РБК+

Партнеры выпуска
AT Consulting
PSN group
БТК
Реклама. 18+

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ — 2016

Тематическое приложение к ежедневной деловой газете РБК
Четверг, 16 июня 2016 | №104 (2360)

ЭНЕРГЕТИКА: ДЕШЕВАЯ НЕФТЬ ПРОТИВ ВЕТРЯКОВ | **ФИНАНСЫ:** БАНКИ ОПРАВЛЯЮТСЯ ОТ ШОКА | **СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА:** БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ НА КОММЕРЧЕСКИХ РЕЛЬСАХ | **ЭКОНОМИКА-XXI:** УБЕРИЗАЦИЯ КАК ГЛОБАЛЬНЫЙ ТРЕНД

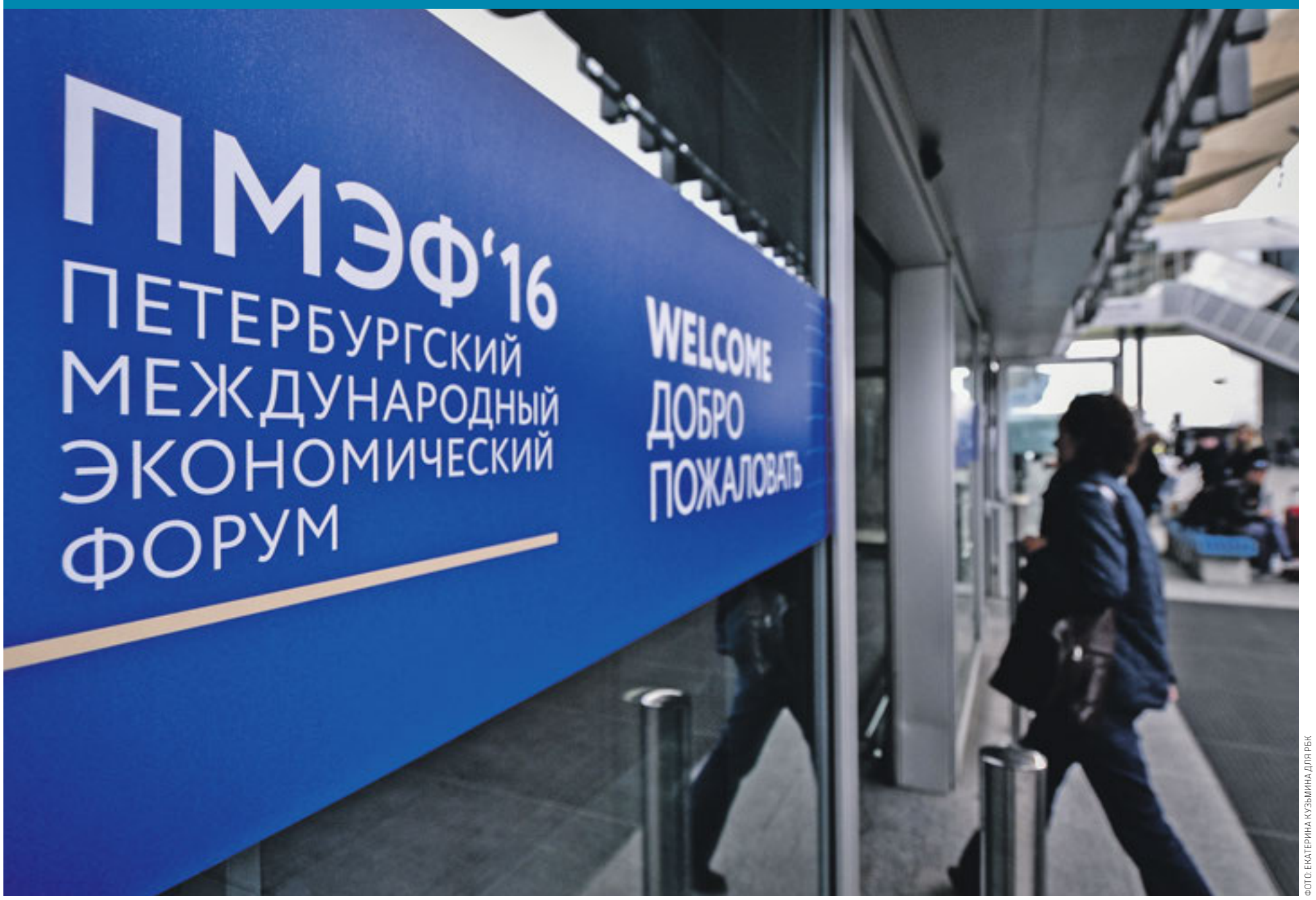


ФОТО: ЕКАТЕРИНА КУЗЬМИНА ДЛЯ РБК

ПЕРВЫЙ ЮБИЛЕЙНЫЙ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ ПРОЙДЕТ УЖЕ В ДВАДЦАТЫЙ РАЗ, ПРИ ЭТОМ, КАК И ГОДОМ РАНЕЕ, ОН СОБИРАЕТ УЧАСТНИКОВ СО ВСЕГО МИРА, НЕСМОТРЯ НА САНКЦИИ. **АЛЕКСЕЙ ЛОССАН**

По словам экспертов, эффект от форума можно разделить на две части: дипломатический, направленный на смягчение санкций, и деловой — число конкретных инвестиционных соглашений. По двум этим направлениям у форума могут быть принципиально разные результаты.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДЕЛА

«Для меня основная суть ПМЭФ-2016 выражена в слове «юбилейный». С одной стороны, на форуме намерены присутствовать такие высокие зарубежные гости, как генсек ООН и председатель Еврокомиссии, что подчеркивает международный статус мероприятия, его значимость и отвечает атмосфере юбилейных торжеств. С другой стороны, у меня есть опасения, что каких-то конкретных сверхважных результатов, несмотря на эту юбилейность, форум не принесет», — рассказывает президент финансового холдинга MFX Group Игорь Волков. По его словам, как и в прошлые годы, ПМЭФ-2016 будет ориентирован на иностранных инвесторов, но для крупного зарубежного капитала важна разрядка в отношениях между Россией и Западом, которая пока отодвигается в связи с намерениями руководства ЕС продлить санкции против России до конца года. «В этой ситуации главное, чего я жду от форума, — откровенный диалог между Россией и Западом и на уровне политиков, и на уровне бизнеса, пусть без немедленных прорывов, но честный, открытый, глаза в глаза. Если такой диалог произойдет, уже можно будет сказать, что форум прошел не зря», — делится своими ожиданиями Волков.

ПМЭФ-2016 — очередной, юбилейный, проводится в непростых экономических и внешнеполитических условиях: страна третий год под санкциями, что, безусловно, сказывается на составе участников, говорит эксперт-аналитик ИК «Финам» Алексей Калачев: «Некоторые правительства, например Соединенных Штатов, не рекомендуют своим компаниям принимать в нем участие».

По словам экспертов, особенно значимо, что форум решил посетить глава Еврокомиссии Жан-Клод Юнкер. «Поскольку участие в мероприятиях на таком высоком уровне редко проводится только ради визита, имеет смысл ожидать какого-либо конструктивного диалога», — говорит руководитель отдела экономических исследований компании Conomy Борис Городилов. По его словам, программа форума в сравнении с 2015 годом претерпела ряд изменений; основным мотивом дискуссий видится обсуждение возможностей развития и путей стимулирования

Окончание на с. 3 →

БЕЗАЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

ОДНОЙ ИЗ ТЕМ ПЕТЕРБУРГСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА ДОЛЖНА СТАТЬ АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭНЕРГЕТИКА. ПОКА РОССИИ ЗДЕСЬ ПОХВАСТАТЬСЯ НЕЧЕМ: НА ДОЛЮ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В СТРАНЕ ПРИХОДИТСЯ ЛИШЬ 1–2% В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ГЕНЕРАЦИИ, ОДНАКО, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ИМЕННО ЗА ЭТИМ НАПРАВЛЕНИЕМ БУДУЩЕЕ. **АЛЕКСЕЙ ЛОССАН**

ФОТО: GETTY IMAGES RUSSIA

МИРОВОЙ ТРЕНД

«Ни для кого не секрет, что в большинстве развитых стран мира разрабатываются и реализуются программы, связанные с альтернативной энергетикой. Ключевые преимущества возобновляемых источников энергии (ВИЭ) — неисчерпаемость и экологичность — служат причиной динамичного развития и оптимистических прогнозов относительно перспектив зеленой энергетики», — говорит Иван Капитонов, доцент Высшей школы корпоративного управления РАНХиГС. Еще в 2011 году эксперты Евростата определили возобновляемую энергетику как сектор, находящийся на стадии внедрения и обладающий средним уровнем конкурентоспособности. В то же время глобальный спрос на ВИЭ демонстрирует устойчивый рост, на них приходится порядка 60–65% вводимых мощностей в США и странах Западной Европы. «Бурный рост наблюдается также в Аргентине, Китае, Бразилии. Ожидается, что к 2050 году удельный вес возобновляемых источников энергии в мировом энергетическом балансе достигнет 35%», — говорит Капитонов.

В России ситуация противоположная. По данным на начало 2016 года, совокупная установленная мощность в стране по всем видам генерации составляет 225 ГВт, из них лишь 1% приходится на долю ВИЭ, в том числе 0,6% — на биомассу, 0,3% — на малые ГЭС, 0,1% — на ветряную и солнечную электроэнергетику и геотермальные источники. «Таким образом, отставание от ведущих стран существенно, и это сложно объяснить «избытком традиционных ресурсов» — ВИЭ уже вполне конкурентоспособны, из-за чего за рубежом их субсидирование постоянно уменьшается», — говорит Иван Капитонов. Более того, в актуальной на сегодняшний день «Энергетической стратегии России на период до 2030 года», принятой в 2009-м, прямо говорится, что на момент разработки стратегии Россия была «практически не представлена на мировом рынке энергетики, основанной на возобновляемых источниках энергии». При этом авторы документа пишут о будущем сокращении доминирования углеводородов в структуре потребления топливно-энергетических ресурсов. «Даже по документам в России альтернативная энергетика постепенно отодвигается все дальше, уступая традиционным энергоносителям, что в перспективе, после 2035 года, может подорвать конкурентоспособность экономики и негативно сказаться на объемах выбросов углекислого газа в атмосферу», — добавляет Иван Капитонов.

ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ

По словам экспертов, низкий уровень «зеленой энергетики» в России объясняется экономическими реалиями: получение энергии из ископаемого топлива обходится значительно дешевле, чем из ВИЭ. «В российских условиях электричество, получаемое на тепловых станциях, в среднем раза в два дешевле альтернативного», — говорит президент MFX Group Игорь Волков. Впрочем, по его словам, развитие «зеленой энергетики» остается экономически целесообразным в районах, отрезанных от сетей централизованного энергоснабжения, а это больше половины всей территории страны и порядка 15% населения. Особенно это актуально для Дальнего Востока и Крайнего Севера, где использование ВИЭ обойдется дешевле, чем дизельных электростанций, вытеснить которые в этих регионах и призвана альтернативная энергетика.

«Россия развивает энергетику из возобновляемых источников, но именно в таких сегментах, как ветрогенерация и солнечная генерация, отставание нарастает, и причин тому множество», — говорит Георгий Ващенко, начальник управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом финанс». По его словам, выработка из альтернативных источников характеризуется цикличностью — день-ночь, ветер-штиль, ясно-пасмурно и т.д., а также большой амплитудой пиковых значений, что во многом не совпадает с циклами потребителей. Для удовлетворения их спроса необходимо организовать перетоки и аккумулирование электроэнергии, что требует строительства дорогостоящих сооружений, для чего в свою очередь необходимо расширить сетевые, в том числе распределительные, трансформаторные и диспетчерские мощности. «Государство брать это на себя не хочет, а инвесторам неинтересно спонсировать строительство госсобственности», — говорит Ващенко.

Рынок во многом зарегулирован, очень сильно зависит от тарифов и нормативов как со стороны потребителей, так и со стороны производителей. «В одном регионе могут существовать станции, у которых себестоимость электроэнергии отличается в разы, и в результате эффективный производитель будет покрывать затраты неэффективного», — объясняет Георгий Ващенко. По его словам, гарантирующие поставщики накапливают миллиардные задолженности, в том числе из-за низкой платежной дисциплины некоторых крупных бюджетных потребителей, а генераторы, которые находятся в конце этой цепочки, не имеют права отключать электроэнергию должникам, поэтому вынуждены самостоятельно решать свои финансовые проблемы. Более того, технологии и оборудование для производства электроэнергии из альтернативных источников исключительно импортные, что при дешевом рубле накладывает дополнительные ограничения на развитие сегмента.

ПЕРСПЕКТИВЫ НА БУДУЩЕЕ

ВИЭ являются самой быстроразвивающейся отраслью глобальной энергетики, которая активно замещает доли других отраслей в национальных энергобалансах, говорит эксперт-аналитик ИК «Финам» Алексей Калачев. В странах ОЭСР уже в течение нескольких лет наиболее популярные технологии ВИЭ обгоняют традиционные по объемам ввода новых генерирующих мощностей. «Буквально недавно поступали сообщения о том, как граждане Германии, Норвегии или Чили несколько дней пользовались бесплатной электроэнергией, получаемой из альтернативных источников», — рассказывает Калачев. В противоположность этим странам, по словам Георгия Ващенко, у России нет политики по предоставлению режима наибольшего благоприятствования альтернативной энергетике в долгосрочной перспективе. Исключением может стать Дальний Восток, куда «Интер РАО» и «Русгидро» планировали привлечь азиатских бизнесменов.

Впрочем, ситуация постепенно меняется. В декабре 2015 года министр природных ресурсов и экологии РФ Сергей Донской в рамках Всемирной конференции ООН по климату в Париже говорил, что в ближайшее время в России будет введено более 1,5 ГВт солнечной генерации. Так, за последний год заработали солнечные электростанции в республиках Алтай, Хакасия, Саха (Якутия) и Башкортостан, Оренбургской области. Запущено производство солнечных модулей в Новочебоксарске. Более того, еще в январе 2009 года российское правительство своим распоряжением утвердило показатель развития альтернативных источников энергии — 4,5% от общей выработки электроэнергии к 2020 году. «По сравнению со странами Западной Европы это немного. Например, в Германии и Испании доля ВИЭ приближается к 50%, в Исландии превышает 80%», — говорит Игорь Волков. Дания, один из мировых лидеров «зеленой энергетики», планирует через десять лет полностью перейти на ВИЭ, доведя их долю до 100%. А общая цель Евросоюза — к 2020 году выйти на 20% ВИЭ в энергобалансе.

РБК + «ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ — 2016» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»
Является неотъемлемой частью
«Ежедневной деловой газеты РБК»
№104 (2360) от 16 июня 2016 г.
Распространяется в составе газеты
Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнеры выпуска: ООО «Эдвансед Трансформейшн Консалтинг», АО «ПСН», ООО «БТК холдинг». Реклама
Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Генеральный директор: Екатерина Сон
Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Редактор РБК+ «Петербургский международный экономический форум — 2016»: Юлия Панфилова
Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Ольга Медведева
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректор: Ирина Степачева-Бохенек
И.о. главного редактора газеты: Юлия Петровна Ярош

Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342
Коммерческий директор издательства РБК: Анна Батыгина
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина
Директор по производству: Надежда Фомина
Адрес редакции:
117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

Начало на с. 1

роста мировой экономики. Отдельно стоит отметить проведение конференции по развитию Арктики, в рамках которой должны обсуждаться вопросы международного сотрудничества в регионе. Как заявил 9 мая пресс-секретарь российского президента Владимира Путина Дмитрий Песков, во время ПМЭФ могут пройти встречи по поводу будущего проекта газопровода «Северный поток — 2» из России в Европу по дну Балтийского моря.

Несмотря на солидный список участников и интересные темы для обсуждения, ждать каких-либо прорывов и откровений по итогам ПМЭФ-2016 не стоит, считает Борис Городилов: «Во время форума будут заключаться соглашения о сотрудничестве, но по большей части они будут касаться развития российских регионов. Серьезные же международные соглашения вряд ли будут подписываться в эти дни.

ФОТО: ТАСС

ОСНОВНЫЕ ПРОЕКТЫ

Совсем другие ожидания у экспертов в связи с деловой программой форума: традиционно на его полях заключается много крупных инвестиционных соглашений, в том числе с привлечением международного бизнеса. «Форум — это площадка для старта многих совместных проектов. Ожидания от ПМЭФ-2016 большие: на прошлом форуме, в 2015-м, удалось заключить большое количество контрактов, и сегодня, исходя из положительной динамики, вероятен рост их числа. Все это будет свидетельствовать о невозможности изолировать Россию и о перспективах для многих отраслей», — говорит Иван Капитонов, доцент Высшей школы корпоративного управления РАНХиГС.

В 2016 году страной — официальным гостем форума будет Италия, поэтому в работе ПМЭФ примут участие 22 ведущие итальянских компании, в том числе банк Intesa Sanpaolo, производитель шин LLC Pirelli Tyre Russia, энергокомпания Enel, поставщик оборудования и установок для металлообрабатывающей промышленности Danieli и др. В свою очередь делегацию Венесуэлы возглавит министр нефти страны Эулохио дель Пино, который планирует провести встречи с главой Минэнерго Александром Новаком и главой «Роснефти» Игорем Сечиным.

Среди российских регионов на инвестиционные соглашения рассчитывают Калужская и Московская области. Первый регион планирует провести переговоры по проекту «Новый Шелковый путь» с главами РЖД и Samsung, а второй надеется на конкретные соглашения в сфере промышленности, сельского хозяйства и создания инфраструктуры.

Впрочем, с каждым годом количество подписанных на форуме соглашений растет, а их сумма падает, напоминает Алексей Калачев. По его словам, в 2013 году по итогам форума было подписано 102 соглашения на общую сумму 9,6 трлн руб., в 2014 м — 175 соглашений на 401,4 млрд руб., в 2015-м — 205 соглашений на 293,4 млрд руб. «Это несмотря на рост количества участников: в 2013 году их было 7190, в 2014-м — более 7,5 тыс., в 2015-м — свыше 10 тыс., а также затрат на организацию мероприятия: они выросли с 1 млрд руб. в 2013 году до 1,2 млрд руб. в 2015-м. В этом году затраты составят 1,8 млрд руб.», — добавляет Калачев.

При этом, по словам начальника управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом финанс» Георгия Ващенко, для мировых деловых СМИ данный форум пока не выделяется нечто необычное. Но отдельные мероприятия и выступления будут освещать CNBC и Bloomberg, так что говорить о международном бойкоте не приходится. В частности, на прошлогоднем форуме панельную дискуссию с участием российского президента Владимира Путина модерировал известный американский журналист Чарли Роуз, а одну из главных панельных дискуссий по перспективам мирового рынка нефти с участием глав Shell и «Газпром нефти» провел репортер Bloomberg Райан Чилкот. «О какой-то информационной блокаде в век интернета и говорить-то неприлично. Люди, которым нужна информация, например инвесторы, находят ее без труда даже в странах с ограничениями на ее распространение, а таких в мире не так уж много. Тем же, кому информация не нужна, никакой форум не поможет. Форум — это парадное мероприятие, встреча хорошо информированных людей», — говорит Алексей Калачев.

SIMPLY CLEVER

ŠKODA

Совершенные формы в дизайне, невероятный простор в салоне и премиальные технологии: передние фары с системой Smart Light Assist*, адаптивная подвеска, электропривод крышки багажника и многое другое.

ŠKODA Superb изменился. А ты готов открыть себя заново? Смелее. Это того стоит!

Задние светодиодные фонари

Адаптивный круиз-контроль с ассистентом движения по полосе и системой контроля слепых зон

Новые высокотехнологичные двигатели

Новая мультимедийная система с функцией Wi-Fi

Запишись на тест-драйв в салонах официальных дилеров **ŠKODA.**

*Система интеллектуального управления светом.

Опция «Адаптивная подвеска» будет доступна для заказа с 1 ноября 2016 года. Опции «Адаптивный круиз-контроль» и «Мультимедиа с Wi-Fi» могут не входить в стандартную комплектацию и быть доступны за дополнительную плату.

www.skoda-auto.ru

Реклама.

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ **РБК+**
РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ ТОЛЬКО СОВМЕСТНО С ГАЗЕТОЙ РБК

ПРИВИВКА ОТ СТРЕССА

НЕСМОТРЯ НА ОТСУТСТВИЕ ДОСТУПА К ВНЕШНИМ ИСТОЧНИКАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ, ВНУТРЕННИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И СУЩЕСТВЕННЫЕ ПОТЕРИ В СВОИХ РЯДАХ, РОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР АДАПТИРУЕТСЯ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ. АКТУАЛЬНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ СЕГОДНЯ — ВЫРАБОТКА БИЗНЕС-МОДЕЛИ С УПОРОМ НА БЕЗРИСКОВЫЕ ПРОДУКТЫ, ОПТИМИЗАЦИЮ ИЗДЕРЖЕК И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ.

АЛЕКСАНДРА МАЙОРОВА

БИЗНЕС БЕЗ РИСКА

Согласно опубликованным в мае текущего года результатам стресс-тестирования, банковский сектор, по заявлению Банка России, «способен с учетом мер государственной поддержки противостоять серьезным шокам в случае углубления кризисных явлений». Стресс-тестирование проводилось в 2015 году при цене нефти $25 за баррель и среднем курсе доллара 82 руб. Выяснилось, что с дефицитом капитала в таких условиях могут столкнуться 63 банка, на которые приходится 19,2% активов банковского сектора, а с дефицитом ликвидности — лишь 12 банков.

Банковская система адаптировалась к переменам, констатировала глава Банка России Эльвира Набиуллина еще в феврале текущего года. Она отмечала рост активов в секторе, объем которых превышает ВВП России.

Около трех лет регулятор проводит политику интенсивного оздоровления банковского сектора, что совпало с трудными временами в экономике. По данным главного аналитика Сбербанка Михаила Матовникова, порядка 27% российских банков покинули рынок за два кризисных года, в основном из-за высокорискованной кредитной политики. Их число с начала 2014 года сократилось с 922 до 697, по данным на май 2016 года. «Правила игры на рынке в 2015 году радикально изменились», — констатировал эксперт, заметив, что проблемы начались даже у крупных банков. Из бизнеса ушли такие заметные игроки, как Пробизнесбанк, Нота-банк, Внешпромбанк и др.

В результате перед многими владельцами банковских активов встал вопрос об экономической целесообразности продолжения бизнеса в условиях низкой рентабельности, регулятивного давления и сложной макроэкономической ситуации.

Текущие перемены на мировом и российском финансовом рынках потребуют фундаментальных изменений в бизнес-моделях ряда банков, отмечают аналитики рейтингового агентства Moody's. Старые модели ведения бизнеса, по оценкам агентства, «оказывают давление» на прибыльность российских банков, переживших экономические шоки, связанные с кредитами и процентными ставками. При этом большинство российских банков, специализирующихся на потребительских кредитах, сообщат об убытках в текущем году, полагают эксперты. «В результате мы считаем, что банки сосредоточатся на дальнейшей оптимизации затрат, продуктах с более низким уровнем риска и новых источниках доходов, чтобы вернуться к чистой прибыли в будущем», — отмечает аналитик Moody's Петр Паклин. «Владельцы банков должны будут принять конкретное решение о судьбе своего актива: продаже, объединении с другими игроками или же серьезной оптимизации бизнес-модели. Это будет способствовать формированию эффективной структуры банковского рынка в России», — отмечает старший директор группы банковских рейтингов АКРА Кирилл Лукашук.

Недавно стало известно об уходе из рискового сегмента знаменитого ранее своей агрессивной кредитной политикой банка «Русский стандарт». В новой бизнес-модели кредитная организация намерена ориентироваться на строгое управление рисками. «Нас больше не интересует бизнес с высокими рисками и высокими ставками, эта модель больше не жизнеспособна», — заявил журналистам владелец «Русского стандарта» Рустам Тарико.

Ранее, в 2014–2015 годах, по пути сокращения объема высокомаржинальных ссуд и ужесточения требований к заемщикам пошел другой известный на рынке потребительского кредитования игрок — банк «Хоум Кредит». Эта кредитная организация приняла решение снизить издержки за счет закрытия части филиальной сети и развития дистанционных каналов обслуживания. В рамках такой модели развивается Тинькофф Банк, филиальная сеть которого состоит всего из нескольких единиц офисов. По итогам первого квартала 2016 года банк получил рекордную прибыль.

Эксперты рынка прогнозируют, что ситуация в российских банках будет постепенно стабилизироваться, начнет восстанавливаться чистая процентная маржа, возобновятся выдача новых кредитов и извлечение выгоды от постепенного снижения расходов на кредиты. «Положительный эффект в этом отношении оказывает ужесточение банками стандартов оценки платежеспособности заемщиков и продолжающееся снижение кредитного плеча домохозяйств. В 2016 году уровень закредитованности населения будет снижаться, поскольку склонность банков к риску остается умеренной в сложных условиях экономики страны», — констатирует Паклин.

ВПЕРЕД, В БУДУЩЕЕ

Глава Сбербанка Герман Греф заявил, что через пять лет в России не останется ни одного банка без новой современной платформы и онлайн-банкинга. Ориентир — Северо-Западная Европа, где онлайн-банкингом охвачено 95–98% всех услуг.

По мнению ведущего российского банкира, которое он высказал недавно, выступая перед студентами школы «Сколково», необходимо сделать все, чтобы научиться удовлетворять потребности населения в банковских услугах таким образом, чтобы клиент даже не знал о существовании кредитной организации. Греф даже предрек, что «сами банки будут умирать значительно раньше в их традиционном смысле, нежели их клиентские предпочтения». Он отмерил спросу на традиционные услуги срок всего в 10 лет.

Оценки главы Сбербанка согласуются с прогнозами международной консалтинговой компании Greenwich Associates, в соответствии с которыми мировая банковская индустрия в течение следующего десятилетия претерпит крупнейшую трансформацию. Не позднее 2025 года ведущие банки будут выглядеть и работать скорее как технологические компании с банковскими лицензиями.

Конкурентами банков уже сейчас становятся социальные сети и платформы интернет-торговли. В прошлом году собственный онлайн-банк запустил крупнейший в мире оператор интернет-торговли Alibaba. Компания также развивает собственный сервис электронных платежей и платформу для инвестиций. «Эти организации идут в финансовые услуги, создают собственные банки и с помощью «больших данных» начинают оказывать услуги, похожие на услуги традиционных банков. Традиционные банки начинают агрессивно использовать новые технологии для того, чтобы менять свои модели бизнеса и оставаться конкурентоспособными», — сообщил в интервью ТАСС глава крупнейшей консалтинговой и аудиторской компании PwC International Деннис Нелли.

И все же исчезновение классического банкинга пока представляется отдаленной перспективой, считает директор по маркетингу и внешним связям консалтинговой компании «Деловой профиль» Армен Даниелян. «Говорить о постепенном уходе банков с финансовых рынков преждевременно. Посредничество в кредите, денежных переводах и платежах являются исключительной банковской функцией. И не важно, насколько высокотехнологична и эффективна новая система в сфере финансового посредничества, — она не сможет осуществлять банковские операции без соответствующей лицензии. Поэтому банкам ничто не угрожает. Но это не значит, что банки могут не меняться», — констатирует эксперт.

«КРИЗИС НЕ БЫВАЕТ ХРОНИЧЕСКИМ»

О ТОМ, НАСКОЛЬКО КРИТИЧНЫМ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ ЯВЛЯЕТСЯ ПАДЕНИЕ СПРОСА НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ И КТО ПОКУПАЕТ КВАРТИРЫ В УСЛОВИЯХ ПАДЕНИЯ ВВП, В ИНТЕРВЬЮ РБК+ РАССКАЗАЛ ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ ПСН **МАКСИМ ГАСИЕВ**

— Насколько существенным индикатором состояния дел в экономике является спрос на жилье?

— Спрос на жилье, по сути, является индикатором веры граждан в стабильное будущее, особенно если покупатель использует ипотечный кредит. Сегодня больше половины сделок идет с привлечением кредита, и любая такая сделка свидетельствует о вере покупателя в то, что он сможет обслуживать кредит и возвращать его. Поэтому спрос на жилье является неким индикатором того, насколько благополучным видят люди свое будущее. Последние два года спрос на жилье стабильно падал. Во-первых, потому что был негативный внешний фон и политические новости носили неутешительный характер — у людей была просто перегружена новостная лента. Во-вторых, снижение цен на нефть и, как следствие, падение курса рубля привело к снижению доходов граждан и росту неуверенности в завтрашнем дне.

— Насколько серьезным было это падение?

— Доходы людей объективно снизились, и это негативно отразилось на спросе, хотя государство всеми силами пытается удержать отрасль на прежнем уровне, например субсидирует ипотеку. Последнее время мы наблюдаем рост спроса, в том числе из-за стабилизации рубля, и здесь важнее даже не то, на каком уровне относительно курса валют зафиксирован рубль, а скорее его динамика. Если курс рубля не меняется, люди привыкают к стабильному уровню и начинают более уверенно смотреть в завтрашний день. К тому же за два года уже накопился отложенный спрос, людям нужно как-то решать квартирный вопрос, и этот спрос поможет росту отрасли в будущем.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

— В каком сегменте спрос наиболее стабилен?

— Сейчас наибольший спрос мы наблюдаем на жилую недвижимость, в коммерческой недвижимости ситуация несколько хуже. Мы предполагаем, что в ближайшее время в Москве будут введены в эксплуатацию новые офисные центры, но для того, чтобы приступить к строительству новых объектов, нужно заполнить существующие вакантные площади. На рынке жилья все сегменты пользуются спросом.

В целом стоит понимать, что текущая ситуация не может длиться долго, кризис не бывает хроническим. Кризис — это острое восприятие текущих событий, но если они длятся долго, то люди к ним привыкают. При этом тенденция последнего времени — строить квартиры маленького метража, наоборот, постепенно сходит на нет, а это означает, что люди все чаше покупают квартиры для себя, а не для перепродажи. При этом для девелопера инвестиционная сделка — это, по сути, незавершенная операция, так как такая квартира периодически может появляться в продаже, пока не найдет своего конечного потребителя.

— Строительная отрасль обладает высоким мультипликативным эффектом: одно рабочее место позволяет создать более десяти мест в смежных отраслях. Насколько с этой точки зрения для экономики страны важна нормализация ситуации на рынке недвижимости?

— Строительство и рынок недвижимости крайне важны для экономики страны, в этом сегменте задействовано большое количество людей, а сама отрасль стимулирует развитие технологий и рост целых секторов промышленности. Таким образом, рынок недвижимости, не являясь ресурсным сектором, обеспечивает вливание денежных средств в экономику страны. При этом значительная доля этих денежных средств — частные, что способствует естественному, «здоровому» развитию экономики.

ВРЕМЯ УМНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

БТК
ГРУППА КОМПАНИЙ

Группа компаний БТК применяет лучшие мировые технологии для производства тканей, трикотажа, обуви и одежды. Собственный центр исследований и разработок позволяет предлагать уникальные решения нашим клиентам. Мы приносим инновации в легкую промышленность и выпускаем продукцию для России и всего мира.

13 ПРЕДПРИЯТИЙ

7000 ЧЕЛОВЕК

ЦЕНТР РАЗРАБОТОК И ИННОВАЦИЙ

25 МЛН МЕТРОВ ТКАНИ И ТРИКОТАЖНЫХ ПОЛОТНЕН

4,9 МЛН ЕДИНИЦ ШВЕЙНЫХ ИЗДЕЛЕЛИЙ

17,4 МЛН ЕДИНИЦ ТРИКОТАЖНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Реклама

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ **РБК+**
РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ ТОЛЬКО СОВМЕСТНО С ГАЗЕТОЙ РБК

«ДЕНЕГ НА РЫНКЕ ВСЕ МЕНЬШЕ, А КОНКУРЕНЦИЯ ЖЕСТЧЕ»

СИТУАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ НЕИЗБЕЖНО ВЛИЯЕТ НА БИЗНЕС IT-КОМПАНИЙ. КАК БУДЕТ ПРОХОДИТЬ ДАЛЬНЕЙШАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭТОГО РЫНКА, КАКИЕ ФАКТОРЫ ПОМОГУТ ВЫЖИТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ПОСТАВЩИКАМ IT-РЕШЕНИЙ, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ РБК+ МАРИИ ПОПОВОЙ РАССКАЗАЛ УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР AT CONSULTING **СЕРГЕЙ ШИЛОВ**

— С прошлого года все ждут серьезных перемен в российской IT-отрасли. Какие изменения уже заметны?
— Серьезные изменения уже происходят. У бизнес-заказчиков появилось понимание, зачем им нужны информационные технологии. В компаниях и госсекторе, где занимаются массовым обслуживанием, IT-направление стало ключевым бизнес-драйвером, а не просто поддерживающей функцией. Это особенно актуально для банков, телеком-компаний и таких структур, как Федеральное казначейство, Росреестр или ФНС. Руководители таких организаций сегодня в деталях разбирают целесообразность покупки тех или иных решений. Денег стало значительно меньше, а зависимость ежедневных бизнес-процессов от IT в этих структурах только возрастает.
В результате уменьшения бюджетов и все большего погружения заказчиков в вопросы информатизации карта отечественной IT-отрасли начала меняться. Игроки, которые раньше доминировали, например системные интеграторы, фактически уходят с рынка. А на первый план выходят компании, способные отвечать именно за бизнес-результат, выполнять сложные проекты за короткий промежуток времени и в условиях ограниченного бюджета. Такой компанией является AT Consulting. Мы растем — и в отличие от многих можем подтвердить этот рост аудированной отчетностью. У нас огромный штат людей на фоне тех системных интеграторов, у которых 100 человек в команде и якобы десятки миллиардов оборота.

— Насколько существенно сжался рынок IT в России?
— По нашей оценке, на 40%. Раньше большую часть бюджетов тратили на дорогостоящие аппаратные средства или западное программное обеспечение. Теперь эта доля драматически сократилась — больше никто не может позволить себе такие покупки. Остались услуги, которые пострадали значительно меньше, хотя и здесь ситуация довольно жесткая. Идет торг едва ли не за каждую копейку, а многие заказчики призывают делать часть работ вообще бесплатно. В то же время растет сегмент заказной разработки. Все больше компаний вместо приобретения западных продуктов заказывают российскую разработку. Она пока привлекает рынок больше, чем готовые отечественные продукты. Покупка лицензий до сих пор не ассоциируется с российским софтом, за редким исключением — таким, как «1С».

— Каковы актуальные IT-приоритеты бизнеса и государства? Что еще в фокусе, помимо экономии?
— Главным IT-приоритетом бизнеса по-прежнему является диджитализация. Присутствие в онлайне стало абсолютной необходимостью. Если тебя там нет, ты уже не просто плохо выглядишь, а реально теряешь деньги. Отличный пример компании, понимающей IT-тренды, которые давно уже вышли за пределы отрасли и актуальны для бизнеса в целом, — казахстанский Altyn Bank. С нашей помощью он создал первый полностью цифровой банк в стране — Altyn-i. Теперь его клиентам больше не нужно посещать офис, чтобы получить услуги, — все обслуживание происходит в интернете. В России такое пока невозможно с юридической точки зрения, но технологически, как мы показали, абсолютно реализуемо.
Аналогичный цифровой приоритет сегодня и у государства — с помощью IT упростить жизнь граждан. Исходя из этого настраивается работа электронных госуслуг, меняются бизнес-процессы, связанные с бумажными документами. Все чаще граждане могут получать услуги дистанционно.
Параллельно IT-проекты в госсекторе направлены на усиление контрольных функций за работой чиновников — эту задачу мы реализовали, например, в Московской области. Все движется в сторону конкретных показателей эффективности для каждого сотрудника.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

ГЛАВНЫЕ ТОЧКИ РОСТА — ЗАМЕНА ИМПОРТНЫХ РЕШЕНИЙ И ЗАКАЗНАЯ РАЗРАБОТКА ОТЕЧЕСТВЕННОГО СОФТА. ОНА БУДЕТ ОДНОЗНАЧНО ПОЛЬЗОВАТЬСЯ БОЛЬШИМ СПРОСОМ И ВНУТРИ СТРАНЫ, И ЗА ГРАНИЦЕЙ

— Как вы относитесь к государственно-частному партнерству?
— Я считаю, что это эффективно. Правда, на текущий момент такая форма взаимодействия реализуется в основном с государственными компаниями. Переговорная позиция коммерческих организаций при заключении ГЧП не так сильна. Речь идет, как правило, об очень больших инвестициях и окупаемости через долгий промежуток времени. Частные компании опасаются, что, инвестировав в проект, они не получат обещанных регулярных платежей.
Но между госкомпаниями и государством уже происходит много интересных сделок. Например, в рамках программы «Безопасный город» как партнер и инвестор выступал «Ростелеком», который таким образом применяет новую модель получения доходов. Наша компания также приняла участие в целом ряде проектов «безопасных городов».

— Какие IT-инновации сегодня нужны российской экономике? Кто из поставщиков готов их предоставить?
— В российской экономике по-прежнему не автоматизированы целые пласты. Их будут осваивать компании, которые занимают гибкую позицию на рынке и могут предоставлять качественные IT-услуги. Такие компании, как наша: у нас есть огромный штат людей, работающих по всей стране, богатая экспертиза практически по всем сегментам, а также собственная система подготовки кадров с нуля, чтобы делать самые масштабные и интересные проекты. Время системных интеграторов в понимании 2000-х закончилось.

— Насколько заметен рост спроса на отечественные программные продукты и кто его генерирует главным образом?
— Генерируют спрос преимущественно госорганы. Но программные продукты, по большому счету, мало покупают — покупают разработку на заказ, даже если есть зарегистрированный продукт.
В сравнении с органами власти государственные компании заказывают меньше российских услуг и продуктов, но активно движутся в этом направлении. А коммерческий сектор в этом отношении поменялся слабо. Здесь приобретают то, что кажется лучшим по соотношению цена-качество в конкретный момент.

— Каковы факторы выживания российского IT-бизнеса в сложившихся условиях рынка? На что сейчас делают ставку отечественные поставщики?
— Факторы выживания — это умение эффективно работать, получая прибыль в очень жестких условиях, а также умение делать сложные проекты в срок и в рамках ограниченного бюджета. У нашей компании для этого есть эффективная система планирования, бюджетирования и контроля затрат, позволяющая на еженедельной основе четко понимать, в какие проекты мы инвестируем, по каким есть прогноз убытков, каков прогноз затрат на каждый проект.

— Чего вы ждете от текущего года?
— Этот год будет очень сложным, возможно даже более сложным, чем прошлый. Проекты, которые начинались в 2013–2014 годах, уже завершились, новые инициативы запускаются нечасто. Денег все меньше, а конкуренция стала очень жесткой. По результатам 2016 года ряд известных игроков, вероятно, уйдет с рынка. Выжившие поделят оставшийся пирог, и через некоторое время опять начнется рост. Главные точки роста — замена импортных решений и заказная разработка отечественного софта. Она будет однозначно пользоваться большим спросом и внутри страны, и за границей. Сейчас у нас очень дешевые и при этом качественные ресурсы, которые представляют огромный интерес для всего мира. Наша компания работает за рубежом, где у нас есть представительства и проекты. Мы можем говорить о том, что с точки зрения IT наша страна очень продвинута. Не надо комплексовать — мы одни из лучших.

БИЗНЕС НА СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМАХ

НА ЗАПАДЕ СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО СТАЛО ПОПУЛЯРНЫМ БОЛЕЕ ТРИДЦАТИ ЛЕТ НАЗАД, СЕГОДНЯ БУМ ДОШЕЛ И ДО РОССИИ. НУЖНО ЛИ ГОСУДАРСТВУ ПОДДЕРЖИВАТЬ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И КАКИМ ОБРАЗОМ? **ИРИНА ЛАВРОВА**

В России много социальных проблем, и не везде государство может их решить эффективно, считают эксперты. «Из собственного опыта общения с социальными предпринимателями я могу сказать, что обычно они предлагают нестандартные, уникальные, подчас даже инновационные методы решения социальных проблем», — говорит генеральный директор группы компаний Viasat, член жюри конкурса социальных проектов «Навстречу переменам» Алексей Кроль.

Сегодня в регионах при поддержке Минэкономики создаются центры инноваций социальной сферы — их уже 18; еще около двух десятков создано на деньги крупнейших частных корпораций-гигантов — «Русала», «Норникеля», «Северстали» и других.

БИЗНЕС-ПЛАН ДЛЯ СОЦИАЛКИ

Социальное предпринимательство — бизнес, направленный в первую очередь на капитализацию сильных и компенсацию слабых сторон социально незащищенных групп населения, создающий условия для их профессиональной самореализации и социальной адаптации, считают в Агентстве стратегических инициатив.

Например, проблему мобильности инвалидов решает компания «Инватакси», предоставляющее услуги людям с ограниченными возможностями. Проект Observer занимается ремонтом инвалидных колясок, обучением и поиском работы для людей с ограниченными возможностями, оборудованием пляжей и аэропортов для них.

Социальное предпринимательство отличается от благотворительности тем, что это бизнес, то есть структура создана для получения прибыли. Благотворительные фонды и НКО постоянно ищут деньги, а социальное предпринимательство позволяет найти устойчивую экономическую модель и заниматься не фандрайзингом, а решать проблемы напрямую.

«С нашей точки зрения, к социальному предпринимательству необходимо относить только тот бизнес, который направлен на трудоустройство социально незащищенных категорий населения или создание сервисов, улучшающих их качество жизни», — говорит замдиректора департамента коммуникаций Агентства стратегических инициатив Елена Шишкунова.

> БОЛЬШИНСТВО КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ В РОССИИ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, — ЭТО ПРОЕКТЫ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ДОСУГОВОЙ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Если предприниматель кормит бездомных или предоставляет скидки малоимущим, то это благотворительность; если же он оказывает услуги или производит товары в социальной сфере, то перед нами бизнес в социальной сфере, а вот если он создает рабочие места для социально незащищенных слоев населения, то это социальное предпринимательство, объясняет директор компании ДКМ, руководитель франчайзингового проекта российской сети детских комиссионных магазинов «Стало мало» Наталья Малахова.

Обычно социальные проекты имеют низкую маржинальность, которая зачастую не превышает 8%, рассказывает социальный предприниматель, кофаундер бизнес-проекта «Возрасту — нет!» Лейла Агирбова. Венчурным фондам или большому бизнесу такие проекты как коммерческие вложения неинтересны. Поэтому источниками финансирования на первом этапе становятся государственная поддержка и краудфандинговые площадки, на которых в последнее время активно ищут средства для старта подобные проекты.

НЕСЧИТАНОЕ КОЛИЧЕСТВО

«В России подобных проектов не так много, мы знаем около сотни, однако в последнее время их становится все больше в регионах, поэтому сколько их на самом деле, сказать сложно», — говорит директор Центра корпоративной социальной ответственности института МИРБИС Светлана Герасимова. Пока действительно масштабного и официального исследования социального предпри-

Окончание на с. 8 →

PSN group

Группа ПСН
ДЕВЕЛОПМЕНТ И УПРАВЛЕНИЕ
psngroup.ru

Более 15 лет на рынке недвижимости

Жилой квартал комфорткласса SREDA
sreda-kvartal.ru
495 800 0392

Комплекс элитных особняков ПОЛЯНКА/44
495 800 1440
polyanka44.com

Жилой квартал I'M на Садовом
im-moscow.ru
495 825 5858

Микрорайон комфорткласса ДОМАШНИЙ
495 825 5500
домашний.рф

реклама

Полянка/44, застройщик: АО «Телеком», проектная декларация на сайте: polyanka44.com; I'M, застройщик: АО «ТИУМ», проектная декларация на сайте: im-moscow.ru;
Домашний, застройщик: АО «Мосстройснаб», проектная декларация на сайте: Домашний.рф; SREDA, застройщик: ООО «ВЦ Стройэкспо», проектная декларация на сайте: sreda-kvartal.ru

Начало на с. 7

нимательства в России не проводилось, однако фонды «Наше будущее» и Gladway собирают данные о таких компаниях на портале Soindex.ru — сейчас на нем зарегистрировано более 500 компаний, которые считают себя социальными предприятиями, говорит директор фонда Gladway Владимир Вайнер.

Большинство компаний, работающих в сфере социального предпринимательства, — это проекты по организации досуговой и образовательной деятельности, где целевой группой являются дети, говорит руководитель социальных проектов краудфандинговой площадки Planeta.ru Алексей Сахаров. Многие сфокусированы на работе с людьми с ограниченными возможностями и слабо защищенными слоями населения. По данным фонда «Наше будущее», около трети социальных предприятий сосредоточены в Москве и Санкт-Петербурге.

Как правило, это бизнес, основанный на высокой личной мотивации предпринимателя. Например, основатель компании «Инватакси», который запустил проект по сбору средств на краудфандинговой площадке Planeta.ru, имеет инвалидность и как никто другой понимает потребности целевой аудитории.

ФОТО: РУСЛАН ШАМУКОВ/ТАСС

Проект Константина Хабенского «Поколение Маугли» собрал уже 14 млн руб. для детей, больных раком

TOO SMALL TO SUPPORT

Законодательного определения понятий «социальное предпринимательство», «социальное предприятие» нет. Соответственно, не существует государственных льгот или целевых программ, направленных на поддержку этого сегмента, говорит директор Фонда региональных социальных программ «Наше будущее» Наталия Зверева. В Госдуму дважды вносились законопроекты, вводящие эти определения в правовое поле (поправки в закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»), но они до сих пор не приняты, отмечает Зверева. Поскольку этот бизнес низкомаржинальный и не нацелен на извлечение большой прибыли, социальным предпринимателям существенно помогли бы льготы по аренде помещений и оплате коммунальных услуг, считает Наталья Зверева.

По мнению исполнительного директора краудфандинговой площадки Boomstarter Марии Докшиной, государство должно помогать социальным предпринимателям, оказывая информационную поддержку, а также значительно снижая налоги. В первую очередь нужно оказывать помощь работодателям, которые дают работу инвалидам, бездомным и другим категориям слабозащищенных граждан, считает депутат городской думы Ростова-на-Дону Елена Мелихова.

Впрочем, поддержка есть и сейчас. Михаил Золотов, директор компании Utrofon (сервис удаленного ассистирования для слабовидящих и слепых людей) рассказывает, что его компания имеет успешный опыт по получению целевых грантов на развитие от государства: «Но важна не только финансовая помощь, также была бы очень полезна консультационная поддержка и упрощение различных формальных процедур. Я считаю, мы можем говорить, что ситуация с социальным предпринимательством постепенно улучшается, но, безусловно, впереди еще очень много работы».

НА ЗАПАДЕ КУЛЬТУРА ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ИМЕЕТ ДЛИТЕЛЬНУЮ ИСТОРИЮ. У НАС В СТРАНЕ ТАКИХ ПРИМЕРОВ ПОКА НЕМНОГО. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО РАСЦВЕТА СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ МОЖНО ЖДАТЬ ЛЕТ ЧЕРЕЗ ШЕСТЬ-ДЕСЯТЬ

СОЦИАЛКА ЗА КОМПАНИЮ

Поддержкой социального предпринимательства в России активно занимается бизнес. По данным Ассоциации менеджеров России, удельный вес социальных инвестиций (все затраты компании на социальные программы) в общих расходах растет: с 1,96% в 2003 году до 3,76% в 2008-м и 8,56% в 2011 годах. По оценкам коммуникационной компании Grayling, в 2015 году этот показатель составил не менее 9%.

Самый известный проект такого рода — фонд «Наше будущее» Вагита Алекперова, который сам по себе является инкубатором проектов социального предпринимательства, говорит президент межрегиональной общественной организации защиты и поддержки малого и среднего бизнеса «Деловые люди» Ольга Косец. «Впечатляет деятельность Константина Хабенского, его спектакль «Поколение Маугли», в котором играют дети из разных регионов России вместе со знаменитыми актерами. Сам проект уже собрал 14 млн руб., они были направлены на лечение детей, больных раком. Недавно прогремел на всю Россию тоже довольно успешный социальный проект «Кидбург». Образовательные города для детей не только дань моде, но и реальная возможность выживания для огромных торговых центров, которые в кризисные времена плохо наполняются арендаторами», — перечисляет она успешные проекты.

На Западе культура поддержки социальных проектов имеет довольно длительную историю, рассказывает директор фонда Gladway Владимир Вайнер. В России же таких примеров пока не очень много. «Мы почувствуем расцвет социального предпринимательства в России лет через шесть-десять», — считает эксперт.

В нашей стране больше организаций, которые оказывают поддержку социальным предпринимателям, чем самих социальных предпринимателей, считает Алексей Сахаров из Planeta.ru. «Мне кажется, что инфраструктура их поддержки уже сейчас больше, чем самих предпринимателей: ими активно занимается Агентство стратегических инициатив, Госдума, региональные депутаты, бизнес... Не всегда нужно столько внимания. Я думаю, надо сначала дать этим проектам состояться — и только потом считать и категоризировать», — соглашается Светлана Герасимова из МИРБИС. Главное не спугнуть эти начинания, ведь не все предприниматели любят, когда государство вмешивается в их проекты, считает эксперт.

ЗАКОН В ПОМОЩЬ

Социальные предприниматели могут воспользоваться преференциями, предусмотренными для малого и среднего бизнеса, а также социально ориентированных некоммерческих организаций. Например, федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» гарантирует, что среди субъектов малого предпринимательства должно размещаться не менее 15% государственного заказа закупаемых товаров, работ и услуг.

С 1 января 2016 года действует федеральный закон о государственно-частном и муниципально-частном партнерстве. Закон определяет перечень услуг, которые могут быть переданы на условиях аутсорсинга социальным предприятиям и НКО и меры поддержки частного бизнеса, работающего в социальной сфере.

ИНОСТРАННЫЙ ОПЫТ

Delancey Street Foundation, США
Программа реабилитации и трудоустройства бывших заключенных. За сорок лет действия программы с ее помощью вернулись к нормальной жизни более 18 тыс. человек. Модель программы — образовательная коммуна, за время пребывания в которой можно обучиться не менее чем трем профессиям. Виды бизнесов, принадлежащих организации, — кафе, столовые, рестораны, цифровая печать, перевозка инвалидов, транспортные компании, ремесленнические мастерские, рекламные агентства, продажа и украшение новогодних елок, кинотеатры, службы такси, ландшафтный дизайн.

Specialisterne, Дания
Аутсорсинг услуг по тестированию и контролю качества продукции (программного обеспечения, телекоммуникационного оборудования, результатов клинических исследований фармацевтической продукции и др.). Консультанты — люди с диагнозом «аутизм». Масштаб деятельности — 13 стран, цель — создание более 1 млн рабочих мест.

«В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ МЫ НАБЛЮДАЕМ РОСТ СПРОСА»

В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ КРУПНЫЕ РЕТЕЙЛЕРЫ ОДЕЖДЫ ЗАДУМАЛИСЬ О ПЕРЕНОСЕ ПРОИЗВОДСТВА В РОССИЮ. О ТОМ, КАКОЙ ШАНС ЭТО ДАЕТ РОССИЙСКОЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, В ИНТЕРВЬЮ РБК+ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «БТК ХОЛДИНГ» **ХАЙКО ГРУНВАЛЬД**

— Насколько нынешняя экономическая ситуация дала толчок развитию импортозамещения в сегменте легкой промышленности?

— С одной стороны, падение доходов населения привело к снижению спроса на продукцию потребительского назначения. С другой, внешнеэкономические факторы, в том числе низкий курс рубля, открыли новые возможности для российских предприятий отрасли. Многие международные и крупные российские компании рассматривают Россию как площадку для производства своей продукции. Мы уже успешно сотрудничаем с компаниями «Спортмастер» и «Детский мир», ведем переговоры с другими крупными ретейлерами. У нас есть необходимый опыт, а также возможности производства готовой одежды с использованием собственных тканей, чтобы реализовать взаимовыгодное партнерство.

— Недавно вы начали экспорт тканей. На какие рынки их поставляете?

— Свой первый экспортный контракт на поставку ткани с нового производства в Ростовской области мы заключили с итальянской компанией — это была тестовая партия, после которой должны последовать новые большие поставки.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

Мы прошли этап отработки технологии, работаем над ассортиментной политикой и планируем последовательно наращивать экспортные поставки текстиля. Что касается географии поставок, то в первую очередь мы ориентированы на страны СНГ и Европейского союза.

— Кто выступает потребителем вашей продукции в России?

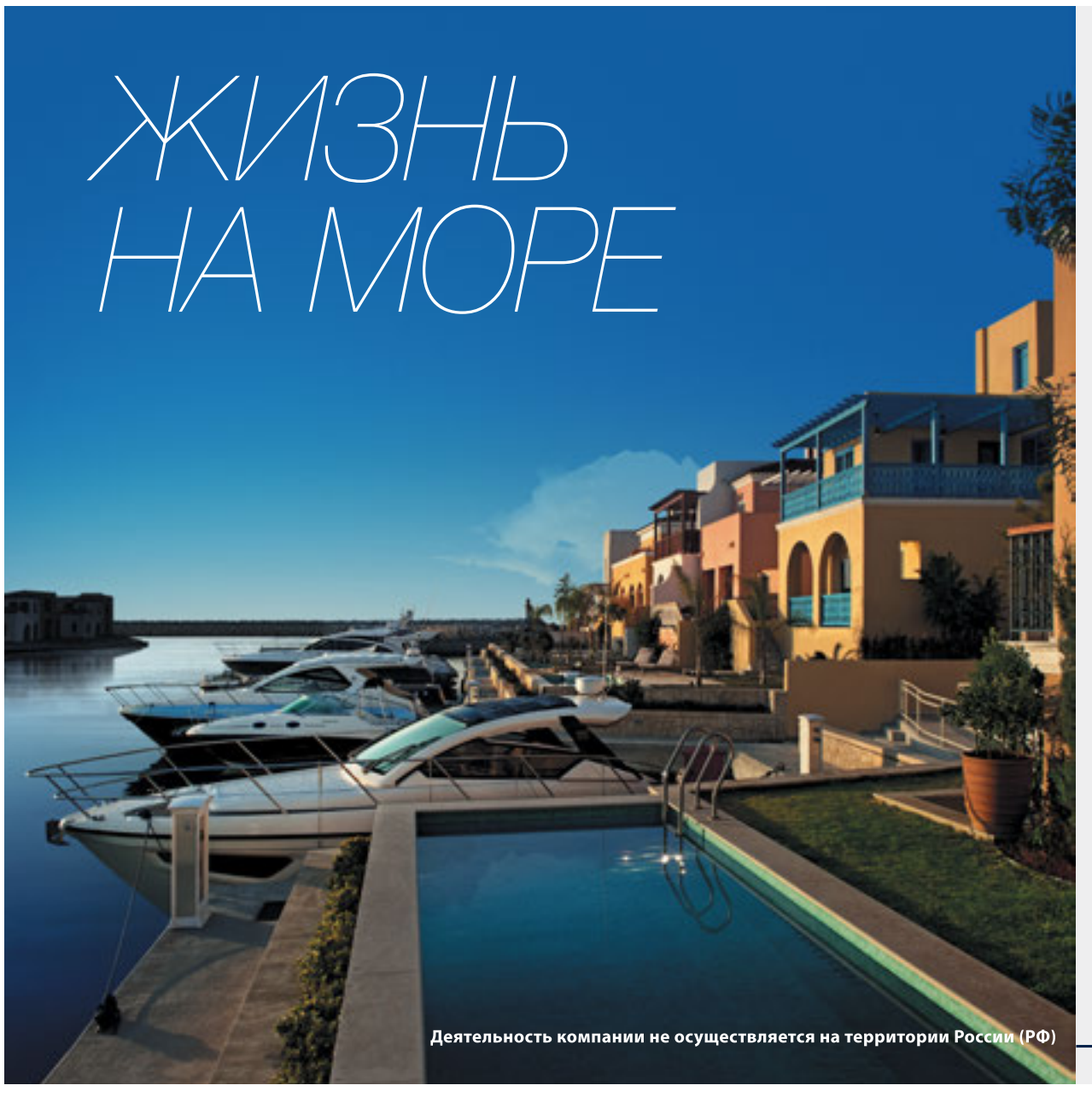
— Мы выпускаем широкий спектр продукции, начиная с высокотехнологичных синтетических и натуральных тканей и заканчивая готовой одеждой и обувью. Сегодня компания производит материалы, которые раньше закупались исключительно за рубежом. Наши ткани используются для производства технического и домашнего текстиля, самой разной одежды. Мы также выпускаем специальную одежду с учетом рисков причинения вреда здоровью и жизни людей, занятых на производстве. Среди наших продуктов — форменная и корпоративная одежда, одежда для активного отдыха и даже школьная форма.

— Ваша компания инвестировала серьезные средства в переоборудование своих заводов. Куда они были направлены?

— В создание нового производства «БТК текстиль» в Ростовской области мы инвестировали свыше 5 млрд руб. Мы установили здесь самое современное оборудование по ткачеству и отделке высокотехнологичных тканей из синтетических волокон, а также по производству трикотажного полотна. Многие этапы обработки и обогащения ткани, применяющиеся в этом комплексе, для России уникальны. Речь идет как об «умных» тканях, использующихся в спорте высоких достижений, так и о техническом текстиле с различными свойствами, применяющемся в строительстве, автомобилестроении и медицине. Еще около 600 млн руб. мы вложили в текстильный комбинат в Барнауле. Предприятие находилось в предбанкротном состоянии, нам удалось сохранить его производственный и кадровый потенциал. В скором времени там начнется техническое перевооружение и расширение мощностей. Кроме того, мы завершили модернизацию трикотажной фабрики в Тульской области, установив современное оборудование.

— Насколько важным для вас является создание производства полного цикла?

— Учитывая нацеленность государства на импортозамещение, все сырье, ткани и комплектующие мы уже производим или в скором времени начнем производить на территории России. Локализация производства красителей, синтетических нитей, молний и швейной фурнитуры — это те проекты, которыми занимаются сейчас специалисты нашей компании.



реклама

Limassol Marina

элитная недвижимость
яхтинг • рестораны • бутики

Подплывите на яхте к порогу Вашего дома. Расслабьтесь на пляже и в спа. Посетите рестораны и бутики в центре самого яркого и интересного города Кипра. Все это – *жизнь на море.*

Виллы готовы к заселению.
Свяжитесь с нами:
Москва +7 495 643 1901
Санкт-Петербург +7 812 332 7118
Кипр +357 25 020 020

limassolmarina.ru

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ **РБК+**
РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ ТОЛЬКО СОВМЕСТНО С ГАЗЕТОЙ РБК

ПРАВИЛА ДЕЛЕНИЯ

УБЕРИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ СТАЛА ГЛОБАЛЬНЫМ ТРЕНДОМ. **КИРИЛЛ ПАЛЬШИН**

ФОТО: REUTERS

Термины «экономика совместного потребления» (sharing economy) и «уберизация» появились несколько лет назад. Ими обозначили новую бизнес-тенденцию — массовое распространение сервисов, построенных на использовании мобильных приложений и высокоскоростного интернета и предназначенных для установления прямой связи между потребителем и поставщиком услуги. То есть разработчики сервисов фактически зарабатывают на виртуальном посредничестве. По оценкам экспертов PwC, в 2015 году объем этого рынка составил уже порядка $15 млрд, а через десять лет достигнет $335 млрд.

МОДНЫЙ ДРАЙВЕР

Название актуальному тренду дала компания Uber, чье приложение для смартфонов начало функционировать в США в 2010 году. С его помощью потребители могут напрямую заказывать у водителей услуги частного извоза. По итогам 2015 года компания была представлена более чем в 50 странах. Ее оценочная капитализация составляет порядка $62,5 млрд.

Uber далеко не первая компания, успешно эксплуатирующая подобную бизнес-модель. Еще в 2008 году заработал сервис AirBnB, специализирующийся на услугах краткосрочной аренды жилья. Еще раньше, в конце 90-х годов прошлого века, заработали системы онлайн-бронирования отелей Expedia и Booking.com. Понятно, что мобильных приложений у них в то время еще не было. Но суть бизнеса была та же: интернет-сайт напрямую связывал путешественников и владельцев отелей. Естественно, не забывая о собственной прибыли.

Сегодня компании, работающие по Uber-модели, проникли во многие сферы бизнеса. Посредничество по курьерским услугам оказывают, например, Roadie и Anyvan. Компании Housekeep или Bidmycleaning специализируются на клининговых услугах. Сервисы Medicast и Heal связывают пользователей с врачами. Список можно продолжать. Uber-модель используется при доставке еды, выгуле домашних животных, образовании, бэбиситтерстве и предоставлении иных услуг. Некоторые сервисы не ограничивают себя какой-то одной сферой. Например, сервис Youdo просто предлагает искать исполнителей почти для любой задачи.

Первопроходцам уже давно приходится сталкиваться с серьезной конкуренцией молодых последователей. Только на рынке услуг по перевозке пассажиров вслед за Uber глобальной известности достигли такие компании, как Didi Kuaidi, Gett, Lyft, OlaCabs и многие другие. Число игроков этого рынка, известных преимущественно в своих странах, исчисляется сотнями. Например, в России это «Яндекс. Такси» и GetTaxi.

По мере увеличения популярности Uber-сервисов начали расти и споры об их пользе и опасности. Очевидно, что потребители благодаря им могут приобретать товары и услуги дешевле. «Уберизация ускоряет предоставление услуг, делает процесс прозрачнее, убирает коррупцию, делает понятным, кто и какой услугой воспользовался. Кроме того, в определенных случаях поставщики услуг эксклюзивны для потребителей. Так, Uber-технологии удобны при дистанционном обучении детей, когда в школе нет учителя по какому-то предмету и надо найти его дистанционно», — говорит председатель отраслевого отделения «Деловой России» по развитию транспортной инфраструктуры, председатель правления ГК VessoLink Олег Бадера.

> РАСПРОСТРАНЕНИЕ НОВОЙ МОДЕЛИ НЕ МОЖЕТ ПРОХОДИТЬ БЕЗБОЛЕЗНЕННО. У SHARING ECONOMY ЕСТЬ НЕ ТОЛЬКО ПЛЮСЫ, НО И НЕДОСТАТКИ: ДАЛЕКО НЕ ВСЕ КОНТРАГЕНТЫ ПОДОБНЫХ КОМПАНИЙ КОМПЕТЕНТНЫ И ДОБРОПОРЯДОЧНЫ

Выгода для бизнеса тоже вполне очевидна. Уберизация позволяет значительно сократить издержки. В том числе на налоговых и социальных платежах, арендных выплатах, сервисном обслуживании.

В свою очередь, государство благодаря уберизации может компенсировать снижение доходов бюджета за счет роста деловой и трудовой активности, — естественно, если будет улучшено налоговое администрирование. «Sharing economy уже является важным драйвером роста мировой экономики, в том числе за счет эффективного сокращения безработицы. Сервисы вроде Uber или AirBnB также позволяют значительно повысить эффективность тех рынков, на которых они производят экспансию, снизить цены и устранить ненужных посредников», — подтверждает финансовый аналитик (macroeconomics, IT & consumer) группы компаний «Финам» Тимур Нигматуллин. «Тем не менее власти зачастую сталкиваются со снижением налоговых поступлений, в том числе на фоне сложностей с администрированием налоговых платежей со стороны большого числа мелких предпринимателей по сравнению с крупным бизнесом», — уточняет он.

ТРУДНОСТИ РОСТА

Однако распространение Uber-модели не может проходить безболезненно. У sharing economy есть не только плюсы, но и существенные недостатки. «Как показывает практика, далеко не все контрагенты подобных компаний компетентны и добропорядочны. Последнее особенно характерно для развивающихся стран, к которым относится и Россия. Очевидно, что есть ряд сфер бизнеса, в которых риски, связанные с уберизацией, неприемлемы. На мой взгляд, к ним относится образование (особенно дошкольное), финансовые услуги», — рассуждает Тимур Нигматуллин.

Действительно, во многих случаях потребитель услуг компании, работающей по Uber-модели, может оказаться незащищенным. Ведь формально сервис, которым он воспользовался, лишь посредник. Например, во многих странах компания Uber прямо указывает, что не несет ответственности за убытки, которые могут возникнуть у потребителя, а также не отвечает за качество предоставляемых услуг. И такая трактовка законов о правах потре-

бителей для Uber-компаний обычна. Например, сервис AirBnB тоже отмечает, что не несет ответственности за качество представленного на сайте жилья и действия собственников.

Фактически все представители Uber-бизнеса настаивают, что не являются стороной договора между исполнителем и потребителем. Но это утверждение справедливо лишь частично. Так, Uber формирует тарифы на услуги своих водителей, то есть прямо влияет на качество оказываемой услуги.

Правда, не все сервисы полностью устраняются от проблем своих пользователей. Конкуренция на рынке высока, лояльность клиентов надо поддерживать. Многие сервисы, в том числе Uber и AirBnB пытаются справиться с обозначенной проблемой, создавая специальные фильтры для отсева недобросовестных контрагентов (рейтинги, проверки и т.п.). Также многие компании пытаются занимать позицию «арбитра», то есть принимают жалобы потребителей, проводят расследование и выносят вердикт. Такая модель разрешения споров относительно успешно применяется интернет-аукционами, например eBay. Используют ее и системы интернет-бронирования отелей, в том числе упомянутые выше Booking и Expedia. Отельеры знают, что угроза отключения от системы бронирования, если их вина будет доказана, вполне реальна.

В то же время у потребителей должна быть возможность судиться с теми сервисами, которые оказывают некачественные услуги.

Потенциальное снижение качества услуг и товаров — серьезная проблема.

ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ДЕШЕВИЗНОЙ UBER-ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛИ БУДУТ НАСЛАЖДАТЬСЯ НЕДОЛГО. ВМЕСТЕ С УСТАНОВЛЕНИЕМ ПОРЯДКА НА РЫНКЕ И УКРУПНЕНИЕМ ИГРОКОВ ВЫРАСТУТ И ЦЕНЫ

Работая по стандартам уберизации, не все компании обеспечивают необходимые стандарты качества. Но со временем эта проблема должна решиться, считает партнер компании «ФБК-право» Александр Ермоленко: «Во-первых, под новые технологии постепенно подстроятся регуляторы, судебная система. Например, не так давно электронный документооборот не признавался судами. А теперь все уже иначе. Во-вторых, может измениться само понимание качества той или иной услуги. Вспомните: еще 20–30 лет назад считалось, что качественный товар должен быть долговечным в эксплуатации. А сегодня это уже не обязательно».

Понятно, что на появление новой судебной практики и восполнение правовых пробелов могут уйти годы. До тех пор потребителям полностью избежать проблем с поставщиками не удастся. Конечно, истец, недовольный действиями компании, использующей Uber-модель, не может быть уверен, что и при достаточной законодательной базе суд или регулятор займут его сторону. Например, если во Франции деятельность Uber оказалась под запретом, то в Великобритании все вышло иначе. Поначалу в Лондоне полагали, что приложение Uber — фактически таксометр, а использовать это оборудование могут только лицензированные такси. Но после судебного разбирательства выяснилось, что мобильное приложение, которое рассчитывает стоимость поездки, таксометром считать нельзя, значит, нет причины его запрещать.

Очевидно, что недовольство потребителей будет постепенно накапливаться. Этим неизбежно воспользуются и лоббисты от компаний, которые теряют долю рынка из-за sharing economy. Собственно, они это делают уже сейчас. Не удивительно, что Uber и подобные сервисы периодически сталкиваются с серьезными ограничениями по всему миру.

Так, общеизвестны проблемы, которые Uber приходится преодолевать во многих странах Европы и Азии. Велик риск прекращения деятельности компании и в Германии из-за требований к водителям получать лицензии. Жителям Берлина, например, запретили сдавать квартиры через AirBnB и другие подобные сервисы. Под запрет попадает такая деятельность и в отдельных штатах Америки. Противники AirBnB и схожих сервисов нашли закон, который запрещает жителям Нью-Йорка сдавать жилье в аренду меньше чем на 29 дней.

Но маловероятно, что запреты регуляторов смогут надолго сдержать уберизацию. Максимум, чего они добьются, — модель sharing economy не будет использоваться в отдельных секторах экономики. Запреты не будут тотальными. Кроме того, все больше стран будет высказываться в пользу уберизации: по большому счету такие сервисы уже доказали свою пользу и для потребителей, и для государства. Обнаруженные «болезни роста» вполне преодолимы. К тому же у многих Uber-компаний уже есть и еще будут появляться новые богатые инвесторы, которые смогут защитить свои доходы от чиновников и лоббистов.

Правда, относительной дешевизной Uber-предложений потребители будут наслаждаться недолго. Как в любой другой сфере бизнеса, вместе с установлением порядка на рынке и укрупнением игроков повысятся и цены. Потребители будут более защищенными, но и платить за оказанные услуги придется больше.

ДОРОГИЕ РАБОТНИКИ

$100 млн выплатит Uber 385 тыс. своим водителям по двум искам в Калифорнии и Массачусетсе — $84 млн сразу и еще $16 млн, если капитализация компании вырастет в полтора раза. Водители недовольны тем, что Uber не покрывает им расходы на топливо, не предоставляет страховку и не оплачивает больничные как контрактникам, но при этом контролирует их как штатных работников. Руководство компании пообещало изменить условия соглашения, но в штат водителей оформлять отказывается.

Бизнес для общества

«Сименс» уже более 160 лет работает в России и для России. Инвестируя в ключевые отрасли экономики и модернизируя их, мы вкладываем в самое ценное – развитие общества и повышение качества жизни людей.

Вклад в ВВП
126,5 млрд руб.
за последние 10 лет «Сименс» внес в российский ВВП

Транспорт
80%
общая доля пассажиров, перевезенных «Сапсанами» и «Ласточками» во внутреннем скоростном ж/д сообщении

Электрификация
17%
установленной мощности ТЭС приходится на электростанции с газовыми и паровыми турбинами «Сименс»

Дигитализация
65%
высокотехнологичных решений в России создается с применением технологий Siemens PLM Software

Автоматизация
2000
российских предприятий используют решения «Сименс» для автоматизации

Нефтегазовая промышленность
30%
транспортировки нефти от российских производителей обеспечивают решения «Сименс»

Автомобильная промышленность
1,1 млн
автомобилей произведено с помощью решений «Сименс»

Фармацевтическая промышленность
17%
лекарственных препаратов производится на предприятиях с оборудованием «Сименс»

Создание рабочих мест
6975
число фактически созданных «Сименс» рабочих мест; на каждое приходится еще около 7 в смежных отраслях

Городская инфраструктура
96,6 млн
россиян «Сименс» помогает улучшить качество жизни в городской среде

Реклама

Премия за trade-in[1] до 150 000 ₽

Volkswagen Transporter

Если этот 100%-й немец берётся за дело, то делает его на отлично. Выносливый и надёжный, он обладает самым большим грузовым отсеком в своём классе[2]. Полный привод с механической блокировкой дифференциала, электрический обогрев лобового стекла и догреватель дизельных моторов полностью адаптируют его к российской действительности. Его эталонная эргономика и новые возможности инфомедиасистемы обеспечивают высочайший комфорт, а базовое оснащение электронной системой поддержания курсовой устойчивости (ESP) и автоматической системой послеаварийного торможения (MCB) — безопасность водителя. **Да, это не просто автомобиль. Это ваш незаменимый партнёр!**

INTERNATIONAL VAN OF THE YEAR

Volkswagen Transporter — лучший фургон 2016 года

Коммерческие автомобили

Дополнительная информация — по телефону информационной линии Volkswagen 8-800-333-4441 и на сайте www.volkswagen-commercial.ru

[1] Трейд-ин. При покупке нового автомобиля Volkswagen Caravelle, Multivan, Transporter у официального дилера в период с 01.01.2016 по 30.06.2016 года со сдачей прежнего автомобиля в зачёт стоимости предоставляется выгода в размере до 150 000 рублей. Подробности у официальных дилеров. Предложение ограничено. [2] До 9,3 куб. м Реклама