

Загляните в электронный кошелек

На ПМЭФ-2015 состоялась секция «Будущее электронного кошелька и модернизация глобальных платформ безналичных расчетов». Представители крупнейших мировых финансовых организаций и IT-компаний постарались очертить перспективу развития современных технологий безналичной оплаты. Эксперты уверены, что будущее российских безналичных расчетов определят сервисы «единого окна». Для физических лиц это смартфон, для компаний — автоматизированные агрегаторы финансовых сервисов и электронный документооборот.

— технологии —

Один триллион долларов

Возможности мобильных платежных технологий весьма разнообразны, признают эксперты. «Мобильные технологии позволяют произвести оплату, сфотографировав чек или QR-код на чеке или просто поднеся телефон или другое портативное устройство к терминалу», — рассказывает Давид Ян, председатель совета директоров и основатель компании ABVYU. Примером быстрого и широкого распространения мобильных расчетов может служить компания Uber, которая одной из первых внедрила систему мобильного check-out на консервативном рынке такси, и на сегодня ее капитализация оценивается более чем в \$50 млрд, замечает господин Ян. Традиционные платежные системы уже не могут полностью удовлетворить требования клиентов, считает Дэвид Ла Рос, генеральный директор IBM в Центральной и Восточной Европе. По данным IBM, сегодня более 80% клиентов негативно относятся к процессу наличного расчета на кассах, предпочитая безналичный как более простой, удобный и безопасный. 20% людей 20–30 лет предпочитают совершать покупки в магазинах с помощью электронного кошелька, установленного на мобильном устройстве, даже если покупка совершается непосредственно в магазине.

Марк Луэ, глава подразделения в странах Центральной и Восточной Ев-

ропы, главный управляющий в России, Citi: «Всего лишь десятипроцентный рост использования электронных платежей в общей сложности по 90 рынкам позволил бы сделать услуги формального финансового сектора доступными еще для более чем 220 млн человек и вовлечь в экономику дополнительно \$1 трлн; правительства этих 90 стран дополнительно могли бы собирать налоги на сумму около \$100 млрд. Розничный сектор мог бы сократить издержки на обработку наличных примерно на \$120 млрд, а правительства всех этих 90 стран — \$185 млрд, которые они тратят на распределение социальных льгот и пособий».

Теория малых сумм

Россия пока остается мировым аутсайдером в сфере безналичных платежей: доля безналичных транзакций России, согласно отчету MIT Technology Review «Будущее денег», составляет всего 4% (самые высокие показатели в Сингапуре — 61%, Нидерландах — 60% — и США — 45%). Но этот показатель постоянно увеличивается, утверждают участники рынка. Например, многие платежные системы (QIWI, «Яндекс.Деньги», «КиберПлат» и др.) способствуют распространению виртуальных денег и переводу потребителя на новые стандарты обслуживания, замечает Сергей Чекунов, управляющий партнер EDI-провайдера E-COM. Упомянутые системы рассчитаны на прием сравнительно небольших платежей от

физических лиц, но их распространению способствует интеграция с какой-либо разветвленной инфраструктурой. Например, «Яндекс.Деньги» привязывают к другим сервисам «Яндекса»: «Яндекс.маркету», «Яндекс.Такси» и проч.

Также в развитии безналичных платежей эксперты делают особую ставку на технологию бесконтактной оплаты NFC (Near Field Communication) — «коммуникация ближнего поля». С ее помощью можно оплачивать услуги, поднеся банковскую карту или смартфон к терминалу оплаты на расстояние до 10 см. «Эти операции также рассчитаны на малые суммы — до 1 тыс. руб., но проекты очень многообещающие, так как многие охотно воспользуются подобным решением для оплаты поездки в метро и наземном транспорте», — полагает господин Чекунов. С ним солидарен и пресс-секретарь МТС Дмитрий Солодовников. «В 2013 году мы реализовали первый в России успешный коммерческий NFC-проект по оплате со смартфона проезда в общественном транспорте в Новосибирске и Казани», — рассказал он.

Также МТС в будущем планируют предоставить банкам «возможность записи их банковских карт на SIM-карты удаленным способом». По словам пресс-секретаря компании, номер телефона станет «уникальным идентификатором и единым ключом доступа к набору финансовых услуг, а SIM-карта с электронной подписью придаст действиям абонента юридическую значимость».

Тем же способом можно осуществлять финансовое взаимодействие между компаниями, уверены участники B2B-рынка. Предприятия постепенно перейдут на осуществление всей своей товарной и коммерческой деятельности в режиме «одного окна», уверен господин Чекунов. А гендиректор группы электронных торговых площадок ОТС.RU Дмитрий Пантин рассказал, что в сервисе группы — OTC-finance — уже реализован единый автоматизированный агрегатор финансовых услуг для компаний, осуществляющих закупочную деятельность. Например, участники сделок могут оформить на площадке электронную банковскую гарантию исполнения контрактов без посещения банка, подать онлайн-заявку на кредит и получить финансовые средства для обеспечения исполнения контракта и т. д.

Безопасный мобильный

Несмотря на значительные изменения, происшедшие в последние годы в платежной индустрии, вопрос безопасности не перестает волновать клиентов, замечает Дэвид Ла Рос из IBM. Около 60% потребителей опасаются кражи и несанкционированного использования данных их кредитных карт. Вопросы национальной безопасности и военные угрозы заботят меньший процент респондентов, иронизирует господин Ла Рос. Впрочем, при оплате с мобильного телефона риски меньше, чем при оплате банковскими картами, утверждает Давид Ян. Например, нивелируются угрозы, которые возникают при передаче карты продавцу — совершенно незнакомому человеку. Помимо этого минимизируется риск мошеннических транзакций, ведь транзакция в мобильных платежах происходит, как правило, не на точке между устройством и кассовым терминалом, а в облаке, поясняет господин Ян.

Екатерина Суворова

Главный участник форума



Константин Эггерт,
обозреватель радиостанции «Коммерсантъ FM»

«Здесь все, с кем бы они ни говорили, по сути дела, всегда обращаются к одному человеку» — такую емкую характеристику Санкт-Петербургского международного экономического форума я услышал от одного из участников. Это действительно так. Несмотря на подписываемые сделки и меморандумы о намерениях, главной задачей участников, как российских, так и иностранных, всегда была демонстрация лояльности власти. Чиновники российского правительства и администрации президента внимательно смотрят, руководителями какого уровня представлены международные компании. Чем он выше, тем лучше шансы компании добиться встречи с президентом, премьером или министрами для решения своих вопросов.

После года санкций, низких цен на нефть и экономического спада всем стало ясно, что нынешние заморозки в отношениях с Западом продлятся долго. И российские, и иностранные участники ожидали, что российское руководство расскажет, что оно намерено делать дальше. Либерализация — так либерализация, мобилизация — так мобилизация, лишь бы стало ясно, как бизнесу строить собственную долгосрочную стратегию в новых условиях.

Однако форум открылся сенсационным заявлением Германа Грефа о том, что любой кризис прежде всего результат плохого менеджмента, предложением Алексея Кудрина провести досрочные президентские выборы и презентацией Сбербанка перевода книги «Why Nations Fail» («Как государства становятся несостоявшимися»). В русском варианте название смягчили — «Почему одни страны бедные, а другие — богатые». Вполне прозрачная критика нынешней системы государственного управления России, исходившая от статусных технократов, по моему личному ощущению, была неслучайной. Предприниматели и государственные чиновники, приезжающие каждый год в Петербург, очень не любят говорить о политике, но в нынешнем году ощущение, что без политических изменений (в ту или иную сторону) никаких долгосрочных планов не выработать, было особенно сильным.

Ответ, который дал Владимир Путин собравшимся в комплексе «Ленэкспо» на пленарное заседание гостям, был тоже, по сути, политическим. Он говорил и о налоговых льготах, и о курсах усовершенствования квалификации чиновников, и о создании сети региональных штабов по привлечению инвестиций, и даже о возрождении системы профессионально-технического образования, но только не о состоянии государственных институтов. «У России есть проблемы, но они временные и не особо значимые» — вот суть президентского послания.

Кризис если не преодолен, то уже не такой острый. Инфляция под контролем. Санкции — «так называемые». О Европейском союзе — пара фраз. О Соединенных Штатах, наоборот, много, но крайне негативно. Распад СССР — инициатива России, а не победа США. Пожалуй, впервые в такой аудитории президент фактически обвинил Вашингтон в намерении сменить режим в России. Главный инструмент здесь, с его точки зрения, — финансирование НПО. Про Украину тоже было сказано немало и резко. События 2013–2014 годов в Киеве он поставил в один ряд с иракскими и ливийскими. Правительство Порошенко — Яценюка просто марионетки Вашингтона. Брюссель тоже несамостоятелен в решениях.

Зато много и хорошо президент Владимир Путин говорил о Китае. Один из главных, если не самый главный, геополитических и геоэкономических итогов форума — официальное подтверждение стратегического курса на максимально широкое сотрудничество с Пекином во всех областях. Ни доводы о технологическом лидерстве Запада, ни ссылки на растущий демографический и экономический разрыв между Россией и КНР (явно в пользу китайцев), ни свидетельства увеличивающихся геополитических амбиций Пекина не влияли на Кремль. Там сегодня убеждены, что именно в союзе с КНР нынешней системе будет обеспечена экономическая, а значит, и политическая стабильность. Это, конечно, не полный разрыв с Западом. Он попросту невозможен. Но это такое похолодание, которое нескоро сменится потеплением.

Впрочем, не совсем. Демонстративная дружба с Китаем должна помимо прочего подтолкнуть сбежавшихся в северную столицу капитанов западного бизнеса к тому, чтобы срочно еще активнее лоббировать на Капитолийском холме и в коридорах Европейской комиссии отмену санкций против российских компаний и банков. Ведь новых финансовых ограничений со стороны ЕС и США в Москве опасаются. Вопреки прошлогодним надеждам, азиатские банки, включая китайские, не спешат кредитовать российский банковский сектор.

Чужих денег не бывает

— благотворительность —

Благотворительность хоть и имеет огромное социальное значение, является частью финансовой системы и живет по ее законам. Через любой фонд проходят деньги спонсоров, жертвователей — физических или юридических лиц, и, соответственно, возникает необходимость управлять этими средствами. Об особенностях управления благотворительными деньгами шла речь на профильной секции ПМЭФ-2015.

Из рук в фонды

Фонды, которые собирают пожертвования на лечение, как правило, инвестированием своих средств не занимаются. Они сами управляют собранными средствами, причем схемы движения средств в таких фондах очень просты и прозрачны. Характерным примером является Русфонд. Все деньги, собранные после публикации фонда в СМИ (64 федеральных и региональных издания, «Первый канал», ВГТРК), поступают на единый счет, с него оплачивается счет клиники или поставщика лекарств, и конкретный ребенок получает необходимое лечение. Если средств на ребенка собрано больше, чем требовалось, можно направить излишки на лечение других детей — очередников фонда.

«Для финансирования деятельности Русфонда мы используем безадресные

пожертвования», — говорит президент Русфонда Лев Амбиндер. — В прошлом году доля средств, потраченных на обеспечение работы фонда, составила 6,55% от общего объема сборов. Это не только зарплата 74 сотрудников, но и расходы на наши программы, на аренду помещений, на связь и командировки».

Со СМИ Русфонд работает на безвозмездной основе по договорам партнерства: издание или телеканал предоставляют свою площадку, фонд осуществляет проверку просьб о помощи и сбор документов, подготовку публикаций, сбор пожертвований, работу с партнерами — клиниками и компаниями-донорами, с частными жертвователями, оплату счетов поставщиков медицинских товаров и услуг.

Аутсорсинг в благотворительности

Другая история — фонды, созданные крупными собственниками и корпорациями для финансирования образовательных и культурных программ. Они, как правило, финансируют университеты, колледжи, школы, научно-исследовательские институты, центры искусств, церкви, различные общественные организации. Получив средства в виде крупных денежных дотаций или пакетов ценных бумаг компании, благотворительные фонды такого рода выходят на рынок капитала, вкладывая средства в различные ценные бумаги или получая дивиденды с переданных им ценных бумаг, преумножая

первоначальный капитал. И эта функция чаще всего передается внешним организациям, профессионально выступающим в роли игроков финансовых рынков.

Перед банками и управляющими компаниями, которым передаются в управление средства благотворительных фондов, стоит задача не столько приумножить инвестированные деньги, сколько сохранить их, получив прибыль хотя бы на уровне инфляции. Дело в том, что инструменты, которые могут быть использованы при управлении деньгами ПИФов, НПФов и благотворительных фондов, очень жестко ограничиваются законодательно, причем правила инвестирования таких средств постоянно пересматриваются в сторону еще большего ужесточения.

«До 2014 года наши клиенты ставили перед нами задачу достижения результатов на уровне инфляции 3–5% в годовом выражении», — говорит Айлин Сантей, первый вице-президент Газпромбанка, руководитель бизнеса доверительного управления. — Это хороший результат даже при благоприятной экономической обстановке, принимаая во внимание все существующие законодательные ограничения по инвестированию средств эндаумент-фондов». Господин Айлин подчеркивает, что существующие законодательные ограничения существенно препятствуют реализации привлекательных инвестиционных стратегий и возникающих идей, в

том числе максимально эффективному реагированию на кризисные явления и возникающие стрессовые ситуации.

Сейчас под управлением ЗАО «Газпромбанк — Управление активами» находятся средства 39 эндаумент-фондов — это более половины российского рынка фондов целевого капитала. При этом в неблагоприятных условиях 2014 года ни один из клиентов компании не получил отрицательную доходность.

«В текущий момент ситуация на финансовых и валютных рынках остается напряженной и шаткой, несмотря на ее существенное улучшение и стабилизацию в первом квартале 2015 года», — считает Айлин Сантей. — Но даже в неблагоприятных условиях возникают привлекательные инвестиционные возможности. В 2014 году мы придерживались консервативных вложений, в то время как в самом начале 2015 года мы существенно пересмотрели нашу стратегию».

Для управляющих компаний, которые обеспечивают сохранность средств благотворительных фондов путем инвестирования, в данной работе важна большая социальная роль, а не коммерческая составляющая. Комиссия их минимальна и выплачивается только тогда, когда клиент получил прибыль. При нулевой доходности управляющая компания не получает ничего, так что с их стороны этот вид бизнеса тоже больше похож на благотворительность.

Ольга Кучерова



ГПБ ЭНЕРГОЭФФЕКТ

ООО «ГПБ-Энергоэффект» — энергосервисная компания Банка ГПБ (АО).

На сегодняшний день компания реализует проекты в области модернизации систем теплоснабжения, строительства энергоцентров (мини-ТЭЦ), повышения эффективности промышленных предприятий и систем освещения. Среди клиентов — компании частного и государственного секторов.

ГПБ-Энергоэффект обладает глубокими техническими, юридическими и финансовыми компетенциями и реализует проекты любой сложности под ключ.

Тесное взаимодействие с филиальной сетью Банка ГПБ (АО) и с большим количеством технических партнеров по всей территории России позволяет выстроить эффективную работу с Заказчиками.

115054, Москва,
Стремянный переулок, 38
Тел.: +7 (495) 755 59 51
Факс: +7 (495) 755 59 52

www.gpb-ee.ru
info@gpb-ee.ru



РЕКЛАМА

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Review Петербургский международный экономический форум»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | Владимир Желонкин — президент АО «Коммерсантъ» | Мария Комарова — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | Азер Мурсалиев — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | Павел Кассин — директор фотослужбы | Валерия Любимова — коммерческий директор АО «Коммерсантъ». Рекламная служба: Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат» | Алексей Харнас — выпускающий редактор | Наталия Дашковская — редактор | Сергей Цомык — главный художник | Виктор Куликов — фоторедактор | Екатерина Бородулина — корректор | Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198