

## Отчет об исполнении мероприятий Центра кластерного развития ГАУ «ЦИК СО» в 2015 году

### Мероприятие 1. Проведение отчетной стратегической сессии

*1) Организация и проведение отчетной стратегической сессии инновационного территориального кластера медицинских и фармацевтических технологий Самарской области*

В рамках реализации мероприятия:

- разработаны и согласованы с организацией-координатором инновационного территориального кластера медицинских и фармацевтических технологий Самарской области (далее – Кластер) программы стратегической сессии;
- определен список участников стратегической сессии, в том числе из числа СМСП, согласован список участников стратегической сессии с организацией-координатором Кластера;
- проведено информирование СМСП-участников Кластера и проведены переговоры с ними по участию в стратегической сессии;
- оказано содействие в привлечении к участию в стратегической сессии представителей федеральных министерств, инновационной инфраструктуры Самарской области и РФ, медицинских и фармацевтических кластеров РФ, министерств и ведомств Самарской области, научно-исследовательских организаций Самарской области, предприятий Кластера, малых и средних предприятий – участников Кластера, потребителей продукции и услуг Кластера, экспертов;



- проведены переговоры с потенциальными участниками о возможности их участия в стратегической сессии;

- подготовлены и разосланы дополнительные приглашения участникам, налажена обратная связь;
- согласован с участниками формат выступлений участников на стратегической сессии;
- проведены переговоры по организационным вопросам касательно проведения стратегической сессии;
- сформированы и согласованы с организацией-координатором Кластера список VIP-участников стратегической сессии;
- сформированы план-графики пребывания VIP-участников стратегической сессии и их сопровождение во время пребывания в г. Самара;
- разослана программа стратегической сессии потенциальным участникам стратегической сессии;
- проведена регистрация участников стратегической сессии;
- осуществлена аудиозапись стратегической сессии;
- осуществлена фотосъемка стратегической сессии;
- собраны презентационные материалы докладчиков;
- подготовлен пост-релиз по итогам стратегической сессии;
- напечатан тематический буклет и роздан участниками стратегической сессии;
- подготовлен проект протокола (решения) стратегической сессии и рекомендации по итогам стратегической сессии.

## *2) Организация и проведение отчетной стратегической сессии инновационного территориального аэрокосмического кластера Самарской области*

В рамках реализации мероприятия осуществлены:

- разработка и согласование программы стратегической сессии;
- определение списка участников стратегической сессии, в том числе из числа СМСП; информирование СМСП-участников инновационного территориального аэрокосмического кластера Самарской области кластера (далее - АККСО) и проведение переговоров с ними по участию в стратегической сессии;
- содействие в привлечении к участию в стратегической сессии представителей инновационной инфраструктуры Самарской области и РФ, Евразийского партнерства аэрокосмических кластеров, Национального партнерства аэрокосмических кластеров, министерств и ведомств Самарской области, научно-исследовательских организаций Самарской области, предприятий АККСО, малых и средних предприятий – участников АККСО, потребителей продукции и услуг АККСО, экспертов;
- проведение переговоров с потенциальными участниками о возможности их участия в стратегической сессии;
- подготовка и рассылка дополнительных приглашений участникам, налаживание обратной связи;
- переписка и телефонные переговоры по всем организационным вопросам стратегической сессии;
- согласование с участниками формата выступлений участников на стратегической сессии;
- ведение переговоров по организационным вопросам касательно проведения стратегической сессии;
- рассылка программы стратегической сессии потенциальным участникам стратегической сессии;
- регистрация участников стратегической сессии;
- осуществление аудиозаписи стратегической сессии;
- осуществление фотосъемки стратегической сессии;
- подготовка пост-релиза по итогам стратегической сессии;
- подготовка проекта протокола (решения) стратегической сессии или рекомендаций по итогам стратегической сессии.

## **Мероприятие 2. Проведение информационных кампаний в средствах массовой информации для предприятий МСП, являющихся участниками кластеров**

В рамках реализации мероприятия были организованы 5 информационных кампаний для СМСП Самарской области.

*1) Создание фильма об инновационных медицинских изделиях, изготовленных в технопарке СамГМУ и сам технопарк в интересах ООО «Синергия» (кластер медицинских и фармацевтических технологий).*

Цель создания фильма – продвижение на рынке РФ и СНГ инновационных разработок ООО «Синергия» и других СМСП кластера медицинских и фармацевтических технологий Самарской области.

Планируемым эффектом является продвижение продукции и услуг малых инновационных предприятий кластера медицинских и фармацевтических технологий Самарской области на рынок и наращивание его доли. Предполагаемый эффект можно спрогнозировать в виде увеличения суммарного объема выручки предприятий кластера на сумму не менее 80 млн. рублей в год.

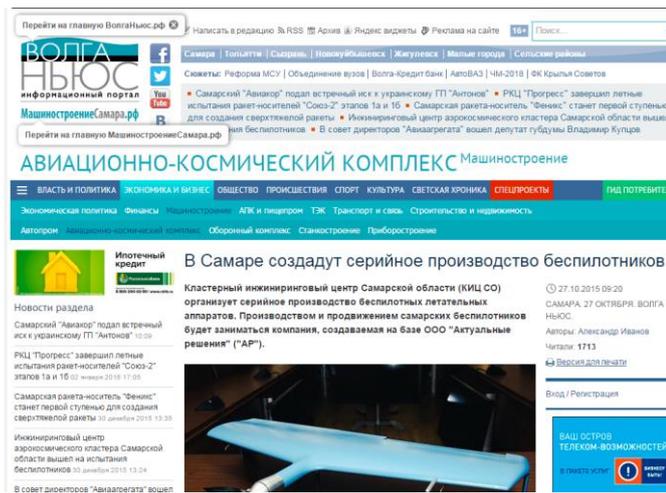
В фильме общей продолжительностью более 7 минут представлены следующие проекты кластера медицинских и фармацевтических технологий:

- система передачи и архивации изображений;
- анатомический стол;
- дентальные импланты;
- аппарат терапии «Комбис»;
- очки для нормализации циркадианных ритмов;
- индивидуальный сигнализатор безопасности пешехода;
- силиконовые импланты для отработки хирургических навыков;
- стенд тяжести «Синергия»;
- центр прорывных исследований «IT-медицина».

*2) Создание 3 короткометражных видеороликов о беспилотных летательных аппаратах, производимых участником инновационного территориального аэрокосмического кластера Самарской области ООО «Актуальные решения», и демонстрация их в сети Интернет на информационных ресурсах средств массовой информации.*

Цель создания видеороликов - продвижение на рынок разработок ООО «Актуальные решения» в виде БПЛА, пригодных к использованию в различных областях мониторинга земной поверхности.

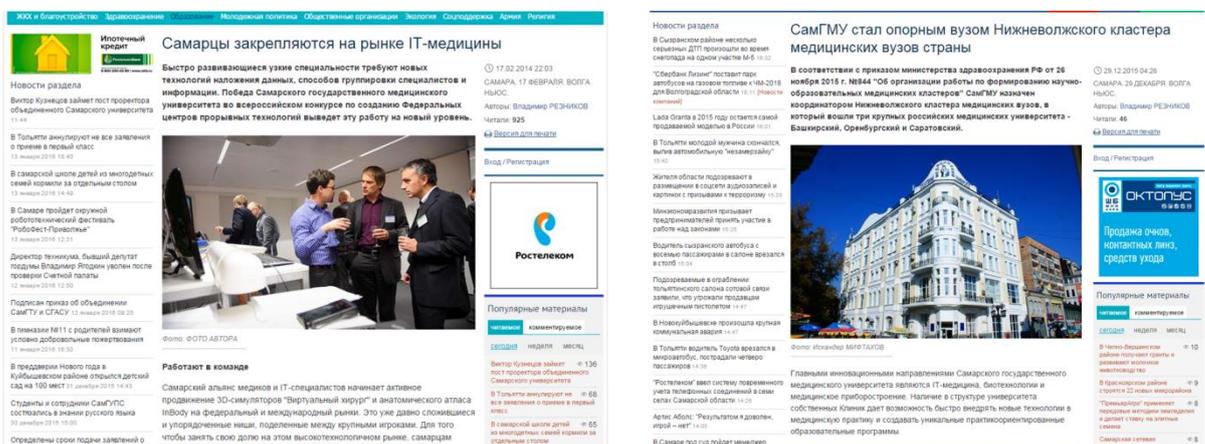
Предполагаемый эффект от реализации мероприятия – выход предприятия на рынок БПЛА с выручкой не менее 20 млн. рублей в год.



3) Изготовление и размещение статей в печатных и электронных СМИ информации по теме: Кооперация малых предприятий – участников Кластера медицинских и фармацевтических технологий Самарской области в сфере биотехнологий и ИТ (Газета «Волжская коммуна», Журнал «Первый», Информационный портал «Волга Ньюс») в интересах ООО «Лиоселл»

Цель информационной кампании – описание научного и производственного потенциала и представление планов развития малых предприятий кластера медицинских и фармацевтических технологий Самарской области, перспектив их кооперации и алгоритмов взаимодействия с целью вывода продукции на новые рынки.

Предполагаемый эффект от реализации мероприятия – выход предприятий кластера на новые (в том числе зарубежные рынки) с объемом выручки не менее 80 млн. рублей в год.



4) Изготовление и размещение статей в печатных и электронных СМИ информации по теме: Предприятия Поволжского автомобильного кластера Самарской области: возможности, перспективы, деятельность в условиях современной экономической и политической ситуации (Газета «Волжская коммуна», Журнал «Первый», Информационный портал «Волга Ньюс») в интересах ООО «Самараавтоприбор»

Цель информационной кампании – описание научного и производственного потенциала и представление планов развития ООО «Самараавтоприбор» с целью вывода предприятия на новые рынки.

Предполагаемый эффект от реализации мероприятия – выход предприятий кластера на новые (в том числе зарубежные рынки) с объемом выручки не менее 250 млн. рублей в год.

16.09.2015 - ЧЕТВЕРГ, 14 ИВНАРЯ 2016

**ВОЛЖСКАЯ КОММУНА**

ГЛАВНАЯ | ВЛАСТЬ И ПОЛИТИКА | ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС | ОБЩЕСТВО | МЫ, СТРАНА, МИР | РЫНКИ | ГУБЕРНИЯ | СПОРТ | КУЛЬТУРА | ВК ТОЛЫАТТИ | АРХИВ

### В автомобильный кластер войдут лучшие предприятия

Правительство Самарской области утвердило Программу развития автомобильного кластера на 2015-2020 годы

В первую очередь кластер ориентирован на развитие федеральной автомобильной отрасли, - на в регионе более 200, в том числе около 50 крупных и средних. Однако, по оценкам экспертов, лишь 10% из них конкурентоспособны. В программе развития кластера делается ставка на привлечение в Самару стандартов.

16.09.2015 20:19:12  
Обновлено: 16.09.2015 20:27  
Автор: Сергей Демин  
Фотограф: Андрей САВЕЛЬЕВ

**Риск потери рынков**  
Работодатели в Самарской области автопроизводства обеспечивают примерно 22% валового регионального продукта (ВРП). Так, «Джи Эн АвтоВАЗ» и «Альянс»

16.09.2015 - ЧЕТВЕРГ, 14 ИВНАРЯ 2016

**ВОЛЖСКАЯ КОММУНА**

ГЛАВНАЯ | ВЛАСТЬ И ПОЛИТИКА | ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС | ОБЩЕСТВО | МЫ, СТРАНА, МИР | РЫНКИ | ГУБЕРНИЯ | СПОРТ | КУЛЬТУРА | ВК ТОЛЫАТТИ | АРХИВ

### Кластеры помогут перевести экономику на инновационные рельсы

IX Самарский экономический форум, посвященный кластерному подходу в организации экономики, впервые проводится в Тольятти

Нашли идею в технопарке «Ижевская долина» проект экономической форум «Кластерные инициативы» - основа развития национальной экономики. Его главная цель - найти ответы на следующие вопросы: как консолидировать предприятия объединяющие инновационные и промышленные структуры в кластеры, как их поддерживать и эффективно развивать?

16.09.2015 20:00:07  
Обновлено: 18.09.2015 18:17  
Автор: Петр СМИБЕНКО  
Фотограф: Владимир КОТНИЦЕВ

**Товар лицом**  
Тольяттинский технопарк в сфере высоких технологий «Ижевская долина» - ключевой элемент реализации государственной политики в сфере инноваций. И он не случайно стал новым местом проведения традиционного кластерного

5) Изготовление и размещение сюжета в эфире телекомпании, и статей в печатных и электронных СМИ информации по теме: *Предприятия Поволжского автомобильного кластера Самарской области: возможности, перспективы, деятельность в условиях современной экономической и политической ситуации (Газета «Волжская коммуна», Губернское телевидение, Информационный портал «Волга Ньюс»)* в интересах ООО «Аккумулятор инноваций»

Цель информационной кампании – описание научного и производственного потенциала и представление планов развития ООО «Аккумулятор инноваций» с целью вывода предприятия на новые рынки.

Предполагаемый эффект от реализации мероприятия – выход предприятий кластера на новые (в том числе зарубежные рынки) с объемом выручки не менее 250 млн. рублей в год.

16.09.2015 - ЧЕТВЕРГ, 14 ИВНАРЯ 2016

**ВОЛЖСКАЯ КОММУНА**

ГЛАВНАЯ | ВЛАСТЬ И ПОЛИТИКА | ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС | ОБЩЕСТВО | МЫ, СТРАНА, МИР | РЫНКИ | ГУБЕРНИЯ | СПОРТ | КУЛЬТУРА | ВК ТОЛЫАТТИ | АРХИВ

### АКОМ замещает иностранных производителей

Крупнейший в России производитель аккумуляторных батарей идет по пути внедрения передовой технологии и создания новых продуктов. Сегодня АКОМ занимает лидирующие позиции в импортозамещении - по качеству и функционалу его продукция превосходит зарубежные аналоги.

31.10.2015 11:09:00  
Обновлено: 30.10.2015 20:27  
Автор: Сергей Демин  
Фотограф: Андрей САВЕЛЬЕВ

**Запросы рынка**  
Успех АКОМ связан с соответствием высочайшей продукции запросам рынка. Компания активно наращивает объемы производства, замещая иностранных производителей, без потери потребительских свойств.

За последние годы на рынке стартерных батарей произошла импортозамещающий перелом - доля импорта снижена с 56% в 2013 году до 31% в 2015 году. Основу

16.09.2015 - ЧЕТВЕРГ, 14 ИВНАРЯ 2016

**ВОЛГА НЬЮС**

Ссылки: Политика | Социал | Наука | Экономика | Культура | Местные новости | Ссылки на сайты

Ссылки: Федерация МСУ | Объединение аэсо | Волга-Аргент Банк | АвтоВАЗ | ИА-2016 | ВК Крылья Советов

Микроинвесторы просят предпринимателей прийти, узнать и работать над задачами. Рухоминский Инновационный кластер открыл инновационный центр «Технопарк» имеет статус конкурентоспособного «Сколково» на оборонном. На «Технопарк» стартует конкурс на создание инновационных стартапов на территории «Тольятти» Самарские депутаты кураторов направлением в Самарской области Давыдов, Баранов, Исаев, Шаров, Шай, ГОА и Пугачев.

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

Экономическая политика | Бизнес | Мировые новости | ИТ и Интернет | ТМ | Транспорт и связь | Спортсмены и паралимпийцы

**АКОМ замещает иностранных производителей**

Крупнейший в России производитель аккумуляторных батарей идет по пути внедрения передовой технологии и создания новых продуктов. Сегодня АКОМ занимает лидирующие позиции в импортозамещении - по качеству и функционалу его продукция превосходит зарубежные аналоги.

23.10.2015 15:36  
САМАРА, 23 ОКТЯБРЯ. ВОЛГА НЬЮС.  
Число: 382  
Всего: 10128920

Вход | Регистрация

### **Мероприятие 3. Оказание содействия в выводе на рынок товаров (работ, услуг) предприятий МСП-участников кластеров, развитии кооперационных связей и изучении требований потенциальных потребителей и партнеров для встраивания в глобальные цепи поставок и продвижении продукции на новые (зарубежные) рынки**

В рамках реализации мероприятия были организованы контакты представителей СМСП Самарской области с ведущими мировыми промышленными предприятиями, которые участвуют в цепях поставок продукции на сборочные заводы за рубежом, в том числе во Франции (2), Южной Корею, Испании, Италии (2), Германии и Швеции.

**Бизнес-миссия в Южную Корею** продолжительностью 4 дня проведена по согласованной программе для руководителей и специалистов малых и средних предприятий Самарской области. Группа из 10 человек посетила 10 предприятий. Собран информационный материал, позволяющий провести анализ дальнейшего развития делового сотрудничества между малыми и средними предприятиями Самарской области и корейскими компаниями.

В ходе реализации мероприятия у представителей компаний – производителей автокомпонетов Самарской области сформировано видение дальнейших шагов по развитию бизнеса, продвижению своих компаний и продукции на внутреннем и международном рынках. Так, с компанией «Woojin Plaimm» осуществлена договоренность на предоставление коммерческого предложения по поставкам высокотехнологичного оборудования (ТПА) по особым условиям для представителей малых и средних предприятий Самарской области. ООО «Автопласт-Сызрань» и «Green Polymer» провели переговоры на предмет создания совместного предприятия и проработки дальнейших шагов по развитию совместного бизнеса в России. Компания Euras Tech предложила организовать ответное мероприятие, включающее переговоры корейских предприятий с представителями СМСП региона в Самарской области для укрепления деловых отношений между российскими и южно-корейскими компаниями.

В рамках реализации мероприятия представители СМСП Самарской области посетили следующие предприятия:

- РКФС - компания производит штампованные детали для автомобилей, мобильных телефонов, машино- и приборостроения, фасонные детали и пружины. Главная корпоративная политика – это качество (<http://www.pkfc.kr/ru/board/index>);
- Ion Tech – компания существует уже 11 лет, основным видом деятельности является литье пресс-форм для автомобильной и медицинской промышленности. Компания изготавливает прототипы для зарубежных компаний при отправке соответствующей математической модели и чертежа;
- КИКОХ – управляющая компания ОЭЗ зон Сеула и Инчхона была образована в 1963 году для развития промышленных зон в Корею. КИКОХ также сотрудничает с иностранными инвесторами по привлечению бизнеса в Корею, основной задачей является продвижение корейского бизнеса как внутри страны, так и за рубежом (<http://www.kicox.or.kr/home/eng/>);
- JMC – в компании 600 человек, осуществляет поставку электроники на Samsung. Кроме Южной Кореи имеются производственные мощности в Китае, г. Тяньцзинь (<http://www.jmckr.com/>);
- Dong-A Eng – компания осуществляет дизайн и разработку прототипов пластиковых форм. Компания имеет завод в Чехии и осуществляет 60% поставок пластиковых компонентов для ŠKODA (<http://www.dongaeng.co.kr/>);
- Бизнес центр провинции Кенгидо – в провинции Кенгидо развивается европейский бизнес-хаб центр, чтобы помочь европейским компаниям легче выйти на рынок

Республики Корея и Азии в целом. Компании имеют возможность установить партнерские отношения с перспективными корейскими малыми и средними предприятиями ([www.invest.go.kr](http://www.invest.go.kr));

- CEPLA – компания активно работает как на внутреннем рынке, так и за рубежом. Осуществляется поставка сырья для изготовления бамперов и других пластмассовых компонентов на заводе UZ Daewoo в Узбекистане ([www.cepla.co.kr](http://www.cepla.co.kr));

- Woosung Industrial – компания насчитывает около 400 человек и специализируется на разработке и производстве фар. Около 25% продукции поставляется на BMW;

- Woojin Plaimm - является крупным промышленным предприятием, производящим и реализующим полный спектр машин для литья пластмасс под давлением. Для развития технологии и сотрудников компании был построен институт промышленной технологии и научно-исследовательский институт инноваций, а также создана круглосуточная служба технической поддержки (<http://www.woojinplaimm.com/global/ru/main/index.php>);

- Euras Tech – организатор бизнес миссии с корейской стороны. Компания занимается продвижением российско-корейского бизнеса в области автомобильной промышленности, медицины и нанотехнологий (<http://www.eurastech.com/ru/>).



Состав представителей СМСП Самарской области приведен в таблице 1.

Таблица 1 - Состав участников СМСП Самарской области, участвовавших в переговорах с предприятиями Южной Кореи

Предприятие	Участники	Должность
ООО "Фрост"	Бояркин Вадим Алексеевич	Директор
ООО ПФ "Авангард+"	Сундквист Владимир Арнольдович	Специалист
ООО "Самараавтоприбор"	Попов Максим Александрович	Главный конструктор
ООО "Аксиома"	Маркин Алексей Евгеньевич	Технический директор
ООО "Аксиома"	Ефремцов Евгений Викторович	Заместитель директора ООО

Предприятие	Участники	Должность
		«Аксиома»
ООО "Аксиома"	Горбатов Олег Александрович	Директор по производству
ООО "ББС"	Буцаев Илья Валерьевич	Директор
ООО «Автопласт-Сызрань»	Симонов Александр Иванович	Директор
ООО «Виза»	Роман Владимирович Трикашный	Заместитель Директора
ООО "Фрост"	Моисеенко Дмитрий Александрович	Специалист

**Бизнес-миссия во Францию (1)** проведена по согласованной программе для руководителей и специалистов малых и средних предприятий Самарской области во Франции продолжительностью 5 дней. Группа из 10 человек прослушала учебный курс «Be Airbus supplier» (Стань поставщиком Airbus), посетила предприятие Airbus, провела деловые переговоры.

В результате у представителей автокомпонентных компаний Самарской области сформировано видение дальнейших шагов по применению требований как для собственного развития, так и для дальнейшего потенциального выхода на международный рынок.

Для группы руководителей и специалистов малых и средних предприятий Самарской области организованы деловые контакты с предприятиями Франции по теме «Be Airbus supplier» (стань поставщиком Эйрбас). Основная цель – повышение квалификации руководителей и специалистов МСП в области современных подходов к менеджменту за счет ознакомления с требованиями лидера отрасли (Airbus group) к поставщикам авиационных систем, оборудования, компонентов и материалов с целью повышения эффективности производственной деятельности организаций – участников кластера.

В лекционной части уделялось внимание следующим направлениям:

- Стратегия взаимоотношений и требования Airbus к поставщикам;
- Стандарты GRESS и GRAMS;
- Структура требований и порядок их применения;
- Связь требований к поставщикам, контрактных обязательств, рисков и законодательства, требований надзорных органов;
- Связь требований к поставщикам и программно-проектного подхода к реализации контракта;
- Целесообразность и взаимная выгода применения и обеспечения соответствия требованиям;
- Подходы и методы Airbus к оцениванию и развитию поставщиков по цепи поставок.

Практическая часть состояла из посещения линии Airbus финальной сборки воздушных судов A380 (на территории завода Airbus фото- и видеосъемка запрещены).

В заключительной части мероприятия были проведены переговоры по взаимодействию с поставщиками авиационной продукции. Свои успешные примеры работы, как с автомобильными компаниями, так и с авиационными, представили фирмы Equert International и Global Partner Solutions.

В рамках реализации мероприятия представители МСП Самарской области провели переговоры со следующими предприятиями:

- AirBusiness Academy - создана в 1992г, входит в Airbus group и является корпоративным учебным центром с центральным офисом в Тулузе, Франция и дополнительным офисом в Пекине, Китай. AirBusiness Academy ведет консалтинг и обучение персонала Airbus group, поставщиков Airbus group, авиакомпаний и компаний по техническому обслуживанию воздушных судов более, чем по 50 тематикам по следующим основным тематическим направлениям:

- Производственный менеджмент;
- Лидерство;

- Специфические темы авиационного менеджмента.

Адрес: авеню Леонарда да Винчи, 19, 31700, Бланьяк, Франция

Тел. +33(0) 5 62 12 11 25

Сайт: <http://www.airbusiness-academy.com/>

- Airbus group. Транснациональная корпорация со штаб-квартирой в Тулузе, Франция. Наряду с Boeing является одним из двух фактических лидеров в авиационной отрасли. Общая численность персонала ~140 000 человек, годовой оборот ~60 триллионов евро. Состоит из трех ключевых подразделений:

- Airbus – гражданские воздушные суда;

- Airbus helicopters – вертолеты;

- Airbus defence and space – продукция военного и аэрокосмического назначения.

В Тулузе, Франция находится штабквартира Airbus group, 3 линии финальной сборки гражданских воздушных судов серий A320, A350 и A380, а также кластер инжиниринговых, производственных, авиационных, обслуживающих и иных компаний, принадлежащих и не принадлежащих Airbus group.

Адрес: Airbus Headquarters in Toulouse

1, Rond Point Maurice Bellonte

31707 Blagnac Cedex, France

Phone: +33 5 61 93 33 33

Сайт: <http://www.airbus.com/>

- Equert International. Компания является поставщиком услуг и работает над доведением уровня качества, цепи поставок, логистики, инжиниринга авиационных и автомобильных поставщиков до соответствия требованиям заказчиков - производителей авиационных судов, например компании Airbus (Тулуза 417 L'occitane BP 47506 31675 Labège cedex Франция, тел : +33 5 61 00 79 79; <http://www.eurogiciel.fr/en/business-units/equert-international>);

- Global Partner Solutions. Компания Global Partner Solutions была основана в 2006 году в Квебеке (Канада) как консалтинговая фирма для работы с поставщиками крупного авиационного производителя Bombardier. Целью работ являлось обеспечение должного уровня качества, совершенствование производственной системы и цепочки поставок до требуемого заказчиком уровня. В начале десятых компания расширяет свое присутствие на международном рынке и открывает офис в Европе (Бирмингем) для работы как с авиационными, так и с автомобильными производственными компаниями, которые ставят перед собой цель стать поставщиками Airbus, Boeing, Bombardier. В настоящее время компания предлагает свои услуги любым поставщикам, независимо от места их расположения (Rutland House, 148 Edmund St., Birmingham, B3 2FD, Registration No. 8802476; Тел: +44 (0) 7717 725 471 [emonk@gpsi-intl.com](mailto:emonk@gpsi-intl.com); <http://gpsi-intl.com/>).





Состав представителей СМСП Самарской области приведен в таблице 2.

Таблица 2 - Состав участников СМСП Самарской области для участия в переговорах с предприятиями Франции

Предприятие	Участники	Должность
ООО "СамараАвто Прибор"	Филенков Вадим Олегович	Менеджер
ООО "Аксиома"	Соколов Сергей Эдуардович	Коммерческий директор
ООО "Аксиома"	Шмакова Надежда Ивановна	Инженер по качеству
ООО "ДМА-Деталь"	Кутлухузина Ольга	Зам. директора по качеству
ЗАО НПФ "Витал"	Иванова Людмила Станиславовна	Финансовый директор
ЗАО НПФ "Витал"	Рошаль Инна Сергеевна	Зам. директора по качеству
ООО "Фрост"	Бояркин Вадим Алексеевич	Директор
ООО "ББС"	Буцаев Александр Валерьевич	Зам. Директора по финансам
ООО "Экопласт"	Кутлин Юрий Владимирович	Директор
ООО "Экопласт"	Бузыцков Алексей Евгеньевич	Зам. Директора

**Бизнес-миссия в Испанию** продолжительностью 4 дня проведена по согласованной программе для руководителей и специалистов малых и средних предприятий Самарской области. В ходе бизнес-миссии группа из 10 человек посетила 10 предприятий.

В ходе бизнес-миссии у представителей компаний – производителей автокомпонентов Самарской области сформировано видение дальнейших шагов по развитию бизнеса, продвижению своих компаний и продукции на внутреннем и международном рынках.

Так, с центром технологии «АИПР» и институтом технологий региона Арагон «ITAINNOVA» достигнута договоренность на подготовку коммерческого предложения по разработке новых материалов со специфическими свойствами для ООО «Аксиома», которые в дальнейшем ООО «Аксиома» предполагает использовать для изготовления комплектующих для поставок в компанию Fujikura.

ООО «Фрост» и «Bosal» провели переговоры на предмет организации поставок комплектующих и проработки дальнейших шагов по развитию совместного бизнеса в России.

Компания «МУРА moldes» совместно с представителями кластера региона Арагон предложила организовать ответную бизнес – миссию испанских предприятий в Самарскую область для укрепления деловых отношений между российскими и испанскими компаниями.

В рамках реализации мероприятия представители СМСП Самарской области провели переговоры со следующими предприятиями:

- АИТИР – центр технологий, основными направлениями деятельности которого являются:

- НИОКР и инновационные проекты;
- инновационный менеджмент;
- производственный процесс и технический надзор;
- обучение;
- передовые технологические услуги.

Специализация технологического центра включает переработку пластмасс, механическую обработку, технологию послойного синтеза (3D- печать), конструкторско-технологическое проектирование, развитие информационно-коммуникационных технологий ([www.aitip.com](http://www.aitip.com));

- Airtex – компания, осуществляющая производство автомобильных водяных насосов.

Производственный процесс включает станочную обработку, отливку, сборку и тестирование ([www.airtex.es](http://www.airtex.es));

- Fersa – компания, основными направлениями производства которой являются:

- прецизионные подшипники для валов, КППП и комплекты втулок (ступицы колес);
- конические роликовые подшипники;
- игольчатые роликовые подшипники;
- комплекты втулок (ступицы колес);
- шарикоподшипники;
- цилиндрические роликовые подшипники;
- комплекты предварительно отрегулированных подшипников и уплотнений для легковых автомобилей ([www.fersa.com](http://www.fersa.com));

- МУРА moldes – организация, специализирующаяся на разработке и производстве литейных форм для пластиковых деталей, получаемых литьем под давлением.

Производственный процесс включает станочную обработку, чистовую отделку поверхности, сварку, производство литейных форм, 3D-проектирование литейных форм ([www.grupoempresarialmyra.com](http://www.grupoempresarialmyra.com));

- Fujikura – компания, занимающаяся изготовлением:

- электропроводки для платформы автомобиля;
- электропроводки для автомобильных двигателей;
- электропроводки для периферийных компонентов автомобиля (двери, бамперы, крыши кабины, автомобиля, сидения, приборных панелей и т.п.);
- мелких деталей компрессора, вкладышей и др.
- датчиков присутствия пассажира, датчиков подголовников, панели управления с сенсорным экраном и т.д. ([www.fujikura.com](http://www.fujikura.com));

- Indeplas – компания, производящая детали интерьера, дверные панели, панели прибора, потолочные консоли, внешние детали (зеркала заднего вида и крышки топливного бака); детали отделки багажника (поддоны, настил, ящики и т.д.) ([www.indeplas.es](http://www.indeplas.es));

- ITAINNOVA – научно-исследовательское направление работ Института технологий Арагона было организовано с целью удовлетворения специфических запросов компаний, работающих в системе автомобильной промышленности. Институт оказывает поддержку на всех стадиях запуска нового продукта, от разработки проекта до промышленного внедрения и окончательной аттестации:

- разработка деталей и систем: совершенствование характеристик и моделирование поведения материалов, функциональный анализ деталей и систем, основанный на

виртуальном прототипировании и мультифизическом моделировании, разработка новых материалов.

- испытательная лаборатория: контроль размеров, прочность и целостность конструкции, долговечность/износ, шумы и вибрации, испытания на воздействие окружающей среды, электромагнитная совместимость; разработка и внедрение специальных испытательных стендов;

- технологическое проектирование/ инженерное обеспечение производства: моделирование процессов превращения материалов, консультации по совершенствованию процессов производства и логистики, роботизация и автоматизация, анализ и визуализация информации ([www.itainnova.es](http://www.itainnova.es));

- Knauf Industries – производитель деталей из пенополистерола (ESP) и полипропилена с пенным наполнителем (EPP); специализируется в инжекционном формировании пластмасс, горячем прессовании и термоформовке ([www.knauf-industries.com](http://www.knauf-industries.com));

- Moldes Cereza – разработка и производство литейных форм для изготовления пластмассовых и неметаллических деталей, а также инструмент для поточно-массового производства, захватные устройства роботов, столы для сварки нагретым инструментом, измерительные приборы и др. ([www.jcereza.com](http://www.jcereza.com));

- MOMO Morales Molding - компания, специализирующаяся на литейных формах высокой сложности для производства внутренних и наружных видовых и не видовых деталей; производственных образцах (пилотные модели) и серийное производство; вспомогательные и дополнительные услуги по литейным формам. ([www.moralesmolding.com](http://www.moralesmolding.com));

- Termolympic – производство деталей из пластмассы: приборные панели, дверные панели, баки, фильтры, центральная консоль, багажник автомобиля, ящики для батарей аккумуляторов и т.д. ([www.thermolympic.es](http://www.thermolympic.es));

- UB GROUP – компания, предлагающая следующий спектр работ:

- инженерно-технические работы (НИОКР и инновационные разработки, инженерное проектирование, разработка проекта, разработка технологического процесса, разработки по непрерывному улучшению качества, автоматизация процессов, апробация изделия, глобальные методы экономического производства и метрология);

- контроль качества;

- разработка и оптимизация производственных процессов;

- логистические цепи;

- промышленная безопасность ([www.grupoub.com](http://www.grupoub.com)).

Bosal – предприятие, производящее выхлопные системы для линеек автомобилей Opel, Volkswagen, Renault, катализаторы, фаркопы, багажники и др. ([www.bosal.com](http://www.bosal.com));

- Inymon – производство видовых деталей и декоративной отделки автомобиля из пластмассы методом инъекции ([www.inymon.com](http://www.inymon.com)).





Состав представителей СМСП Самарской области приведен в таблице 3.

Таблица 3 - Состав участников СМСП Самарской области для участия в переговорах с предприятиями Испании

Предприятие	Участники	Должность
ООО "Фрост"	Каспаров Артур Вартанович	Коммерческий директор
ООО "Фрост"	Косинова Наталья Александровна	Главный технолог
ООО "Самараавтоприбор"	Филенков Вадим Олегович	Бренд-менеджер
ООО "Аксиома"	Маркин Алексей Евгеньевич	Технический директор
ООО "Аксиома"	Соколов Сергей Эдуардович	Директор по экономике
ООО "Аксиома"	Горбатов Олег Александрович	Директор по производству
ООО "ББС"	Буцаев Александр Валерьевич	Зам. директора по финансам
ООО "ЭКОПЛАСТ"	Бузыцков Алексей Евгеньевич	Зам. Директора
ООО "ЭКОПЛАСТ"	Кутлин Юрий Владимирович	Директор
ЗАО «МЕГАПЛАСТ»	Аганин Геннадий Львович	Экономист

**Бизнес-миссия в Италию (1)** продолжительностью 4 дня проведена по согласованной программе для руководителей и специалистов малых и средних предприятий Самарской области. В ходе бизнес - миссии группа из 10 человек посетила 5 предприятий.

Собран информационный материал, позволяющий провести анализ дальнейшего развития делового сотрудничества между малыми и средними предприятиями Самарской области и итальянскими компаниями.

В ходе бизнес - миссии у представителей компаний – производителей автокомпонетов Самарской области сформировано видение дальнейших шагов по развитию бизнеса, продвижению своих компаний и продукции на внутреннем и международном рынках. ООО «ББС» и «RG Tech» провели переговоры на предмет создания совместного предприятия и проработки дальнейших шагов по развитию совместного бизнеса в России. Принимающая сторона Centro Estero per l'Internazionalizzazione s.c.p.a., PIEMONTE Agency for Investments, Export предложила организовать ответную бизнес – миссию итальянских предприятий в Самарскую область для укрепления деловых отношений между российскими и итальянскими компаниями.

В рамках реализации мероприятия представители СМСП Самарской области провели переговоры со следующими предприятиями:

- Centro Estero per l'Internazionalizzazione s.c.p.a., PIEMONTE Agency for Investments, Export and Tourism ([www.centroestero.org](http://www.centroestero.org)) – организация, занимающаяся продвижением автомобильного кластера региона Пьемонт (<http://www.centroestero.org/index.php?lang=eng>);
- PROPLAST ([www.proplast.it](http://www.proplast.it)) - Европейский технопарк в сфере высоких технологий, который может предложить услуги НИОКР в промышленности и том, что касается преобразования пластмасс, разработки новых материалов, технологий и продуктов. Полно также проводит профессиональную подготовку кадров;
- RGTECH ([www.rgtech.it](http://www.rgtech.it)) – компания работает в области создания прототипов из различных материалов – начиная от стали, алюминия и заканчивая титаном. Предприятие является поставщиком таких OEM, как BMW, VW, Ferrari, Maserati и других. Также компания реализует оснастку для изготовления прототипных компонентов. Отдельное подразделение компании специализируется на литье компонентов из пластика и производстве пресс-форм. Компания располагает машинами ТПА от 50 до 350 тонн, производственные процессы полностью автоматизированы;
- BMB ([www.bmb-spa.com](http://www.bmb-spa.com)) - компания ведёт свою деятельность с 1967 года и, несмотря на разветвлённую сеть филиалов по всему миру, остаётся семейной компанией. BMB всегда производит высококачественные инновационные и высокотехнологичные машины. BMB предлагает электрические, гидравлические и гибридные машины ТРА с усилием от 60 до 3500 тонн, при этом компания всегда готова предложить клиентам индивидуальные решения для удовлетворения всех потребностей литья. В России компания имеет представительство в Москве;
- CUBE STAMPI ([www.cubestampi.com](http://www.cubestampi.com)) – изготовление пресс-форм для высокоэстетических компонентов из пластика, а также компонентов для наружной отделки автомобиля. Компания начала свою деятельность в начале 90-х годов. Спектр изготавливаемых пресс-форм очень широк и предполагает использование различных материалов, таких как термопласты, текстиль, кожа, смолы и т.д.;
- Generalplastik – компания специализируется на производстве компонентов из пластика для интерьера и экстерьера, имеет собственный окрасочный цех. Компания производит литье традиционным методом, с применением азота (газовое литье) и двойное литье (для более сложных компонентов, для достижения эффекта софт-тач и иных эстетических эффектов, которые применяются во внутренней отделке автомобилей среднего и премиум сегмента. Generalplastik также занимается созданием принтеров 3-D и НИОКР, связанными с разработкой инновационных продуктов в медицинской отрасли;
- Gianni Origoni & Partners ([www.gor.it](http://www.gor.it)) – компания была основана в 1988 году с целью оказания юридических услуг на международном уровне. Для этого было открыто 3 офиса: в Риме, Милане и Нью-Йорке. С 1988 года компания осуществляет юридическую деятельность, работая вместе итальянскими и зарубежными компаниями помогая им осуществлять международные операции, инвестиций и развивать бизнес.





Состав представителей СМСП Самарской области приведен в таблице 4.

Таблица 4 - Состав участников СМСП Самарской области для участия в переговорах с предприятиями Италии

Предприятие	Участники	Должность
ООО «Самараавтоприбор»	Козлов Андрей Николаевич	Заместитель директора
ООО «Аксиома»	Зимняков Всеволод Евгеньевич	Директор
ООО «Аксиома»	Ефремцов Евгений Викторович	Заместитель директора
ООО Автопласт-Сызрань»	Симонов А.А.	Директор
ООО Автопласт-Сызрань»	Нестеров В.И.	
ЗАО «Экопол Трейд»	Козлов Сергей Анатольевич	Коммерческий директор
ЗАО «Экопол Трейд»	Дубцов Дмитрий Владиславович	Начальник отдела технологий и сопровождения материалов
ООО «ББС»	Буцаев Илья Валерьевич	Директор
ООО «Аккумулятор инноваций»	Иванов Сергей	Инженер-Технолог
ООО «Самараавтоприбор»	Бекетов Яков	Инженер-конструктор

**Бизнес-миссия в Германию** продолжительностью 4 дня проведена по согласованной программе для руководителей и специалистов малых и средних предприятий Самарской области. В ходе бизнес-миссии группа из 10 человек посетила 10 предприятий.

В ходе бизнес-миссии у представителей компаний – производителей автокомпонентов Самарской области сформировано видение дальнейших шагов по развитию бизнеса, продвижению своих компаний и продукции на внутреннем и международном рынках.

Так, между компаниями Schoeler и ООО «Фрост» достигнута договоренность о разработке и поставке инструмента, а так же о проектировании производственной линии сварки, резки и формования теплообменников. Протокол встречи представлен в приложении 1.

С компанией Niles-Simmons проведены предварительны переговоры и предоставлены коммерческие предложения по разработке и поставке оборудования для компании ООО «Автопласт-Сызрань».

С компанией Коесо проведены предварительные переговоры и запрошено коммерческое предложение на разработку и поставку сварочного оборудования для ООО «Профтруба», ООО «Робола», ЗАО «УММ».

Компании Niles-Simmons, Ersoma, Heckert GmbH и Коесо совместно с представителями кластера Берлин-Бранденбург предложили организовать ответную бизнес – миссию немецких предприятий в Самарскую область для укрепления деловых отношений между российскими и немецкими компаниями в июле 2016 года.

В рамках реализации мероприятия представители СМСП Самарской области провели переговоры со следующими предприятиями:

- NILES-SIMMONS-HEGENSCHEIDT – компания, осуществляющая свою деятельность, прежде всего, в области исследований, разработки, производстве станков с целью поставки продукции высочайшего качества по инновационным технологиям. NILES-SIMMONS осуществляет изготовление по индивидуальному заказу под производственные задачи следующего оборудования:

- токарные станки;
- обрабатывающие центры;
- специальные автоматизированные линии;
- фрезеровочные центры;
- автоматизированные линии по специальному заказу.

Модульный принцип конструкции станков и изменяемая система модульного построения обеспечивают максимальную гибкость и точность процесса при гарантированно высочайшей надёжности оборудования ([www.nshgroup.com](http://www.nshgroup.com));

- Ersoma – известный производитель обрабатывающих центров и станков, имеющий 70-ти летний опыт. На сегодняшний день компания является признанным лидером в производстве специализированного оборудования для глубокого сверления и фрезерования. В настоящее время входит в концерн предприятий ERMAFA. Компанией разработаны станки Duo-Tech серии AX, с помощью которых, фрезерование и глубокое сверление интегрированы в одном оборудовании ([www.ersoma.de](http://www.ersoma.de));

- Heckert GmbH Starrag – компания является мировым лидером в технологии производства высокоточных станков для фрезерных, токарных, шлифовальных и малых, средних и крупных заготовок металлических, композитных и керамических материалов ([www.starrag.com](http://www.starrag.com));

- Schoeler – компания, занимающаяся производством оснастки и оборудования для автоматизированного производства теплообменников ([www.schoeler.de](http://www.schoeler.de));

- Profiroll Technologies GmbH – компания более 60 лет специализируется на технологии холодной обработки металлов давлением. Компания продолжает традиции предприятия PEE-WEE-Maschinen und Apparatenbau, придерживается философии и основных принципов работы, заложенных более полувека назад. За годы работы компании PROFIROLL BAD DUBEN было произведено свыше 15000 станков для холодной накатки резьбы и профилей, тысячи комплектов резьбо- и профиленакатных инструментов. Поставка оборудования осуществлялась по всему миру. И по сей день на многих машиностроительных предприятиях стран бывшего СССР находятся в эксплуатации станки известной марки PROFIROLL. Высокотехнологичное производство в области станкостроения реализующее технические запросы клиентов по профилированию ассиметричных заготовок с использованием новейших разработок и повышения энергоэффективности за счет использования профилирования. Поставка оборудования осуществляется в более чем в 15 стран, включая Францию, Германию, Китай, Бельгию, Индию, Данию, США и др. Также в Profiroll Technologies GmbH представлено производство прокатных инструментов ([www.profiroll.de](http://www.profiroll.de));

- ACOD e.V. - Автомобильный кластер Восточная Германия (ACOD) является инициативой для устойчивого развития автомобильной промышленности в Восточной Германии. Он включает в себя пять производителей автомобилей (OEM), поставщиков товаров и услуг, научно-исследовательские институты, объединения и другие организации. В связи с общим развитием автомобильной промышленности в регионе и позитивным развитием отрасли поставок объединение производителей автомобилей имеет

большой потенциал. Преимущественно малые и средние предприятия (МСП) с относительно небольшим штатом сотрудников и без значительного опыта в работе с OEM-производителями выражают желание осуществлять поставки крупнейшим производителям, что часто нереально, так как процессы в мировом автомобильном бизнесе, как правило, требуют более крупных и мощных прямых поставщиков. Поэтому, одной из целей АСОД является повышение квалификации МСП в секторе таким образом, чтобы они могли предоставлять услуги OEM-производителям или их прямым поставщикам в будущем ([www.acod.de](http://www.acod.de));

- EMAG Maschinenfabrik GmbH – компания, осуществляющая разработку и производство производственных систем для прецизионной металлообработки деталей типа "ДИСК", "ВАЛ", а также корпусных деталей с использованием разнообразных технологических процессов. Идет ли речь о вертикальной токарной Pick-Up обработке, шлифовании, зубофрезеровании, сборке с лазерной сваркой, либо многофункциональной комбинированной обработке на обрабатывающих центрах ([www.emag.com](http://www.emag.com));

- Schwarze-Robitex GmbH - компания специализируется в разработке высокопроизводительных и перспективных технологических решений в области гибки в соответствии с требованиями заказчиков. Предприятие входит в число ведущих мировых производителей трубогибочных станков ([www.schwarze-robitec.com](http://www.schwarze-robitec.com));

- VG Kunststofftechnik GmbH Ing.büro – Prototypenfertigung – является одной из ведущих компаний Германии в области: быстрого прототипирования методами стереолитографии, лазерного спекания, вакуумного литья, литья металла по выплавляемым формам; быстрого производства отливок марки MoldFreeps; скоростной обработки на ЧПУ алюминиевых пресс-форм и литьевых деталей ([www.vg-Kunst.de](http://www.vg-Kunst.de));

- Коесо – компания, занимающаяся разработкой и оптимизацией технологии сварки, производством сварочного оборудования и оснастки, производством сварочных шпилек и керамической защиты для процесса сварки ([www.koeco-gmbh.com](http://www.koeco-gmbh.com)).



Состав представителей МСП Самарской области приведен в таблице 5.

Таблица 5 - Состав участников СМСП Самарской области для участия в переговорах с предприятиями Германии

Предприятие	Участники	Должность
ООО "Фрост"	Каспаров Артур Варганович	Коммерческий директор
ООО "Юнитерм"	Неменов Виктор Маркович	Директор
ООО "Робола"	Пелипенко Сергей Викторович	Главный конструктор
ООО "Автопласт-Сызрань"	Мангушев Валерий Геннадьевич,	Коммерческий директор
ООО «Профтруба»	Строчков Владимир Евгеньевич	Генеральный директор
ООО "Идеал-Пласт"	Король Татьяна Эдуардовна	Главный бухгалтер
ООО "Идеал-Пласт"	Башкин Юрий Анатольевич	Директор по экономике
ЗАО "УММ"	Каплин Владислав Николаевич	Директор
ООО "КАМПЛАСТ-Т"	Юрасов Алексей Александрович	Зам. Директора по производству
ООО «ПРОММЕТЭКС»	Гарифуллин Ахнаф Раисович	Генеральный директор

**Бизнес-миссия в Италию (2)** продолжительностью 4 дня проведена по согласованной программе для руководителей и специалистов малых и средних предприятий Самарской области. В ходе бизнес - миссии группа из 10 человек посетила 5 предприятий.

Собран информационный материал, позволяющий провести анализ дальнейшего развития делового сотрудничества между малыми и средними предприятиями Самарской области и итальянскими компаниями.

В ходе бизнес - миссии у представителей компаний – производителей автокомпонетов Самарской области сформировано видение дальнейших шагов по развитию бизнеса, продвижению своих компаний и продукции на внутреннем и международном рынках. Принимающая сторона «Integro» предложила организовать ответную бизнес – миссию итальянских предприятий в Самарскую область для укрепления деловых отношений между российскими и итальянскими компаниями.

В рамках реализации мероприятия представители СМСП Самарской области провели переговоры со следующими предприятиями:

- SAP ([www.sapsrl.com](http://www.sapsrl.com)) - компания специализируется с 1983 года в области литья термопластов под давлением и в производстве технических и эстетических компонентов для автомобильной, электронной и приборостроительной отрасли, бытовой техники. Характеристики производства позволяют компании успешно работать, как с мало-, так и с крупносерийным производством;

- RG TECH ([www.rgtech.it](http://www.rgtech.it)) – компания работает в области создания прототипов из различных материалов – начиная от стали, алюминия и заканчивая титаном. Предприятие является поставщиком таких OEM, как BMW, VW, Ferrari, Maserati и других. Также компания реализует оснастку для изготовления прототипных компонентов. Отдельный дивизион компании специализируется на литье компонентов из пластика и производстве пресс-форм. Компания располагает машинами ТПА от 50 до 350 тонн, производственные процессы полностью автоматизированы;

- GENERALPLASTIK – компания специализируется на производстве компонентов из пластика для интерьера и экстерьера, имеет собственный окрасочный цех. Компания производит литье традиционным методом, с применением азота (газовое литье) и двойное литье (для более сложных компонентов, для достижения эффекта софт-тач и иных эстетических эффектов, которые применяются во внутренней отделке автомобилей

среднего и премиум сегмента. Generalplastik также занимается созданием принтеров 3-D и НИОКРом, связанным с разработкой инновационных продуктов в медицинской отрасли;

- FIAT POWERTRAIN ([www.fptindustrial.com](http://www.fptindustrial.com)) входит в состав группы CNH Industrial и является одним из ведущих игроков в секторе трансмиссий для промышленного использования во всем мире. Компания занимается разработкой, производством и продажей силовых агрегатов для коммерческих и грузовых транспортных средств, спецсредств, морских судов и силовых генераторов. В ассортименте продукции представлены 6 семейств двигателей с мощностью от 20 до 825 л.с. и передач с максимальным крутящим моментом от 300 до 500 Нм;
- COPROGET ([www.coproget.com](http://www.coproget.com)) – это компания, базирующаяся в Турине с 1994 г. и специализирующаяся на разработке и производстве оснастки, машин специального назначения и автоматизированных производственных линий для холодной обработки листового металла. Возможности компании охватывают широкий спектр технологий обработки листового металла, как, например, резка, ролл формование, гибка (гибка растяжением) и сборка. Компания производит различные виды оснастки, оборудование и целые производственные линии «под ключ». Основной объем бизнеса приходится на производство оборудования для ролл формованных и экструдированных профилей для автокомпонентов;
- Gianni Origoni & Partners ([www.gop.it](http://www.gop.it)) – компания была основана в 1988 году с целью оказания юридических услуг на международном уровне. Для этого было открыто 3 офиса: в Риме, Милане и Нью-Йорке. С 1988 года компания осуществляет юридическую деятельность, работая вместе итальянскими и зарубежными компаниями, помогая им осуществлять международные операции, привлекать инвестиции и развивать бизнес.



Таблица 6 - Состав участников СМСП Самарской области для участия в переговорах с предприятиями Италии

Предприятие	Участники	Должность
ООО "ББС"	Павлов Семен Германович	Инженер-технолог
ООО "ББС"	Буцаева Наталья Сергеевна	Зам. Директора по работе с ключевыми клиентами
ООО "ББС"	Нестерова Виктория Сергеевна	Руководитель службы повышения эффективности производства
ООО "Фрост"	Бояркин Вадим Алексеевич	Директор
ООО "Робола"	Проскурин Дмитрий Анатольевич	Генеральный Директор
ООО "ЭКОПЛАСТ"	Кутлин Юрий Владимирович	Директор
ООО "ЭКОПЛАСТ"	Бузыцков Алексей Евгеньевич	Зам. Директора
ООО ПФ "Авангард+"	Сундквист Владимир Арнольдович	Заместитель директора
ООО «Инновационные системы пожаробезопасности»	Лекторович Сергей Владимирович	Генеральный директор
ООО «Инновационные системы пожаробезопасности»	Манаев Сергей Михайлович	Начальник коммерческого отдела

**Бизнес-миссия во Францию (2)** продолжительностью 4 дня проведена по согласованной программе для руководителей и специалистов малых и средних предприятий Самарской области. В ходе бизнес - миссии группа из 10 человек посетила 7 предприятий.

Собран информационный материал, позволяющий провести анализ дальнейшего развития делового сотрудничества между малыми и средними предприятиями Самарской области и французскими компаниями.

В ходе бизнес-миссии у представителей компаний – производителей эндопротезов и дентальных имплантатов, а также компаний по разработке и реализации IT-продуктов Самарской области сформировано видение дальнейших шагов по развитию бизнеса, продвижению своих компаний и продукции на внутреннем и международном рынках. С компанией «Serf-menix» были проведены переговоры на предмет создания совместного предприятия и проработки дальнейших шагов по развитию совместного бизнеса в России. Медицинский кластер медицинских технологий г. Сент-Этьена предложила организовать ответную бизнес – миссию французских предприятий в Самарскую область для укрепления деловых отношений между российскими и французскими компаниями. Были проведены переговоры с компаниями Sainbiose, CHM, Serf-Menix, Enise, Oneortho, Cefimesa, а также с Горной школой.

В рамках реализации мероприятия представители СМСП Самарской области провели переговоры со следующими предприятиями:

- PTMSE – Кластер медицинских технологий Сент-Этьена, один из крупнейших во Франции и в Европе. Объединяет более 100 предприятий с совокупным оборотом свыше 300 млн. евро в год. В своем составе имеет ряд кластерообразующих предприятий, в частности, холдинг «Меникс» № 1 во Франции и № 4 в Европе по производству всех видов имплантов (Адрес BP70002, 42278 Saint-Priest-en-JarezCedex, France; <http://www.pole-medical.com>);

- UMR SAINBIOSE – исследовательская лаборатория с мелкосерийным производством на базе госпиталя «Северный» и Горной школы имплантов из биоматериалов и биокерамики. Основные направления деятельности: биосовместимые материалы, физические и химические свойства костной ткани, клеточные технологии и инженерия. Линия экспериментального производства Биокерамики (0 rue de la Marandière BP80019 42270 Saint Priest en Jarez; <http://portail.univ-st-etienne.fr/bienvenue/recherche/institut-federatif-de-recherche-en-sciences-et-ingenierie-de-la-sante-ifresis-183122.kjsp>);
- CEFIMECA – завод по производству эндопротезов и дентальных имплантатов, а также наборов инструментов для эндопротезирования (кейсов хирурга). 170 работников, оборот до 12 млн. евро в год. Крупнейший во Франции производитель инструментов для хирургии имплантов, который имеет сертификаты, позволяющие продавать продукцию на американских и азиатских рынках. Является индустриальным партнером крупнейших компаний-производителей имплантов (15 Rue de la Chazotte, 42350 La Talaudière; [www.cefimeca.com](http://www.cefimeca.com));
- Холдинг Menix-Serf – компания ведёт свою деятельность с 1973 года и работает в области создания и производства имплантатов и эндопротезов из различных материалов. Компания является крупнейшим производителем эндопротезов во Франции с годовым оборотом более 60 млн. евро. Мировой лидер в производстве протезов двойной мобильности, а также мелкосерийного производства индивидуальных имплантов. Линейка производства насчитывает более 40 видов имплантов в ортопедии. Имеет опыт организации производства за пределами Франции: филиал в Италии (85 avenue des Bruyères 69150 Décines-Charpieu; <http://www.serf.fr/accueil/groupe-menix/>);
- Manutech – малое предприятие старт-ап, специализирующееся на инновационном мелкосерийном производстве деталей с нанесением остеоинтегрирующей структуры на различные покрытия, в том числе и на детали, произведенные методом лазерного спекания порошков различного состава с последующей обработкой поверхности короткоимпульсным лазером. Это предприятие является уникальным для Европы примером реализованного частно-государственного партнерства и примером сотрудничества инженеров, врачей и материаловедов (20, rue du Professeur Benoît Lauras 42000 Saint-Etienne; <http://www.manutech-usd.fr>);
- Enise – Высшая инженерная школа Сент-Этьена, обладающая уникальными разработками в области технологий прямого лазерного спекания и обладающая собственной мелкосерийной производственной линией высокотехнологичного уровня. Школа считается не только национальным лидером в области инженерного образования, но и производственной линией, на которой изготавливаются сложнейшие детали авиации и медицины (74, rue des Acieries 42000 Saint-Etienne; <http://www.enise.fr>);
- Oneortho – предприятие холдинга Меникс-Серф, занимающееся разработкой программного обеспечения для аппаратов хирургической навигации, а также разработки индивидуальных имплантов с помощью новых технологий. Многолетний опыт работы на американских рынках и высокотехнологичное производство, в том числе и методом прямого лазерного спекания (20 rue du professeur Benoît Lauras 42 000 Saint Etienne; <http://www.oneortho-medical.com>);
- Горная школа Сент-Этьена (École des Mines) – Лаборатории и опытно-конструкторская линия по испытанию качества произведенных имплантов и их покрытий «Инженерия и медицина» (директор – профессор Жан Геринже). Мировой лидер в испытании прочностных и резистивных свойств медицинских имплантов и их покрытий (158, cours Fauriel CS 62362 42023 Saint-Étienne Cedex 2; <http://www.mines-stetienne.fr/fr>);
- Госпиталь «Северный» Сент-Этьена (CHU) – крупнейшее лечебное учреждение Франции на 3200 мест, включающее профильные отделения ЧЛХ и травматологии и ортопедии. Центральное лечебное учреждение по испытанию протезов двойной мобильности. Более 1200 врачей и среднего медицинского персонала, более 20 исследовательских групп, работающих в сфере хирургии, биоимплантов и реабилитации

после установки импланта (Avenue Albert Raimond - 42270 SAINT-PRIEST EN JAREZ;  
<http://www.chu-st-etienne.fr>).



Таблица 7 - Состав участников СМСП Самарской области для участия в переговорах с предприятиями Франции

Предприятие	Участники	Должность
ООО "Прототип"	Княшкин Петр Андреевич	Директор
ООО "Прототип"	Чаплыгин Сергей Сергеевич	Заместитель директора
ООО "НПО "Феникс-Мед""	Щербовских Алексей Евгеньевич	Научный сотрудник
ООО "НПО "Феникс-Мед""	Попов Николай Владимирович	Главный инженер
ООО "ВебЗавод"	Батянов Максим Владимирович	Генеральный директор
ООО "АТС"	Рубан Екатерина Олеговна	Коммерческий директор
ООО "ГСС"	Пресняков Константин Геннадьевич	Директор
ООО "ГСС"	Николаенко Андрей Николаевич	Научный сотрудник
ЗАО "ТЕХНОМЕДИК"	Кокарева Виктория Валерьевна	Директор
ООО "Нью Лайф"	Колсанова Ольга Александровна	Директор

**Бизнес-миссия в Швецию** продолжительностью 4 дня проведена по согласованной программе для руководителей и специалистов малых и средних предприятий Самарской области. В ходе бизнес - миссии группа из 10 человек посетила 4 предприятия. Собран информационный материал, позволяющий провести анализ дальнейшего развития делового сотрудничества между малыми и средними предприятиями Самарской области и шведскими компаниями.

В ходе бизнес - миссии у представителей компаний – производителей автокомпонетов Самарской области сформировано видение дальнейших шагов по развитию бизнеса, продвижению своих компаний и продукции на внутреннем и международном рынках. Принимающая сторона «ISEA» предложила организовать ответную бизнес – миссию шведских предприятий в Самарскую область для укрепления деловых отношений между российскими и шведскими компаниями.

В рамках реализации мероприятия представители СМСП Самарской области провели переговоры со следующими предприятиями:

- Swedmec (<http://www.swedmec.se>) – компания более 30 лет успешно занимается поиском новых поставщиков для шведских производителей автомобилей таких как Volvo, Volvo Trucks, SAAB, Scania. Swedmec также оказывает услуги (консалтинг, продвижение продукции, представление интересов компании) зарубежным компаниям, заинтересованным в поставке компонентов на шведские предприятия по всему миру;

- ISEA (<http://www.iseasweden.com>) – принимающая сторона, является профессиональной организацией, которая представляет собой сообщество руководителей и специалистов как с техническими, так и коммерческими компетенциями. Эксперты ISEA осуществляют стратегические консультации и оперативную поддержку в самых разнообразных отраслях, используя накопленные знания из собственного опыта. Клиентами компании являются как малый бизнес, так и крупномасштабные транснациональные корпорации и государственные учреждения;

- Triathlon Consulting Group (<http://triathlonconsulting.ru>) - компания предоставляет клиентам услуги управленческого консалтинга по основным направлениям своей практики - управление продукцией и инновациями, сбыт продукции и послепродажное обслуживание, управление каналом поставок, управление производством, финансовый сектор и ИТ. В каждой сфере деятельности Triathlon Consulting Group направляет усилия на решение стратегических и операционных задач, а также задач в системе управления финансами;

- FKG (<http://www.fkg.se>) – ассоциация шведских поставщиков, занимающаяся продвижением на международный рынок, поиском партнеров, консультированием, развитием шведского автокомпонентного бизнеса;

- Генеральное консульство РФ в Гетеборге (<http://www.gothenburg.mid.ru>) - История российского консульского присутствия в Гетеборге берет свое начало в 1796 году, когда был назначен первый консул И.И. Левада. До революции 1917 года в Гетеборге успели поработать девять российских консулов, некоторые из которых являлись подданными Швеции. Современная история Генконсульства началась 29 января 1971 года, после обмена нотами между Послом СССР в Швеции В.Ф. Мальцевым и Министром иностранных дел Швеции Т. Нильссоном, подтвердившими договоренность об открытии консульских представительств своих стран в породненных городах - Гетеборге и Ленинграде. В настоящее время Генконсульство выполняет свои задачи и функции в соответствии с Венской конвенцией о консульских сношениях 1963 года, Положением о консульском учреждении Российской Федерации 1998 года и Консульским уставом Российской Федерации 2010 года;

- Volvo Trucks (<http://www.volvotrucks.com>) - шведская автомобилестроительная компания, один из мировых лидеров по производству тяжёлых грузовиков. Вольво производит преимущественно (95 %) большегрузную коммерческую технику (в классе свыше 16 тонн). По объёмам производства Volvo Truck Corporation занимает второе место на мировом рынке. Грузовые автомобили Volvo позиционируются производителем как безопасные и комфортные. Глобальная международная корпорация Volvo Trucks Corporation включает в себя конструкторские и производственные центры, расположенные в Швеции, Бельгии, Бразилии и США, а также большое количество сборочных предприятий по всему миру, в некоторых из них корпорация представлена в

качестве соучредителя вместе с местными промышленными группами, другие напрямую принадлежат Volvo Group;

- Autoliv (<https://www.autoliv.com>) Компания разрабатывает, производит и продает подушки безопасности, ремни безопасности, пассивные системы безопасности и активные системы безопасности (такие как радиолокационные, камеры ночного видения). Autoliv также производит системы защиты пешеходов и интегрированные детские сиденья. Доля компании на мировом рынке примерно 37% в сегменте пассивной безопасности и более 20-25% в активной безопасности;

- Andr nplast <http://andrenplast.se/en/> - компания была основана в 1916 году, является частью группы компаний Klippan со штаб-квартирой и производственными мощностями в Гетеборге, Швеция. Оборот компании составляет около 150 млн. евро в год, численность сотрудников - 55 человек. Andr nplast является поставщиком изделий из пластмассы высокого качества методом выдува, компонентов интерьера, например, приборных панелей, и компонентов экстерьера, например, бамперов. Компания осуществляет полный цикл работ от проектирования до изготовления изделий в соответствии с требованиями заказчиков.

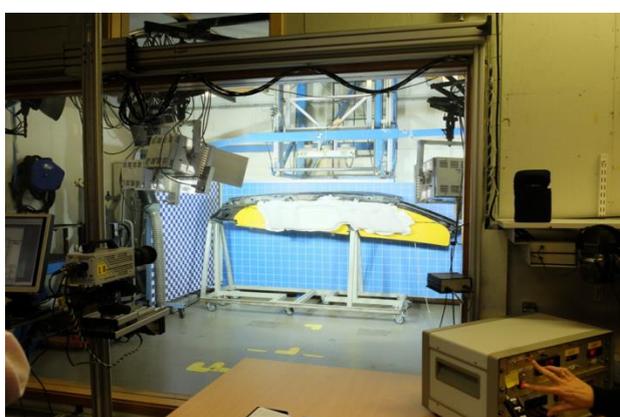


Таблица 8 - Состав участников СМСП Самарской области для участия в переговорах с предприятиями Швеции

Предприятие	Участники	Должность
ООО "Юнитерм"	Буланов Андрей Сергеевич	Коммерческий директор
ООО "Робола"	Литвиненко Роман Юрьевич	Директор проекта
ООО "Самараавтоприбор"	Козлов Андрей Александрович	Заместитель директора
ООО "Фрост"	Косинова Наталья Александровна	Главный Технолог
ООО "Федерал"	Кадухин Дмитрий Игоревич	Экономист
ООО "Федерал"	Инчакова Виктория Юрьевна	Директор
ООО НПП СО "РПК"	Филатов Дмитрий Николаевич	Генеральный директор
ООО НПП СО "РПК"	Дорогов Максим Владимирович	Ведущий специалист
ООО "Самараавтоприбор"	Попов Максим Александрович	Главный конструктор
ООО "Самараавтоприбор"	Бекетов Яков Михайлович	Инженер-конструктор

#### **Мероприятие 4. Организация и проведение обучающих тренингов, семинаров с привлечением сторонних преподавателей (тренеров) с целью обучения сотрудников предприятий МСП, являющихся участниками кластеров**

В рамках реализации мероприятия за счет средств бюджета Самарской области и софинансирования со стороны СМСП-получателей услуг был реализованы следующие образовательные мероприятия:

##### *1) Повышение квалификации кадров СМСП Самарской области в области передовых технологий.*

Цели реализации образовательной программы:

- изучение мирового опыта развития проектов в сфере нейрокомпьютерных интерфейсов (далее – НКИ);
- определение практических путей применения передовых технологий в сфере НКИ;
- определение форматов потенциального участия субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – СМСП) – участников кластера в развитии и применении технологий НКИ в Самарской области.

В рамках реализации образовательной программы представители СМСП кластера (30 человек) получили новые компетенции в следующих областях:

- новые разработки и перспективы применения мозг-машинных интерфейсов в реабилитационной медицине;
- методология разработки и применения технологий инвазивных мозг-компьютерных интерфейсов;
- современное состояние проблемы создания эффективных нейрокомпьютерных интерфейсов;
- возможности увеличения скорости обучения перцепиента для управления НКИ;
- применение НКИ в ранней реабилитации пациентов с неврологической патологией;
- методы математического анализа ЭЭГ для реализации НКИ.

К реализации образовательной программы были привлечены высококвалифицированные специалисты, имеющие опыт разработки и внедрения НКИ и /или анализа биологических сигналов (электроэнцефалографического, электромиографического и др.), а также имеющие сертификаты по направлению качества и опыт преподавания на курсах переподготовки или повышения квалификации специалистов.

Среди участников образовательной программы были представители следующих инновационных и производственных СМСП кластера медицинских и фармацевтических технологий Самарской области:

- 1) ООО «Биокерамика» - 4 человека;
- 2) ООО «Синергия» - 5 человек;
- 3) ООО «НПО «Феникс-мед» - 5 человек;
- 4) ООО «АйТи Юниверс» - 6 человек;
- 5) ООО «Открытые решения» - 6 человек;
- 6) ООО «Центр перспективных разработок» - 2 человека;
- 7) ООО «Лаборатория 21» - 2 человека.

##### *2) Организация и проведение обучающих тренингов, семинаров с привлечением сторонних преподавателей (тренеров) с целью обучения сотрудников предприятий МСП, являющихся участниками кластеров в области стандартов и требований потребителей, производственных систем, требований по качеству.*

Цель мероприятия – предоставление специалистам СМСП инструментария по реализации предъявляемых требований потребителей, формирование навыков применения передовых практик организации и управления производственными процессами.

Таблица 9 – Информация о получателях услуг - образовательных программ по направлению «Стандарты и требования потребителей, производственные системы, требования по качеству»

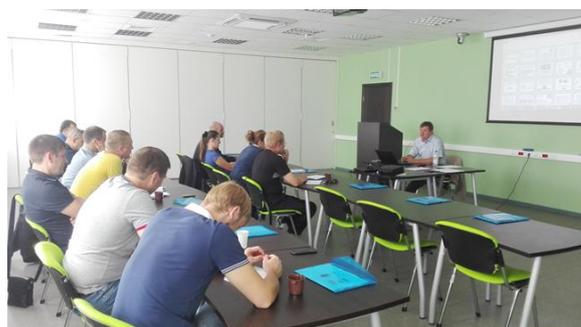
№	Наименование предприятия	Анализ видов и последствий отказов продукта/конструкции/процессов (FMEA/PFMEA/DFMEA)	Инструменты контроля качества продукции и процессов	Количество обучаемых по каждой из образовательных программ, человек					
				Внутренний аудит системы менеджмента качества на соответствие требованиям стандарта ISO/TS 16949	Информационные системы управления ресурсами предприятия	Планирование качества новой продукции на основе стандарта ISO/TS 16949 с учетом требований альянса AVTOVAZ-RENAULT-NISSAN. Процедура ANPQP, анализ рисков проекта	Методы эффективного менеджмента для успешного вывода на рынок нового продукта	Структура стандартов VDA. VDA 6.3 «Аудит процесса». Основы для аудита процессов. Аудит процесса – серийное производство. VDA 6.5 «Аудит продукта»	Инструменты анализа несоответствий и решения проблем качества
1	ООО «ДМА-деталь»			1					
2	ООО «Авторитет Пласт Плюс»	1		1					
3	АО «Экопол-Трейд»			1					
4	ЗАО «ТЗА»	1		5					
5	ООО «Програмос-Проекты»				10				
6	ООО «Ладуга»	1	1						1
7	ООО «СПП»						10		
8	ООО «И.С.П»	4					10		
9	ООО «Автопромснаб»			2					
10	ООО «Самараавто-прибор»		5	3		5		6	
11	ООО НКТЦ «Пролог»	7						1	

**Количество обучаемых по каждой из образовательных программ, человек**

№	Наименование предприятия	Анализ видов и последствий отказов продукта/конструкции/процессов (FMEA/PFMEA/DFMEA)	Инструменты контроля качества продукции и процессов	Внутренний аудит системы менеджмента качества на соответствие требованиям стандарта ISO/TS 16949	Информационные системы управления ресурсами предприятия	Планирование качества новой продукции на основе стандарта ISO/TS 16949 с учетом требований альянса AVTOVAZ-RENAULT-NISSAN. Процедура ANPQP, анализ рисков проекта	Методы эффективного менеджмента для успешного вывода на рынок нового продукта	Структура стандартов VDA. VDA 6.3 «Аудит процесса». Основы для аудита процессов. Аудит процесса – серийное производство. VDA 6.5 «Аудит продукта»	Инструменты анализа несоответствий и решения проблем качества
12	ООО «ББС»		5			2			
13	ООО «Аксиома»					3			
14	ООО «ИПРОСС»	6							
15	ООО «Завод кондиционеров Август»		2			10		2	
16	ООО «Профтруба»		2					2	
17	АО «Аккумулятор инноваций»		4						
18	ООО «УК ДСК-групп»		1				6		
19	ООО «Рулевые системы»			1			1		
20	ООО «Юнитерм»			1					
21	ООО «ТКА»			2			2		
22	ООО ПФ «Авангард+»			1					
23	ЗАО «Мегапласт»			2			1		



Итого в рамках реализации образовательных программ блока было обучено 160 представителей СМСП-участников кластеров Самарской области.



### **Образовательная программа «Анализ видов и последствий отказов продукта/ конструкции/ процессов (FMEA/PFMEA/DFMEA)»**

Цель реализации образовательной программы - ознакомление с методикой FMEA (Failure Mode and Effect Analysis - анализ рисков и потенциальных отказов) и получить навыки практической работы.

Задачи образовательной программы:

- ознакомиться с основными понятиями, принципами и подходами используемыми в FMEA;
- изучить требования по применению методики FMEA на различных стадиях жизненного цикла продукции;
- изучить порядок подготовки и организации работы команды FMEA, порядок анализа и документирования результатов;
- закрепить полученные знания на практике в рамках практических занятий по проведению DFMEA и PFMEA;
- оценить в рамках тестирования уровень полученных знаний по методике FMEA.

Реализация образовательной программы по теме: «Анализ видов и последствий отказов

продукта/ конструкции/ процессов (FMEA/PFMEA/DFMEA)» включает следующие модули:

Модуль 1. Введение: Презентация целей и содержания программы обучения в целом. Знакомство с участниками.

Модуль 2. Общие положения метода FMEA.

Модуль 3. Принципы применения FMEA.

Модуль 4. Этапы проведения FMEA.

Модуль 5. Внедрение FMEA на предприятии

Модуль 6. Методика проведения FMEA-конструкции (DFMEA).

Модуль 7. Методика проведения FMEA-процесса (PFMEA).

Модуль 8. Подведение итогов. Аттестация

### **Образовательная программа «Инструменты контроля качества продукции и процессов»**

Цель реализации образовательной программы - формирование базовых компетенций участников кластера в области контроля качества продукции и процессов автомобильных компонентов, получение теоретических знаний и практических навыков по применению инструментов контроля качества продукции и процессов.

Задачи образовательной программы:

- изучение требований потребителя и ISO/TS 16949 по применению методов контроля качества при подготовке производства и в действующем производстве;
- получение практических навыков по применению инструментов контроля качества;
- закрепление результатов обучения на практических примерах;
- ознакомление с опытом предприятий;
- оценка в рамках тестирования результатов обучения.

Реализация образовательной программы по теме: «Инструменты контроля качества продукции и процессов», включает в себя следующие модули:

Модуль 1. Введение в курс. Требования потребителей и ISO/TS 16949. Статистическое мышление.

Модуль 2. Обзор инструментов и стандартов статистического выборочного контроля.

Модуль 3. Статистическое управление процессами (SPC- Statistical Process Control – статистическое управление процессами). Практика по SPC.

Модуль 4. Стена качества.

Модуль 5. Матрица обеспечения качества, её применение для проектов и серийного производства.

Модуль 6. Poka Yoke - Защита от ошибок, виды защиты от ошибок.

Модуль 7. Анализ измерительных систем (MSA - Measurement System Analysis).

Модуль 8. Итоговое тестирование.

### **Образовательная программа «Внутренний аудит системы менеджмента качества на соответствие требованиям стандарта ISO/TS 16949»**

Цель реализации образовательной программы - изучение требований ISO/TS 16949-2009, основных подходов и методов проведения внутренних аудитов системы менеджмента качества (далее – СМК) предприятия на соответствие требованиям ISO/TS 16949-2009 специалистами СМСП Самарской области.

Задачи образовательной программы:

- ознакомление с целями и требованиями международных технических условий ISO/TS

16949-2009;

- формирование компетенций по оценке результативности процессов СМК;
- освоение основных подходов и методов проведения внутренних аудитов СМК на соответствие требованиям ISO/TS 16949-2009;
- получение практических навыков по планированию, проведению внутреннего аудита и составлению записей о результатах на уровне требований ISO/TS 16949-2009.

Реализация образовательной программы по теме: «Внутренний аудитор системы менеджмента качества по ISO/TS 16949» включает следующие модули:

Модуль 1. Введение: Презентация целей и содержания программы обучения в целом. Знакомство с участниками.

Модуль 2. Современное состояние менеджмента качества.

Модуль 3. Введение в ISO/TS 16949-2009.

Модуль 4. Требования ISO/TS 16949

Модуль 5. Требования стандарта ISO/TS 16949 в отношении применения методик SPC, MSA, FMEA, APQP, PPAP

Модуль 6. Внутренний аудит СМК на соответствие требованиям ISO/TS 16949

Модуль 7. Аттестация.

### **Образовательная программа «Информационные системы управления ресурсами предприятия»**

Цель реализации образовательной программы - изучение принципов построения информационных систем управления предприятием, их классификацию, структуру, а также экономико-математические методы, которые применяются в данных системах.

Задачи образовательной программы:

- изучить методологические вопросы построения информационных систем управления предприятием и их роли в деятельности современного предприятия, раскрытие их роли в деятельности предприятия как одного из важнейших инструментов повышения эффективности управления;
- изучить основы построения и функционирования информационной системы управления предприятием, производственного предприятия;
- получить практические навыки по применению инструментов построения информационных систем управления предприятиями;
- закрепить результаты обучения на практических примерах;
- оценить в рамках тестирования результаты обучения.

Реализация образовательной программы по теме: «Информационные системы управления ресурсами предприятия» включает следующие модули:

Модуль 1. Информационные системы управления производственной компании.

Модуль 2. Управление ресурсами предприятия.

Модуль 3. Управление запасами и производством.

Модуль 4. Учет и управление финансами.

Модуль 5. Интеграция ERP-систем с системами других классов.

Модуль 6. Технология и практика проектирования ERP-систем.

Модуль 7. Внедрение ERP-систем.

Модуль 8. Итоговое тестирование.

### **Образовательная программа «Планирование качества новой продукции на основе стандарта ISO/TS 16949 с учетом требований альянса AVTOVAZ-RENAULT-NISSAN. Процедура ANPQP, анализ рисков проекта»**

Цель реализации образовательной программы - формирование компетенций участников кластера в области применения требований альянса AVTOVAZ-RENAULT-NISSAN к планированию качества новой продукции на основе стандарта ISO/TS 16949, формирование компетенций по применению процедуры ANPQP (Alliance New Product Quality Procedure - совместная процедура качества новой продукции).

Задачи образовательной программы:

- обобщение имеющихся знаний требований стандарта ISO/TS 16949 и альянса AVTOVAZ-RENAULT-NISSAN к проектам освоения новой продукции и подготовки производства;
- формирование базовых компетенций участников кластера в области проектного менеджмента;
- формирование компетенций по применению процедуры альянса ANPQP;
- формирование компетенций по основам проведения предпроизводственного аудита;
- анализ рисков.

Реализация образовательной программы по теме: «Планирование качества новой продукции на основе стандарта ISO/TS 16949 с учетом требований альянса AVTOVAZ-RENAULT-NISSAN. Процедура ANPQP, анализ рисков проекта» включает следующие модули:

Модуль 1. Введение: Презентация целей и содержания программы обучения в целом. Знакомство с участниками.

Модуль 2. Требования стандарта ISO/TS 16949-2009 к проектам освоения новой продукции.

Модуль 3 Проектный подход. Основы проектного менеджмента.

Модуль 4. Анализ и внедрение новых требований альянса AVTOVAZ-RENAULT-NISSAN к освоению новой продукции. Процедура ANPQP.

Модуль 5. Проектирование продукции и процессов жизненного цикла

Модуль 6. Проектирование и разработка процессов жизненного цикла

Модуль 7. Валидация продукции и процессов.

Модуль 8. Управление проектами на стадии серийного производства.

Модуль 9. Анализ рисков проекта.

Модуль 10. Подведение итогов. Тестирование.

### **Образовательная программа «Методы эффективного менеджмента для успешного вывода на рынок нового продукта»**

Цель реализации образовательной программы - исследование с помощью современных методов многомерного статистического анализа эмпирическое поведение рынка для продвижения нового продукта предприятий машиностроительного комплекса; максимизация потребительской удовлетворенности, т. е. – выявить существующие потребности и предложить максимально возможный ассортимент нового товара; сформировать стратегию рыночного поведения.

Задачи образовательной программы:

- рассмотреть различные типы рынков, его сегментацию;
- помощь маркетинга в разработке нового товара (услуги);
- исследование, анализ, оценка и прогнозирование состояния реальных и потенциальных рынков;

- маркетинговые коммуникации;
- исследование деятельности конкурентов;
- формирование ассортиментной политики;
- формирование и реализация ценовой политики фирмы;
- формирование стратегии рыночного поведения для продвижения нового продукта.

Реализация образовательной программы по теме «Методы эффективного менеджмента для успешного вывода на рынок нового продукта» включает следующие модули:

Модуль 1. Введение: Презентация целей и содержания программы обучения в целом. Знакомство с участниками.

Модуль 2. Что такое маркетинг. Чем занимается маркетинг в организации.

Модуль 3. Рынок. Типы рынков. Сегментация рынка.

Модуль 4. Исследование рынка. Инновационные методы и модели исследования.

Модуль 5. Потребители и сотрудники. Оценка потребительского поведения. Мотивация людей.

Модуль 6. Разработка стратегий рыночного поведения.

Модуль 7. Подведение итогов. Тестирование.

### **Образовательная программа «Структура стандартов VDA. VDA 6.3 «Аудит процесса». Основы для аудита процессов. Аудит процесса - серийное производство. VDA 6.5 «Аудит продукта»**

Цель реализации образовательной программы - изучение требований «VDA 6.3. Аудит процесса. Модуль А «Основы для аудита процессов». Модуль ВІ «Аудит процессов – Серийное производство» и «VDA 6.5. Аудит продукта» специалистами СМСП Самарской области.

Реализация образовательной программы по теме: «Структура стандартов VDA. VDA 6.3 «Аудит процесса». Основы для аудита процессов. Аудит процесса - серийное производство. VDA 6.5 «Аудит продукта» включает следующие модули:

Модуль 1. Введение. Структура стандартов VDA.

Модуль 2. VDA 6.3. Аудит процесса.

Модуль 3. Требования модуля А VDA 6.3. Аудит процесса: «Основы для аудита процессов». Планирование и проведение аудита процесса.

Модуль 4. Требования модуля ВІ VDA 6.3. Аудит процесса: Аудит процессов – Серийное производство».

Модуль 5. Требования VDA 6.5. Аудит продукта.

Модуль 6. Требования к квалификации аудиторов.

Модуль 7. Аттестация.

### **Образовательная программа «Инструменты анализа несоответствий и решения проблем качества»**

Цель реализации образовательной программы - получение компетенций и практических навыков по применению инструментов для сбора и анализа данных и решения проблем.

Реализация образовательной программы по теме: «Инструменты анализа несоответствий и решения проблем качества» включает следующие модули:

Модуль 1. Введение в курс.

Модуль 2. Применение 7 простых статистических методов для сбора и анализа несоответствий.

Модуль 3. Процедуры 8D и QRQC: требования по их проведению, проблемы при

внедрении, пошаговая работа при проведении.

Модуль 4. Командная работа при решении проблем, требования к членам МФК.

Модуль 5. Визуализация данных в производстве и у руководства.

Модуль 6. Подведение итогов. Тестирование.

*3) Организация и проведение обучающих тренингов, семинаров с привлечением сторонних преподавателей (тренеров) с целью обучения сотрудников предприятий МСП, являющихся участниками кластеров в области управления затратами, сокращения потерь.*

Цель мероприятия – предоставление специалистам СМСП инструментария по реализации передовых практик организации и управления производственными процессами, управления затратами и сокращения потерь.

Итого в рамках реализации образовательных программ блока было обучено 180 представителей СМСП-участников кластеров Самарской области (таблица 10).



Таблица 10 – Информация о получателях услуг - образовательных программ по направлению «Управление затратами, сокращение потерь»

№ п/п	Наименование предприятия	Инструменты сокращения непроизводительных потерь и оптимизации затрат	Количество обучаемых по каждой из образовательных программ, человек								
			Бережливое производство	Технологическое обеспечение производственных процессов	Методика разработки и внедрения KPI на предприятии	Инструменты оптимизации затрат за счет снижения расходов на персонал	WCM-устранение потерь и повышение производительности (решение проблем производства без серьезных капиталовложений)	Развитие производственной и логистической системы поставщиков автокомпонентов согласно требованиям ведущих автопроизводителей	Алгоритм целеполагания. Баланс интересов в бизнесе в рамках реинжиниринга процессного подхода	Управление качеством проекта (на основе PMI)	Управление затратами рабочего времени (структура, классификация, методы изучения затрат рабочего времени и трудовых процессов)
1	ООО «Авторитет Пласт Плюс»		1								
2	ООО «Ладуга»				1						
3	ООО «СПП»									1	
4	ООО «И.С.П»	2	7								
5	ООО НКТЦ «Пролог»	3	1	1		1		3		3	2
6	ООО «ББС»			4							
7	ООО «Завод кондиционеров Август»		1		3	1		3		2	1
8	ООО «Профтруба»		6			4				3	1
9	ООО «МИБИМ»					1					1
10	ООО «Робола»									1	
11	ООО «ЗД-Диалог»									1	
12	ООО «Алюм структурал продукт»		3			1		2		3	2

**Количество обучаемых по каждой из образовательных программ, человек**

№ п/п	Наименование предприятия	Инструменты сокращения непроизводительных потерь и оптимизации затрат	Бережливое производство	Технологическое обеспечение производственных процессов	Методика разработки и внедрения KPI на предприятии	Инструменты оптимизации затрат за счет снижения расходов на персонал	WCM-устранение потерь и повышение производительности (решение проблем производства без серьезных капиталовложений)	Развитие производственной и логистической системы поставщиков автокомпонентов согласно требованиям ведущих автопроизводителей	Алгоритм целеполагания. Баланс интересов в бизнесе в рамках реинжиниринга процессного подхода	Управление качеством проекта (на основе PMI)	Управление затратами рабочего времени (структура, классификация, методы изучения затрат рабочего времени и трудовых процессов)
13	ООО ВСТЗ «Луч»		2		6		7			10	
14	ООО «Федерал»						2		2		1
15	ООО «ТПП»	3	2								
16	ООО «ТТС»	11	11	10							
17	ООО «Деталь-ресурс»		2								
18	ООО «Автопласт-Сызрань»	1									
19	ООО «РПК»				5	2			2		2
20	ООО «КБ Автодизайн»		4	5	5						
21	ООО «Виза»						3				
22	ООО «ТЛК»							10			
<b>ИТОГО, человек</b>		<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>10</b>	<b>20</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>20</b>	<b>10</b>

## **Образовательная программа «Инструменты сокращения непроизводительных потерь и оптимизации затрат»**

Цель реализации образовательной программы - сокращение разрыва в себестоимости продукции предприятий кластеров Самарской области и зарубежных производителей.

Задачи образовательной программы:

- предоставление СМСП инструментария сокращения непроизводительных потерь и оптимизации затрат;
- формирование навыков анализа потока создания ценности, оптимизации материальных потоков и управления поставками, запасами и оборотными средствами, построения вытягивающей системы постоянного пополнения запасов;
- тиражирование практического опыта в организации складского хозяйства, оптимизации внутренней логистики, формировании себестоимости продукции.

Реализация образовательной программы по теме: «Инструменты сокращения непроизводительных потерь и оптимизации затрат» включает следующие модули:

Модуль 1. Введение, презентация экспертов, знакомство с участниками семинаров.

Модуль 2. Способы обнаружения потерь на предприятии.

Модуль 3. Оптимизация материальных потоков на предприятии с целью сокращения объема оборотных средств.

Модуль 4. Себестоимость продукции.

Модуль 5. Подведение итогов. Аттестация.

## **Образовательная программа «Бережливое производство»**

Целью реализации образовательной программы является получение теоретических знаний и практических навыков по применению инструментов Бережливого производства.

Задачи образовательной программы

- изучение требований потребителя по применению инструментов Бережливого производства и эффективности процессов;
- ознакомление с инструментами Бережливого производства (включая опыт по их применению на российских и зарубежных предприятиях);
- закрепление результатов обучения на практических примерах;
- оценка в рамках тестирования результатов обучения.

Реализация образовательной программы по теме: «Бережливое производство» включает следующие модули:

Модуль 1. Введение в курс «Бережливое производство».

Модуль 2. Обзор основных концепций и инструментов Бережливого производства.

Модуль 3. Виды потерь и инструменты по их определению и устранению.

Модуль 4. Внедрение 5S на предприятии.

Модуль 5. Внедрение стандартной работы на предприятии.

Модуль 6. Внедрение инструментов всеобщего управления оборудованием (TPM) на предприятии.

Модуль 7. Контроль качества (QC).

Модуль 8. Промежуточное тестирование по инструментам Бережливого производства.

Модуль 9. Ознакомление с лучшими практиками по внедрению инструментов Бережливого производства.

Модуль 10. Вовлечение персонала в процесс улучшений.

Модуль 11. Деловая игра по созданию и выравниванию потока.

Модуль 12. Итоговое тестирование.

## **Образовательная программа «Технологическое обеспечение производственных процессов»**

Цель реализации образовательной программы - повышение общей эффективности использования оборудования на СМСП до уровня зарубежных аналогов.

Задачи образовательной программы:

- предоставление СМСП инструментария сокращения непроизводительных потерь в работе технологического оборудования;
- формирование навыков обслуживания оборудования по состоянию, использования средств визуализации для выявления предотказного состояния, расчет основных показателей работы оборудования, сокращения затрат на переналадку и наладочный брак;
- тиражирование практического опыта в организации обслуживания оборудования.

Реализация образовательной программы по теме: «Технологическое обеспечение производственных процессов» включает следующие модули:

Модуль 1. Введение, презентация экспертов, знакомство с участниками семинаров.

Модуль 2. Организация обслуживания оборудования.

Модуль 3. Организация материального обеспечения ремонта и обслуживания оборудования, сокращение затрат на переналадку оборудования.

Модуль 4. Подходы к сокращению времени на переналадку оборудования, элементы системы SMED.

Модуль 5. Метрологическое обеспечение производственных процессов.

Модуль 6. Подведение итогов. Тестирование.

### **Образовательная программа «Методика разработки и внедрения KPI на предприятии»**

Цель реализации образовательной программы - ознакомить слушателей с методикой разработки и внедрения KPI на предприятии и получить навыки практической работы.

Задачи образовательной программы:

- получить навыки разработки стратегических и тактических целей компании;
- получить навыки разработки KPI по процессам и проектам;
- получить навыки разработки KPI для компании, подразделения и должности;
- получить навыки разработки системы премирования любых должностей по выбору;
- получить основные навыки разработки документов «Системы KPI»;
- разработать «Программу развития персонала» (получение необходимых «проектных знаний персонала» для успешной реализации проекта в компании);
- получить необходимые знания и готовые примеры для демонстрации руководству преимуществ управления эффективностью на базе KPI – для дальнейшего принятия решения о внедрении;
- оценить в рамках тестирования уровень полученных знаний по методике KPI.

Реализация образовательной программы по теме: «Методика разработки и внедрения KPI на предприятии» включает следующие модули:

Модуль 1. Что такое KPI?

Модуль 2. Сбалансированная система показателей компании.

Модуль 3. Построение сбалансированной системы показателей.

Модуль 4. Разработка KPI и соответствующих бизнес-процессов.

Модуль 5. Показатель эффективности сотрудника.

Модуль 6. Внедрение BSC.

Модуль 7. Мотивация, полномочия в соотнесении со стратегией компании.

Модуль 8. KPI различных подразделений компании и принципы построения практической программы действий компании по внедрению BSC.

Модуль 9. Подведение итогов. Аттестация.

## **Образовательная программа «Инструменты оптимизации затрат за счет снижения расходов на персонал»**

Цель реализации образовательной программы - формирование базовых компетенций участников кластера в области целостного подхода к решению задач, связанных с оптимизацией затрат и численности персонала; формирование индивидуальных стратегий и планов по оптимизации затрат и численности персонала своей компании, управление процессом изменений в ситуации снижения затрат.

Реализация образовательной программы по теме: «Инструменты оптимизации затрат за счет снижения расходов на персонал», включает в себя следующие модули:

Модуль 1. Введение в курс. Современные подходы к оптимизации затрат на персонал. Управление затратами на персонал.

Модуль 2. Факторы оптимизации затрат на персонал и увеличение выручки за счет повышения производительности труда.

Модуль 3. Возможности для снижения затрат и потенциальные ожидаемые результаты.

Модуль 4. Основные инструменты оптимизации затрат на персонал по отдельным видам затрат.

Модуль 5. Итоговое тестирование.

## **Образовательная программа «WCM-устранение потерь и повышение производительности (решение проблем производства без серьезных капиталовложений)»**

Цель реализации образовательной программы - формирование базовых компетенций участников кластера в области целостного подхода к устранению потерь и повышению производительности на основе комплексного подхода мирового уровня организации и управления производством.

Реализация образовательной программы по теме: «WCM-устранение потерь и повышение производительности (решение проблем производства без серьезных капиталовложений)», включает в себя следующие модули:

Модуль 1. Введение в курс.

Модуль 2. Обзор современных концепций и методов (Lean, 6 sigma, TPM, JIT, TOC и др.).

Модуль 3. Виды потерь и методы их устранения.

Модуль 4. Внедрение базовых инструментов Lean Production.

Модуль 5. Управление запасами материалов и комплектующих.

Модуль 6. Методы эффективного управления предприятием.

Модуль 7. Непрерывное улучшение на предприятии.

Модуль 8. Итоговое тестирование.

## **Образовательная программа «Развитие производственной и логистической системы поставщиков автокомпонентов согласно требованиям ведущих автопроизводителей»**

Цель реализации образовательной программы - сокращение разрыва в себестоимости продукции предприятий кластеров Самарской области и зарубежных производителей.

Реализация образовательной программы по теме: «Развитие производственной и логистической системы поставщиков автокомпонентов согласно требованиям ведущих автопроизводителей» включает следующие модули:

Модуль 1. Введение: Презентация целей и содержания программы обучения в целом. Знакомство с участниками.

Модуль 2. Требования и применение инструментов ведущих автопроизводителей для номинированных поставщиков.

Модуль 3. Развертывание целей компании на уровне высшего руководства.

- Модуль 4. Инжиниринг. Управление в серийной жизни проекта.
- Модуль 5. Инжиниринг. Управление в проектах.
- Модуль 6. Производство.
- Модуль 7. Техническое обслуживание и ремонт оборудования.
- Модуль 8. Закупки.
- Модуль 9. Управление персоналом.
- Модуль 10. Логистика.
- Модуль 11. Стандартная структура себестоимости.
- Модуль 12. Подведение итогов. Аттестация.

### **Образовательная программа «Алгоритм целеполагания. Баланс интересов в бизнесе в рамках реинжиниринга процессного подхода»**

Цель реализации образовательной программы - формирование базовых компетенций участников кластера в области целеполагания и управления по целям в организации.

Реализация образовательной программы по теме: «Алгоритм целеполагания. Баланс интересов в бизнесе в рамках реинжиниринга процессного подхода», включает в себя следующие модули:

- Модуль 1. Введение в курс.
- Модуль 2. Формулировка целей.
- Модуль 3. Управление целями и задачами.
- Модуль 4. Инструменты достижения целей.
- Модуль 5. Процессный подход к управлению. Развертывание целей в организации по процессам.
- Модуль 6. Применения КРІ для достижения целей организации.
- Модуль 7. Итоговое тестирование.

### **Образовательная программа «Управление качеством проекта (на основе РМІ)»**

Цель реализации образовательной программы - ознакомить слушателей с методологией РМІ (Project Management Institute) для управления качеством проекта.

Реализация образовательной программы по теме: «Управление качеством проекта (на основе РМІ)» включает следующие модули:

- Модуль 1. Что такое качество проекта.
- Модуль 2. Планирование качества проекта.
- Модуль 3. Обеспечение качества проекта.
- Модуль 4. Контроль качества проекта.
- Модуль 5. Подведение итогов. Аттестация.

### **Образовательная программа «Управление затратами рабочего времени (структура, классификация, методы изучения затрат рабочего времени и трудовых процессов)»**

Цель реализации образовательной программы - формирование базовых компетенций участников кластера в области целостного подхода к решению задач, связанных с оптимизацией затрат и численности персонала.

Реализация образовательной программы по теме: «Управление затратами рабочего времени (структура, классификация, методы изучения затрат рабочего времени и трудовых процессов)», включает в себя следующие модули:

- Модуль 1. Введение в курс. Сущность, классификация, структура затрат рабочего времени.
- Модуль 2. Основные методы исследования затрат рабочего времени.
- Модуль 3. Показатели эффективности использования рабочего времени.

Модуль 4. Основные инструменты оптимизации затрат на персонал по отдельным видам затрат.

Модуль 5. Итоговое тестирование.

**Мероприятие 5. Организация работ по обеспечению соответствия продукции предприятий МСП, являющихся участниками кластеров, требованиям потребителей в целях выхода на новые рынки сбыта (разработка единых стандартов)**

*1) Поддержка при встраивании субъектов малого и среднего предпринимательства Самарской области в глобальные цепочки поставок в процессе локализации производств зарубежных производителей на территории Самарской области и РФ*

Цель мероприятия - привлечение действующих в автомобильном секторе производства СМСП к поставкам на крупные компании с иностранным участием, локализирующим свое производство на территории Самарской области и в РФ в целом (такие как BOSCH, TENNECO, VOLKSWAGEN, TOYOTA, VALEO, TAKATA АГ, МАНН+ХУММЕЛЬ, предприятия кластера VDA – Brose, Webasto, Kiekert, Kirchhoff automotive и др.).

Содержание мероприятия:

1. Организация и проведение совместных аудитов СМСП Самарской области с участием представителей иностранных компаний – потенциальных заказчиков / потребителей на предмет соответствия требованиям к поставщику в соответствии с внутренними стандартами заказчиков / потребителей.

2. Разработка мероприятий по обеспечению соответствия требованиям / ожиданиям заказчиков / потребителей в соответствии с внутренними стандартами заказчиков / потребителей. Мероприятия должны обеспечивать развитие систем менеджмента, прозрачность и эффективность управления, оптимизацию затрат как на стадии подготовки производства, так и на стадии производства продукции и, таким образом, обеспечивать достижение конкурентоспособных показателей сроков запуска производства, качества продукции, затрат / цены, дисциплины поставок и т.д.

3. Реализация мероприятий по обеспечению соответствия требованиям / ожиданиям заказчиков в соответствии с внутренними стандартами заказчиков / потребителей, проведение самооценки выполнения требований, включая следующее:

- методическая поддержка применения проектного менеджмента;
- методическая поддержка развития системы менеджмента и сокращения потерь;
- разработка, анализ и оптимизация процессов производства, включая технологические процессы, размещение оборудования, организация рабочих мест, технологическое и организационное оснащение производства, внутренняя и внешняя логистика, обеспечение и управление качеством продукции и процессов.

Указанные меры обеспечили формирование платформы взаимодействия потенциальных бизнес-партнеров, формирование и реализацию совместных программ локализации производства и встраивания СМСП Самарской области в цепочки поставок.

В конечном итоге указанные меры направлены на повышение объема производства и товарооборота, сохранение и создание новых рабочих мест Самарской области.

Информация о результатах поддержки СМСП приведена в таблице 11.

Таблица 11 – Характеристика результатов мероприятия «Поддержка при встраивании субъектов малого и среднего предпринимательства Самарской области в глобальные цепочки поставок в процессе локализации производств зарубежных производителей на территории Самарской области и РФ»

№ п/п	СМСП	Требования потребителей	Эффект в 2016 году
1	АО «Экопол-Трейд»	ISO/TS 16949	Сохранение позиций на ОАО «АВТОВАЗ», возможность участия в номинациях GM-АВТОВАЗ и Рено-Ниссан.  Сохранение выручки и рабочих мест.
2	ООО «Фрост»	ISO/TS 16949	Номинация ОАО «АВТОВАЗ» (17 позиций кондиционера на конвейер сборки LADA 21214).  Увеличение выручки на 50 млн. рублей в год, создание более 20 рабочих мест.
3	ООО «Экопласт»	Развитие до соответствия требованиям ASES на ранг С	Номинация ОАО «АВТОВАЗ» (1 позиция на конвейер сборки Lada XRay).  Увеличение выручки на 12 млн. рублей в год, создание 8 рабочих мест.
4	ООО «ББС»	ISO 9001-2015	Номинации GM-АВТОВАЗ, ОАО «АВТОВАЗ», рассмотрение Bosal.  Увеличение выручки на 110 млн. рублей в год, создание более 40 рабочих мест.
5	ООО «Самарские инженерные лаборатории»	ISO 9001-2015	Выход на потенциальные рынки крупных компаний.  Увеличение выручки на 20-30 млн. рублей в год, создание более 30 рабочих мест.
6	ООО «СамараАвтоПрибор»	Развитие до соответствия требованиям VDA	Номинация у потребителей БОШ (2 позиции), Прама (4 позиции).  Увеличение выручки на 70 млн. рублей в год, создание более 30 рабочих мест.

*2) Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Самарской области до соответствия требованиям потребителей – крупных компаний*

Цель работ - повышение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства Самарской области путем содействия освоению ими передовых практик управления и внедрению инноваций за счет модернизации производственных процессов, освоения перспективных инновационных направлений развития бизнеса.

Содержание работ:

1. Обследование и оценка СМСП Самарской области на соответствие требованиям потребителей. Выявление критических пунктов в деятельности СМСП с точки зрения несоответствия требованиям потребителей. Выявление критических пунктов в деятельности СМСП с точки зрения несоответствия требованиям потребителей. Разработка практических рекомендаций для повышения эффективности деятельности СМСП по критическим пунктам деятельности предприятия с точки зрения несоответствия требованиям потребителей по обследованным направлениям.

2. Разработка планов мероприятий развития СМСП для обеспечения соответствия требованиям потребителей по критическим пунктам деятельности предприятия с точки зрения несоответствия требованиям потребителей в области машиностроения, производства металлических изделий, изделий из пластмасс, производства медицинского оборудования и фармацевтической продукции.

Мероприятия направлены на развитие процессов предприятия по критическим пунктам деятельности предприятия с точки зрения несоответствия требованиям потребителей, в т.ч. на развитие систем менеджмента, прозрачность и эффективность управления, оптимизацию затрат как на стадии проектирования и подготовки производства, так и на стадии производства.

Планы мероприятий по повышению эффективности деятельности содержат:

- план-график реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности и модернизации производственных процессов с указанием сроков, ответственных и планируемых результатов;
- целевые показатели реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности и модернизации производственных процессов;
- оценку эффекта от реализации мероприятий.

3. Консультационное, методическое и организационное сопровождение реализации планов мероприятий развития СМСП для обеспечения соответствия требованиям потребителей. Проведение самооценки выполнения требований.

Консультационное, методическое и организационное сопровождение включает:

- методическую поддержку и консультационное сопровождение при реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности по согласованному СМСП плану;
- организационное сопровождение выполнения мероприятий по повышению эффективности деятельности согласованного плана СМСП, проведение рабочих совещаний по проекту с командой СМСП с оформлением протоколов о достижении результатов по реализованным мероприятиям и корректирующим действиям при необходимости;
- мониторинг выполнения целевых показателей реализации мероприятий;
- оценку результативности реализации плана мероприятий по повышению эффективности деятельности СМСП до соответствия требованиям потребителей.

Информация о результатах поддержки СМСП приведена в таблице 12.

Таблица 12 – Характеристика результатов мероприятия «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Самарской области до соответствия требованиям потребителей – крупных компаний»

№ п/п	СМСП	Требования потребителей	Эффект
1	ООО «Самарский метрологический центр»	ИСО 9001-2015	Возможность участия в тендерах на производство, сборку и поставку шкафов управления для ОАО «Роснефть».  Увеличение выручки на 15млн. рублей в год,

№ п/п	СМСП	Требования потребителей	Эффект
			создание 7-9 рабочих мест.
2	ООО «УРАРТУ»	ISO 9001-2015	Выполнение требований потребителя и сохранение статуса поставщика.  Сохранение выручки и рабочих мест.
3	ООО «Аксиома»	ISO/TS 16949	Номинация Faugescia (Тольятти).  Увеличение выручки на 55 млн. рублей в год, создание более 30 рабочих мест.
4	ООО «Уралавтосталь-ТЛ»	Развитие до соответствия требованиям VDA	Номинация SCHERDEL.  Увеличение выручки на 25 млн. рублей в год, создание более 10 рабочих мест.
5	ООО «Автопласт-Сызрань»	ASES	Номинация ОАО «АВТОВАЗ» (3 позиции).  Увеличение выручки на 19 млн. рублей в год, создание более 5 рабочих мест.
6	ЗАО «Мегапласт»	Внедрение методик сокращения непроизводительных потерь Monozukuri	Номинация на ООО «Брозе Тольятти Автомотив», Faugescia (Тольятти).  Увеличение выручки на 35 млн. рублей в год, создание более 15 рабочих мест.
7	ООО «Актуальные решения»	EN 9100	Выход на международный рынок.  Увеличение выручки на 20 млн. рублей в год, создание более 10 рабочих мест.
8	ООО «Юнитерм»	Развитие до соответствия требованиям ASES на ранг С (Альянс Автоваз-Рено-Ниссан)	Сохранение текущих объемов на ОАО «АВТОВАЗ».  Сохранение выручки и рабочих мест.

## **Мероприятие 6. Разработка или актуализация программ развития территориальных кластеров, технико-экономических обоснований инфраструктурных проектов кластера**

*1) Разработка концепции создания и развития научно-производственного технопарка для субъектов малого и среднего предпринимательства, работающих в сфере кластера медицинских и фармацевтических технологий*

Целью работ является разработка концепции создания и развития научно-производственного технопарка для субъектов малого и среднего предпринимательства, работающих в сфере кластера медицинских и фармацевтических технологий для субъектов малого и среднего предпринимательства на основе прогнозирования объемов, структуры услуг и проектов, реализуемых технопарком.

Создание и развитие научно-производственного технопарка для субъектов малого и среднего предпринимательства направлено на:

- содействие созданию и развитию производства конкурентоспособной медицинской техники и изделий медицинского назначения на территории Самарской области;
- определение приоритетных направлений развития медицинских технологий в Самарской области;
- повышение интенсивности инновационного развития отрасли медицинской техники.

Функционирование научно-производственного технопарка для субъектов малого и среднего предпринимательства, являющихся участниками кластера медицинских и фармацевтических технологий позволит увеличить прибыль компаний производящих медицинскую и фармацевтическую продукцию. Эффект от реализации проектов по производству инновационных медицинских изделий и медицинского оборудования, а также оригинальных лекарственных субстанций и препаратов может увеличить выручку компаний кластера не менее, чем в 3 раза к 2020 году. При этом будет создано (либо перепрофилировано) около 2 000 новых рабочих мест к 2020 году, в том числе высокопроизводительных (с выработкой более 3 млн. рублей на 1 работника в год) рабочих мест - не менее 200. Создание технопарка позволит увеличить выработку на одного человека (исходя из общей численности работающих) почти в 2 раза и существенно повысить показатель выработки на человека в компаниях кластера.

В рамках мероприятия был разработан и согласован со стратегическим комитетом кластера медицинских и фармацевтических технологий проект концепции создания и развития научно-производственного технопарка для субъектов малого и среднего предпринимательства, работающих в сфере кластера медицинских и фармацевтических технологий для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Концепция включает в себя следующие разделы:

- 1) общая характеристика отрасли медицинских и фармацевтических технологий;
- 2) описание места и роли отрасли медицинских и фармацевтических технологий в решении задач развития Самарской области;
- 3) анализ текущего состояния и перспектив развития отрасли медицинских и фармацевтических технологий в Самарской области;
- 4) цели и задачи создания и развития научно-производственного технопарка для субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 5) перечень услуг технопарка;
- 6) характеристика целевого рынка технопарка, оценку спроса на услуги, определения сегмента рынка и состава потребителей услуг;
- 7) требования к необходимым площадям и оптимальному расположению технопарка, оценка расходов на обеспечение технопарка площадями;
- 8) требования к обеспечению технопарка оборудованием, программным обеспечением,

- основными средствами и рабочими местами, проект сметы на оснащение технопарка;
- 9) требования к обеспечению технопарка кадровыми ресурсами;
  - 10) проект сметы обеспечения функционирования технопарка (текущие расходы);
  - 11) предложения по механизмам и источникам привлечения государственных и частных ресурсов для создания и развития технопарка;
  - 12) организационная модель технопарка, включая взаимодействие с другими участниками отрасли;
  - 13) перечень возможных ключевых проектов технопарка;
  - 14) ключевые показатели деятельности технопарка;
  - 15) план мероприятий по созданию и развитию научно-производственного технопарка для субъектов малого и среднего предпринимательства.

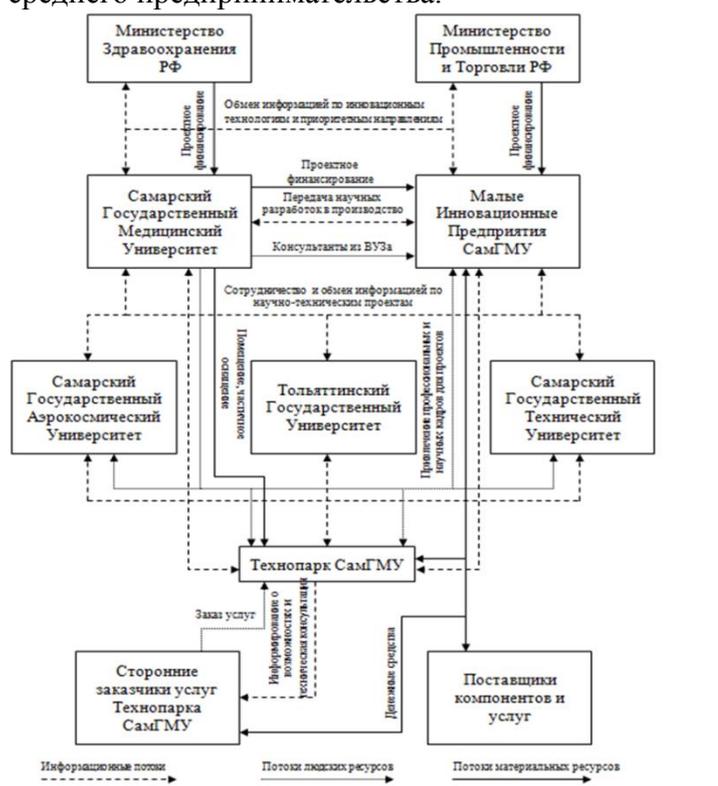


Рисунок 1 – Организационная схема взаимодействия участников проекта создания научно-производственного технопарка для субъектов малого и среднего предпринимательства, работающих в сфере кластера медицинских и фармацевтических технологий для субъектов малого и среднего предпринимательства

## 2) Разработка концепции создания и развития биотехнологического центра тканей и органов

Целью работ является разработка концепции создания и развития биотехнологического центра тканей и органов в медицине для субъектов малого и среднего предпринимательства на основе прогнозирования объемов, структуры услуг и проектов, реализуемых биотехнологическим центром.

Создание и развитие биотехнологического центра тканей и органов в медицине для субъектов малого и среднего предпринимательства направлено на:

- содействие созданию и развитию на территории Самарской области конкурентоспособной, инновационной, устойчивой и структурно - сбалансированной биотехнологической отрасли в медицине;
- определение приоритетных направлений развития биотехнологической отрасли в

медицине в Самарской области и регионе;

- повышение интенсивности инновационного развития биотехнологий в медицине.

Функционирование биотехнологического центра тканей и органов (БЦТО) позволит увеличить выручку компаний, производящих биотехнологическую продукцию биосовместимых и биodeградируемых медицинских материалов на 5-10% в год за счет увеличения скорости разработки новой продукции и введение ее в медицинскую практику. Так же возможности БЦТО как центра модификации материалов позволит значительно расширить линейку производимой продукции таких компаний.

Положительное влияние будет оказано и на объемы вновь создаваемых биотехнологических компаний, так как наличие центра будет стимулировать создание и вывод на рынок уже имеющиеся разработки кафедр Институты и Университетов. Собственные разработки БЦТО потребуют активного участия имеющегося биотехнологического кластера для разработки специализированных средств, оборудования и приборов для получения тканей и органов. В процессе создания биотехнологической продукции тканей и органов будут вовлечены компании IT индустрии для работ в области биоинформатики и разработки программного обеспечения.

Согласно предварительным расчетам, максимальный доход центра может составить до 338 млн. рублей ежегодно в период 5 - 7 лет функционирования. Доходность будет расти с увеличением количества разработок и выходом на международные рынки. Каждый новый продукт способен увеличивать доход Центра на 100-300 млн. рублей в год. Таким образом, предполагаемый рост будет соответствовать среднестатистическим значениям по отрасли и составит до 30% ежегодно.

Концепция включает в себя следующие разделы:

- 1) общая характеристика биотехнологической отрасли в медицине;
- 2) описание места и роли биотехнологического центра создания тканей и органов в медицине в решении задач развития Самарской области;
- 3) анализ текущего состояния и перспектив развития биотехнологической отрасли в медицине в Самарской области;
- 4) цели и задачи создания и развития биотехнологического центра тканей и органов в медицине для субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 5) характеристика целевого рынка биотехнологического центра, оценка спроса на услуги, определение сегмента рынка и состава потребителей услуг - субъектов малого среднего предпринимательства, производящих биотехнологическую продукцию для медицинских целей;
- 6) требования к необходимым площадям и оптимальному расположению центра, оценка расходов на обеспечение центра площадями;
- 7) требования к обеспечению центра оборудованием, программным обеспечением, основными средствами и рабочими местами, проект сметы на оснащение центра;
- 8) проект сметы обеспечения функционирования центра (текущие расходы);
- 9) предложения по механизмам и источникам привлечения государственных и частных ресурсов для создания и развития биотехнологического центра;
- 10) перечень возможных ключевых проектов биотехнологического центра;
- 11) ключевые показатели деятельности центра;
- 12) план мероприятий по созданию и развитию биотехнологического центра в медицине для субъектов малого и среднего предпринимательства в Самарской области.

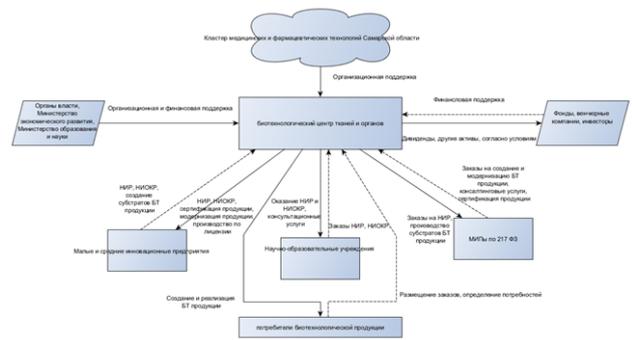
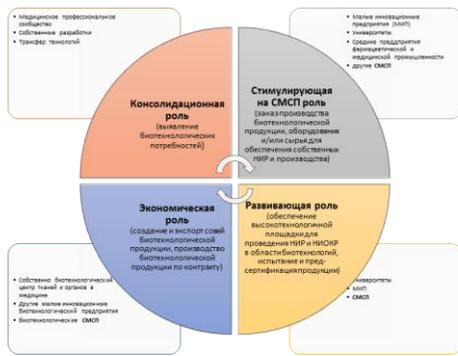


Рисунок 2 – Организационная схема взаимодействия участников проекта создания научно-производственного технопарка для субъектов малого и среднего предпринимательства, работающих в сфере кластера медицинских и фармацевтических технологий для субъектов малого и среднего предпринимательства и его роль в экономике Самарской области