера

2

Сильные и слабые стороны

3

Сильные и слабые стороны

4

Стратегия

5

Портфель стратегических инициатив

- Оценка стратегических инициатив
- Портфель стратегических инициатив, выявление приоритетов
- Детальное описание каждой стратегической инициативы

Приоритетные отраслевые инициативы оценивались по двум группам факторов: привлекательность и реализуемость

1 Две группы факторов для оценки

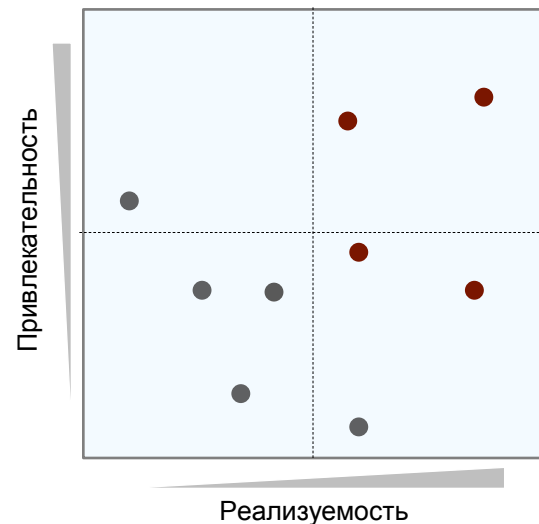
Привлекательность

1. Вклад инициативы в развитие кластера (важность решаемой проблемы по мнению целевой аудитории и международного опыта, политические приоритеты)
2. Целевая аудитория (ширина, приоритетность, охват аудитории)
3. Возможность реализации решения при помощи рыночных механизмов и его влияние на рыночные стимулы

Реализуемость

1. Ресурсная обеспеченность реализации инициативы (обеспеченность финансовыми ресурсами, достаточность компетенций)
2. Социальные факторы реализации («легитимность» ответственных, поддержка власти, поддержка заинтересованных групп)
3. Операционные факторы реализации (апробированность мероприятий, операционные риски)

2 Портфельный анализ



3 Выбор стратегических инициатив

- Инициативы первого приоритета
- Инициативы второго приоритета

В результате приоритезации был составлен перечень приоритетных инициатив для развития кластера

Определение приоритетных инициатив



Перечень приоритетных инициатив

Уровень приоритета инициативы

Создание центра контрактного производства

Создание промышленного парка

Привлечение инвестиций в кластер

Создание кластерной ассоциации

Стимулирование подходов бережливого пр-ва

Развитие существующих кадров в кластере

Упрощение доступа к финансированию

Развитие новых продуктовых сегментов

Развитие экспорта продукции кластера

Привлечение специалистов из других регионов

Стимулирование спроса внутри региона

Для достижения целей развития кластера высокотехнологичных компонентов были разработаны следующие инициативы

Приоритетные инициативы по развитию кластера высокотехнологичных компонентов		Финансирование 2013-2017 гг
1.	Создание центра контрактного производства. Создание в регионе общероссийского центра контрактного производства для кластера высокотехнологичных компонентов и систем	~72 млн. руб.
2.	Привлечение специалистов из других регионов. Привлечение квалифицированных кадров для предприятий кластера из других регионов страны и стран Центральной Азии	~132 млн. руб.
3.	Развитие новых продуктовых сегментов. Поддержка освоения новых продуктов существующих компаний через систему грантов, налоговых льгот и предоставление информации о перспективных сегментах	~312 млн. руб.
4.	Развитие экспорта продукции кластера. Стимулирование экспорта компаний кластера в другие регионы России и за рубеж при помощи субсидирования сертификации и поддержки в продвижении продукции	~172 млн. руб.
5.	Стимулирование спроса внутри региона. Стимулирование спроса на продукцию кластера внутри региона, прежде всего через госзакупки и стимулирование закупок региональными потребителями	~160млн. руб.
6.	Привлечение инвестиций в кластер. Стимулирование прихода новых инвесторов в приоритетные сегменты кластера высокотехнологичных компонентов и систем, прежде всего, через создание системы инвестиционных стимулов	~472 млн. руб.
7.	Упрощение доступа к финансированию. Повышение доступности финансирования за счет распространения госгарантий по кредитам, взаимодействия с институтами развития и расширения участия в ФЦП	Не требуется
8.	Создание кластерной ассоциации. Создание ассоциации предприятий, научных и образовательных учреждений кластера для решения вопросов взаимодействия с региональными и федеральными властями, привлечения инвестиций и др.	~600 млн. руб.
9.	Создание промышленного парка. Создание парка высокотехнологичных компонентов, обеспечивающего доступ резидентов к инфраструктуре, упрощение взаимодействия между предприятиями и снижение административных барьеров	~5 525 млн. руб.
10.	Развитие существующих кадров в кластере. Переобучение существующих работников предприятий кластера	~300 млн. руб.
11.	Стимулирование применения подходов «бережливого производства». Внедрение комплекса мер по стимулированию предприятий к использованию подходов «бережливого производства» через софинансирование части затрат предприятий	~78 млн. руб.
Общий объем финансирования по программе		~7822 млн. руб.

Описание инициативы №1 «Создание центра контрактного производства»

Актуальность и целевая группа

Актуальность

- Существует потенциал развития кластера как контрактного центра России в сфере высокотехнологичных компонентов, что связано с превышением спроса на услуги контрактного производства над предложением

Целевая группа

- Существующие предприятия кластера

Цели

- Увеличить локализацию производства в регионе
- Освоить новые сегменты цепочки ценности (вертикальная диверсификация)
- Увеличить объем заказов предприятий кластера

Ключевые мероприятия

1. Создание Центра контрактного производства как структуры, координирующей базу данных поставщиков в Омске, поиск заказов, контроль качества продукции и продвижение региона
2. Создание программы возврата части процентной ставки по кредиту на закупку оборудования для контрактного производства
3. Создание программы налогового стимулирования для омских компаний, активно привлекающих заказы на контрактное производство
4. Разработка программы компенсирования части затрат компаний в получении необходимых для контрактации сертификатов
5. Продвижение региона как центра контрактного производства

Описание инициативы №1 «Создание центра контрактного производства»

Финансирование и ответственные

Финансирование

Общий объем финансирования: 72 млн.руб.

Возможные источники:

- Региональный бюджет:
- Собственные средства компаний-участников кластера :

Ответственные

- Министерство экономики
- Министерство промышленной политики, связи и инновационных технологий

Результаты

- Улучшение финансового состояния компаний кластера
- Усиление конкурентоспособности компаний кластера

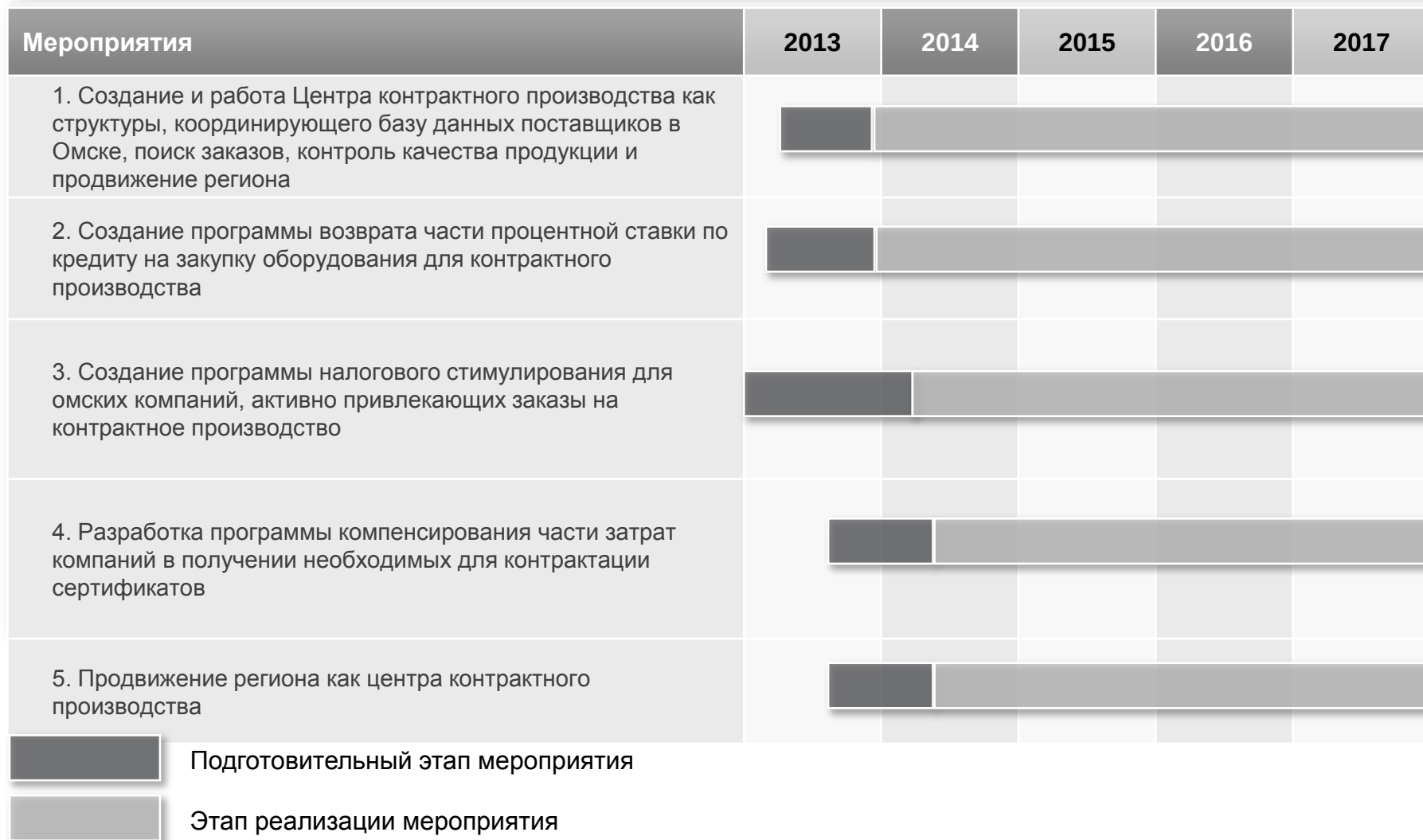
Риски и барьеры

- Низкий уровень использования субконтрактации и аутсорсинга российскими компаниями
- Конкуренция со стороны Китая

Ключевые показатели эффективности

- Объем экспорта компаний кластера
- Отношение экспорта к выпуску предприятий кластера

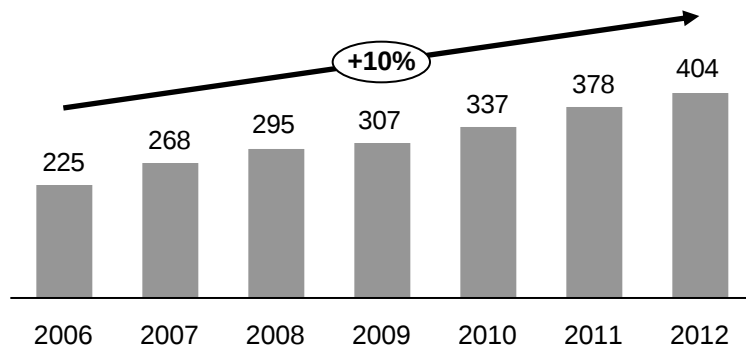
План-график реализации инициативы №1 «Создание центра контрактного производства»



Контрактное производство – активно растущее направление как в мире, так и в России

Мировой рынок контрактного производства электроники превышает 400 млрд долл. США

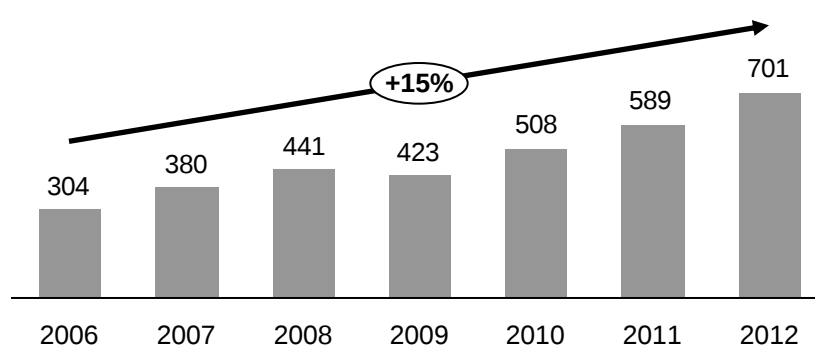
Мировой рынок контрактного производства электроники и электронных компонентов, млрд долл. США



- Контрактное производство развивается не только в странах с дешевой рабочей силой, но и вследствие распространения практики аутсорсинга с целью роста эффективности и увеличения прибыльности компании
- Рынок контрактного производства растет существенно быстрее мирового рынка электроники, что отражает тренд на аутсорсинг производства

Российский рынок пока существенно меньше, однако растет быстрее мирового

Объем контрактного производства электроники и электронных компонентов в России, млн долл США



- Больше половины объема контрактного производства электроники в России обеспечивается внутренними заказами, остальное – производство для транснациональных корпораций
- Наиболее быстро растут сегменты промышленной электроники, систем безопасности и телекоммуникационного оборудования
- Ожидается продолжение быстрого роста рынка до 2020 года

Глобальные компании руководствуются несколькими ключевыми факторами при отборе субконтрактных производителей

Компоненты отбора лучших контрактных производств Центрами контрактного производства в регионах Китая



Комментарии

- Описание ключевых компонентов отбора:
 - Клиенты компании – наличие среди клиентов крупнейших компаний в отрасли
 - Производственные мощности – возможности компании произвести требуемый объем продукции
 - Финансовое положение – устойчивость компании
 - Квалификация рабочей силы – наличие квалифицированных рабочих на производстве
 - Качество оборудования – новизна используемого оборудования
 - Сертификаты качества управления – наличие на предприятии сертифицированной системы управления
 - Репутация компании – мнение о компании конкурентов, гос. органов, поставщиков
- Роль Центров контрактного производства в регионах Китая:
 - Интерфейс взаимодействия между китайскими компаниями и иностранными заказчиками
 - Отбор квалифицированных местных компаний
 - Продвижение за рубежом
 - Поддержка сертификации китайских компаний

Описание инициативы №2 «Привлечение специалистов из других регионов»

Актуальность и целевая группа

Актуальность

- Старение кадров в кластере представляет собой существенную угрозу на пути восстановления и развития промышленного производства
- Обученные кадры из других регионов могут значительно повысить конкурентоспособность центра контрактного производства

Целевая группа

- Квалифицированные специалисты в сфере машиностроения и металлообработки (инженеры и рабочие)

Цели

- Привлечь квалифицированных специалистов из других регионов России для обеспечения центра контрактного производства кадрами

Ключевые мероприятия

1. Расширение программы доступного жилья АИЖК для перспективных специалистов - инженеров и рабочих
2. Создание и запуск программы выделения земельного участка для квалифицированных специалистов
3. Создание и запуск программы субсидирования затрат на переезд
4. Создание и запуск программы продвижения региона как привлекательного места для жилья среди целевой группы

Описание инициативы №2 «Привлечение специалистов из других регионов» (2/2)

Финансирование и ответственные

Финансирование

Общий объем финансирования: 132 млн. руб.

Возможные источники:

- Региональный бюджет:

Ответственные

- Министерство труда и социального развития
- Министерство промышленной политики, связи и инновационных технологий

Результаты

- Рост численности высококвалифицированных кадров
- Снижение среднего возраста занятых в кластере
- Усиление конкурентоспособности компаний кластера

Риски и барьеры

- Более низкий уровень качества жизни по сравнению со многими регионами-конкурентами

Ключевые показатели эффективности

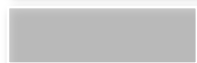
- Уровень доступности высококвалифицированных кадров (рабочих и инженеров) в кластере согласно опросам
- Количество переехавших в регион квалифицированных специалистов

План-график реализации инициативы №2 «Привлечение специалистов из других регионов»

Мероприятия	2013	2014	2015	2016	2017
1. Расширение программы доступного жилья АИЖК для перспективных специалистов - инженеров и рабочих					
2. Создание и запуск программы выделения земельного участка для квалифицированных специалистов					
3. Создание и запуск программы субсидирования затрат на переезд					
4. Создание и запуск программы продвижения региона как привлекательного места для жизни среди целевой группы					



Подготовительный этап мероприятия



Этап реализации мероприятия

Успешный опыт по привлечению высококвалифицированных кадров имеется у Белгородской области

Программа софинансирования ИЖС для работников Белгородского государственного университета



- Белгородская область – один из лидеров в РФ по развитию малоэтажного строительства
- Белгородская область нуждается в кадрах из других регионов для развития приоритетных направлений, например медико-биологических исследований
- Доступное качественное жилье – важнейший компонент привлечения работников

Комментарии

- Сроки реализации программы: 2012–2017 гг.
- В зависимости от жилищных условий работника поддержка может осуществляться путем предоставления:
 - земельного участка и субсидии одновременно;
 - только земельного участка;
 - только субсидии.
- Единоразовая субсидия на приобретение работником строительных материалов для ИЖС на общую сумму до 1 млн. руб., независимо от общей стоимости строительства жилья
- Основания для предоставления земельного участка и (или) субсидии:
 - состоит на учете в качестве нуждающегося в жилье, предоставляемом по договорам социального найма
 - отсутствие у работника и членов его семьи в Белгородской области земельного участка
 - наличие рекомендаций рабочей комиссии о выделении земельного участка и субсидии
- В качестве источника финансирования индивидуального жилищного строительства могут использоваться средства:
 - фонда развития;
 - внебюджетных источников;
 - помощи от предприятий и организаций;
 - благотворительных средств;
 - других источников.

Описание инициативы №3 «Развитие новых продуктовых сегментов»

Актуальность и целевая группа

Актуальность

- Низкий уровень диверсификации продукции предприятий кластера
- Ограниченный потенциал роста существующих сегментов
- Имеется потенциал выхода в перспективные сегменты рынка с высокими темпами роста и низким уровнем конкуренции

Целевая группа

- Существующие компании кластера
- Потенциальные компании кластера

Цели

- Повышение уровня диверсификации продукции кластера
- Выход в новые потребительские сегменты на региональном и национальном рынках

Ключевые мероприятия

1. Анализ потенциальных рынков для продукции кластера, оценка привлекательности новых рынков и сегментов для Омской области
2. Разработка стратегии и программ по развитию приоритетных сегментов
3. Поддержка существующих (пилотных) предприятий в приоритетных сегментах
4. Создание и запуск системы грантов и налогового стимулирования предприятий, занимающихся диверсификацией производства в приоритетные сегменты
5. Создание и запуск программы поддержки предприятий в выходе на новые товарные рынки
6. Привлечение новых компаний в приоритетные сегменты (см. Инициатива по привлечению компаний и инвестиций в кластер)
7. Организация обмена опытом по развитию новых сегментов

Описание инициативы №3 «Развитие новых продуктовых сегментов»

Финансирование и ответственные

Финансирование

Общий объем финансирования: 312 млн. руб.

Возможные источники финансирования:

- Федеральный бюджет
- Региональный бюджет
- Внебюджетные источники

Ответственные

- Компании кластера
- Министерство экономики
- Министерство промышленной политики, связи и инновационных технологий
- Министерство экономики

Результаты

- Рост уровня диверсификации продукции в пользу новых, более рентабельных и конкурентоспособных сегментов
- Рост выпуска и занятости в компаниях кластера

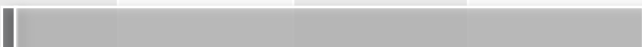
Риски и барьеры

- Низкая конкурентоспособность продукции на начальной стадии разработки сегмента
- Недостаток рыночных компетенций в области выхода на новые рынки и большинства компаний кластера
- Внешнеэкономические и внешнеполитические риски, снижение темпов роста рынков
- Подконтрольность ряда предприятий кластера федеральным холдингам, что ограничивает возможности самостоятельного развития

Ключевые показатели эффективности

- Рентабельность сегмента
- Темп роста сегмента
- Доля выручки от сегмента в общей выручке кластера
- Количество сегментов, в которых компании кластера занимают значительную долю общероссийского рынка

План-график реализации инициативы №3 «Развитие новых продуктовых сегментов»

Мероприятия	2013	2014	2015	2016	2017
1. Анализ потенциальных рынков для продукции кластера, оценка привлекательности новых рынков и сегментов для Омской области					
2. Разработка стратегии и программ по развитию приоритетных сегментов					
3. Поддержка существующих (пилотных) предприятий в приоритетных сегментах					
4. Создание и запуск системы грантов и налогового стимулирования предприятий, занимающихся диверсификацией производства в приоритетные сегменты					
5. Создание и запуск программы поддержки предприятий в выходе на новые товарные рынки					
6. Привлечение новых компаний в приоритетные сегменты					
7. Организация обмена опытом по развитию новых сегментов					

 Подготовительный этап мероприятия
 Этап реализации мероприятия

Поддержка диверсификации компаний в одном из регионов Чехии привела к созданию нового успешного кластера

Кризис привел к потере конкурентоспособности
ключевых компаний региона



- Традиционно лидирующие компании региона занимались поставками оборудования для АЭС
- После сокращения экономических связей со странами бывшего Восточного блока оборудования для АЭС стало невостребованным
- Предприятия стали убыточными, в регионе выросла безработица

Решением стала диверсификация компаний в другой
сегмент



- Решение – создать кластерную ассоциацию и проанализировать рыночные перспективы в существующих сегментах
- По итогам анализа приоритетным сегментом было выбрано оборудование для нефтяных платформ
- Результаты :
 - 3 млрд долл. продаж, 10% из них — внутри кластера
 - Увеличение числа участников до 36
 - Все участники платят членские взносы
 - Помимо машиностроительных компаний в кластер входят 2 НИИ, 1 ВУЗ и 2 ССУЗа

Описание инициативы №4 «Развитие экспорта продукции кластера»

Актуальность и целевая группа

Актуальность

- Существует потенциал развития кластера за счет освоения рынков других регионов России и зарубежных рынков, прежде всего других государств-членов Таможенного союза, а также Центральной Азии

Целевая группа

- Существующие предприятия кластера

Ключевые мероприятия

1. Разработка и запуск программы субсидирования сертификации продукции и получения патента на зарубежных рынках
2. Разработка и запуск программы продвижения продукции предприятий кластера на зарубежных рынках
3. Разработка и запуск программы поддержки в получении экспортного финансирования (госгарантии для экспортеров и сниженная ставка процента)
4. Разработка и запуск программы субсидирования открытия центров технического обслуживания и сервисных центров за рубежом

Цели

- Увеличить экспортоориентированность всех предприятий кластера
- Занять значимую долю на рынках других стран и регионов

Описание инициативы №4 «Развитие экспорта продукции кластера»

Финансирование и ответственные

Финансирование

Общий объем финансирования: 172 млн.руб.

Возможные источники:

- Региональный бюджет

Ответственные

- Министерство промышленной политики, связи и инновационных технологий
- Министерство экономики

Результаты

- Улучшение финансового состояния компаний кластера
- Усиление конкурентоспособности компаний кластера

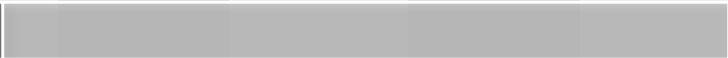
Риски и барьеры

- Подконтрольность ряда предприятий кластера федеральным холдингам, что ограничивает возможности самостоятельного развития

Ключевые показатели эффективности

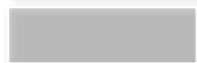
- Объем экспорта компаний кластера
- Отношение экспорта к выпуску предприятий кластера
- Доля кластера в общем объеме экспорта из региона

План-график реализации инициативы №4 «Развитие экспорта продукции кластера»

Мероприятия	2013	2014	2015	2016	2017
1. Разработка и запуск программы субсидирования сертификации продукции и получения патента на зарубежных рынках					
2. Разработка и запуск программы продвижения продукции предприятий кластера на зарубежных рынках (размещение рекламных материалов и поддержка в организации выставок)					
3. Разработка и запуск программы поддержки в получении экспортного финансирования (госгарантии для экспортеров и сниженная ставка процента)					
4. Разработка и запуск программы субсидирования открытия центров технического обслуживания и сервисных центров за рубежом					



Подготовительный этап мероприятия



Этап реализации мероприятия

Национальное агентство по экспорту и инвестициям в РК признано одним из наиболее эффективных и успешных на постсоветском пространстве

Контекст

- Было преобразовано из Корпорации по развитию и продвижению экспорта «KAZNEX» в апреле 2010г.
- Учредители – Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан
- KAZNEX INVEST осуществляет свою деятельность в рамках реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы

Миссия и цели

- Миссия – способствовать повышению конкурентоспособности отечественных предприятий через интернационализацию казахстанского бизнеса
- Основные направления деятельности:
 - содействие развитию экспортной способности предприятий
 - продвижение экспорта казахстанской несырьевой продукции
 - содействие привлечению иностранных инвестиций
 - развитие институционального потенциала
 - проведение аналитических исследований



Параметры

- За 2009-2010гг. при содействии KAZNEX INVEST заключены экспортные контракты на общую сумму 370 млн. долл. США, в 2011г. объем заключенных контрактов – 141 млн.долл.США
- В 2011г. 81 компания воспользовалась услугами по продвижению экспорта, с возмещением затрат экспортерам на сумму 100,7 млн. тенге, по сравнению с 43 компаниями в 2010г.
- В 2011г. агентство привлекло 8 иностранных инвесторов для реализации проектов на сумму около 592,7 млн.долл.США, налажена работа с 224 потенциальными инвесторами
- По итогам 10 бизнес-форумов, половина из которых проведены за рубежом, заключены меморандумы о намерении инвестировать в Казахстан порядка 3,2 млрд. долл. США

Инструменты

- Развитие и продвижение экспорта:
 - Частичное возмещение затрат на экспорт (до 50%)
 - Организация торг.миссий, участие в выставках и встречах
 - Обучение специалистов экспортной деятельности
 - Определение оптимальных экспортных маршрутов
 - Подготовка обзоров рынков и бриф-анализов
- Привлечение ПИИ в приоритетные сектора экономики:
 - Отбор и структурирование инвестиционных проектов
 - Поиск иностранных инвесторов
 - Организация бизнес-форумов, роуд-шоу, сопровожд-е встреч
 - Содействие в получении государственной поддержки
 - Консультирование инвесторов
 - Формирование баз данных инвесторов и проектов
 - Исследование международных рынков инвестиций

Описание инициативы №5 «Стимулирование спроса внутри региона»

Актуальность и целевая группа

Актуальность

- Существует потенциал использования рынка Омской области для обеспечения спроса на продукцию кластера
- Внутренний спрос может стать важным фактором повышения конкурентоспособности кластера
- Использование новых технологий позволяет также увеличить уровень ресурсоэффективности в регионе в целом
- Ряд возможных мер поддержки не запрещены законодательством

Целевая группа

- Существующие предприятия кластера

Ключевые мероприятия

1. Разработка и запуск программы обеспечения участия предприятий региона в готовящихся тендерах (прежде всего проводимых гос. органами и бюджетными учреждениями), в которых они могут участвовать
2. Разработка и запуск программы софинансирования части затрат предприятий при переходе на комплектующие омского производства
3. Разработка и запуск программы продвижения продукции кластера среди потенциальных заказчиков внутри региона при помощи кластерной ассоциации

Цели

- Увеличить объем потребления продукции кластера внутри региона
- Обеспечить обновление инфраструктуры и рост энергоэффективности

Описание инициативы №5 «Стимулирование спроса внутри региона»

Финансирование и ответственные

Финансирование

Общий объем финансирования: 160 млн.руб.

Возможные источники:

- Региональный бюджет

Ответственные

- Министерство промышленной политики, связи и инновационных технологий
- Министерство экономики

Результаты

- Улучшение финансового состояния компаний кластера
- Усиление конкурентоспособности компаний кластера

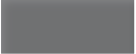
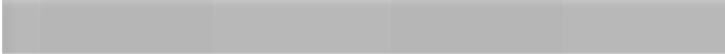
Риски и барьеры

- Подконтрольность ряда предприятий кластера федеральным холдингам, что ограничивает возможности самостоятельного развития

Ключевые показатели эффективности

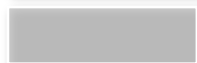
- Объем экспорта компаний кластера
- Отношение экспорта к выпуску предприятий кластера
- Доля кластера в общем объеме экспорта из региона

План-график реализации инициативы №5 «Стимулирование спроса внутри региона»

Мероприятия	2013	2014	2015	2016	2017
1. Разработка и запуск программы обеспечения участия предприятий кластера о готовящихся тендерах (прежде всего проводимых гос. органами и бюджетными учреждениями), в которых они могут участвовать					
2. Разработка и запуск программы софинансирования части затрат предприятий при переходе на комплектующие омского производства					
3. Разработка и запуск программы продвижения продукции кластера среди потенциальных заказчиков внутри региона при помощи кластерной ассоциации					



Подготовительный этап мероприятия



Этап реализации мероприятия

Казахстан активно использует свой развитый сектор добычи нефти и газа для поддержки национальной промышленности

Импортозамещение в сырьевом комплексе – основа стратегии Казахстана



- В рамках Программы Форсированного Индустриально-Инновационного Развития (ПФИИР) Казахстан стремится создать конкурентоспособную промышленность
- Важнейшая роль уделяется созданию внутреннего спроса на продукцию машиностроения
- С учетом обеспеченности страны полезными ископаемыми локомотивом спроса является сектор добычи и переработки сырья

Политика Казсодержания предполагает ряд мер поддержки местных производителей

- ПФИИР ставит измеримые цели по уровню локализации и объему выпуска промышленной продукции
- Ответственным за реализацию программы Казсодержания выступает Министерство индустрии и новых технологий РК
- Программа предполагает:
 - Сертификацию отечественных поставщиков с использованием показателя доли добавленной стоимости
 - Создание единой базы данных поставщиков
 - Анализ рынка и выделение приоритетных сегментов для импортозамещения
 - Выдачу грантов на конкурсной основе предприятиям, инвестирующим в приоритетные сегменты
 - Заключение долгосрочных соглашений между крупными компаниями-потребителями и производителями машиностроительной продукции

Описание инициативы №6 «Привлечение инвестиций в кластер»

Актуальность и целевая группа

Актуальность

- Возможность увеличить объем привлекаемых в кластер иностранных инвестиций
- Потенциал создания и развития новых продуктовых сегментов, потенциал увеличения синергии между существующими сегментами
- Технологическое отставание и недостаточная техническая оснащенность предприятий кластера

Целевая группа

- Существующие компании кластера
- Потенциальные стратегические инвесторы

Цели

- Увеличить объем производства, ассортимент и качество производимой продукции за счет размещения в регионе новых компаний
- Повысить технологический уровень кластера за счет адаптации современных технологий
- Создать новые рабочие места и повысить уровень жизни населения

Ключевые мероприятия

1. Разработка программы привлечения стратегических инвесторов в кластер, определение ответственных лиц, их полномочий и перечня ключевых показателей эффективности
2. Сфокусированный поиск и привлечение российских и иностранных инвесторов, проведение встреч между потенциальными инвесторами, органами власти и участниками кластера
3. Проработка инвестиционных предложений, выбор территорий, площадок и помещений
4. Подготовка разрешений на размещение производств и старт производства:
 - индивидуальная работа с министерствами и ведомствами
 - организация совета по оценке инвестиционных планов
 - содействие сертификации и регистрации производств и групп продуктов
 - прочее содействие взаимодействию с региональными властями и проверяющими органами
5. Разработка и введение специальных налоговых режимов для новых предприятий
6. Информационное обеспечение программы привлечения инвестиций, продвижение Омской области как инвестиционно-привлекательного региона

Описание инициативы №6 «Привлечение инвестиций в кластер»

Финансирование и ответственные

Финансирование

Общий объем финансирования: 472 млн.руб.

Возможные источники:

- Региональный бюджет:

Ответственные

- Министерство экономики
- Министерство имущественных отношений
- Министерство промышленной политики, связи и инновационных технологий

Результаты

- Появление новых конкурентоспособных компаний в кластере
- Рост выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью и увеличение ассортимента продукции
- Повышение среднего технологического уровня кластера
- Создание новых рабочих мест и рост доходов занятых в кластере работников
- Рост налоговой базы

Риски и барьеры

- Отсутствие практики масштабного привлечения российских и иностранных инвесторов
- Инфраструктурные ограничения для привлечения новых компаний
- Низкая узнаваемость бренда Омской области как инвестиционно-привлекательного региона
- Административные барьеры для размещения производств и коррупционная составляющая

Ключевые показатели эффективности

- Общий объем привлеченных инвестиций
- Объем привлеченных ПИИ в кластер
- Количество привлеченных в кластер предприятий, рост их доли в совокупном выпуске и совокупной занятости в кластере

Описание инициативы №6 «Привлечение инвестиций в кластер»

Мероприятия	2013	2014	2015	2016	2017
1. Разработка программы привлечения стратегических инвесторов в кластер					
2. Привлечение иностранных инвесторов и координация взаимодействия с участниками кластера					
3. Проработка инвестиционных предложений					
4. Подготовка разрешений на размещение производств и старт производства					
5. Разработка и введение специальных налоговых режимов для новых предприятий					
6. Информационное обеспечение программы привлечения инвестиций и продвижение её в РФ и за рубежом					



Подготовительный этап мероприятия

Этап реализации мероприятия

Грамотно используя свои преимущества, администрациям Петербурга и Ленинградской области удалось создать новые активно растущие кластеры

Северо-Западный автомобильный кластер



- В Петербурге и Ленинградской области расположены заводы крупнейших мировых автомобилестроителей (Ford, Toyota, GM, Nissan, Hyundai)
- Идет активное создание сопутствующих производств местными производителями (Гестамп -северсталь)
- Ключевые факторы развития кластера – наличие налоговых льгот, создание промышленной инфраструктуры, крупный локальный рынок, морской порт, наличие рабочих кадров высокой квалификации
- В настоящий момент активно создается новый промышленный парк площадью 150 га для производителей автокомпонентов и систем

Фармацевтический кластер



- Идет активное строительство свыше 10 крупных фармацевтических предприятий, прежде всего по выпуску готовых лекарств, как патентованных, так и дженериков и новых препаратов собственной разработки
- Среди инвесторов крупные российские и зарубежные фармацевтические корпорации (Новартис, Фармасинтез)
- Ключевые факторы развития кластера: наличие квалифицированных кадров, специализированных вузов и НИИ, налоговые льготы, субсидии на создание инфраструктуры

Описание инициативы №7 «Упрощение доступа к финансированию»

Актуальность и целевая группа

Актуальность

- Компании кластера испытывают трудности с привлечением финансирования, в особенности долгосрочного
- Возможности кредитования предприятий кластера имеют низкую привлекательность для финансовых организаций
- Стоимость финансирования завышена, что снижает конкурентоспособность компаний по сравнению с иностранными конкурентами

Целевая группа

- Компании кластера
- Финансовые организации
- Институты развития и федеральные министерства

Цели

- Обеспечение роста кластера необходимыми финансовыми ресурсами
- Снижение стоимости финансовых ресурсов для компаний кластера
- Расширение линейки финансовых продуктов для предприятий кластера

Ключевые мероприятия

1. Развитие конкуренции в финансовом секторе за счет привлечения новых игроков в регион
2. Разработка программы партнерства с федеральными и региональными банками по формированию финансовых продуктов для предприятий кластера
 - Разработка адаптированных финансовых продуктов
 - Выбор инструментов снижения рисков для банков-партнеров (создание гарантийных и залоговых фондов, страхование ответственности заемщика, совершенствование принципов рассмотрения заявки)
 - Заключение договора с банками-партнерами
3. Запуск пилотного цикла финансирования компаний
4. Расширение участия администрации региона в получении финансирования из федеральных источников под отдельные проекты, нацеленные на развитие кластера

Описание инициативы №7 «Упрощение доступа к финансированию»

Финансирование и ответственные

Финансирование

Общий объем финансирования: финансирование не требуется.

Ответственные

- Компании кластера
- Министерство экономики Омской области
- Министерство финансов Омской области
- Министерство промышленной политики, связи и инновационных технологий
- *Корпорация развития Омской области*

Результаты

- Снижение стоимости заимствований
- Увеличение объемов кредитования
- Рост числа новых проектов
- Ускорение роста кластера

Риски и барьеры

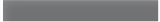
- Отсутствие заинтересованности финансовых организаций в условиях кредитования предприятий кластера
- Отсутствие опыта успешного взаимодействия с институтами развития

Ключевые показатели эффективности

- Средняя стоимость заимствования предприятиями кластера
- Темп роста объема заимствований предприятиями кластера
- Объем средств, привлеченных под проекты развития кластера, из различных ФЦП и предоставленных федеральными институтами развития

План-график реализации инициативы №7 «Упрощение доступа к финансированию»



 Подготовительный этап мероприятия
 Этап реализации мероприятия

Доступное финансирование на уровне региона помогло развиваться значимому кластеру производства оборудования для нефтедобычи

Нефтяные месторождения страны обеспечивались закупками иностранного оборудования



- До 1990 машиностроительные компании региона занимались тяжелым машиностроением, но никак не участвовали в обеспечении спроса на оборудования для шельфовой добычи нефти и газа
- Одним из сдерживающих факторов была низкая доступность финансирования для закупки нового оборудования и переобучения работников

Привлечение в регион финансовых организаций и госгарантии по кредитам помогли импортозамещению

- Решение: привлечение в регион новых финансовых организаций, создание инициативы по либерализации финансовых рынков на уровне страны, создание системы государственных гарантий по кредитам для крупнейших налогоплательщиков
- Результаты:
 - начался активный рост кластера, выручка превысила 4 млрд евро и им начали интересоваться сторонние организации
 - В настоящий момент кластер в первую очередь выполняет поддерживающие функции для нефте- и газодобывающего кластера Норвегии, являющегося одним из крупнейших в мире
 - В кластере производится 90% всего оборудования для разработки шельфовых месторождений
 - 50% экспортируемой продукции в регионе производится компаниями кластера

Описание инициативы №8 «Создание кластерной ассоциации»

Актуальность и целевая группа

Актуальность

- Слабое текущее взаимодействие компаний в кластере
- Отсутствие комплексного видения проблем кластера
- Возможность выработки общего видения стратегии развития кластера
- Возможность представления общих интересов компаний кластера на региональном и федеральном уровнях

Целевая группа

- Компании изготовители и обработчики древесины, обслуживающие нужды кластера
- Потенциальные инвесторы
- Региональные и муниципальные органы власти
- Финансовые организации

Цели

- Обеспечение эффективного взаимодействия между всеми участниками кластера
- Взаимодействие с органами власти и защита интересов компаний кластера
- Обеспечение устойчивого развития кластера за счет:
 - привлечения новых компаний и инвесторов в кластер
 - разработки проектов развития кластера, в том числе в сфере образования
 - информационной поддержки деятельности кластера
 - внедрения эффективных методов управления

Ключевые мероприятия

1. Совместная разработка концепции кластерной ассоциации (в т.ч. нормативно-правовых и других регламентирующих документов), объединяющей ключевые компании кластера, образовательные и научные учреждения, органы государственной власти, финансовые организации
2. Согласование и утверждение концепции работы кластерной ассоциации
3. Подготовка дорожной карты развития кластера
4. Разработка алгоритма действий (решение орг. вопросов, механизмы реализации) по реализации совместных инициатив участников кластера в сферах:
 - НИОКР
 - маркетинг и анализ рынков
 - продвижение продукции на внешних рынках
 - лоббирование законодательных инициатив
 - оптимизация загрузки мощностей
 - разработка совместных инвестиционных проектов
 - разработка образовательных программ
5. Проведение регулярных обучающих семинаров, встреч и конференций, с привлечением российских и международных экспертов
6. Поддержка постоянного эффективного взаимодействия между всеми участниками ассоциации

Описание инициативы №8 «Создание кластерной ассоциации»

Финансирование и ответственные

Финансирование

Объем финансирования 600 млн. руб.

Возможные источники:

- Федеральный бюджет
- Региональный бюджет
- Внебюджетные источники

Ответственные

- Компании кластера
- Министерство промышленной политики, связи и инновационных технологий
- Корпорация развития*

Результаты

- Рост числа участников кластера
- Укрепление связей между всеми участникам кластера
- Рост числа проектов, реализованных в кластере
- Рост объема инвестиций, привлеченных в кластер

Риски и барьеры

- Недостаточный опыт совместного решения существующих проблем участниками кластера, отсутствие стремления к кооперации
- Отсутствие опыта координации между компаниями кластера и администрацией региона
- Превращение кластерной ассоциации в инструмент лоббирования интересов отдельных компаний

Ключевые показатели эффективности

- Число компаний-участников кластера и их доля в совокупном выпуске кластера
- Доля участников кластеров, имеющих контракты с 2 и более другими участниками кластера
- Число реализованных проектов в кластере

* Инструмент находится на стадии разработки и будет внедрен в рамках смежных инициатив

Источники: аналитика Strategy Partners Group

План-график реализации инициативы №8 «Создание кластерной ассоциации»

Мероприятия	2013	2014	2015	2016	2017
1. Совместная разработка концепции кластерной ассоциации					
2. Согласование и утверждение концепции работы кластерной ассоциации					
3. Подготовка дорожной карты развития кластера					
4. Разработка алгоритма действий по реализации совместных инициатив участников кластера в сферах					
5. Проведение регулярных обучающих семинаров, встреч и конференций, с привлечением российских и международных экспертов					
6. Поддержка постоянного эффективного взаимодействия между всеми участниками ассоциации					

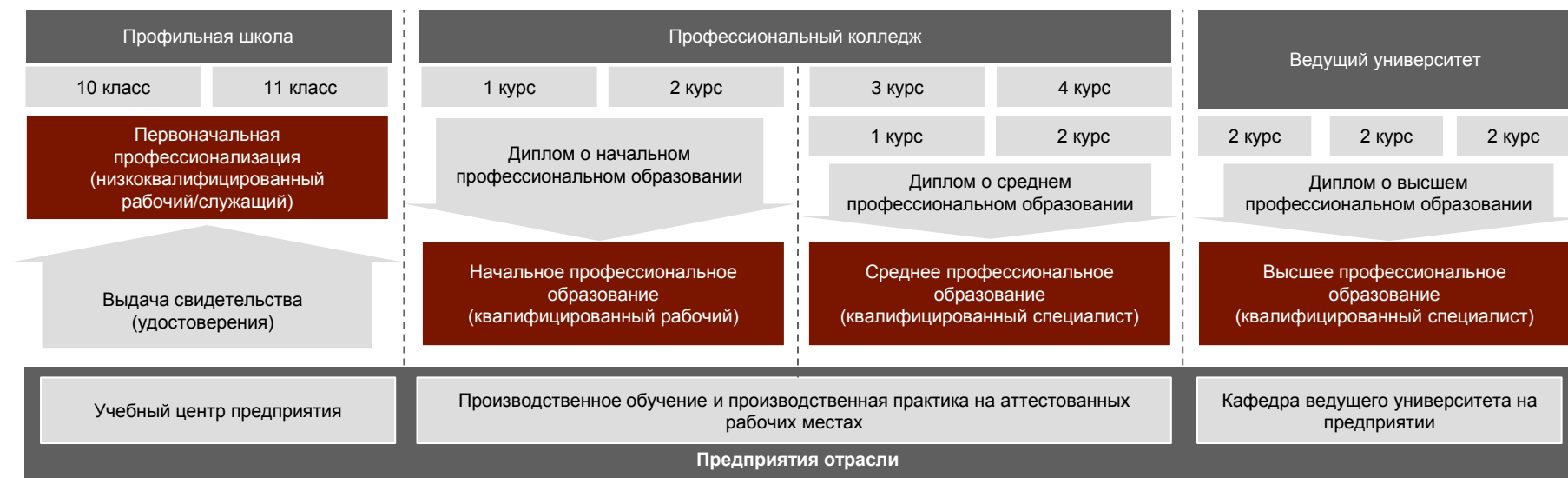


Подготовительный этап мероприятия



Этап реализации мероприятия

В Татарстане работает эффективная схема координации предприятий при помощи кластерных ассоциаций



Создание образовательных кластеров – задача министерства экономики, министерства образования и отраслевых министерств

- В состав кластеров входят профильный университет, базовые предприятия, УПО и будущие потребители кадров – отдельные крупные предприятия отрасли
- Среди предприятий-заказчиков определяются «базовые» предприятия, на их материальной базе проводится практика учащихся, интегрированная с реальным произв. процессом
- Мастерами производственного обучения являются работники предприятий, их деятельность стимулируется доплатами за счет средств государственного заказа, формируемого профильным министерством

Схема финансирования УПО и основные принципы организации сотрудничества в кластере

- Деятельность кластеров организована на основе Соглашения о сотрудничестве и Устава о некоммерческом партнерстве.
- Соглашение предусматривает стандартные для образовательных кластеров РТ условия:
 - базовые предприятия отрасли гарантируют трудоустройство выпускникам по заявленной профессии и квалификации,
 - базовые предприятия предоставляют обучающимся аттестованные и оплачиваемые рабочие места для прохождения производственной практики,
 - базовые предприятия участвуют в создании и оснащении лабораторий и кабинетов, в осуществлении текущего и капитального ремонта зданий, сооружений, оборудования и иных объектов образовательного учреждения

Описание инициативы №9 «Создание промышленного парка»

Актуальность и целевая группа

Актуальность

- Нехватка подготовленных промышленных площадок для развития кластера
- Низкий технологический уровень компаний
- Нехватка компаний, предоставляющих базовые и продвинутые услуги предприятиям кластера
- Возможность реализации синергетического эффекта
- Потребность в создании качественных рабочих мест

Целевая группа

- Иностранные производители и потенциальные инвесторы
- Малые и средние предприятия региона
- Финансовые учреждения регионального и национального уровня

Цели

- Обеспечение компаний необходимой материально-технической инфраструктурой
- Повышение эффективности производства существующих компаний
- Снижение расходов компаний за счет коллективного использования инфраструктуры и качественных производственных площадок
- Привлечение инвестиций и бизнеса в кластер
- Повышение занятости и уровня жизни населения

Ключевые мероприятия

1. Разработка концепции промышленного парка
2. Осуществление предварительного отбора перспективных с точки зрения промышленного развития площадок
3. Заключение договоренности с органами местного самоуправления, передача прав на участки
4. Привлечение управляющей компании для управления парком, выбор подрядчиков
5. Разработка бизнес-плана парка с учетом планируемой мощности, оценка инвестиционной привлекательности проекта, подготовка обоснований для принятия решения о застройке
6. Разработка генплана
7. Сотрудничество с крупными финансовыми организациями в вопросе привлечения финансирования для строительства
8. Организация строительства парка и обеспечения его необходимой инфраструктурой
9. Сфокусированное привлечение российских и международных резидентов
10. Заключение договоров с резидентами, получение разрешений и передача прав на участки
11. Организация услуг для резидентов парка
12. Осуществление управления и эксплуатации общеузловыми объектами индустриальных парков

Описание инициативы №9 «Создание промышленного парка»

Финансирование и ответственные

Финансирование

Общий объем финансирования: 5 525 млн. руб.

Возможные источники финансирования:

- Федеральный бюджет
- Региональный бюджет
- Средства федеральных "институтов развития"
- Заемные средства (региональный займ)
- Средства частных инвесторов
- Выручка от реализации прав на земельные участки инвесторам

Ответственные

- Все участники кластера
- Министерство промышленной политики, связи и инновационных технологий
- *Корпорация развития Омской области**

Результаты

- Обеспечение потребности предприятий кластера в доступной промышленной инфраструктуре
- Рост числа предприятий, привлеченных в кластер
- Рост объема инвестиций в кластер
- Рост взаимосвязей между предприятиями кластера
- Рост конкурентоспособности компаний за счет получения специализированных услуг

Риски и барьеры

- Длительный процесс получения разрешений на размещение производства
- Пересмотр планов инвесторов по размещению производств и объемов выпуска продукции
- Ограничения в энергетической инфраструктуре
- Повышение стоимости работ, выполняемых подрядными организациями в процессе строительства
- Нехватка привлекательных с точки зрения расположения и свободных от обременения участков в собственности области для размещения промышленных площадок
- Отсутствие опыта использования инструмента промышленных парков и площадок в регионе

Ключевые показатели эффективности

- Количество привлеченных предприятий-резидентов промышленного парка
- Объем налоговых поступлений в региональный бюджет
- Суммарный объем инвестиций резидентов
- Количество созданных рабочих мест

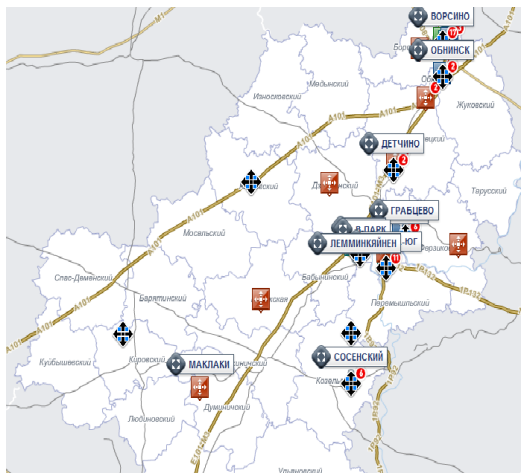
План-график реализации инициативы №9 «Создание промышленного парка»



 Подготовительный этап мероприятия
 Этап реализации мероприятия

Калуга – лидирующий российский регион в сфере использования промышленных парков для развития высокотехнологичного машиностроения

В регионе имеется разветвленная сеть промышленных парков разной специализации



- Сейчас ОАО «Корпорация развития Калужской области» управляет восемью промышленными парками общей площадью свыше 5 тыс. гектаров.
- Разные парки для разных типов инвесторов – специализация по секторам экономики+специализация по необходимости строительства заводов (brownfield и greenfield)
- Законодательно предусмотрены налоговые льготы для инвесторов по налогу на прибыль и налогу на имущество и распространяются на период от одного до четырех лет.

Результаты создания промышленных парков

- Число резидентов – транснациональных корпораций перевалило за 40. Все они размещены в промышленных парках
- С 2002 года объем ВРП на душу населения вырос в 10 раз
- Объем промышленного производства с 2002 года вырос в 17 раз
- Объем иностранных инвестиций с 2002 года вырос в 15 раз.
- Регион занимает 1-ые места в России по темпам роста промышленности и по индексу роста обрабатывающих производств
- Регион занимает 3-е место в РФ и 1-ое в ЦФО по объему прямых иностранных инвестиций на душу населения. Общий объем иностранных инвестиций с 2006 г. по 1-ое полугодие 2012 – 257, 5 млрд руб.

Описание инициативы №10 «Развитие существующих кадров в кластере»

Актуальность и целевая группа

Актуальность

- Компании кластера чувствуют существенную нехватку квалифицированных кадров
- Квалифицированные кадры – важный компонент конкурентоспособности кластера

Целевая группа

- ВУЗы и ССУЗы региона
- Образовательные учреждения, специализирующиеся на переобучении кадров
- Компании кластера

Ключевые мероприятия

1. Разработка программы комплексного переобучения существующих кадров
2. Поиск и привлечение иностранных партнеров для комплексного переобучения кадров
3. Создание партнерства для организации переобучения кадров с представителями компаний региона и учебных заведений
4. Привлечение софинансирования от федеральных министерств и институтов развития (АСИ, Роснано, Сколково), компаний кластера
5. Реализация проекта переобучения кадров

Цели

- Обеспечить перспективные потребности кластера в квалифицированных кадрах

Описание инициативы №10 «Развитие существующих кадров в кластере»

Финансирование и ответственные

Финансирование

Общий объем финансирования: 300 млн.руб.

Возможные источники:

- Федеральный бюджет
- Региональный бюджет
- Собственные средства компаний-участников кластера:

Ответственные

- Министерство образования

Результаты

- Удовлетворение перспективной потребности кластера в кадрах
- Укрепление сотрудничества образовательных учреждений и компаний кластера

Риски и барьеры

- Отсутствие масштабных истории успеха позитивных взаимодействий между компаниями и образовательными учреждениями

Ключевые показатели эффективности

- Доля компаний, отмечающих существенную нехватку квалифицированных кадров
- Доля компаний кластера, имеющих договора по подготовке и переподготовке кадров с образовательными учреждениями региона

План-график реализации инициативы №10 «Развитие человеческого капитала в кластере»

Мероприятия	2013	2014	2015	2016	2017
1. Разработка программы комплексного переобучения существующих кадров					
2. Поиск и привлечение иностранных партнеров для комплексного переобучения кадров	 				
3. Создание партнерства для организации переобучения кадров с представителями компаний региона и учебных заведений					
4. Привлечение софинансирования от федеральных министерств и институтов развития (АСИ, Роснано, Сколково)					
5. Реализация проекта переобучения кадров					



Подготовительный этап мероприятия



Этап реализации мероприятия

Калужская область переобучила значительное количество работников, создав новые современные учебные центры

Учебный центр для автомобильной промышленности

В целях подготовки и переподготовки кадров для автомобильного кластера Калужской области был реализован проект «Учебный центр»:

- Основание – март 2009г.
- Подготовка для ведущих предприятий авто-промышленности региона: ООО "Фольксваген Групп Русс", ООО "ПСМА Рус" (СП французской PSA Peugeot Citroen и японской Mitsubishi Motors Corporation, MMC), «Автофрамос» и др.
- Подготовка специалистов для поставщиков автокомпонентов
- Обучение организовано по дуальному принципу
- Обучение проводится по таким направлениям, как:
 - автомобилестроение и автосервис
 - сварка
 - промышленная электроника
 - робототехника
 - логистика
 - пневмогидравлические системы и автоматика и др.
- Общая площадь центра – 7000 кв.м
- Количество классов теоретической подготовки – 14
- Количество мастерских и лабораторий – 20
- Количество одновременно обучаемых – до 400 человек
- Количество сотрудников – 47
- Количество программ обучения – 70
- Количество госпрограмм по профподготовке – 20
- Обучено – более 7000 человек
- Взаимодействие с УПО Европы (непрерывные совместные тренинги и стажировки, сертификация и авторизация центра)
- Учебные программы разрабатываются предприятиями
 - Volkswagen: 20 программ, более 4000 сотрудников обучено
 - Peugeot Citroën: 20 программ, более 2500 сотрудников

Учебный центр для фармацевтической промышленности

- Количество обучающихся одновременно - 250 человек
- Обучение организовано по принципу дуального обучения
- Техническая и образовательная база международного уровня
- Сотрудничество с ведущими российским и зарубежными центрами:
 - Берлинский Центр профессионального обучения в фармацевтической и химической промышленности
 - Международная фармацевтическая федерация
- **Механизм взаимодействия в рамках организации переподготовки кадров для приоритетных секторов**



Описание инициативы №11 «Стимулирование применения подходов бережливого производства»

Актуальность и целевая группа

Актуальность

- Низкая конкурентоспособность большинства предприятий
- Высокий уровень издержек и потерь в процессе производства, поддающихся сокращению

Целевая группа

- Компании кластера (прежде всего самые крупные с точки зрения занятости, не входящие в холдинговые структуры)

Цели

- Обеспечить рост производительности труда в кластере
- Улучшить финансовое положение существующих компаний за счет сокращения издержек

Ключевые мероприятия

- Проведение интервью и анкетирование основных предприятий региона по вопросам ключевых проблем роста производительности
- Организация на наиболее крупных предприятиях экспертной экспресс-диагностики операционной эффективности с привлечением профессиональных консультантов
- Отбор предприятий для проведения более глубокой диагностики
- Организация глубокой диагностики отобранных предприятий и формирование рекомендаций
- Разработка и реализация программы закрепления результатов полученных рекомендаций на основе налогового стимулирования предприятий, значимо повысивших уровень производительности труда

Описание инициативы №11 «Стимулирование применения подходов бережливого производства»

Финансирование и ответственные

Финансирование

Общий объем финансирования: 78 млн.руб.

Возможные источники:

- Региональный бюджет:
- Собственные средства компаний-участников кластера:

Ответственные

- Министерство промышленной политики, связи и инновационных технологий

Результаты

- Рост производительности труда
- Рост уровня прибыльности компаний участвующих компаний кластера
- Ускорение развития кластера

Риски и барьеры

- Отсутствие у большинства предприятий опыта участия в программах повышения операционной эффективности
- Формирование прибыли у части крупных предприятий, работающих с госзаказом, по формуле «издержки +», что не создает стимулы для сокращения издержек

Ключевые показатели эффективности

- Рост производительности труда на предприятиях, участвовавших в программе бережливого производства
- Число предприятий, самостоятельно заключивших контракты об анализе операционной эффективности

План-график реализации инициативы №11 «Стимулирование применения подходов бережливого производства»

Мероприятия	2013	2014	2015	2016	2017
1. Проведение интервью и анкетирование основных предприятий региона по вопросам ключевых проблем роста производительности					
2. Организация на наиболее крупных предприятиях экспертной экспресс-диагностики операционной эффективности с привлечением профессиональных консультантов					
3. Отбор предприятий для проведения более глубокой диагностики					
4. Организация глубокой диагностики отобранных предприятий и формирование рекомендаций					
5. Разработка и реализация программы закрепления результатов полученных рекомендаций на основе налогового стимулирования предприятий, значимо повысивших уровень производительности труда					



Подготовительный этап мероприятия

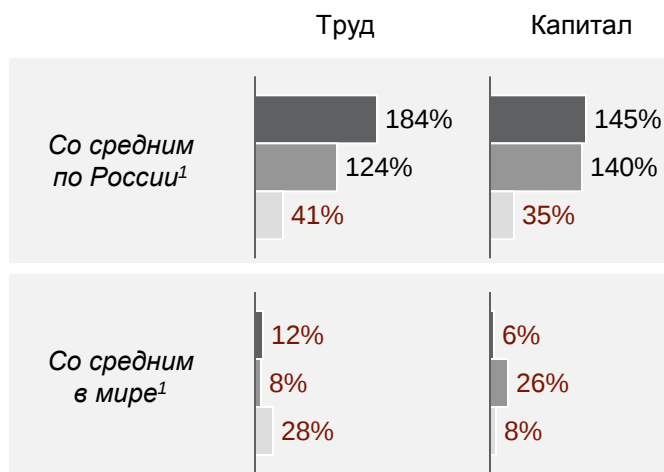


Этап реализации мероприятия

В Татарстане программа бережливого производства используется в качестве одной из мер повышения производительности труда в машиностроении

Татарстан существенно отстает в уровне производительности труда в машиностроении

Уровень производительности труда в машиностроении РК относительно других регионов РФ и средним в мире



■ Машины и оборудование
■ Электрооборудование, электроника и оптика
■ Автомобилестроение

- Низкий уровень производительности может быть связан в первую очередь с низкой операционной эффективностью, устаревшими избыточными активами, неоптимальным продуктовым портфелем, а так же внешними ограничивающими факторами

Для роста производительности используется подход бережливого производства



- Правительство Татарстана обеспечило финансирование пилотной программы повышения операционной эффективности предприятий на основе принципов Lean (бережливого производства)
- В дальнейшем планируется организация софинансирования части затрат предприятий

Дорожная карта развития кластера на среднесрочную перспективу (1/2)

конец 2013 год

2014 год

2015 год

2016 год

2017 год

I

Создание Центра контрактного производства

Создание Центра контрактного производства

Функционирование Центра контрактного производства

Создание программы возврата части процентной ставки по кредиту на закупку оборудования

Субсидирование части затрат на кредит

Создание программы компенсации затрат на сертификацию

Компенсация части затрат на сертификацию

Создание программы продвижения региона как центра контрактного пр-ва

Продвижение региона как центра контрактного производства

II

Привлечение специалистов из других регионов

Разработка концепции расширения программы АИЖК

.Расширение программы АИЖК для привлечения специалистов из других регионов

Создание программы субсидирования затрат на переезд

.Субсидирование затрат на переезд

Создание программы продвижения региона как места для жизни

.Продвижение региона как места для инвестиций

III

Развитие новых продуктовых сегментов

Оценка привлекательности потенциальных сегментов

Разработка стратегий развития сегментов

Поддержка существующих (пилотных) предприятий в приоритетных сегментах, стимулирование диверсификации производств существующих компаний, поддержка в выходе в новые товарные сегменты, привлечение компаний в новые сегменты

Организация обмена опытом по развитию новых сегментов

IV

Развитие экспорта продукции кластера

Разработка программы субсидирования сертификации продукции

Реализация программы субсидирования, сертификации продукции и получения патента на зарубежных рынках

Разработка программы продвижения продукции кластера на зарубежных рынках

Размещение рекламных материалов и поддержка в организации выставок

Разработка программы поддержки в получении экспортного финансирования

Распространение гарантий для экспортеров и экспортного финансирования

V

Стимулирование спроса внутри региона

Разработка программы обеспечения участия предприятий кластера в тендерах региона

Реализация программы поддержки участия предприятий в тендерах региона

Разработка программы софин. части затрат предприятий при переходе на омские компл.

Софинансирование части затрат предприятий при переходе на комплектующие омского производства

Разработка программы продвижения прод. Кластера внутри региона

Продвижение продукции кластера среди потенциальных заказчиков внутри региона

Создание ...

«Флагманская инициатива», ключевая для реализации остальных мероприятий

Оценка ...

Планирование, разработка, подготовительный этап, этап строительства

Начало ...

Реализация и мониторинг

Дорожная карта развития кластера на среднесрочную перспективу (2/2)

