

ИННОВАЦИИ. IT. ФИНАНСЫ


business plan





МИР НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

www.akbars.ru

 **8 800 2005 303**
(по России звонок бесплатный)

Классическая карта НПС «Мир» от ПАО «АК БАРС» БАНК.

ПАО «АК БАРС» БАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2590 от 12.08.2015 г.

АО «НСПК»
реклама

ИННОВАЦИИ. ИТ. ФИНАНСЫ

стр.	
6-7	КУДА ДЕЛАСЬ И FINOPOLIS ОПТИМИЗИРОВАЛ НАЗВАНИЕ И ВНОВЬ ПУСТИЛСЯ ЗА FINTECH-ИННОВАЦИЯМИ
8-9	«ЧТОБЫ РОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС НИКОГО НЕ ДОГОНЯЛ» ТАТФОНДБАНК И LIFE.SREDA ЗАПУСТИЛИ FINTECH- И BLOCKCHAIN- АКСЕЛЕРАТОР
12-13	ОБЛАЧНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО НА КАКОЕ МЕСТО В ИСТОРИИ ОБЛАКОВ ПРЕТЕНДУЕТ «РОСТЕЛЕКОМ»
14-15	В ОЖИДАНИИ «РУССКОЙ ALIBABA» РОССИЙСКИЙ ИНТЕРНЕТ-ЭКСПОРТ И БЕЗ ОБЕЩАННОЙ ПЛОЩАДКИ УЖЕ ДОСТИГАЕТ \$2 МЛРД
16-17	АВТОМАТ ДЛЯ ГОСПОДДЕРЖКИ В ТАТАРСТАНЕ С НОВОГО ГОДА ЗАПУСТЯТ ИНТЕРНЕТ-СЕРВИС ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
18	«1 С» И «АСКОН» ПОСТРОЯТ КОНКУРЕНТА AUTODESK КОМПАНИИ ЗАЙМУТСЯ СОФТОМ ДЛЯ 3D-МОДЕЛИРОВАНИЯ ЗДАНИЙ

business plan. Рекламное издание. 16+. Распространяется бесплатно. Учредитель и издатель ООО «Профи-ньюс». Главный редактор — Кудрина О. Ю. №9, 13.10.2016. Адрес редакции: 420111, Казань, ул. Пушкина, 18, оф. 18. Адрес для корреспонденции: 420202, Казань, а/я 82. СМИ зарегистрировано в Управлении Роскомнадзора по РТ, свидетельство о регистрации Средства Массовой информации ПИ № ТУ16-01489 от 24 мая 2016г. Тираж - 2000 экз. Отпечатано в типографии филиала АО «ТАТМЕДИА» «ПИК «Идел-Пресс», Казань, ул. Декабристов, 2. Время подписания в печать по графику - 18.00, фактическое - 18.00

16+



Рустам Минниханов,
президент Республики
Татарстан

– Дорогие друзья! Татарстан рад во второй раз принимать у себя Форум инновационных финансовых технологий FINOPOLIS 2016.

В прошлом году он выступил площадкой, где собрались профессионалы в сфере финансовых технологий для обсуждения глобальных инновационных задач. В рамках очередного мероприятия участники смогут оценить достигнутые за год результаты и обсудить развитие IT и финансовой отраслей.

Сегодня важным показателем инвестиционного климата региона является развитие малого и среднего бизнеса. Поддержка предпринимательства – один из приоритетов нашей работы. Отлично, что в рамках Форума проходит конкурс FinTech-стартапов, одной из задач которого является оказание помощи начинающим бизнесменам.

Уверен, форум FINOPOLIS 2016 окажется успешным и плодотворным для всех участников, а его проведение в Казани станет хорошей традицией.

Добро пожаловать в Татарстан!



Николай Никифоров,
министр связи
и массовых
коммуникаций РФ

– Рад приветствовать участников и гостей Форума инновационных финансовых технологий FINOPOLIS 2016.

Информационные технологии с каждым годом оказывают все большее влияние на экономику страны и жизнь граждан. В современных условиях уже ни одна отрасль не обходится без использования IT-решений, не исключение и финансовый сектор.

Сегодня IT – наша самая молодая и одновременно уже одна из самых успешных отраслей. Выработка на одного специалиста в IT-секторе составляет более двух миллионов рублей в год, а вся отрасль из года в год наращивает экспорт российских IT-продуктов и услуг.

Вместе с тем, по большому числу видов пользовательского, офисно-

го, инфраструктурного ПО сегодня весь мир пользуется разработками всего нескольких компаний. Импортозависимость в этих нишах составляет 90% и более. Мы выступаем за демонализацию мирового рынка ПО и хотим, чтобы в ближайшие годы доля одного игрока не превышала 50% по каждому из направлений инфраструктурного ПО.

Рассчитываю, что внедрение современных IT-решений, развитие цифровой экономики вместе с мерами поддержки, направленными на экспортный прорыв российских IT-разработок, в ближайшее время станут новыми драйверами роста финансовой сферы.

Надеюсь, что форум Finopolis 2016 пройдет так же успешно, как в прошлом году, и сохранит роль уникальной международной площадкой для презентации новейших продуктов и инфраструктурных решений, касающихся дигитализации финансового рынка, для обмена опытом и обсуждения современных трендов в оптимизации взаимодействия Банка России, органов власти и участников финансового рынка. Желаю участникам и гостям форума продуктивной работы и конструктивных дискуссий!



Эльвира Набиуллина,
председатель Банка
России

– Уважаемые участники и гости Форума инновационных финансовых технологий FINOPOLIS 2016!

Финансовый рынок в России – очень молодая отрасль, менее чем за 20 лет прошедшая тот путь становления, который другие страны проходили многими десятилетиями. И все же мы понимаем, что меняющийся мир постоянно формирует как новые запросы экономики на финансовые услуги, так и возможности финансового сектора по использованию новых технологий. Мы живем в очень интересное время, когда технологический прогресс на наших глазах приводит к разрушению привычных бизнес-моделей, столетиями определявших функционирование финансового сектора. Россия не может и не должна оставаться в стороне от этого процесса. Нам предстоит решить много непростых задач, чтобы

российский финансовый сектор оставался конкурентоспособным, был способен удовлетворять запросы национальной экономики и противостоять различного рода шокам. Дигитализация в перспективе нескольких лет должна серьезно улучшить качество конкуренции в финансовом секторе, повысить эффективность финансовых посредников, а удаленные каналы дистрибуции финансовых услуг – доступность этих услуг для потребителя. Уверена, что проводимый Форум станет постоянной площадкой для диалога между финансовой и IT-индустрией, между деловым сообществом и регулятором. Российский финансовый рынок обладает огромным потенциалом развития и играет значимую роль в обеспечении экономического роста и повышении уровня жизни наших граждан. Я приглашаю заинтересованные стороны к участию в Форуме FINOPOLIS 2016 и уверена, что вместе мы решим поставленные задачи!



КУДА ДЕЛАСЬ N

Казань во второй раз принимает крупнейший fintech-форум, инициатором которого стали регулятор и правительство Татарстана.

ОТ FINNOPOLIS К FINOPOLIS

Второй форум претерпел не только формальные изменения – оптимизировал название, избавившись от одной «п», и сменил площадку (в этом году он проходит в более привычном для такого рода мероприятий отеле «Корстон»), но и по существу. В самом названии пленарной дискуссии первого форума – «Дигитализация финансовых рынков: взгляд в будущее» значилось, что форум должен выяснить, как государство – организатор мероприятия – представляет себе будущее отечественного банкинга. При этом в скобках уточнялось: «взгляд государства на развитие информационных технологий в России».

Теперь власти встают рядом, даже несколько позади банковского бизнеса, но по-прежнему предпочитают обсуждать не день сегодняшний, а перспективы. Согласно повестке, тон нынешнему форуму будет задавать тема «Финансовый рынок в 2026 году: вызовы для бизнеса и регулятора».

Прошлогодний Finopolis, хотя и затевался региональными властями, во все не был местечковым событием. Федеральная пресса пестрела новостями

с этого мероприятия: «ЦБ задумалось о bitcoin и создает группу по изучению технологии blockchain», «Первые банки, присоединившиеся к платежной системе «Мир», получают тарифные льготы».

Нынешний Finopolis обещает быть не менее информативным. Хотя бы потому, что спрос на новые банковские технологии растет, и тема fintech становится все более обсуждаемой.

ИНТЕРФЕЙСОМ ВЫШЕЛ

Так, согласно данным аналитического агентства Marksw Webb Rank & Report, число российских пользователей интернет-банкинга для частных лиц в 2016 году достигло 35,3 млн человек. То есть сейчас к удаленным услугам банка прибегают 64,5% интернет-пользователей в возрасте от 18 до 64 лет. При этом 68,2% (22,9 млн человек) клиентов интернет-банкинга приходится на города с населением от 100 тыс. человек.

Пользователей привлекают широкие возможности оплаты различных услуг и штрафов, внутрибанковских и внебанковских переводов, открытия вкладов, заказа карт и других банковских продуктов онлайн, возможности для анализа персональных расходов и удобный интерфейс

для совершения разовых и повторяющихся операций.

Наиболее эффективными интернет-банками с точки зрения наличия функций и удобства интерфейсов по результатам исследования Marksw Webb Rank & Report признало интернет-банки Промсвязьбанка, Тинькофф Банка, Альфа-Банка, Запсибкомбанка и МДМ банка. При этом Промсвязьбанк за счет запуска новой версии интернет-банка с обновленным интерфейсом и новыми функциями опередил лидера рейтинга двух предыдущих лет – интернет-банк Тинькофф банка. Запсибкомбанк после запусков новых версий интернет-банков занял четвертое место, хотя ранее в исследовании даже не участвовал, МДМ Банк переместился с 26-го места на пятое место, а Банк Траст – с 31-го на девятое. Примечательно, что «Сбербанк Онлайн», согласно данному рейтингу, за год выбыл из первой десятки наиболее функциональных интернет-банков. Между тем, по популярности к нему приближается казанский Ак барс банк (см. таблицу). Достойно в рейтинге представлен еще один банк из Татарстана – Банк Казани.

Появление Ак барс банка среди лидеров вполне оправдано – он активно развивает онлайн-сервисы. Так, недавно в партнерстве с TaxFree4U он первым на российском банковском рынке ввел мобильный сервис по возврату в течение 48 часов НДС за покупки в зоне ЕС. Кроме того, Ак барс банк совместно с компани-

ей FinEx запустил первого в России банковского робо-эдвайзера «Ак барс советник».

В конце сентября Ак барс банк и Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ) начали отбор стартапов в сфере финансовых технологий для акселератора ФРИИ. Проекты с работающим жизнеспособным продуктом (MVP) и бизнес-моделью банк обещает взять на «пилотирование и вхождение в его капитал» совместно с ФРИИ.

УБЕРИЗАЦИЯ ЗА ОКНОМ

Банки сегодня не могут позволить себе игнорировать цифровую революцию – уберизацию, иначе будут вытеснены с рынка. По прогнозу Bain & Company, к 2020 году инновационные fintech-компании заберут у банков как минимум треть доходов за счет предложения пользователям новых сервисов. По данным CBInsight, объем финансирования в 2015 году достигал 13,8 млрд, что на 106% больше аналогичного показателя в 2014 году. «Рынок России пока находится на начальном этапе развития: отечественные fintech-стартапы в 2015 году привлекли лишь \$100–120 млн. Но мы видим, что интерес инвесторов к данному направлению растет из года в год, и постоянно появляются новые проекты – в преакселераторе ФРИИ уже приняло участие более 1000 проектов из этой сферы», – говорит Евгений Борисов, директор по развитию ФРИИ.

Банки в первую очередь испытывают потребность в решениях на основе blockchain и Big Data, платформах для кредитования (p2p и p2b), финансовых советниках, b2b-решениях для банков и МФО, мобильном банкинге. На конкурсе fintech-стартапов в рамках форума Finopolis-2016 будут представлены 18 проектов, отобранных более чем из 170 заявок, поданных на участие в федеральном акселераторе Generation S. В рамках последнего его организатор – РВК – совместно с банком России

впервые запустили отдельный трек Finance&Bankings Technologies, индустриальными партнерами которого являются ПАО «Московская биржа» и компания «QIWI». Победителям конкурса стартапов на Finopolis обещают гранты в размере 3 млн, 2 млн и 1 млн рублей соответственно за первое, второе и третье место.

«ПОТЕСНЯТ ЛИ ФИНАНСИСТОВ РОБОТЫ?»

В развитии fintech-инноваций в России активно участвуют не только банки, но и телекоммуникационные компании. Так, «Ростелеком» ведет разработку решений в области Big Data. «Данные все чаще называют новой нефтью и новой глобальной валютой. Большие данные интересны не своим объемом, а теми новыми возможностями, которые дает бизнесу их анализ. Телекомы являются одним из наиболее ценных источников данных», – говорит директор филиала «Ростелекома» в Татарстане Диас Сафин. В «Ростелекоме» в 2016 году создано новое подразделение – Центр монетизации данных, оно сконцентрируется на кейсах и технологиях, связанных с обработкой большого объема неструктурированных данных на базе машинного обучения и нейронных сетей. Совместно с партнерами – разработчиками отечественного софта «Ростелеком» прорабатывает и тестирует решения на основе аналитики различных типов данных. «Пилотные проекты с использованием технологий распознавания лица и голоса для бимодальной идентификации, распознавание и автоматическая обработка речи и массивов данных представляют интерес для решения многих государственных, социальных и бизнес-задач», – отмечает господин Сафин. Участники форума обсудят в формате круглого стола и в любопытном ракурсе. «Потеснят ли финансистов роботы?» – зададутся они вопросом.

Полина Петрова

	Банк*	Оценка**
1	Промсвязьбанк	79,8 (8,2/4,1)
2	Тинькофф Банк	79,5 (7,9/4,2)
3	Альфа-Банк	78,3 (7,9/4,1)
4	Запсибкомбанк	72,5 (7,5/3,8)
5	МДМ Банк	69,7 (6,4/4)
6	Банк Санкт-Петербург	68,5 (7,4/3,5)
7	Банк Москвы	67,5 (6,5/3,8)
8	Московский Кредитный Банк	64,3 (6,6/3,5)
9	Банк Траст	63,9 (6/3,7)
10	Банк Русский Стандарт	63,8 (6,5/3,5)
11	УБРИР	63,6 (6,7/3,4)
12	Сбербанк России	62,5 (6/3,6)
13	Банк Уралсиб	61,1 (5,4/3,7)
14	Ак Барс	57,1 (5,4/3,4)
15	ВТБ 24	56,8 (5,6/3,3)
16	Банк Открытие	56,1 (5,2/3,4)
17	СМП Банк	55,8 (5,4/3,3)
18	Восточный Банк	55,3 (4,7/3,5)
19	Хоум Кредит Банк	54,3 (5,1/3,3)
20	Банк Авангард	54,2 (6,2/2,8)
21	МТС Банк	53,5 (5,2/3,2)
22	БинБанк	53,1 (5,6/3)
23	ОТП Банк	51,4 (3,7/3,5)
24	Банк Казани	51 (5,2/3)
25	ЮниКредит Банк	50,8 (5,6/2,8)
26	Райффайзенбанк	50 (5/3)
27	Русский Трастовый Банк	49,8 (4,4/3,2)
28	Ситибанк	49,5 (4,9/3)
29-30	Банк Возрождение	48 (3,6/3,3)
	Росбанк	48 (4,3/3,1)
	ЦТБ***	47,3 (4,7/2,9)
31	Россельхозбанк	46,6 (4,3/3)
32	Интерпрогрессбанк	41,6 (3,8/2,8)
33	Ренессанс Кредит	41,4 (2/3,2)
34	Газпромбанк	39,5 (3,9/2,6)
35	Кредит Европа Банк	36,8 (3,6/2,5)

* Для рейтингования отобраны 36 российских интернет-банков: 8, вошедших в топ-10 рейтинга Internet Banking Rank 2015 (кроме Пробизнесбанка и Связного Банка, у которых были отозваны лицензии), 21 интернет-банк с наибольшим количеством пользователей по данным онлайн-опроса e-Finance User Index 2016. 7 интернет-банков были включены в исследование по запросу.

**Итоговая оценка эффективности интернет-банка по шкале от 0 до 100 баллов. В скобках приведены оценки функциональных возможностей интернет-банка по шкале от 0 до 10 баллов и оценка удобства пользования по шкале от 1 до 5 баллов.

*** Программное решение компании ЦТБ (Цифровые Технологии Будущего) обследовалось на тестовом сервере без подключения к работающим сервисам банка. Оценка приводится без места в рейтинге в качестве иллюстрации возможного уровня эффективности реального интернет-банка, построенного на данном решении.



«ЧТОБЫ РОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС НИКОГО НЕ ДОГОНЯЛ»

Татфондбанк и сингапурский венчурный фонд Life.SREDA запустили fintech- и blockchain- акселератор InspiRUSSIA. В сентябре на хакатоне, который состоялся в городе Иннополис и стал самым массовым blockchain- и fintech-хакатоном России, ИТ-команды за 24 часа создали и представили работающие прототипы финансовых сервисов, а акселератор выявил наиболее перспективные проекты. Среди таковых оказался WhiteMoney – система расчетов между юридическими лицами на базе распределенной сети blockchain. Команда проекта стала победителем хакатона и выиграла шанс попасть в сингапурский акселератор InspirASIA.

В этом году Татфондбанк стал партнером сингапурского венчурного фонда Life.SREDA в создании fintech-акселератора InspiRUSSIA – это один из первых в мире венчурных фондов, ориентированных исключительно на финансовые технологии.

Татфондбанк в рамках партнерства InspiRUSSIA взял на себя экспертную оценку проектов на возможность их реализации в банковском секторе, рассчитывая на интеграцию передовых проектов в свой бизнес. Партнерами хакатона InspiRussia также выступили Microsoft, iSimpleLab и QIWI. В круг интересов InspiRUSSIA входят: Blockchain, Bigdata, Insurtech, Scoring,

Security, Banktech, AI, Bots Bank as a service и открытая инфраструктура. Одной из целей проекта InspiRUSSIA является дигитализация банковского бизнеса. «Интернет-банкинг и мобильный банкинг в ближайшем будущем сделают банковские услуги совершенно другими. Мы хотим, чтобы российский банковский бизнес никого не догонял, а занимал лидирующие позиции в мире. Для этого есть российские умы», – говорит в связи с этим председатель правления Татфондбанка Роберт Мусин.

В сентябре акселератор InspiRUSSIA провел в Иннополисе хакатон, вызвавший неподдельный интерес, – на него было подано более 500 заявок, меро-

Life.SREDA VC был основан в 2015 году. Венчурный фонд инвестировал в более чем 20 стартапов в сфере финансовых технологий по всему миру (США, Европа, Азия), среди которых: Simple, Moven, SumUp, Rocketbank, Fidor, ANTHEMIS, Fastacash, Lenddo и т.д. Life.SREDA VC имеет шесть успешных экзитов (продажи долей компаний), в числе которых наиболее известная – продажа мобильного банка Simple холдингу BBVA Group за \$117 млн. В апреле 2016 года фонд Life.SREDA запустил отдельный фонд Banking on Blockchain Fund с капиталом в размере \$50 млн и управляющей командой экспертов в лице Криса Скиннера, Дэвида Брира и Томаса Лабкнбахера. Деятельность данного фонда направлена на инвестиции в финтех-проекты и проекты в области blockchain.

Татфондбанк – универсальный банк с государственным участием, предоставляющий все виды банковских услуг частным и корпоративным клиентам. Банк основан в 1994 году. Татфондбанк входит в число 50 крупнейших банков России по размеру активов. По состоянию на 1 сентября 2016 года активы составили 218 млрд рублей, собственный капитал – 29,4 млрд рублей. Уставный капитал банка составляет 14,4 млрд рублей.

Татфондбанк обладает статусом Принципиального участника международных платежных систем VISA и MasterCard. Сеть обслуживания насчитывает более 1200 банкоматов. Внедрение перспективных инновационных технологий является одной из приоритетных задач банка.

приятие посетило свыше 300 участников из России и пяти стран мира, которые представили порядка 50 идей. InspiRUSSIA Хакатон стал самым массовым blockchain- и fintech-хакатоном России – на площадке собрались участники в возрасте от семи до 53 лет. В их распоряжении, в соответствии с условиями хакатона, были сутки на то, чтобы собрать команду и создать рабочие прототипы на основе своих идей. Из 50 поданных заявок в финале было презентовано 29 реализованных проектов, в том числе и заочных. Впервые в истории ха-

катонов голосование жюри проходило с помощью платформы, основанной на blockchain-решении. Качество кода также оценивалось в необычном формате – с помощью искусственного интеллекта. При этом искусственный интеллект стал полноценным членом жюри с правом голоса – наравне с учеными, инвесторами и отраслевыми экспертами.

Среди экспертов InspiRUSSIA Хакатона – MikeGoldin (Consensys), AstridHackenberg, Константин Голдштейн (Microsoft), Константин Хайсанов (Татфондбанк) Степан Кашинцев (iSimpleLab), Simon Taylor (BarclaysPlc.), Александр Чепурной (ЮНК), Максим Авдеев (Life.SREDA), Григорий Петров (Voximplant) и другие. Команды проектов получили ценные рекомендации от профессионалов, многие из которых продолжили сотрудничество с проектами после завершения хакатона.

В итоге на площадке хакатона Татфондбанк достиг договоренности о развитии пилотных проектов с командами Tip&Go (мобильный сервис для оплаты чаевых), Q Solution (приложение для оплаты услуг ЖКХ по штрих-кодам и QR-кодам на платежных документах и Telegram-бот) и ByByBank_bot

(бот-маркетплейс, создающий блокчейн смарт-контракты на Ethereum в облаке Azure).

«Клиенты Татфондбанка смогут получить более технологичные, безопасные, удобные и доступные финансовые продукты. Это одна из наших важнейших целей. Участие в проекте Inspi RUSSIA, как мы ожидаем, позволит нам её достичь», – отмечает первый заместитель председателя правления Татфондбанка Рамиль Насыров, курирующий деятельность акселератора InspiRUSSIA.

Победителем InspiRUSSIA Хакатона стал проект WhiteMoney – система расчетов между юридическими лицами на базе распределенной сети blockchain. Команда выиграла шанс бесплатно попасть в сингапурский акселератор InspirASIA. «В планах команды проекта – вывод созданных в России финтех-продуктов на глобальный рынок. Развивать такие решения планируется в Иннополисе, Казани и Москве. Далее, при успешном следовании плану развития, последует их масштабирование за рубежом», – сказал директор по развитию бизнеса (CBDO) венчурного фонда Life.SREDA Максим Авдеев.



ПАО «Татфондбанк». Лицензия Банка России №3058 от 07.12.2015

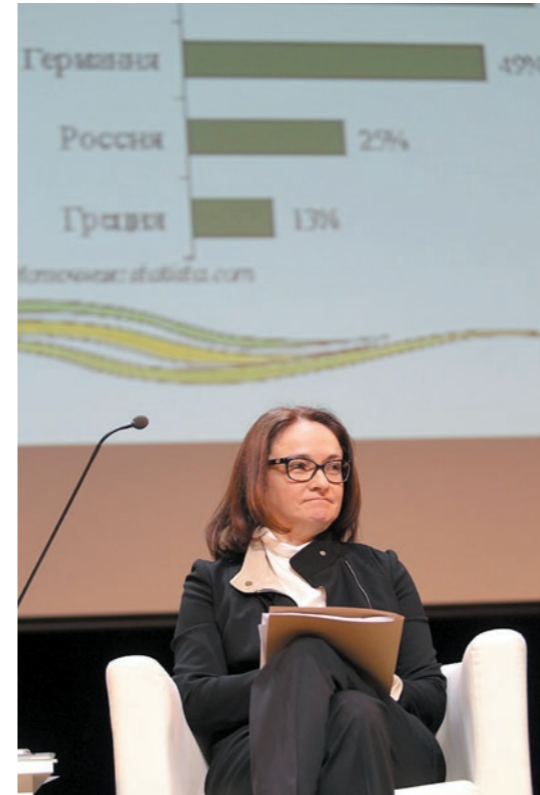


Фото: finopolis.ru

ОБЛАЧНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Переход информации и многих видов деятельности со стационарных компьютеров в облака сегодня уже можно назвать тенденцией. Преимущества облачных технологий – экономия на техническом администрировании, на дорогостоящем «железе», безопасность и сохранность данных – уже смогли оценить предприятия малого и среднего бизнеса, а также более крупные компании из разных отраслей бизнеса, подключившие облачные услуги от компании «Ростелеком». Подробнее о возможностях современных облаков рассказывает заместитель директора МРФ «Волга» – директор по работе с корпоративным и государственным сегментами Сергей Сучков.



– Сергей Викторович, наверно, будет правомерно сказать, что облака – это следующий шаг IT-эволюции. Как когда-то в нашу жизнь стремительно вошел Интернет, так и облака скоро станут такой же привычной и неотъемлемой частью нашей жизни. Как вы оцениваете их перспективы и какое место в истории облаков планируют занять «Ростелеком»?

– Результаты различных исследований относительно перспектив развития рынка облачных сервисов в России однозначно указывают на его большой потенциал. Новую жизнь облачным технологиям подарили современные гаджеты. Повальная мобилизация Интернета сделала небольшой смартфон или планшет «дверью» не только к разнообразной информации, накопленной годами человечеством, но и ко множеству услуг и сервисов, способных решить любую задачу. Для бизнеса облака – это

возможность управлять как целой компанией, так и отдельными направлениями деятельности – вести бухгалтерию, осуществлять учет продукции на складе, контролировать продажи и многое другое. Для обычных пользователей – возможность, к примеру, слушать любимую музыку или смотреть видеоконтент в любом месте и в любое время. Каждый в облаках может найти что-то свое и, поверьте, мы еще даже не все варианты использования облачных технологий знаем.

Что касается «Ростелекома», то, уверен, он является на сегодняшний день полноправным участником этого рынка. Мы достаточно быстро адаптируемся под запросы клиентов, поэтому в нашем портфеле облачных предложений сегодня практически весь ассортимент, необходимый для ведения бизнеса. Отмечу, что именно у тех компаний, у которых уже сегодня есть облачные технологии, в перспективе дела будут обстоять еще лучше, так как внедрение облаков, апгрейды версий и прочие технологические моменты будут реализовываться все проще, а функционал и возможности, наоборот, будут только усложняться и расти.

– Как вы считаете, потребители уже успели оценить преимущества использования облачных продуктов? На какую категорию пользователей рассчитаны предложения «Ростелекома»?

– Основной целевой аудиторией облачных сервисов является малый и средний бизнес. Но и крупные компании, которые располагают более значительными ИТ-бюджетами, все пристальнее присматриваются к облакам. Среди наших клиентов есть федеральные игроки, такие как Сбербанк и Почта России. Сегодня компании, независимо от сферы деятельности и размеров, видят необходимость использования облачных сер-

висов в продажах, логистике, финансах, в работе с персоналом и многом другом. По самым скромным оценкам аналитиков, на российском рынке облака сейчас уже используют около 36% компаний. А через три года их будет уже 85%, и найти компанию, не использующую полностью облачные или гибридные решения, будет уже не так и просто. Это к вашему вопросу о востребованности облачных технологий.

Если говорить о клиентах «Ростелекома», то на базе Национальной облачной платформы реализованы облачные решения для госсектора, такие, к примеру, как «Медицинская информационная система», «Электронная школа будущего», «Система 112» и многие другие, которые уже внедрены в большинстве субъектов Российской Федерации и имеют положительные отзывы.

Что касается негосударственных компаний, то для них выведен целый ряд облачных продуктов на базе SaaS-решений, позволяющих автоматизировать и взять под контроль большинство процессов деятельности компании. Для подключения доступны такие решения как «Управление складом – Мой Склад», «Управление взаимоотношениями с клиентами», «Виртуальный офис на базе продуктов Microsoft», «Приложение 1 С». Данные сервисы предоставляются также на базе Национальной облачной платформы.

Кроме того, для корпоративных заказчиков мы предоставляем сервис «Web-видеоконференция». Учитывая реалии сегодняшнего времени, когда каждая компания ищет пути оптимизации расходов, данная услуга становится просто спасением для большинства компаний, тем более тех, кто имеет широкую разветвленную сеть.

– Можете поподробнее рассказать про этот сервис. У многих поль-

зователей сложилось мнение, что есть различные бесплатные программы, например, Skype, зачем нужны еще какие-то аналогичные сервисы, тем более платные?

– Во-первых, функции web-видеоконференции намного шире, чем у аналогичных программ, базирующихся в Интернете. Ее преимущества оценили и бизнес, и государственные органы власти, и представители образования и здравоохранения. Общение, обсуждение самых насущных проблем без утомительных командировок и расходов на гостиницы, организация дистанционных продаж, деловые переговоры, профобучение с принятием экзаменов, консультации ведущих специалистов, родительские собрания... Всего и не перечислишь. Но для компаний, которые серьезно относятся к своему бизнесу, главное, наверно, то, что разработанная «Ростелекомом» система гарантирует защиту данных, размещенных в облаках. То есть интересы компании и наших клиентов здесь полностью совпадают – никому не выгодно утечка информации. Ну и конечно, качество соединения в процессе web-конференции играет немаловажную роль, а оно у нас стабильное и надежное.

– Многие из облачных услуг достаточно давно на слуху и активно развиваются. А из последних интересных предложений «Ростелекома» о чем могли бы рассказать?

– К примеру, недавно мы вывели на рынок услугу «Облачное видеонаблюдение», которая является таким же облачным сервисом, позволяющим заказчику работать с видеопотоками – собирать, просматривать, архивировать, хранить – в браузере своего компьютера, планшета или смартфона. Наш продукт гарантирует пользователю прежде всего безопасность, разграничение по ролям, а мобильное приложение обеспечивает удобство управления. Кроме того, мы сегодня являемся едва ли не единственной компанией, предоставляющей видеоканалы в аренду без залогов и скрытых платежей. После заключения договора «Ростелеком» предоставит видеоканалы и выполнит работы по их монтажу. Услуга «Облачное видеонаблюдение» может быть интересна владель-



цам бизнеса, имеющим разветвленную сеть торговых точек, складских помещений или, к примеру, строительных площадок. С нашим сервисом они получают существенную экономию затрат на поддержку собственной системы видеонаблюдения и на снижении количества краж товара.

– Не так давно «Ростелеком» представил свою собственную разработку – «Единое информационное пространство геоанализа». Есть ли спрос на данный продукт, учитывая, что с начала текущего года российским госорганам и госучреждениям запрещено закупать иностранное программное обеспечение при наличии российских аналогов?

– Да, действительно, наше предложение оказалось очень своевременным. RusGIS разработано «Ростелекомом» на основе импортозамещающих технологий. Это прикладной программный продукт, позволяющий в короткие сроки создавать информационно-аналитические приложения и геоинформационные сервисы на основе принципов облачных технологий и сервис-ориентированной архитектуры. Геоинформационный ресурс «Ростелекома» позволяет решать целый спектр прикладных задач, связанных с использованием пространственных данных в сфере экономики, строительства, защиты окружающей среды, планирования территорий, оказания государственных услуг.

Что немаловажно, разработка «Ростелекома» RusGIS приказом министра связи и массовых коммуникаций РФ включена в единый реестр российского программного обеспечения (ПО). Тем самым мы повышаем привлекательность и ценность специального клиентского предложения для эффективной работы с геоанализом.

– Сергей Викторович, и все-таки – цена вопроса. Насколько выгодно сегодня для бизнеса «уходить в облака»?

– Вопрос цены достаточно понятен, если не лукавить с математикой. Например, при сравнении стоимости приобретения «железного» сервера со стоимостью услуги «Виртуальный ЦОД» от «Ростелекома» заказчики зачастую забывают посчитать эксплуатационные затраты на содержание и обслуживание этого сервера – платежи за электроэнергию, оплату труда системного администратора и прочее, что весьма существенно влияет на конечную стоимость владения сервером и в совокупности с ценой покупки превышает стоимость услуги «Виртуальный ЦОД». Или другой пример: внедрение полнофункциональной CRM-системы для небольшой компании на пять пользователей обойдется организации в сумму порядка 120 тыс. рублей в первый год владения, в то время как годовое использование сервиса нашей компании «Управление взаимоотношениями с клиентами» будет стоить не более 45 тыс. рублей.



В ОЖИДАНИИ «РУССКОЙ ALIBABA»

Российский интернет-экспорт растет и без обещанной властями торговой площадки

Власти на федеральном и региональном уровнях озадачены созданием «русской Alibaba» – аналога китайской интернет-площадки AliExpress (ею владеет компания Alibaba, около 22,5% которой принадлежит американской Yahoo, 34,3% – японской SoftBank, 8,9% – у Джека Ма), чтобы обеспечить выход розницы к зарубежному потребителю. Владимир Путин поручил создать онлайн-платформу к июлю 2016 года. Участвовать в проекте выразили желание не только игроки российской онлайн-торговли – «Яндекс», Wikimart, «Юлмарт», но и предприниматели, ранее к интернет-бизнесу неприсоединившиеся. Например, известный чеченский бизнесмен Руслан Байсаров заявил, что его онлайн-магазин nhub.ru будет готов взять на себя эту миссию к концу 2016 года. Еще в числе претендентов сайт «Глобал Рус Трейд» и Ассоциация компаний интернет-торговли. Большинство проектов тем не менее в обозначенный президентом срок так и не были запущены, а уже работающие платформы пока не добились больших успехов.

В Татарстане, между тем, рассчитывают на то, что республика станет пилотным регионом в создании международной торговой площадки по продаже российских товаров совместно с владельцем AliExpress. По крайней мере, это обещал первый вице-премьер РФ Игорь Шувалов. В региональном правительстве даже назначили куратора – им стал вице-премьер, министр информа-

тизации и связи Роман Шайхутдинов. Но пока о достижениях в проекте не сообщалось.

Сами предприниматели не надеются на заявления властей о планах продвигать российские товары централизованно и сами продают свою продукцию за рубежом на многочисленных нишевых b2b-сайтах, созданных без какой бы то ни было поддержки государства.



Международная платежная платформа PayPal совместно с Data Insight провела исследование рынка розничных онлайн-продаж за границу. В опросе приняли участие 2,7 тыс. онлайн-продавцов, большинство из которых – индивидуальные предприниматели, а также представители малого и среднего бизнеса. Выяснилось, что рынок онлайн-экспорта растет, несмотря на скептическое отношение к нему. По итогам текущего года объем трансграничных розничных продаж товаров и услуг из России в другие страны может вырасти на 32% и превысить \$2 млрд. Для сравнения – внутренний рынок онлайн-торговли теми же товарами и услугами в России составит за 2016 год более \$20 млрд. Рынок розничного интернет-экспорта товаров и услуг из России растет почти вдвое быстрее домашнего рынка.

Согласно опросу, российские товары и услуги приобретают во всем мире,

при этом наибольший объем платежей за них поступает из Северной Америки (42,1% в 2016 году), Западной Европы (30,8%) и Азиатско-тихоокеанского региона (12,2%). Больше всего покупателей российской продукции находится в США, Германии и Великобритании. Доля покупателей из Китая, наоборот, пока невелика.

Большинство индивидуальных предпринимателей и компаний, продающих товары и услуги в Сети в другие страны, находятся вне Москвы и Московской области – 66%. Это отличается от внутреннего рынка электронной торговли, 60% компаний на котором представляют именно российскую столицу. Среди компаний, торгующих за рубежом, в Центральном федеральном округе (без Москвы и МО) находятся 12%, в Санкт-Петербурге 11%, в Приволжском федеральном округе – 10%.



В основном онлайн-продавцы за рубежом – это молодые компании, созданные либо в этом, либо в прошлом году (36%). Как отмечает исследование, заметные изменения в развитии экспортной онлайн-торговли произошли три года назад, и с того времени количество новых компаний постоянно растет.

По данным опроса предпринимателей, наиболее популярными категориями продаваемых за рубежом товаров и услуг являются цифровые товары и игры (35%), услуги в сфере путешествий (отели, билеты, 26%), физические товары (23%). Среди основных подкатегорий – одежда и обувь, предметы ручной работы и уникальные изделия, автозапчасти и электроника. При чем самой быстрорастущей категорией являются именно товары ручной работы – авторские предметы и уникальные вещи. Их поставляет множество компаний – от крошечных до достаточно крупных.

Средняя стоимость покупки зависит от типа экспортируемых товаров или услуг. Для контента (игры, музыка, книги) она составляет от нескольких десятков до нескольких сотен рублей, тогда как для материальных товаров – около 5 тыс. рублей. Услуги, среди которых есть и переводы, и программирование, и разработка дизайн-проектов, в среднем имеют стоимость заметно более 10 тыс. рублей.

Большинство продавцов сходятся во мнении, что самой главной сложностью для экспорта является логистика (31% респондентов). Затем идет языковой барьер (27%). Недостаток доверия и необходимость развеивать сомнения покупателей может стать еще одним фактором, сдерживающим развитие трансграничных продаж (25%). О трудностях с получением платежей из-за границы говорят 19% российских продавцов. Однако 93% опрошенных предпринимателей видят перспективу в работе на зарубежных рынках. Из того, что могло бы помочь компаниям в развитии трансграничных продаж в основном называют наличие партнеров в других странах (47%), получение более подробной информации о зарубежных рынках (36%) и упрощение таможенных процедур и законодательства, регламентирующего сферу платежей (27% и 24% соответственно).

Полина Петрова



АВТОМАТ ДЛЯ ГОСПОДДЕРЖКИ

В Татарстане готовят электронные сервисы для предпринимателей

Предприниматели как пользователи финансовых услуг требуют минимизации собственных усилий для их получения. Банки стараются удовлетворить растущие запросы клиентов, бесконечно совершенствуя системы дистанционного обслуживания, кредитования и прочие сервисы. Правительство Татарстана также решило автоматизировать систему государственного субсидирования бизнесменов. Речь пока не идет о выдаче средств на тот или иной их проект по клику, но задача автоматизации процесса на стадии приема заявок, ведения их реестра и отслеживания эффективности использования бюджетных ресурсов ставится. С нового года в регионе заработает информационно-аналитическая система «Поддержка субъек-

тов малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан». О ее создании рассказывает заместитель премьер-министра РТ министр информатизации и связи РТ РОМАН ШАЙХУТДИНОВ.

– Роман Александрович, в Татарстане создается информационно-аналитическая система «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан». По планам, она должна заработать с января 2017 года. В какой стадии сейчас находится этот проект?

– С нового года, согласно постановлению Кабинета министров РТ от 1 августа 2016 года, мы совместно с функциональ-

ным оператором – Министерством экономики Республики Татарстан внедрим первые три электронных сервиса поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан. Речь идет о возможности подачи через Портал госуслуг РТ электронных заявок на субсидирование затрат на приобретение оборудования в лизинг (программа «Лизинг-грант»), на субсидирование затрат по приобретению оборудования (программа «Субсидирование затрат на приобретение оборудования») и электронной заявки на микрозайм («Развитие механизмов предоставления микрозаймов»).

Подчеркну, доступ к услугам будет организован через Портал государствен-

Инфраструктура предоставления электронных услуг в Татарстане включает портал государственных и муниципальных услуг с личными кабинетами жителей, мобильное приложение «Услуги РТ», более 300 инфоматов и контакт-центр госуслуг. Портал госуслуг Татарстана uslugi.tatarstan.ru был запущен в 2009 году. В настоящее время в Татарстане в электронный вид переведено 238 услуг, которые доступны на портале. Личные кабинеты имеют почти 1,7 млн жителей. Жители Татарстана в первом полугодии 2016 года получили около 37,5 млн услуг в электронном виде, что в 1,5 раза превышает аналогичный показатель прошлого года.

ных, муниципальных и социально значимых услуг uslugi.tatarstan.ru.

– Как технически и технологически будет работать данная система? На каких программных продуктах?

– Если говорить о системе поддержки малого и среднего предпринимательства комплексно, она будет реализована на web-технологиях в виде единого комплекса программных продуктов, предназначенных для выполнения задач по автоматизации процесса подачи заявок на получение мер государственной поддержки.

Минэкономики Республики Татарстан получит более совершенный механизм ведения реестра заявителей на получение мер поддержки и мониторинга эффективности мероприятий поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Кроме того, через личный кабинет на Портале госуслуг предпринимателям при необходимости будет доступна возможность подачи отчетов о целевом использовании средств и ежеквартальных отчетов до момента исполнения обязательств.

– Есть какой-то образец, на примере которого создается система?

– Конкретного образца нет. Система создается с учетом максимально оптимизированных требований порядка предоставления субсидий, грантов и микрозаймов. После вывода сервисов на Портал мы продолжим их доработку с учетом пожеланий предпринимателей. Нам очень важна обратная связь.

– Кто будет оператором системы? Какие требования к нему предъявляются?

– Полномочия функционального оператора системы возлагаются на Министерство экономики Республики Татарстан, технического оператора – на ГУП РТ «Центр информационных технологий Республики Татарстан».

– Будет ли эта система интегрирована в системы расчетов с банками-участниками программ поддержки предпринимателей? То есть смогут ли они через нее получать и погашать займы?

– Такая интеграция не предусмотрена.

– Как будет обеспечиваться безопасность работы системы и участия в ней предпринимателей?

– Система будет максимально защищена от несанкционированного доступа, нарушения целостности и достоверности хранящейся и передаваемой информации.

– Позволит ли эта система повысить эффективность использования предпринимателями средств поддержки? За счет чего?

– Безусловно. Основная цель создания и внедрения системы – мониторинг показателей развития предпринимательства, предусмотренных государствен-

ными программами. Также функционал системы позволит выявлять наиболее востребованные меры поддержки, факты нарушения при предоставлении поддержки и нецелевое использование полученных средств.

– Насколько, по вашим расчетам, система улучшит доступность средств поддержки для предпринимателей?

– Внедрение системы способствует введению единообразных, объективных принципов отбора проектов, а электронная подача заявки на участие в мероприятиях поддержки сделает процесс предоставления государственной поддержки предпринимателям максимально прозрачным и доступным.

Кроме того, мы планируем через систему информировать предпринимателей обо всех возможных мерах поддержки. Если, предположим, ранее он знал только о мероприятиях Министерства экономики, с помощью системы ему станет доступна информация и о поддержке инновационной деятельности, социального бизнеса, промышленности или, например, частных детских садов.

Коммерсантъ[®]
ЕЖЕДНЕВНАЯ
ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

**Подписываемся
под каждым
словом.**

Подпишитесь и вы.



Для оформления подписки
звоните **253-20-41**
пишите **dmitrievaalb@rambler.ru**



«1С» И «АСКОН» ПОСТРОЯТ КОНКУРЕНТА AUTODESK

Компании займутся софтом для 3D-моделирования зданий

«1С» Бориса Нуралиева создает совместное предприятие с петербургским разработчиком софта «Аскон». Компании инвестируют в разработку российского ПО для 3D-моделирования объектов строительства Renga Software. Одним из основных конкурентов СП будет американская Autodesk, которая из-за санкций не может поставлять софт ряду крупных строительных предприятий, включая, например, подрядчиков строительства Керченского моста.

«1С» и «Аскон» создают совместное предприятие Renga Software, которое займется развитием и продвижением одноименного ПО для информационного моделирования объектов строительства (Building Information Modeling; BIM), сообщили „Б“ в «Аскон» и подтвердили в «1С». Партнеры участвуют в СП в равных долях, уточняют в компаниях. «Аскон» вносит интеллектуальную собственность – права на программные продукты Renga, а также кадровые ресурсы – команду разработчиков. «1С» выделяет инвестиции и предоставляет ресурсы для совместной разработки, маркетинга и дистрибуции. Объем финансовых инвестиций в проект не раскрывается. Руководителем компании назначен Евгений Шувалов, ранее – директор по работе с партнерами «Аскон».

«Аскон» разрабатывает систему Renga с 2012 года. Первая версия программы вышла в 2015-м, тогда же компания приступила к поиску инвестора. Сейчас у Renga 15 коммерческих пользователей среди проектных компаний. По данным kartoteka.ru, ООО «УК Аскон» принадлежит членам его совета директоров Александру Голикову, Татьяне Янкиной и Евгению Бахину, а также АО «Аскон», среди владельцев которого те же лица.

«Необходимость привлечения инвестора обусловлена видением, что сроки выхода продукта в современных условиях рынка должны быть существенно сокращены. С „1С“ мы совпали в оценке перспектив рынка», – говорит председатель совета директоров компании «Аскон» Александр Голиков. Основатель и совладелец «1С» Борис Нуралиев добавляет, что инженерное ПО – важный источник данных для систем управления предприятием, которые разрабатывает «1С».

По данным Allied Market Research, мировой рынок BIM в ближайшее время будет расти на 21,6% ежегодно и достигнет \$11,7 млрд к 2022 году. Основные участники рынка – Autodesk, Bentley Systems, Pentagon Solutions, Dassault Systemes. Но в России широкому распространению BIM-решений мешают высокая стоимость зарубежных продуктов и сложность ин-

теграции с системами управления предприятием, без которой нельзя добиться оптимизации стоимости и сроков строительства, указывает директор по ERP-решениям «1С» Алексей Нестеров.

В декабре 2014 года Минстрой утвердил план поэтапного внедрения технологий информационного моделирования в промышленном и гражданском строительстве, который затрагивает проектные организации, архитекторов, девелоперов, строителей и др. Но с приобретением популярного иностранного софта могут возникнуть сложности. Так, американская Autodesk в 2014 году была вынуждена остановить поставки российским компаниям, подпавшим под санкции США. А в сентябре 2016 года США внесли в санкционный список ключевых участников строительства Керченского моста: распоряжающееся выделенными деньгами ФКУ Упрдор «Тамань», «СГМ–Мост» Аркадия Ротенберга, ФАУ «Главгосэкспертиза» и др.

Гендиректор Autodesk CIS Анастасия Морозова сообщила „Б“, что в компании рады конкуренции и будут ждать нового решения, «особенно если это наконец-то что-то уникальное, опережающее конкурентов, а не догоняющее их». «Если говорить об импортозамещении, то каких-то клиентов мы потеряли, но при этом приобрели значительно больше новых. То есть нельзя сказать, что политики импортозамещения не видно, но, с другой стороны, сильный функционал дает нам возможность конкурировать и в этой ситуации», – подчеркивает госпожа Морозова.

«Решения всех лидеров рынка очень тяжеловесны, они вынуждены придерживаться давно заложенных основ программных продуктов и им тяжело быстро менять свой софт. У Renga Software есть возможность с нуля сделать продукт, который будет на переднем крае прогресса», – считает управляющий директор Prostor Capital Алексей Соловьев. По его мнению, сделка между «1С» и «Аскон» может подразумевать обязательства со стороны «1С» покрывать «кассовый разрыв», то есть ежегодные расходы на разработку и развитие: крупные компании тратят на это миллионы долларов.

Мария Коломыченко,
Коммерсантъ



Легко и быстро даем гарантию сроком на 1 год

0,99% годовых

БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ

ИНТЕХБАНК

1. Период проведения Акции с 01.09.2016 по 31.10.2016 года или до достижения установленного лимита
2. Участники акции – юридические лица
3. Обязательные требования:
 - 3.1. Открытие/наличие расчетного счета в ПАО «ИнтехБанк»
 - 3.2. Предоставление поручительства собственников бизнеса (бенефициарных владельцев – физических лиц с преимущественной долей владения)
 - 3.3. Залог гарантийного депозита, вкладчиками по которому могут выступать только принципалы либо поручители – юридические лица по договору о предоставлении банковской гарантии

4. Основные параметры:
 - 4.1. Размер гарантии – до 5 млн рублей
 - 4.2. Срок гарантии – до 1 года
 - 4.3. Обеспечение – гарантийный депозит в размере не менее 30% от суммы гарантии

Подробности на сайте intechbank.ru и в подразделениях банка.



Контакт-центр:
8-800-1000-221
(Звонок бесплатный по всей России)
www.IntechBank.ru

