

инструменты бизнеса

Переведем это по-быстрому

— финансы —

9 ший в ЮФО региональный банк «Центр-инвест» с головным офисом в Ростове-на-Дону. По итогам 2018 года, согласно годовому отчету банка, он эмитировал для клиентов в Ростовской области и Краснодарском крае 393 тыс. пластиковых карт. Количество пользователей систем дистанционного банковского обслуживания среди корпоративных клиентов банка составило около 50 тыс. По словам начальника управления развития информацион-

шлого года 33,4 тыс., при этом они «практически полностью» переведены на ДБО.

Таким образом, подключение обеих финансовых организаций к СБП увеличит количество потенциальных пользователей с2b-платежей на юге России среди юридических лиц более чем на 80 тыс. организаций.

Комиссия уменьшится в разы

Увеличение количества пользователей системы стимулирует рост интереса к СБП как инструменту оплаты

субъектами бизнеса товаров и услуг должна сравнительно невысокая комиссия на такие переводы, также анонсированная ЦБ. «Тоттариф, который мы сейчас обсуждаем по с2b, то есть от «физика» «юрику», — это около 0,4%, что для них является абсолютным счастьем по сравнению с тем, что они платят сейчас», — заявляла в мае нынешнего года первый зампред ЦБ Ольга Скоробогатова. Для сравнения: Промсвязьбанк, по данным его сайта, предлагает торговый эквайринг по ставке от 1,79%. Стоимость данной услуги у «Альфа-Банка» —

тают над запуском ряда проектов по приему платежей через СБП от покупателей. Например, в августе нынешнего года «Б» сообщал о планах интернет-магазина Wildberries начать принимать оплату с применением QR-кодов. ВТБ в августе начал тестирование QR-оплаты совместно с ГК «М.Видео-Эльдорадо» в двух магазинах в Москве.

Дело техники

Наиболее вероятная техническая модель использования системы при с2b-оплатах такова: кассир сканирует штрих-код на товаре, после чего на экран кассового аппарата выводится соответствующий QR-код, который покупатель сканирует камерой через банковское приложение. После этого оплата происходит автоматически.

Некоторые эксперты считают систему слишком сложной. По этой причине спрогнозировать влияние введения с2b-платежей на объем переводов в СБП затруднительно, объясняет Ксения Андреева: «С точки зрения клиента, текущие способы оплаты выглядят более простыми и зачастую более выгодными — за счет наличия программ лояльности», — говорит она. — Но мы уверены: у СБП будет своя ниша».

Динамика платежей после расширения функционала системы будет зависеть от множества факторов — начиная с технической реализации и тарифной политики и заканчивая инвестициями в маркетинговое продвижение сервиса, соглашается Александр Солонин.

Вопрос перспективы вытеснения QR-платежами оплаты с использованием банковских карт пока открыт, считает Дмитрий Жарский. «В КНР, например, этот способ оплаты товаров и услуг доминирует, но в Китае карты Visa и MasterCard остаются экзотикой», — объясняет господин Жарский. — Обе системы подали заявки на получение лицензий на работу в КНР в 2017 году. До того де-факто изолированный китайский рынок платежей развивался взрывными темпами. В России же доли наличных и безналичных расчетов до сих пор не достигли паритета. По данным производителя контрольно-кассовой техники компании «Эвотор», в связи с активизацией ЦБ и банками работы по выявлению нарушений «ан-

тиотмывочного» 115-ФЗ и связанной с ней блокировкой счетов доля безналичных платежей только за первый квартал 2019 года рухнула с 40% до 36%.

По мнению эксперта, ключевой стимул роста объема безналичных — заинтересованность государства в сокращении объема наличных средств в экономике. Сегодня прикладываются большие усилия, чтобы отучить население и бизнес от наличных платежей, но эти действия встречают некоторое сопротивление. Граждане часто платят «безналом» за продукты питания, такси и услуги связи, в остальном предпочитают наличные. Поэтому, считает Дмитрий Жарский, QR-платежи скорее потеснят в качестве платежного средства пластиковые карты и сервисы Apple и Google, чем наличные.

Должен остаться только один

Несмотря на рост количества пользователей СБП, в настоящее время, по данным ЦБ, через систему проходит менее 1% безналичных платежей пользователей российских банков. Участники рынка признают, что один из факторов, сдерживающих развитие системы, — отсутствие в ее составе Сбербанка, который пока не торопится подключаться к СБП. В банке отказались отвечать на запрос «Б-Юг» на эту тему. В мае нынешнего года в интервью «Коммерсанту» президент Сбербанка Герман Греф заявил, что организация «ведет переговоры» и надеется найти компромисс с ЦБ относительно экономических условий, на которых согласится подключиться к системе.

Дмитрий Жарский объясняет позицию банка тем, что он развивает собственную систему с функцией перевода по номеру телефона через систему «Сбербанк Онлайн». К ней уже подключен и ряд других банков, в частности «Тинькофф» и Совкомбанк. Кроме того, система позволяет осуществлять переводы на кошелек Webmoney. Стоимость транзакций между партнерами составляет 1%.

Нынешним летом банк также запустил систему оплаты покупок с использованием QR-платежей вместо пластиковых карт через приложение «Сбербанк Онлайн». Начиная с 1

июля данная услуга тестировалась в Краснодарском крае; до конца лета банк планировал распространить ее во всех регионах страны.

«Сейчас мы фактически имеем две альтернативные и во многом дублирующие друг друга платформы, которые развиваются параллельно. В конечном итоге, скорее всего, останется только одна из них, — прогнозирует господин Жарский. — Произойдет это путем слияния систем или из-за законодательных ограничений, пока сказать сложно, но в перспективе 1,5—2 лет это, скорее всего, случится».

Между тем в июне нынешнего года Госдума приняла поправки к закону, позволяющие ЦБ обязывать банки подключаться к СБП. Центробанк установил срок — 1 октября нынешнего года. «Нельзя сказать, что развитие системы сдерживает какой-то одиночный фактор», — отмечает Ксения Андреева. — Но отсутствие Сбербанка действительно накладывает ограничения. В случае его подключения к СПБ можно ожидать как минимум удвоения оборотов в рамках системы». Юлия Черных считает, что рынок быстрых платежей обладает большим потенциалом для роста, обусловленным не только появлением новых игроков, но и изменением финансовых привычек пользователей. «Традиционно продуктовыми новинками пользуются клиенты-новаторы, которых не так много в любом сегменте и индустрии», — заявила гостепож Черных. — Мы уверены, что по мере распространения информации о новом сервисе и расширения списка участников системы доля СБП в общем объеме безналичных переводов между физлицами будет расти».

Еще одно перспективное для СБП направление — b2b-платежи. Центробанк предполагает, что использование QR-кода вместо традиционного счета на оплату ускорит обмен средствами между юрлицами и сделает их переводы более прозрачными для банков, благодаря чему между банками и их клиентами будут реже возникать споры в связи с подорожаниями в нарушении «антиотмывочного» законодательства. Сейчас обсуждается возможность запуска соответствующего пилотного проекта до конца нынешнего года.

Павел Лысенко



Развитие системы быстрых платежей тормозит отсутствие в ней Сбербанка, который развивает собственную систему переводов по номеру телефона и пока не торопится стать участником СБП

ных технологий «Центр-инвеста» Евгения Алехина, сейчас организация проводит в системе тестовые платежи. «Специалисты банка проходят этап тестирования взаимодействия с системой», — уточнил господин Алехин, добавив, что на основании данных обращений клиентов в организации сделали вывод о том, что система будет востребована.

Из годового отчета за 2018 год другого крупного банка юга России — «Кубань Кредит» — также следует, что он планирует подключиться к СБП до конца 2019 года. По данным отчета, количество корпоративных клиентов банка составило на конец про-

товаров и услуг со стороны бизнеса. В настоящее время этой функции у системы нет, однако ряд банков заявляют о готовности запустить ее, как только ЦБ выпустит нормативный документ, который будет регулировать проведение платежей через СБП в пользу юридических лиц.

«Во второй половине 2019 года в Системе быстрых платежей можно будет делать платежи в пользу юридических лиц, например за товары и услуги, в том числе с использованием QR-кодов», — заявляется на сайте регулятора.

Обеспечить востребованность быстрой оплаты предоставленных

1,9%. Несколько дешевле клиентам обойдется эквайринг веб-банков. Например, процентная ставка по таким операциям у банка «Тинькофф» — от 1,59%, у Модульбанка — от 1,5%. «При использовании QR-кодов ставки эквайринга в среднем в четыре раза ниже, чем по рынку при использовании банковских карт», — добавляет генеральный директор экспертной группы Veta Дмитрий Жарский. — Кроме того, для начала использования СБП как инструмента оплаты товаров и услуг не требуется никакого дополнительного оборудования».

Сегодня банки и торговые организации в пилотном режиме рабо-

БИЗНЕСУ ПОКАЗАЛИ ТОЧКИ РОСТА В СЕТИ

Обучающий курс «Цифровизация бизнеса» запущенный в рамках работы акселератора стартапов Южного IT-парка, подтвердил свою эффективность

Курс «Цифровизация бизнеса», предложенный предпринимателям Ростовской области Южным IT-парком, оказался востребован не только у начинающих, но и у опытных бизнесменов. Выпускники курса нашли для своих бизнес-проектов новые возможности роста в интернет-пространстве с использованием методов актуальной зарубежной методики Customer development, адаптированной к российским реалиям.

ДОРОЖНАЯ КАРТА СТАРТАПА

С момента запуска 12-часового образовательного курса «Цифровизация бизнеса» на базе Южного IT-парка, входящего в состав АО «Региональная корпорация развития», его выпускниками стали 53 предпринимателя из Ростовской области. Как отмечает директор Южного IT-парка Евгений Полуянов, данная программа обучения ориентирована в первую очередь не на стартапы в сфере информационных технологий, а на более широкую аудиторию. Пройти курс может абсолютно любой предприниматель.

«Когда мы начинали делать акселерационную программу, то ориентировались на проекты, находящиеся на самых ранних стадиях развития, фактически еще на стадии идеи», — объяснил господин Полуянов. — Целью было научить начинающих предпринимателей правильно позиционировать проект на рынке и помочь опробовать идею без лишних затрат — подтвердить гипотезу о востребованности продукта. Однако со временем мы увидели, что акселерационной программой интересуются не только начинающие предприниматели, но и более опытные бизнесмены, которые видят большой потенциал роста в интернет-пространстве. Фактически, курс «Цифровизация бизнеса» — это ответ на запрос рынка по переводу офлайн-бизнеса в онлайн».

Курс «Цифровизация бизнеса» Южный IT-парк разработал совместно со «Сбербанком, который проводит в рамках программы курса лекцию по разработке бизнес-планов. Будучи сравнительно короткой, программа тем не менее охватывает целый ряд наиболее попу-

лярных в мире инструментов и методик создания и развития бизнеса, в том числе — подходы Customer Development и Lean startup, которые легли в основу многих успешных проектов. «Эти методики являются основой всей акселерационной программы Южного IT-парка», — сообщил руководитель Акселератора Южного IT-парка Богдан Одарченко. — Все наши выпускники, конечно, знакомы с ними. Для ближайшего набора акселерации онлайн-курс будет одним из элементов обучающей программы».

Большое внимание в рамках курса «Цифровизация бизнеса» уделяется детальному поэтапному формированию плана развития бизнеса, в частности, изучению рынка, потребностей и ценностей аудитории, разработке и проверке маркетинговых гипотез и даже созданию Customer Journey Map, «карты путешествия клиента», которая представляет собой визуализацию опыта взаимодействия компании и потребителя. Затрагивает курс и вопросы менеджмента — от моделирования бизнес-процессов и экономики

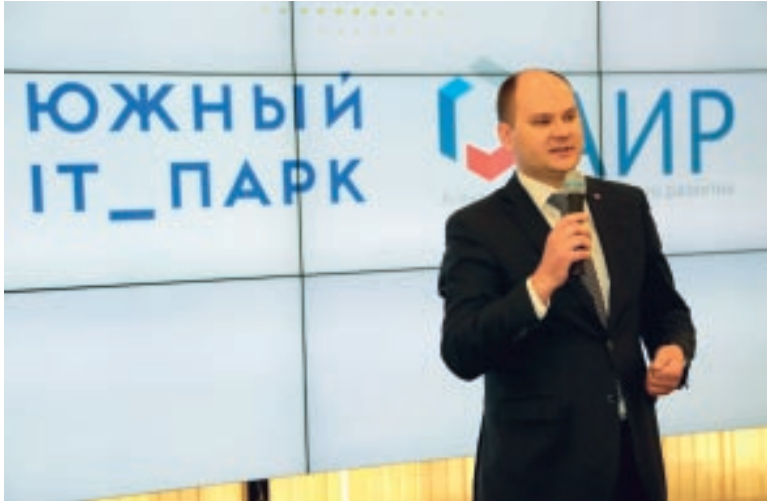
предприятия, до управления денежными потоками и изучения методов нефинансовой поддержки малого и среднего бизнеса.

ОТ ОФФАЙНА К ОНЛАЙНУ

Главная особенность программы — блок, посвященный онлайн-продажам. Опора в нем делается на продвижение и реализацию товаров и услуг через интернет. «Цифровизация бизнеса» — один из редких курсов, которые в сжатой форме охватывают вопросы работы с интерактивными каналами привлечения клиентов, создания лендингов, сотрудничества с блогерами, использования чат-ботов и др.

«Перед любым бизнесом всегда стоят две основные задачи: снизить издержки и нарастить продажи», — отметил Евгений Полуянов. — Активная работа в интернете помогает компаниям выходить на новых клиентов и новые рынки. Цифровые продукты все чаще заменяют ручной труд. В целом цифровизация помогает увеличить эффективность бизнеса и тем самым вывести его на новые уровни».

Господин Полуянов отмечает, что изначально обучающий курс «Цифровизация бизнеса» был предназначен для стартапов, стремящихся создать востребованный IT-продукт, и компаний, которые хотят оптимизировать бизнес-процессы. Однако практика показала, что ряд блоков, входящих в программу курса, могут быть полезны любым предприятиям, даже тем, деятельность которых с информационными технологиями не связана. «При создании курса мы опирались на постоянную обратную связь от резидентов Южного IT-парка», — сообщил Евгений Полуянов. — В его программу мы включили знания, которые действительно системно помогают проектам. После того, как разработка курса была завершена, его прошли наши резиденты. И их опыт показал, что полученные знания действительно приносят практическую пользу». При этом, добавляет эксперт, наибольший эффект цифровизация бизнеса дает участникам рынков, для которых характерна жесткая конкуренция.



БЕГ БЕЗ ОСТАНОВКИ

Евгений Полуянов добавил, что, помимо образовательных программ, акселерация стартапов на базе Южного IT-парка предусматривает дальнейшую помощь резидентам в поиске и привлечении инвесторов. С этой целью проводятся различные мероприятия — от бизнес-завтраков с участием предпринимателей Ростовской области до крупных форумов, наиболее известный из которых — «Южный Demo Day». На них демонстрируются высокотехнологичные проекты, которые в ходе акселерации были полностью подготовлены к тому, чтобы получить финансирование со стороны частных инвесторов или фондов, а также привлечь банковские кредиты либо гранты на свое развитие. Общий объем инвестиций, привлеченных выпускниками Южного IT-парка, на данный момент составляет 150 млн рублей.

«На наших мероприятиях начинающие предприниматели могут завязать деловые знакомства с более опытными бизнесменами, а также с инвесторами и представителями инфраструктуры, необходимой для поддержания работоспособности проекта», — пояснил господин Полуянов. — При этом большинство инвесторов, с которыми мне доводилось общаться, утверждают, что основное внимание при изучении стартапов уделяют не столько самому проекту и продукту, сколько энтузиазму основателей и их способности «бежать, не останавливаясь»».

Один из новых проектов, реализованных выпускниками акселерационной программы Южного IT-парка — создание компании по выпуску сувенирных купюр достоинством ноль рублей с изображениями достопримечательностей Ростовской области. Ее основатель Александр Сивожелезов подал заявку на акселерацию за четыре месяца до того, как были напечатаны первые образцы продукции. Сейчас предприниматель говорит, что надеется сделать такие купюры достойной альтернативой «надоевшим» магнитам для холодильников. Первый тираж господин Сивожелезов передал на реализацию в Старочеркасский историко-архитектурный музей-заповедник. При этом сам предприниматель признает, что идею денег с нулевым номиналом как сувенирной продукции он не разработал сам, а позаимствовал на европейских туристических маршрутах. «Успех стартапа зависит не от гениальности идеи, более того, 100% идей, лежащих на поверхности, кто-то когда-то уже пробовал реализовать, а от того, сколько гипотез предприниматель успеет проверить, прежде чем закончатся деньги», — отметил Евгений Полуянов. — А вот в дальнейшем, когда бизнес-структура уже сформирована, спрос подтвержден продажами и наступает время масштабироваться, на первый план выходят вопросы внутренней организации бизнес-процессов, цифровизации и автоматизации в разрезе снижения издержек».

