



АВГУСТ 2021

# ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА ТЕХНОПРОМ

Как развивается отрасль информационных технологий в Сибири и какие проблемы игроки рынка призывают решить власти **СТР. 10**

Зачем нужны корпоративные программы здоровья и благополучия сотрудников и кто в Сибири внедряет их **СТР. 16**

Из чего состоит отрасль креативных индустрий и как этот рынок поддерживается в Сибири **СТР. 22**

**16+**



# СОДЕРЖАНИЕ

## ОПРОС

**3** ИНТЕРЕСУЕТЕСЬ ДОСТИЖЕНИЯМИ НАУКИ В СИБИРИ? КАКИЕ ИЗ НИХ «НА СЛУХУ»?

## ТЕМА НОМЕРА

**4** НАУКА БЕЗ ДЕНЕЖЬЯ

Как происходит синергия бизнеса и науки, почему инвесторы не готовы массово вкладываться в разработки ученых и каково соотношение бюджетных и внебюджетных расходов на исследования и создание технологий в Сибири.

## ТЕХНОЛОГИИ

**10** КАДРАМ ПРЕДЛАГАЮТ В ИТ

Какие проблемы существуют в отрасли информационных технологий в Сибири, динамика рынка и его ключевые параметры.

## ТРЕНДЫ

**16** НЕ АКТИВНЫЙ ПЕРСОНАЛ

Кто в Сибири внедряет корпоративные программы здоровья и благополучия сотрудников, что стимулирует бизнес заботиться о коллективе и чем это может быть полезно.

## БИЗНЕС

**22** СИБИРЬ НА ВОЛНЕ КРЕАТИВА

Как развивается отрасль креативных индустрий в Сибири, почему власть поддерживает этот рынок и от чего зависят его перспективы.



# Интересуетесь достижениями науки в Сибири? Какие из них «на слуху»?

**ДАНИЛ СОЛОВЬЕВ,**  
ДИРЕКТОР И СООСНОВАТЕЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ СЕТИ АВТОСЕРВИСОВ FIT SERVICE:

— Не скажу, что я активно слежу за новинками и научными разработками, поскольку большая их часть применима к фундаментальным и прикладным наукам, что не умаляет их важности. Меня, как и других людей из бизнеса, скорее интересуют достижения и разработки, которые можно применить на практике, внедрить в производственные и бизнес-процессы. Если говорить о проектах, я бы их опять же разделил на бизнес и научно-исследовательские. Из категории «бизнес» — это компания OCSiAI, которая реально смогла из науки трансформироваться в успешный бизнес и стать первой компанией-«единорогом» из Новосибирска. Из научных проектов это всем известная программа по одомашниванию лис, а из актуального, что на слуху по сообщениям из СМИ, — создание новосибирскими учеными антител, нейтрализующих коронавирус.

**БЕРНД ФИНКЕ,**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ КОНСУЛ ФЕДЕРАТИВНОЙ РЕСПУБЛИКИ ГЕРМАНИЯ В СИБИРСКОМ И ДАЛЬНЕВОСТОЧНОМ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГАХ:

— Я очень интересуюсь достижениями науки в Сибири. Потому что большое количество германских и сибирских исследовательских институтов сотрудничают в течение многих лет. Кроме того, исследовательская деятельность сибирских ученых во многих областях находится на мировом уровне. Самое известное на данный момент достижение науки из Сибири — это разработанная научным центром вирусологии и биотехнологий вакцина против COVID-19 «Эпи-ВакКорона». Существуют и другие достижения науки сибирских ученых, например открытия исследователей климата в области вечной мерзлоты, действующие археологические проекты в Денисовой пещере на Алтае.

**ЕКАТЕРИНА ДЕГТЯРЕВА,**  
ДИРЕКТОР NN.RU СИБИРЬ:

— Да, следим за отраслью. Так, например, очень заинтересовала разработка Алексея Приходько — прототип системы, которая переводит язык людей с нарушениями слуха и управляет компьютером при помощи жестов. Это большой прорыв, проект по многим характеристикам превосходит аналоги. Также стоит обратить внимание на российского голосового робота Dasha — эта разработка новосибирской компании позволяет моделировать человеческую речь. Для интересующей нас сферы HR это

весьма полезный проект: робот может адаптироваться под разные задачи и, например, проводить обзвон кандидатов на вакансию, чтобы пригласить их на собеседование.

**ВЛАДИМИР ЗВЕРЕВ,**  
ДИРЕКТОР ПО ЭКСПЛУАТАЦИИ И СОДЕРЖАНИЮ ВАГОННОГО ПАРКА ПАО «ПГК»:

— Мы регулярно мониторим интересные решения в железнодорожной отрасли, а также научные разработки, позволяющие совершенствовать подходы к производству, эксплуатации и ремонту вагонов. Среди перспективных разработок часто встречаются предложения научно-технических организаций Сибири. Например, разработка коллег из Новосибирска — автоматизированный диагностический комплекс геометрических параметров колесных пар (КТИ). Комплекс измеряет различные параметры колес, регистрирует неисправности и оперативно передает информацию об этом на ближайший пункт технического обслуживания вагонов.

**АЛЕКСАНДР ВЕРШИНИН,**  
ДИРЕКТОР ДИВИЗИОНА ПО ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «СИБИРЬ И ДАЛЬНИЙ ВОСТОК» ПИВОВАРЕННОЙ КОМПАНИИ «БАЛТИКА»:

— Да, я внимательно слежу за наработками экологического аспекта — как в мировом масштабе, так и в разрезе Сибири. Из последнего, пожалуй, назову технологию для снижения выбросов сероводорода при добыче нефти и газа, которую изобрели новосибирские исследователи Института катализа из Академгородка. Технология, не имеющая аналогов, если верить СМИ, позволит снизить выбросы токсичного сероводорода в атмосферу. А кемеровские ученые научились перерабатывать угольные отходы в безопасный газ, что крайне актуально для региона. Очень ценно, что сибирское научное сообщество озабочено проблематикой и ищет решения, которые смогли бы помочь сохранить и восстановить экологию.

**СЕРГЕЙ ДЬЯЧКОВ,**  
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР КОМПАНИИ DSO CONSULTING:

— Нет, не интересуюсь. И вот почему: сходите в любой магазин и назовите мне один товар в этом магазине, связанный с наукой. За исключением кольцовских товаров (в весьма небольшом количестве) ничего там нет. Иными словами, толку от того же Академгородка, за исключением Института ядерной физики и еще одного-двух институтов, — ноль. Так что и говорить тут не о чем. Бизнеса во всем этом, по сути, нет.



Владимир Зверев



Александр Вершинин



Данил Соловьев



Екатерина Дегтярева



Сергей Дьячков



Бернд Финке

# НАУКА БЕЗ ДЕНЕЖЬЯ

С РОСТОМ ПОПУЛЯРНОСТИ И РАЗВИТИЕМ ТЕХНОЛОГИЙ РОЛЬ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК В БИЗНЕСЕ РАСТЕТ. В СИБИРИ СЕГОДНЯ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО СОВМЕСТНЫХ ПРОЕКТОВ НАУЧНЫХ ЦЕНТРОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НАХОДЯТСЯ В СТАДИИ РЕАЛИЗАЦИИ. ОДНАКО ПОКА ИХ НЕМНОГО, БИЗНЕС ВСЕ ЕЩЕ НЕ ГОТОВ МАССОВО ВКЛАДЫВАТЬСЯ В РАЗРАБОТКИ УЧЕНЫХ – СООТНОШЕНИЕ БЮДЖЕТНЫХ И ВНЕБЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ НА ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ В СИБИРИ СОСТАВЛЯЕТ ПРИМЕРНО 70/30, В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ СИТУАЦИЯ ПРОТИВОПОЛОЖНАЯ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ЭТО ПРОИСХОДИТ ИЗ-ЗА ОТСУТСТВИЯ ПРЯМОЙ КОММУНИКАЦИИ НАУКИ И БИЗНЕСА, А ТАКЖЕ НЕЖЕЛАНИЯ КОММЕРСАНТОВ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПРОЕКТЫ.

## 35%

достигла доля частных инвестиций в общем объеме финансирования научных исследований в новосибирской области

По оценке компании «Финансовый и организационный консалтинг», доля финансирования бизнесом научных проектов в Сибири не превышает 25–30% от общего объема средств. В Сибирском федеральном университете (СФУ) она составляет примерно 2/3 от объема финансирования, сообщил проректор СФУ по научной работе Руслан Барышев. «Если говорить о создании каких-то прорывных технологий, то предприятия не всегда охотно идут на этот шаг, поскольку этот процесс связан с венчурными инвестициями, для которых характерны высокие риски», — говорит спикер. Кроме этого, господин Барышев указывает на проблемы коммуникации науки и бизнеса — не всегда университеты знают технологические запросы компаний, равно как и наоборот: не всегда индустриальные партнеры в курсе тех компетенций, которыми владеют университеты. В минэкономразвития Новосибирской области долю частных инвестиций региона в научные проекты не назвали, в АИР, НГУ, Академпарке и ТГУ эту информацию также не раскрыли. Согласно исследованию Центра стратегических разработок (ЦСР) за 2020 год, в общем объеме финансирования научных исследований в Новосибирской области доля частных инвестиций достигла 35%.

Бизнес-модель университетов сегодня настроена на то, чтобы привлекать деньги из государственных источников, нет жесткой бизнес-задачи, отмечает управляющий партнер венчурного фонда YellowRockets Сергей Богданов. «Да, задачи провести коммерческие НИОКРы постулируются, но основная статья доходов большинства университетов — госфинансирование. Это расхолаживает, и когда приходит клиент с конкретным бизнес-запросом, то оказывается, что работать с реальными рисками и в сжатые сроки университеты просто не готовы», — считает спикер.

Структура внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования в России (2019 г.)

## СОТРУДНИЧЕСТВО БЕЗ ПРОДОЛЖЕНИЯ

Академические институты работают по своим фундаментальным программам исследований, которые генерируются внутри академии наук и достаточно слабо увязаны с запросами промышленности. «Это неправильный подход; должна происходить синхронизация с рынком, но при этом повестка исследований должна быть долгоиграющей, ориентированной не на единичные заказы, а сразу на целые рынки, чтобы, выполняя разработки, мы понимали перспективы масштабирования, могли развивать компетенции и привлекать под это молодежь», — уверен заместитель председателя СО РАН по комплексному развитию Сергей Головин.

Управляющий партнер компании «Финансовый и организационный консалтинг» Моисей Фурщик считает, что основная проблема взаимодействия бизнеса и науки в том, что почти для всех крупнейших российских предприятий ключевой фактор конкурентоспособности — это не качество или новизна продукта, а себестоимость. «И это нормально для сырьевого или полусырьевого бизнеса. В такой ситуации проще купить уже готовые и отлаженные технологии и оборудование, нежели выстраивать сложные отношения с наукой в целях разработки чего-то нового», — отмечает спикер.



ЕГОР АБРАМОВ,  
ФИНДИРЕКТОР  
FORT ROSS  
VENTURES:

— Любой бизнес-проект, в том числе научный, имеет цель заработать прибыль хотя бы в среднесрочной перспективе. Но в российской, а до этого в советской, науке коммерциализация результатов никогда не стояла на первом месте. В итоге ученые не знают, как это делать: ни как вести переговоры с бизнесом и «продавать» себя, ни как потом коммерциализировать собственные разработки и достижения



Источник: РАН

У небольших предприятий часто отсутствует ресурс для формирования и поддержания долгосрочных связей с внешними научными организациями. Они вынуждены ограничиваться тем инновационным потенциалом, который у них уже имеется. В свою очередь, крупные компании не всегда вкладываются в исследования и разработки для вывода на рынок новых технологий. «К сожалению, за последние годы появилось мало кейсов, когда университеты закрывали бизнес-задачи „от и до“. Большинство примеров работы корпораций с университетами — это политика в духе „мы берем ваших выпускников на работу и заодно уж давайте поделимся НИОКРы“. Это скорее политические игры, чем реальный бизнес-запрос», — считает Сергей Богданов.

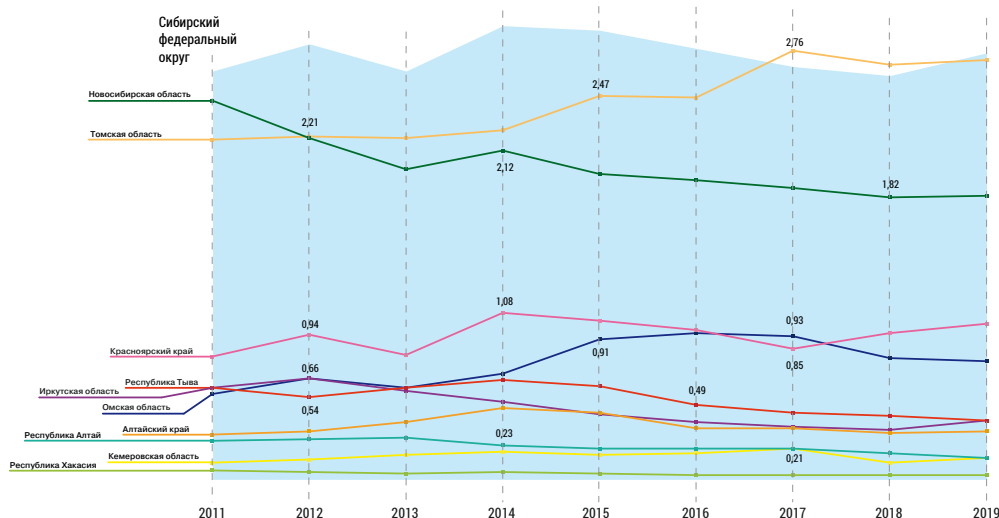
По его мнению, большинство крупных корпораций если и сотрудничают с научными центрами и вузами, то в рамках узких отраслевых сфер. «Нефтянка, аэрокосмос, медицина, атомная энергетика, машино-

строение — узкие темы, под которые заточен университет, и рядом корпорация, с которой существуют давние, устойчивые связи. Эта корпорация берет из университета новые кадры и использует научные коллективы по большому счету как собственные конструкторские бюро. Это все же не совсем открытый рынок, хотя понятно, что такие отраслевые связи необходимы», — добавляет господин Богданов.

В России действует абсолютное доминирование государства в инвестициях в фундаментальную и прикладную науку (более 70%), следует из доклада о реализации государственной научно-технической политики в РФ, опубликованного в июле 2021 года на сайте Российской академии наук (РАН). «На протяжении всей истории современной России участие бизнес-сообщества в финансировании внутренних затрат на исследования и разработки остается на стабильно низком уровне, при том что государством неоднократно ставился вопрос о необходимости повышения данного показателя, разрабатывались меры по стимулированию частного сектора к финансированию исследовательской и инновационной деятельности. Они, к сожалению, не дали существенных результатов. Причины нежелания частного сектора участвовать в финансировании научной, научно-технической и инновационной деятельности обусловливаются институциональными условиями и нестабильностью экономической обстановки в стране», — считает академик РАН.

Низкая заинтересованность реального сектора экономики в инвестировании в отечественные исследования и разработки (ИР) является следствием

Внутренние затраты на исследования и разработки, в процентах от валового регионального продукта (ВРП)





государственной политики, не определяющей науку как ведущую производительную силу, также указали авторы доклада. Согласно выводу РАН, государственное финансирование фундаментальных научных исследований в России в 2020 году составило лишь 0,19% ВВП. Чтобы выйти на уровень наиболее развитых в этом вопросе стран, например Кореи, США или Израиля, требуется увеличение финансирования как минимум до 0,4% ВВП к 2026 году. По данным Росстата за 2019 год (последние опубликованные данные), доля внутренних затрат на исследования и разработки в структуре валового регионального продукта (ВРП) в Сибирском федеральном округе составила 0,9% (самый высокий показатель в период с 2010 по 2019 год отмечен в 2014-м — он достиг 1%).

### ЛАСТОЧКИ НИОКРА ИЗ СИБИРИ

Истории, когда научные проекты выходят из вузов и привлекают частные инвестиции непосредственно в Сибири, единичны, но они есть. Объемы инвестиций в их реализацию зачастую небольшие, а само финансирование начинается ближе к этапу производства. Один из таких проектов — совместная идея компании «Сайнтификкоин» и Сибирского отделения РАН по производству газоанализатора Healthmonitor, осуществляющего диагностику состояния здоровья человека и определяющего наличие таких заболеваний, как COVID-19, астма, сахарный диабет, фиброз легких и пр., а также тестирующего организм спортсменов по ключевым параметрам. Это сотрудничество началось в 2017 году со знакомства инвестора с разработчиком — старшим научным сотрудником лаборатории физики лазеров Института автоматизации и электротехники СО РАН Сергеем Атутовым. «С проектом меня познакомил мой друг — известный хирург Новосибирска Михаил Андрушкевич, который участвовал в разработке газоанализатора. За три года совместной работы мы существен-



СЕРГЕЙ БАСИСТЫЙ,  
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ  
ДИРЕКТОР  
КРАСНОЯРСКОГО  
РЕГИОНАЛЬНОГО  
ИННОВАЦИОННО-  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО  
БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА  
(КРИТБИ):

— Для высокотехнологичного бизнеса наблюдается позитивная тенденция, когда инвесторы все меньше боятся вкладываться в научные разработки и технологии. Ведь сейчас они крайне востребованы рынком. Крупные корпорации понимают: чтобы успешно расти как на внутреннем, так и на международном рынке, нужно внедрять свежие технологические идеи



но доработали технологию и представили ее российскому и международному научному сообществу», — рассказал генеральный директор компании «Сайнтификкоин» и руководитель проекта Healthmonitor Максим Дведенидов.

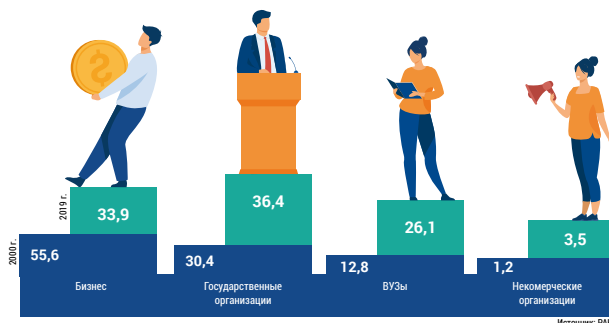
По словам господина Дведенидова, 95% инвестиций в проект — это собственные средства учредителей и членов команды «Сайнтификкоин». Остальные 5% — государственные средства, выделенные проекту в 2020 году на подготовку, выпуск опытной партии продукции и ее сертификацию от министерства науки и инновационной политики Новосибирской области. «Первые средства были инвестированы в 2017 году. Мы рассчитываем на получение первых доходов в 2021 году. После прохождения сертификации газоанализатор будет выведен на рынок ЕС и других стран, принимающих его сертификаты. В 2022 году мы ожидаем возврат большего количества вложенных средств», — комментирует Максим Дведенидов. Сейчас запущен процесс массового производства устройств. Одним из первых заказчиков компании стал Московский центр инновационных технологий в здравоохранении.

Другим примером синергии

науки и бизнеса, начавшейся со знакомства с готовым проектом, является разработка компактных станций мониторинга состояния атмосферного воздуха компании ООО «Ситизэйр» (входит в ГК «Тион») и международного центра фотоники «Астон-НГУ». «В неформальной беседе с научным руководителем международного центра фотоники „Астон-НГУ“ Сергеем Турицыным выяснилось, что технологии, с которыми он работает, могут применяться для решения наших задач. Решение родилось совместно», — рассказал основатель компании «Ситизэйр» Дмитрий Трубицын. Проект стартовал в 2016 году и сейчас находится на стадии разработки первых прототипов оптических газовых сенсоров. По словам Сергея Турицына, компания в 2021 году вложит в проект 8 млн руб. Всего в 2021–2023 годах компания планирует инвестировать 24 млн руб. «Также эти работы софинансируются Российским научным фондом как часть проекта по разработке и применению методов машинного обучения в телекоммуникациях, лазерах и других фотонных системах, включая сенсоры. Инвестиции со стороны фонда составят ежегодно в течение трех лет по 24 млн руб.», — прокомментировал Сергей Турицын.

Компания «Билайн» обратила внимание на еще один проект — браслет для детей с аутизмом AutismCare резидента Академпарка — на этапе его создания. «Так как принцип действия браслета основан на бесперебойной передаче данных, изначально было понятно, что она будет осуществляться через GSM-сеть. Разработчики браслета AutismCare являются резидентами Академпарка,

Кто выполняет исследования и разработки, по секторам науки в России, %



с которым у „Билайна“ есть партнерское соглашение, поэтому они обратились к нам за помощью. Оценив социальную значимость разрабатываемого продукта, мы приняли решение поддержать проект технологически, а также предоставить свою экспертизу в этой области», — рассказали в пресс-службе оператора. Компания не финансирует проект, он развивается за счет собственных средств разработчиков, сумма не разглашается. В настоящий момент браслеты проходят испытания, по результатам которых будет принято решение о серийном производстве.

АО «Объединение „Ярославские краски“» также заметило уже готовое исследование ученых Томского государственного университета, а затем предложило сотрудничество. Специалисты разработали антивирусные (в том числе эффективные в отношении коронавируса SARS-CoV-2), антимикробные (в том числе эффективные в отношении внутрибольничных инфекций) и антигрибковые лакокрасочные материалы и составы с пролонгированными сроками действия и сообщили об этом на сайте университета. «Речь идет о создании биоцидных наночастиц, которые можно вводить в лакокрасочные материалы и использовать для обработки поверхностей в медицинских учреждениях, шко-

лах, детских садах и других организациях с большой проходимостью. Сейчас для таких целей иногда применяются серебросодержащие краски», — объясняет проректор ТГУ по научной и инновационной деятельности Александр Ворожцов. В настоящее время проект находится в стадии реализации, АО «Объединение „Ярославские краски“» предоставило разработчикам 100 млн руб., такую же сумму ученым выделили в рамках субсидии из федерального бюджета.

### СИНЕРГИЯ БУДУЩЕГО

В перспективе взаимодействие науки и бизнеса в этих сферах будет расти, отмечают эксперты. Для более эффективного сотрудничества, по словам Сергея Богданова, необходимо привлекать в университеты людей из бизнеса и из корпораций, перестраивать науку на частные рельсы и рыночные отношения. Спикер указывает на необходимость найма научными организациями специалистов, которые бы напрямую взаимодействовали с бизнесом. Также, по его словам, необходимо больше рассказывать о тех наработках, которые уже есть в университетах и лабораториях.

«В России много умных и перспективных ученых, сильные исторические и культурные традиции. В западных странах слишком жесткая бюрократия, любое действие

” В РОССИИ МНОГО УМНЫХ И ПЕРСПЕКТИВНЫХ УЧЕНЫХ, СИЛЬНЫЕ ИСТОРИЧЕСКИЕ И КУЛЬТУРНЫЕ ТРАДИЦИИ



ПАВЕЛ ЧЕРКАШИН,  
УПРАВЛЯЮЩИЙ  
ПАРТНЕР MINDROCK  
CAPITAL:

— Важной тенденцией я вижу моду среди богатых предпринимателей на финансирование важных научных и технологических прорывов, которую сначала задал Илон Маск, потом Безос, Бренсон и другие. Скоро предприниматели будут соревноваться за участие в важных научных открытиях, получении Нобелевской премии

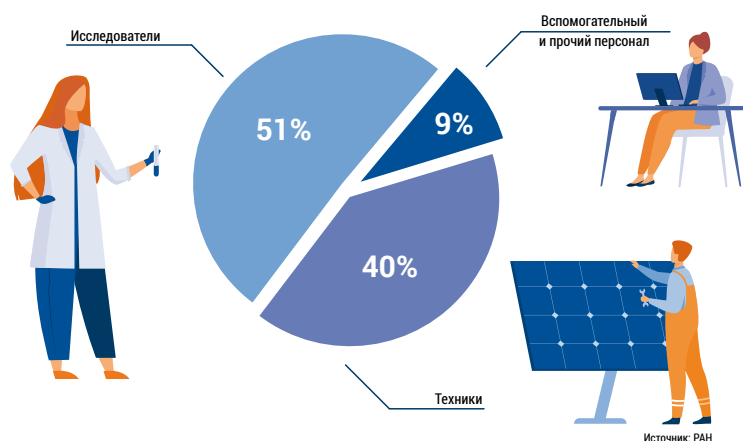
может обернуться судебными разбирательствами. В России ученому проще работать и творить. Надо лишь создать эту особую атмосферу, которая будет способствовать развитию науки, а значит, и внедрению этих идей в реальный сектор экономики», — считает Максим Дведенидов.

Сегодня, по оценке Руслана Барышева, наиболее востребованными у инвесторов являются научные направления, к которым относятся информационные технологии, коммуникации, связь, разработка программного обеспечения, вычислительная техника.

«В то же время в России весьма актуальны направления, связанные с нефтепереработкой, нефтедобычей, металлургической и горной промышленностью. Также все в большей степени развиваются направления, связанные с аддитивными технологиями, биотехнологиями и экологией», — говорит эксперт.

ЛОЛИТА БЕЛОВА

Структура персонала, занятого исследованиями и разработками в России, по категориям, 2019 г.



# СОЗДАЕТСЯ НЕЙРОСЕТЬ ОФИСОВ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ



АЛЬФА-БАНК ОТЛИЧАЛСЯ НОВАТОРСКИМ ПОДХОДОМ В РЕШЕНИИ ЗАДАЧ НА ВСЕМ ПРОТЯЖЕНИИ СВОЕЙ ИСТОРИИ. НАЧАЛО ЭТОГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ НЕ СТАЛО ИСКЛЮЧЕНИЕМ. О ТОМ, КАК ПРОДОЛЖАЕТ МЕНЯТЬСЯ АО «АЛЬФА-БАНК», РАССКАЗАЛ ЕГО РЕГИОНАЛЬНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ В НОВОСИБИРСКЕ **АНДРЕЙ ФИШЕР**.

— Самые заметные изменения, на которые прежде всего обращают внимание клиенты Альфа-Банка, происходят с офисами. Они становятся другими и внутренне, и внешне. Какую цель преследует здесь Альфа-Банк, учитывая бурное развитие цифровых сервисов?

— Создание Smart Branch\* — это глобальная история для Альфа-Банка. Первый «умный офис» мы открыли в 2020 году в Москве, второй — в Новосибирске. В течение двух ближайших лет весь банк будет переформатирован по этой модели.

У офисов нашего формата Phygital\*\* (объединение понятий physical и digital, означающее сочетание цифровых и

физических каналов) несколько смыслов. Во-первых, визуальный. Клиент попадает не в привычный банковский офис, а скорее в кафе со столиками, открытыми окнами, современной мебелью. Здесь есть переговорные комнаты и система распознавания Face ID. Клиент без привычной очереди садится туда, где ему удобно, и к нему подходит специалист банка.

Второй плюс заключается в том, что общение с сотрудником является безбарьерным. У менеджера есть ноутбук, а

\*smart branch — умное отделение

\*\*phygital (от английского physical и digital) — сочетание цифровых и физических каналов

большинство операций подтверждается через интернет-банк и SMS. Включая подписи под документами. Поэтому Phygital-офис максимально избавлен от проводов и бумаги.

Наконец, третье по списку, но не по важности, преимущество заключается в CRM — системе взаимоотношений с клиентами. Дело в том, что сотрудник подходит к клиенту уже с определенной информацией о нем. Все данные занесены в карточку, включая сведения о том, какие продукты клиенту могут быть интересны. Они собраны как с внутренних ресурсов Альфа-Банка, так и с внешних — тех, что доступны по закону. В результате сотрудник предлагает конкретному клиенту только те услуги, которые могут его заинтересовать. Если он покупает квартиру — ипотеку, если готов инвестировать — ценные бумаги и т.д.



Другими словами, создает нейросеть офисов нового поколения.

Открывая офисы, мы понимаем, что идем против тренда на рынке, который, напротив, сжимается. Но мы поняли и другое: несмотря на наличие успешных цифровых каналов, физическое присутствие необходимо. Люди, несмотря на цифровизацию, предпочитают при решении сложных финансовых вопросов прийти в банк и поговорить с живым человеком. Физическое присутствие необходимо, для того чтобы предоставить больше услуг клиенту и, соответственно, больше зарабатывать.

**— В каком темпе идет создание новосибирского сегмента этой нейросети?**

— Мы набрали темп. На прошлой неделе в городе открылся 50-й Phygital-офис Альфа-Банка в стране.

В Новосибирске мы три офиса Smart Branch переделывали полностью. Еще планируется три в формате Techno. Это когда в офисах, где ремонт уже был не более двух лет назад, меняется пространство и мебель для соответствия новому стандарту. Поиск локаций для офисов оказался очень интересным. Мы сделали геолокацию города, чтобы определить лучшие места, исходя из так называемой «тепловой карты». Она учитывала множество параметров: пешеходный и автомобильный трафик, количество и стоимость жилья, наличие конкурентов и т.д.

Поток клиентов в новые офисы оправдывает наши ожидания. Самый «проходимый» расположен на пл. Калинина, его посещают около 150 человек в день. В Академгородке — около 100. На ул. Кирова открылся офис в новой для нас локации — на выходе из метрополитена. Я думаю, что до конца года его тоже будет посещать до 100 человек в день. Мы замеряем настроения клиентов после посещения нового офиса и видим, что такой формат нравится.

Сеть новых офисов позволяет оперативно менять количество сотрудников на той или иной площадке в зависимости от потока клиентов. Много посетителей — можем добавить, мало — переводим их в другие офисы.

## ” СЕТЬ НОВЫХ ОФИСОВ ПОЗВОЛЯЕТ ОПЕРАТИВНО МЕНЯТЬ КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ НА ТОЙ ИЛИ ИНОЙ ПЛОЩАДКЕ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПОТОКА КЛИЕНТОВ

Такая мобильность позволяет гибко управлять нашими ресурсами. Кстати, если будет происходить уменьшение потока, мы сможем использовать наши офисы в качестве коворкинг-площадок для партнеров, где они смогут встречаться, вести переговоры, заключать сделки. Мы уже сейчас видим, что такая услуга востребована.

**— Стратегия развития Альфа-Банка предполагает создание суперсервисов. Какой смысл вкладывается в этот термин?**

— Идея заключается в том, что мы не пытаемся строить экосистему. Мы хотим создавать суперсервисы в нашем банковском бизнесе: если уж предлагаем, скажем, кредитную карту, то она должна быть лучшей на рынке. Наш банк старается совершенствовать каждый свой продукт, исходя из потребности клиента. Это позволяет отсекал все ненужное, чтобы продукты были и лучшими, и максимально простыми одновременно.

Поэтому Альфа-Банк предлагает услуги в других сферах, устанавливая партнерские отношения с теми компаниями, которые сами создают суперсервисы. Прежде всего, в числе партнеров компании «Альфа групп», с которыми мы максимально расширяем сотрудничество. Например, с «Билайном» или X5 Group — по Big Data и клиентским базам. В числе крупных компаний-партнеров, которые не входят в «Альфа групп», — «Мегафон» и «Связной», которые выдают карты Альфа-Банка. Впрочем, партнерами могут стать и небольшие компании. Все зависит от степени востребованности их сервисов.

**— Каким образом идет поиск партнеров?**

— Это двустороннее движение. Команда в банке ищет интересные и востребованные рынком

партнерства исходя из того, что нашему клиенту должны быть максимально доступны нужные услуги. Например, приходя в банк, он хочет не только открыть счет, но и зарегистрировать бизнес. Эту услугу мы предоставляем с помощью партнера. В сфере розницы нашими партнерами являются микрофинансовые организации (МФО). Мы перенаправляем им тех клиентов, которых сами не готовы кредитовать. Эти МФО принимают риски на себя.

Партнерство с компаниями строится индивидуально. В одном случае это история с комиссионными, а в других мы ничего не платим и нам не платят. Мы понимаем, что, предоставляя сервис партнера своему клиенту, повышаем его лояльность и привязанность к Альфа-Банку. Так построено партнерство с компанией «Нетмонет», которая предоставляет услугу оплаты чаевых через мобильное приложение. Мы поняли, что это надо нашим клиентам, малому бизнесу, ведь с появлением приложения чек чаевых резко увеличился.

Главное при отборе партнера — его потенциал. Сейчас это направление в Альфа-Банке приобретает стратегическое значение.

**— Альфа-Банк реализует зарплатный проект для новосибирского Центра коллективного пользования «СКИФ». Что вы ждете от него?**

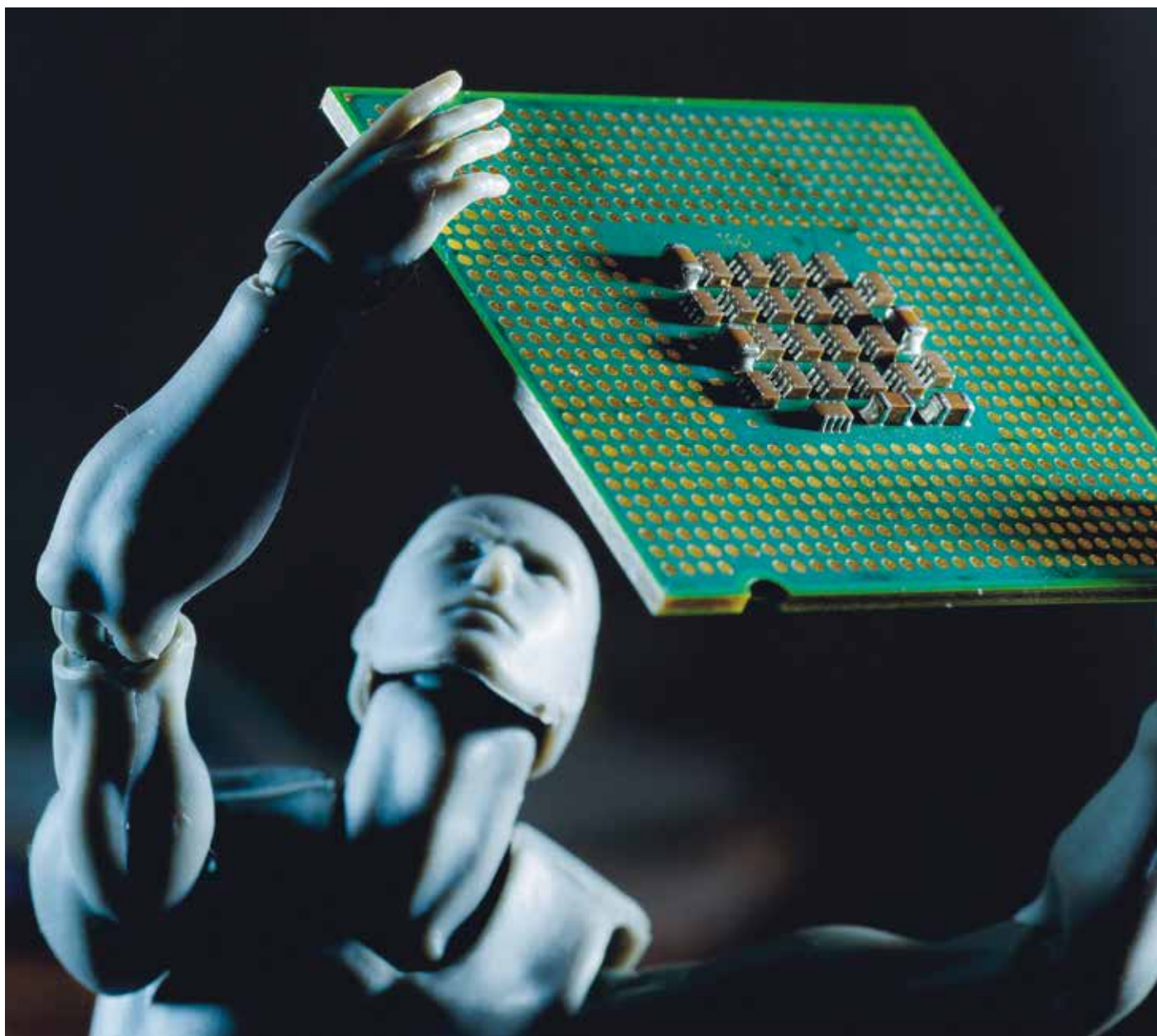
— Это наш новый опыт, поскольку партнером банка выступает не одно юрлицо, а несколько, имеющих отношение к одному проекту — строительству «СКИФа». В первую очередь, это Институт катализа и Институт ядерной физики (ИЯФ) СОРАН. Мы выпускаем для их сотрудников корпоративную зарплатную карту с индивидуальным дизайном и рядом преимуществ (она дает возможность получать продукты и услуги по лучшим условиям). Пока речь идет о сотнях зарплатных карт. Что касается сотрудничества с ИЯФом, то выпуском зарплатных карт мы не планируем ограничиваться. У нас установлен лимит на кредитование института на возможный кассовый разрыв, и мы готовы участвовать в конкурсе на его кредитование.

# 150

**ЧЕЛОВЕК В ДЕНЬ**

ПОСЕЩАЮТ САМЫЙ «ПРОХОДИМЫЙ» ОФИС НА ПЛ. КАЛИНИНА

# КАДРАМ ПРЕДЛАГАЮТ В ИТ



СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ НАЗЫВАЮТ ЛИДЕРОМ ОТРАСЛИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОССИИ – ЗДЕСЬ РАБОТАЮТ БОЛЕЕ 2,5 ТЫС. КОМПАНИЙ. В РЕГИОНЕ ВЫРОСЛИ И ВЫШЛИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ТАКИЕ КРУПНЫЕ ИГРОКИ, КАК 2ГИС И ЦФТ. ВО МНОГОМ ЭТОТ ПОТЕНЦИАЛ ОБЪЯСНЯЕТСЯ НАЛИЧИЕМ СИЛЬНЫХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ВУЗОВ, ГОТОВЯЩИХ КАЧЕСТВЕННУЮ БАЗУ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО С РАЗВИТИЕМ ЦИФРОВИЗАЦИИ ТОГО КОЛИЧЕСТВА СПЕЦИАЛИСТОВ, КОТОРОЕ ИМЕЕТСЯ СЕГОДНЯ, БУДЕТ НЕДОСТАТОЧНО, И ПРОГНОЗИРУЮТ НАРАСТАЮЩИЙ КАДРОВЫЙ ДЕФИЦИТ.

Сибирский рынок информационных технологий представлен разработками программного обеспечения и аппаратных средств, а также услугами по их внедрению. «Сегментация сибирского регионального ИТ-рынка мало отличается от структуры российского рынка в целом. Наиболее крупные секторы — дистрибуция аппаратного обеспечения, ИТ-услуги, разработка ПО. Далее следуют информационная безопасность, интеграция, облачные сервисы и другое», — рассказывает директор блока «Управление персоналом» компании «Центр финансовых технологий» Ольга Давыдова.

По данным директора Института космических и информационных технологий Красноярского университета Дениса Капулина, сегмент аппаратных средств занимает около 60% рынка, преобладая над ИТ-услугами (25%) и ПО (15%). В целом же эксперт оценивает долю сибирского ИТ-рынка как небольшую в сравнении с традиционными региональными экономическими секторами. «По оценкам Федеральной службы государственной статистики, доля сектора информационно-телекоммуникационных технологий составляет в среднем 2% валового регионального продукта по Сибири, а по России в целом — в среднем 3%», — говорит Денис Капулин.

Ольга Давыдова отмечает, что Сибирь — это достаточно мощный софтверный кластер: на региональном рынке работают более 2,5 тыс. компаний, которые имеют глубокую ИТ-экспертизу и компетенции. По ее словам, многие местные ИТ-компании являются значимыми игроками на общероссийском и даже международном уровне. Во многом этот потенциал объясняется наличием сильных специализированных вузов, которые готовят качественную базу кадрового резерва.

«Отдельно отметим, что в Сибири ИТ-рынок очень хорошо представлен в части системных интеграторов, которые могут выстроить большую, хорошо и функционально работающую информационную систему для решения задач крупных заказчиков», — говорит заместитель руководителя комитета по информационным технологиям Новосибирского областного отделения «Опоры России» Алексей Малев. Это подтверждает и общественный представитель АСИ в НСО по направлению «Предпринимательство и технологии», старший преподаватель ФИТ НГУ Руслан Пермяков: в Сибири есть сильные региональные интеграторы, решающие задачи федерального масштаба.

Алексей Малев обращает внимание и на другую сторону сибирского ИТ-рынка —



РОМАН ПЕТРОВ,  
ДИРЕКТОР КОМПАНИИ  
ИТCONSTRUCT:

— Многие государственные организации переходят с зарубежного ПО на российское. Мы видим в этом новый тренд. В свете возможного налогового маневра по Pillar1/Pillar2 цены на зарубежное ПО, скорее всего, вырастут — думаю, российским производителям это будет в плюс

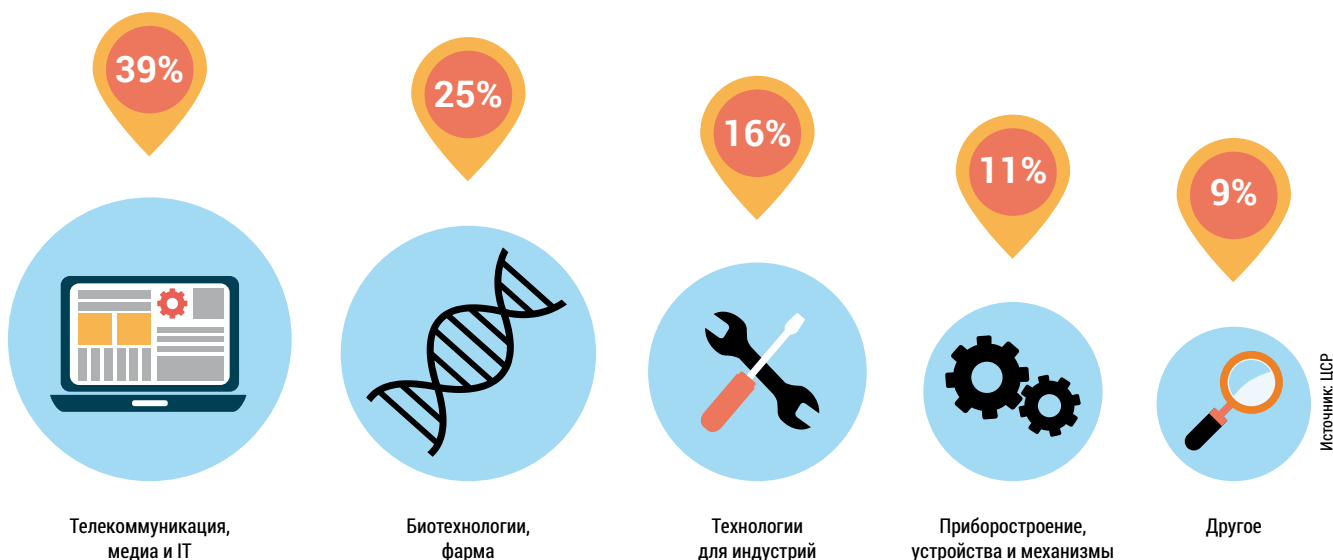
потребительский сектор. Его основным участником эксперт считает государственные структуры, а востребованными продуктами — автоматизированные рабочие места, системы безопасности и защиты информации.

Свидетельством высокого уровня развития сибирского рынка информационных технологий является экспортная востребованность его услуг. По данным Банка России, в первом квартале 2021 года доля внешних продаж ИТ-сектора регионов Сибири в общем объеме экспорта превысила аналогичный показатель по России в целом (19,17% против 13,53%).

### РЕГИОНЫ СИБИРИ — ЛИДЕРЫ ИТ

Новосибирская область в Сибири является лидером экспорта высокотехнологичных услуг по объему реализации (\$30 млн в первом квартале 2021 года, доля от общего объема экспорта в регионе — 30%). Эксперты ассоциации компаний-разработчиков «Руссофт» ставят регион на третье место после Москвы и Санкт-Петербурга в отрасли производства софтверной индустрии в России. При этом аналитики отмечают, что новосибирские компании намного больше ориентированы на российский рынок, чем на экспорт, отдельно выделяя одну из крупнейших софтверных компаний

### Сферы деятельности инновационных компаний НСО





# «ЯДРО «ГОСУСЛУГ» – СИСТЕМА МЕЖВЕДОМСТВЕННОГО ЭЛЕКТРОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ – СОЗДАВАЛОСЬ В НОВОСИБИРСКЕ



России — «Центр финансовых технологий» (ЦФТ). «Руссофт» оценивает совокупный оборот новосибирских компаний примерно в 60 млрд руб., а по данным Ольги Давыдовой, ЦФТ показал по итогам 2020 года выручку 24,3 млрд руб., заняв 6-ю строку топ-100 крупнейших российских групп и компаний, представляющих все области ИКТ по версии РА «Эксперт».

«Новосибирская область занимает 6-е место по количеству зарегистрированных в российском реестре программных продуктов (по данным 2019 года), но в абсолютном значении мы обеспечиваем около 2,7% разработанного отечественного программного обеспечения, несмотря на достаточно значимые школы программирования, представленные в нескольких вузах и НИИ города», — говорит Руслан Пермяков. Тем не менее «Руссофт» оценивает вклад региона в создание валового продукта всей IT-отрасли в 5%.

Исполняющий обязанности проректора по научной работе СибГУТИ Александр Ефимов приводит конкретный пример реализации глобальных информационно-технических систем новосибирскими спе-

циалистами: по его словам, ядро «Госуслуг» — система межведомственного электронного взаимодействия — создавалось в Новосибирске. «У нас есть крупные компании, создавшие и представляющие собственные продукты на внешних рынках, такие как „Элтекс“, ЦФТ, „Вега“, 2ГИС», — говорит Александр Ефимов. В свою очередь, Алексей Малеев в качестве крупных системных интеграторов называет такие новосибирские компании, как «Софтмолл» и «Росинтеграция».

Томская область, несмотря на небольшой объем экспорта высокотехнологичных услуг в стоимостном выражении (в первом квартале 2021 года — \$10 млн), считается лидером в Сибири по доле экспорта IT-услуг от общего объема экспорта (71,54%). Проректор по цифровой трансформации Томского государственного университета Олег Змеев определяет местный рынок как «рынок заказной разработки». По его словам, в Томске достаточно много средних компаний, которые работают по широкому спектру заказов практически на весь мир — от выполнения простых до ре-

## 6-е

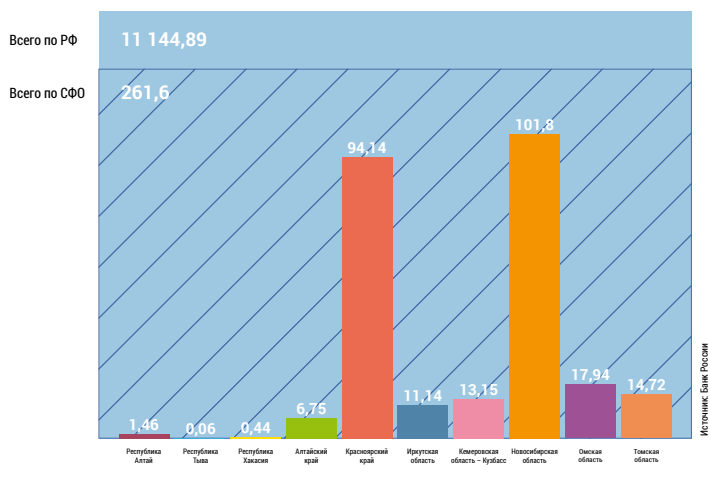
**МЕСТО**  
ЗАНИМАЕТ  
НОВОСИБИРСКАЯ  
ОБЛАСТЬ В  
РОССИЙСКОМ  
РЕЕСТРЕ  
ПРОГРАММНЫХ  
ПРОДУКТОВ (ПО  
ДАНЫМ 2019  
ГОДА)

ализации очень сложных проектов и систем, основанных на машинном обучении и работе с большими данными. «Компании растут от региональных заказов к федеральным, выходят на зарубежный рынок. Для Томска характерно и наличие центров разработки крупных федеральных и зарубежных компаний», — говорит Олег Змеев. В качестве примера он приводит недавнее открытие офиса разработки Tinkoff.

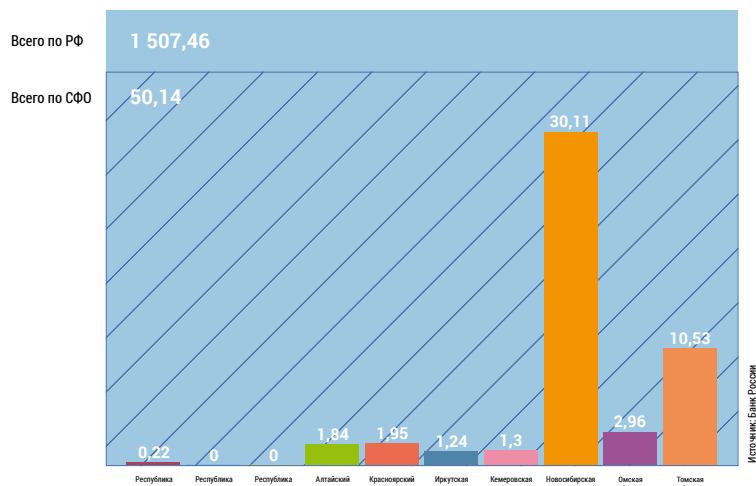
В Омской области, чей объем экспорта высокотехнологичных услуг в первом квартале 2021-го составил \$3 млн (доля от общего объема экспорта в регионе — 17%), наблюдается большая ориентация IT-отрасли на внутренний рынок, отмечают эксперты «Руссофта». В регионе есть достаточное количество хорошо подготовленных специалистов, а с созданием успешных компаний существуют проблемы. Тем не менее ими признается «особенно большой и вполне полный потенциал для роста» софтверной индустрии.

Красноярский край (экспорт высокотехнологичных услуг в первом квартале 2021 года — \$2 млн, доля от общего объема экспорта в регионе — 2%)

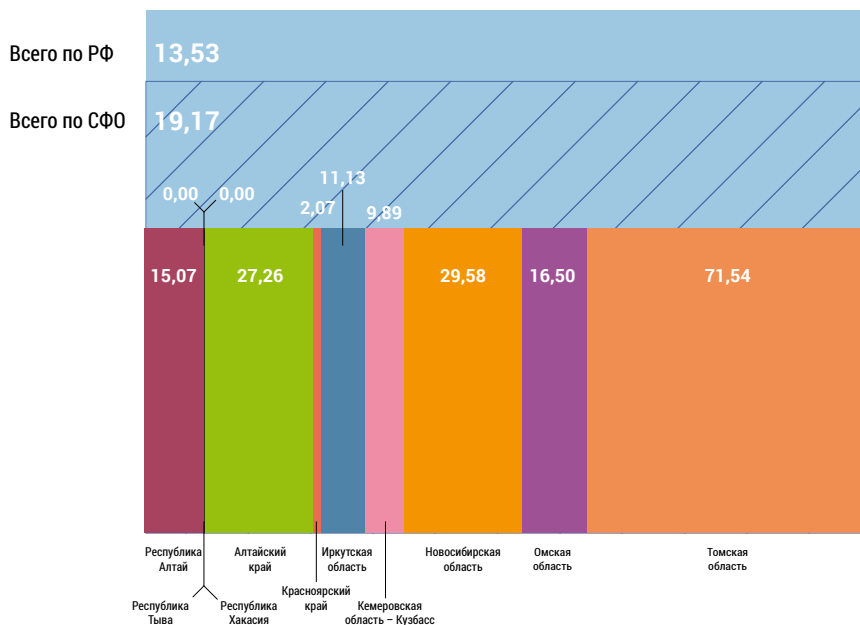
Экспорт услуг из России и Сибири, млн. долларов США



Экспорт телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг из России и Сибири, млн. долларов США



Экспорт телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг из России и Сибири. Доля от общего объема экспорта товаров в регионе, %



и Иркутская область (\$1 млн и 11% соответственно) пока только наращивают свои компетенции в индустрии ИТ. «Говорить, что они имеют сформировавшуюся программную индустрию, пока уверенно нельзя. Тем не менее предпосылки для появления там полноценной индустрии существуют», — считают эксперты «Руссофта».

При этом Денис Капулин отмечает, что тренд развития региональной ИТ-отрасли задан в комплексном инвестиционном проекте «Енисейская Сибирь». Этот проект объединяет также инвестиционные инициативы республик Хакасия и Тыва, которые пока имеют нулевые объемы экспорта ИТ-услуг.

Неплохой потенциал роста за счет активного спроса на квалифицированные кадры имеют Алтайский край и Кемеровская область, отмечают эксперты.

#### ДЕФИЦИТ ПЕРСПЕКТИВ

Современное состояние сибирского рынка информационных технологий характеризуется как высокими достижениями отдельных регионов, так и позитивным прогнозом дальнейшего роста для подавляющего большинства субъектов Сибирского федерального округа. Однако эксперты уже сегодня видят фактор, который может стать существенным препятствием для роста, — это потенциальный дефицит кадров в ИТ-сфере.

«Основная проблема рынка — это кадры. Точнее, их нехватка в силу того, что циф-

ровизация набирает обороты, задача по поиску и подготовке кадров существует на территории всей страны. И Сибирь в целом, и Новосибирскую область эти проблемы тоже не обошли стороной», — говорит Алексей Малев. О кадровом голоде на сибирском ИТ-рынке говорит и Александр Ефимов. По его словам, чтобы покрыть задачи, которые стоят перед страной, необходимо выпускать около 10 тыс. ИТ-специалистов в год, а сегодня выпускается всего около 2 тыс. Эту же проблему ставит во главу угла и Олег Змеев. Он считает необходимым предпринимать нетривиальные усилия, для того чтобы восполнить пробелы в системе подготовки кадров для ИТ, в том числе разрыв поколений в среде профессорско-преподавательского состава.

ИГОРЬ СТЕПАНОВ



« ЧТОБЫ ПОКРЫТЬ ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ СТОЯТ ПЕРЕД СТРАНОЙ, НЕОБХОДИМО ВЫПУСКАТЬ ОКОЛО 10 ТЫС. ИТ-СПЕЦИАЛИСТОВ В ГОД, А СЕГОДНЯ ВЫПУСКАЕТСЯ ВСЕГО ОКОЛО 2 ТЫС.

# В ТРЕНДЕ ТЕХНИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ



НОВОСИБИРСКИЙ ЛИФТОВЫЙ ЗАВОД SKY LIFT ИЗВЕСТЕН ДАЛЕКО ЗА ПРЕДЕЛАМИ СИБИРИ. ГРУППЕ КОМПАНИЙ SKY GROUP УДАЛОСЬ ЗА СЕМЬ ЛЕТ ОРГАНИЗОВАТЬ ПРОИЗВОДСТВО И ПОСТАВКИ ЛИФТОВ ПОД СОБСТВЕННЫМ БРЕНДОМ НЕ ТОЛЬКО ПО ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ, НО И ЗА ГРАНИЦУ. О ПЛЮСАХ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА В КИТАЕ, ИНЕРТНОСТИ РОССИЙСКИХ ЗАКАЗЧИКОВ И ВОЗМОЖНОСТЯХ СОВРЕМЕННЫХ ЛИФТОВ В ИНТЕРВЬЮ РАССКАЗАЛ **ПРЕЗИДЕНТ ГК SKY GROUP ВЛАДИМИР ЛИТВИНОВ.**

**— Ипотечный бум в России сказался на объемах производства Sky Lift?**

— Золотой дождь если и пролился, то не там, где хотелось бы. Льготная ипотека активизировала продажи квартир в новостройках класса «эконом», мы же больше ориентированы на средний ценовой сегмент. А спрос на такое жилье просел. Уже на протяжении восьми лет покупательская способность россиян неуклонно снижается, и этот тренд сохранится. Но мы производим и поставляем лифты не только в Россию и страны Таможенного союза — география продаж компании охватывает 46 государств. И в мире ситуация не лучше: объемы строительства снижаются, как и количество производимых лифтов.

**— Изменение рыночных условий повлияло на позиционирование компании на российском рынке?**

— Свою миссию мы видим в том, чтобы знакомить российский рынок с последними достижениями в лифтовой индустрии и делать технические инновации более доступными. Современные лифты отличаются большими безопасностью, надежностью и экономичностью. Если в устаревших конструкциях используются электродвигатели мощностью от 16 кВт и выше, то наши лифты при тех же показателях грузоподъемности работают на двигателях мощностью всего 4–6 кВт. За счет установки рекуператора мы получаем дополнительную экономию: когда под собственным весом лифт едет вниз, он вырабатывает электроэнергию. К тому же современные лифт в 1,5–2 раза быстрее своих устаревших «собратьев» (скорость движения наших лифтов — 1,75 м/с). На практике два быстрых лифта справляются со своей задачей лучше, чем три медленных. Для застройщика это экономия, и немалая. Новые технологии позволили оснастить наши лифты 52 сервисными функциями, среди них — фейсконтроль, Wi-Fi и автоматическая система фильтрации воздуха, которая гарантирует уничтожение 99% всех вирусов и бактерий, находящихся в воздухе. Последняя особенно востребована в пандемию коронавирусной инфекции.

**— Насколько охотно российские застройщики переходят на лифты нового поколения?**

— Строители очень консервативны. Приведу простой пример. Многие годы громоздкость систем управления лифтами требовала от застройщиков создания специальных помещений — машинных отделений размером с однокомнатную квартиру.



## “ ПО НОВЫМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ СТАНДАРТАМ ЛИФТЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ПРЕДУСМОТРЕНЫ ВО ВСЕХ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ЗДАНИЯХ ВЫШЕ ОДНОГО ЭТАЖА

Современные технологии на основе микроэлектроники позволяют обойтись без таких «будок» на крышах многоквартирных домов, но ряд застройщиков по привычке продолжают их строить. Себестоимость каждого такого помещения в среднем составляет 1,2 млн руб. Один из новосибирских застройщиков рассказал мне, что каждый год сдает в эксплуатацию 20–26 подъездов, в которых предусмотрены машинные отделения. Значит, каждый год он теряет на строительстве машинных станций от 24 до 31 млн руб. Почему так происходит на высококонкурентном строительном рынке — я не понимаю. Но, конечно, большинство участников рынка открыты к новым лифтовым технологиям, внедрение которых позволяет повысить качественные характеристики новостройки и получить дополнительную экономию.

**— Производство компании расположено в Китае. Семь лет назад, когда стартовал завод, организация выпуска лифтов в Поднебесной была несомненным преимуществом. С тех пор что-то изменилось?**

— Китай остается крупнейшим производителем лифтов в мире. Из 1,2 млн лифтов, выпущенных в 2020 году, 800 тыс. было создано в Поднебесной. Для сравнения: в России в прошлом году было сделано 6 тыс. лифтов, или меньше 1% от потребностей страны. Если в Китае действуют 256 крупных производителей лифтов и лифтового оборудования, то в России — только один Щербинский лифтостроительный завод.

Выпускать лифты в Китае по-прежнему выгодно. Мы работаем на производственных площадках в Шанхае, Шэньчжэне и Гуанчжоу. Россий-

ское лифтовое оборудование проигрывает китайскому по всем статьям. Мы рассматривали возможность размещать в России заказы на производство противовесов, калиброванных чугунных чушек, но их стоимость получилась почти в два раза выше, чем в Китае (59 тыс. руб. против 32 тыс. руб. за тонну). В России действует единственное предприятие, которое выпускает лифтовые направляющие, — Омутнинский металлургический завод. Но его изделия проигрывают китайским по качеству и часто требуют замены до истечения нормативного срока эксплуатации лифта, который в России определен в 25 лет. Нет в России и подходящих тросов — те, что есть на отечественном рынке, очень жесткие, ломаются. Помимо экономии, китайская прописка позволяет нам быть в курсе новейших технологий и оперативно внедрять их в производство собственных изделий.

**— Есть ли какое-то взаимодействие Sky Lift со Щербинским лифтостроительным заводом?**

— Да, мы кооперационно подвижны. Поставляем под заказ на Щербинский лифтостроительный завод свои станции управления и двигатели. Сотрудничаем и с белорусским «Могилевлифтмашем». Мы им отправляем наше новое оборудование, они нам — свои дешевые лифты для панельных домов.

**— Что собой представляет ассортиментная линейка Sky Lift? Изменилась ли она за последние два-три года?**

— Примерно половину лифтов, которые производит компания, мы поставляем застройщикам, а также управляющим компаниям на замену подъемников в старом жилом фонде.

Другая половина закрывает потребности больниц, школ, административных зданий. Много производим нестандартного лифтового оборудования. Это лифты для торговых центров, оптовых рынков, атомных станций, производственных цехов, зданий аэропортов и вокзалов. Поставляем специализированные лифты для обслуживания вантовых опор на мостах, есть опыт в создании 100-метровых строительных подъемников.

По новым государственным стандартам лифты должны быть предусмотрены во всех административных зданиях выше одного этажа. Этого требует создание в России доступной среды для инвалидов, пожилых людей, беременных женщин и людей с детьми. В частности, нашими лифтами оборудуются железнодорожные вокзалы от Урала до Сахалина, включая вокзал «Новосибирск-Главный». Недавно подписали контракт на установку нашего оборудования в аэропортах Севера — от Мурманска до Анадыря.

**— Насколько остро ощущаете конкуренцию на рынке? Она ужесточается?**

— Спрос на лифты в России остается огромным. Но острой конкуренции среди производителей мы не ощущаем. Ведь мы не связаны какой-то одной локальной территорией. Например, в России поставляем лифты в Крым, Санкт-Петербург, Воронеж, Астрахань, Самару и другие города.

**— Учитывая, что компания работает по всему миру, как осуществляется техническое обслуживание лифтов?**

— Охватить собственными силами тысячи лифтов по всему миру нереально. Наш подход прост: мы даем зарабатывать местным. Проводим обучение, даем четкие скрипты. При этом гарантируем партнерам, что срок поставки запчастей не может превысить 1,5 суток. И строго придерживаемся этого правила. Как правило, доставляем оборудование самолетом. Конечно, в Новосибирске, где базируется группа компаний Sky, у нас действуют собственные сервисная и аварийная службы.

# 25 ЛЕТ

НОРМАТИВНЫЙ  
СРОК  
ЭКСПЛУАТАЦИИ  
ЛИФТОВ В РОССИИ



# НЕ АКТИВНЫЙ ПЕРСОНАЛ

В СИБИРИ КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОГРАММЫ ЗДОРОВЬЯ И БЛАГОПОЛУЧИЯ СОТРУДНИКОВ ПОКА ИМЕЮТСЯ ТОЛЬКО У КРУПНЫХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ИЛИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ. БОЛЬШИНСТВО ЖЕ ПРЕДПРИЯТИЙ – БОЛЕЕ 60% ОТ ОБЩЕГО ЧИСЛА В ОКРУГЕ – НЕ ИНВЕСТИРУЮТ В ОЗДОРОВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛА. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ПРОЦЕСС СДВИНУЛСЯ, ЧТО ВО МНОГОМ ОБУСЛОВЛЕНО ВЕКТОРОМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ. ПЕРВЫМ ШАГОМ СТАЛ ВСТУПИВШИЙ В СИЛУ С 1 ИЮЛЯ 2021 ГОДА ЗАКОН, ВПЕРВЫЕ ОБЯЗЫВАЮЩИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ, В ДАННОМ СЛУЧАЕ ГОРНОДОБЫВАЮЩИЕ, РАЗРАБАТЫВАТЬ И ВНЕДРЯТЬ КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОГРАММЫ УКРЕПЛЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ РАБОТНИКОВ. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ПОВЕДЕНЧЕСКУЮ КУЛЬТУРУ И ПРАВИЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ ПРИВИТЬ И БИЗНЕСУ, И НАСЕЛЕНИЮ БУДЕТ СЛОЖНО, А САМ ПРОЦЕСС РАСТЯНЕТСЯ НА ДОЛГИЕ ГОДЫ.

По данным рекрутинговой платформы HeadHunter, большинство предприятий Сибири не имеют программ заботы о физическом здоровье сотрудников. В Новосибирской области таких 64%. Самый популярный формат поддержки здоровья — полис ДМС, его внедряют около 26% работодателей, еще 15% компаний поддерживают занятия спортом среди сотрудников (или у компании есть собственный спортзал). 9% пользуются корпоративной телемедициной и 2% практикуют обучение сотрудников здоровому образу жизни. Чаще всего программы заботы о сотрудниках внедряют в банковской сфере, топ-менеджменте, крупном производстве и отрасли IT. «Если говорить о программах поддержки эмоционального и ментального здоровья, то здесь участие работодателей еще меньше. 90% респондентов, опрошенных службой исследований hh.ru, сообщили, что в их компаниях такого не практикуют, а горячая линия психологической помощи организована лишь в 4% организаций», — рассказали в пресс-службе компании.

Низкая популярность внедрения корпоративных программ здоровья в Сибири, по словам руководителя региональных проектов по персоналу «Леруа Мерлен» Евгении Дмитриевой, обусловлена небольшой долей федеральных и международных компаний в сравнении с центральной частью России. «Часто тренд на подобного рода программы есть именно у крупного бизнеса. Это связано с тем, что холдинги на определенном этапе своего становления задумываются о формировании корпоративной культуры, которая способна в долгосрочной перспективе влиять на вовлеченность и стабильность сотрудников, а значит, и на финансовый результат. Важно учитывать, что внедрение программ здоровья сотрудников — это дополнительная статья затрат и вопрос, требующий от работодателя детального сопровождения», — указывает спикер.

Большинство крупных компаний Сибирского федераль-

ного округа, в отличие от МСП, рассматривают сотрудников как некий актив, уверен генеральный директор новосибирской компании «Био-веста» Владислав Ильин. «Если в глазах руководства актив стоит дорого, то риски, связанные с его выпадением из строя, высоки, и их обязательно стоит минимизировать, в том числе благодаря дополнительной заботе о здоровье особо ценных кадров. А если человеку платят маленькую зарплату и его легко заменить, то в такой дополнительной заботе для компании зачастую нет практического смысла», — говорит господин Ильин.

Между тем исследование платформы HeadHunter доказывает, что для самих сотрудников забота работодателя значима, а самое важное в этой поддержке — эмоциональное и ментальное здоровье, затем следуют программы карьерного роста, социальная поддержка, спорт, а также комфортная и развитая рабочая среда. «У сотрудников и работодателей в вопросах заботы расходятся приоритеты. В фокусе внимания работодателей, например, чаще всего оказывается совершенствование рабочей среды, к ней относятся оборудование кухонной зоны и столовых, бесплатные парковки для работников и помощь в



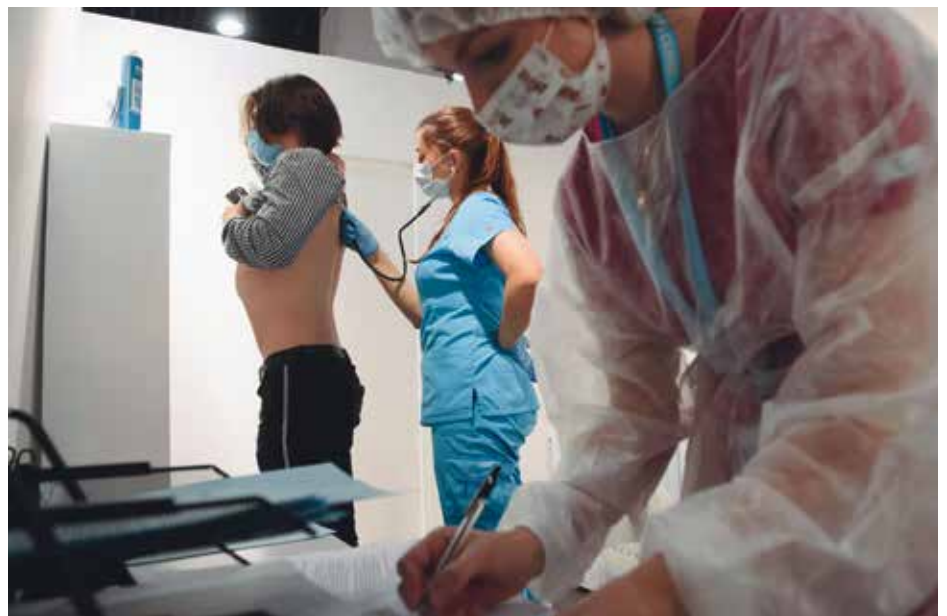
ВЛАДИСЛАВ ИЛЬИН,  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
ДИРЕКТОР  
НОВОСИБИРСКОЙ  
КОМПАНИИ «БИО-  
ВЕСТА»

— Если человеку платят маленькую зарплату и его легко заменить, в дополнительной заботе зачастую для компании нет практического смысла. Выход — в повышении минимальной зарплаты. Если сумма будет в 100 тыс. руб., то и руководство будет опасаться не только травм и необходимости выплат компенсаций по нетрудоспособности, но и в принципе самого факта возможных проблем со здоровьем у сотрудников

обустройстве удаленного рабочего места. В вопросе развития и сохранения физического здоровья команды чаще всего опрошенные компании выбирают программы ДМС. А, например, поддержку занятий спортом среди сотрудников практикуют лишь 29%. Скорее всего, проблема в том, что работодатели еще не вполне осознали, что здоровье сотрудников — это и их забота, это в интересах бизнеса», — считает аналитики HeadHunter.

## ЗАПРОГРАММИРОВАТЬ ЗДОРОВЬЕ

Несмотря на то что разговоры о необходимости внедрения корпоративных программ здоровья и благополучия абсолютно на всех предприятиях ведутся достаточно давно, осознанный подход начинает постепенно формироваться только сейчас. Во многом здесь сыграла свою роль пандемия. «В самый разгар пандемии очень многие компании создавали специальные программы, направленные на поддержку сотрудников в сложившейся эпидемиологической ситуации. В них, помимо масштабной информационной поддержки, профилактических мер и обеспечения необходимыми средствами защиты, входили регулярная индивидуальная и групповая работа с





психологами, онлайн-занятия спортом и многое другое», — рассказывает медицинский директор Ассоциации оздоровительного туризма и корпоративного здоровья в России Михаил Данилов. Например, такие гиганты, как «Норникель», «Сибур» и «Русал», имеющие собственные корпоративные здравницы, в 2021 году разработали программы по восстановлению работников после перенесенного заболевания COVID-19.

Внедрять корпоративные программы здоровья персонала бизнес обязывает в том числе государство. Пока это требование принято только в отношении горнодобывающих компаний. Соответствующий закон был принят Госдумой в июле 2021 года. «Расходы на указанные мероприятия будут возмещаться за счет средств организаций угольной (сланцевой) промышленности», — говорится в тексте закона.

Как рассказали в министерстве труда и занятости населения Кемеровской области, являющейся крупнейшим регионом России по добыче угля, промышленные предприятия области уже практикуют программы укрепления здоровья работников. «Например, „СУЭК-Кузбасс“ реализует программу по профилактике сердечно-сосудистых заболеваний. В результате проводимой работы за прошлый год отмечается снижение дней и



НА **27** %

МЕРЫ ПО ОХРАНЕ ЗДОРОВЬЯ НА РАБОЧИХ МЕСТАХ ПОМОГАЮТ СОКРАТИТЬ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРЕБЫВАНИЯ НА БОЛЬНИЧНОМ И НА 26% РАСХОДЫ КОМПАНИЙ НА МЕДИКО-САНИТАРНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

случаев временной нетрудоспособности рабочих из-за сердечно-сосудистых заболеваний», — сообщил глава ведомства Алексей Гришин. Однако такая работа ведется не всеми добывающими холдингами.

Стимулировать создание корпоративных программ здоровья на законодательном уровне, безусловно, важно и нужно, но для того чтобы программы были действительно рабочими, а не внедрялись «для галочки», необходимо, чтобы работодатели сами осознавали, что здоровье их сотрудников — это их ответственность, инвестиция, которая дает в дальнейшем соответствующую отдачу бизнесу, экономит средства на

подготовку новых кадров, считает Михаил Данилов.

#### ЗАБОТА С ПЛЮШКАМИ

По данным исследования ВОЗ, меры по охране здоровья на рабочих местах помогают сократить на 27% продолжительность пребывания на больничном и на 26% расходы компаний на медико-санитарное обслуживание.

Компенсационный пакет в виде программ оздоровления также дает компаниям возможность замотивировать сотрудников и повысить их лояльность. «Сегодня лучшие сотрудники, в особенности в высококонкурентных сферах, таких как ИТ, финансы, электронная коммерция, все чаще

” КОМПЕНСАЦИОННЫЙ ПАКЕТ В ВИДЕ ПРОГРАММ ОЗДОРОВЛЕНИЯ ТАКЖЕ ДАЕТ КОМПАНИЯМ ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАМОТИВИРОВАТЬ СОТРУДНИКОВ И ПОВЫСИТЬ ИХ ЛОЯЛЬНОСТЬ



стали уходить в другие компании, которые могут предложить более привлекательные условия, в частности соцпакет со множеством бонусов. Такая мера может быть как превентивной, так и исправить существующее положение дел, чтобы повысить лояльность сотрудников и остановить отток специалистов», — уверены эксперты сервиса SuperJob.

Программы здоровья сотрудников и затраты на этот сегмент на разных предприятиях определяются имеющимися ресурсами и желанием компаний. В 2ГИС корпоративная программа здоровья сотрудников включает ДМС и элементы заботы об эмоциональном здоровье штата. За прошлый год действия программы ehrs (индекс лояльности сотрудников) здесь вырос с 65 до 72. «Учитывая, что над реализацией программы трудится небольшая команда и в целом затраты на проект небольшие, но в то же время привлечение людей в компанию и их удержание стоят немалых денег, мы видим достаточно высокую маржинальность от этого проекта», — говорит генеральный директор 2ГИС Вера Гармаш.

На предприятиях «Русала», помимо обеспечения медицинской помощью, для снижения физических нагрузок металлургов решено использовать экзоскелеты — сейчас их закуплено 30 штук. По дан-



МИХАИЛ ДАНИЛОВ,  
МЕДИЦИНСКИЙ  
ДИРЕКТОР  
АССОЦИАЦИИ  
ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО  
ТУРИЗМА И  
КОРПОРАТИВНОГО  
ЗДОРОВЬЯ:

— Стимулировать создание корпоративных программ здоровья на законодательном уровне, безусловно, важно и нужно, но для того чтобы программы были действительно рабочими, а не внедрялись «для галочки», необходимо, чтобы работодатели сами осознали, что здоровье их сотрудников — это их ответственность, инвестиция, которая дает в дальнейшем соотвествующую отдачу бизнесу, экономит средства на подготовку новых кадров

ным пресс-службы компании, технология проходит испытание, однако уже к концу 2021 года будет разработан новый ГОСТ, который определит применение экзоскелетов. В целом стоимость корпоративной программы для персонала на предприятиях «Русала» в 2020 году составила 4,1 млрд руб.

«Евраз ЗСМК» в 2020 году профинансировал медицинские осмотры около 15 тыс. сотрудников на сумму 30 млн руб.

В сибирском дивизионе «Леруа Мерлен» сотрудники в рамках «программы здоровья» могут выбрать отдых, обучение или абонемент в фитнес-центр. Также в компании практикуют компенсационные выплаты — до 80% от затрат на покупку сотрудниками спортивного инвентаря.

Как отмечают эксперты, в Сибири предприниматели не привыкли заботиться о здоровье персонала. Более того, работники сами себя эксплуатируют до предела, и работодатели это поощряют или не отвлекают, не останавливают, когда человек на грани выгорания и сам от усталости не способен этого заметить. «Мы пытались это делать, например покупали дорожки в бассейне, чтобы сотрудники могли бесплатно плавать и укреплять здоровье. Но за несколько лет убедились, что это неэффективно: количество

посещений было небольшим. Если это не входит в сферу интересов человека, то даже возможностью не тратить деньги на такой полезный досуг его не привлечешь. Человек либо ставит в приоритет здоровье и его столпы — физическую культуру, своевременный сон, умеренное питание, или пока не осознал, как это важно. Если для сотрудника это не является чем-то важным, то повлиять, заставить силком или заманить бесплатностью заботы о здоровье крайне сложно», — говорит Владислав Ильин.

Эксперты считают, что для формирования привычки у бизнеса и самого персонала заботиться о здоровье необходим длительный процесс. «Само по себе или по указке такое желание не возникнет. Нужна отдельная политика и социальная реклама в ее рамках, которая объясняла бы руководителям, что здоровье сотрудников — превыше всего и в их же интересах», — указывает господин Ильин.


Ряд опрошенных спикеров полагают, что корпоративные программы здоровья необходимо расширять, чтобы наполнение затрагивало не только физическое оздоровление, но и ментальное. В условиях роста популярности дистанционной работы значимость этого аспекта также будет усиливаться.

ЛОЛИТА БЕЛОВА



” В СИБИРИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ НЕ ПРИВЫКЛИ ЗАБОТИТЬСЯ О ЗДОРОВЬЕ ПЕРСОНАЛА. БОЛЕЕ ТОГО, РАБОТНИКИ САМИ СЕБЯ ЭКСПЛУАТИРУЮТ ДО ПРЕДЕЛА





# ВРЕМЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

## ПРИЧИНЫ УСПЕХА «ЭКРАН ФЭП» — ТЕСНАЯ КОЛЛАБОРАЦИЯ С НАУКОЙ И ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСПОДДЕРЖКИ

Мировая промышленная среда постепенно трансформируется. Инвесторов все больше интересует сложное высокотехнологичное производство, развитие которого определяется тесной кооперацией с наукой и поддержкой государственных институтов. В этом тренде Новосибирская область располагает огромным преимуществом благодаря присутствию Сибирского отделения Российской академии наук и тем стимулам роста, которые предлагают органы власти. Очередным свидетельством тому является выставка технологического развития «Технопром-2021», представившая последние достижения технологического развития экономики региона.

### НАУЧНЫЙ ПОДХОД

В этих условиях особо ценным является конкретный производственный и коммерческий опыт, дающий пример эффективного использования высоких технологий. Так считает генеральный директор новосибирского ЗАО «Экран ФЭП» Александр Дёмин. По его словам, именно тесная кооперация с наукой позволила «Экран ФЭП» занять уникальное место на мировом рынке электронно-оптических преобразователей (ЭОП) — одном из самых технологически сложных сегментов в электровакуумной технике. В настоящее время подобные предприятия во всем мире можно пересчитать с помощью пальцев одной руки.

«Близость профильных институтов Новосибирского Академгородка имеет для нас решающее значение, — отмечает в связи с этим Александр Дёмин. — С одной стороны, она означает возможность частых и интенсивных консультаций. С другой — особый характер подготовки кадров, при котором одно поколение ученых передает свои знания следующему поколению, и это движение накопленного опыта непрерывно».

Поколенческий характер процесса воспитания кадров диктует предприятию и необходимость тесного сотрудничества с вузами, которые готовят профильных специалистов. Эффективными формами подобного взаимодействия с НГУ, НГТУ и томскими университетами стали выступления руководителей «Экран ФЭП» перед вузовской аудиторией и студенческая практика на заводе. Существуют дополнительные меры социальной поддержки молодых специалистов, включая компенсацию аренды жилья или ипотечных платежей. Есть именная стипендия в честь основателя и первого руководителя ЗАО «Экран ФЭП» Владимира Аксенова.





АЛЕКСАНДР ДЕМИН,  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
ДИРЕКТОР  
НОВОСИБИРСКОГО  
ЗАО «ЭКРАН ФЭП»

При этом сотрудничество предприятия с институтами СО РАН не обязательно связано с коммерческой прибылью, но при этом всегда является взаимовыгодным. Государство приобретает для научных учреждений дорогостоящее оборудование, которое компания в рамках партнерских отношений может использовать для отработки технологических процессов. В свою очередь, разработки предприятия необходимы ученым для теоретических и практических исследований.

Такая коллаборация позволила ЗАО «Экран ФЭП» совершить настоящий технологический рывок, готовившийся с начала 2000-х годов. Речь идет об отказе от ионно-барьерной пленки, которая присутствует в ЭОП третьего поколения, снижая их технические и эксплуатационные параметры. «Экран ФЭП» — единственное предприятие отрасли, решившее эту техническую проблему (в США серийное производство ЭОП налажено лишь с уменьшенной толщиной пленки). «Беспленочные» ЭОП новосибирского производства вызвали колоссальный интерес на мировом рынке, что отразилось на количестве и объемах экспортных контрактов завода.

Сегодня «Экран ФЭП» участвует, в том числе финансово, в совместном проекте с Институтом физики полупроводников имени А.В. Ржанова СО РАН. Проект в рамках федеральной программы носит название «Развитие перспективных направлений спинтроники и дизайн новых квантовых материалов и наносистем на основе синхротронных исследований их электронной и спи-

— Наше предприятие невозможно оторвать от новосибирской земли. Даже при всех современных средствах связи оно неспособно развиваться в каком-либо другом месте. Это яркий пример того, что, используя научный потенциал именно здесь, в Новосибирской области, можно создать высокотехнологичное производство

новой структуры». Речь идет, в частности, о создании детекторов, которые могут применяться в ядерных исследованиях, а также в медицине в качестве преобразователей гамма-излучения в позитронно-эмиссионных томографах. Это эффективный инструмент для ранней диагностики раковых заболеваний.

*В связи с этим стоит напомнить, что с 2019 года в России реализуется проект «Борьба с онкологическими заболеваниями» нацпроекта «Здравоохранение». Он охватывает все этапы оказания онкологической помощи. По данным минздрава региона, в первом полугодии этого года от рака скончалось около 3 тыс. человек, а онкологическое заболевание было выявлено у 5,4 тыс. новосибирцев. Выявление болезни на ранней стадии является одним из приоритетов этой борьбы в Новосибирской области. Для этого по всему региону открываются центры амбулаторной онкологической помощи, а действующие медицинские учреждения оснащаются новым оборудованием. Для большей же эффективности противостояния раку необходимы новые научно-технологические решения, в работе над которыми и принимает участие «Экран ФЭП».*

## ГОСПОДДЕРЖКА: МНОГООБРАЗИЕ ФОРМ И ИНСТРУМЕНТОВ

Сотрудничество «Экран ФЭП» с государственными структурами носит многоплановый характер. Деятельность предприятия сопровождается лицензированием, выдачей разрешений на экспорт и, соответственно, тесной коммуникацией с государственными органами, в частности ФСТЭК России, которые оказывают всестороннюю консультационную помощь, помогая минимизировать риски в поставках.

*Поддержка государства оказывается незаменимой при выходе частного бизнеса на новые зарубежные рынки. Ее формы могут быть разными. Например, «Экран ФЭП» при содействии Новосибирской торгово-промышленной палаты провел презентацию в AFROCOM — Координационном комитете по экономическому сотрудничеству со странами Африки. Эта структура действует при активной поддержке Совета Федерации и государственных институтов.*

Власти Новосибирской области заинтересованы в усилении экспортного потенциала региональных предприятий. В том числе благодаря различным государственным мерам стимулирования экспорта его объем в ряде отраслей устойчиво растет. В настоящее время три новосибирских предприятия, занимающихся выпуском ЭОП, ведут переговоры с министерством промышленности, торговли и предпринимательства Новосибирской области о включении одного из ключевых комплектующих в федеральный перечень продукции, освобождаемой от пошлины при ввозе. Подобная поддержка до появления аналогичных отечественных предприятий позволит российским производителям ЭОП сэкономить десятки миллионов рублей и инвестировать их в собственное развитие.

Новой формой сотрудничества новосибирского предприятия с государственными институтами развития станет участие в нацпроекте, направленном на повышение эффективности внешне-торговых операций коммерческих компаний.

## СПРАВКА

ЗАО «Экран ФЭП» было создано в Новосибирске в 1996 году, в марте 2021-го отметило 25-летний юбилей своей деятельности. Занимается производством ЭОП на основе идей выдающегося новосибирского инженера Владимира Аксенова. В настоящее время «Экран ФЭП» является единственным в России предприятием, располагающим полным циклом производства ЭОП. Выпускает приборы всех поколений (1, 2+ и 3) как с мультиспектральным, так и с полупроводниковым фотокатодом на основе арсенида галлия. 95% выручки предприятия обеспечивают контракты с зарубежными партнерами из десятков государств.

## В ПЛАНАХ – НОВАЯ ПРОДУКЦИЯ

Комплекс названных условий позволяет «Экран ФЭП» строить и осуществлять новые планы развития. По словам его гендиректора, особенностью рынка является то, что сокращение спроса на ЭОП ведет к его росту на конечную продукцию — приборы ночного видения, и наоборот. В этих условиях способность выпускать оба вида означает для предприятия возможность обеспечить стабильность продаж.

Логично, что очередным этапом в истории предприятия станет производство приборов ночного видения под собственной торговой маркой. Для этого «Экран ФЭП» предстоит освоить производство корпусов и оптики. Для нового проекта уже закуплено оборудование, организуется производственный участок с контрольным оборудованием и рабочими местами. Запустить новое производство предполагается уже осенью этого года.



# СИБИРЬ НА ВОЛНЕ КРЕАТИВА

2021 ГОД ОБЪЯВЛЕН ООН ГОДОМ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ В ЦЕЛЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ. В СИБИРИ ЭТОТ СЕКТОР АКТИВНО РАСТЕТ: ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА НОВОСИБИРСК ВНОВЬ ОКАЗАЛСЯ В ЛИДЕРАХ СРЕДИ СИБИРСКИХ ГОРОДОВ В РЕЙТИНГЕ РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ С ПОКАЗАТЕЛЕМ 46,4. ВПЕРЕДИ – МОСКВА, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, КАЗАНЬ И ЕКАТЕРИНБУРГ.



Красноярск в «индексе креативного капитала» (ИКК) переместился с 12-й позиции на 15-ю, Омск с рейтингом 33,4 по-прежнему замыкает список — только стоит уже не на 20-м месте, где был по итогам 2019 года, а на 25-м, так как в индекс каждый год добавляются новые города. Впервые в рейтинг вошел и занял 16-е место Томск.

«Индекс креативного капитала» раз в год готовит команда фонда Calvert 22 и консалтинговой компании PwC в России, делая акцент на скрытый потенциал городов

в сфере новой экономики, драйвером которой являются креативные индустрии. До недавнего времени не было четкого определения, что же это такое. Это кино, дизайн и мода, анимация и музыка, IT и компьютерные игры, медиа и реклама, гастрономия, народные промыслы и архитектура, выставки, арт-галереи, эко- и промышленный туризм и многое другое, что существует на стыке творчества, авторского права и предпринимательства. Всего более 30 различных видов деятельности.

# 30

## РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

СУЩЕСТВУЮТ НА  
СТЫКЕ ТВОРЧЕ-  
СТВА, АВТОРСКОГО  
ПРАВА И ПРЕДПРИ-  
НИМАТЕЛЬСТВА

## ЗАПИЛИТЬ КАРТУ

Вклад креативных индустрий в экономику некоторых крупных российских городов сопоставим с показателями мегаполисов Западной Европы. Например, по данным Центра городских компетенций (ЦГК) Агентства стратегических инициатив (АСИ), в Москве доля креативных индустрий в ВРП — на уровне 19%, в Санкт-Петербурге — 12%. Согласно сайту ЦГК 100gorodov.ru, доля креативных индустрий в ВРП Новосибирской области составляет 5,4%, здесь 9,6% от всех организаций области заняты в креативном секторе, в Красноярском крае эти показатели соответственно на уровне 2,7% и 8,2%, в Томской области — 5,2% и 10,8%, в Кемеровской области — 1,9% и 8,2%, в Омской области — 3% и 8,9%.

На федеральном уровне в этом году сформирована и проходит утверждение комплексная концепция развития творческих (креативных) индустрий, а также механизмов, с помощью которых будет осуществляться господдержка этой отрасли. Аналогичные концепции и «дорожные карты» стали появляться и в регионах.

Так, в июне этого года на заседании правительства Новосибирской области утверждена региональная концепция развития креативных индустрий. Ею охвачены создание арт-резиденций с центрами коллективного пользования и креативных пространств, медиа-парка с центром производства продукции, развитие научного и детского образовательного туризма, производство новых товаров. Ключевое место отведено анимационному кластеру — центру анимации киностудии «Союзмультфильм». Его ранее открыли в Новосибирском государственном университете архитектуры, дизайна и искусств имени А.Д. Крячкова (НГУАДИ). «В нашей стране существуют понятия „физики“ и „лирики“. В Новосибирской области искусство и наука всегда успешно стыковались, а анимация как искусство появилась именно благодаря развитию технологий. Пло-



## ” В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ АНИМАЦИЯ КАК ИСКУССТВО ПОЯВИЛАСЬ ИМЕННО БЛАГОДАря РАЗВИТИЮ ТЕХНОЛОГИЙ

щадка новосибирского вуза дает возможность выстроить именно такую взаимосвязь — между технологиями и искусством», — пояснил директор «Союзмультфильма» Борис Машковцев.

Согласно принятой концепции в Новосибирской области должны быть созданы производственные цепочки промышленного и ремесленного продукта легкой промышленности, отделочных материалов, продукции двойного назначения. Предполагается также создание креативных кластеров на пустующих территориях Новосибирска. «Мы активно работаем над „дорожной картой“ по развитию креативных индустрий. На самом деле, сфера искусства в том виде, в каком мы привыкли ее воспринимать, касается ли это музыки, кино, компьютерных игр, народных промыслов, во многом завязана на производстве и технологических процессах», — говорит министр промышленности, торговли и развития предпринимательства области Андрей Гончаров. Он отметил, что есть большой запрос от такого рода предприятий на площадку для размещения производств. «Определившись с пулом участников, согласовав „дорожную карту“, мы зададим вектор развитию креативных индустрий», — уверен господин Гончаров.

В свою очередь, бывший министр цифрового развития и связи региона Анатолий Дюбанов, возглавивший департамент развития цифровой экономики минэкономразвития РФ, считает, что для дальнейшего развития этой отрасли

необходимо создать стимулирующую инфраструктуру, выработать меры господдержки, популяризировать, а также стимулировать и поддерживать экспорт продукции. Наконец, соответствующим образом перестроить образовательную сферу.

Аналогичный процесс уже запущен в Кемеровской области. Помимо «дорожной карты» развития отрасли, здесь в прошлом году открылась первая в России школа креативных индустрий. Она создана на базе филиала Российского государственного института сценических искусств (РГИСИ) в Кемерове. В ней бесплатно обучаются дети с 12 лет, осваивая творческие дисциплины.

Предполагается, что драйвером развития креативных индустрий в регионе также станет Сибирский кластер искусств — культурно-образовательный и музейный комплекс, который по нацпроекту «Культура» создается в Кемерове и планируется к открытию в 2023 году. По данным минкультуры и национальной политики региона, он будет включать филиалы ведущих российских театров, музеев, академий хореографии, а также других ведущих центров искусства. «Рост сектора

культурных, творческих, креативных индустрий приведет к базисным преобразованиям в экономических системах — к формированию экономики знаний, росту сектора услуг, повышению роли креативного капитала региона», — отмечает министр культуры и национальной политики Кузбасса Марина Евс.

Акцент на образовательном процессе в креативных индустриях позволит привлекать новые профессиональные кадры, считает начальник областного департамента труда и занятости населения Томской области Светлана Грузных. В 2021 году в регионе стартовал региональный проект «Карьера в Сибири. Креативные индустрии», предполагающий вовлечение студентов и выпускников вузов в разработку и воплощение в жизнь пространства коммуникаций. Поддержка креативных индустрий в Томской области объявлена одним из векторов развития региона на ближайшие годы — здесь открыт проектный офис «Креативные индустрии и туризм», создан новый креативный кластер для творческой молодежи — пространство «Пенаты», объединяющее молодых ученых, творческих



людей, современные технологии и бизнес. На территории кластера функционируют лаборатория прототипирования и 3D-моделирования Fab Lab, столярная мастерская и берестяной цех. И уже есть успешные примеры воплощения идей в реальные проекты, например после рассказа молодого ученого об огнеупорной керамике появился ювелирный бренд.

В конце июля текущего года стало известно о планах властей Красноярского края расширить площади для центра креативных индустрий. Сейчас резиденты работают на площадке «Каменка.Цех»: делают изделия из дерева, шьют одежду, выпускают другие виды продукции. В прошлом году на всероссийском конкурсе креативных проектов Art Team было представлено более 300 инициатив развития отечественной креативной индустрии, а в список победителей вошли всего 80 проектов из 36 субъектов РФ, в том числе два проекта из Красноярского края.

## БИЗНЕС, ОСНОВАННЫЙ НА ТВОРЧЕСТВЕ

Пожалуй, главное, что произошло в 2021 году в сфере креативных индустрий в целом по России — Минкультуры представило на общественное обсуждение законопроект, который создаст основу для развития креативных индустрий и предпринимательской деятельности в этой сфере. Он называется «О внесении изменений в закон РФ „Основы законодательства Российской Федерации о культуре“ в части закрепления института творческих (креативных) индустрий». Согласно данным официального сайта правительства РФ, документ должен быть внесен на рассмотрение в Госдуму РФ в марте следующего года.

Министр культуры РФ Ольга Любимова в ходе ПМЭФ-2021 отметила, что впервые закрепляются ключевые понятия, необходимые для развития этого института. Так, даны определения творческому (креативному) предпринимательству, собственно креативным индустриям, инфраструктуре креативного предпринимательства и креативному кластеру. В законопроекте говорится, что реестр субъектов творческого предпринимательства должен быть открытым и содержать публично достоверные сведения.



# 300

**ИНИЦИАТИВ  
РАЗВИТИЯ  
ОТЕЧЕСТВЕННОЙ  
КРЕАТИВНОЙ  
ИНДУСТРИИ**

**БЫЛИ  
ПРЕДСТАВЛЕНЫ В  
ПРОШЛОМ ГОДУ НА  
ВСЕРОССИЙСКОМ  
КОНКУРСЕ  
КРЕАТИВНЫХ  
ПРОЕКТОВ ART  
TEAM**

По данным ЦГК АСИ, креативные индустрии — это ежегодно растущий в среднем на 8% сектор экономики во всем мире. В своем ежегодном обзоре глобальной индустрии медиа и развлечений (E&M) на 2021—2025 годы PwC отмечает, что мировой рынок этой сферы стремительно растет, а доходы опережают экономику в целом. Индустрия оценивается более чем в \$2 трлн, а вырастет еще на 6,5% в 2021 году и на 6,7% в 2022-м. Этому способствует высокий спрос на цифровой контент и рекламу.

«Возобновление роста последовало за сложным 2020 годом, когда объем офлайн-развлечений резко сократился, в том числе на 71% снизились кассовые сборы кинотеатров», — говорится в обзоре PwC.

«Пандемия замедлила развитие индустрии развлечений и медиа в прошлом году, но она также ускорила и усилила смену тенденций, которые уже трансформировали отрасль.

Перенос кассовых сборов на потоковые платформы, перенос контента на мобильные устройства, усложнение отношений между создателями, производителями и дистрибьюторами контента — все это способствовало изменению динамики и сфер влияния в индустрии. Наш прогноз показывает, что потребность в контенте, дальнейшее развитие технологий, новые бизнес-модели и способы создания ценности итогового продукта будут стимулировать рост отрасли в течение следующих пяти лет и далее», — говорит глобальный руководитель практики развлечений и медиа PwC Вернер Баллахус.

НАТАЛЬЯ РЕШЕТНИКОВА

# АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА ПСБ



УЧАСТНИКИ ОЧЕРЕДНОГО ФОРУМА «ТЕХНОПРОМ–2021», ПРОХОДЯЩЕГО В НОВОСИБИРСКЕ, СОСРЕДОТОЧИЛИСЬ НА ВОПРОСАХ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В СВЕТЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ, ВКЛЮЧАЯ РЕАЛИЗАЦИЮ ПРИОРИТЕТНЫХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ. УПРАВЛЯЮЩИЙ СИБИРСКИМ ФИЛИАЛОМ ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК» ДЕНИС ГОЛУБЕВ РАССКАЗЫВАЕТ О МЕСТЕ И РОЛИ БАНКА В РЕШЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАДАЧ, В ТОМ ЧИСЛЕ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ.

**— На каких направлениях работает сегодня ПСБ? Как они связаны с общим вектором развития страны, ее регионов?**

— ПСБ является опорным кредитно-финансовым институтом оборонно-промышленного комплекса и в то же время остается универсальным банком, работающим во всех сегментах банковского бизнеса. ПСБ формирует уникальную отраслевую экспертизу, непрерывно совершенствуя инфраструктуру и внутренние процедуры, обеспечивает простоту и удобство использования своих финансовых продуктов.

Это позволяет нам участвовать в решении широкого спектра вопросов федерального и регионального развития. Пример тому — соответствие актуальной повестки международного форума «Технопром – 2021» стратегическому плану ПСБ. На форуме обсуждаются вопросы экологии, в том числе стимулы для внедрения «зеленых» технологий, рассматривается развитие кооперации между наукой, образованием, бизнесом и финансами в контексте цифровой экономики. Очень много внимания уделяется стратегии развития России и региона, в частности путем реализации национальных проектов. Мы же как банк федерального уровня, активно работающий в Сибирском регионе, обладаем всеми необходимыми инструментами и ресурсами для финансирования проектов самой широкой тематики.



— На первый взгляд, экология и «зеленые» технологии не связаны напрямую с банковским бизнесом. Как ПСБ представлен в этой сфере?

— ПСБ активно вовлечен в обсуждение проектов «зеленой» экономики, в том числе на дискуссионных площадках органов государственной власти. В практическом плане банк поддерживает реализацию «зеленых» проектов в регионах. Не так давно ПСБ стал одним из организаторов первого в России выпуска «зеленых» облигаций города Москвы, размещение которых состоялось на Московской бирже в конце мая 2021 года. Его объем — 70 млрд руб., цель — финансирование проектов в сфере экологически чистого транспорта (приобретение электробусов и развитие линий метро). И если в Новосибирской области муниципалитет или частный бизнес захочет стать эмитентом ценных бумаг для привлечения финансирования природоохранных, экологически ориентированных проектов — мы готовы к продуктивному сотрудничеству.

— Как вы видите роль банковской цифровизации в глобальной цифровой экономике?

— Она достаточно велика, ведь цифровые решения экономят самый ценный ресурс для бизнеса и человека — время. ПСБ уже сейчас существенно сократил период принятия решений о предоставлении того или иного продукта юридическому или физическому лицу. Наша задача — постоянно повышать доступность финансовых услуг, и цифровизация позволила нам добиться очень хороших результатов, при этом потенциал дальнейшего уменьшения временных затрат клиентов банка еще не исчерпан.

Не все цифровые решения, используемые в ПСБ, видны нашим клиентам, но все они работают на их благо. Можно привести пример обработки кредитной заявки: клиент, как правило, лишь передает ее посредством защищенных цифровых каналов в банк и через некоторое время получает решение. А за этим стоит работа большого количества банковских информационных систем, осуществляющих и обрабатывающих запросы в самые различные инстанции — налоговую инспекцию, бюро кредитных историй, регистрирующие, исполнительные органы. При этом активно применяются передовые современные технологии, в частности блокчейн и элементы искусственного интеллекта.

Сегодня физическим лицам в дистанционном канале доступны почти 95% всех банковских продуктов, а на горизонте двух-трех лет в онлайн-доступе

будут абсолютно все предложения — как финансовые, так и информационные, консультационные. Юридические же лица уже сейчас могут получать дистанционно, без посещения банка, кредиты в сумме до 10 млн руб. — и это направление ПСБ последовательно развивает.

— Как вы оцениваете значимость национальных проектов для российской в целом и региональной экономики?

— С моей точки зрения, это хороший стимул для бизнеса — вне зависимости от масштабов и территориальной расположенности — проявить себя на направлениях приоритетного развития. ПСБ, безусловно, всесторонне поддерживает такие инициативы. Мы готовы помогать предприятиям, которые хотят участвовать в реализации нацпроектов. Банк оперативно рассматривает кредитные заявки на инвестиционное финансирование, а также сопровождает исполнение проекта, например покупку оборудования.

Кредитование участников нацпроектов — лишь часть активности банка по направлениям стратегического развития страны. Так, ПСБ предлагает как финансовые, так и нефинансовые сервисы для участия предпринимателей в системе госзакупок. Это и организация обеспечительных платежей, и предоставление гарантий для участия в торгах. Для этих целей у нас работает упрощенная процедура с минимальным пакетом документов при получении кредита или гарантии участниками госзакупок. Такая технология реализована в цифровом канале и хорошо отработана на большом количестве сделок. Бизнесом востребованы и наши нефинансовые консультационные услуги, направленные на выполнение той или иной компанией всех требований, предъявляемых к претендентам на поставки федеральным, региональным и муниципальным органам товаров и услуг.

Отдельно хотел бы отметить нацпроект по поддержке экспорта сырьевой неэнергетической продукции. Он имеет очень большое значение для российского, в том числе и новосибирского, бизнеса — дает ориентир на достижение мирового качества производимой продукции. Банк, со своей стороны, предлагает участникам экспортного рынка услуги по обеспечению и финансированию внешнеэкономической деятельности, включая проведение платежей, обслуживание контрактов и открытие международных аккредитивов.



В ПРАКТИЧЕСКОМ ПЛАНЕ БАНК ПОДДЕРЖИВАЕТ РЕАЛИЗАЦИЮ «ЗЕЛЕННЫХ» ПРОЕКТОВ В РЕГИОНАХ. НЕ ТАК ДАВНО ПСБ СТАЛ ОДНИМ ИЗ ОРГАНИЗАТОРОВ ПЕРВОГО В РОССИИ ВЫПУСКА «ЗЕЛЕННЫХ» ОБЛИГАЦИЙ ГОРОДА МОСКВЫ, РАЗМЕЩЕНИЕ КОТОРЫХ СОСТОЯЛОСЬ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ В КОНЦЕ МАЯ 2021 ГОДА

# Review

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

**Сибирь-Дальний восток**

Пятница 3 сентября 2021 №184

kommersant.ru

Приложение будет представлено на пресс-стойках  
«Восточного экономического форума – 2021»

Дата выхода: 3 сентября

## ФОРМАТ

D2 (320 мм x 530 мм), газетная бумага,  
полноцветная печать

## ОБЪЕМ

от 4 до 12 полос в составе газеты  
(сквозная нумерация)

## ТИРАЖ

1000 экземпляров

Ежегодно «Восточный экономический форум» становится местом обсуждения ключевых вопросов мировой экономики, региональной интеграции, развития новых отраслей промышленности и технологий. Это мероприятие — возможность выхода на потенциальных партнеров и инвесторов.

По условиям участия в выпуске обращаться:  
artemova@kommersant-nsk.ru, тел. +7(383)209-34-42

[www.kommersant.ru/regions/54](http://www.kommersant.ru/regions/54)

## СИСТЕМА ДИСТРИБУЦИИ

