

Кемеровская область географически мало подходит для того, чтобы стать крупным центром экспортно ориентированной экономики Сибири. Тем не менее немалая доля промышленности региона работает именно на внешние поставки. Объемы экспорта растут, даже несмотря на снижение цен на сырьевых рынках. Именно в экспортные направления производства сегодня инвестируют компании Кузбасса.

Экспортная ориентированность поневоле

— инвестиции —

Экономика Кузбасса уже не первый год развивается, ориентируясь в первую очередь на экспортные поставки своей продукции. Основные производства региона были построены еще в советские годы с мощностями, запредельными для внутренних потребностей. Причем как внутриобластных, так и ближайшего сибирского окружения. По данным, которые приводили аналитики в начале 90-х годов, структура экономики Кемеровской области была устроена так, что за пределы региона отправлялось 60% добываемого в регионе каменного угля и производимого стального проката, 99% алюминия, 100% цинка (сейчас не производится), 80% пластмасс, 83% азотных удобрений, 40% химических волокон. Даже такая, казалось бы, ориентированная исключительно на обслуживание внутренних потребностей региона подотрасль, как горное машиностроение, отправляла за пределы Кузбасса 60-70% своей продукции (правда, в пределах России и бывшего СССР). Электротехнические производства вывозили из региона даже больше — 75-80% выпускаемой продукции.

Что касается внешних рынков, то на них в первую очередь востребовано сырье и некоторые полуфабрикаты, поэтому ассортимент экспортных поставок из Кузбасса никак нельзя назвать широким, и за последнее время он даже сократился. К примеру, закрылись Беловский цинковый завод, анилиноокрасочный завод в Кемерове, Салаирский горно-обогатительный комбинат. Все они выступали в качестве экспортеров, соответственно, черного цинка, анилина



Сложности с железнодорожными перевозками не мешают компаниям планировать дальнейший рост угольного экспорта

и концентрата руд, содержащего серебро и золота. Сегодня из региона вывозят каменный уголь, кокс, азотные удобрения, капролактам (жидкий капрон), алюминий, стальной прокат и стальную заготовку. Именно эти продукты составляют практически весь экспорт Кузбасса.

Товарная же структура кузбасского экспорта определяется в значительной степени его географическим распределением. Вопреки впечатлению о непременном развороте всего российского экспорта в сторо-

ну КНР в последнее время, внешнеторговый оборот Кемеровской области ориентирован не только на восточного соседа. Впрочем Азиатско-Тихоокеанский регион, безусловно, преобладает. В Восточной Азии — это Китай, но не КНР, а отдельно стоящий Тайвань (11,6% торгового оборота с Кузбассом, второе место по итогам 2013 года), затем уже собственно Китай (10,5%, третье место), Корея (7,4%), Япония (7,2%). В западном направлении поставок крупнейшими потребителями экспортных продуктов из Кузбасса выступают Великобритания, чья энергетика по-прежнему использует большое количество угля на своих станциях (13,3%, первое место по обороту с Кузбас-

сом), Турция (8,7%) и, конечно же, Украина (7,7%). С последней отношения вообще можно назвать традиционными: украинские производители поставляют на кузбасский рынок большое количество горно-шахтного оборудования и машин, транснациональные металлургические компании, такие как российская Evraz Group и европейская Arcelor Mittal, отправляют уголь со своих кузбасских предприятий на другие свои предприятия на Украине.

Конъюнктурный расчет

Тенденцией последних пяти лет стали заметные колебания внешнеторгового оборота Кузбасса. Однако это не связано с потерей экспортных рынков в результате действий конкурентов или ухудшением качества кузбасской продукции. Напротив, в физическом объеме экспорт из Кузбасса продолжает расти. К примеру, вывоз угля в прошлом году вырос до 106 млн т с 91 млн т в 2012 году, отгрузки стальных полуфабрикатов — до 2,6 млн т с 2,2 млн т, поставки капролактама — до 113 тыс. т с 110 тыс. т, металлургического кокса — до 857 тыс. т с 836 тыс. т, азотных удобрений — до 943 тыс. т с 881 тыс. т. Немного сократились отгрузки алюминия — с 243 тыс. т в 2012 году до 223 тыс. т и ферросплавов — до 305 тыс. т с 341 тыс. т, но они, как считают эксперты, погоду не делают. Зато появилась новая статья экспорта — нефтепродукты (236 тыс. т в 2013 году, до этого не экспортировались). Их поставки осуществляются с новых нефтеперерабатывающих заводов, что строятся и уже работают на севере Кемеровской области, около Анжеро-Судженска.

с15

Банкам указали на ликвидность

— тенденции —

ЦБ ужесточает политику таргетирования инфляции — повышает учетную ставку, тем самым вынуждая банки идти на значительное увеличение процентов по депозитам. На фоне неблагоприятной экономической ситуации регулятор не планирует в ближайшее время понижать процент. Банкиры должны самостоятельно искать возможности восполнения дефицита ликвидности, например за счет привлечения средств физических лиц.

Управляющий директор ООО «Экспобанк» Владимир Мехряков прогнозирует в 2014-2015 годах глобальную «перестройку» и серьезное замедление развития банковского сектора. В то время как многие розничные банки уже ощутили в целом ухудшение качества своих портфелей, крупные банки с государственным участием только готовятся к этому. Как отмечают аналитики, набирающий обороты рост запросов на реструктуризацию долгов со стороны бизнеса ставит проблему с валютной ликвидностью на первое место, в частности из-за ограничения доступа к внешним рынкам капитала. По наблюдениям участников рынка, темпы роста депозитной базы в банковской сфере за последние четыре месяца равны нулю. Стране не хватает очень большого куска сбережений. При этом, по оценке ЦБ РФ, на 1 октября 2014 года годово-вой темп прироста денежной массы (M2) составил 7,4% по сравнению с 16,1% на тот же период 2013 года. По мнению экспертов, такое уменьшение негативно сказывается на рынке и вынуждает ЦБ принимать более жесткие меры.

Для повышения ликвидности регулятор 31 октября увеличил ключевую ставку до 9,5%, оперируя к ускорению инфляции, ослаблению рубля, падению цен на нефть и ужесточению санкций, введенных рядом европейских стран в отношении российской экономики.

с14

В отпуск за мили с новой программой Alfa-Miles от Альфа-Банка!

Новая программа Alfa-Miles создана специально для путешественников, которые ценят комфорт и знают толк в милях

Наше общество становится все более мобильным. Туризм, в том числе зарубежный, давно перестал быть занятием избранных и превратился в массовое явление. Поэтому Альфа-Банк, который всегда стремится идти навстречу своим клиентам, предложил им новую услугу — программу для путешественников Alfa-Miles. Это не просто мили за покупки, которые можно потратить на бронирование своего отпуска, а целый набор путешественника.

Что дает Alfa-Miles тем, кто решил провести свой отпуск вдали от дома?

Очень многое. Итак, рассчитываясь с помощью карты Alfa-Miles, ее обладатель зарабатывает себе мили: 1 милю по карте Standart, 1,5 мили по карте Signature Light и 1,75 мили по карте Signature — за каждые 30 рублей, потраченные по карте. Мили за покупки по карте Alfa-Miles начисляются один раз в неделю, после списания денежных средств со счета карты. Кроме того, в настоящее время действует предложение, согласно которому каждый клиент при открытии карты Alfa-Miles получает в подарок 5000 приветственных миль.

Вариантов, как потратить полученные мили, очень много. Использовать мили можно для оплаты всего, что нужно для удачного путешествия. Так, владелец карты может воспользоваться услугами 380 авиакомпаний, забронировать номера в 200 тыс. отелей, арендовать автомобили или ездить в аэроэкспрессах за мили.

Причем использовать можно даже небольшое количество накопленных миль, чтобы оплатить ими, например, билет на аэроэкспресс. А можно и купить недостающее количество миль.

С помощью карт Alfa-Miles можно бесплатно снимать наличные средства в банкоматах за рубежом и стать членом Priority Pass — международной системы, которая дает право доступа в VIP- и бизнес-залы международных аэропортов мира.

Оформить карту Alfa-Miles можно в любом отделении Альфа-Банка, заполнив заявку на сайте www.alfabank.ru или по тел. 8-800-2000-000. После получения карты ее необходимо зарегистрировать на сайте alfamiles.com. Теперь вы можете планировать свой отдых и путешествовать за мили.

Карта Alfa-Miles*



Мы предлагаем Вам гораздо больше, чем обычный шопинг в центре Новосибирска

Добро пожаловать в лучшие бутики Новосибирска, где представлен эксклюзивный выбор товаров ведущих мировых брендов: Dior, Valentino, Dolce&Gabbana, Prada, Gucci, Brioni, Burberry, Saint Laurent, Ermenegildo Zegna, Giorgio Armani, Billionaire, Balenciaga. С нами Вы сможете насладиться комфортными и по-настоящему эксклюзивными условиями для шопинга. Попробуйте наш новый сервис Shopping Tour. Спланируйте Ваш шопинг заранее и получите в ПОДАРОК РАЗМЕЩЕНИЕ В ЛУЧШЕМ ОТЕЛЕ ГОРОДА

Shopping Tour

МЫ ОБЕСПЕЧИМ ВАМ САМЫЕ ЛУЧШИЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ!
Сообщите нам о своем приезде по тел. (383) 213 93 25

Mon Plaisir*

MARRIOTT
NOVOSIBIRSK

DEKART

* Альфа-Мили — программа для путешественников.

Изображение выпущено по стандартной лицензии с сайта gettyimages.com
ОАО АЛЬФА-БАНК. Ген. лицензия ЦБ РФ №1326 от 05.03.2012



Альфа-Банк

Экономика региона

За упущенной выгодой

Санкционные меры, принятые странами ЕС и США в отношении российской экономики, по мнению экспертов, могли бы пойти на пользу российскому туристическому рынку. Но, несмотря на введенные негласные запреты на выезд за границу для госслужащих, роста турпотока на внутреннем рынке не произошло. В борьбе за массового туриста курорты Сибири все еще проигрывают турецким и тайским отелям.

– конкуренция –

В апреле 2014 года в Алтайском крае прошел масштабный туристический форум Visit Altai. Одной из основных тем для обсуждения стала ситуация, сложившаяся на туристическом рынке. Тогда исполнительный директор Ассоциации туроператоров России Майя Ломидзе, ссылаясь на отраслевых экспертов, прогнозировала спад потребительского интереса в сфере выездного туризма. На рынке внутреннего туризма, по ее мнению, ситуация должна быть кардинально противоположная. «Основная причина в том, что происходит с валютой. Внутри страны туристический продукт не подорожал, а выездной туризм подорожал. В итоге внутренний турпродукт стал более конкурентоспособным. В данных обстоятельствах Алтайскому краю было бы правильно воспользоваться такой конъюнктурой рынка и оттянуть на себя часть потребителей, которые еще не определились, куда они поедут в этом году», — предлагала госпожа Ломидзе. Чашу весов в сторону внутреннего туризма склонили и непростая внешнеполитическая ситуация. В этом туристическом сезоне многие российских силовиков и чиновников негласно было запрещено выезжать за границу. В итоге спрос на внутренний туризм в России вырос. Свои прибыли от этого получила и Сибирь.

«На наш взгляд, перспективы развития туристско-рекреационного комплекса в значительной части российских регионов можно назвать весьма привлекательными. И Сибирь, несомненно, не является исключением. Индустрия внутреннего туризма располагает здесь весьма значительным потенциалом развития. Целый ряд позитивных факторов — от благоприятных природно-климатических и географических условий до богатого культурно-исторического наследия — позволяют говорить о возможности создания в долгосрочной перспективе конкурентоспособного туристско-рекреационного комплекса, который будет востребован не только внутренним рынком, но и международными потребителями», — считает ана-

литик компании «Финам Менеджмент» Максим Клягин.

Развитию туризма в Сибири способствуют и крупные федеральные компании, которые проводят здесь свои корпоративные мероприятия. Как рассказал директор по связям с общественностью сибирского филиала «МегаФона» Алексей Калинин, бизнес компании сосредоточен в России, поэтому выездные совещания директоров проводятся исключительно внутри страны — несколько лет назад на этот счет даже выходило специальное постановление в головном офисе. Например, в этом году стратегическая сессия директоров «МегаФона» со всей страны проходила в Республике Алтай: в одном из эко-отелей на берегу Катуня почти четыре десятка топ-менеджеров компании в течение трех дней обсуждали стратегические вопросы.

Впрочем, крупный бизнес не всегда доволен качеством размещения на сибирских туристических площадках. «Надо сказать, что выбрать качественное место для проведения мероприятий такого уровня в Сибири непростая задача. Ведь необходимы номерной фонд, оборудованный конференц-зал, рестораны, досуговая инфраструктура. Все это найти в одном месте и с высоким уровнем сервиса бывает проблематично. Кроме того, если сравнивать российские цены с предложениями аналогичного класса в Европе, то комфорт в России обходится дороже. Нам еще есть куда расти и в плане сервиса, и в плане конкуренции за клиента», — отметил Алексей Калинин.

Гости заставляют представителей курортного бизнеса постоянно повышать качество услуг. «Раньше большинство людей приезжало в санаторий только для получения процедур, питания и чтобы дышать целебным воздухом. Сегодня мы пытаемся предоставить услуги на любой вкус. У нас отдыхают и дети, и молодежь, и бизнесмены, и пожилые люди. Сегодня люди очень избирательны. Раньше профсоюзы покупали людям путевки и продавали их за 10-30% от стоимости. Это была успешная и правильная программа. И люди тогда были довольно непритязательными. Сейчас они приезжают за свои деньги и тре-



Усилия менеджмента сибирских курортов не могут решить одну из острых проблем санаториев и домов отдыха — низкую заполняемость

буют качественные и полноценные услуги. Это позволяет нам постоянно идти вперед. Если человек в обычной жизни привык ходить в фитнес-центр, играть в бильярд, то он не поедет в санаторий, в котором этого нет», — говорит директор санатория «Россия» Федор Елфимов.

И все же, несмотря на оптимистичные прогнозы аналитиков, одной из острых проблем для сибирских санаториев сегодня остается низкая заполняемость. В частных беседах руководители нескольких санаториев подтвердили, что обычно занято лишь 40-50% номеров, остальные простаивают, 100% заполняемости нет даже в пик сезона. При таких показателях и неизменных постоянных затратах прибыль санато-

риев уменьшается. Следовательно, у них нет достаточных средств на текущую деятельность, не говоря уже о развитии.

Еще одна проблема отрасли — конкуренция с выездным туризмом. Несмотря на все перипетии и санкции, она все еще остается актуальной. По оценкам участников рынка, на заграничный отдых люди тратят огромные деньги. И этот рынок растет на 30-50% в год. Сибирскому среднестатистическому санаторию о таком росте не приходится и мечтать. Путевка на 21 день в сибирский санаторий обходится почти в 60 тыс. руб. По расходам это сопоставимо с отдыхом за границей.

Обострившаяся конкуренция подстегивает как региональные власти, так и инвесторов к реализации масштабных проектов, таких как «Белокуриха-2» в Алтайском крае. Его стоимость составляет около 7 млрд руб. Перенаправление части российского турпотока на Сибирь, по оценкам экспертов и самих участников рынка, сыграло положи-

тельную роль для курортного бизнеса. В сибирских санаториях увеличилось количество клиентов. Но говорить о значительном росте пока не приходится, как и о том, что сегодня Сибирь является реальной альтернативой заграничье по цене и качеству. Впрочем, в будущем у макрорегиона есть шанс повысить свою привлекательность для туристов. Помимо фундаментального потенциала эксперты отмечают формирующиеся среднесрочные тренды, влияющие на развитие рынка. Прежде всего, это выраженная девальвация национальной валюты. «Серьезное ослабление рубля — уже более чем на 30% с начала года — делает зарубежный туризм существенно более дорогим и менее конкурентоспособным, что создает возможности для перераспределения туристического трафика в пользу внутреннего туризма и расширения рыночной доли отечественных игроков», — подчеркнул господин Клягин.

Михаил Палочкин

Экспортная ориентированность поневоле

– инвестиции –

с13 Впрочем, несмотря на рост физического вывоза продукции, периодически происходит сокращение стоимости экспорта и всего внешнеторгового оборота. Экономисты объясняют это тем, что в последние два года снижаются цены на товары из Кузбасса, в первую очередь на уголь и металлы. В связи с чем сокращается стоимость экспорта при увеличении физических объемов поставок, что снижает, в свою очередь, доходы экспортёров — крупных промышленных компаний, которые выступают также и основными импортерами. 60-70% всего импорта — это поставки машин и оборудования, в первую очередь горного и горно-транспортного.

По оценке Андрея Козицына, генерального директора ООО «УГМК-Холдинг» (управляющая компания ОАО «Угольная компания „Кузбассразрезуголь“»), снижение цен на уголь в прошлом году составило в среднем 30%; кроме того, на уголь низкий спрос, особенно в Европе, и там наблюдается его переизбыток. В то же время в Восточную Азию, где сегодня самый большой рынок угля и самые высокие цены, поставки затруднены из-за проблем, связанных с железнодорожными перевозками. По этой причине в 2013 году «Кузбассразрезуголь» не смог выполнить годовой план. Что, однако, совсем не помешало компании планировать дальнейший рост своего угольного экспорта — до 28,9 млн т по итогам нынешнего года против 24,8 млн т в 2013 году.

Похожим образом на этом, казалось бы, неблагоприятном фоне ведут себя и многие другие кузбасские угольщики — не сокращают, а, напротив, увеличивают свои поставки. Например, ОАО «СУЭК-Кузбасс» (входит в ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» — СУЭК, крупнейшую угольную компанию России) планирует увеличить добычу в 2014 году на 1,3 млн т к уровню прошлого года и довести ее до 33,9 млн т (рост на 4%). И, по данным гендиректора «СУЭК-Кузбасс» Евгения Ютяева, практически весь прирост добычи текущего года пойдет на экспорт, в основном в восточном направлении, через принадлежащий СУЭК угольный терминал в Ванино. В прошлом году добыча у компании также росла, поднявшись на 1,55 млн т (с 31,07 до 32,6 млн т), в 2012 году прирост составил 2,4 млн т (с 28,66 до 31,07 млн т). При этом ближайшие перспективы развития рынка угля в июле нынешнего года Евгений Ютяев оценил негативно. И не ошибся: цены продолжают оставаться на низком уровне и иногда снижаются.

Смена рынков

Некоторые угольные компании из-за плохой внешне-экономической конъюнктуры сокращают поставки на экспорт. Например, ООО «Каракан Инвест», добывающее более 3 млн т энергетического угля в Беловском районе Кемеровской области, произвело переориентацию на внутренний рынок. По данным генерального директора компании Александра Евтенко, в 2013 году «Каракан Инвест» увеличил поставки угля на российский рынок в 2,3 раза, а их доля выросла до 81% с 45-50% в 2011-2012 годах. Но такой маневр большинству добывающих компаний сделать непросто, ведь внутренний рынок угля узкий и продолжает сокращаться.

Так, в октябре 2014 года в Кемерове заместитель директора департамента угольной и торфяной промышленности Минэнерго России Сергей Шумков озвучил прогноз, по которому добыча угля в России в целом снизится в этом году на 3-4 млн т, при том что в Кузбассе ожидается ее рост. По данным чиновника, это связано с сокращением внутреннего потребления. В прошлом году оно уменьшилось на 12-14% по сравнению с показателями 2012 года, что обусловлено замещением угля в энергетике природным газом. В результате излишки угля направляются на внешний рынок. По оценке господина Шумкова, общий экспорт угля из России (а до 80% его обеспечивают кузбасские компании) вырастет примерно до 150 млн т. Однако развитие экспорта, по оценке Сергея Шумкова, сдерживается отсутствием развитой транспортной инфраструктуры.

Инвестициям сменили акцент

С падением цен на уголь и ухудшением сбыта угольщики пошли на сокращение инвестиционных затрат. По данным Росстата, за девять месяцев текущего года в отрасль было вложено 28,45 млрд руб., 64,4% от уровня аналогичного периода прошлого года. Но и в этих условиях компании стремятся вкладывать деньги в те направления, где они обеспечат экспортную отдачу. Например, «Кузбассразрезуголь» (КРУ) на этот год запланировал 5 млрд руб. инвестиций против 4,7 млрд в прошлом году, при этом основная часть вложений нынешнего года, 3,2 млрд руб., направляется на строительство новой обогатительной фабрики (ОФ) «Калтанская Энергетическая» на Калтанском угольном разрезе (филиал КРУ) в Новокузнецком районе. Ожидается, что она будет пущена в начале декабря нынешнего года. И в дальнейшем компания планирует построить еще три ОФ, по одной в год, средней стоимостью 3 млрд руб. И акцент, как пояснил по этому поводу Андрей Козицын, будет сделан на обогащении угля энергетических марок, поскольку благоприятная конъюнктура по коксующемуся углю не просматривается: «даже если спрос на него на внутреннем рынке увеличится, не факт, что при этом вырастут и цены на него». Поэтому из предстоящих четырех фабрик, если и будет построена фабрика для обогащения углей коксующихся марок, то только одна. Похожие цели строительства подобных перерабатывающих мощностей — для производства обогащенного энергетического угля на экспорт — декларируют и представители других угольных компаний Кузбасса.

Несмотря на пессимистичный настрой, аналитики считают, что в целом уходящий год может оказаться не таким уж плохим для кузбасских экспортёров. Поскольку в течение 2014 года курс доллара вырос на 40%, одновременно с ростом добычи угольщики улучшат и свои финансовые показатели. По крайней мере рублевые, а среди крупных валютных заемщиков угольных компаний не так уж много. Уже в начале февраля, когда произошло первое заметное падение курса рубля относительно зарубежных валют, Андрей Козицын заявил, что «изменение в монетарной политике государства» позволит КРУ «как экспортёру увеличить свои рублевые доходы за счет роста курса доллара, полностью закрыть свои внутренние обязательства по налогам, заработной плате и инвестициям».

Игорь Лавренков

ЕСТЬ ПОВОД?

ДОСТАВКА ЕДЫ И НАПИТКОВ

367-1-367

WWW.BEERMAN.RU

ПЛ. К. МАРКСА, 7
+7 383 362-9-505

КАМЕНСКАЯ, 7
+7 383 362-1-262

ДОБРОЛЮБОВА, 2А
+7 383 349-3-349

ВОКЗАЛЬНАЯ МАГ., 1
+7 383 220-1-220

WWW.BEERMAN.RU

«ИТ и безопасность в медицине»: защита персональных данных становится приоритетом



24 октября в конгресс-центре «Речной вокзал» Сибирское представительство ИД «Коммерсантъ» при поддержке правительства Новосибирской области и министерства здравоохранения Новосибирской области провело форум «Информационные технологии и безопасность в медицине». Его участники обсуждали вопросы создания и совершенствования единой информационной системы здравоохранения и обеспечения ее информационной безопасности.

Форум открыли заместитель руководителя департамента информатизации и развития телекоммуникационных технологий Новосибирской области Наталья Тезина, руководитель отдела развития информационных технологий министерства здравоохранения Новосибирской области Сергей Ларин и генеральный директор, шеф-редактор «Коммерсантъ — Сибирь» Павел Шагиахметов.

По наблюдениям экспертов, информационные технологии сегодня активно внедряются в сферу здравоохранения. В частности, в рамках реализации региональных программ модернизации здравоохранения в субъектах Российской Федерации были проведены работы по масштабному оснащению медицинских учреждений компьютерной техникой, подключению их к сети Интернет, созданию сетей и информационной инфраструктуры, обеспечивающей подключение к региональному фрагменту Единой государственной информационной системы в здравоохранении. В связи с этим возросла актуальность таких вопросов, как безопасность в медицине, сохранность персональных данных пациентов и их защита, поскольку данные о здоровье граждан относятся к специальным категориям персональных данных и требования к обеспечению их безопасности значительно выше.

Руководитель департамента информатизации и развития телекоммуникационных технологий Новосибирской области Анатолий Дюбанов подчеркнул важность работы по сохранению и обеспечению безопасности персональных данных в медицине, развитию информационных технологий и указал на необходимость скоординированной работы в решении всех проблем, связанных с присутствием информационных технологий в здравоохранении.

В числе докладчиков были также начальник отдела развития информационных технологий минздрава Новосибирской области Сергей Ларин, заместитель руководителя управления ФСТЭК России по СФО Сергей Масленкин, начальник отдела организационной, правовой работы и кадров управления Роскомнадзора по Новосибирской области Роман Марущак. В своем приветственном слове Сергей Ларин акцентировал внимание на том, что необходимый успех

в обеспечении информационной безопасности достигается в первую очередь за счет решения ряда организационных вопросов в медицинском учреждении. Выбор технических средств защиты возможен только после четкого определения перечня актуальных угроз безопасности, определения уровня защищенности информационных систем, определения и адаптации базового набора мер защиты информации с учетом актуальных угроз безопасности, а также других мероприятий, предусмотренных требованиями и методическими рекомендациями основных регуляторов информационной безопасности.

На секции «Информационные системы в здравоохранении» участники форума обсудили вопросы внедрения и совершенствования электронных систем в клиниках, перспективы развития телемедицины, а также автоматизации обслуживания ИТ и систем льготного лекарственного обеспечения в Новосибирской области.

На секции «Оборудование и современные медицинские технологии» приглашенные эксперты рассказали участникам форума о том, как повышать эффективность использования медицинской техники и ее обслуживания, об аппаратно-программных системах для диагностики и оздоровления и современных медицинских технологиях в хирургической практике.

Вопросам реализации требований информационной безопасности был посвящен блок «Безопасность». Докладчики представили аудитории наиболее эффективные решения для обеспечения комплексной безопасности персональных данных и выполнения требований законодательства по их хранению и передаче, в частности коснулись инструментов внедрения и совершенствования электронного документооборота.

Партнерами Сибирского представительства ИД «Коммерсантъ» в проведении форума «Информационные технологии и безопасность в медицине» выступили: ФГУП НТЦ «Атлас», R-Style, InfoWatch, «1С-Рарус», «БАРС Груп», «Экстен Медикал», «Код безопасности», «Аксонфт», ЕМС, «ИнфоТеКС», Symantec Russia & CIS, «Подразделение „Д“», «РТКомм-Сибирь».



Руководитель департамента информатизации и развития телекоммуникационных технологий Новосибирской области Анатолий Дюбанов и ведущий менеджер отдела продаж и партнерских программ «ИнфоТеКС» Ольга Покусаева



Региональный представитель компании Symantec Владимир Грибов, руководитель департамента информатизации и развития телекоммуникационных технологий Новосибирской области Анатолий Дюбанов, заместитель директора ФГУП НТЦ «Атлас» Игорь Раскин и директор по развитию компании «R-Style Новосибирск» Александр Толенков



Директор по развитию ФГУП НТЦ «Атлас» Дмитрий Григорьев (слева), региональный представитель на территории СФО компании InfoWatch Владимир Ермолаев (справа)



Выступает начальник отдела организационной, правовой работы и кадров управления Роскомнадзора по Новосибирской области Роман Марущак



Заместитель генерального директора компании «БАРС Груп» Владимир Соловьев



Коммерческий директор пультовой охраны холдинга безопасности «Подразделение „Д“» Максим Свищев



Заместитель руководителя управления ФСТЭК России по СФО Сергей Масленкин, руководитель отдела развития информационных технологий министерства здравоохранения Новосибирской области Сергей Ларин и генеральный директор, шеф-редактор ЗАО «Коммерсантъ — Сибирь» Павел Шагиахметов

