



ЕВГЕНИЯ ВЕЛИКОСЯ



ЕВГЕНИЯ ВЕЛИКОСЯ

господин Суворов, добавив, что компания имеет амбиции открыть рынок для кибериммунных систем.

По словам руководителя центра компетенций Siemens Сергея Соловьева, заказчиков компании интересуют вопросы использования цифровых платформ, в частности, по импортозамещению и продвижению собственных технологий. «Мы будем вести дискуссии из Минпромторга, потому что регулятор — серьезный участник формирования платформ, экосистем и регулятор инновационной деятельности», — сказал господин Соловьев, отметив, что инновации являются неотъемлемой частью цифровизации.

ПУТЬ РОССИИ Заместитель генерального директора автомобильной компании «Соллерс» Зоя Каика считает, что в российском автопроме важно развивать

собственные технологии, связанные с адаптацией под климатические, географические и инфраструктурные особенности страны. «Ни одна из современных технологий, которые сейчас на слуху, — электромобили или водородный транспорт, не будет являться доминирующей, а мы будем создавать свое уникальное сочетание технологий, которое будет максимально кастомизировано и будет удовлетворять всех пользователей на территории России», — считает госпожа Каика.

Она отметила, что процесс обратного инжиниринга на производстве — разработка продукта на базе уже готовых технологий — осталась в прошлом. «Реверс-инжиниринг создал текущий промышленный статус Китая на автомобильном рынке. Он является частью старой парадигмы развития технологий и инноваций», — сказала Зоя Каика.

При этом директор Института права и развития ВШЭ — Сколково Алексей Иванов считает, что России

не стоит отказываться от модернизации старых технологий. «Говоря о нашем особом российском пути, мы часто забываем о тех сильных сторонах, которые у нас есть. Именно в климатической повестке, в которой мы в значительной степени следуем по проторенному пути», — полагает Алексей Иванов. Он отметил, что России есть что предложить формирующейся бирже углеродных единиц, например, технологию поглощения парниковых газов.

Внедряя ветроэнергетику и солнечную энергетику несколько медленнее, чем другие страны, Россия не оказалась в той ловушке, в которую попали страны-лидеры по внедрению этих технологий: она не нажила трудностей по утилизации лопастей от ветряков и панелей и не столкнулась с вопросами объемов земли для развития альтернативных источников энергии, считает член правления АЕБ Михаил Аким.

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ Многие страны мира ощутили негативное влияние кризиса, который повлек цепочки локдаунов и разрыв производственных связей, а также начал формировать альтернативные источники поставок для производителей. Как подчеркнул Алексей Груздев, российская промышленность в период пандемии оказалась конкурентоспособной не только на пространстве СНГ, но и в странах Европы — Венгрии, Бельгии, Болгарии, Швеции.

Паскуале Террачано отмечает, что российский рынок важен для Италии, и в кризисный период пандемии ни одна итальянская компания не ушла из России — в данный момент их присутствие в стране увеличивается. «Я уверен, что за этим будущее наших отношений: не только продавать друг другу продукцию, но и производить вместе новую продукцию», — считает посол, добавив, что выставка «Иннопром» позволит показать, что Италия и Россия могут делать вместе. ■

ЛИЗИНГОВАЯ ЭКСПАНСИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА УРАЛА

По данным Росстата, индекс промышленного производства в России вернулся к траектории роста и положительным значениям. При этом эксперты отмечают, что динамика промпроизводства согласуется с данными о деловой активности в России — индекс предпринимательской уверенности также вырос. Уральский федеральный округ занимает второе место после Центрального по объему привлекаемых инвестиций. И лизинг является именно тем инструментом, который позволяет даже в нестабильное экономическое время привлечь инвестиции. О позитивных трендах на рынке и трансформации бизнеса рассказала заместитель руководителя дивизиона «Урал» компании «Балтийский лизинг» Ирина Кучина.

По ее словам, несмотря на негативный характер влияния коронакризиса с точки зрения деловой конъюнктуры, пандемия оказалась важным драйвером активизации бизнес-среды, став в определенной степени триггером, который определил вектор развития основных трендов этого года.

«Одним из позитивных трендов можно назвать резко ускорившиеся темпы цифровизации. Электронный документооборот (ЭДО) стал неотъемлемой частью бизнес-процессов и одним из ключевых факторов, которые влияют на успешность бизнеса. «Балтийский лизинг» внедрил в работу цифровые технологии еще до начала пандемии, сейчас число клиентов, перешедших на ЭДО, с каждым днем увеличивается. Контрагенты оценили преимущества электронного документооборота — сокращение издержек, быстрый возврат



подписанных оригиналов, безопасное хранение документов. Это далеко не все выгоды, которые получают компании при переходе на ЭДО. Отмечу, что, согласно опросу «Балтийского лизинга», 87% клиентов не назвали пандемию главным стимулом к подключению ЭДО, они пользовались системой и раньше», — говорит Ирина Кучина.

Заместитель руководителя дивизиона «Урал» подчеркнула, что цифровая трансформация компании

позволяет не только оптимизировать собственные бизнес-процессы, но икратно повысить уровень сервиса для клиентов, что также является дополнительным конкурентным преимуществом на рынке.

«ООО «Балтийский лизинг» использует комплексный подход к диджитализации. Мы перестраиваем свои бизнес-процессы и внедряем новые цифровые продукты и сервисы. Так, не первый год успешно функционируют электронный личный кабинет, каталог-агрегаторы автотранспорта и спецтехники, онлайн-калькулятор, страховой калькулятор. Развиваются мобильные сервисы — в 2021 году «Балтийский лизинг» запустил мобильное приложение, где можно подавать заявки, отслеживать актуальную информацию о сделках, а также приложение «Осмотр», благодаря которому клиенты могут самостоятельно проводить дистанционные осмотры авто и техники. Оба приложения доступны в App Store, и в Google Play», — рассказала Ирина Кучина.

Кроме цифровых инструментов, которые делают условия сотрудничества с компанией комфортными, «Балтийский лизинг» регулярно запускает новые продукты и актуализирует уже существующие программы, позволяющие клиентам экономить. Например, в июне этого года компания второй раз за год скорректировала условия заключения розничных сделок, в результате авансовые платежи для всех клиентов снижены в среднем на 5%, а возможные сроки договоров увеличены до 60 месяцев, также добавлены сезонные графики.

«Если говорить о результатах работы компании в Уральском федеральном округе, то, согласно стати-

стике, с января по май 2021 года, филиалы «Балтийского лизинга», входящие в дивизион «Урал», снова показывают рост. По итогам первых пяти месяцев этого года объем нового бизнеса (стоимость лизингового имущества с НДС) составил около 5,3 млрд руб., это на 53% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года», — говорит Ирина Кучина.

Она добавила, что компания продолжает свое развитие и ежегодно расширяет географию присутствия. Так, в начале этого года «Балтийский лизинг» открыл новый филиал в Новом Уренгое, который стал 75-м региональным подразделением в филиальной сети.

«Балтийский лизинг» и ранее тесно работал с клиентами из Ямало-Ненецкого автономного округа. Открытие филиала в Новом Уренгое позволило нам еще более оперативно реагировать на запросы клиентов и предлагать еще больший комплекс лизинговых услуг. У каждого региона есть свои точки роста и сильные стороны. Мы высоко оцениваем перспективы развития региона, понимаем территориальные и климатические особенности и готовы способствовать развитию компаний, находящихся в ЯНАО, предлагая эффективные программы, качественные услуги и профессиональный подход», — отметила Ирина Кучина.



Реклама 16+ ООО «Балтийский лизинг»