



## Экономика региона

Четверг 27 августа 2015 №155 (5665 с момента возобновления издания)



ug.kommersant.ru 16+

10 | Зачем югу России  
новые логистические центры?

11 | Каким образом кластеры могут снизить риски  
региональной экономики?

По прогнозам экспертов, активно росший вплоть до IV квартала 2014 года факторинговый рынок по итогам текущего года ожидает спад. По разным оценкам, учитывая пессимистические или оптимистические ожидания, он может составить от 10% до 50%. Свои надежды факторы связывают с развитием направления в регионах, увеличением экспорта, ростом доли малого бизнеса в совокупном портфеле и законодательными инициативами государства, направленными на поддержку МСБ.

# Обратный вектор

— финансы —

### Смена приоритетов

По оценкам экспертов, в первом полугодии текущего года рынок факторинга продолжал снижение динамики роста, которое началось в декабре 2014-го. Эксперты Ассоциации факторинговых компаний отмечают, что отрицательная динамика портфеля отмечена впервые с кризисного 2009 г. Причем общероссийские тенденции в той же степени проявляются и в южном регионе. «С начала года рынок факторинга демонстрирует снижение где-то на 20%. Главных причин две — отсрочки платежей по торговым договорам сократились и факторы стали более требовательны к риску», — комментирует Константин Овчаров, начальник управления факторинга «ЮниКредит» банка.

Участники рынка констатируют, что в условиях дорогого фондирования и экономических трудностей компаний-клиентов меняются приоритеты факторов. Агрессивному росту они предпочитают создание пула надежных клиентов. По словам заместителя председателя правления банка «Зенит» Алексея Грибкова, еще в конце прошлого года многие участники рынка начали «санацию» своих факторинговых портфелей, освобождаясь от наименее надежных клиентов. К числу бизнесов с высокой долей риска эксперт относит компании, имеющие высокую импортозависимость, предприятия, демонстрирующие стойкое ухудшение экономических показателей, фирмы с высокой долей кредитов.

—Безусловно, факторы не готовы раздавать всем желающим денежные средства, однако, если компания не соответствует требованиям банка и обладает диверсифицированной торговой дебиторской задолженностью, то она может претендовать на факторинговое финансирование, — подтверждает директор дивизиона Южный «Национальной факторинговой компании» (НФК) Денис Фастунов. — Мы ужесточили требования к новым клиентам — увеличили входные пороги по выручке и объему дебиторской задолженности, передаваемой на факторинг. В новых условиях мы стали гораздо тщательнее оценивать дебиторов наших клиентов».



Приоритеты факторинговых компаний изменились: агрессивному росту они предпочитают создание пула надежных клиентов

Марина Герасимова, заместитель начальника управления развития бизнеса банка «Возрождение» резюмирует: «Поскольку аппетит к риску у большинства факторов снизился, в остатке имеем неудовлетворенные как спрос, так и предложение».

### Больше импорта, больше экспорта

Негативное влияние на факторинговый рынок, в частности на количество факторинговых сделок, связанных с импортом, оказали российские контрсанкции. Ряд компаний, совершающих крупные закупки у зарубежных поставщиков, были вынуждены прекратить ввоз в страну санкционных продуктов. Кроме того, на импортный факторинг существенно повлияло снижение курса национальной валюты.

Однако этот тренд так и не стал устойчивым. Постепенно рынок выравнивается. Так, директор Русской факторинговой компании (РФК) Владимир Инякин отмечает, что клиенты постепенно переориентируются на поставщиков из стран, не попавших под санкции, просто этот процесс требует времени. Вице-президент, управляющий директор по факторин-

гу «Промсвязьбанка» Виктор Носов приводит пример, когда в начале года банк специально запустил факторинг в Белоруссии. Один из клиентов банка, импортер сыров, переориентировался с рынка западной Европы на белорусского поставщика.

Еще один выход для закупочных компаний — искать новых партнеров внутри России. Учитывая курс страны на импортозамещение, это вполне реальный вектор развития, считает Владимир Инякин. Тут компании южного региона имеют определенные преимущества, потому что работать над программой продовольственной безопасности здесь начали задолго до введения российских контрсанкций. Таким образом, считает Александр Морозов, директор департамента торговых операций банка «ФК Открытие», у рынка факторинга есть возможность компенсировать потери, в том числе и за счет появления новых производителей продуктов питания, но на это требуется время.

Участники рынка прогнозируют, что экономическая ситуация, в частности рост курса европейской валюты и развитие собственного производства, может придать новый импульс факторингу экспортному. «Возможна некоторая интенсификация роста экспортного факторинга в страны СНГ. Рубль подешевел, соответственно, продукция, производи-

мая в России, стала более конкурентоспособной, территория постсоветского пространства остается ключевым рынком сбыта для многих российских компаний. Повышение конкурентоспособности может дать импульс с точки зрения развития экспортного факторинга», — комментирует Денис Фастунов.

Эксперты отмечают, что, как правило, компании-производители, выходя на внешний рынок, используют механизм факторинга в сочетании со страхованием экспортных рисков. Его сегодня осуществляет Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР). Чтобы стать территориально ближе к своим потенциальным партнерам, ЭКСПАР активно идет в регионы. В марте текущего года ЭКСПАР озвучило планы по созданию представительства в Ростове-на-Дону. По словам управляющего директора по региональному развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства ЭКСПАР Андрея Полякова, в своей деятельности агентство делает упор на малый и средний бизнес как основной драйвер роста, работающий в регионах.

### МСБ — перспективный клиент

По данным АФК, именно МСБ в существующей экономической ситуации демонстрирует темпы роста выше средних по рынку. c10

# Добавить уникальности

— технологии —

Создание дополнительных сервисов для клиентов становится одним из главных конкурентных преимуществ на телекоммуникационном рынке. При этом компании стараются разработать эксклюзивные продукты: чем более интересным будет сервис — тем сильнее эффект.

### В поиске альтернативы

Доходы от голосовых услуг и услуг передачи сообщений у телекоммуникационных операторов постепенно снижаются. Их альтернативой становятся мобильные мессенджеры (Skype, WhatsApp, Viber и т.п.), которые позволяют отправлять сообщения и совершать звонки через мобильный интернет, отмечает консультант J'son & Partners Consulting Алексей Тырков. Соответственно, операторам приходится искать альтернативу, в том числе, все больше сосредотачиваясь на развитии дополнительных услуг, или по-другому, VAS-услуг (Value Added Services — услуги с добавленной стоимостью).

«Актуальность этого направления очень высока, особенно в ситуации динамично меняющегося рынка, — комментирует директор ростовского отделения компании «МегаФон» Алексей Барков. — VAS-услуги позволяют оперативно реагировать на изменения потребностей наших абонентов, создавать более комфортные условия общения для них. Сейчас на рынках IT и телекоммуникаций наблюдается смещение в сторону дополнительных услуг. Например, дата-трафик сейчас для многих стал таким же необходимым, как газ или электричество».

Для интернет-провайдеров развитие VAS — способ завоевать новые позиции на рынке. «Конкурентная борьба между провайдерами привела к снижению стоимости основной услуги — передачи данных, — отмечает и.о. директора филиала ООО «Сумма Телеком» в Ростове-на-Дону Руслан Тамринский. — Это, конечно же, отражается на важнейшем показателе — средней выручке с одного абонента (ARPU). Наиболее привлекательным способом увеличения выручки как раз и является предоставление услуг VAS».

Алексей Тырков отмечает несколько факторов, которые способствуют росту рынка VAS в России. Это, прежде всего, высокие

проникновение мобильной связи. Плюс к этому эволюционировали сами устройства: возможности современных смартфонов и планшетных компьютеров становятся базой для развития множества новых дополнительных услуг. Абоненты постепенно привыкают пользоваться все новыми и новыми мобильными приложениями. Также серьезным драйвером роста рынка становится развитие сегмента мобильной коммерции.

### Дорос до самостоятельности

В России VAS-услуги обычно делятся на четыре категории: контент-услуги, передача сообщений, мобильный интернет и прочие. «При этом надо учитывать, что описанная дифференциация касается только b2c рынка, — добавляет редактор информационно-аналитического агентства Content-Review Сергей Половников. — Если речь идет о рынке b2b, то категорий будет больше, например, к VAS-услугам относят также и сервисы m2m, и мобильную коммерцию».

Наиболее динамично среди VAS-услуг в настоящее время развивается мобильный интернет. «Мобильный интернет в последнее время выводит как отдельный денежный стрим, что неудивительно, ведь он приносит львиную долю доходов от VAS», — подчеркивает Сергей Половников. Так, в ПАО «ВымпелКом» наряду с сегментом «Голос» недавно был выделен сегмент «Дата». «Темпы развития этого сегмента поражают воображение. И уже сейчас очевидно, что именно сегмент «Дата» отнимает долю в выручке, которую раньше приносили главные базовые услуги, например, смс. При этом коммуникация между людьми не снижается, те же текстовые сообщения переходят во всем известным мессенджерам», — отмечает директор по маркетингу Южного и Северо-Кавказского региона ПАО «ВымпелКом» Егор Шляхов.

В свою очередь, как добавляет Алексей Тырков, развитие скоростного интернета, улучшение покрытия LTE сетей во многих регионах России стимулируют рост сегмента VAS, так как в большинстве случаев VAS-сервисы основаны именно на использовании мобильного интернета. При этом потенциал роста мобильного интернета еще очень высок, поэтому существует возможность привлечения неохваченных абонентов. c12

# Инновациям поставили «средний» балл

— стратегия —

По данным Росстата, удельный вес инновационных производств в ЮФО по итогам 2014 года составляет чуть более 6% от общего количества. В 2011 году эта цифра составляла 5,3%. Динамика положительная, но темпы явно оставляют желать лучшего. Эксперты видят причины в отсутствии системной поддержки инноваций.

### Бег с препятствиями

Объективные условия требуют развития российской экономики именно в инновационном ключе, считают эксперты. «Вопрос внедрения инноваций считается одним из первых в российской повестке дня, — отмечает Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент». — Во-первых, потому, что несколько лет назад была поставлена задача модернизации и развития инноваций в стране. Во-вторых, есть недавно поставленная задача импортозамещения, которую, в числе прочих способов, можно решить с помощью инноваций. В-третьих, конкуренция в экономике растет, и наряду с традиционными методами конкурентной борьбы, использование инноваций может помочь компаниям обогнать своих конкурентов, увеличить свои операционные показатели, увеличить долю рынка».

О курсе на создание инновационной экономики заявил еще в 2008 году ставший тогда президентом РФ Дмитрий Медведев. За эти годы вложения в развитие инновационных технологий составили миллиарды рублей. Только в проект «Сколково» до 2015 года вложено почти 200 млрд. При этом доля инновационных производств в экономике РФ все еще не дотягивает и до 10%.

Эксперты считают, что причина — в отсутствии системного подхода, который не могут заменить отдельные мероприятия и акции. Так, на государственном уровне до сих пор не существует закона о поддержке инновационной деятельности. Государственные власти ограничиваются точечными действиями — налоговыми льготами для инновационно ориентированных предприятий и выдачей грантов победителям различных конкурсов инноваций. По мнению специалистов Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ), это одна из причин неравномерного инновационного развития в различных регионах страны.

Если судить по данным рейтинга инновационной активности, подготовленного НАИРИТ в июле этого года, в ЮФО отмечается очень большой разброс между субъектами в плане реализации инновационной политики. Так, Краснодарский край

вышел на 7 позицию (группа с высокой инновационной активностью) среди 85-ти субъектов РФ, а Республика Калмыкия находится только на 75-м месте (низкая инновационная активность). Низкая инновационная активность и у Республики Адыгея (67 место). Ростовская область на 31 месте с характеристикой «средняя инновационная активность», Астраханская (44 место) и Волгоградская (45 место) области относятся к регионам с умеренной инновационной активностью.

### Действовать на опережение

Не ожидая, когда насущные вопросы будут решены в государственных масштабах, регионы сами прилагают усилия для изменения ситуации к лучшему.

В рамках регионального законодательного поля инновационные предприятия Ростовской области могут рассчитывать на финансовую поддержку. «В прошлом году мы произвели продукции на 45 млн рублей, — рассказывает генеральный директор и главный конструктор ООО НПО «Орион ВДМ» Дмитрий Миньков. — Наши насосы для точного дозирования работают в два раза дольше, чем немецкие. Мы используем инновационные технологии, в том числе и на базе собственных изобретений. Благодаря деньгам, выделенным областной администрацией,

мы смогли приобрести оборудование, необходимое для увеличения объемов производства».

Также на региональном уровне решается задача вовлечения молодых предпринимателей в инновационный процесс, проводятся региональные конкурсы среди инновационных компаний, молодых ученых, аспирантов, изобретателей и рационализаторов с выделением финансовой поддержки победителям. «Сегодня филиалы нашей компании «Альтаир» работают не только в городах Ростовской области, мы открыли представительство в Казахстане, — рассказывает один из предпринимателей, получивших финансовую поддержку своей бизнес-идеи после победы в таком конкурсе, Аслан Меремкулов. — Мы были уверены, что наш продукт перспективен и востребован, что расширять производство необходимо и рентабельно».

Фирма представила свою бизнес-идею на конкурс и получила поддержку из бюджета на развитие промышленного производства.

В Краснодарском крае общего закона об инновациях нет, но почти пять лет действует закон «О поддержке инноваций в сельском хозяйстве». На развитие лабораторий селекции, разработку биотехнологий для улучшения почв, развитие садоводства и овощеводства с использованием современных технологий бюджетные средства выделяются ре-



Доля инновационных производств в экономике РФ пока не дотягивает даже до 10%

уверены, что отдельных инструментов поддержки инноваций недостаточно, необходима работающая система. «Перед нами стоит непростая задача — создать эффективную систему поддержки инноваций, чтобы обеспечить социальную стабильность и рост экономики. Необходимо завершить создание интегрированной инфраструктуры поддержки инноваций, которая сейчас фрагментарна и не способна результативно поддерживать инновационный процесс», — подчеркивает замминистра экономики Краснодарского края Иван Куликов. c11

# экономика региона

## Обратный вектор

— финансы —

Так, по итогам 2014 года оборот российского факторинга в этом сегменте увеличился почти на 100 млрд рублей по сравнению с 2013 годом, что соответствует росту на 33% (в целом по рынку — на 9%). В текущем году эксперты ожидают роста оборота в этом сегменте еще на 10–15%.

При этом улучшение условий специализированных программ МСП Банка и развитие страхования экспортного факторинга «ЭКСАР» становится дополнительным стимулом для расширения факторингового бизнеса в сегменте МСБ.

«Актуальность факторинга для МСБ не подлежит сомнению, — уверен Константин Овчаров. — Как только такое предприятие начинает работать с крупным покупателем, скажем, федеральной торговой сетью, его просто ставят перед фактом, что отныне оно будет ждать несколько десятков дней до получения денег за поставленный товар. Получается, что у него выпадает часть оборотного капитала. Можно компенсировать это кредитом, но часто проще, удобнее и быстрее — факторингом». В НФК тоже ждут роста спроса на факторинговые услуги со стороны МСБ. Одна из главных причин — ужесточение кредитной политики банков, с которыми работает малый и средний бизнес.

«Факторинг для МСБ сегодня более чем актуален, — согласна Марина Герасимова. — Особенно актуален в нынешних условиях аутосорсинг управления дебиторской задолженностью в рамках факторингового обслуживания, поскольку позволяет предпринимателям предоставлять отсрочки платежа покупателям без увеличения затрат на работу с дебиторами и сбор платежей, поддерживая тем самым конкурентоспособность бизнеса. МСБ, испытывающая нехватку залогов и высокую потребность в заемных средствах, был и остается ключевым потребителем факторинговых услуг».

Важным стимулом для роста доли МСБ в совокупном факторинговом портфеле участники рынка считают вступление в силу с 1 июля документа, обязывающего госкомпанию и естественные монополии увеличить объемы закупок у малого и среднего бизнеса до 18%.

Таким образом, у МСБ появится потребность привлечь финансовые средства для исполнения обязательств по госконтрактам. Факторинг может стать финансовым посредником между МСБ и госкорпорациями. Но, подчеркивают эксперты, при условии, что закон реально заработает и МСБ действительно станет равноправным участником госконтрактов.

### Преимущества и перспективы

В пользу факторинга играет уникальная для финансового рынка ситуация: традиционно более дорогие факторинговые услуги фактически сравнялись по цене с подорожавшими кредитными продуктами.

«Стоимость факторинга банка „Возрождение“ в среднем по-прежнему не более чем на 2% годовых выше действующих кредитных ставок клиентов (около 17%), но есть и сделки с умеренным риском, где стоимость факторинга равна стоимости кредита», — рассказывает Марина Герасимова. Константин Овчаров подтверждает, что цена факторинга у ведущих факторов примерно равна цене кредита плюс небольшая дополнительная комиссия за факторинговое обслуживание. Кроме того, эксперт отмечает, что средняя стоимость услуг факторинга постепенно снижается с начала года. Аналитики АФК считают, что у многих факторинговых компаний, которые предлагают конкурентоспособные по сравнению с классическими кредитными продуктами ставки, есть шанс привлечь банковских клиентов.

Крупные игроки рынка видят большие перспективы у безрегрессного факторинга. «В нашем банке эта доля превышает 50%, потому что для банка это удобнее. Удобнее работать с крупными надежными дебиторами, понимающими выгоду факторинга. Передача своих поставщиков на единую отсрочку платежа, они дают им возможность получить факторинговое финансирование по единой ставке. Покупатель получает отсрочку, продавец — финансирование, а фактор — развитие бизнеса», — поясняет Константин Овчаров.

Спрос на безрегрессный факторинг обусловлен тем, что кроме получения финансирования компания полностью освобождается от кредитного риска, который пе-

реходит к фактору. По нашим данным, доля факторинга без регресса в рыночном обороте по итогам первого полугодия 2015 года составляет порядка 30%, — дополняет Дмитрий Лейко, руководитель представительства в г. Ростове-на-Дону ООО «ВТБ Факторинг». При этом эксперт уточняет, что не каждый фактор может предложить этот продукт по приемлемой стоимости. Денис Фастунов подтверждает, что безрегрессный факторинг сегодня — продукт редкий. В списке услуг он есть практически у всех факторинговых компаний, но в большинстве случаев, лишь декларативно. Таким образом, игроки, которые умеют работать с этим продуктом, получают определенное преимущество на рынке.

Прогнозы участников рынка на ближайшую перспективу далеки от оптимизма. «Нет событий, которые могли бы улучшить конъюнктуру рынка. Нас во втором полугодии ждет та же картина, что и в первом квартале. Тогда был 20-процентный спад по рынку. Логично, что этот показатель сохранится и до конца года. Четвертый квартал, правда, — традиционно высокий сезон в отрасли, может быть, все будет немного лучше», — комментирует Денис Фастунов. При этом взгляд на отдаленную перспективу обнадеживает. «У рынка факторинга сохраняется серьезный потенциал роста. При условии законодательных изменений в области госфакторинга, рынок может показать двукратный рост в перспективе пяти лет. Мы ожидаем рост вклада регионов в совокупный рыночный оборот. На сегодня доля Южного федерального округа составляет порядка 3,4% в обороте и есть все предпосылки для ее увеличения в среднесрочной перспективе», — считает Дмитрий Лейко. Сама факторы нацелены на совершенствование управления и объединение усилий по продвижению услуг факторинга. Марина Герасимова считает, что позитивную роль сыграет работа АФК над развитием и доступностью факторинговых продуктов, согласованием субсидирования процентной ставки для МСБ. «Полезность и необходимость факторинга в российской экономике сегодня очевидна, поэтому рынок постепенно восстановится и начнет прирастать, как это было в предыдущие годы», — заключает эксперт.

Лариса Никитина

## «Ставки по факторингу практически сравнялись с классическим кредитованием»

— интервью —

**Региональный директор ООО «Ростовский» Южного филиала ПАО «Промсвязьбанк» Лариса Чураева уверена: выход финансового рынка из кризиса зависит не только от экономической политики государства, но и от стратегий самих банков. Большое значение при этом придается факторингу.**

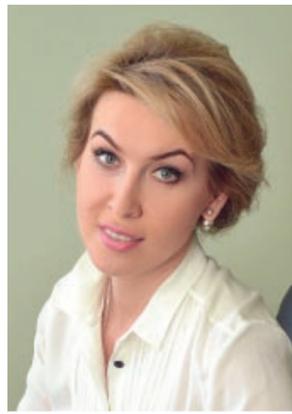
**— Какие реалии экономической ситуации в 2015 году в наибольшей степени повлияли на развитие факторинга? Как на их воздействие реагирует рынок?**

— Рост рынка существенно замедлился. Причем данная тенденция проявила себя еще во втором полугодии 2014 года и продолжилась в текущем году. В начале года ключевая ставка ЦБ составила 17%, что вызвало отток ряда клиентов. Часть клиентов сократила торговые обороты, часть клиентов «отсеяли» сами факторы по причине высоких рисков. Обострилась конкуренция за клиента с хорошим финансовым состоянием, в том числе с низкой кредитной нагрузкой и качественными дебиторами.

В настоящее время акцент делается на скорость принятия решений по открытию факторинговых лимитов. Игроки рынка разрабатывают программы, дающие возможность сократить срок между первым обращением клиента и началом финансирования. В ПСБ действуют программы, позволяющие сократить этот срок до пяти банковских дней. У нас уже установлены лимиты на более чем 60 торговых сетей страны и компании ТОП-400, вступающих в роли дебиторов. В финансовой устойчивости этих компаний мы уверены, она прозрачна и стабильна.

**— Эти поставщики должны быть крупными компаниями или допускается работа с малым и средним бизнесом?**

— Факторинг подходит любой компании, работающей на условиях отсрочки платежа. Малый, средний или крупный бизнес — не имеет значения. Отсутствие требований по обеспечению, финансирование



до 100% от суммы поставки, снижение кредитной нагрузки, более простая процедура принятия решений по сравнению с кредитами — все это и многое другое привлекает компании в факторинг.

Сейчас, несмотря на непростые рыночные условия, мы отмечаем растущий интерес со стороны корпоративного бизнеса к факторингу. Этот интерес связан в том числе с тем, что ставки по факторингу практически сравнялись с классическим кредитованием. А предпочтений, которые дает факторинг бизнесу, на порядок больше. Это управление дебиторской задолженностью, страхование рисков неоплаты, финансирование больших объемов отгрузок в течение 24 часов. Но самое главное — факторинг не отражается как кредитное обязательство на балансе предприятия, что, безусловно, один из самых главных плюсов на текущий день для любого предприятия.

**— Какие виды факторинга сегодня наиболее востребованы?**

— Если смотреть в целом по России, то, согласно исследованию Ассоциации факторинговых компаний (АФК), по итогам 1-го полугодия 2015 года доли отдельных видов факторинга не претерпели каких-то существенных изменений. По-прежнему на рынке и у нас востребован в первую очередь факторинг с регрессом. Согласно исследованию АФК, по итогам 1-го полугодия

2015 года на факторинг с правом регресса пришлось до 55% совокупного оборота, доля безрегрессного факторинга — 31%. Объем импортного факторинга в силу общеизвестных причин резко просел на 57%, а экспортный наоборот вырос на 30%. Такая тенденция отражает результат обвала национальной валюты и сохранения внешнеполитической и экономической напряженности.

**— Из каких составляющих складывается стоимость факторинговых услуг?**

— Как правило, стоимость факторинга является суммой трех слагаемых: комиссии за обработку документа, отдельной платы за факторинговое обслуживание и комиссии за пользование денежными ресурсами. При этом банк-фактор вправе самостоятельно определять свою ценовую политику. Размер комиссий может варьироваться в зависимости от финансового состояния клиента, отрасли, в которой он работает, сезонности бизнеса, объема и качества дебиторской задолженности, передаваемой на факторинговое обслуживание, и даже от деловой репутации.

**— Изменился ли в связи с кризисом подход к оценке клиента со стороны факторов?**

— Если говорить об условиях, которые фактор предъявляет к клиентам, банки стали больше внимания уделять порядку верификации — проверке подлинности документов во избежание мошеннических действий.

**— Какие перспективы вы видите сегодня для факторинга?**

— Российский рынок факторинга достаточно объемный — 2 триллиона оборота в год, но при этом он имеет все возможности к значительному росту. Успех факторинга в 2015 году зависит, в первую очередь, от таланта и креативности мышления людей, работающих на рынке. В условиях кризисных явлений в российской экономике команда факторинга ПСБ будет стремиться не только сохранить ключевые активы в 2015 году, но и использовать все возможности для раскрытия потенциала роста в будущем.

Беседовала Лариса Никитина

# Логика экономии

— бизнес-климат —

**По мнению экспертов, рынок логистики на юге России в условиях кризиса не только столкнулся с новыми трудностями, но и получил новые шансы. На юг перемещается один из векторов торговой активности. Аналитики прогнозируют рост конкуренции и повышение качества логистических услуг, перераспределение рынка в пользу крупных федеральных и международных игроков. Укрепится тенденция передачи логистических функций предприятий на аутсорсинг.**

### Благоприятная ситуация

Если в начале 2015 года вследствие сложной экономической и политической ситуации спрос на услуги по перевозке и хранению грузов в целом по стране снижался, то сейчас на юге России наблюдается некоторое оживление. Изменения во внешней торговле России, связанные с «анти-санкциями», привели к постепенному замещению поставщиков сельхозпродукции из Европы поставщиками из Турции, Армении, Азербайджана, стран Азии, Южной Америки и Африки. Поэтому происходит трансформация транспортно-логистических схем, их переориентация на регионы юга России и Дальнего Востока.

«В первом квартале 2015 года рост грузооборота в портах Азово-Черноморского бассейна составил 18,5%, а в портах Каспийского бассейна — 7,8%», — отмечает советник по промышленности и инновациям лидера партии «Правое дело» Владлен Гоциридзе. Немалую роль в росте грузооборот на юге сыграло присоединение Крыма. Елена Шульц, генеральный директор «Логистического Агентства 20А», добавляет, что Крым имеет большой потенциал развития логистики, так как это один из ключевых логистических хабов для России. Помимо портовой инфраструктуры и выходов на внешние рынки развитие Крыма стимулирует товарно- и грузооборот на территориях близлежащих регионов страны — в первую очередь Ростовской области и Краснодарского края. «Установление прямого железнодорожного сообщения Крыма с территорией России позво-

лит увеличить грузопоток из Европы в Азию и обратно, что существенно отразится на нагрузке имеющихся мощностей, которые, даже несмотря на действующие внешние санкции, сегодня загружены и используются на 100%. Поэтому уже в ближайшей перспективе проблема нехватки мощностей транспортно-логистической инфраструктуры юга России станет чрезвычайно острой», — добавляет Армен Даниелян, член правления АКГ «Деловой профиль» (GGI).

Влияние на южный рынок логистики оказали и курс на импортозамещение в сфере продовольствия. Южные регионы традиционно в списке основных поставщиков сельхозпродукции. Вопросы транспортировки, хранения и сбыта сельхозпродукции являются одной из наиболее актуальных проблем аграриев из сектора МСП. «Юг России — один из наиболее интересных районов страны с точки зрения развития логистической инфраструктуры, поскольку здесь много сельскохозяйственных предприятий, которые всегда нуждаются в централизованном снабжении, перевозках и т.д.», — комментирует коммерческий директор ГК «Жел-ДорЭкспедитив» Евгений Можаяев.

Отмечая перспективность регионов юга для развития логистики, Армен Даниелян подчеркивает, что это возможно лишь при взаимодействии всех участников рынка и при содействии федеральной и местной властей, в том числе через механизмы субсидирования части инвестиционных затрат на строительство, модернизацию логистических структур. В связи с этим обнадесительно звучит заявление премьер-министра Дмитрия Медведева на первом заседании коллегии по импортозамещению, которое прошло 11 августа в Краснодаре: «Нам нужно создавать новые логистические мощности, о которых нас просили аграрии, создавать пункты хранения, переработки, вкладываться в инфраструктуру сельского хозяйства».

### Интернет в помощь

Новый стимул развитию рынка дает рост объемов интернет-торговли. По итогам 2014 года российский рынок онлайн-торговли вырос на 31%, сообщает Ассоциация компаний интернет-торговли (АКИТ). Его объем

достиг 713 млрд рублей. Замминистра связи и массовых коммуникаций РФ Михаил Евраев отметил, что с 2012 года количество поступающих в Россию международных отправок увеличилось в четыре раза, в основном, за счет онлайн-покупок.

В ЮФО и СКФО клиентами интернет-магазинов стали более 10 млн человек. Такие объемы нуждаются в собственной логистической инфраструктуре. «Для развития фулфилмент-услуг (полный комплекс операционно-складской обработки товаров для интернет-магазинов) необходимы логистические центры, — уверен коммерческий директор компании СДЭК Сергей Егоров. — Эксперт рынка электронной коммерции еще пару лет назад сетовал, что было бы неплохо иметь хотя бы 20 таких площадок по всей России. Например, в Китае в каждом городе существуют свои центры. Это значительно упрощает и ускоряет весь процесс комплектации и доставки заказов».

Сегодня почти половина заказов проходит через Почту России, и это является одной из причин активного строительства логистических центров корпорации в регионах. Так, в 2016 году рядом с аэропортовым комплексом «Южный» под Ростовом-на-Дону начнется строительство нового логистического почтового центра. Центр будет обрабатывать как внутренние, так и международные отправления и напрямую обслуживать сразу шесть близлежащих регионов: Волгоградскую и Ростовскую области, Республику Калмыкия и Адыгею, Краснодарский и Ставропольский край.

Однако, по оценкам АКИТ, доля Почты России в интернет-торговле постепенно снижается. Если в 2013 году она составляла 46%, то в 2014-м — уже 41%. Возрастает нагрузка на коммерческих операторов, а значит растет их потребность в специализированных логистических центрах. При том что рынок дистанционной торговли продолжает расти. «Не такими темпами, как в прошлом, но существенно, — констатирует Сергей Егоров. — Пока растут продажи в интернете, растет и развивается рынок экспресс-доставки. Компании, желающие пользоваться услугами фулфилмента, также способны спросу на работу экспресс-операторов. Именно кризис подтол-

кнул нашу компанию к развитию магистральных маршрутов, а также поиску новых логистических возможностей и площадей на юге России». При этом участники рынка замечают, что отечественные инвесторы боятся вкладывать средства в такие логистические центры. «Инвестиции внушительные, все понимают, что это „длинные деньги“. При этом нет четкого понимания, что этот бизнес необходим и гарантированно принесет прибыль», — считает Сергей Егоров. Западные же инвесторы, вопреки мрачным прогнозам и санкциям, считают, что электронная торговля загрузит работой российскую логистику в ближайшие пять лет, так как будут проводиться большие работы по созданию соответствующей инфраструктуры.

В частности, президент компании Genetix group Жан-Шарль Деконенк считает, что в России уже сформировался благоприятный климат для инвестирования в этот бизнес.

Вслед за столичным регионом, куда уже вошла компания DPD (она планирует вложить €40 млн в строительство складской терминала), западные инвесторы со своим опытом придут на такую перспективную площадку, как юг России.

### Доверить профессионалам

Содержание собственной службы логистики, необходимость ее постоянного совершенствования и модернизации, а тем более строительство с нуля собственного логистического центра при расширении производства и рынка сбыта — дорогое удовольствие. «Срок окупаемости у логистических центров достаточно большой — в среднем, не менее 7–8 лет», — поясняет Евгений Можаяев. — При этом развитая логистика решает целый ряд экономических задач». Кроме того, по оценкам экспертов, в настоящее время лишь около 5% российских компаний имеют четко проработанную логистическую стратегию. И если в сегменте складской логистики пока еще существует приверженность производителя и — в особенности — ритейлера собственным складским площадям, то транспортная логистика все больше востребована как услуга на аутсорсинг, отмечает Елена Шульц. Прежде всего, эта тенденция характерна для дальних и сложных перевозок. «Возрастает спрос на транспортно-экспедиторское обслуживание, включающее стивидорные услуги в портах, доставку грузов с помощью паромных переправ и оформление тран-

зита. Кроме того, востребованы комплексные услуги по прямой доставке грузов в порты», — рассказывает исполнительный директор Первой грузовой компании (ПГК) Александр Сапронов. Немаломо отстоят и грузовые автоперевозки, ведь содержание автопарка ненамного дешевле, чем собственный парк вагонов и железнодорожных платформ.

«Если говорить о компаниях-производителях, то в итоге им не выгодно собственная транспортная логистика, — уверен президент инновационной всероссийской «Системы ГрузоVIC» Валерий Муратов. — Для общего развития рынка логистики и транспортных услуг необходима его централизация посредством развития единых электронных систем для клиентов и исполнителей. Без создания этого единого пространства, где и клиенты, и грузоперевозчики имели бы полный доступ ко всей информации об услугах на рынке, его развитие практически невозможно, а отставание от запада будет продолжаться расти». Профессиональная компания может себе позволить разрабатывать, приобретать, развивать информационные технологии, тогда как для компании-производителя это — непрофильные активы.

«Не всегда получается найти хороших исполнителей для аутсорсинга, поэтому собственная логистика сейчас — это вынужденный защитный механизм для крупных производителей», — добавляет Валерий Муратов. Отдавая транспортную логистику «на сторону», клиент требует высокого уровня обслуживания. «Для клиентов выходит на первый план дополнительный сервис — возможность отслеживать свои грузы, страховка, доставка в срок», — комментирует Елена Шульц. В свою очередь, профессиональный оператор имеет возможность минимизации текущих затрат по обслуживанию трейдеров за счет автоматизации процессов и поиска наиболее эффективных логистических решений, подчеркивает Армен Даниелян.

### Неизбежный процесс

Эксперты уверены, что именно в условиях кризиса, когда эффективность работы позволяет минимизировать затраты, развитие логистики в южном регионе становится неизбежной необходимостью. «Развитая система логистических центров при правильном объединении в логистические сети способна существенно сократить транспортные расходы (оптимизировать товарные потоки,

повышать маневренность поставок), а значит и общую себестоимость», — комментирует Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам».

Владлен Гоциридзе считает, что ключевой задачей для транспортно-логистической отрасли на юге России должна стать дальнейшая модернизация инфраструктуры перевозок и создание транспортно-логистических хабов, позволяющих в одном кластере объединить хранение и перевалку грузов на все виды транспорта. Сегодня успех в реализации логистических проектов в большой степени зависит от поддержки со стороны государства, убежден Евгений Можаяев, ведь срок их окупаемости довольно велик. «Длительный срок окупаемости явно за пределами интересов коммерческих инвесторов, что делает такой проект малореальным без прямого или косвенного участия государства», — согласен Валерий Муратов. — Однако если рынок будет постепенно меняться и развиваться, сроки окупаемости таких проектов будут снижаться, и со временем они смогут быть реализованы предпринимателями даже без участия государства». Кроме того, вступление в силу с 1 января 2016 года федерального закона «О частично-государственном партнерстве» позволит региональным властям и частным инвесторам использовать новый инструментарий для привлечения и защиты инвестиций и создания новой и модернизации старой логистической инфраструктуры, добавляет Владлен Гоциридзе. «Если рассматривать ситуацию, сложившуюся на юге России, можно с уверенностью сказать, что несмотря на общую рессию в экономике транспортно-логистическая отрасль на юге обладает хорошим инвестиционным потенциалом на ближайшие 10–15 лет, обеспеченные государственными гарантиями в рамках частично-государственного партнерства», — считает он.

Среди основных тенденций в логистике эксперты называют автоматизацию складской деятельности и внедрение различных информационных систем в сферу грузоперевозок. «Компании, которые имеют архаичский подход к своим услугам, вынуждены будут уйти с рынка, так как они не смогут обеспечить своим клиентам необходимый уровень сервиса. Но все-таки будущее даже не за автоматизацией и инновациями в рамках отдельных логистических компаний, а за созданием единых информационных комплексов», — резюмирует Валерий Муратов.

Иван Демидов

# Экономика региона

## Инновациям поставили «средний» балл

— стратегия —

Власти Волгоградской области используют для поддержки инноваторов возможности различных госпрограмм для МСП. В первом полугодии текущего года Волгоградская область стала лидером ЮФО по количеству инновационных проектов, одобренных Фондом содействия развитию малых форм предприятий, отмечают в пресс-службе правительства региона. Только за полтора года, начиная с января 2014-го, на реализацию бизнес-идей волгоградских инноваторов было направлено 27 млн рублей. Так же действуют и власти Астраханской области. В 2014 году Астраханская область, одна из 16 регионов РФ, стала пилотной площадкой для проведения конкурса в автоматизированной системе отбора инновационных проектов с последующим предоставлением грантов под их реализацию.

Президент НАИРИТ Ольга Ускова комментирует, что, согласно полученным ассоциацией данным, одним из основных стимулов инновационной активности субъектов РФ является реализация программы импортозамещения. Технологии, которые раньше закупали за рубежом, теперь необходимо разрабатывать самостоятельно. По ее словам, многие руководители на местах именно за последний год пришли к осознанию необходимости ориентации на собственные ресурсы. Доктор технических наук Геннадий Лошкарев, директор ООО НПФ «Акваиньаль» (Краснодарский край), подтверждает, что санкции дают России шанс для внедрения отечественных инноваций. При этом эксперт добавляет, что грубейшей ошибкой было бы слепое копирование зарубежных технологий. Стратегически важно создавать импортозамещающий продукт с опережением потребительских качеств зарубежных аналогов.

Общей проблемой для инноваторов ЮФО является дефицит необходимых знаний. «У большинства инноваторов отсутствует представление о способах коммерческого продвижения идей, нет опыта публичных презентаций, нет ресурсов для полноценного экспертного и информационного сопровождения», — рассказывает вице-президент ТПП Ростовской области Сергей Шнейдер. Преодолеть проблему регионы пытаются через создание интернет-ресурсов. Свой вклад в дело развития инноваций вносят региональные торгово-промышленные палаты. Так, Сергей Шнейдер рассказывает, что при ТПП Ростовской области создан информа-



Использование инноваций может помочь компаниям обогнать своих конкурентов

ционно-консультационный пункт. «Это своего рода „фильтр“ проектных инициатив. Только с начала этого года к нам поступило 95 проектов, 11 из которых получили поддержку, нашли инвесторов», — поясняет эксперт.

### Кластерная стратегия

По мнению экспертов, существенную роль в развитии инновационного потенциала на региональном уровне играют кластеры. Кластер объединяет инновационные предприятия, помогает им минимизировать затраты, согласовать стратегию продвижения, найти рынки сбыта. Пока в ЮФО инновационный кластер создан и работает только в Ростовской области. Кластер с названием «Южное созвездие» объединяет 14 «якорных» предприятий и организаций из авиакосмической, морской, атомной и других наукоемких отраслей. В программе кластера — развитие сектора исследований, системы подготовки высококвалифицированных кадров, укрепление производственного потенциала предприятий, работа с потенциальными инвесторами и доведение перспективных научных разработок до стадии изготовления продукции в промышленных масштабах.

«Кластер способствует реализации очень важной идеи развития инновационно-технологического

сектора, а именно — объединения профессионального сообщества, научной и производственной кооперации, поиску многосторонних форм сотрудничества в сфере НИОКР, обмена научным и управленческим опытом», — констатирует генеральный директор ОАО «НПП КП „Квант“» Виктор Гергет. Предприятие «Квант» — один из резидентов инновационного кластера «Южное созвездие» в Ростовской области.

Ректор ЮФУ Марина Боровская в числе плюсов работы в рамках кластера отмечает доступность для небольших предприятий дорогого исследовательского оборудования. Университет, которому по закону нельзя участвовать в производственной деятельности, может предложить свои лаборатории для работы другим участникам инновационного кластера. «Это позволит резидентам не дублировать закупки дорогостоящего оборудования, а использовать его совместно», — отмечает Марина Боровская. По ее оценкам, экономический эффект от кооперации инноваторов может составить от 5 до 30 млрд рублей.

Генеральный директор ОАО «Региональная корпорация развития» Виктор Гончаров добавляет, что развитие инновационного кластера — эффективный механизм импортозамещения в сфере высоких технологий и выхода российских инновационных предприятий на внешние рынки.

Иван Демидов

## «Главная задача кластера — обеспечить эффективную кооперацию предприятий»

— интервью —

В апреле текущего года губернатор Ростовской области Василий Голубев подписал Концепцию кластерного развития Ростовской области до 2020 года. Подобный стратегический документ принимается в Ростовской области впервые. О его значении для социально-экономического развития региона рассказала директор департамента инвестиций и предпринимательства Ростовской области Светлана Соколова.



— В связи с чем возникла необходимость разработки единой стратегии развития кластеров?

— Первые серьезные шаги в формировании кластерной политики региона были сделаны еще в прошлом году. Создан Центр кластерного развития (ЦКР) с привлечением средств областного и федерального бюджетов, создаваемого на базе ОАО «Ростсельмаш». На ЦКР как ключевой инфраструктурный объект возложены функции координации всех участников кластерных процессов, оказания консультационной и организационной поддержки.

В основу Концепции легли серьезные исследования конкурентоспособности региональной экономики. На их основе были определены перспективные направления кластерного развития. Так, большинство обозначенных кластерных приоритетов направлено на импортозамещение и обеспечение продовольственной безопасности, создание инновационной экономики, развитие оборонно-промышленного комплекса. Это задачи, которые являются сегодня приоритетными в масштабах страны.

В июле этого года исполняющим обязанности губернатора был утвержден порядок формирования Роста кластеров, кластерных проектов и инициатив Ростовской области. В настоящее время департамент принимает документы от руководителей предприятий и организаций, органов управления кластерами, для включения их в региональный кластерный реестр. Для нас формирование такого реестра — это возможность упорядочить и структурировать кластерные инициативы, для предприятий — возможность пользоваться различными формами государственной поддержки, которые оказывает Центр кластерного развития за счет средств областного и федерального бюджетов.

— Кластеры в регионе появились еще до подписания кон-

цепции. Насколько эффективно они функционируют, на Ваш взгляд?

— В настоящее время в регионе успешно развивается сразу несколько кластерных объединений: вертолетостроительный кластер, инновационно-технологический кластер «Южное созвездие», кластеры станкостроения, морского приборостроения. Очень высокий потенциал у кластера сельхозмашиностроения, создаваемого на базе ОАО «Ростсельмаш». Не отстают и узкоспециализированные производства, особенно в сфере АПК, эта сфера традиционно развита в нашем регионе. Динамичное развитие кластеров закономерно. Дело в том, что в самой структуре, сущности кластера изначально заложена возможность более эффективно обеспечивать кооперацию предприятий и организаций между собой. В том числе — за счет создания внутрикластерных сетевых объектов инфраструктуры (инжиниринговых центров и т.п.).

Сейчас по шести пилотным кластерам разработаны стратегии развития до 2020 года, которые будут утверждены нормативно-правовым актом Правительства Ростовской области. Если данная практика создаст дополнительный эффект, подобные стратегические документы будут приняты по всем кластерным объединениям, включенным в региональный реестр.

Хочу добавить, что объединение в кластеры стимулирует, в первую очередь, развитие субъектов малого предпринимательства. Это мировая тенденция. Малые и средние компании-поставщики объединяются вокруг крупных предприятий. В результате выстраиваются эффективные научно-технологические цепочки, когда, например, на производственных мощностях предприятий-гигантов реализуются проекты малых инновационных компаний.

— Получить поддержку в рамках кластера наверняка захотят многие предприятия. Каковы условия «приема в кластер»?

— Кластер — это добровольное объединение предприятий и организаций. В его основе не лежит никаких конкурсов. И кластер формируется вовсе не с целью получения господдержки. Цель вхождения в кластер для предприятий — повышение собственной конкурентоспособности, поиск партнеров, запуск новых производств в кооперации с другими участниками кластера (вузами, НИИ, КБ, предприятиями).

Каждый кластер сам, на общем собрании утверждает порядок вхождения новых участников, соответственно, для каждого кластера он свой. Как правило, новое предприятие присоединяется к соглашению о создании кластера или входит в него в качестве члена некоммерческого партнерства. Требования к новым участникам кластера могут затрагивать сферу деятельности (она, естественно, должна быть связана с той сферой экономики, в которой создается кластер), форму собственности, территориальную расположенность. Основным критерий — это возможность участия в кластерных проектах.

Добавлю, что реализация кластерной политики предполагает два этапа. В течение ближайших двух лет будет совершенствоваться региональная нормативная база, разрабатываться программы развития кластеров, создаваться новые инновационные компании.

Второй этап предусматривает развитие социальной, транспортной, энергетической инфраструктуры, а также поддержку внешнеэкономической деятельности и налоговые стимулы участия участников кластеров при реализации инвестиционных и инновационных проектов.

— Кластерная стратегия в Ростовской области вступила в фазу активной реализации, в то время как экономика переживает не лучший период. Насколько велики риски кластерной программы?

— Риски существуют всегда, и ни одна система, ни одна структура еще никогда не смогла защититься от всех возможных рисков. Если говорить о кластерах, то сама структура этой системы, сам принцип их существования выступает «подушкой безопасности», которая позволяет в максимально короткие сроки адаптироваться к сложившейся экономической и геополитической ситуации. А объединение в кластеры, поиск новых партнеров — это процесс естественный. Он инициируется снизу, а не регулируется сверху. Мировой опыт показывает, что именно такие добровольные объединения очень устойчивы и жизнеспособны.

Беседовала Лариса Никитина

С 1 августа информация обо всех авариях владельцев полисов каско и добровольной «автогражданки» будет попадать в единое бюро страховых историй.

И если наценки лихачам гарантированы, то относительно скидок для аккуратных водителей есть определенные сомнения.

## Каско, я тебя знаю

— тенденции —

С 1 августа в России начало работать единое бюро страховых историй (БСИ) по каско и добровольной «автогражданке». Информацию в него в обязательном порядке должны передавать все компании, работающие на этих рынках. Может показаться, что бюро страховых историй — это аналог БКИ на страховом рынке. Однако у них больше отличий, чем сходства. БСИ одно и создано за счет Российского союза автостраховщиков. Это некоммерческая организация, и абонентскую плату с компаний за использование хранящейся в нем информации бюро не собирает. Оно регулируется законом «О страховом деле» и работает по другим принципам. Например, при запросе данных в БСИ, в отличие от БКИ, от гражданина не будет требоваться его согласие на обработку персональных данных. База страховых историй в отличие от БКИ не предусматривает доступ к ней третьих лиц. Сейчас страховщики могут проанализировать благонадежность потенциального клиента по тому, насколько аккуратно он оплачивает кредиты. Объем данных, который предполагается хранить в БСИ, велик, на его содержание, скорее всего, потребуются серьезные средства, и без дополнительных вливаний не обойтись.

Важно, что у страховщика будет возможность посмотреть историю только того автовладельца, который пришел к нему заключать договор. Выбрать в списке всех безаварийных граждан и сделать им предложение он не сможет — именно этого долгое время опасались страховщики, когда речь заходила о создании единой базы страховых историй.

### Тише едешь — меньше платишь

Основная идея нововведения — борьба с мошенничеством. БСИ должно способствовать выявлению лиц, которые пытаются обмануть страховую компанию и одновременно обращаются за выплатой к нескольким страховщикам. «Так называемые безаварийные водители смогут получать скидки по этим видам страхования», — дополняет президент ВСС и РСА Игорь Юргенс.

«Каждый страховщик сможет самостоятельно трактовать полученные данные, выстраивать свое предложение на основании этой истории. Для страховщика это отличная возможность предоставить автовладельцу справедливый тариф и выгодное предложение», — согласен с Юргенсом руководитель управления андеррайтинга компании «АльфаСтрахование» Илья Григорьев. А заместитель гендиректора компании «БИН Страхование» Алексей Струков отмечает, что, по сути, «речь идет о формировании более цивилизованного страхового бизнеса».

Сейчас страховщики не готовы указать точные размеры скидок, которые в перспективе могут получить аккуратные водители. «Компаний по-разному оценивают, является ли история хорошей», — подтверждает Юргенс. — Например, какая компания не смотрит негативно на то, что у человека произошло пять-шесть мелких ДТП с небольшими убытками. Другой может показаться не сильно убыточным ДТП с большой выплатой, но происшедшее один раз за несколько лет». По словам генерального директора «Зетта Страхование» Игоря Фатьяно-

ва, в его компании водитель с хорошей историей может застраховаться на 30–40% дешевле. А по оценкам Струкова, скидки для «качественных» страхователей могут составить до 20–30% премии. Что касается коэффициентов, повышающих стоимость страховки, их размер еще менее предсказуем.

В любом случае для безаварийного водителя должны наступить хорошие времена: он может озвучить десяток страховщиков и выбрать лучшие условия. А с помощью БСИ страховые компании будут знать, что обратившийся к ним клиент — аккуратный водитель.

Конкуренция за хорошего клиента будет сопровождаться оптимизацией и усовершенствованием страховых продуктов. «Для автовладельцев с хорошей историей, которые по каким-либо причинам решат сменить страховую компанию, разумеется, будут создаваться очень конкурентные предложения», — говорит Григорьев. Еще более глобально рассуждает президент Ассоциации по защите прав автострахователей Максим Ханжин. По его мнению, начало работы БСИ будет способствовать снижению убыточности компаний. Если это произойдет, страховщики будут заинтересованы в развитии продаж. А развивать их можно, в том числе, снизив стоимость страхования.

### Торговали — веселились

Оптимистические прогнозы относительно скидок для аккуратных водителей вполне могут разбиться о реальную суровую действительность. В России уже несколько лет работает система, подобная БСИ, — база данных по ОСАГО. Но хотя страховщики, как



Новая структура поможет выявить мошенников, которые одновременно обращаются за выплатой к нескольким страховщикам

и в случае с БСИ, обязаны передавать в Автоматизированную информационную систему (АИС) сведения о клиентах, они не всегда делают это.

В АИС отражается коэффициент «бонус-малус», позволяющий учитывать безаварийность автовладельца при расчете страховой премии. Как отмечает генеральный директор юридической фирмы «Прав-страхконтроль» Николай Тюриков, к ней было много нареканий, потому что в действительности многие автовладельцы не увидели там своих скидок. «Чтобы система заработала, ЦБ придется усиленно контролировать страховщиков», — уверен Ханжин. — Не все исполняют свои обязательства с точки зрения передачи информации в базу РСА».

Сами страховщики отмечают, что система дает им полезную ин-

формацию о гражданах, но отказывать в страховании ОСАГО проблемным автовладельцам они все равно не имеют права. Возможно, это одна из причин, по которым страховщи-

ки относятся к АИС без энтузиазма. Есть у БСИ и еще один существенный недостаток. По словам экспертов, для получения первых результатов его работы придется подождать не меньше года: данные, зафиксированные страховщиками до 1 августа 2015 года, в базу не попадут. «Если бы все страховщики согласились за-

казать данные за три последних года, то можно было бы уже завтра говорить о реальной страховой истории. К сожалению, пока это не так», — говорит руководитель информационно-аналитического управления ОСАО ВСК Андрей Жуков.

Игорь Юргенс объясняет это тем, что передача так называемых исторических данных в систему невозможна: слишком разную информацию вносили страховщики. Да и при идеальном наполняющейся базе дан-

ных скидки безаварийным водителям не гарантированы. По оценкам специалистов Международной конфедерации потребителей (КонфОП), сегодня каско — один из лидеров по росту цен за год, с лета 2014 года до сегодняшнего дня они выросли почти на 50%. «Страховку покупают и по такой цене, и добровольно делать ее дешевле компаниям резона нет», — уверен председатель правления КонфОП Дмитрий Янин. С ним согласен и Николай Тюриков: «Может получиться, что те автовладельцы, которые будут аварийно водить машину, получат серьезные надбавки к стоимости каско, при этом добросовестные водители будут получать минимальные скидки. Такой уклон уже виден в работе страховых компаний. Поэтому здесь все должно быть зеркально: столько, сколько переплачивают плохие водители, должны недоплачивать хорошие. И тогда эта система действительно будет справедливой».

Екатерина Бликина

# Экономика региона

## Добавить уникальности

— ТЕХНОЛОГИИ —

В настоящий момент большинство операторов концентрируют усилия на развитии сегмента мобильного интернета. «В конце апреля мы запустили сеть скоростного мобильного интернета по технологии 3G+ в Ростовской области. Одновременно с запуском сети 3G+ мы предложили нашим абонентам и новые услуги («Пакет интернета», «Портфель интернета», «Чемодан интернета», «Добавь скорость», «Добавь время»), которые помогают абонентам использовать все возможности скоростного мобильного интернета, оставаясь на текущем тарифе», — рассказал директор филиала Tele2 Ростов-на-Дону Вячеслав Козин. А ПАО ВымпелКом, по словам Егора Шляхова, первым предложил клиентам использовать на нескольких устройствах один пакет интернета при помощи услуги «Интернет на все».

### Развлечения и бизнес

Помимо мобильного интернета, операторы и интернет-провайдеры предлагают абонентам множество различных VAS-услуг, помогающих решать ежедневные насущные задачи абонентов — от оплаты коммунальных услуг до видеонаблюдения за различными объектами.

По мнению Сергея Половникова, одним из самых перспективных направлений для телеком-операторов становится передача потокового медиа — различные аудио- и видеосервисы. Раньше главным препятствием была низкая скорость мобильного интернета, но с запуском LTE этой проблемы больше нет. Такие решения сейчас есть уже практически у всех операторов.

«Недавно мы запустили видеосервис с возможностью просмотра эфирных каналов на экране смартфона «Tele2 TV». Он очень быстро завоевал популярность у наших абонентов. На очереди — музыкальный сервис. Абоненты могут слушать музыку онлайн, создавать плейлисты, давать рекомендации, пользоваться поиском и делиться мелодиями

в соцсетях», — рассказал Вячеслав Козин. Медиапортал MegaFon.TV, по словам Алексея Баркова, предлагает новый подход к просмотру телевизионных передач. С помощью MegaFon.TV пользователи могут смотреть ТВ на планшете или смартфоне с iOS или Android, на домашнем компьютере с подключением к интернету, медиаплеере Dune HD, а также в Smart TV.

Свой развлекательный сервис есть и у «ВымпелКома» — «Билайн ТВ» предоставляет доступ к 96 каналам, из которых 22 транслируются в HD качестве. При этом, как подчеркнул Сергей Половников, у мобильных операторов есть большое преимущество — для своих сервисов они могут отменять тарификацию мобильного интернета, что мгновенно дает ощутимую экономическую выгоду для клиента.

Второе перспективное направление, по мнению Сергея Половникова, — мобильная коммерция. Телекоммуникационные операторы последовательно развивают партнерство с банками и запускают совместные продукты. Например, мобильное приложение «Карта Билайн» позволяет владельцам платежных карт «Билайн» пополнять ее при помощи банковских карт VISA и MasterCard, оплачивать услуги ЖКХ, ТВ и интернета, погашать кредиты любых российских банков, отправлять денежные переводы. «Дальнейшее развитие технологий неизбежно приведет к тому, что телефон будет использоваться как платежная карта, проездной билет и т.д. Это вопрос времени, требуется обновление инфраструктуры и софта на стороне заинтересованных в этом компаний», — утверждает Сергей Половников.

Разработка новых VAS-услуг особенно актуальна в бизнес-сегменте, уверен директор по работе с бизнес-рынком компании МТС на юге Андрей Тихомиров. «Корпоративные клиенты ждут от операторов не просто набора из тарифных планов и интернет-опций, а готовых решений для бизнеса. Клиентам нужен целый комплекс теле-

ком-услуг, который позволит оптимизировать бизнес-процессы, ускорить и упростить взаимодействие сотрудников внутри организации и коммуникации с внешними партнерами, за счет применения VAS-технологий».

По словам Андрея Тихомирова, сегодня востребованы услуги, направленные на построение более простого и эффективного взаимодействия компаний с их клиентами. Большим спросом пользуются сервисы, повышающие эффективность обработки большого количества входящих звонков. Это существенно улучшает качество сервиса компании (в МТС это сервисы «Автосекретарь», «Бесплатный вызов 8-800», Call Center). Также растет потребление услуг, позволяющих настроить автоматические рассылки аудио- и смс-уведомлений клиентам. Как отмечает Андрей Тихомиров, для юга России характерно большое количество предприятий, работающих в строительстве, сельском хозяйстве, торговле. Среди этих компаний высоким спросом пользуются услуги мобильного геопозиционирования, а также сервисы на основе M2M-технологий для удаленного контроля оборудования.

Развитию сервисов для B2B-сегмента большое внимание уделяет и «МегаФон». Среди недавних корпоративных услуг, по словам Алексея Баркова, — «M2M-Мониторинг», которая позволяет оперативно получить информацию не только о потребляемых M2M-оборудовании (Machine-to-machine) услугах связи, но и о работоспособности самого M2M-оборудования, а также услуга «Виртуальный офис», при помощи которой можно без установки дополнительного оборудования организовать телефонию с функциями АТС в офисе, где нет проводной связи.

Преимуществом в конкурентной борьбе за абонентов может стать также уникальный контент. «Постепенно мы приходим к созданию мобильных приложений с уникальным контентом», — рассказал Егор Шляхов. — Например, к 70-ле-



Возможности современных смартфонов и планшетных компьютеров становятся базой для развития множества новых дополнительных услуг

тию Победы ВОВ мы запустили эксклюзивное мобильное приложение «Мамаев Курган». Использование современных устройств связи позволяет в удобной форме в режиме 24/7 иметь доступ к культурному и историческому наследию города-героя Волгоград.

Отдельное направление VAS — создание сервисов, которые помогают клиентам улучшить работу телекоммуникационного оператора. «В октябре 2014 года компания Tele2 первой из российских операторов связи запустила приложение «Компьютер», которое позволяет абонентам активно принимать участие в улучшении качества связи», — рассказал Вячеслав Козин. — Сервис, работающий в фоновом режиме на телефоне абонента, передает информацию о возникающих проблемах технической службе компании. Кроме того, абоненты Tele2 с помощью приложения могут самостоятельно измерять скорость передачи данных, уровень сигнала в помещениях и на улице».

### Интернет с бонусами

Возможности для расширения линейки дополнительных услуг активно ищут и интернет-провайдеры. Как отметил Сергей Половников, многие из них уже давно предоставляют услугу Triple Play — интернет, телевидение, телефон. В дополнение к этой услуге на рынке появляются все больше новых решений.

В компании «Цифровой Диалог», по словам генерального директора Александра Атаманского, самой популярной услугой остается доступ в интернет. «Из популярных VAS услуг я бы выделил видеонаблюдение, структурированные кабельные

сети и организацию корпоративной телефонной сети», — добавил Александр Атаманенко. — Совсем недавно у нас появилась такая телекоммуникационная услуга, как управляемая wi-fi сеть. Ее принцип состоит в том, что интернет может предоставляться в определенном месте, которое клиент выбирает сам. Наши инженеры контролируют работу сети интернет в каждом квадратном метре той зоны, где будет определен уровень сервиса. Такая услуга очень удобна, например, для ресторана, который имеет постоянное местоположение. Уже несколько ресторанов заказали у нашей компании этот сервис, и я думаю, что именно эта услуга будет иметь большой спрос на рынке в ближайшее время». Также компания намерена вплотную заняться направлением Internet of Things.

Абоненты компании «Сумма Телеком», как рассказал Руслан Гамринский, активно подключают услугу IPTV и приобретают подписку на ПО. «Подписка на ПО — оптимальный способ инвестиций в программное обеспечение», — отмечает господин Гамринский. — Оформив подписку, абонент всегда будет иметь в своем распоряжении новейшую версию программы. Оформление подписки гораздо экономичнее, так как есть возможность приостановить предоставление услуги на время, например, отпуска. Также в пакете предложений «Сумма Телеком» недавно появилась новая услуга: ТВ для мобильных устройств или телевизоров с функцией Smart TV через приложение «Смотрешка».

### Курс на монетизацию

Усилия операторов по развитию VAS-услуг выражаются и в росте доли этого направления в структуре доходов телекоммуникационных операторов: по данным аналити-

ческой компании AC&M Consulting, в первом квартале 2015 года этот показатель вырос до 37,3% по сравнению с 34,3% за аналогичный период прошлого года. Лидером российского VAS-рынка является компания МТС с долей в 35,8%, «МегаФон» занимает 34,2%, «ВымпелКом» — 24%. При этом совокупная выручка российских операторов сотовой связи от предоставления дополнительных услуг в первом квартале 2015 года составила 78,7 млрд рублей, что на 8,4% больше, чем годом ранее.

У интернет-провайдеров VAS-услуги также становятся все более заметными в общей структуре доходов: «В настоящий момент доля дохода от продажи VAS превышает 10%, и этот показатель неуклонно растет», — рассказал Руслан Гамринский. По словам Александра Атаманского, доля доходов компании, полученная от продажи VAS, сейчас составляет около 2%, однако это направление было запущено только в середине прошлого года, и со временем в компании рассчитывают на рост показателей.

Однако роль VAS-услуг не сводится только к коммерческой выгоде. «Дополнительные услуги — это не только способ улучшить финансовые показатели», — подчеркивает Руслан Гамринский. — Одна из основных задач — подружиться с клиентом. А введение VAS значительно повышает лояльность клиента».

По словам Александра Атаманского, клиенту, как правило, удобнее всего получать услуги связи по принципу «все из одних рук». Поэтому в настоящий момент многие крупные компании формируют рабочую команду, состоящую из разнопрофильных специалистов. Это, в том числе, стимулирует появление новых услуг, находящихся на «стыке» разных сегментов телекоммуникационного рынка.

Наталья Гордеева

## Факторинг Промсвязьбанка

Где другие видят  
только предмет,



мы видим  
его внутреннее  
устройство.

## Бизнес на полной скорости

8 800 333 25 50  
www.psbank.ru

**Промсвязьбанк**

ПАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России №3251. реклама

## «Важно вписываться в сегодняшний очень мобильный темп жизни абонентов»

— интервью —

О региональной специфике развития рынка VAS-услуг рассказала заместитель директора филиала «Дом.ру» в Ростове-на-Дону Илина Кан.

— Как отразился кризис на развитии сегмента VAS?

— Не могу сказать, что кризис особенно отразился на развитии сегмента VAS, так как направление, в целом, достаточно молодое — и в России в целом, и в нашем регионе. Можно сказать, что Ростов-на-Дону еще только знакомится с сервисами и приложениями VAS. Чем больше абонентов узнают о преимуществах таких услуг, тем скорее они добавят их в свой ежедневный обиход. Потому что это действительно удобно, дает дополнительную мобильность и интерактивность. Важно вписываться в сегодняшний очень мобильный темп жизни наших абонентов.

— Какие сервисы VAS наиболее популярны в настоящий момент среди абонентов Вашей компании?

— Среди абонентов «Дом.ру» очень популярны дополнительные пакеты



различные опции в рамках тарифных планов. Также среди клиентов популярна покупка антивирусов, фильмов из видеотеки.

— Существует ли какая-либо специфика потребления таких услуг на юге России?

— Если говорить о специфике Ростова-на-Дону по сравнению с другими городами, можно отметить интересный факт: в Ростове пока еще не так много wi-fi хот-спотов, как, скажем в Перми или в Кирове. Там можно гулять по городу при постоянном подключении к wi-fi. Это существенно снижает нагрузку на мобильный интернет. Ростовчанам же приходится намного чаще использовать мобильный интернет на своих гаджетах, что, естественно, сильно влияет на скорость. Мы активно работаем в данном направлении. У «Дом.ру» сейчас 32 хот-спота в Ростове-на-Дону, которые охватывают такие популярные площадки, как ТРК «МЕГАЦЕНТР Горизонт», парк Революции, ТЦ «Талер», Музыкальный театр, часть кофеен сети «Пить кофе» и т.д. До конца года у нас запланировано увеличить количество хот-спотов до 77 точек.

Беседовала  
Наталья Гордеева