

Review

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Технопром

Четверг 25 августа 2022 №155

kommersant.ru



11 Что ждет рынок кибербезопасности

12 Почему бизнес не торопится с цифровизацией

16 Как санкции и геополитика повлияли на работу ученых

Науку пригласили на форум

Основная тема международного форума «Технопром» в 2022 году — технологический суверенитет и устойчивое развитие России. Запланировано проведение более 160 мероприятий, участие около 1 тыс. спикеров, представителей более 25 стран и 60 регионов России. Как отмечают организаторы, целью мероприятия в этом году является продвижение отечественных разработок и инноваций.

— Мероприятия —

В программе «Технопрома-2022», который проходит в новосибирском «Экспоцентре» 23–26 августа — 10 тематических треков, включающих стратегические сессии, отраслевые дискуссии, круглые столы; выставка новейших технологических разработок медицины, промышленности и т.д., венчурная ярмарка, форум трансфера технологий, форум «Наука будущего — наука молодых» и другие мероприятия, посвященные вопросам научно-технологического развития.

Организаторами форума выступают Правительство Российской Федерации, Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, правительство Новосибирской области и Сибирское отделение Российской академии наук. Как поясняют организаторы, участники смогут узнать о роли и возможностях ведущих институтов развития в решении задач по достижению технологического суверенитета и импортозамещению, получить информацию о мерах поддержки научно-технологических проектов и подать заявки на получение этих мер. Они также смогут обсудить актуальные вопросы развития отраслей науки и технологий с ведущими экспертами, представителями власти и специалистами, принимающими решения в сфере научно-технологического развития страны, провести презентацию своих проектов.

«В рамках форума „Технопром-2022“ планируется заключить соглашения в сфере образования, науки, информационных технологий», — рассказали в министерстве экономического развития Новосибирской области.



«Технопром» стал эффективной площадкой для обсуждения вопросов научно-технологического развития России

Заключенные контракты — один из важных показателей экономической результативности проведения форума.

Значение крупного международного форума, который проводится в регионе, далеко выходит за рамки развития субъекта, говорит аналитик ИК «Финам» Леонид Делицын.

Основной экономический эффект от проведения форума заключается в соглашениях и контрактах, важных с точки зрения развития региона.

Всего с момента проведения первого форума «Технопром» с 2013 по 2021 годы было подписано более 100 соглашений. В 2013 году, к примеру, инвестиции в рамках соглашений, достигнутых на форуме, превысили 13 млрд руб.

Экспертная работа, проведенная в рамках форума в 2016 году, стала важным компонентом в подготовке программ Национальной технологической инициативы (НТИ) и Стратегии научно-технологического развития (НТР) Российской Федерации.

«В 2020 году на форуме были подписаны договоры, касающиеся

развития электросетевого комплекса Новосибирской области, что повысило технологический суверенитет отрасли в данном регионе. Также увеличилась эффективность взаимодействия между сетевой организацией, промышленностью и бизнесом. Каждый год регион заключает договоры с компаниями, направленные на развитие именно Новосибирской области», — подчеркивает аналитик Freedom Finance Global Владимир Чернов.

В соответствии с распоряжением Правительства РФ от 5 марта 2022 года, «Технопром» получил

официальный статус ежегодного научного форума. Председателем организационного комитета по подготовке и проведению назначен заместитель председателя правительства Российской Федерации по вопросам цифровой экономики и инновациям, связи, СМИ, а также культуры, туризма и спорта Дмитрий Чернышенко.

«Технопром» стал эффективной площадкой для обсуждения вопросов научно-технологического развития России, центром притяжения ярких и талантливых преподавателей, ученых, экспертов из разных регионов России и

зарубежья», — говорит господин Чернышенко.

«Нам окончательно удалось позиционировать наш форум, отойти от пересечения с другими мероприятиями. „Технопром“ теперь имеет четко выраженную специализацию и повестку — это наука и технологии, пронизывающие все сферы нашей жизни — от сельского хозяйства до искусства. Уверен, что каждый найдет для себя что-то интересное на „Технопроме-2022“», — отметил губернатор Новосибирской области Андрей Травников.

Лолита Белова

НА ВЗЛЕТЕ БУДЬ УВЕРЕН В ИСПРАВНОСТИ ШАССИ

Управляющий партнер LexProf, адвокат Татьяна Гончарова о переменах в отечественной бизнес-среде. Эксперт анализирует возникающие проблемы и предлагает пути их решения.



— **Какие особенности, риски ведения бизнеса вы видите сегодня?**

— Нововведения в бизнесе выстраивают новые цепочки контрактов. Это означает, что выверенный годами блок отношений с партнерами дополняется всеми рисками текущего момента.

Общаясь с доверителями, я вижу, что большинство компаний не имеет системной защиты от банкротства, при которых ваш контрагент может в течение трех лет, а то и больше, уйти в банкротство. Внешне надежные партнеры могут попасть в ситуацию, которую они не предвидели, и на которую вы никак не могли повли-

ять. Однако такая независимость друг от друга в ряде случаев не устраняет вашей обязанности опровергать презумпцию, предусмотренную законом, при которой придется доказывать, что совершенная много лет назад сделка (иногда заявления о признании сделок недействительными рассматриваются через 5–10 лет) была на рыночных условиях и не нарушала прав других кредиторов вашего контрагента. Результатом рассмотрения такого иска может быть решение, обязывающее вернуть имущество, а за возвратом уплаченной ранее суммы встать в общую очередь кредиторов банкрота.

Более серьезные последствия могут наступить, если суд сочтет, что у контрагента по совершенной между вашими компаниями сделке выделен существенный (с точки зрения масштаба бизнеса контрагента) актив на условиях, недоступных иным участникам гражданских отношений. Судебная практика трактует эту ситуацию как возникновение у вашей компании статуса контролирующего должника лица, который опасен включением в число привлекаемых к субсидиарной ответственности лиц. В этом случае появляется риск взыскания с вашей компании всей суммы долга, оставшегося у контрагента-должника после завершения расчетов с кредиторами.

Законная с точки зрения общегржданских норм сделка может приобрести признаки подозрительной, попадая в сферу регулирования банкротных норм. В практике мы встречаем случаи, когда приходилось возвращать активы на сотни миллионов только потому, что в цепочке сделок, предшествующих переходу прав на имущество конечному владельцу, были сегменты компенсационного финансирования (внутригрупповые займы). Ситуация, не выявленная в момент приобретения крупного актива, обернулась значительными убытками для приобретателя.

— **Как бизнес может нивелировать такие риски?**

— Путем подтверждения добросовестности действий при совершении сделки. Подтверждение должно быть документальным: например, соответствие цены подтверждается оценкой на дату сделки, возможность приобретения актива без нарушения банкротных норм — заключением специалиста. Есть система простых действий, которые должны быть выполнены в любом случае, если компания не хочет иметь риск возврата денег/имущества контрагенту. На основе данных из открытых источников и бухгалтерских документов можно установить наличие других кредиторов, определить предельную сум-

му, до которой сделка попадает под защиту критерия «обычная хозяйственная деятельность» и наоборот, с которой будет исчислен признак «существенности». Перечень этих действий сводится в чек-лист, который заполняется работниками договорного отдела. Привычная для многих компаний система проверки контрагента с формированием пакета, необходимого для защиты от претензий налогового органа, должна быть дополнена еще одним блоком, который поможет защититься от нового риска.

Приобретение имущества, существенного для масштаба деятельности контрагента, требует анализа его финансовой устойчивости. Если вы приобретаете актив, крупный с точки зрения вашего бизнеса, я бы рекомендовала детально изучить историю создания этого объекта с уче-

том правовой оценки действий сторон, выработанной судебной практикой при рассмотрении банкротных дел. В связи с этим в последнее время у нас развивается особый вид Due Diligence с выявлением и описанием банкротных рисков.

— **Что вы могли бы посоветовать российским предпринимателям?**

— Прошу всех помнить, что вся доказательственная база, позволяющая оградить сделку от рисков, формируется в период ее совершения — по прошествии нескольких лет это может представлять существенные затруднения. Поэтому, отправляясь «в полет», нужно своевременно позаботиться о надежности «шасси» — той системы документов, которая через много лет подтвердит надежность выбранной вами конструкции сделок.

Справка: Юридическая компания LexProf с 2012 года повышает деловой авторитет регионов Сибири в России и за рубежом, занимая лидирующие позиции в российских и международных рейтингах: с 2016 года LexProf — в британском рейтинге Chambers Europe (band 1), в американском рейтинге Best Lawyers управляющий партнер LexProf Татьяна Гончарова отмечена среди лучших юристов России в области сопровождения сделок слияний и поглощений, защиты в суде. В 2021 году юридическая компания LexProf вошла в топ-рейтинг Forbes Club Legal Research в категории «Антикризисное управление: привлечение к субсидиарной ответственности». Уже 10 лет LexProf представляет интересы доверителей по всей России — от Калининграда до Дальнего Востока. Профессионализм LexProf подтвержден на российском уровне рейтингами «Право-300» — «золотом» в арбитражном судопроизводстве и ИД «Коммерсантъ» — «Лидеры рынка юридических услуг России» в защите налогоплательщиков, банкротных процедурах.

ФОТО: ИА «РИА»

Review Технопром

ИТ открывает двери

Рынок информационных технологий переживает кризис, отмечают игроки рынка. С уходом иностранных компаний в 2022 году вырос спрос на отечественные разработки. Однако пока компании настраивают рабочие процессы, оборот отрасли падает. Часть потребителей из числа среднего и малого бизнеса не готова приобретать отечественные продукты, стоимость которых превышает цену импортных решений. Если по итогам 2021 года совокупный оборот ИТ-компаний Новосибирской области вырос на 8% в сравнении с предыдущим годом, то в 2022-м ожидается снижение выручки.



Российский ИТ-бизнес достаточно быстро адаптировался к новым условиям и избавился от иллюзий, что все будет как раньше

—Тенденции—

Основной тренд рынка информационных технологий в 2022 году — импортозамещение, которое затронуло и оборудование, и ПО, поскольку до этого большинство отечественных компаний использовало иностранные решения и сервисы. «Это дало толчок развитию ИТ-рынка и увеличению объема инвестиций в эту отрасль», — говорит директор по развитию бизнеса ИТ-компаний «Техлаб», разрабатывающей сервисы цифрового здравоохранения для госкомпаний и медорганизаций Артем Магницкий. По его оценке, приток инвестиций в отрасль с начала года вырос не менее чем на 20% в сравнении с аналогичным периодом 2021-го.

Драйверами стали не только запрос со стороны бизнеса, оказавшегося без возможности выбора, но и государство, которое потребовало разработки российского программного обеспечения для нужд официальных структур. «Ресурсы по созданию есть. Более того, мы наблюдаем высокую конкуренцию среди российских производителей, что заставляет новых отечественных игроков в конкурентной борьбе прилагать максимум усилий для увеличения рыночной доли», — говорит гендиректор многопрофильной ИТ-компании ООО «НТЦ Галэкс» Евгений Шкараба.

Рынок «заказчика» превратился в рынок «интегратора и российского вендора», считает сооснователь и управляющий партнер агентства ITend Ася Власова. «Вставшие на паузу в марте 2022 года российские ИТ-проекты к лету сменились очередью из клиентов, которые нуждаются в переводе своей ИТ-инфраструктуры на отечественные решения. На рынке больше нет «пилотов», как раньше: ИТ-компании отказываются их делать в ситуации крайне высокой востребованности», — добавляет спикер.

Структура рынка в сложившихся условиях начала кардинально меняться — произошло фактически обнуление привязанных связей и схем взаимодействия, говорит вице-президент по продажам и операционной деятельности Sitronics Group Михаил Рыбчинский. «Любые перемены — это окно возможностей. И мы видим серьезный потенциал для дальнейшего роста за счет увеличения внутреннего спроса на отечественные разработки», — отмечает господин Рыбчинский.

По данным минцифры Новосибирской области, в 2021 году оборот региональной ИТ-отрасли, включая организации, осуществляющие производство и реализацию компьютерного и телекоммуникационного оборудования, составил более 126 млрд руб., что на 8% больше показателей предыдущего года (в 2020-м — более 115 млрд руб.). Доля рынка от общего оборота организаций в регионе достигла 3%.

Всего в отрасли задействовано более 3 тыс. компаний, 66% из них специализируются на разработке компьютерного программного обеспечения, оказывают консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги, 24% — осуществляют деятельность

в области информационных технологий (работа с базами данных, обработка данных, деятельность web-порталов и другие подобные направления), порядка 10% — операторы связи. Крупнейшими региональными игроками в минцифре назвали группы компаний «ЦФТ», «Арка технолоджиз», «ДП-софт», «Петер-сервис», «Тайконсалт» и др., совокупно на них приходится более 50% от общего объема выручки.

Сырая база

Крезкому импортозамещению оказались готовы не все российские разработчики, часть из них столкнулась с рядом проблем. «К примеру, поток заявок, который после февральских событий внезапно обрушился на компанию, производящие российские решения уровня „Предприятие“, требует больше ресурсов, которых не всегда хватает», — считает Александр Галинский. — Есть еще одна проблема, она заключается в том, что некоторые отечественные разработчики достаточно молодые и, как следствие, сырые для внедрения на имеющейся ИТ-инфраструктуре предприятия. Тогда как импортное ПО развивалось, тестировалось и дорабатывалось в течение десятилетий по всему миру. Невозможно «бесшовно» перейти с импортных аналогов на отечественные разработки. Конечно, отечественные разработчики сейчас развиваются крайне интенсивно, но пока для большинства проектов и предприятий этого уровня все еще недостаточно».

В части опрошенных компаний говорят о значительной разнице в стоимости российских решений и импортных аналогов. «Заказчики рассматривают варианты поставок импортных решений через параллельный импорт. Но на текущий момент, к сожалению, такой способ поставок доступен для ограниченного ряда оборудования. В связи с этим клиенты все чаще обращают внимание на аналогичные решения российского производства, которые в некоторых случаях многократно превышают по стоимости импортные аналоги», — комментирует Евгений Шкараба.

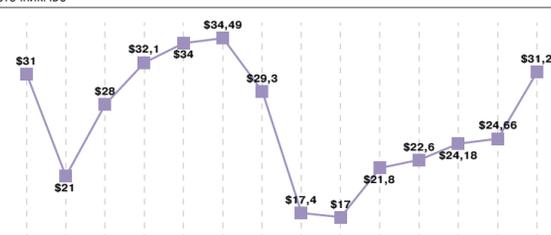
Сложности возникли в том числе с наймом специалистов. «На рынке

сейчас остро стоит вопрос поиска кадров. Мы это ощущаем и на себе: увеличиваются сроки поиска новых сотрудников, повышается стоимость хороших специалистов. Эти проблемы пытаются решить на государственном уровне: вводится много цифровых программ обучения ИТ-специалистов, им выделяются льготы, даже университеты сейчас обязали вводить программы, связанные с ИТ», — рассказывает Артем Магницкий.

В целом российский ИТ-бизнес достаточно быстро адаптировался и избавился от иллюзий, что все будет как раньше, говорит Ася Власова. «С мая компании начали массово заключать новые партнерства, перекраивать свои портфолио, выпускать новые продукты и целые ступени отечественных решений. Все по-

ОБЪЕМ РЫНКА ИТ РОССИИ (ВКЛЮЧАЕТ РАСХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ И КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА), МЛРД

ИСТОЧНИК: IDC



нимают, что экосистема изменилась полностью и если не навсегда, то очень надолго», — считает спикер.

Рынок по сценарию

До конца 2022 года эксперты ожидают снижение объема российского ИТ-рынка. Так, аналитический центр TAdviser рассматривает два сценария развития. Они учитывают уход большей части западных игроков и частичную приостановку деятельности восточных партнеров, связанную как с нарушением логистических цепочек, так и с опасениями вторичных санкций. В рамках оптимистичного сценария прогнозируется околонулевая динамика универсальных системных интеграторов и частичное снижение выручки ИТ-дистрибуторов. В этом случае снижение объема рынка не превысит 10%. Пессимистичный сценарий учитывает более существенное снижение показателей ИТ-дистрибуторов и интеграторов. Такой вариант предпола-

гает, что падение рынка может превысить 20%.

По прогнозу аналитиков IDC, объем российского ИТ-рынка в 2022 году сократится на \$12,1 млрд, или на 39% относительно 2021-го, и составит \$19,1 млрд.

«Сегодня в стране существует высокая зависимость от иностранных цифровых решений, которая, по данным экспертов ВШЭ, в 2021 году достигла 70% по ИТ-оборудованию и ПО (объем импорта — 2,6 трлн руб.). Импортозамещение со временем даст свои плоды и позволит повысить зрелость ИТ на отечественном рынке. На это потребуются несколько лет — в перспективе можно ожидать, что в течение 8–10 лет на отечественном рынке будет более 50% российских ИТ-решений, включая и ПО, и оборудование», — считает

внедряемые в сочетании с национальными российскими операционными системами и приложениями на базе Linux», — полагает директор по специальным программам компании ICL Services Андрей Крехов.

Конкуренция между российскими производителями также выйдет на новый уровень, рынок будет перестраиваться, появятся новые лидеры и, возможно, монополии. «Показателен пример МТС, которая недавно закрыла сделку по покупке ГК Webinar и таким образом хочет „захватить“ сегмент видеосвязи, создать отечественный аналог Zoom, хотя качественных и работающих российских предложений на рынке видеосвязи сейчас достаточно. В идеале регулятор должен стать своего рода технологическим лидером, показывающим, куда должен двигаться ИТ-рынок и на что должны ориентироваться его игроки», — говорит директор по развитию бизнеса компании Vinteo Борис Попов.

Новые компании будут зарабатывать меньше и развиваться медленнее, отмечает CEO & Founder Норрег IT Наталья Краснобаева. «Но, как и в любой кризис, кто-то сумеет поймать волну и выстрелить. Форту будет у компаний, которые и до февральских событий занимались разработками на базе российских решений, они быстрее войдут в колею», — считает эксперт.

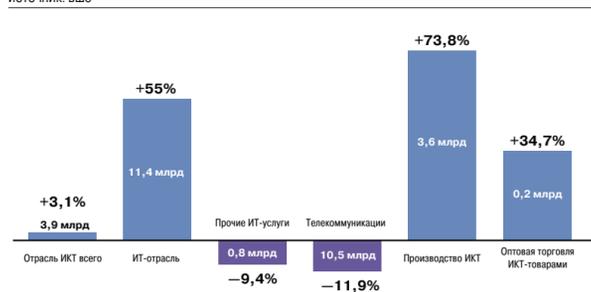
При этом, считают участники рынка, налоговые льготы не смогут в полной мере стабилизировать отрасль и решить все ее проблемы. «Бюрократические препоны по-прежнему тормозят развитие ИТ. Государство — это важный и желанный заказчик, но многие перспективные команды не могут выиграть тендеры из-за сложности закупочных процедур. Поэтому думаю, что в ближайшие годы мы увидим частичное поглощение ИТ-команд крупными государственными компаниями. Это самый простой способ выживания в России», — считает госпожа Краснобаева.

Отечественным компаниям ИТ-отрасли предстоит закрыть множество опустевших ниш. Бизнес готов этим заниматься и даже инвестировать в разработку сложных ИТ-решений, но хочет получить четкие гарантии от государства, что курс страны в очередной раз стремительно не изменится, подчеркивает Ася Власова.

Лолита Белова

ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ИКТ-ОТРАСЛИ РОССИИ В I КВ. 2022 ГОДА К I КВ. 2021 ГОДА, РУБ.

ИСТОЧНИК: ВШЭ



● ИКТ — информационные и коммуникационные технологии

МНЕНИЕ

Как меняется отечественный рынок ИТ в 2022 году?

Максим Степченко, генеральный директор RuSIEM:

— Заказчики остались без полноценной поддержки и возможности обновления ранее приобретенных иностранных решений. Практически каждая компания столкнулась с острой необходимостью закупки российских аналогов, при этом, наконец, пришло осознание, что даже если вернуться назад зарубежные игроки, то вероятность повторения текущей ситуации довольно высока.

Бад Католин, менеджер по развитию бизнеса компании Distillery:

— Проекты, которые жестко не привязаны к импортозамещению, массово отменяются или ставятся на паузу. Это обусловлено целым рядом факторов, один из определяющих — нехватка специалистов уровня Senior.

Максим Захаренко, CEO «ОблакоТек»:

— Меняется динамика работы, она ускоряется. Нет времени для запуска нового сложного продукта — нужно работать по принципу модульности: выводить на рынок продукт с минимальным MVP, а потом уже добавлять дополнительные модули, расширяющие базовые функции.

Андрей Врацкий, генеральный директор Express:

— Происходит логичное перераспределение рынка от западных решений к российским. При этом транзит западных решений мгновенный, если речь об онлайн-сервисах, и более плавный, если мы говорим об on-premise, потому что старые иностранные решения еще сколько-то поработают. Потянуть время перехода, поддерживая их своими силами, еще можно.

Моисей Фурщик, управляющий партнер компании «Финансовый и организационный консалтинг»:

— Резко возросла значимость получения государственной поддержки для разработки и внедрения информационных технологий. И тут важно не только само по себе получение финансовых средств, но и возможность за счет этого существенно сократить сроки реализации проектов, а значит, получить преимущества при разделе освобождающихся рыночных ниш. Кроме того, наличие федеральной поддержки придает особую значимость и статус ИТ-проекту, что немаловажно в нынешних условиях.

Валентин Ефимов, коммерческий директор Ehty1:

— Фокус с кастомных проектов сместился на коробочные и готовые решения: например, чтобы быстро заменить зарубежные сервисы отечественными облачными решениями и порталами по подписке. Также растет запрос на информационную безопасность. Поэтому сегодня активно развиваются ИТ-компании, которые занимаются защитой персональных данных.

Глеб Лубенников, директор по развитию Tensar:

— Большинство ИТ-«единорогов» ушли из РФ безвозвратно, например Migo, Playrix. Десятки крупных игроков и тысячи средних и малых ИТ-стартапов совершили релокацию. При этом идет процесс их замещения. Приходят новые проекты, ориентированные на частногосударственное партнерство и развитие рынков Востока и Азии. Развивается тренд на взаимодействие с Вьетнамом, Индонезией, Китаем, Индией и Турцией.

Дмитрий Рубинчик, директор ГК «Компьютеры и сети»:

— Много турбулентности на рынке. Есть яркий тренд на развитие собственного производства и внедрение российских решений. Также в настоящее время государство активно поддерживает направление информационной безопасности — подготовлен ряд мер по защите объектов критической информационной инфраструктуры. В связи с этим мы будем наблюдать значительное увеличение бюджетов на кибербезопасность.

Борис Попов, директор по развитию бизнеса компании Vinteo:

— Структура рынка меняется в сторону российских решений и необходимости переходить на них полностью — «отсидеться» и дожидаться возвращения зарубежных компаний уже не получится. Если раньше российские заказчики, имеющие в свободном доступе привычное иностранное оборудование и ПО, не стремились инвестировать время и финансы в изучение и внедрение российских ИТ-продуктов, то сейчас ситуация поменялась на 180 градусов. Плюс и сами российские ИТ-решения стали функциональнее и качественнее — как минимум, наш софт во многих случаях ничуть не хуже зарубежных аналогов.

Евгений Козак, Senior Frontend Developer (разработчик визуальной части веб-приложений) Shell:

— Инвестиции остановились, в том числе и в ИТ-индустрию. И круг замкнулся. Меньше прибыли и ждут лучших времен. Все наблюдают, что произойдет дальше. Из-за этого началась стагнация. Но я думаю, что спустя некоторое время ситуация начнет меняться. Люди привыкнут к новой реальности и будут жить дальше — работать, запускать новые проекты, инвестировать.

Информация под защитой отечества

С февраля 2022 года на российские компании обрушилась волна кибератак. При этом каких-то принципиально новых инструментов у злоумышленников не появилось. Преступники по-прежнему используют DDoS-атаки, АPT, социальную инженерию, программы-вымогатели, фишинг, скам и телефонное мошенничество. Изменилось лишь количество попыток взлома — их по итогам первого полугодия 2022-го стало в 15 раз больше, чем в аналогичный период прошлого года. Самыми атакуемыми отраслями стали финансовый сектор, ритейл и логистика. Ситуацию усложнил уход из России крупнейших международных компаний — разработчиков систем защиты информации. Однако, по мнению экспертов, это сделает российскую сферу кибербезопасности одной из наиболее привлекательных с точки зрения инвестиций отраслей.

—Конъюнктура—

В первом полугодии 2022-го по СФО зарегистрировано 29,8 тыс. преступлений, совершенных с использованием информационно-телекоммуникационных технологий или в сфере компьютерной информации, рассказали в Генпрокуратуре РФ по Сибирскому федеральному округу (СФО). Это на 15% меньше, чем в прошлом году (за шесть месяцев 2021 года — 35,4 тыс.), из них совершенных с использованием расчетных (пластиковых) карт — 9,5 тыс. (-34,1% в сравнении с годом ранее), компьютерной техники — 1,2 тыс. (-36,6%), интернета — 22 тыс. (-4,9%), средств мобильной связи — 12,4 тыс. (-23,5%).

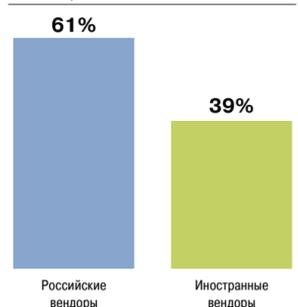
Количество предварительно расследованных преступлений за шесть месяцев 2022 года составило 8,2 тыс., оставшихся нераскрытыми — 21,1 тыс. «Доля преступлений, совершенных с использованием информационно-телекоммуникационных технологий или в сфере компьютерной информации, от общего количества преступлений составляет 21,4%, по итогам 2021-го — 24,3%», — говорит начальник управления Генпрокуратуры РФ по Сибирскому федеральному округу Юрий Русанов.

В то же время общее количество кибератак в России по итогам первого полугодия 2022-го в сравнении с тем же периодом прошлого года выросло в 15 раз, сообщила компания StormWall. Самыми атакуемыми отраслями стали финансовый сектор (32% от общего числа атак), ритейл (14%), логистическая сфера (10%), страховая отрасль (8%) и государственный сектор (18%). Также DDoS-атакам подверглись образовательный сектор (7%), сфера развлечений (5%), туристическая индустрия (4%) и другие отрасли (2%).

Число DDoS-атак на государственный сектор в этот период увеличилось в 17 раз, на логистику — в 16 раз, в страховой отрасли число атак выросло в 15 раз, в финансовом секторе — в 12,8 раз, в ритейле — в 11 раз. Увеличилась длительность атак: в начале 2022 года их период составлял в среднем 7 часов, в 2021-м — около 3 часов, сейчас некоторые из них длятся неделями.

ДОЛЯ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ВЕНДОРОВ СРЕДСТВ ЗАЩИТЫ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ 2021 ГОДА

ИСТОЧНИК: ЦСР



ТИПЫ УКРАДЕННЫХ ДАННЫХ (В АТАКАХ НА ОРГАНИЗАЦИИ) ЗА I КВАРТАЛ 2022 ГОДА

ИСТОЧНИК: POSITIVE TECHNOLOGIES



Хакер по телефону

Никаких новых механизмов взлома программных продуктов в 2022 году придумано не было, изменилось лишь количество попыток взлома, подчеркивает сооснователь и директор сервиса облачной автоматизации бизнеса Altarp Филипп Щириков. «В основном это были DDoS-атаки на правительственные и частные сервисы на территории России и дефейс (смена одной веб-страницы на другую) сайтов госорганов и российских компаний», — комментирует он.

Для рядовых пользователей по-прежнему актуальны традиционные угрозы: фишинг, скам, телефонное мошенничество, которые тоже показывают рост. С января по июнь жители Новосибирской области направили в Банк России 120 жалоб на кибермошенничество. Это в 1,5 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года.

«Социальная инженерия остается одним из самых опасных методов взлома, используемых киберпреступниками, в основном потому, что она основана на человеческих ошибках, а не на технических уязвимостях. Это делает эти атаки еще более опасными — гораздо проще обмануть человека, чем взломать систему безопасности», — считает эксперт в области информационной безопасности компании OCS Distribution Светлана Корягина.

В 2022 году нарушения безопасности со стороны третьих лиц стали еще более серьезной угрозой, поскольку компании все чаще обращаются к независимым подрядчикам для завершения работы, которую раньше выполняли штатные сотрудники, отмечают аналитики.

«Вторая по значимости угроза — программы-вымогатели. Они были заметной угрозой в течение последних нескольких лет и, похоже, в ближайшее время нигде не денутся. В 2021 году средняя стоимость атаки программ-вымогателей составила \$4,62 млн. Во многих случаях, когда происходили взломы систем защиты на малых и средних предприятиях, компании были вынуждены закрыть на время, поскольку они не могли оправиться от такой серьезной атаки», — рассказывает Светлана Корягина.

Атаки программ-вымогателей уникальны тем, что они работают довольно медленно. Это означает, что как только хакеры получают доступ к системе, они работают в течение нескольких недель, а иногда и месяцев, чтобы зашифровать конфиденциальную информацию,

прежде чем требовать выкуп, объясняет эксперт.

Рынок готовит «свое»

Проблемы с информационной защитой у российских пользователей в 2022 году возникли в том числе из-за ухода крупнейших международных компаний — разработчиков систем защиты информации. О прекращении деятельности в России заявили Cisco, IBM, Imperva, Fortinet, Microsoft, Norton, Avast и др. На них приходилось 39% общего объема рынка по состоянию на 2021 год, по итогам 2022 года их доля на рынке сократится до 12%. «Системные интеграторы, клиенты и заказчики сейчас в срочном порядке ищут замену данным производителям», — комментирует госпожа Корягина.

Сложившаяся ситуация для российских вендоров выгодна, так как спрос на решения, обеспечивающие кибербезопасность, уверенно растет. Он обусловлен изменившейся геополитической обстановкой и мерами, предпринимаемыми правительством (регуляторами) и бизнесом для укрепления кибербезопасности, считают аналитики Центра стратегических разработок (ЦСР).

Российский рынок информационной безопасности уже несколько лет занимается импортозамещением. С уходом зарубежных вендоров наполненность некоторых сегментов снизится, что позволит другим игрокам занять свободное пространство, а общий фон позволяет предсказать, что показатели роста рынка информационной безопасности могут даже превысить ожидания аналитиков, считает Светлана Корягина.

«Это сделает российскую кибербезопасность одной из наиболее привлекательных с точки зрения инвестиций отраслей. В ближайшем будущем можно ожидать появления новых игроков, слияний и поглощений, расширения бизнеса и выхода ИБ-разработчиков на рынок капитала», — добавляет она.

По оценкам аналитиков Центра стратегических разработок (ЦСР), в ближайшие пять лет российский рынок кибербезопасности вырастет в 2,5 раза — с 185,9 до 469 млрд руб. При этом начиная с 2023 года практически весь бюджет заказчиков на средства защиты информации в секторах B2G и B2B будет потрачен на продукцию российских вендоров, что даст возможность роста этой части рынка с 113 млрд руб. в 2021 году до 446 млрд руб. в 2026 году.

Также на рынок кибербезопасности значительное влияние

окажет активная позиция регуляторов и органов власти в части необходимости импортозамещения (обеспечения технологической независимости) технических решений, связанных с обеспечением безопасного функционирования объектов критической информационной инфраструктуры, считают аналитики.

С 31 марта 2022 года указом президента в России запрещена закупка зарубежного программного обеспечения для использования на значимых объектах КИИ, а с 1 января 2025 года запрещается использование зарубежного программного обеспечения на таких объектах.

Доля рынка зарубежных вендоров продолжит сокращаться, считают эксперты. «Ожидается что доля зарубежных вендоров на отечественном рынке стабилизируется на уровне 5%, однако может вырасти до 8% в 2026 году. Далее доминантное положение отечественных вендоров может измениться в связи с вероятным серым импортом», — говорится в исследовании ЦСР.

Расходы бизнеса на информационную защиту в то же время

начали расти, отмечают представители отрасли. «Учитывая, что количество кибератак и их интенсивность увеличились в десятки раз, затраты бизнеса на кибербезопасность должны быть существенными — предположительно „в несколько раз“. Полагаю, что более точные цифры мы получим, когда о своей прибыли отчитаются компании, которые специализируются в области информационной безопасности. Большинство коммерческих организаций, которые не могут защититься от кибератак самостоятельно, обратились именно к таким организациям», — говорит Филипп Щириков.

18% из 500 руководителей, опрошенных KPMG в 2021 году, заявили, что риск кибербезопасности будет самой большой угрозой для роста их организаций в ближайшие три года. Это почти в два раза больше, чем 10% руководителей, которые сказали то же самое в середине 2020 года, — значительное изменение отношения всего за шесть месяцев.

«Компании начали более внимательно относиться к собственной кибербезопасности. Они все чаще занимаются инвентаризацией ИТ-периметров и стараются повысить защиту за счет внедрения новых технологий и процессов. Все большим спросом пользуются решения для защищенного удаленного доступа. Также популярнее становится услуга киберразведки. Она предполагает как мониторинг упоминания компании в даркнете и профильных хакерских телеграм-каналах (например, если кто-то хочет заказать атаку на организацию), так и получение информации об известных уязвимостях периметра (например, если уязвимые серверы компании опубликованы в открытом доступе)», — рассказывает Алексей Павлов.

По итогам года расходы на облачную безопасность вырастут на 41,2%, в то время как расходы на безопасность данных — на 17,5%, на защиту инфраструктуры — на 16,8%, на управление доступом к идентификационным данным — на 15,6%, на комплексное управление рисками — на 12,6% и на услуги безопасности — на 11,4%, полагает Светлана Корягина.

Проблема кибербезопасности в ближайшие годы будет наиболее актуальной как для рядовых пользователей, так и для компаний. Квалификация киберпреступников при этом продолжит расти. Последствия атак будут напрямую зависеть от уровня подготовки специалистов и развития систем ИИ в России.

Лолита Белова

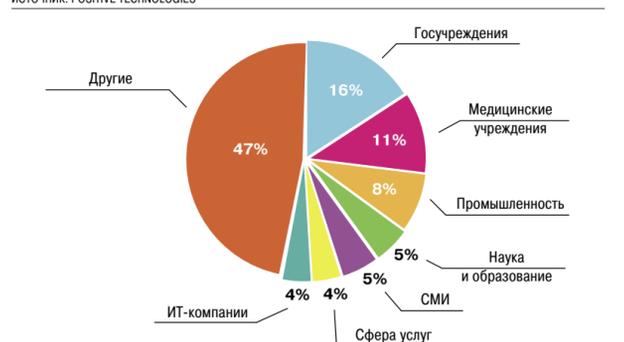
ПОСЛЕДСТВИЯ КИБЕРАТАК (ДОЛЯ) ЗА I КВАРТАЛ 2022 ГОДА

ИСТОЧНИК: POSITIVE TECHNOLOGIES



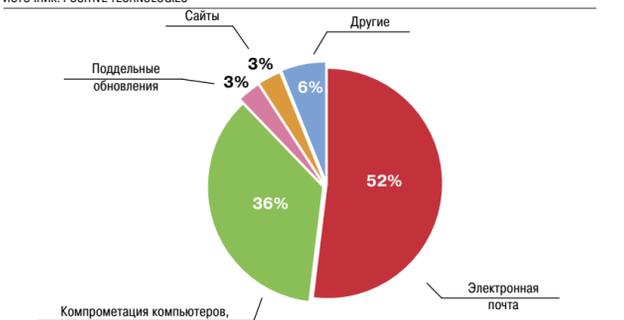
ОРГАНИЗАЦИИ, СТАВШИЕ «ЖЕРТВАМИ» КИБЕРАТАК

ИСТОЧНИК: POSITIVE TECHNOLOGIES



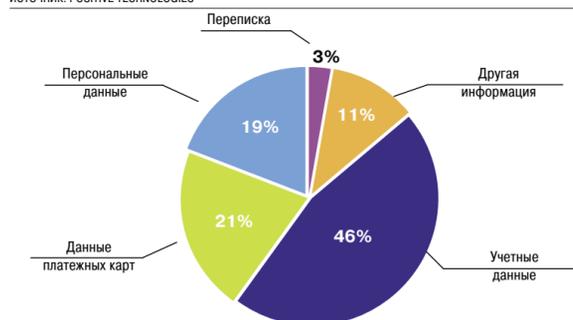
СПОСОБЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ВРЕДНОСНОГО ПО В АТАКАХ НА ОРГАНИЗАЦИИ ЗА I КВАРТАЛ 2022 ГОДА

ИСТОЧНИК: POSITIVE TECHNOLOGIES



ТИПЫ УКРАДЕННЫХ ДАННЫХ (В АТАКАХ НА ЧАСТНЫХ ЛИЦ) ЗА I КВАРТАЛ 2022 ГОДА

ИСТОЧНИК: POSITIVE TECHNOLOGIES



Сибирский бизнес ставит на «цифру»

Объемы использования ИТ в Сибири по-прежнему недостаточны, считают эксперты. По их мнению, одна из причин этого — высокие затраты на собственные разработки. Решению этой проблемы может способствовать использование сторонних решений и применение облачных технологий.

— Технологии —

Отраслевая сегментация

Несмотря на преимущества, которые обеспечивает цифровизация бизнеса, сибирские предприниматели пока далеко не всегда обращаются к ИТ для решения бизнес-задач.

Сооснователь и директор по развитию сервиса Okdesk Кирилл Федулов считает уровень цифровизации сибирских компаний очень низким. «Из-за этого многие компании, достигшие даже больших масштабов бизнеса, по-прежнему остаются на ручном управлении: используют Excel или мессенджеры», — констатирует господин Федулов.

Как на объемы, так и на номенклатуру применяемых цифровых решений существенно влияет отраслевая принадлежность. «Отрасли экономики по уровню цифровизации можно условно разделить на три категории. Первая — полностью цифровые, существующие благодаря своей digital-составляющей, например маркетплейсы. Вторая — активно использующие аналитические данные для улучшения сервиса и повышения удовлетворенности клиентов: телеком-отрасли и финансово-кредитные учреждения. И третья — классические компании, такие как металлургические и машиностроительные предприятия, они обычно приходят в „цифру“, чтобы быть ближе к клиентам и сократить издержки», — рассуждает директор



Сегодня только 23% всех ИТ-решений, которые применяются на производстве, — российские

по развитию цифровых проектов «Мегафона» в Сибири и на Урале Евгений Иванов.

По данным министерства цифрового развития и связи Новосибирской области, лидерами в регионе с точки зрения цифровизации являются те же отрасли, что и в целом по стране: это финансы, ритейл, строительство, ЖКХ, промышленность, связь и медиа, энергетика, сельское хозяйство, транспорт, социальная сфера.

Евгений Иванов заявляет, что в Сибири ИТ активно внедряют предприятия горнодобывающей отрасли, которые применяют широкий спектр цифровых решений — от сервисов для экологической и промышленной

безопасности до цифровых двойников складов и сложных транспортно-логистических систем.

Директор клиентского сервиса S2 ООО «Умные технологии» Мария Шилкина говорит, что в последние годы ИТ-сервисы стали более востребованы компаниями, связанными с торговлей или поставками, онлайн-школами и клиниками. Для них оперативный отклик и удовлетворение запросов клиента — один из самых важных моментов. При этом она отмечает повышение заинтересованности в цифровизации производства совершенно разных отраслей — от металлообработки, строительного сектора до изготовления косметики.

«Ведущие позиции в цифровизации обычно занимают компании, которые стремятся к

росту», — убеждена директор клиентского сервиса ИТ-компании.

Хочешь жить — уметь цифровизироваться

Концепция цифровизации бизнеса во многом определяется его масштабом. Крупный сибирский бизнес может позволить себе не только более существенные затраты на внедрение ИТ — он, как правило, стремится создать единый цифровой контур для решения широкого круга бизнес-задач. По словам Евгения Иванова, для крупных компаний создаются целые сервисы и системы, а годовые бюджеты на цифровизацию крупных банков, промышленных предприятий могут составлять сотни миллионов и миллиарды рублей.

Так, текущий портфель цифровых проектов АО «Новосибирск-

энергосбыт» превышает 200 млн руб., при этом на 1 руб. затрат приходится 13 руб. дополнительного дохода и снижения издержек. Холдинг «Сибгир» оценивает свои затраты на внедрение цифровизации как «достаточно значительные» — по экспертной оценке, они составляют порядка 1–5% от общих инвестиционных и операционных затрат. «Единой внедренные технологии работают многие годы, в результате объем сэкономленных в целом средств получается солидный», — рассказывает первый заместитель председателя правления по растениеводству Сергей Мамонов.

«В транспортно-логистической компании ООО „Байкал-сервис ТК“ в среднем на „цифру“ направляется от 2 до 5% общего оборота компании», — комментирует директор по цифровой трансформации бизнеса Сергей Майдебур.

Малый и средний бизнес сегодня, как и крупный на заре своего становления, проходит этап роста в виде цифровизации отдельных бизнес-процессов, в основном решающей задачи повышения эффективности коммуникаций со своими клиентами. «Затраты на внедрение и покупку CRM-системы обычно не превышают 50 тыс. руб.», — говорит Мария Шилкина.

«Для малого и среднего бизнеса актуальны „коробочные“ решения и облачные сервисы, которые можно подключить в формате подписки, — стоимость таких услуг начинается от нескольких тысяч рублей», — считает Евгений Иванов. При этом Кирилл Федулов замечает, что компания среднего масштаба со штатом сотрудников 50–70 и больше человек, имеющие множество клиентов и заявок, активно идут по пути цифровизации процессов, например, внедряют CRM-системы и системы автоматического обслуживания help desk. По мнению господина Федулова, это позволяет им не только больше продавать, но и не допускать оттока клиентов, а также контролировать и повышать клиентскую лояльность.

Оценивая сроки окупаемости внедрения цифровых технологий, директор департамента маркетинга компании DCLogic Александр Галицкий отмечает, что при миграции на новые продукты, несмотря

на существенные затраты при внедрении и доработку под персональные нужды компании, экономический эффект будет заметен в течение ближайшего года.

Есть куда расти

Кирилл Федулов среди причин невысокого уровня цифровизации сибирского бизнеса называет недооценку ее значимости, высокую стоимость самостоятельной разработки собственного программного обеспечения (средняя зарплата разработчика зачастую неподъемна для микро- и малого бизнеса) и низкую зрелость процессов менеджмента.

Господин Галицкий отмечает, что оценка уровня цифровизации Сибири может быть занижена. «Например, в Москве происходит централизованная закупка, а само оборудование или ПО могут быть поставлены в Сибирь», — приводит пример эксперт рынка. При этом фактический объем внедрения цифровых решений в компаниях, работающих на территории Сибири, может быть вполне сопоставим со среднероссийским.

Представитель компании «Интеллектуальные технологии» Дмитрий Москвин отмечает еще одну проблему: на данный момент только 23% всех ИТ-решений, которые применяются на производстве, — российские. Это создает определенные риски, в том числе санкционные. Господин Москвин считает, что драйвером цифровизации могут стать законодательные инициативы — многим строительным и промышленным компаниям необходимо заместить импортные цифровые технологии отечественными за три-четыре года.

К тому же начинающийся процесс смещения вектора внешней торговли и экономической активности в сторону восточных регионов страны дает надежды на интенсификацию развития субъектов Сибирского федерального округа. В связи с этим Дмитрий Москвин замечает, что для сибирской экономики наиболее важными сферами цифровизации являются промышленность и строительство. Он связывает это с планами построения в Сибири новых промышленных и отраслевых экономических центров.

Игорь Степанов

От ТЭЦ до кровли

Партнерство Сибирской генерирующей компании и завода «Технофлекс», входящего в группу компаний «Технониколь», позволяет использовать золу-унос, образующуюся на новосибирских ТЭЦ, в качестве наполнителя при производстве кровельных и гидроизоляционных материалов. Поставки золы ведутся уже 15 лет, и в дальнейшем партнеры намерены только наращивать их.

Золы являются естественным продуктом сжигания угля, в том числе на российских теплоэлектростанциях. Но не все станции обладают технологиями, способными превратить продукты сгорания топлива во вторичный материал, востребованный многими производствами строительных материалов. Предприятия Сибирской генерирующей компании (СГК), в частности, новосибирские ТЭЦ-5 и ТЭЦ-3, оснащены современными электрофильтрами, которые улавливают из дымовых газов 98,5% золы. Помимо обеспечения экологической безопасности, такие технологии позволяют получать мелкодисперсную золу-унос.

После сжигания угля на ТЭЦ остается два основных вида золошлаков. Первый — мелкодисперсная сухая зола-унос, которая образуется при сгорании угля, улавливается электрофильтрами. Второй вид — шлаки, которые образуются в котле: более крупные минеральные частицы. Золошлаковый материал (ЗШМ) — это продукт, производимый из золошлаковых отходов — из смеси золы-уноса, шлака и воды, которая в виде пульпы поступает на золошлакоотвалы. Производство ЗШМ включает намыв и осушение золошлаковой пульпы, усреднение состава техники, проведение производственного контроля соответствия качества установленным требованиям.

Зола-унос реализуется СГК на различные промышленные предприятия Сибири. По итогам семи месяцев 2022 года ее основными потребителями стали производители кровельных гидроизоляционных материалов (43% от объема реализации), производители бетона и ЖБИ (33%), а также производители сухих строительных смесей (20%). Крупным партнером СГК уже многие годы является завод по производству кровельных гидроизоляционных материалов «Технофлекс» крупной международной компании «Технониколь», расположенный в городе Юрга Кемеровской области.

По словам генерального директора предприятия Максима Ларина, юргинский «Технофлекс» — один из крупнейших производителей кровельных и гидроизоляционных материалов в Сибири. Наполнитель в виде золы-уноса успешно заменяет до 70% минеральных добавок, таких как сланцевая пыль. Зола придает гидроизоляционным материалам необходимые прочностные характеристики.

Основные продукты завода «Технофлекс» в Юрге — кровельные материалы и гидроизоляционное покрытие — используются как для частных домов, так и в многоэтажном строительстве. Гидроизоляция нужна для крыши, для фундаментов, а также в промышленных строениях, например при прокладке тоннелей метрополитена. «Технофлекс» — один из крупнейших производителей мягкой кровли в России. В сутки отгружает до 120 большегрузных автомобилей с продукцией, в год производит более 23 млн кв. м рулонных материалов. Продукция идет в регионы Сибири, Дальнего Востока, а также на экспорт — в Казахстан, Монголию и Китай.

«Технофлекс», начавший свою работу в 2007 году, проектировался и строился с расчетом на использование в качестве наполнителя золы-уноса вместо природного минерального сырья. Максим Ларин объясняет такой подход равными производственными свойствами этих материалов при неоспоримом преимуществе золы-уноса — ее использование позволяет снизить добычу минерального сырья. «Это полностью соответствует принципам деятельности компании „Технониколь“, среди которых — ведение экологичного бизнеса и забота об окружающей среде», — говорит господин Ларин.

По его словам, «Технофлекс» долгое время занимался поиском сырья, которое станет лучшей альтернативой минеральному наполнителю. После анализа большого количества предложений от разных поставщиков была выбрана продукция СГК как наиболее отвечающая предъявляемым требованиям. Сегодня СГК — крупнейший партнер «Технофлекса» по поставке золы-уноса.

Радиационная безопасность золы подтверждается периодическим контролем в федеральных аккредитованных центрах Ростребнадзора. Это относится ко всем маркам угля, сжигаемого на станциях СГК.

В целом золошлаки новосибирских ТЭЦ относятся к отходам пятого — самого низкого — класса опасности по классификации федерального закона «Об отходах производства и потребления». К этому же классу относятся все виды отходов, образующиеся в быту, — они практически не наносят вреда окружающей среде.



Отгрузка золы на ТЭЦ-5 (Новосибирск)

ОТ ПОГРУЗКИ ДО ОТГРУЗКИ

Процесс применения золы-уноса при производстве гидроизоляции начинается с погрузки материала в Новосибирске — на ТЭЦ-5 и ТЭЦ-3. Здесь зола, собранная с электрофильтров, загружается в специальные автомобильные цистерны. Применение при погрузке телескопических погрузчиков, введенных в действие в 2021 году, дает возможность быстро наполнять 30-тонные емкости. Они герметичны, что позволяет исключить пыление золы как при перевозке до завода в Юрге, так и при разгрузке автостанции.

Сама разгрузка на территории завода происходит в автоматическом режиме, при этом специальные фильтры полностью улавливают не-



Промплощадка компании «Технониколь»

большой объем образующейся золы. Затем зола-унос перекачивается сжатым воздухом в места хранения, и весь дальнейший процесс проходит по закрытой технологии. Дозированное количество золы-уноса подается в миксеры с горячей битумно-полимерной смесью. После тщательного перемешивания состав наносится на стекловолоконную подложку, получившийся материал нарезается, а затем и упаковывается — на выходе производственной линии каждые 10 секунд появляется новый рулон гидроизоляционного материала.

НАУКА НА ПРОИЗВОДСТВЕ

Использованию золы-уноса в качестве наполнителя битумно-полимерной смеси предшествует входной анализ в заводской лаборатории. Здесь контролируется главный параметр золы — размер ее частиц. Нужные параметры материала обеспечивают электрофильтры, стоящие на ТЭЦ Сибирской генерирующей компании.

Заводская лаборатория не ограничивается контролем дисперсионных показателей золы. Здесь также анализируются плотность, состав и влажность материала.

Еще одна задача лаборатории — апробирование технологий, разработанных в головной организации «Технониколь», на местном сырье, а также создание собственных рецептов для производства кровельной продукции с различными свойствами.

ПЛАНЫ ПАРТНЕРОВ

Заводом «Технофлекс» только за одни сутки отгружается потребителям до 120 большегрузных автомобилей с продукцией, а за год предприятие производит более 23 млн кв. м рулонных материалов с использованием золы-уноса. «Мы постоянно наращиваем взаимодействие с СГК. Сейчас мы получаем от нашего партнера около 33 тыс. т сырья, но готовы перерабатывать и гораздо больше — до 40 тыс. т золы-уноса. А при дальнейшем расширении нашего производства эти потребности будут только возрастать», — говорит Максим Ларин.

Продукция предприятия поставляется по всей Сибири, на Дальний Восток, а также экспортируется в Казахстан, Монголию и Китай. А значит, множество людей живут и работают в зданиях, построенных с использованием материалов, наполнителем для которых служит зола-унос из Новосибирска, поставляемая компанией СГК.

Сама же компания ведет проектно-исследовательские работы по модернизации схемы отбора и отгрузки сухой золы-уноса от электрофильтров на ТЭЦ-5 и ТЭЦ-3. Реализация этих планов позволит увеличить отгрузку золы-уноса в несколько раз — до 150 тыс. т с ТЭЦ-5 и более 40 тыс. т с ТЭЦ-3. Уже сейчас запуск золы-уноса во вторичное обращение позволяет СГК минимизировать заполнение действующих золоотвалов и отказаться от строительства новых для существующих генерирующих мощностей



Генеральный директор завода «Технофлекс» в Юрге Максим Ларин

Российским правительством два года назад была утверждена Энергетическая стратегия страны на период до 2035 года. Инструментами ее реализации стали комплексные планы по различным направлениям. Последний из них, предусматривающий повышение объемов утилизации золошлаковых отходов, был принят в середине июня 2022 года. Эти документы предусматривают увеличение доли золошлаков, используемых в качестве сырья, до 15% к 2024 году и до 50% к 2035 году.

Использовать вызовы как возможности

Для банковской сферы 2022 год оказался годом новых непростых задач и поиска ответов на них. Новосибирский филиал АО «Альфа-Банк» в этих условиях не только сохранил свои позиции, но и использовал вызовы времени для дальнейшего развития и продвижения на рынке. О том, какие решения были для этого приняты, рассказал региональный управляющий Альфа-Банка в Новосибирске Андрей Фишер.

— Интервью —

— С какими результатами завершил первое полугодие новосибирский филиал Альфа-Банка? Можно ли сейчас прогнозировать итоги всего 2022 года?

— Если говорить про итоги первого полугодия, то филиал отработал его неплохо.

Ключевой для нас остается задача по достижению определенного объема чистой прибыли. Ее мы не пересматривали — планируем заработать по итогам 2022 года в Новосибирске **6 млрд руб.**

Для сравнения: в прошлом году результат был 5 млрд руб., таким образом предполагается рост на 20%. В первом полугодии этого года заработали 3 млрд руб., так что план выполняется.

Из чего сложился этот результат? Прежде всего, хочу отметить то, как прекрасно показал себя в непростой ситуации малый бизнес. В этом сегменте мы продолжаем активно привлекать клиентов и уже подходим к показателю 1,5 тыс. новых расчетных счетов в месяц. Если вспомнить 2021 год, то тогда он составлял примерно 1 тыс. Малый бизнес сегодня активно кредитуются, причем используя для этого все существующие государственные программы, как старые, так и новые. В кредитовании малого бизнеса новосибирский филиал приближается к планке на уровне 1 млрд руб. выдач в месяц. Этому также способствовало расширение нашей линейки кредитных продуктов за счет преодобренных кредитных решений, сформированных на основе «искусственного интеллекта», а также за счет залогового и ломбардного кредитования.

Вторым драйвером развития в 2022 году стал для нас средний бизнес. В этом сегменте портфель филиала вырос с начала года на 4 млрд руб. Это произошло за счет нескольких направлений. Одно из них — это строительная отрасль, где развивается проектное кредитование. Для усиления здесь позиций новосибирского филиала Альфа-Банка в его структуре был создан специальный отдел. К настоящему времени в работе у него уже порядка 12 действующих проектов с суммарным объемом подписанных проектов более 10 млрд руб. Еще около 20 проектов находятся на рассмотрении. Говоря о работе банка со строительным бизнесом, надо отметить, что даже в тот период неопределенности, который начался в феврале, мы ни на день не остановились ни с одним действующим проектом, ни с рассмотрением новых. Благодаря этому Альфа-Банку удалось, я бы сказал, получить определенную фору на рынке. Дело в том, что другие кредитные учреждения взяли паузу в месяц-два для оценки ситуации, пересмотра модели действий. Одно время мы даже перестали чувствовать какую-то активность конкурентов. И в случае со средним бизнесом надо отметить использование различных госпрограмм. За последнее время у нас появилось много успешных кейсов по реализации инвестиционных проектов в Новосибирской области.

Отдельно скажу о работе с областным Фондом развития промышленности, который выдает денежные средства по льготным ставкам под гарантии Альфа-Банка.

Как следствие этой работы, растет наша клиентская база в среднем бизнесе. Мы стали измерять «кошелек клиента», то есть сколько клиенты тратят средств на банки. Нынешний уровень цифровизации и прозрачности бизнеса позволяет это делать. В результате выяснилось, что



доля новосибирского филиала Альфа-Банка по «кошельку» составляет 21% рынка, а по количеству активных клиентов проникновение в рынок составляет уже более 40%. Это самая высокая доля среди отделений Альфа-Банка по всей России. Как, кстати, и по количеству

В рознице, например, у нас сейчас насчитывается более 300 тыс. активных клиентов. Из них, что важно, более 100 тыс. — зарплатные клиенты. Это рублевые преодолели в мае 2022 года.

активных клиентов во всех сегментах. Получается, каждый десятый работающий житель города получает зарплату на карты Альфа-Банка.

— **Геополитическая и экономическая ситуация в начале 2022 года заставила весь российский бизнес внести те или иные коррективы в свою работу. Пришлось ли новосибирскому филиалу Альфа-Банка менять акценты в своей деятельности?**

— Я уже сказал о том, что свои планы Альфа-Банк менять не стал, но для того чтобы их выполнить, приходилось реагировать на новые вызовы. Вспомним, какой провал произошел на некоторый период с ипотекой. Его дно было достигнуто в мае-июне. Ситуация в июле стала уже заметно лучше, а результаты августа для нас и вовсе можно назвать неплохими — мы приблизились к показателю по выдаче ипотечных кредитов в 1 млрд руб. в месяц. Такой уровень у новосибирского филиала был в прошлом году.

На строительную отрасль мы во многом сделали ставку потому, что у компаний уменьшились объемы внешнеэкономической деятельности (ВЭД) — понятно, что логистика ухудшилась, стали перевозить меньше объемы, меньше торговать. Но и здесь не все так однозначно. Новосибирский бизнес пострадал не так сильно, потому что основные объемы ВЭД и раньше были ориентированы на Китай. Сегодня активно развиваются операции в рублях и юанях. Установлены прямые отношения с китайскими банками, работаем с турецкими партнерами. Есть даже европейские партнеры, которые платят в рублях через Альфа-Банк. В условиях проблем с логистикой получил дополнительное развитие «Альфа-Лизинг» — это отдельный продукт для кредитования приобретения транспорта, техники и оборудования. Он оказался сейчас весьма востребованным, поскольку «Альфа-Лизинг» помогает найти необходимую клиенту технику, в том числе за границей, и помочь ее доставить.

Новый стимул получил в этом году и проект удаленного обслуживания клиентов. Сегодня большинство наших бан-

ковских операций можно производить удаленно через смартфон, они не требуют присутствия клиента в офисе. Это позволяет значительно расширить клиентскую базу. Я вижу задачу в том, чтобы клиенты Альфа-Банка могли обслуживаться не только там, где мы физически присутствуем (Новосибирск, Бердск, Линево), а во всей области. С помощью смартфонов, курьеров, которые доставят банковскую карту, и банкоматов любого банка. По сути, это позволяет каждому жителю области быть полноправным клиентом Альфа-Банка.

— **Но при этом Альфа-Банк не отказывается от развития Phygital-офисов? Как идет реформатирование офисов банка, стартовавшее в 2020 году, в последнее время?**

— Ни в коем случае отказываться не собираемся. Почему родился этот проект? Потому что в Альфа-Банке поняли, что у клиента должен быть выбор: хочешь — работаешь удаленно, хочешь пообщаться с сотрудником — приходишь в офис. В самые трудные месяцы 2022 года мы почувствовали, насколько здорово нам помогает сеть офисов этого формата. Тогда мы столкнулись с большим потоком клиентов. Людям надо было лично прийти и понять, что происходит и может произойти с их деньгами. Кто-то из них снимал деньги, кто-то конвертировал или выполнял другие операции. В результате наши офисы перешли на работу в режиме «до последнего клиента». Некоторые сотрудники трудились до трех часов ночи, и такое случалось. Одним из важных преимуществ Phygital-офисов (объединение понятий physical и digital, означающее сочетание цифровых и физических каналов) является то, что банк может регулировать численность сотрудников в зависимости от потока клиентов. Это мы по-особому оценили как раз в 2022 году.

К настоящему времени новосибирский филиал реформатировал в Новосибирске уже больше половины офисов, и движение в этом направлении не останавливается. В этом году запускаем один крупный проект в левобережной части города, несколько офисов оставим на следующий год. Другими словами, сеть мы не только сохраним.

Альфа-Банк станет первым в стране, кто полностью перестроит всю сеть в формат Phygital, а не ограничится созданием каких-то отдельных показательных офисов.

Стоит добавить, что практика создания умных офисов помогла Альфа-Банку и в решении тех проблем с цифровыми технологиями, которые обострились в начале года. Дело в том, что при создании Smart Branch (умное отделение) мы

пробовали технологии разных компаний. Поэтому к настоящему времени мы уже определились с теми партнерами, которые готовы работать с нами и дальше.

— **Как менялись запросы клиентов Альфа-Банка в этом году? Востребованность каких продуктов банка росла?**

— Начало года было очень хорошим во всех сегментах: люди брали кредиты, размещали депозиты, вкладывались в ценные бумаги. Потом произошел обвал, особенно в части ценных бумаг. Но ставки выросли, и клиенты использовали ситуацию, разместив депозиты по хорошей ставке на три месяца или полгода. Как раз в сентябре заканчиваются сроки данных депозитов под 20%. Те, кто разместил депозиты, никаких активных покупок не совершали. Потом же, когда ставки пошли вниз, запустилась государственная ипотека, потребительское кредитование, новосибирцы стали активно пользоваться продуктами Альфа-Банка.

Сегодня начинаем реанимировать и инвестирование, особенно на рынке российских ценных бумаг, который оказался на дне. Ожидаем, что деньги, которые будут выходить из депозитов, пойдут в первую очередь на жилье и на рынок ценных бумаг. Часть же вернется в депозиты, но уже по другим ставкам. Активность клиентов возвращается к докризисным показателям.

Надо, конечно, сказать, что использовать появляющиеся здесь возможности Альфа-Банк может, так как располагает необходимыми для этого продуктами. Например, наша кредитная карта «Цельный год без %» с бесплатным годовым обслуживанием на рынке уникальна, ее обладатель, по сути, может бесплатно кредитоваться на 0,5 млн руб.

Сейчас мы сместили фокус на карты «Мир» с учетом того, что государство настойчиво продвигает расчеты по ним.

Уже порядка десятка государств принимают карту «Мир», и этот тренд, я полагаю, будет только укрепляться. Россияне едут за границу уже не только с кэшем, но и с картой «Мир».

— **Как идет процесс поиска партнеров для создания суперсервисов? Насколько удалось расширить круг таких партнеров в этом году?**

— Можно сказать о том, что наши результаты во многом являются следствием развития суперсервисов. Поэтому мы стараемся развивать направление партнерства. Активно работаем с федеральными сетями — компаниями группы Х5, «Билайн», «Связным», которые являются агентами продаж наших карт. Одновременно находим региональных партнеров для развития продаж дебетовых и кредитных карт.

Сотрудничество с малым бизнесом включает проект, благодаря которому наши партнеры могут сами открывать счета для клиентов в Альфа-Банке. Его реализация стала отдельным направлением, в котором мы технологично выстроили всю цепочку действий, идентификацию и т.д. Благодаря проекту Альфа-Банк получит большой пул новых клиентов, в том числе на территориях, где нас еще физически нет.

Суперсервисы создаются на основе обратной клиентской связи. Мы изучаем опыт клиентов, очень много их интервьюируем, чтобы правильно оценить востребованность новых банковских продуктов. Но, с другой стороны, суперсервис — это то, что каждый наш сотрудник может создать для клиента, если проявит внимание к нему и неравнодушие. В новосибирском филиале Альфа-Банка стараются «подсветить», тиражировать такие примеры, которые говорят не только о технологических возможностях, но и о личностных качествах работников Альфа-Банка.

— **Какими видятся вам перспективы развития рынка банковских услуг в ближайшем будущем? Какие задачи стоят перед Альфа-Банком в Новосибирске?**

— Тренд на развитие банковских технологий сохранится, это очевидно. Если ты внедряешь какую-то уникальную технологию, то для ее эффективности требуются большие масштабы бизнеса. Это означает, что сохранится и тренд на консолидацию в банковской сфере.

Что касается новосибирского филиала, то задача остается прежней — расти по занимаемой доле рынка.

Где мы будем прирастать точно? Это в первую очередь розничная клиентская база, клиенты малого и среднего бизнеса, строительная отрасль, ипотека, автокредитование, кредитование физических лиц и зарплатные проекты.

Например, по зарплатным проектам мы сейчас занимаем третье место в Новосибирске и ставим задачу приблизиться к первому месту в перспективе трех лет. По количеству клиентов малого бизнеса мы занимаем второе место, и здесь нам под силу на горизонте нашей стратегии выйти в лидеры. Увеличивать количество клиентов — это главное. При выполнении данной задачи растут и объемы, и доходы. А все наши задачи ставятся и решаются в рамках нашей стратегической цели: быть лучшим и крупнейшим банком Новосибирской области. Она остается неизменной.

Бизнес напросился на кредиты

Общий объем заимствований банковских ресурсов компаниями Сибирского федерального округа (СФО) по итогам первого полугодия 2022-го вырос, отмечают в Сибирском ГУ Банка России. При этом финансисты сообщают об опережающем увеличении спроса в сегменте малого и среднего предпринимательства. Лидерами по привлечению банковского финансирования стали такие сферы, как строительство, торговля и сельское хозяйство, снижение спроса на кредиты отмечено в сфере добычи полезных ископаемых.

—Банки—

С начала года объемы кредитования банками сибирского бизнеса возросли, несмотря на кратковременный, но значительный рост процентных ставок в начале весны 2022 года, а также волатильность на валютном рынке. По данным первого заместителя начальника Сибирского ГУ Банка России Марины Асаралиевой, корпоративный кредитный портфель СФО к 1 июля 2022 года достиг 2,4 трлн руб. — это на 2,3% больше, чем показатель начала года. Госпожа Асаралиева считает, что такие темпы соответствуют динамике в целом по стране (+1,8% к началу года). При этом объемы банковского финансирования растут только за счет рублевых кредитов (+203,5 млрд руб., или +10,1% к началу года), а наиболее высокие темпы роста кредитования отмечены в Новосибирской области (+13,8%), Красноярском крае (+6,7%) и Республике Хакасия (+51%).

«Валютные кредиты в условиях изменения структуры экономики и санкционных рисков сокращаются», — констатирует Марина Асаралиева. Срочная структура портфеля во втором квартале 2022 года показывает, что спрос на кредиты до одного года увеличился более значительно, чем на долгосрочные займы. При этом замначальника СибГУ БР отмечает и еще одну тенденцию — доля просроченных кредитов бизнеса снизилась до 5,3% (5,5% в начале 2022 года).



Лидерами по привлечению банковского финансирования являются клиенты по профильным госпрограммам

Размер бизнеса имеет значение

Данные опросов, предоставленные СибГУ БР, говорят о том, что во втором квартале 2022 года банки отметили повышение спроса на новые кредиты со стороны как крупного бизнеса, так и МСП. Несмотря на это, сибирские эксперты финансового рынка говорят о большей динамике кредитования малого и среднего бизнеса в сравнении с крупным.

По информации Марины Асаралиевой, с начала года портфель кредитов малому и среднему бизнесу Сибири увеличился на 21,1% — до 691,3 млрд руб. Данные Сибирского банка Сбербанка также показывают опережающий рост заимствований представителями МСП: таким компаниям в регионах присутствия банка выдано 44,7 млрд руб., что на 7,3 млрд руб. больше, чем за аналогичный период 2021 года.

Такую же тенденцию отмечает и банк «Открытие»: несмотря на включение банка в санкционный список и замедление внешнеэкономической деятельности у предприятий, малый и средний бизнес Сибири продемонстрировал активный спрос на кредитование — объем выдач кредитов и гарантий вырос на 40% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 2,9 млрд руб. ВТБ называет два сибирских региона — Новосибирскую область и Кузбасс — в числе

лидеров заявок по новой программе льготного финансирования малого и среднего бизнеса под 3–4,5% годовых.

Для крупных же клиентов, по словам Марины Асаралиевой, возобновилось кредитование новых сделок по жилищному строительству. В подтверждение этого Сибирский банк Сбербанка говорит о заключении за семь месяцев 2022-го года сделок финансирования строительства жилья на сумму более 34 млрд руб. При этом лидером среди регионов является Новосибирск, где сумма договоров составила 11,5 млрд руб., а средний чек по этим договорам — около 370 млн руб. На втором месте — Красноярск, где сумма договоров превысила 9,9 млрд руб. с наибольшим средним чеком среди всех регионов — 500 млн руб.

Во время господжа Асаралиева отмечает, что банки продолжают предъявлять высокие требования к рентабельности и окупаемости бизнес-проектов для крупных нефинансовых организаций.

Рост регионального кредитного портфеля сопровождался улучшением платежной дисциплины заемщиков. «В сегменте МСП доля неплатежей составила 6,3% против 7,6% в начале 2022 года», — приводит данные Марина Асаралиева. Кроме того, в этом же сегменте отмечено смягчение условий предоставления кредитов (банки частично сняли

ограничения по перечню отраслей, кредитруемых по продуктам овердрафт) и увеличение максимальных чеков.

Цены и цели

Весенняя турбулентность на рынке кредитования достаточно быстро была купирована Центробанком, в итоге к середине лета процентные ставки привлечения бизнесом банковских ресурсов вернулись к уровням прошлого года. По данным, предоставленным СибГУ БР, на срок до одного года их уровень в среднем по СФО в июле составил 11,6%, на срок свыше одного года — 11,1%. В январе же 2022-го уровень ставок составлял 10,4% и 11,2% соответственно. «Эту статистику подтверждают и работающие в Сибири банки, которые участвуют в ежеквартальном опросе Сибирского ГУ Банка России об условиях банковского кредитования, они сообщили о снижении ставок во втором квартале во всех сегментах кредитного рынка», — говорит Марина Асаралиева.

Сибирский банк Сбербанка в этом процессе отмечает ведущую роль Центробанка, который с начала апреля 2022 года планомерно снижал ключевую ставку. Большое влияние на конечную стоимость кредита для бизнеса оказали и программы господдержки: кредитование заемщика осуществляется по льготной (пониженной) процентной ставке, а разница компенсируется банку за

счет субсидий из федерального бюджета. Владимир Шапоренко также рассказывает, что с целью достижения сбалансированности цены банков активно использовались всевозможные и доступные механизмы государственной поддержки.

При этом в Сибирском банке Сбербанка видят, что лидерами по привлечению банковского финансирования являются клиенты по профильным госпрограммам в отраслях строительства, торговли, сельского хозяйства и т.д. Сбер объясняет такой спрос уровнем процентных ставок по этим программам и спецификой отдельных отраслей.

Это подтверждается статистикой СибГУ БР. По его данным, наибольшее увеличение ссудной задолженности наблюдалось по следующим видам экономической деятельности: металлургическое производство и производство готовых металлических изделий — +47,3 млрд руб., или +15,1%, основной рост кредитной задолженности пришелся на Красноярский край и Хакасию: строительство — +20,5 млрд руб., или +14,5%, в большинстве регионов (в семи из десяти) увеличился портфель кредитов строительным организациям; сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство — +21,7 млрд руб., или +13,7%, наибольший прирост — у предприятий Новосибирской области (+5,7 млрд руб.), Алтайского (+5,5 млрд руб.) и Красноярского (+4,8 млрд руб.) краев.

Во то же время Марина Асаралиева отмечает, что в целом динамика кредитования значимых для Сибири отраслей экономики была разнонаправленной. Так, снижение задолженности наблюдалось в сфере «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» (–18,8 млрд руб., или –4,9%). Спад произошел в Красноярском крае (–12,2 млрд руб.) и Иркутской области (–5,1 млрд руб.). Также просела добыча полезных ископаемых (–76,9 млрд руб., или –25,9%). Уменьшилась задолженность преимущественно в Кемеровской области (–57,3 млрд руб.).

При этом бизнес в основном сосредоточился на одном направлении кредитования. Эксперты Сбербанка отмечают, что в малом бизнесе 61% кредитных денег был выдан на оборотные цели. По их мнению, это объясняется тем, что основным условием многих программ государственной поддержки является финансирование пополнения оборотных средств, и чаще всего бизнес берет кредиты именно для этой цели.

По итогам 2022 года совет директоров ЦБ прогнозирует рост розничного и корпоративного кредитования в РФ до 5–10%. Согласно ожиданиям опрошенных представителей банков Сибири, динамика будет положительной, если не произойдет шоковых событий на внутреннем или глобальном рынке.

Игорь Степанов

Импортозамещение 2.0

Для преодоления последствий санкций российской экономике требуется структурная трансформация. Одним из главных направлений при этом станет промышленный переход — из-за шоков предложения, связанных с ограничениями на поставки импортного оборудования, комплектующих и материалов, российский бизнес вынужден искать замену прежним поставщикам на отечественном рынке. Но российские производители способны покрыть только не все потребности крупного бизнеса. Для выращивания местных поставщиков и создания импортозамещающих производств правительство разрабатывает меры поддержки промышленности.

—Регулирование—

Данные макростатистики в последние месяцы свидетельствуют о продолжающемся спаде в промышленности: промышленное производство в мае снизилось на 1,7% в годовом выражении и на 1,9% по сравнению с апрелем. Проблемы российских предприятий по-прежнему связаны с шоками предложения — ограничениями на поставки как готовой продукции, так и необходимого для производства оборудования, комплектующих, сырья и материалов. В результате компании вынуждены искать замену поставщикам из «недружественных стран» на альтернативных рынках, что осложняется опасениями новых партнеров по поводу вторичных санкций. Поиск поставщиков на отечественном рынке затруднен — доля производственного малого бизнеса в российской экономике

критически мала (5,5–6,0%), переориентация экспортеров на внутренний рынок также неэффективна из-за значительной разницы во внешней торговле РФ (тогда как в экспорте преобладают энергоресурсы, импорт состоит из инвестиционных и потребительских товаров).

В марте для системообразующих организаций промышленности и торговли, оказавшихся в сложной ситуации из-за санкций, правительство запустило специальную кредитную программу. По ней предприятие может получить до 10 млрд руб. на год, группа компаний — до 30 млрд руб. по ставке до 11%. Поначалу компании могли направить эти деньги на поддержку текущей деятельности, но с июля правительство разрешило направлять кредитные средства на расчеты с зарубежными поставщиками, а также оплачивать кредиторскую задолженность за поставленный товар по договорам факторинга. Всего на эти цели выделено 120 млрд руб.

Для создания импортозамещающих предприятий правительство разрабатывает системные меры поддержки промышленности: предполагается переадресация востребованного среди малого и среднего бизнеса Фонда развития промышленности (сейчас 25% его портфеля приходится на МСП) и упрощение доступа к его программам финансирования. Изменения обещаны в системе инфраструктурной поддержки предприятий — в режимах особых экономических зон (ОЭЗ), промышленных кластеров, индустриальных и технопарков.

Производства — в кластеры

Поддержка участников промышленных кластеров предполагает компенсацию затрат компаний при ре-

ализации проектов по производству импортозамещающей промышленной продукции. По данным Ассоциации кластеров, технопарков и ОЭЗ России, в 2016–2021 годах Минпромторг по итогам конкурсного отбора поддержал 16 совместных проектов участников промышленных кластеров совокупной капиталоемкостью 23,4 млрд руб., из которых 21,1 млрд руб. было привлечено из внебюджетных источников. «Некоторые из поддерживаемых промышленных кластеров являются межрегиональными, что позволяет создать новые и расширить существующие кооперационные цепочки с участием промышленных предприятий нескольких регионов, расширить рынки сбыта производимой продукции, а также учесть уже существующие межрегиональные кооперационные связи», — отмечают в ассоциации.

Новые условия работы промышленных кластеров анонсировал на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ) президент РФ Владимир Путин. Во-первых, такие кластеры должны получить доступ к долгосрочному льготному кредитованию — сроком до 10 лет и по ставке не более 7% годовых. Во-вторых, участникам кластеров обещан низкий уровень налогов и страховых взносов. Кроме того, компаниям смогут рассчитывать на поддержку производства на ранней стадии — речь идет о формировании пакета заказов, в том числе о предоставлении субсидий на покупку готовой продукции таких предприятий. Также Владимир Путин пообещал бизнесу «упрощенное администрирование», включая минимум либо полное отсутствие проверок, а также работу предприятий в режиме комфортного

и необременительного налогового и таможенного мониторинга». Самым важным, по его словам, будет создание гарантированного долгосрочного спроса на инновационную продукцию, которая выходит на рынок.

Параметры нового режима правительству предстоит проработать к осени. В новом формате кластеры должны заработать уже с 1 января 2023 года. Предполагается, что совместные кластерные проекты позволят снизить зависимость от импорта высокотехнологичной продукции во многих отраслях: машиностроении, химической, электротехнической, электронной, фармацевтической промышленности, авиационной, автомобилестроении и иных. В Ассоциации кластеров, технопарков и ОЭЗ считают, что кластеры, по сути, являются единственной мерой господдержки, охватывающей весь перечень затрат на всех стадиях жизненного цикла производства нового вида промышленной продукции: от разработки до организации серийного выпуска.

Технопарки прирастают льготами

Одними из наиболее эффективных форм поддержки промышленности в регионах, по мнению предпринимателей, являются индустриальные и технопарки. Так, на ПМЭФ-2022 ответственный секретарь Ассоциации электрометаллургических предприятий Никита Рыбленков на сессии «Инфраструктура для устойчивого промышленного роста: возможности для инвесторов» призвал избежать эйфории по поводу инфраструктурных экспериментов и использовать проверенные модели, такие как индустриальные парки. Их основное пре-

имущество — предоставление доступа к уже созданной инфраструктуре.

Технопарки представляют собой комплекс объектов коммунальной, транспортной и технологической инфраструктуры, обеспечивающий полный цикл услуг по размещению и развитию резидентов технопарков. Комплексом руководит управляющая компания, которая создает и развивает технопарк, а также предоставляет услуги его резидентам для освоения производства промышленной продукции и коммерциализации научно-технических разработок. Резиденты технопарков и управляющие компании могут рассчитывать на правительственные меры поддержки (субсидии на компенсацию части затрат по обслуживанию кредита, созданию инфраструктуры технопарков, бюджетные кредиты на инфраструктурные проекты), а также региональные преференции (льготы по налогам на прибыль, земельному и транспортному налогам, налогу на имущество, субсидии на создание и модернизацию инфраструктуры технопарка и закупку оборудования, льготная аренда земли и др.).

В июне Минпромторг предложил расширить поддержку частных индустриальных и технопарков. В ведомстве готовы компенсировать 100% затрат на инфраструктуру в технопарках на территории всей страны, а также учитывать расходы на выплату кредитов управляющих компаний. Сейчас правительство компенсирует до половины указанных расходов, причем только в депрессивных регионах РФ. Кроме того, будут повышены нормативы предельных затрат на инфраструктуру: для индустриальных парков

— до 30 млн руб. на 1 га и 90 тыс. руб. на 1 кв. м производственных помещений, для промышленных технопарков — до 120 тыс. руб. на 1 кв. м. Нормативы не пересматривались с 2014 года и отстали от роста цен, при этом изменился и подход к созданию технопарков — переход от концепции greenfield к компактным (до 50–70 га) технопаркам формата brownfield (бывшие производственные здания, реконструкция которых позволяет размещать резидентов).

В Минпромторге отмечают снижение темпов введения в эксплуатацию объектов промышленной и технологической инфраструктуры и дефицит подготовленных площадок, в частности из-за роста цен на строительные материалы. Эксперты соглашались с нехваткой подготовленных площадок. Особенно острой проблема стала из-за потребности крупного бизнеса развернуть импортозамещающие производства из-за санкций. По словам директора Ассоциации кластеров, технопарков и ОЭЗ России Андрея Шпиленко, дефицит испытывают как крупные инвесторы, так и малый бизнес.

Ипотека для промышленников

Впрочем, развертыванию собственных производств даже при наличии площадок препятствуют недостаток оборотных средств и высокие ставки по кредитам (около 13–15%), признают участники рынка и региональные власти. Для ускоренного импортозамещения власти намерены запустить промышленную ипотеку — льготные долгосрочные кредиты на покупку или строительство производственных и сопутствующих помещений. c16

ПСБ: всесторонняя поддержка новосибирского бизнеса

Денис Голубев, управляющий Сибирским филиалом ПАО «Промсвязьбанк», рассказывает об участии банка в программах господдержки, а также о возможностях ПСБ, содействующих росту бизнеса.

—Интервью—

— **Необходима ли бизнесу господдержка в принципе — ведь бытует мнение, что сильный справится сам, а слабому не место на рынке?**

— В сегодняшней экономической ситуации предугадать развитие событий сложно, поэтому государство справедливо оказывает поддержку тем отраслям и компаниям, которые пострадали вследствие независящих от бизнеса обстоятельств. Такая поддержка однозначно необходима.

— **В чем разница и схожесть мер господдержки 2020–2021 годов, и сегодняшних программ?**

— Два года ранее деятельность значительной доли бизнеса практически полностью приостановилась. Поэтому перечень пострадавших отраслей был очень широк. Сегодня же государство более сегментарно проводит политику поддержки бизнеса, при этом оперативно реагирует на ситуацию, разрабатывая механизмы поддержки экономики и предпринимателей.

И тогда, и сейчас провайдером мер господдержки выступали банки, и в их числе — ПСБ. На нас возлагается задача довести инициативы до всех субъектов предпринимательства, в том числе до бизнеса сибирских регионов. И мы с этим успешно справляемся.

Одним из свидетельств предпринимаемых мер стало достижение в июне 2022 года российского индекса RSBI значения 50,5 пункта. Это значит, что деловая активность малого и среднего бизнеса вышла в зону роста. Кредитная компонента этого индекса на фоне снижения ключевой ставки стала основным драйвером такой динамики.

— **Какие конкретно сложности испытывал бизнес в этом году? Как государство и ПСБ помогли предпринимательству в их решении?**

— На мой взгляд, можно выделить два основных негативных фактора. Первый — подорожание весной 2022 года финансовых ресурсов. В ответ на это были оперативно разработаны и внедрены программы господдержки. Это и инструменты субсидирования застройщиков, и возобновление льготной ипотеки на первичное жилье с увеличением суммы до 6 млн руб. в регионах. В нашем филиале эта программа очень востребована.

Системной мерой реагирования стало последовательное снижение Банком России ключевой ставки. Это естественным образом увеличило доступность банковских кредитов и стабилизировало ситуацию на рынке кредитования. Если весной ставки достигали 25–26% годовых, то сейчас они возвращаются до вполне приемлемых значений, сопоставимых с уровнем начала года. Сегодня уже можно говорить про ставки 8–9% годовых для субъектов малого и среднего предпринимательства. При этом ПСБ максимально оперативно конвертировал уменьшение ключевой ставки в снижение процентов по собственным кредитам.

Вторым тормозящим развитие бизнеса фактором стали экспортно-импортные ограничения и разрыв партнерских взаимоотношений с западными компаниями по их собственной инициативе.

Для помощи бизнесу в ПСБ есть процедуры упрощенной реструктуризации ранее взятых кредитов. Мы можем полностью пролонгировать как отдельные транши, так и весь кредит целиком без дополнительных условий на шесть месяцев с возможностью дальнейшей реструктуризации. Эта программа позволяет предпринимателям получить дополнительные временные и финансовые ресурсы для поддержки бизнеса.

— **Предстоящий форум «Технопром-2022» посвящен вопросам достижения технологического суверенитета и устойчивого развития России. Как вы видите роль ПСБ в решении этих вопросов?**

— Сегодня в стране сложилась система мер поддержки бизнеса, которая в целом содействует технологическому росту. В состав этой системы входят государственные институты развития. При их посредничестве государство содействует стартапам и инновациям, поддерживает отрасли, направления и компании, деятельность которых способствует технологическому прогрессу.

Еще один необходимый механизм поддержки бизнеса со стороны государства — квазивенчурное финансирование. Применение такого подхода позволит расширить



число импортозамещающих инициатив и стартапов.

Во взаимодействии же с банковским сектором используются другие инструменты, например, госгарантии, которые банки принимают в обеспечение кредита для развития того или иного приоритетного направления. ПСБ работает в этом сегменте, принимая гарантии уполномоченных государственных и региональных структур, в частности, Корпорации МСП и регионального фонда поддержки бизнеса.

Мы доводим до своих клиентов и другие госпрограммы, например, в части поддержки системообразующих предприятий. Также в банке действует собственная программа упрощенной реструктуризации.

ПСБ принимает участие и в других мероприятиях в рамках поддержки технологических отраслей. Так, недавно в Новосибирской области запущен всероссийский проект «Выбирай свое». Эта программа призвана помочь бизнесу найти свое место в изменяющихся экономических условиях, в том числе попытаться привлечь на территории области новые технологии для перестройки промышленности на принципах импортозамещения.

ПСБ входит в региональный совет по реализации этой программы наряду с представителями власти, бизнеса и науки. Мы надеемся, что наша деятельность позволит новосибирскому бизнесу продвигаться по пути развития. Сейчас совет

разрабатывает программу действий, ищет оптимальные механизмы достижения поставленной цели.

— **Какие продукты и услуги вы предлагаете своим клиентам?**

— ПСБ — универсальный банк, открытый для бизнеса любого масштаба и направлений деятельности. Он обладает максимально широкой продуктовой линейкой банковских инструментов — от оперативного проведения расчетов и факторинга до выдачи кредитов и предоставления гарантий.

Значительную долю среди наших клиентов занимают предприятия оборонно-промышленного комплекса. Нередко технологии ПСБ для их обслуживания и ведения контрактов распространяются на самый широкий круг клиентов.

Примером такой технологии является разрабатываемый в настоящее время промышленный маркетплейс — цифровая платформа для взаимодействия производителей, поставщиков и потребителей промышленной продукции. С ее помощью можно будет выстраивать удобные логистические цепочки, вести совместные разработки и запускать производство. ПСБ планирует представить маркетплейс российскому бизнесу уже в следующем году.

Кроме того, хотел бы отметить и наш собственный кредитный продукт — программу «Лимит открыт». Раньше это были предодобренные кредиты для бизне-

са до 10 млн руб., а сейчас лимит кредитных сделок увеличен в десять раз — до 100 млн руб. Суть программы в том, что из общедоступных источников банк берет информацию о компании и на ее основе формирует предодобренное предложение. Такой подход востребован бизнесом.

Этим возможности программы не ограничиваются. Любой субъект малого предпринимательства может дистанционно, через сайт ПСБ, подать заявку и подгрузить требуемый — небольшой — пакет документов. Банк их обработает и примет решение по формированию предодобренного предложения. Программа предусматривает дистанционное заключение договоров, включает механизм снижения процентной ставки — для многих такой формат займов становится хорошим началом кредитной истории.

Банк начал внедрение этой программы только среди своих клиентов, а сегодня такие кредиты доступны любому юридическому лицу. Общий объем сформированных предодобренных предложений новосибирскому бизнесу составляет 9,9 млрд руб. Сегодня по этой программе объем выданных кредитов в Новосибирской области уже превысил 1 млрд руб., ей воспользовались около 500 региональных компаний.

В основе такого успешного продвижения — опыт работы банка с корпоративными заемщиками, в том числе по программе «696» в период пандемии. Мы тиражируем

лучшие практики, результатом этого является полное отсутствие просроченной задолженности по кредитам программы «Лимит открыт». ПСБ по праву считается лидером в сегменте предодобренных кредитов для бизнеса. И банк не останавливается на достигнутом, в планах — установление лимита кредитования на более чем 6 млн юридических лиц — это все компании, зарегистрированные в России.

— **Готов ли бизнес привлекать финансирование на инвестиционные цели или предпочитает ограничиваться пополнением оборотных средств?**

— Мы видим, что период востребованности займов на поддержку бизнеса постепенно проходит, и предприниматели все больше задумываются о развитии, интенсификации традиционных направлений или же присматриваясь к новым видам деятельности. Запросы на подобное финансирование постоянно растут.

Государство способствует таким начинаниям, предлагая бизнесу новую программу поддержки малого и среднего бизнеса. Этот инструмент появился благодаря совмещению двух действующих федеральных программ: одной из самых востребованных мер поддержки бизнеса — «Программы 1764» и Программы стимулирования кредитования малых и средних предприятий, которую реализуют Банк России и Корпорация МСП.

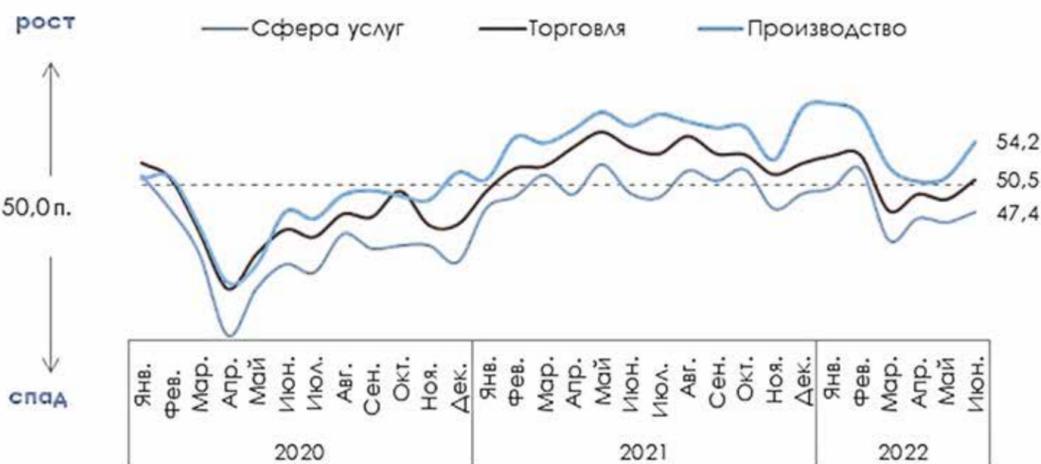
ПСБ активно включился в эту инициативу и уже принимает заявки на кредитование в инвестиционных целях — на перестройку, развитие и запуск новых производств, закупку оборудования, капитальный ремонт производственных помещений. На это банк выдает кредиты от 50 млн руб. Для малого бизнеса из обрабатывающего производства, логистики и гостиничного сервиса процентная ставка составит 4,5%, а для компаний среднего бизнеса из тех же сфер деятельности — 3%.

— **Предлагает ли ПСБ инновационные решения для бизнеса?**

— Да, конечно. Мы не только развиваем классический банкинг, но и ищем новые формы эффективного взаимодействия с нашими клиентами. Так, в прошлом году мы запустили для предпринимателей чат-банк. Этот инструмент работает в популярных мессенджерах Telegram или WhatsApp и позволяет бизнесу осуществлять банковские операции, не выходя из привычного канала общения. Расчеты с контрагентами можно проводить как на основе информации из архива платежей, так и с помощью QR-кода и даже по фотографии выставленного счета.

Такие возможности обеспечивает искусственный интеллект, на основе которого выстроен чат-банк. Это очень востребованный сервис — только в Новосибирской области с начала года число его пользователей увеличилось в 10 раз. Сегодня в банке действует акция «Платежный чат» — подключившиеся к ней клиенты получают возможность без комиссии проводить платежи в чат-банке.

СПРАВКА
Индекс RSBI — с 2020 года ежемесячное исследование настроений малого и среднего бизнеса, организованное ПСБ совместно с «Опорой России» и исследовательским агентством Magram Market Research. Значение индекса выше 50 пунктов означает рост деловой активности, ниже — снижение. Значения около 50 пунктов означают нейтральную зону.



Review Технопром

За границей международных отношений

Текущая геополитическая ситуация внесла коррективы в международное сотрудничество научных и образовательных организаций Сибири. В настоящее время большинство совместных проектов заморожено, нет возможности выйти на внешний рынок с целью получения финансирования, усложнилась логистика для студентов. Российские эксперты заявляют, что наука не должна иметь границ, и рассматривают перспективы восточного вектора научного и образовательного сотрудничества.



Отсутствие международных контактов может привести к снижению эффективности научных исследований, считают эксперты

—Перспективы—

После начала спецоперации на Украине ряд образовательных и научных организаций России в целом и Сибири в частности получили письма от коллег из стран ЕС и США о том, что они, следуя указаниям своих правительств, вынуждены приостановить научные контакты с российскими учеными. «Так, наш совместный российско-германский научный проект, финансируемый Российским фондом фундаментальных исследований (РФФИ) и Немецким научно-исследовательским обществом (DFG) прекращен в одностороннем порядке немецкой стороной, хотя РФФИ продолжает выполнять свои обязательства по финансированию, и мы продолжаем выполнять свою часть программы исследований на территории России», — рассказывает гидробиолог, эксперт по водным ресурсам Проектного офиса развития Арктики, член-корреспондент РАН, доктор биологических наук, профессор Михаил Гладышев.

Особых проблем с выполнением научных исследований в академии после разрыва отношений не возникло, отмечает спикер. «Поскольку в области экологии и гидробиологии российские и советские научные школы изначально занимали лидирующие позиции». «Мы ожидаем некоторых проблем с поставками зарубежного оборудования и реактивов, но пока острого их дефицита

в их деятельности. Например, Европейское общество кардиологов (The European Society of Cardiology (ESC)). Мы не можем участвовать в различных профессиональных комитетах, где представляли Российскую Федерацию по целевым тематикам, так как членство в них приостановлено, участвовать в качестве соавторов в написании международных рекомендаций. Однако доступ к научному контенту (лекциям, статьям, образовательным курсам) пока не ограничен», — комментирует спикер.

Серьезной проблемой для академической сферы стала невозможность получения совместных научных грантов (европейских в рамках Erasmus+ или же ряда научных фондов США). Такие гранты, как правило, даются вузам-партнерам из стран-грантодателя и России. «В 2022 подавала заявку. Она была зарегистрирована, но не допущена к экспертизе с объяснением „согласно Постановлению ЕС №...“. Ущерб оценивается в виде потраченного времени, интеллектуальных усилий. Не получена оценка экспертов», — рассказывает кандидат филологических наук, доцент департамента иностранных языков и межкультурной коммуникации Финансового университета при Правительстве Татьяна Копусь.

«Наши коллеги активно сотрудничают с Великобританией, США, Францией, Германией, Хорватией и другими странами. В 2022 году векторы сотрудничества изменились.

При этом от наших партнеров мы получаем очень теплые слова поддержки и готовности к сотрудничеству, цитирую: „когда ситуация изменится“. Многие предлагают продолжить сотрудничество с конкретными учеными в случае, если они откажутся от аффилиации к вузу и РФ, но нашу сторону это не устраивает», — рассказывает заместитель руководителя по научной работе департамента иностранных языков и межкультурной коммуникации факультета международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве РФ Нина Козловцева.

Ситуация коснулась в том числе вузов. Так, Сибирский федеральный университет (СФУ) весной 2022 года получил официальные письма о приостановлении сотрудничества с Варшавским университетом (Польша), Йенским университетом (Германия), Бранденбургским техническим университетом в Котбусе-Зенфтенберге (Германия) и Новым университетом Лиссабона (Португалия). «Приостановление сотрудничества со стороны европейских партнеров имеет явно политический окрас и часто является указанием правительства стран, которые согласно распоряжению правительства РФ от 5 марта 2022 года входят в перечень территорий, совершающих в отношении РФ, российских юридических лиц и физических лиц недружественные действия», — коммен-

Студенческий коллапс

Ситуация коснулась в том числе вузов. Так, Сибирский федеральный университет (СФУ) весной 2022 года получил официальные письма о приостановлении сотрудничества с Варшавским университетом (Польша), Йенским университетом (Германия), Бранденбургским техническим университетом в Котбусе-Зенфтенберге (Германия) и Новым университетом Лиссабона (Португалия). «Приостановление сотрудничества со стороны европейских партнеров имеет явно политический окрас и часто является указанием правительства стран, которые согласно распоряжению правительства РФ от 5 марта 2022 года входят в перечень территорий, совершающих в отношении РФ, российских юридических лиц и физических лиц недружественные действия», — коммен-

тирует руководитель департамента международного сотрудничества СФУ Анна Мезит.

На ограничение общения между образовательными центрами повлияло и решение российской стороны. «Нами получено специальное заключение от Министерства науки и высшего образования РФ на новые соглашения с организациями с территорий недружественных стран, которое выдается на основании мотивированного обоснования необходимости такого сотрудничества», — отмечает Анна Мезит.

Вузы также рассказывают об отказе иностранных преподавателей работать в России. В некоторых случаях, комментируют в СФУ, зарубежные организации настоятельно рекомендовали своим сотрудникам вернуться в страну их постоянного проживания (Испания, Германия, Польша, Словакия). «Вариант частичного решения данной проблемы был найден путем перевода преподавателей на дистанционную работу. Однако вопрос о возможности вывода зарплаты пока открыт, большинство преподавателей не планируют выводить средства, так как намерены вернуться в Красноярск и продолжить работу. Те, кто был в процессе трудоустройства (Испания, Италия), отложили сотрудничество с СФУ до лучших времен», — говорит Анна Мезит. — Германская служба академических обменов DAAD приостановила сотрудничество с университетом на неопределенный срок, уведомив нас, что они не могут поддерживать работу лектора DAAD в текущей ситуации (позиция лектора DAAD существует в СФУ на сменной основе с 2009 года).

Университет не может продлить трудовой договор с преподавателями из Нигерии и Малайзии в связи с утратой возможности выплаты зарплаты. Аналогичные трудности загрохотали и расчеты с зарубежными рекрутинговыми организациями, являющимися партнерами СФУ (например, в Эквадоре и КНР). «Сейчас университет прорабатывает альтернативные способы выплаты им комиссионного вознаграждения по договору, поскольку банковским переводом на указанные в договоре реквизиты это сделать не удалось», — рассказала гостежа Мезит.

В Новосибирском государственном университете (НГУ) рассказывают об усложнении транспортной логистики для студентов по причине переносов рейсов и подорожания перелетов. «В связи с ограничениями этим летом не состоялись научные стажировки студентов некоторых стран Евросоюза. Однако студенты НГУ, как и ранее, выезжают на стажировки за рубеж», — сообщил начальник управления экспорта образования НГУ Евгений Сагайдак.

«Черная кошка» науки и образования

Отсутствие международных контактов может привести к снижению эффективности научных исследований, считают опрошенные эксперты и добавляют, что фундаментальная наука не должна иметь границ. «Отсутствие личного научного общения обедняет всю мировую науку. Однако ущерб, как и в случае с экономическими санкциями, скорее ощутят наши западные коллеги», — полагает Михаил Гладышев.

В новосибирском НИИТО отмечают, что медицинские организации региона обладают достаточным «запасом прочности», чтобы работать в штатном режиме. Ущерб коснется обеих сторон, соглашается в НИИИПК имени академика Е.Н. Мешалкина. «Россию исключили из международного исследования, которые формируют рекомендации для лечения пациентов во всем мире. К тому же затраты на проекты увеличатся, а ожидаемые результаты будут получены позже», — комментирует Александр Романов.

СФУ не рассматривает потерю или приостановление сотрудничества с рядом европейских партнеров как ущерб. «Период общемировой турбулентности дал возможность переосмыслить существующие партнерские отношения и рассмотреть новые образовательные и научные пространства таких регионов, как Латинская Америка и Юго-Восточная Азия, а также укрепить научно-образовательный потенциал евразийского пространства. Нам уже удалось подготовить и в ряде случаев подписать соглашения о сотрудничестве с университетами из Колумбии, Мексики, Малайзии, Киргизии, Китая, Индии и Монголии», — рассказали в университете.

Вектор научного и образовательного сотрудничества стал смещаться на Восток, подтверждают в Финансовом университете при Правительстве РФ. Департамент иностранных языков и межкультурной коммуникации вуза вводит изучение новых языков: арабского, хинди, расширится изучение китайского, в том числе в рамках новой программы бакалавриата, ориентированной на международное экономическое сотрудничество с Китаем.

В долгосрочной перспективе ученые и преподаватели все-таки настроены на положительное развитие взаимоотношений с европейскими организациями. «Однако это, скорее всего, будет зависеть от готовности европейских образовательных и научных организаций возобновить полноценное сотрудничество с российскими учреждениями науки и образования», — подчеркивает Анна Мезит.

Лолита Белова

Импортозамещение 2.0

По словам президента, сейчас на создание производственных корпусов с нуля уходит два-три года, при этом приобретение готовых площадок сдерживают высокие ставки по кредитам.

Механизм обещан предпринимателям в ближайшее время. «Считаем, что до осени мы точно этот режим полностью отработаем и запустим. И ставка будет 5%. Я думаю, для нашей промышленности это будет хорошее подспорье», — сообщил недавно глава правительства Михаил Мишустин при посещении промышленного технопарка ИКСЭл во Владимирской области. По словам замглавы Минпромторга Алексея Беспруханова, предприниматели смогут получить льготные кредиты на сумму до 500 млн руб. на срок до семи лет. Доступ к промышленной ипотеке будет и у промышленных девелоперов для финансирования строительства производственных площадок на территории индустриальных парков и промышленных технопарков. В такой конструкции максимальная сумма кредита составит уже 2 млрд руб., а срок увеличится до 10 лет. Первоначальный взнос на покупку объектов будет составлять 20–30% от его стоимости.

Ожидается, что при помощи промышленной ипотеки предприятия смогут приобретать не только производственные, но и складские и офисные площадки, однако не менее половины приобретаемых площадей должно быть использовано именно

для производства. Этот механизм должен решить проблему скорости запуска новых видов производств: использование готовых площадок позволяет сократить срок реализации инвестпроекта в два-три раза. По словам главы РСПП Александра Шохина, промышленную ипотеку нужно использовать для того, чтобы в производственные здания и логистические центры, из которых уходят западные партнеры, могли заходить российские компании на льготных условиях. «Главная задача — очень быстро эти площадки, которые могут опустеть, заполнить. В дальнейшем ставка может опуститься вплоть до нулевой. Это очень хорошая возможность для малого и среднего бизнеса сделать рынок вперед, но для этого им нужно быстро развернуть производство», — прокомментировал глава РСПП инициативу.

По мнению губернатора Сахалинской области Валерия Лимаренко, промышленная ипотека в 5% позволит инвесторам строить долгосрочные планы на 10, 15, 20 лет. «Если компания будет иметь возможность часть своего чека купить по льготной стоимости, то, соответственно, одни будут строить больше „лайт индустриал“, другие — более доступно получать возможность производить микроэлектронику или товары потребления, или это будет пищевая, не важно какая, промышленность, не важно на стадии проработки идеи губернатор Московской области Андрей Воробьев. В итоге Московская область станет первым регионом,

где будет запущена промышленная ипотека, сообщили недавно в региональном министерстве инвестиций. «Сейчас мы совместно с Минпромторгом разрабатываем нормативную документацию. Инвесторы из Московской области станут первыми участниками этой программы — ожидаем, что уже в сентябре предприниматели смогут воспользоваться промышленной ипотекой», — сообщила замглавы регионального правительства Екатерина Зиновьева.

Инвесторам облегчают доступ в ОЭЗ

Параллельно власти корректируют условия работы инвесторов в особых экономических зонах (ОЭЗ). Так, Минэкономики предложило упростить получение статуса резидента ОЭЗ для концессионеров за счет сокращения объема необходимых документов: исключаются бизнес-план, в котором держатся параметры проекта, ранее указанные в концессионном соглашении, а также оценки такого плана экспертным советом. Кроме того, сокращается количество проверочных процедур. Документ устанавливает порядок расчета арендной платы за предоставляемые концессионеру земельные участки и 90-дневный срок для внесения изменений в соглашение об осуществлении деятельности при внесении изменений в концессионное соглашение о реализации проекта в ОЭЗ. «Важно сохранить землю для инвестора, который готов существо-

вать инвестировать в инфраструктуру. Для самих концессионеров устанавливаем льготную арендную плату за землю, исключаем дополнительную экспертизу проекта и тем самым краткое сокращаем срок получения статуса резидента», — комментировал главу Минэкономики Максима Решетников. По словам главы комитета Госдумы по экономической политике Максима Топилина, инициатива позволит активно привлекать частные инвестиции в российские регионы, в развитие инфраструктуры. «Строить новые, качественные дороги, региональные аэропорты, развивать социальную инфраструктуру, создавать новые производственные и рабочие места. Обеспечить комфортные условия для жизни людей», — перечислил депутат преимущества механизма.

По данным Минэкономики, всего в РФ работают 42 ОЭЗ четырех видов: 23 промышленно-производственные, семь технико-внедренческих, 10 туристско-рекреационных и две портовые. Резидентам таких территорий доступны льготные условия ведения предпринимательской деятельности, в том числе налоговые или таможенные льготы. При этом на территориях ОЭЗ возможно создание технопарков: их резиденты или управляющая компания могут стать резидентами ОЭЗ и рассчитывать на налоговые и таможенные преференции, а также пользоваться мерами господдержки как по линии технопарков, так и по линии ОЭЗ.

Бизнес просит упрощений

Сопредседатель Пермского регионального отделения «Деловой России», основатель «GGroup — управленческие активы» Евгений Протопопов отмечает, что правительственные поправки в механизмы поддержки инвестиций в целом ожидаемы и подготовлены совместно с рынком. «Меры поддержки чрезвычайно нужны и эффективны. Они позволяют ускорить создание новых производств, что сейчас максимально ценно для России, позволяя быстрее и дешевле получить финансовые средства на запуск проектов», — отмечает эксперт. По его словам, сохранятся еще большой набор задач и инициатив, которые пока не приняты, но находятся на рассмотрении в Минпромторге и Минэкономике. Речь идет об уменьшении административных процедур, упрощении экспертизы промышленных проектов с ускорением сроков рассмотрения документов на получение разрешений на строительство и запуск подобных производств.

По словам Евгения Протопопова, если сравнивать опыт России и Китая, то нормативно-правовая база и подход в КНР позволяют построить промышленное здание, небольшой завод фактически за сутки, при этом документация на предприятие оформляется в процессе строительства. «У нас же процесс строительства подобного здания занимает два-три года. И сейчас важнейший вызов перед российским бизнесом,

российской промышленностью, российской строительной отраслью — упрощение, ускорение всех наших регламентов, требований, процедур в стройке, процедур запуска промышленных предприятий хотя бы в несколько раз», — заключает эксперт.

В правительстве, впрочем, уже прорабатывают новые механизмы поддержки промышленности. «Президент сказал на ПМЭФ, что мы должны сформировать три ключевых направления в стимулировании инвестиций, в том числе в наукоемкое, сложное производство... Такой режим мы прорабатываем», — сообщил глава правительства при посещении технопарка ИКСЭл во Владимирской области. Среди необходимых для развития в РФ наукоемких производств мер Михаил Мишустин перечислил обеспечение гарантированного спроса на новые технологии и непрерывного финансирования в течение 7–10 лет. «Далее будет создан матрица спроса, за которую будет отвечать Минпромторг, которая даст возможность сформировать тот самый заказ. Я думаю, что это может помочь вложить средства в наукоемкие и сложные производства», — отметил премьер. Кроме того, будут созданы новые режимы промышленной кооперации — зоны и кластеры со специальным режимом налогов, гарантий спроса и длинными кредитами.

Екатерина Ершова