



БАНК
РАЗВИТИЯ

ОБЗОР ПРЕССЫ

17 апреля 2017 г.

ПРЕСС-СЛУЖБА

МОСКВА-2016

*** [Инструкция по включению функции чтения вслух на мобильных устройствах Apple с iOS 8-10](#)

СОДЕРЖАНИЕ:

ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА	3
"НИКТО НЕ ЛЮБИТ ХОДИТЬ В БАНК"	3
ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ	7
"ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА" ЖДЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЙ.....	7
ЭКСПЕРТЫ: ДЛЯ ВЫХОДА ЭКОНОМИКИ РОССИИ ИЗ РЕЦЕССИИ НУЖНЫ РЕФОРМЫ.....	9
ГРАНТЫ РАЗДАДУТ ЗНАТОКИ.....	9
БИЗНЕС	10
"ЦЕНТР "ОМЕГА" НАЧИНАЕТ ПРОДАЖИ ОЛИМПИЙСКИХ ОБЪЕКТОВ ИЗ-ЗА ДОЛГОВ	10
ЗАПУСК АНГОЛЬСКОГО СПУТНИКА СВЯЗИ МОГУТ ПЕРЕНЕСТИ С ИЮЛЯ НА СЕНТЯБРЬ	11
ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА	12
ПЕНСИОНЕРАМ МЕНЯЮТ КАПИТАЛ	12
ПОВЫШЕНИЕ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА УВЕЛИЧИТ ПЕНСИИ НА ТРЕТЬ	13
РАЗНОЕ	15
ЦБ ПРЕДЛОЖИЛ СОЗДАТЬ ЭЛЕКТРОННУЮ БАЗУ ДОВЕРЕННОСТЕЙ НА ОСНОВЕ БЛОКЧЕЙН	15
В США ПОЯВИЛСЯ ПЕРВЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ О БЛОКЧЕЙНЕ.....	16
БИЗНЕС РАБОТАЕТ НАД РАСТЯЖКОЙ.....	16
РАБОТАТЬ НЕ ХОЧЕТСЯ НИГДЕ.....	19

ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА



Banki.ru, Москва, 17 апреля 2017 0:14

"НИКТО НЕ ЛЮБИТ ХОДИТЬ В БАНК"

Автор: *Сергей Малышев, заместитель председателя правления Связь-банка*

С конца 2016 года в Связь-Банке начала действовать новая розничная стратегия. О том, почему так важно быть кредитной организацией с человеческим лицом и зачем нужна новая стратегия при намечающейся продаже банка, Банки.ру рассказали зампред правления Связь-Банка **Сергей Малышев**, директор центра развития малого и микробизнеса **Михаил Качалкин** и директор департамента продаж и обслуживания клиентов **Антон Анищенко**.

- *Какие принципиально новые постулаты содержит новая розничная стратегия Связь-Банка?*
Сергей Малышев: Первое, что мы сделали в начале работы над стратегией, - договорились о наших принципах, если хотите, составили код ДНК нашей команды: "Какие мы?", "Как мы работаем?", "Во что верим и чем отличаемся?". Теперь в Связь-Банке все начинается с клиента, подчинено его интересам и только им оценивается. Наша ключевая цель - создавать ценность для клиента, делать его счастливее.

Для нас как для руководителей розницы и малого и микробизнеса существует три вида клиентов: внешние клиенты (физлица и юрлица), акционеры и наши сотрудники во "фронте" - те, кто непосредственно работает с людьми. Для каждого из них мы в головном офисе являемся сервисной организацией, создаем ценность. Конечно, у этих клиентов разные приоритеты, но наша стратегия должна учитывать их все. Те решения, которые мы принимаем, продукты и услуги, которые запускаем, должны одновременно приносить пользу всем трем видам клиентов - только тогда мы будем успешны.

Когда обсуждаем новый продукт, например, первый вопрос - какую боль клиента он "решает"? Второй - какова ценность для прибыли? Третий - насколько он прост в продаже и оформлении для нашего сотрудника, сколько он заработает, продавая этот продукт?

Пожалуй, сотрудник даже имеет приоритет. Я искренне убежден, что только счастливый сотрудник может сделать счастливым клиента. И начинать надо с сотрудника.

Если мы говорим про акционера, то моя задача как руководителя бизнес направления - обеспечить возврат на капитал (ROE) выше среднерыночного и построить прибыльную и устойчивую бизнес-модель, повышающую капитализацию банка.

Уже полгода наши основные выдачи приходятся на высокомаржинальные кредиты

Ипотека составляла более 80% нашего портфеля и формировала основной доход. Этот доход крайне чувствителен к процентному риску, и сейчас мы перестраиваем нашу бизнес-модель. Уже полгода наши основные выдачи приходятся на высокомаржинальные кредиты - авто и "потребы". Еще в конце третьего квартала 2016 года потребительские кредиты без учета авто в деньгах составляли 15% всех выданных банком, сейчас - более 55%. Мы также "доводим до ума" нашу кредитную карту и овердрафт. Еще одно важнейшее направление - рост комиссионного дохода. В идеале сеть должна окупать сама себя на 100% за счет "комиссионки". Это делает нас "антихрупкими" в случае потрясений на рынках и в экономике.

Антон Анищенко: Средний чек по ипотеке в нашем банке составляет 2,3 миллиона рублей, а по потребкредиту - уже около 400 тысяч рублей. Тем не менее в январе 2017 года мы выдали в 2,5 - 3 раза больше потребкредитов, чем в январе 2016-го. Более того, мы почти не видели сезонного спада спроса на кредиты в этом январе, а прошедший март был существенно лучше декабря, традиционно пикового месяца. Растить нам помогает и рефинансирование кредитов физлиц, которое мы запустили в ноябре 2016 года, и более точечная работа с рисками (мы уменьшили процент отказов до 40 - 50%), и запуск централизованной системы принятия решений, позволяющей оперативнее выдавать займы. До конца года 100% наших клиентов будут иметь предодобренные кредитные лимиты, а клиенты "с улицы" будут получать решение по кредиту в режиме онлайн, максимум за 10 минут без явки в офис.

С. М.: Особенно оперативность "критична" в отношении автокредитов. Как кредитор ты либо отвечаешь человеку "да", пока он непосредственно в автосалоне, либо ты не в бизнесе.

Сергей Малышев

- А каких итогов в цифрах хотите достичь за счет внедрения новой стратегии?

С. М.: Как я уже говорил, мы сосредоточимся на потребительских кредитах и автокредитах. Планируем увеличить за счет них розничный портфель как минимум в 2,5 раза за два года. В потребкредитовании у нас фокус на скорость и качество клиентского взаимодействия, клиентские впечатления - мы уже научились принимать решение по потенциальному заемщику "с улицы" в течение пяти минут. При этом по стандартным ставкам, и это не экспресс-кредит.

А. А.: Тем не менее мы намерены сохранить свои позиции на ипотечном рынке. Сейчас мы входим в топ-10 ипотечных банков по объему ипотечного портфеля.

С. М.: Еще мы запустили новые страховые продукты: инвестиционное страхование жизни, имущества, страховку карт, выезжающих за рубеж, возврат налогов и многое другое. Доля кредитного страхования среди наших комиссионных доходов должна будет достигнуть 35%. Задача - в течение года удвоить наши комиссионные доходы.

Мы не пришли делать революцию. Мы собрали команду, которая понемногу регулярно проводит улучшения. Много улучшений, больших и маленьких, но каждый день.

- Ранее вы фокусировались больше на ипотеке, теперь - на высокомаржинальных кредитах. Это как-то повлияет на эффективность, количество продуктов, которое вы в среднем продаете на одного сотрудника?

А. А.: Конечно. Сейчас мы находимся в процессе изменения штатного расписания. Например, стандартный клиентский менеджер в офисе нашего банка продает порядка 40 - 50 продуктов ежемесячно. Это крайне мало. Мы многое делаем для повышения продаж на одного сотрудника.

- И во сколько раз вы бы хотели повысить эту планку в ближайшем будущем?

С. М.: У меня есть опыт повышения эффективности продаж сотрудников в восемь раз в пересчете продуктов на один день. Мы нацелены на то, чтобы снять с людей непрофильные функции, высвободить им время на дополнительные продажи, максимально упростить и ускорить процедуры при продаже и оформлении. Это и есть часть концепции "работники банка как его клиенты". Например, мы сейчас внедряем новую фронт-систему. Она помогла сократить срок открытия счета более чем в два раза. Допустим, тот же вклад у нас теперь можно оформить за семь минут против 20 минут еще пару месяцев назад.

А. А.: Тут нужно также понимать, что продажа страхового "пакета" занимает в среднем три минуты, а сложного инвестиционного продукта - до двух часов. У нас сейчас много новых предложений от потенциальных партнеров. В зависимости от тех соглашений, которые мы заключим, а также спроса на каждый продукт и его доходности, мы будем постепенно дополнять продуктовую линейку банка, закрывать больше потребностей клиента и давать возможность больше заработать нашим сотрудникам.

Часто банки включают в пакет услуг "неликвид" - услуги, которые вне пакета продать никогда не смогут из-за их бесполезности

Михаил Качалкин: Мы очень серьезно подходим к выбору партнеров, если речь идет о кросс-продажах небанковских продуктов и сервисов.

Кроме того, перед включением нового продукта или сервиса в нашу линейку мы стремимся убедиться в том, что он нужен нашему клиенту и решает конкретную его задачу или удовлетворяет потребность. Если речь идет, к примеру, о пакетном предложении для малого бизнеса, то каждый продукт в пакете, будь то РКО, специальные банковские карты или начисление процентов на остаток, должен иметь прямую связь с повседневными потребностями нашего клиента.

Казалось бы, очевидные вещи, но часто банки включают в пакет услуг "неликвид" - услуги, которые вне пакета продать никогда не смогут из-за их бесполезности. Мы избегаем таких подходов.

- Кстати, про предпринимателей. Сколько у вас их сейчас в базе?

М. К.: Сегодня в Связь-Банке 17 тысяч клиентов сегмента "Малый бизнес и микробизнес". Это предприниматели с оборотом до 800 миллионов рублей в год. На текущий момент более половины нашей клиентской базы малого бизнеса и ИП мы вынуждены отнести к неактивным клиентам, которые пользуются только одним из наших продуктов и не чаще чем один раз в месяц. Наша цель до конца года - довести показатель "количество продуктов на одного клиента" до двух. Повысить активность наших клиентов за счет улучшения качества сервиса и простых выгодных для клиента банковских продуктов в концепции "банк на каждый день".

Слева направо - Михаил Качалкин, Антон Анищенко

- Сейчас есть некий тренд, в рамках которого банки либо заявляют о планах заметного роста количества клиентов из сегмента малого бизнеса, либо ставят перед фактом, что такой рост у них был по итогам прошлого года. Вы в этом "тренде"?

М. К.: Здесь, мне кажется, две причины. Во-первых, 2014 и 2015 годы ознаменовались активностью ЦБ и отзывами лицензий у ряда банков, которые работали в том числе с малым бизнесом. Это самое болезненное явление, потому что система страхования вкладов на этот сегмент не распространяется (за исключением индивидуальных предпринимателей). В этом смысле миграция юридических лиц и предпринимателей между банками - вынужденная мера с учетом выбора банка по принципу безопасности. Вторая причина - это оживление сегмента малого бизнеса, связанное с введением санкций и формированием спроса на отечественные товары внутри страны. Бурный рост компаний в этой области требует и финансовых ресурсов, и качественного банковского обслуживания малого бизнеса.

И да, мы в тренде. Мы видим рост спроса на услуги банка и получаем ежедневно более десятка заявок на открытие счета.

Быть на каждом углу - явно не наша задача

- Вернемся к понятию "акционеры как клиенты". На чем еще вы планируете зарабатывать в рамках нового видения стратегии?

С. М.: Возврат на капитал - это не только про доходы, но и про расходы. Начали с аллокации расходов на бизнес-линии во всем банке. Как руководитель бизнес-направления я должен четко знать, сколько мы приносим прибыли. Кстати, нашли существенное количество процессов, ресурсов и сотрудников, которые не создают добавленной стоимости. Сейчас оптимизируем.

У Связь-Банка сейчас порядка сотни полноценных отделений в 53 регионах России. Быть на каждом углу - явно не наша задача, это дорогое "упражнение", да и все продажи уже не первый год идут из отделений в "цифру". Мы работаем в нескольких направлениях. Что касается сети, мы закрываем "дворцы в кустах" (большие отделения с неудачным расположением) и открываем новые офисы в другом формате. Цель - избавить клиента от необходимости ходить в офис вообще. Ну только если он хочет сам прийти и убедиться, что мы существуем в реальном мире, поговорить с сотрудниками или проконсультроваться по сложному продукту.

А. А.: Мы активно развиваем концепцию "легкого банка". Это небольшие точки площадью 6 - 10 квадратных метров с двумя сотрудниками банка, расположенные в местах с максимальной клиентской проходимостью - в тех же торговых центрах. В точках "легкого банка" также расположены устройства самообслуживания. Сотрудник банка выступает как консультант и проводник, а все операции клиент осуществляет сам. Удобство такого формата еще и в том, что "легкий" офис просто переносить в другую точку, если в этой он не показывает достаточную эффективность.

С. М.: С банком должно быть легко как снаружи, так и внутри. Очень много зависит от автоматизации и организации правильных операционных процессов. В идеале мой бэк-офис должен быть полностью автоматическим, расходы на персонал в нем должны равняться нулю. Не должно быть так, что вы открыли за две минуты онлайн-вклад, а "по другую сторону" экрана происходит "закат солнца вручную" - десять человек побежало оформлять бумажки.

- Концепция "легкого банка" необходима только для того, чтобы оптимизировать расходы и идти в ногу со временем?

С. М.: "Легкий банк" - это не только про оптимизацию сети и расходов. Это прежде всего про клиента. Ему должно быть легко от взаимодействия с нами. Давайте начистоту. Никто не любит ходить в банк. Вряд ли вы просыпаетесь с утра в субботу и думаете: "Вау! А сейчас я пойду в банк!" Скорее, вы пойдете погуляете, книжку читаете, с друзьями встретитесь. Многими банк воспринимается как "необходимое зло". И я понимаю, почему. Мы сами создали себе такой имидж, общаясь с клиентом этим мелким шрифтом, непонятным банковским языком, шаблонными фразами, которые ежеквартально проверяют "тайные покупатели". И внутри Связь-Банка мы хотим кардинально поменять впечатления клиента. "Человек - человеку" - наш ключевой подход: потратить лишние 10 минут на нормальное объяснение, разговор с клиентом, услышать потом его "спасибо" для наших сотрудников важнее, чем соблюдение времени такта на конвейере. Стандарты обслуживания, безусловно, нужны, но счастливый клиент важнее исполнения скрипта. Мы в контактном центре отменили КПЭ "среднее время разговора с клиентом", но вводим замеры "клиентского счастья". Такие замеры уже проводятся по большинству значимых точек контакта с клиентами.

Если клиент, звоня в контакт-центр или оставляя сообщение на сайте, спрашивает, где ему искать выпущенную карту, не надо его благодарить за обращение и обещать ответить в ближайшее время - надо отвечать, причем отвечать обычным человеческим языком и прямо сейчас.

Но и полностью отказываться от "живых" людей ради электроники и тренда, на мой взгляд, не стоит. Ко мне тут пришел глава нашего контакт-центра и рассказал, что если поставить одну

дорогую систему в развитие существующего IVR, то она позволит нам больше звонков обрабатывать автоматом. Однако при более детальном анализе оказалось, что намного эффективнее для нас нанять двух девушек, которые будут делать то же самое, но дешевле, к тому же наши клиенты не любят разговаривать с роботами. Не думаю, что надо идти в автоматизацию ради автоматизации, она должна давать реальную ценность, причем как для розничного клиента, так и для акционера. Тут важен баланс.

- *А что-то в подходе к клиентам измените? То, что нельзя измерить в денежном эквиваленте.*
С. М.: Безусловно. Менять нужно не только бизнес-процессы, но и подход в головах.

Как иногда происходит в банках: "Так, у нас есть продукт, давайте продадим его кому-нибудь!". Во что мы верим: "У нас есть клиент, у него есть конкретная боль. Давайте сделаем продукт, который ее закроет". У нас в рознице, а также в малом и микробизнесе есть лидеры сегментов, которые определяют: кто наш клиент, какая у него боль, какое ценностное предложение мы к нему несем, по какой модели мы его обслуживаем... Такой внутренний голос клиента, заказчик, владелец клиентских историй и бэклога разработки. Он имеет право вето на инициативы типа "а давайте мы запустим страховку от укуса клеща" (реальный случай, кстати) или "а давайте всем разошлем СМС про кредиты по три раза, ну и что, что клиенты нас возненавидят, зато план сделаем".

Каждое мое утро и каждая еженедельная планерка команды розницы начинаются с разбора жалоб клиентов. Мы изучаем кейсы, ищем ошибки, чтобы делать продукты, за которые не стыдно.

Я не раз как клиент других банков сталкивался с тем, что офис банка работает до 19:00, а двери его закрываются намного раньше, если внутри менеджеры уже обслуживают людей и боятся не успеть до официального окончания рабочего дня. Я считаю это принципиально неправильным. Магазины работают до 21:00, вы прибегаете туда в полдевятого и "целуете" дверь. Вы такое когда-нибудь видели? Вот и в банке такого быть не должно. Мы до филиальной сети довели и продолжаем доводить одно простое правило: если офис работает до семи вечера, то последний клиент имеет право войти в оперзал в 18:59.

От банка зависит, во сколько сотрудник придет домой с работы

- *Но ведь сотрудникам еще предстоит вручную закрывать опердень в компьютере.*

С. М.: Это уже вопрос к нам. Сотрудник "закрывается" по тем процессам, которые мы создали. Помните про счастливого сотрудника? От нас зависит, во сколько он придет домой.

- *Сейчас банк находится в убытке. Как и по итогам 2015 года. Когда, по вашим прогнозам, банк выйдет в прибыль и за счет чего?*

С. М.: Банк до конца года планирует получить прибыль более 800 миллионов рублей. Наши текущие убытки связаны с резервами, которые мы создавали по крупным корпоративным сделкам в 2016 году, как и весь рынок, по требованию регулятора. По первому кварталу мы уже будем в неплохом плюсе.

- *У вас достаточно большая доля вкладов (одна пятая часть) приходится на депозиты физлиц сроком свыше трех лет. Это не очень типичная ситуация для рынка хотя бы потому, что сейчас немногие банки предлагают депозиты на долгий срок, да и спроса на них у населения нет...*

А. А.: Архитектура нашей линейки вкладов устроена таким образом, что во многом она мотивирует клиентов открывать вклады на максимально длинные сроки. Клиент получает наивысшую доходность при размещении средств на срок от года. При этом, если вклад пролежал в банке год, его можно досрочно закрыть с сохранением всех ранее начисленных процентов.

- *Какой вы даете прогноз по объему привлеченных депозитов Связь-Банка до конца года?*

А. А.: Мы ожидаем прирост портфеля на уровне 25%.

- *А по кредитам?*

С. М.: Послушайте, размер кредитного портфеля не всегда имеет принципиальное значение. Важен доход, который он создает. В конце прошлого года мы продали портфель ипотеки, по которому реализовался серьезный процентный риск. Мы потеряли деньги на нем, а в результате продали 4,5 миллиарда рублей, причем с хорошим апсайдом, не с дисконтом, да к тому же вернули дорогое фондирование.

- *Известно, что в течение первого полугодия 2017 года Связь-Банк может быть продан. Об этом заявил ваш акционер - Внешэкономбанк. Зачем вам новая стратегия, если вас продают?*

С. М.: Мы создаем ценность для клиентов, акционеров и сотрудников. Если есть розница и малый бизнес, которые способны создавать устойчивый положительный денежный поток - такой банк стоит уже других денег, намного больше, чем тот, что постоянно генерирует убытки и регулярно просит докапитализации. Можно сидеть в позе того интернет-мема "Ждуна" и ждать, когда же вас купят, а можно заниматься бизнесом, построить устойчивую бизнес-модель, сделать клиента

счастливей, дать людям заработать. Кто будет владеть бизнесом, для меня вопрос второстепенный.

Беседовала Анна ДУБРОВСКАЯ, Banki.ru

Источник: Banki.ru

<http://www.banki.ru/news/interview/?id=9670079>

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

Comnews.ru, Москва, 17 апреля 2017 3:00

"ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА" ЖДЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Автор: Мария Андреева Comnews

Авторы социально-экономической программы "**Стратегия роста**" предложили до начала майских праздников всем заинтересованным сторонам, включая операторов связи, ассоциации по вопросам e-commerce, государственные органы, представить идеи по развитию программы "Цифровая экономика", проект которой в прошлом году поручил разработать президент РФ Владимир Путин. Разработчики Стратегии уже прописали свое видение развития "Цифровой экономики" в нашей стране в рамках одного из ключевых блоков Стратегии.

Об этом в ходе конференции "Цифровая экономика. Новая модель и возможности для развития vs новые риски и угрозы", которая прошла в минувшую пятницу, сообщила руководитель экспертного центра при Уполномоченном при президенте РФ по защите прав предпринимателей Анастасия Алехнович. Она уточнила, что сразу в Стратегию не удалось включить детальный план, но были обозначены целевые ориентиры и ключевые решения, которые необходимо реализовать при переходе к цифровой экономике.

"Мы надеемся, что данный раздел "Стратегии роста" существенно дополнится новыми идеями, которые до майских праздников представят заинтересованные участники. После майских праздников начнется широкое обсуждение предложенных идей, и мы надеемся, что правительство включит наши предложения в программу "Цифровая экономика", которую сейчас разрабатывают Министерство экономического развития, Министерство связи и массовых коммуникаций и Аналитический центр при правительстве", - сказала Анастасия Алехнович, напомнив, что по указанию Владимира Путина проект программы "Цифровой экономики" должен быть представлен до 1 июня.

Отметим, что "Стратегия роста" - программа социально-экономического развития России до 2025 г., которая разработана по поручению президента России (от 14 июля 2016 г. №Пр-1347). 28 февраля 2017 г. программа внесена на рассмотрение президента и правительства РФ.

Основными экспертными площадками при подготовке "Стратегии роста" стали Аналитический центр при правительстве РФ, Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, Финансовый университет при правительстве, Вольное экономическое общество. Всего в работе над программой приняли участие около 800 экспертов и ученых, представителей органов власти и предпринимательских объединений. Программа ориентирована на обеспечение выхода на темпы роста экономики выше среднемировых к 2019-2020 гг. с дальнейшим переходом к высоким темпам и качеству экономического роста. Документ "Электронная (цифровая) экономика" является одним из основных системных решений общей "Стратегии роста".

Как отметила Анастасия Алехнович, в настоящий момент США и Китай являются лидерами модернизации экономики и имеют государственные стратегии инновационного развития (Digital Economy в США и Internet Economy в Китае) и поэтапно реализуют их не только на собственных рынках, но и на рынках других стран.

Поэтому, добавила она, чтобы сохранить позиции в мировой экономике, экономический суверенитет, России необходима собственная концепция развития "Цифровой экономики". В частности, Анастасия Алехнович представила несколько идей, прописанных в "Стратегии роста" по данному вопросу.

Авторы Стратегии предложили законодательно урегулировать blockchain-технологии, криптовалюту, простимулировать создание "компаний-платформ" мирового уровня, развить систему статистических, государственных открытых данных, основанную на современных технологиях. Кроме того, разработчики Стратегии предложили перевести системы

государственных муниципальных услуг на современные платформы с целью повышения качества услуг и реализации персонализированного подхода к каждому гражданину и субъекту предпринимательской деятельности.

Разработчики "Стратегии роста" отметили, что "Цифровую экономику" необходимо осознавать не через призму текущих экономических процессов и отношений, а через призму цифрового пространства.

По словам заместителя Министра экономического развития РФ Саввы Шипова, в России сейчас есть много барьеров, которые не дают совершать даже самые элементарные вещи. Самый простой пример - дистанционное оформление трудовых отношений.

"Цифровая экономика ведет нас к тому, что большинство трудовых отношений будут дистанционными. Но оформление трудовых отношений сейчас невозможно дистанционно. Кроме того, у нас нет единой среды доверия, в которой мы могли бы четко идентифицировать каждое физическое или юридическое лицо. И понимать, что действия в этой электронной среде имеют юридическое значение. На наш взгляд, очень важно законодательно реализовать эту электронную среду. Я считаю, что должен быть создан реестр полномочий юридических и физических лиц для того, что в этой среде доверия можно было совершать электронные сделки", - отметил Савва Шипов.

В связи с этим представители ПАО "ВымпелКом" (бренд "Билайн") предложили свою идею по решению данного вопроса. "Мы предлагаем отменить кадровый документооборот", - сказал руководитель по взаимодействию федеральными органами власти в "ВымпелКоме" Антон Лачинов.

По его словам, документ - это устаревшая сущность в информационных технологиях. "Если мы хотим развивать цифровую экономику, то мы должны допустить свободный поток информации. Документооборот - это существенный издерживающий фактор, который мешает мобильности персонала, получению дистанционных консультаций и других экономических возможностей", - сказал представитель "ВымпелКома".

Он уточнил, что можно спокойно перейти к электронному документообороту, если провести прямую передачу информации. "Может это будет построено на технологии blockchain, пока не понятно. Но нужно сделать все это для того, чтобы работники и работодатели смогли заключать трудовые договоры на единой электронной площадке", - рассказал Антон Лачинов. А далее эта информация была бы направлена в компетентные органы. "Все это не требует какой-то документальной отчетности. При этом снизятся расходы государства, информационные издержки и повысится мобильность", - заключил он.

По словам руководителя Управления Федерального казначейства по Москве Андрея Гуровича, "Цифровая экономика" в государственном секторе нужна в первую очередь для того, чтобы сэкономить государственные средства. "Сегодня вопросы внедрения Цифровой экономики в государственном секторе - это очень дорогая услуга. Каждый государственный орган наращивает мощности в этом вопросе самостоятельно: свои Центры обработки данных (ЦОД), свои программные продукты и т.д.", - отметил Андрей Гурович.

Напомним, что Владимир Путин поручил разработать и утвердить программу "Цифровая экономика" до 1 июня 2017 года. В документе должны быть предусмотрены меры по созданию правовых, технических, организационных и финансовых условий для развития цифровой экономики в России и ее интеграции в пространство цифровой экономики ЕАЭС.

"Цифровизацию российской экономики необходимо начать с таких отраслей, как здравоохранение, образование, наука, промышленность, сельское хозяйство, ритейл, транспорт, электроэнергетика, ЖКХ и рынок финансовых услуг. Благодаря внедрению цифровых технологий станет возможным, в том числе, развитие телемедицины, онлайн-обучения, беспилотного транспорта, систем "умный дом" и "интернета вещей", - говорилось в сообщении Открытого правительства со ссылкой на предложения экспертного совета.

В начале апреля текущего года Владимир Путин подписал распоряжение о создании рабочей группы Экономического совета при Президенте РФ по направлению "Цифровая экономика", а также утвердил ее состав и положение о ней.

В состав рабочей группы вошли, в частности, помощники главы государства Андрей Белоусов, Игорь Щеголев (в качестве соруководителей), заместитель начальника Экспертного управления президента РФ Леонид Осипов, первый замруководителя аппарата правительства Максим Акимов, гендиректор "Росатома" Алексей Лихачев, руководитель Минкомсвязи Николай Никифоров, глава Роспотребнадзора Анна Попова, руководитель Роскомнадзора Александр Жаров и др.

<http://www.comnews.ru/content/106698/2017-04-17/cifrovaya-ekonomika-zhdet-predlozheniy>



ИА Rambler News Service (rns.online), Москва, 16 апреля 2017 15:07

ЭКСПЕРТЫ: ДЛЯ ВЫХОДА ЭКОНОМИКИ РОССИИ ИЗ РЕЦЕССИИ НУЖНЫ РЕФОРМЫ

Выход российской экономики из рецессии будет сопряжен со сложностями и для его успеха нужно провести реформы. Такие мнения высказали эксперты, опрошенные турецким информагентством "Анадолу".

Профессор кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей МГУ Татьяна Исаченко не верит в выход российской экономики из кризиса. Трудные времена в экономике удалось преодолеть только за счет накоплений докризисного периода, считает она. "К сожалению, мы очень быстро расходуем сбережения", - констатирует Исаченко.

Профессор указала на необходимость провести структурные реформы российской экономики. "Российская экономика нуждается в иностранных инвестициях, но в силу политических проблем этого не происходит. Даже если мы будем развивать отношения с ЕС и Китаем, то до тех пор, пока сохраняются антироссийские санкции, говорить о значительных успехах в экономике не приходится", - сказала Исаченко.

Российская экономика вышла из почти двухлетней рецессии и выросла на 0,3% в IV квартале 2016 года, следует из данных Росстата. Квартальный ВВП страны падал с I квартала 2015 года по IV квартал 2016 года (семь кварталов подряд).

Доцент Высшей школы экономики Антон Табах подтвердил окончание рецессии в российской экономике, отметив низкие темпы ее роста. По его словам, экономика России переживает серьезный спад, о чем свидетельствуют низкий уровень доходов населения и потребительский спрос. "Чтобы прекратить спад в российской экономике, необходимо провести структурные реформы в компаниях-монополистах и придерживаться более гибкой финансовой политики", - сказал Табах.

Доцент кафедры финансов Российской экономической школы Олег Шибанов указал, что нужно время на преодоление последствий двухлетней рецессии и возвращения к докризисным показателям. По его словам, в I квартале 2017 года не следует ожидать значительного восстановления экономики, учитывая реальные доходы населения. "Старение населения, ограничения в нефтяной и газовой промышленности, застой в экономиках ЕС и Китая - это основные показатели медленного восстановления российской экономики. Необходимо применять новый подход в сфере образования, формировать человеческий капитал, развивать технологии и проводить пенсионные реформы, которые помогут в восстановлении экономики", - сказал Шибанов.

<https://rns.online/economy/Experti-dlya-vihoda-ekonomiki-Rossii-iz-retsessii-nuzhni-reformi-2017-04-16/>

ВЕДОМОСТИ

Ведомости, Москва, 17 апреля 2017

ГРАНТЫ РАЗДАДУТ ЗНАТОКИ

Автор: Ольга Чуракова / Ведомости

Экспертный совет по отбору заявок возглавит Андрей Клепач

В экспертный совет нового Фонда президентских грантов будет предложено войти руководителям крупнейших частных фондов, сообщил "Ведомостям" собеседник в администрации президента и подтвердил гендиректор фонда Илья Чукалин. Среди них Лариса Зелькова (благотворительный фонд Владимира Потанина), Елена Чернышкова (благотворительный фонд "Система"), Екатерина Чистякова (фонд "Подари жизнь"), Мария Морозова ("Фонд Тимченко"). Возглавит экспертный совет зампред ВЭБа, бывший замминистра экономического развития **Андрей Клепач**. При нем в Минэкономразвития стартовала программа по поддержке НКО, это сильный экономист, неравнодушный к проблемам гражданского общества, объясняет Чукалин: "На него невозможно оказать давление в части лоббирования".

В экспертный совет также приглашены член Общественной палаты Елена Тополева-Солдунова, руководитель Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС Татьяна Малева, глава Института социальной политики ВШЭ Лилия Овчарова, профессор географического факультета МГУ Наталья Зубаревич, директор Института общественных наук РАНХиГС Сергей Зуев, директор РСПП Елена Феоктистова, руководитель движения "Гражданское достоинство" Павел Вдовиченко. "Состав экспертного совета детально обсуждался на координационном комитете, на сегодня ни одного согласия не получено, на этой неделе мы вышлем им приглашения. Совет должен начать работу к 31 мая", - поясняет Чукалин. Состав сбалансирован - в нем будут ученые, попечители культурных проектов, известные общественные деятели, обещает он: "В совет включались люди из частных фондов, так как требования к экспертизе у них гораздо строже".

В 2017 г. Фонд президентских грантов проведет два конкурса, первый начнется уже 17 апреля. Координационный комитет фонда будет заниматься стратегией, а экспертный совет - операционным управлением: в него должны войти 24 человека, они будут подбирать экспертов по 12 грантовым направлениям и оценивать заявки на конкурс. В фонде обещают, что средства будут распределяться гибко: совокупный объем поддержки по каждому направлению зависит от количества и качества заявок и заранее не закрепляется. Собеседник в администрации президента говорит, что особое внимание будет уделено онлайн-проектам, и надеется, что новый формат позволит принять участие заявителям с самых отдаленных территорий. В фонде также будут созданы особые условия для небольших проектов, запрашивающих грант до 500 000 руб., например возможность участия в нем организаций, созданных за полгода до проведения конкурса.

БИЗНЕС

ЭКСПЕРТ

Эксперт # Юг, Ростов-на-Дону, 17 апреля 2017 6:00

"ЦЕНТР "ОМЕГА"" НАЧИНАЕТ ПРОДАЖИ ОЛИМПИЙСКИХ ОБЪЕКТОВ ИЗ-ЗА ДОЛГОВ

Олимпийский застройщик НАО "Центр "Омега"" выставит на продажу собственное имущество на территории Олимпийского парка. Возможность такого развития событий обсуждалась с 2015 года, но правительство Краснодарского края надеялось сделать продаваемый номерной фонд коммерчески выгодным.

Продажа является вынужденной мерой для погашения кредитной задолженности перед банками в размере более 20 млрд рублей. На аукцион будут выставлены гостиницы, апартаменты и офисные здания. По данным генерального директора "Центра "Омега"" Елены Зарицкой, у компании нет иных источников доходов, которые помогли бы оплатить кредиты периода Олимпиады.

НАО "Центр "Омега"" принадлежит департаменту имущественных отношений Краснодарского края. Компания была создана для строительства и эксплуатации олимпийских объектов. НАО "Центр "Омега"" построило главный медиацентр, крытый конькобежный центр, 14 объектов Олимпийского парка, а также гостиничный комплекс на 9 тысяч номеров.

Финансовые проблемы у "Центра "Омега"" начались сразу же после Олимпиады. К началу 2015 года у компании накопился значительный долг перед кредиторами и поставщиками (на начало 2015 года - более 17 млрд рублей). Задолженность образовалась из-за того, что "Центр "Омега"" не получил поддержку основного кредитора Олимпиады - **Внешэкономбанка**.

К концу 2015 года олимпийский застройщик занялся собственным оздоровлением, уменьшив операционные расходы на 36% (1,8 млрд рублей), сократив фонд оплаты труда на 34%, переведя часть объектов в режим ограниченного использования и функционирования. В 2016 году выручка НАО "Центр "Омега"" составила 2,6 млрд рублей, чистый убыток - 21 млрд рублей.

В это же время в правительстве Краснодарского края обсуждали возможность сделать номерной фонд коммерчески выгодным. "Центр "Омега"" - это та точка роста, на которой можно зарабатывать. Сегодня нас загоняют в тупик, начиная коммерческую продажу номерного фонда по цене совсем смешной, чтобы рассчитаться с банком. Сейчас я должен "искрутиться", найти финансирование, но девять тысяч оставшегося номерного фонда сохранить", - говорил губернатор региона Вениамин Кондратьев.

Продажи объектов, построенных для Олимпиады, также ведутся мэрией Сочи (после Игр на баланс города переданы коттеджи для размещения гостей). "Дочка" РЖД, АО "РЖДстрой", выставила на продажу недостроенные многоэтажные жилые дома для персонала и волонтеров Олимпиады. Активно идут продажи в курортном районе "Имеретинский", который служил олимпийской деревней во время Игр.



ИА Rambler News Service (rns.online), Москва, 16 апреля 2017 10:56

ЗАПУСК АНГОЛЬСКОГО СПУТНИКА СВЯЗИ МОГУТ ПЕРЕНЕСТИ С ИЮЛЯ НА СЕНТЯБРЬ

Создаваемый в Ракетно-космической корпорации "Энергия" (Королев, Московская область) по заказу Анголы телекоммуникационный спутник "Ангосат" (AngoSat), скорее всего, не удастся запустить в июле, как ранее планировалось. Об этом высокопоставленный источник в ракетно-космической отрасли сказал RNS.

"Думаю, "съедем" на месяц-два", - сообщил собеседник агентства, отвечая на вопрос, состоится ли в июле запланированный запуск "Ангосата".

По его словам, "график напряженный". "Идет сборка. Аппарат почти собран. Все компоненты есть. На проверки времени в обрез. Если понадобятся дополнительные проверки, график "поедет вправо", - сказал источник. По его словам, делается все, чтобы выполнить заказ Анголы.

Ранее источники на Байконуре и в сфере ВПК сообщили RNS, что РКК "Энергия", скорее всего, не успеет запустить ангольский спутник согласно плану - в июле 2017 года. "Запуск "Ангосата" первоначально планировался на ноябрь 2016 года, но из-за проблем с украинской ракетой "Зенит" старт был перенесен на июль 2017 года. Чтобы старт состоялся в этот срок, спутник уже должен быть на космодроме. Но он так и не доставлен", - сказал собеседник агентства на Байконуре, откуда должен быть запущен "Ангосат". По его словам, РКК "Энергия", которая делает спутник, пока не сообщила о причинах задержки.

Источник в космической отрасли сообщил RNS, что запуск ангольского аппарата имеет большое значение для госкорпорации "Роскосмос", которая требует от РКК "Энергия" выдерживать график подготовки аппарата.

"Выполнение ангольского контракта находится на особом контроле. Однако это, судя по всему, не помогло. Аппарат, по моим сведениям, еще не собран, а это значит, что в июле запуск однозначно не состоится. Проверки уже собранного аппарата - вибрационные, тепловые, вакуумные - занимают несколько месяцев. Только после успешных испытаний и проверок аппарат отправляют на космодром", - сказал собеседник агентства.

Он напомнил, что часть полезной нагрузки для телекоммуникационного спутника делает европейский концерн Airbus Defence and Space. "Европейцы свои обязательства, по моим данным, выполнили, значит, дело за РКК "Энергия", - сказал источник.

В свою очередь, в московском представительстве европейского концерна Airbus Defence and Space RNS сообщили, что концерн своевременно выполнил свои обязательства по контракту с РКК "Энергия". "Наше сотрудничество с РКК "Энергия" развивается успешно, оборудование поставлено, претензий к нам нет", - сообщил представитель компании, отвечая на вопрос, поставил ли Airbus Defence and Space начинку для ангольского спутника.

Контракт на создание национальной системы спутниковой связи и вещания Анголы был заключен в июне 2009 года. По данным Минкомсвязи России, к сентябрю 2016 года российские предприятия в кооперации с зарубежными компаниями завершили строительство в Анголе Центра управления полетами, провели модернизацию наземной инфраструктуры спутниковой связи и теле вещания, а также начали проводить испытания составных частей спутника AngoSat. Но в связи с проблемами с украинской ракетой "Зенит" запуск перенесли на июль 2017 года.

Министр связи и информационных технологий Анголы Хосе Карвальо да Роча в феврале 2017 года отметил, что запуск спутника ожидается в течение III квартала 2017 года.

По информации МИД России, ОАО "РКК "Энергия" участвует в создании национальной системы спутниковой связи и вещания Анголы AngoSat (финансирование проекта стоимостью в \$327,6 млн осуществляют **ЗАО "Росэксимбанк"**, ОАО "Банк ВТБ" и **ВЭБ**).

<https://rns.online/military/Zapusk-angolskogo-sputnika-svyazi-mogut-perenesti-s-iyulya-na-sentyabr-2017-04-16/>

ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА



Гудок, Москва, 17 апреля 2017

ПЕНСИОНЕРАМ МЕНЯЮТ КАПИТАЛ

Автор: Мария Хлопотина

Накопительная часть в системе обязательного пенсионного страхования будет ликвидирована. Альтернативой ей станет индивидуальный пенсионный капитал

Минфин и Банк России планируют в ближайшее время представить в правительство концепцию новой пенсионной накопительной системы. Концепция, которая фактически перепоручает формирование сбережений самим гражданам, прошла межведомственное согласование. Сейчас для россиян 1967 года рождения и моложе накопительная часть - элемент системы обязательного пенсионного страхования (ОПС). Отчисления на эту часть пенсии (6%), как и на страховую (16%), должны делать работодатели. Но после ее "заморозки" в 2014 году все страховые взносы (в общей сложности - 22%) идут на страховую пенсию, а "копилка" с пенсионными сбережениями граждан не пополняется.

Реанимировать накопительный компонент в системе ОПС власти не планируют. Вместо него предлагается создать новый механизм - индивидуальный пенсионный капитал (ИПК). Он будет храниться на персональном счете в негосударственном пенсионном фонде (НПФ) и пополняться не из страховых взносов, а непосредственно с зарплаты. Работодатель по-прежнему будет отчислять все 22% взносов на страховую пенсию. Размер платежей на ИПК не ограничен и его можно изменять. Однако если человек не сделает выбор сам, процент отчислений установят по умолчанию. В первый год действия системы (предположительно 2019 год) нулевой взнос, а далее по нарастающей: каждый год плюс 1%, пока взносы не достигнут 6% от зарплаты. Предполагается, что отчисления в НПФ будет переводить бухгалтерия по аналогии с подоходным налогом.

Сохранность сбережений гарантирована, подчеркивают в Минфине и ЦБ. Если при достижении пенсионного возраста вдруг окажется, что средств на счете меньше фактически накопленной суммы (то есть инвестиции управляющей компании были убыточны), гражданину возместят потери. Граждан к новой системе ИПК, как ожидается, подключат автоматически. Те, кто не захочет копить таким образом, должны будут написать заявление. Впрочем, окончательное решение по поводу "всеобщей капитализации" еще не принято. На отмене автоподписки настаивает Минтруда. Перечисление взносов на ИПК также можно будет приостановить. "Начав формировать индивидуальный пенсионный капитал, человек может передумать - и тогда он сможет выйти из системы, забрав деньги. Правда, не сразу, а не раньше чем через полгода после вступления", - поясняют в ЦБ.

При необходимости, не выходя из системы, можно будет частично или полностью обналичить сбережения до выхода на пенсию. Это позволительно в двух случаях. Так, за пять лет до наступления пенсии разрешено получить не более 20% капитала. Разрешат досрочно забрать деньги и в экстренной ситуации, например, если понадобятся средства на лечение.

Что может ждать тех, кто уже откладывал в рамках ОПС. Пока не вполне ясно, что станет со сбережениями, отложенными в рамках ОПС на накопительную часть пенсии. Предполагается, что для участников новой системы накопленные средства станут своего рода стартовым капиталом. Они могут храниться в том же НПФ, что и индивидуальный пенсионный капитал, или в любом другом - их учтут при расчете размера будущей пенсии. Сбережения, находящиеся под управлением **Внешэкономбанка** (а это почти половина всех пенсионных накоплений), либо переведут в выбранный гражданином НПФ, либо сам **Внешэкономбанк** включат в систему индивидуального пенсионного капитала. Этот вопрос пока не решен.

Накопления граждан, отказавшихся от ИПК, конвертируют в баллы страховой пенсии. Таких "отказников", по оценке Центра стратегических разработок (ЦСР), будет большинство. "Те, чей доход ниже трех прожиточных минимумов (на сегодня - 31 398 руб.), имеют ресурс только на

текущее потребление, а таких примерно 60%. В итоге новой накопительной системой будет охвачено лишь около трети граждан", - отмечают специалисты ЦСР.

Новая система накоплений, по мнению экспертов, прежде всего интересна работникам с зарплатами выше 60 тыс. руб. в месяц. Как показывают расчеты Минфина и ЦБ, при среднестатистической зарплате 34 тыс. руб. и стаже 35 лет по предложенной схеме можно копить примерно столько же, сколько составит страховая пенсия. "Высокую заработную плату граждане получают в 35-40 лет, а за это время много не накопишь, ведь в 55 лет женщине уже уходить на пенсию", - замечает директор Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС Татьяна Малева.

По мнению экспертов, чиновникам трудно будет убедить население, что ИПК выгоднее депозитов. В качестве дополнительного стимула Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов (НАПФ) предлагает ввести государственное софинансирование взносов граждан в ИПК. "Государство могло бы подумать о создании системы софинансирования только для тех граждан, которые сразу же будут перечислять в накопительную систему 6% в течение первых трех лет после введения системы", - отметил глава НАПФ Константин Угрюмов. Свое предложение НАПФ в ближайшее время направит в Минфин и ЦБ.

Между тем именно сейчас вопрос пенсионных сбережений стоит как никогда остро. В регионах уже появились первые пенсионные "отказники" - граждане, которые не накопили баллов для начисления страховой пенсии. Среди них получавшие "серую" зарплату и отчислявшие минимальные взносы и те, кто не сумел подтвердить свой трудовой стаж (например, из-за утерянных архивов). Эксперты предупреждали об этом еще пять лет назад, когда принималась новая формула расчета страховой пенсии. По оценке НАПФ, без страховой пенсии могут остаться до 20 млн человек. Попавшие в такую ситуацию россияне получают социальную пенсию (сегодня - 8742 руб.), но она начисляется на пять лет позже, чем страховая.

СПРАВКА ГУДКА

Пенсия сегодня состоит из трех компонентов: фиксированной выплаты, страховой и накопительной частей. Страховая часть пенсии формируется в пенсионных баллах. Их количество зависит от начисленных страховых взносов в систему ОПС и страхового (трудового) стажа. При выходе на пенсию накопленные баллы умножаются на стоимость 1 балла. К этой сумме прибавляется фиксированная выплата (на данный момент 4,8 тыс. руб.). Чтобы получить страховую пенсию в этом году, нужно иметь не менее 8 лет страхового стажа и 11,4 пенсионных балла. С каждым годом требования будут расти. К 2025 году для получения страховой пенсии нужно будет накопить 30 баллов.

ИЗВЕСТИЯ

Известия, Москва, 17 апреля 2017

ПОВЫШЕНИЕ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА УВЕЛИЧИТ ПЕНСИИ НА ТРЕТЬ

Автор: Инна Григорьева, Алина Евстигнеева

Если государство примет решение повысить пенсионный возраст, это позволит ощутимо увеличить размеры страховых пенсий за счет роста поступлений в Пенсионный фонд, сообщил "Известиям" федеральный чиновник.

По подсчетам Научно-исследовательского финансового института (НИФИ) при Минфине, если повысить возраст выхода на пенсию до 63 лет для мужчин и женщин, то к 2030 году средний размер пенсии может увеличиться на 30% в реальном выражении, или на 4 тыс. рублей (до 17 тыс. рублей).

При этом, подчеркивает источник "Известий", необходимо будет законодатель но установить, что сэкономленные средства пойдут именно на повышение пенсий. Рост доходов пенсионеров, в свою очередь, может придать дополнительный импульс экономике страны.

Официально правительство пока не давало поручения о проработке вопроса повышения пенсионного возраста, сообщили "Известиям" в различных ведомствах. Тем не менее кулуарно разговоры об этом в Белом доме ведутся, утверждают три источника "Известий" в правительстве. Среди аргументов "за" обсуждается, в частности, что повышение пенсионного возраста может сопровождаться увеличением размеров страховых пенсий за счет сэкономленных средств,

пояснил один из федеральных чиновников. Экспертные расчеты на эту тему уже существуют - их сделали в НИФИ и в Центре стратегических разработок (ЦСР) Алексея Кудрина, где пока держат эту информацию в секрете.

Если начать повышать пенсионный возраст до 63 лет для мужчин и женщин уже в 2019 году, то к 2030-му размер пенсий в среднем увеличится на 30% в реальном выражении с учетом инфляции - такой оценкой поделились с "Известиями" в НИФИ.

То есть если сейчас средняя пенсия составляет 13 тыс. рублей, то в 2030 году в нынешних ценах она составит 17 тыс. То есть повышение пенсионного возраста в данной конфигурации даст дополнительную индексацию на 4 тыс. рублей, - сообщил "Известиям" директор НИФИ Владимир Назаров.

Он подчеркнул, что на начальном этапе индексация могла бы быть небольшой: всего 1-2% в год. При составлении расчетов экспертная группа исходила из того, что пенсия будет индексироваться как неработающим, так и работающим пенсионерам. По словам эксперта, если пенсионный возраст будет увеличен, то правительство сможет индексировать пенсию работающим пенсионерам, потому что работают сейчас как раз пенсионеры в возрасте до 65 лет.

Федеральный чиновник подчеркнул, что темпы повышения пенсионного возраста могут быть разными. Например, возможен вариант повышения пенсионного возраста с меньшим шагом на начальном этапе и с последующим его увеличением.

По мнению источника "Известий", близкого к правительству, необходимо сразу установить, что сэкономленные средства бюджета от повышения пенсионного возраста пойдут именно на увеличение пенсий, а не на какие-либо другие нужды государства. Исключением может быть только финансирование дефицита бюджета Пенсионного фонда, на которое федеральный бюджет ежегодно тратит около 1 трлн рублей.

- В самом начале повышения пенсионного возраста надо предусмотреть механизм, чтобы та экономия, которую дает повышение пенсионного возраста, в какой-то своей части шла на индексацию пенсий. У нас система очень разбалансирована, и все отдать только на повышение пенсий нельзя. Что-то надо отдать на дефицит пенсионной системы. Можно просто зафиксировать нынешний трансферт и не снижать его. Все остальное пошло бы на рост пенсий, - предложил он.

По оценке руководителя аналитической службы Ассоциации негосударственных пенсионных фондов (АНПФ) Евгения Биезбардиса, ежегодное повышение пенсионного возраста на полгода принесет прибавку в страховую часть в 350 рублей (то есть плюс 5%).

- Впоследствии численность пенсионеров будет увеличиваться, а количество вновь выходящих на пенсию, скорее, уменьшится, так что в будущем прибавка может быть чуть выше, - пояснил свои расчеты Евгений Биезбардис.

В пресс-службе Минфина "Известиям" сообщили, что не поручали внешним экспертам делать такие расчеты, а вопрос пенсионного возраста находится в компетенции социального блока правительства. Туда же адресовали и в пресс-службе Минэкономразвития. В Минтруде от комментариев отказались.

Повышение пенсионного возраста в существующих условиях приведет к снижению количества пенсионеров и выплат со стороны ПФР, но увеличит нагрузку на другие фонды - соцслужбы и фонд медицинского страхования, опасается руководитель отдела розничных продаж УК "СОЛИД Менеджмент" Сергей Звенигородский.

В целом увеличение пенсионного возраста не может быть панацеей для бюджета и баланса ПФР, убежден эксперт.

- Общемировая статистика показывает, что увеличение пенсионного возраста экономит только прямые государственные расходы на один вид пенсии. При этом увеличиваются потери в других ее видах, и уже через несколько лет необходимо искать новые методы сокращения дефицита. Ни одна страна такого финансового механизма не придумала, пока что все просто отодвигают решение проблемы, - отметил он.

Однако увеличение пенсий может иметь также и благоприятные макроэкономические последствия в виде роста потребления. Например, разовая выплата пенсионерам в январе позволила получить рост ВВП за этот месяц, докладывал ВЭБ.

Решения о пенсионном возрасте в правительстве пока нет. Социальный блок традиционно выступает против повышения пенсионного возраста. Минфин же предлагал повысить возраст выхода на пенсию, поскольку это позволит лучше сбалансировать пенсионную систему без повышения страховых взносов. Сторонником повышения пенсионного возраста является и Алексей Кудрин, в макроэкономическую стратегию которого эта инициатива будет вписана.

РАЗНОЕ

ИЗВЕСТИЯ

Известия (izvestia.ru), Москва, 17 апреля 2017 0:01

ЦБ ПРЕДЛОЖИЛ СОЗДАТЬ ЭЛЕКТРОННУЮ БАЗУ ДОВЕРЕННОСТЕЙ НА ОСНОВЕ БЛОКЧЕЙН

Автор: Владимир Зыков

Регулятор хочет защитить банки от снятия денег по фиктивным документам

Централизованная онлайн-база нотариально заверенных доверенностей на основе технологии блокчейн (blockchain) позволит защитить банки от снятия денег по поддельным документам. Предложение о создании такой базы Центральный банк России направил в Минэкономразвития и Минкомсвязи для включения в дорожную карту "Цифровая экономика". Об этом "Известиям" рассказал директор департамента финансовых технологий, проектов и организации процессов ЦБ Вадим Калухов.

По его словам, сегодня, когда человек приходит в банк с нотариальной доверенностью, то максимум, что может сделать кредитная организация, - попросить небольшое время на проверку документа.

- Если нотариус, к примеру, не ответит на звонок и не подтвердит подлинность доверенности, то нет правовых оснований не доверять этой бумаге, банк обязан совершить операцию, - пояснил Вадим Калухов. - Как правило, банки выявляют поддельные нотариальные доверенности, однако вопрос определения их подлинности открыт.

Банк России направил в Минэкономразвития и Минкомсвязи для включения в дорожную карту "Цифровая экономика" два предложения, которые призваны решить проблему.

- Мы предлагаем либо создать распределенную сеть данных на основе блокчейн для проверки доверенностей, либо сформировать центральную базу нотариально заверенных доверенностей, которую будет вести нотариат, - заявил Вадим Калухов.

Член правления Московской городской нотариальной палаты Зинаида Ништ рассказала, что реестр доверенностей в сети уже создан. Но, по словам интернет-омбудсмена Дмитрия Мариничева, централизованный реестр уязвим для хакерских или DDoS-атак. Если злоумышленники захотят снять большие суммы по поддельной доверенности, они в нужный момент с помощью DDoS-атаки выведут из строя сервер, где хранятся данные. Сотрудники не смогут проверить достоверность документа - и им придется выдать деньги.

В случае с блокчейн такая атака становится невозможной. Технология устроена таким образом, что данные не хранятся на одном сервере, актуальная информация распределена по всей сети и хранится у каждого участника обмена данными. Когда один человек вносит изменение, оно сразу записывается у всех участников и сохраняется у них на устройствах.

В технологии блокчейн данные не хранятся на одном сервере, актуальная информация распределена по всей сети, имеется у каждого участника обмена данными. Когда один из них вносит изменение, оно отображается на устройствах.

Представители ВТБ24 заявили, что внимательно подходят к проверке всех поступающих от клиентов доверенностей.

- Если у сотрудников возникают сомнения в подлинности документа, мы вправе обратиться в соответствующие органы, - сказали "Известиям" в пресс-службе банка. - ВТБ24 и розничный бизнес банка ВТБ, безусловно, поддерживают инициативы ЦБ. На наш взгляд, они позволят серьезно снизить риски на рынке по данному вопросу.

Помощник министра экономического развития Елена Лашкина сообщила, что ее ведомство пока не получало предложений от ЦБ в установленном порядке.

<http://izvestia.ru/news/684935>



Forklog.com, Москва, 14 апреля 2017 14:12

В США ПОЯВИЛСЯ ПЕРВЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ О БЛОКЧЕЙНЕ

В США создан научный журнал "Ledger", посвященный исследованиям технологии распределенного реестра. Об этом сообщает издание Cryptocoinsnews.

Основатель журнала - Крис Уилмер, профессор университета Питтсбурга. Первый выпуск "Ledger" вышел в свет в марте 2017 года и основное внимание в нем уделяется экономике, финансам, юриспруденции, математике, криптовалютам и блокчейну.

"По аналогии с интернетом, технология блокчейн коснется всех аспектов жизни человека - будь то научные исследования, нормы права, оформление патентных заявок, торговля на финансовом рынке и т. д.", - сказал профессор.

Уилмер считает биткойн "крупнейшим социально-экономическим экспериментом" и, по его словам, есть масса возможностей, чтобы исследовать его и писать о нем. Ученый решил сосредоточиться на теме блокчейна, чтобы облегчить понимание людям, недостаточно знакомым с этой технологией.

"Журнал описывает технологию блокчейн и ее влияние на общество преимущественно с позиции социологии. По мере роста интереса к цифровым валютам и блокчейну, журнал предложит более комплексные исследования технологий, способных изменить многое в повседневной жизни людей", - добавил Крис Уилмер.

Напомним, ранее ForkLog Research и "АК Барс" опубликовали совместный доклад о возможностях применения блокчейна в банковской сфере.

<http://forklog.com/v-ssha-poyavilsya-pervyj-nauchnyj-zhurnal-o-blokchejne/>



Газета РБК, Москва, 17 апреля 2017

БИЗНЕС РАБОТАЕТ НАД РАСТЯЖКОЙ

Автор: Илья Носырев

Как методика Agile позволяет российским компаниям стать более "гибкими"

Модная **бизнес-методика Agile** по замыслу позволяет компаниям быстрее создавать новые продукты на основе обратной связи с клиентом. На практике нередко получается "как всегда" - ведет к бессмысленным баснословным расходам.

"Те, кто не освоит Agile сегодня в куче бизнес-процессов, будут лузерами завтра" - такое грозное предупреждение сделал глава крупнейшего российского банка Герман Греф на Гайдаровском форуме в январе 2016 года. Почему президент и председатель правления Сбербанка стал горячим приверженцем и главным российским идеологом новой методики управления бизнес-процессами? Agile в переводе с английского означает "проворный", "гибкий". В бизнес-обиход это слово вошло в феврале 2001 года, когда на лыжном курорте в штате Юта 17 корифеев в области программирования и управления из ведущих IT-компаний подписали "Манифест Agile".

Суть этой методики, ориентированной на гибкость в разработке новых продуктов, такова: в отличие от привычных моделей управления, которые называют "водопадным" или "каскадным", потому что все решения как бы текут сверху вниз, Agile предполагает эффективное и тесное взаимодействие сотрудников разных уровней. Они сами определяют, над какими продуктами и как надо работать. Вместо строгой иерархии и профильных отделов - временные межфункциональные команды (объединяющие, например, программиста, дизайнера и маркетолога), где все равны и ориентированы на конечный результат. Вместо планерок и цепочек согласований - быстрое решение проблем в ходе назначаемых по необходимости встреч. Вместо долгосрочной стратегии и детального календарного плана - постоянная трансформация продукта под меняющиеся нужды потребителя.

Идеология Agile увлекла многих, среди компаний, которые ее применяют, - Google, PayPal, Acrolinx, Moody's, Facebook и другие мировые гиганты. В России после выступления Грефа тоже, кажется, только ленивый не говорит о переходе на гибкие бизнес-технологии. "Agile - это не мода, это

борьба за здравый смысл, стремление сделать хороший продукт, а не выполнить формальный план", - говорит Agile-коуч компании OnAgile Дмитрий Лобасев.

Но как эта модель работает в российской реальности?

"Туту.ру": естественная эволюция Гибкая разработка пришла из IT, и опрошенные РБК эксперты сходятся во мнении, что именно для компаний этой отрасли внедрение Agile более чем логично. "IT не та сфера, где допустимы тонны бумажек и бесконечные согласования, - считает Алексей Спаский, гендиректор IT-компаний Phobos и Deimos. - Рынок технологий - самый конкурентный и динамичный, он не растет простым масштабированием. У небольших и быстрых команд здесь все преимущества. Android, например, разработали восемь человек".

Софтверные компании часто сами приходят к Agile. Так получилось у российского туристического онлайн-сервиса "Туту.ру". С управленческими проблемами компания столкнулась, когда переживала бурный рост, в 2013 году штат отделов разработки и тестирования достиг 40 человек, рабочие процессы стали запутанными, менеджеры, ответственные за разработку разных продуктов, вели постоянную битву за опытных специалистов, нагружая их одновременно десятками задач. А разработчики софта жаловались, что ничего не успевают довести до ума. Решение созрело само. "Мы разделили людей на небольшие команды по семь - девять человек и сосредоточились на том, чтобы делать полезные для клиента функции сайта, а не просто выполнять задачи в рамках своей роли, - вспоминает технический директор "Туту.ру" Вадим Мельников. - Уже через месяц полноценно заработали пять команд".

Менеджеры, которые сами не программировали, а контролировали решение задач, смогли сосредоточиться на изучении потребностей аудитории и отслеживать большее количество проектов. И хотя число команд разработчиков удвоилось, это не потребовало увеличения штата менеджеров.

Использование практик Agile на всех уровнях позволило "Туту.ру" всего за три месяца разработать новый продукт "Автобусы", позволяющий покупать в онлайн билеты на междугородные автобусные рейсы, быстрее конкурентов среагировать на появление новой линейки тарифов у авиакомпаний (билеты по сниженным ценам для пассажиров без багажа) и добавить опцию поиска таких билетов.

Мельников убежден, что полноценно внедрить Agile в компании удалось именно потому, что общий стиль управления в компании всегда был неформальным и гибким: "Наш Agile - это в первую очередь мировоззрение руководителей и владельцев компании, признающих лучшим способом решения конфликтов на стыке компетенций коммуникацию, а не иерархию". Впрочем, он подчеркивает, что никакого революционного ускорения процессов внедрение Agile не дало: "Не было такого, чтобы было плохо - и вдруг стало хорошо, хотя в среднем все улучшилось".

Для небольшой компании, разрабатывающей онлайн-приложения, Agile - естественное решение. Куда труднее отказываются от иерархии в пользу скорости в крупных корпорациях.

МТС: без фанатизма В МТС об Agile задумались, когда компания стала выходить на новый для себя рынок - стала предлагать решения на стыке IT и телекоммуникаций. "Здесь очень важны сроки разработки продуктов: если будешь долго делать, то либо конкуренты опередят, либо спрос может пропасть, - рассказывает директор центра инноваций МТС Владимир Хренков. - Поменялся подход к производству: оказалось выгоднее не сосредоточиваться на долгой разработке больших и сложных продуктов, а в сжатые сроки выпускать так называемый минимально жизнеспособный продукт (MVP) и тут же начинать улучшать его, получая обратную связь от клиентов".

Agile-методики внедрялись в компании постепенно. В конце 2015 года директор департамента развития МТС Галина Ильчук пригласила консультанта по Agile Дмитрия Лобасева помочь улучшить работу одного из IT-направлений. Компанию не устраивала скорость, с которой разрабатывались новые программные продукты (в среднем 1,5-2 года), а также постоянные срывы календарных сроков. Проведенный Лобасевым аудит выявил несколько проблем, типичных для крупных компаний. Менеджеры не заботились об удовлетворенности клиентов, считая, что главное - подписать акты, и совсем не стремились иметь обратную связь по уже сделанным приложениям. Начальство приняло - и хорошо. Все решения по разработке новых программ требовали согласования 15-20 менеджеров, которые вместо того, чтобы встретиться и договориться по спорным моментам, вступали в затяжную переписку.

Организовав работу многофункциональными командами, в которых бок о бок работали сотрудники разных направлений, руководство компании добилось сокращения числа согласований в несколько раз. Также оказалось, что некоторые приложения и функции, которые давно и упорно разрабатывали программисты, уже не нужны пользователям.

В результате стало меняться отношение к подготовке проектов. "Например, компания отводила на разработку корпоративного портала более года, - рассказывает Дмитрий Лобасев. - В итоге мы провели тендер и сделали его всего за три недели. Запустили, протестировали. Обратная связь позволила улучшать портал уже в процессе работы".

Успешно опробованный на IT-направлении подход стал постепенно внедряться во всей компании. Созданный в октябре прошлого года инновационный центр МТС, подчиняющийся напрямую президенту компании, имеет простую структуру: это три команды по десять человек, в аппарате - всего три человека, которые занимаются координацией команд с другими направлениями.

У каждого сотрудника центра только один ключевой показатель успешности - выполнение задачи, над которой сейчас работает его команда. Члены команды сидят в одной комнате, чтобы общаться на короткой ноге и избегать ненужных совещаний. "Теперь мы выпускаем MVP за три месяца и сразу начинаем общаться с клиентом, - говорит Хренков. - Например, в прошлом году решили запустить услугу облачных вычислений и хранения данных для крупных корпоративных клиентов. Быстро запустили ее в самом простом варианте, и первый же клиент сказал: у вас только один центр обработки данных - ЦОД, что будет, если с ним что-то произойдет? Мы создали еще два в Петербурге и Новосибирске, и услуга сразу стала более востребованной". По такой же модели было создано приложение "Телемедицина", позволяющее консультироваться онлайн с врачами разного профиля. Сейчас инновационный центр МТС выпускает приложения по четырем направлениям: облачные технологии, цифровое здоровье, образование, киберспорт.

Существенно упростилась в компании и процедура финансирования проектов: раньше процесс мог тянуться месяцами, теперь вопрос о выделении относительно небольших для компании денег - до 100 млн руб. - может решаться в течение одного дня.

Хренков считает, что причина, по которой у МТС получается извлекать пользу из Agile, заключается в отсутствии фанатизма: "Мы не стали переводить на Agile все 75 тыс. сотрудников: тиражируем успешные подходы очень постепенно, адаптируя под каждое направление. Работа над некоторыми проектами, требующими крупных вложений средств и времени, связанных с большими рисками, останется каскадной".

NPM: "железо" со скоростью Facebook Новосибирская компания NPM, один из крупнейших в России производителей оборудования для индустрии напитков, несколько лет назад начала поставлять свои аппараты за рубеж и столкнулась с жесткой конкуренцией. "И наши, и зарубежные производители оборудования для розлива пива в среднем готовят новый аппарат около двух лет, но по качеству и дизайну изделий они ушли на десятилетия вперед. Догнать их при равной скорости разработки невозможно", - говорит Agile-директор NPM Сергей Чирва. В компании Сергей работает почти 20 лет - занимался маркетингом, поднимал продажи. Новую должность придумал себе два года назад, когда увлекся гибкой методологией разработки и, вдохновившись примерами Facebook и Amazon, задумался, можно ли производить новые аппараты путем итераций, то есть выпуская сначала базовую версию, а затем ее обновления. "Продукты в реальном производственном секторе создаются и меняются годами, - говорит Чирва. - Может ли заимствованный из IT подход увеличить скорость и качество в производстве "железа"? Наш опыт доказал, что может".

В качестве пробного камня была выбрана задуманная конструкторами компании интеллектуальная система Craftar Smart, которая могла бы в автоматическом режиме разливать пиво в тару любого объема, подавляя при этом образование пены.

Традиционная схема разработки - маркетологи создают концепт устройства, конструкторское бюро делает прототип, потом другие отделы готовят документацию, тестируют и, наконец, передают в производство. Руководство NPM решило рискнуть и делать новый аппарат так, как делаются программные продукты: поскорее выпустить первый вариант, а потом его дорабатывать.

Руководство компании выделило для работы над устройством специалистов из разных служб.

Конструкторы работали в связке с маркетологами и специалистами по производству. "По самым смелым планам мы хотели разработать продукт в два раза быстрее обычного - за 12 месяцев, - говорит Чирва. - В результате сделали за шесть и продали целую партию, в основном за рубеж. Если бы мы разрабатывали Craftar Smart по обычной схеме, то до сих пор были бы далеки от первых поставок, а возможно, не создали бы его никогда".

Разработка и производство первой партии обошлись в 7 млн руб., уже на седьмой месяц с начала разработки было продано устройств на общую сумму 3 млн руб. (один аппарат стоит \$3 тыс., или около 180 тыс. руб.), а к концу 2017 года компания планирует продавать Craftar Smart на 10 млн руб. в месяц.

Этот пример не уникален. Сейчас консультант по Agile Лобасев сотрудничает с одной из крупнейших сетей АЗС: помогает оптимизировать строительство новых заправок. "Здесь мы

столкнулись с классической проблемой "колодцев". Речь о том, что в компании несколько подразделений, которые сосредоточены на исполнении процессов и выполнении своих KPI: это разведка подходящих площадок, юристы, безопасность, строители, розница, - говорит Лобасев. - С другими направлениями каждый "колодец" общается, переправляя тонны документов по почте. Мы объединили представителей этих "колодцев" в единую Agile-команду и предложили им встречаться несколько раз в неделю по утрам, чтобы совместно обсуждать вопросы по всем объектам".

Когда люди стали общаться на регулярной основе, выяснилось, что отдельные направления могут не ждать друг друга - например, юристы с удивлением узнавали, что могут начать оформлять документы еще до окончания основных работ по проекту, а не через месяц, как планировалось изначально. А главное - быстрее стали выявляться проблемы (со сроками, новыми требованиями от дорожных служб и т.п.), а значит, и быстрее стали обсуждаться пути их решения.

Беспощадный Agile Если послушать пропагандистов Agile, то можно подумать, что эта методика - панацея, но это далеко не так, уверяет Алексей Спасский. Как правило, адепты этой методики умалчивают то провалах, ссылаясь на неэтичность упоминания компаний, где дело не пошло на лад. Но таких примеров немало.

Когда Сбербанк в 2012 году пригласил Дмитрия Лобасева внедрять Agile, из пяти созданных им команд фактически заработала лишь одна. Методики гибкого проектирования вступили в конфликт с 14-уровневой иерархией банка. "Это то, что принято называть наследием - корпоративная культура, которая сопротивляется изменениям", - говорит Дмитрий. Насколько продвинулось внедрение гибкой методологии разработки, можно судить лишь косвенно. Например, больше недели Сбербанк готовил комментарий к этому материалу РБК, но так и не смог его согласовать. Если компания следует моде, не слишком хорошо понимая, чего она хочет в итоге достигнуть, внедрение Agile обернется пустой тратой денег, говорят все опрошенные РБК эксперты. И это недешевая ошибка. "Специалисты по Agile в банках и крупных компаниях получают от 100 тыс. до 600 тыс. руб. в день, - говорит Лобасев. - В среднем на начальный этап трансформации компании тратят около 10 млн руб."

Многие признаются, что на протяжении первых месяцев Agile-трансформации в компаниях царит неразбериха. "Сотрудникам, которые так не работали раньше, это непривычно и дискомфортно, - рассказывает руководитель российской компании - разработчика игр RPF Анти Данилевский. - Кто-то считает, что это трата ценного рабочего времени, и воспринимает негативно". По наблюдениям Хренкова, рядовые сотрудники принимают перемены легче, а вот менеджеры, как правило, недовольны - ведь они теряют возможность использовать сотрудников для решения своих задач. В практике Лобасева были примеры, когда сопротивление менеджеров было столь сильным, что компаниям приходилось выбирать: либо сворачивать реформы, либо увольнять сопротивляющихся.

Гендиректор IT-компании Assega Анатолий Шеин отмечает следующий парадокс: Agile в большинстве компаний внедряется по каскадной методологии. То есть руководитель приказал, отделы потратили деньги и отчитались об успешно проведенной Agile-трансформации. И это показывает, насколько практика все еще далека от теории.

Если послушать пропагандистов Agile, то можно подумать, что эта методика - панацея, но это далеко не так, уверяет Алексей Спасский. Как правило, адепты этой методики умалчивают о провалах, ссылаясь на неэтичность упоминания компаний, где дело не пошло на лад

Использование практик Agile на всех уровнях позволило "Туту.ру" всего за три месяца разработать новый продукт "Автобусы", позволяющий покупать в онлайн билеты на междугородные автобусные рейсы

Источник: State of Agile Report: Agile Trends 2017

Коммерсантъ, Москва, 17 апреля 2017

РАБОТАТЬ НЕ ХОЧЕТСЯ НИГДЕ

Автор: Анастасия Мануйлова

Российских офисных сотрудников не устраивает open space, не тянет работать в кабинетах, да и дома им тоже мешают

Офисные сотрудники могут выбрать между домом, open space и кабинетом

Более половины (52%) российских сотрудников пожаловались на неудобство от замкнутых пространств на работе. Еще большая часть (84%) недовольна и работой в открытом общем

пространстве. Для повышения комфорта своих сотрудников более трети (39%) российских компаний готовы перевести их на частично удаленную работу, однако занятость из дома чревата конфликтами с членами семьи и снижением продуктивности.

Большинство российских сотрудников сталкиваются с некомфортными условиями работы в компании и дома. Такие выводы можно сделать из исследования компании "Регус" на базе 600 опросов офисных служащих Москвы, Санкт-Петербурга и Екатеринбурга. По их данным, 52% офисных работников в России испытывают симптомы клаустрофобии, оттого что весь рабочий день находятся в замкнутом пространстве.

В то же время, по данным исследования рекрутингового агентства Superjob, работать в открытом офисном пространстве (open space) нравится всего 16% работников - остальные как раз предпочли бы работать в кабинете. 18% опрошенных отметили, что им все равно, как организовано пространство офиса. При этом за open space чаще высказывались мужчины, чем женщины (19% и 13% соответственно). Сторонников открытого пространства также становится меньше с возрастом: если среди молодежи до 24 лет таковых 20%, то среди 45-летних - только 14%.

У кабинетной же системы больше поклонников в возрастной группе от 35 до 44 лет и среди россиян с доходом более 45 тыс. руб. в месяц (по 63%). При этом, по данным агентства "Анкор", статистически все больше российских компаний продолжают переводить сотрудников в офисные open space. Так, например, оба московских офиса компании Qiwi отличает полное отсутствие закрытых рабочих зон для сотрудников, включая топ-менеджеров, что, по мнению компании, позволяет создать "условия для реализации творческого потенциала и нестандартных решений сотрудников".

Еще один тренд, способный, на первый взгляд, сделать работу офисных сотрудников более комфортной, - создание компаниями систем удаленной работы. По оценке рекрутеров из Headhunter, почти в 40% компаний отмечают, что неоднократно задумывались о том, чтобы отказаться от офиса полностью. В среднем только около 20% компаний содержат офис для работы с клиентами и только 16% не могут предложить сотрудникам удаленную работу из-за специфики своей деятельности. Одна из мотиваций для перевода сотрудников на "удаленку" - экономия: большинство компаний (52%) тратят на содержание офиса от 6% до 20% своей прибыли, каждой четвертой компании офис обходится в 1-5% прибыли, в то время как 14% компаний тратят на офис до половины всех заработанных средств. В будущем году, следует из данных "Регуса", более трети (39%) руководителей бизнес-подразделений и директоров компаний в России планируют разрешить своим подчиненным работать в удаленном режиме один или два дня в неделю, еще 10% не против удаленной работы сотрудников в течение всей рабочей недели.

Впрочем, для многих сотрудников удаленная работа может принести новые раздражители. Как показывают исследования, проведенные Высшей школой экономики, для фрилансеров, уже сейчас нередко работающих из дома, отвлекающим фактором становится семья. "Удаленка" нередко расценивается сожителями работающего как отсутствие занятости и ведет к попыткам привлечь фрилансера к другим делам, что в итоге способствует конфликтам как дома, так и на работе.