

## Укрепление доверия в эпоху преобразований



Под таким девизом в северной столице прошел Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ 2014). Форум проводится ежегодно с 1997 года, его основная аудитория — главы государств и политические лидеры, руководители крупного российского и зарубежного бизнеса, представители научно-академических кругов, средств массовой информации и гражданского общества.

«Подготовка ПМЭФ 2014 прошла качественно, это касается и самого главного — программы, спикеров, участников», — сказал Алексей Улюкаев, Министр экономического развития Российской Федерации, открывая форум. — Интересная тематика — интересные люди».

В рамках форума проведено 82 мероприятия, в том числе: пленарное заседание, 51 панельная сессия, 6 брифингов, 10 дискуссий в формате «Арена», 6 «круглых столов», 4 мероприятия в формате теледебатов каналов Russia Today, «Россия-24», CNN и CNBC, семинар («Привлечение частных инвестиций в инфраструктуру») — новый формат этого года, предполагающий работу участников в малых группах за круглыми столами по 10 человек с последующей презентацией результатов об-

суждений аудитории и голосованием, 2 деловых завтрака, мероприятие в формате «Цикл встреч с лидерами: беседы, определяющие будущее». В том числе впервые в рамках ПМЭФ прошли Сессии Саммита лидеров глобального бизнеса (Global CEO Summit), организуемые совместно с РСПП.

В ПМЭФ принял участие Президент Российской Федерации Владимир Путин.

«Рад видеть в этом зале и наших традиционных, старых друзей, и новых гостей, лидеров крупнейших российских и зарубежных компаний, представителей ведущих международных деловых ассоциаций, всех, кто связывает свои долгосрочные, стратегические приоритеты с Россией, кто разделяет идеи партнерства в интересах глобального развития», — сказал Владимир Путин. — Мы высоко ценим такой настрой на совместную работу и на диалог, вашу независимую и ответственную позицию, свободную от какой-либо текущей конъюнктуры. Последовательность и открытость всегда рождает встречные шаги, встречное доверие. Доверие — это, прежде всего, поиск компромиссов, взаимоприемлемых решений, совместная работа и совместные действия. Собственно, эта идея и есть главная тема нашего форума — «Укрепление доверия в эпоху преобразований».

«Может быть, Вы хотели бы обратиться с каким-то обращением к представителям бизнес-сообщества, что-нибудь хотели до них донести?», — спросили у Владимира Путина. «Очень-очень простое обращение и очень простой месседж», — ответил Президент России: думайте о своих выгодах и о возможных дивидендах работы в Российской Федерации, не поддавайтесь давлению и шантажу, идите своим путем, и вы добьетесь успеха, а мы вам будем помогать».

«Сказать, что мы сегодня чувствуем себя комфортно в России, было бы большим увеличением», — отметил Иракли Мтибелишвили, управляющий директор, председатель банковского департамента Citi в России и СНГ. — Степень нервозности и неопределенности высокая. Мы переживали разные

кризисы, и нам были понятны источники проблем и пути их решения. Но мы давно не видели кризиса, вызванного политикой, такой огромной экономики, как в России, глобально интегрированной в мировую экономическую систему. Мы в растерянности. У нас в России инвестиции на 56,0 млрд рублей, 4000 сотрудников, более 1,0 млн клиентов и более 4000 корпораций-клиентов. Но мы будем защищать свой рынок и фокусируемся на ключевых моментах, которые важны нам и нашим клиентам».

«Русский прыжок» для потенциальных инвесторов должен иметь современную инфраструктуру рынка, соответствующее законодательство и защиту прав инвестора», — уверен Александр Афанасьев, Председатель Правления ОАО «Московская Биржа». Он отметил, что более 40 российских компаний с оборотом \$15-16 млрд, работающих в чужой юрисдикции, начинают возвращаться на российский рынок. «Но если сегодня с уходом из России проблем нет, то есть проблемы со входом, связанные, в основном, с бюрократическими барьерами. Поэтому зачастую физические и юридические резиденты уходят из России в чужую юрисдикцию для комфортного ведения бизнеса».

«Отток капитала — это индикатор процессов, происходящих в российской экономике», — согласна Эльвира Набиуллина, Председатель Центрального банка Российской Федерации. Данные по оттоку за I квартал этого года — \$63 млрд — сопоставимы с данными за весь 2013 год. Она считает, что 2/3 из этой суммы — внутренние конвертации рубля в доллар из-за возросших весной 2014 года неопределенности и рисков, связанных с политической и международной обстановкой. В апреле отток составил \$4,6 млрд. Отток капитала в 2014 году прогнозируется в размере \$85-90 млрд.

По мнению Алексея Яковичского, генерального директора ВТБ Капитал, Россия — заложник спекулятивного иностранного капитала, который краткосрочно получал высокую прибыль и уходил с рынка. Сегодня ситуация из-



менилась. «Модель прошлого экономического развития меняется, меняются и условия для инвестирования капитала», — уверен генеральный директор ВТБ Капитал. — Инвестор всегда оценивает риски: как он выйдет на рынок, и как будет выходить. Эти процессы и связаны с оттоком капитала, поскольку он мобилен по ситуации».

«Главный вопрос в том, почему для нас так важно превышение вывоза над ввозом», — добавляет Эльвира Набиуллина. — Для инвестиционного роста необходимы длинные деньги, и это — главный вызов текущего момента».

Стратегия нашего сегодняшнего госбюджета не предусматривает длинных денег. Источниками могут быть только госкомпании. Для экономического роста также необходимо сдерживать тарифы и управлять инфляцией. Сейчас она 7,5%, но в среднесрочной перспективе должна составить не более 4%. Уровень сбережений населения средний и расценивается как краткосрочный актив. Долгосрочные активы вложены в недвижимость».

«Надо создавать условия, чтобы инвестировать было выгодно», — уверена Эльвира Набиуллина. — Решение этой проблемы — на стыке структурных и институциональных проблем. Проводимые реформы не должны приноситься в жертву макроэкономике. Необходимо усили-

вать банковскую политику и банковский надзор. Небанковский сектор слабый, поэтому и нет долгосрочных финансовых ресурсов. Надо обеспечить сохранность национальных и иностранных инвестиционных ресурсов».

«Решение по ставкам рефинансирования ЦБ России будет принимать с учетом рисков и инфляционных ожиданий. Для нас важно снизить инфляцию», — продолжает Эльвира Набиуллина. — Замедление экономики носит структурный характер. Инструменты денежно-кредитной политики ЦБ достаточно развиты, и они совершенствуются с учетом сегодняшних и перспективных вызовов».

Россия заинтересована в притоке инвестиций, но нужна база для их приложений. Банковская сфера должна быть хорошо капитализирована, устойчива к рискам и готова к активной работе с инвесторами. Продолжить оздоравливать банковскую сферу необходимо».

Умное госрегулирование создает стимулы для развития рынка и экономики. В России отношение к портфельным инвестициям пока негативное, хотя их ресурс оценивается в 60 трлн рублей. «Самые длинные деньги — это акционерный капитал», — отметила Председатель Банка России. — Под него можно привлекать инвестиции. В России кредитные ресурсы практически исчерпаны».

Общее количество модераторов и участ-

ников дискуссий в 2014 году составило 527 человек.

ПМЭФ 2014 посетили более 7500 участников, из них 248 глав крупнейших иностранных и 445 глав российских компаний.

При этом 40 руководителей иностранных компаний и 24 руководителя российских компаний входят в рейтинги Forbes и Fortune.

Крупнейшие компании — участники ПМЭФ 2014: Telenor Group, Royal Dutch Shell, Philips, Glencore, BP, Total, Eni, Schlumberger, Alstom, Fortum Corporation, Danone, Kinross Gold, ABB и др.

Отказались от участия в ПМЭФ руководители иностранных делегаций из 73 стран. — из-за геополитической ситуации (15 — представители США).

В форуме приняли участие 219 представителей иностранных делегаций из 73 стран.

В рамках ПМЭФ 2014 подписано 175 соглашений с российскими и иностранными компаниями. В том числе 15 соглашений по реализации инвестиционных проектов в различных сферах экономики на общую сумму 401,4 млрд руб.

Общий объем финансирования ПМЭФ 2014 составил 1125172500 руб. из них внебюджетные средства в общем объеме составляют: 1079382000 руб., что включает взносы партнеров и спонсоров, а также регистрационные взносы участников.



## Постоянное ожидание вероятного банкротства банков должно быть вычеркнуто из сознания российского общества



Гарегин Тосунян

Об этом Президент Ассоциации российских банков, член-корреспондент Российской академии наук, профессор, доктор юридических наук Гарегин Тосунян заявил, выступая с основным докладом на «Губернаторских чтениях» Тюменской области.

По традиции открыл мероприятие временно исполняющий обязанности Губернатора Тюменской области Владимир Якушев.

Тема доклада, с которым выступил Президент АРБ – «Финансы современной России: факторы риска, ресурсы устойчивости, перспективы развития».

В ходе «Губернаторских чтений» он рассказал о текущей ситуации на банковском рынке, социальных, исторических и психологических аспектах финансовой политики государства и поведения граждан.

По его словам, почти по всем ключевым

макроэкономическим показателям России наблюдается ухудшение по сравнению с предкризисным периодом. Высокие процентные ставки являются результатом консервативной денежно-кредитной политики и сдерживают инвестиционную деятельность бизнеса.

Особое внимание Гарегин Тосунян обратил на обостренные риски недоверия. «Постоянное ожидание вероятного банкротства банков должно быть вычеркнуто из сознания российского общества, иначе у людей и у ведомств создается впечатление, что доверять можно только банкам с «особым видом лицензией» (прежде всего, банкам с государственным участием)», – уверен он.

Президент АРБ подчеркнул, что количество банков в стране не является аномально высоким, регуляторы в других странах с большой

осторожностью относятся к уходу банков с рынка.

В качестве источника роста экономики и развития банков Гарегин Тосунян выдели перспективы развития малого и среднего предпринимательства. «Опыт развивающихся стран, похожих по профилю экономики на Россию, свидетельствует о существенном потенциале роста сектора кредитования малого и среднего бизнеса в России», – считает он.

Переходя к вопросу развития региональных финансов и региональных банков, Президент АРБ отметил, что Тюменская область является достаточно развитым регионом с точки зрения банковской инфраструктуры, однако и у него есть перспективы развития как качественно, так и количественно. В целом, регион обладает высоким потенциалом роста кредитования предприятий.

## Кубаньторгбанк перешел на ЦАБС «БАНК 21 ВЕК» компании «Инверсия»

Компания «Инверсия» завершила первый этап проекта внедрения ЦАБС «БАНК 21 ВЕК» в ЗАО «Кубаньторгбанк» в городе Краснодар. Реализация первого этапа включала в себя работы по замене функционала ИБС компании «САПФИР» (Ростовская обл.) на ЦАБС «БАНК 21 ВЕК» и автоматизацию основных направлений деятельности банка. В настоящее время в банке успешно функционируют модули: Ядро, ГИС ГМП, Конструктор отчетов, Кредитные договоры,

Депозитные договоры, Кассовый офис, Биллинг, sms-оповещение.

Работы по переходу банка на ЦАБС и установке программных модулей были выполнены региональным представителем компании – ООО «Инверсия Юг».

На следующих этапах сотрудничества планируется провести работы по автоматизации гарантий, административно-хозяйственной деятельности, управления взаимоотношений с кли-

ентами, ведения архива электронных документов, а также модули автоматизирующие ведение в электронном виде базы данных по валютным операциям и контроль текущего и планируемого состояния корреспондентских счетов банка.

На Юге России «Инверсия» серьезно и плодотворно работает уже 23 года. Сегодня 9 из 12 самостоятельных банков, зарегистрированных в Краснодаре, работают на системе «БАНК 21 ВЕК».

## Узбекистан: фокус на создание благоприятного инвестиционного климата и динамичный рост инвестиций в экономику страны



В Ташкенте прошел VII Ташкентский международный инвестиционно-финансовый форум, уже ставший традиционной авторитетной площадкой для конструктивного делового общения как зарубежных, так и отечественных представителей инвестиционной и финансовой сферы. Узбекистан уделяет особое внимание вопросам создания благоприятного инвестиционного климата и динамичному росту инвестиций в экономику страны. Так, в 2013 году реализация активной инвестиционной политики обеспечила прирост объема инвестиций в основную капитал на 11,3%. В рамках Инвестиционной программы завершена реализация 150 проектов производственного направления общей стоимостью около \$2,7 млрд. Объем иностранных инвестиций в прошедшем году превысил \$3 млрд, из них более 72% – прямые иностранные инвестиции.

Дальнейшее закрепление позитивного инвестиционного имиджа страны за рубежом – также одна из приоритетных задач. В этом

направлении важнейшим является предоставление полной, прозрачной, постоянно обновляемой информации о возможностях и условиях инвестирования, о позитивном опыте реализации инвестиционных проектов.

Одним из действенных инструментов широкого информирования о созданных в Узбекистане возможностях и гарантиях для иностранных компаний – потенциальных инвесторов является проведение конференций, презентаций и бизнес-форумов. С этой целью проводится и Ташкентский международный инвестиционно-финансовый форум.

В этом году форум собрал более 450 представителей отечественных и зарубежных страховых, лизинговых, аудиторских и инвестиционных компаний, банков, международных рейтинговых агентств, министерств, общественных организаций, международных финансовых институтов из более чем 25 государств.

На пленарном заседании и секционных дискуссиях форума обсуждался широкий круг вопросов, связанных с современным со-

Организатор мероприятия – «Информационно-рейтинговое агентство SAIPRO» при официальной поддержке Центрального банка Республики Узбекистан в сотрудничестве с Генеральной арабской страховой федерацией. Поддержку мероприятию оказали «Media XPRIMM» (Румыния), Лига страховых организаций Украины, Белорусская ассоциация страховщиков, Ассоциация профессиональных участников страхового рынка Узбекистана, Ассоциация лизингодателей Узбекистана, Ассоциация банков Узбекистана.

стоянием экономики, дальнейшим совершенствованием деловой среды, повышением инвестиционной активности, развитием финансового сектора, в том числе банковского, страхового, лизингового и инвестиционного рынка.

На площадке форума состоялись крупные мероприятия: VII Ташкентская международная конференция по страхованию и перестрахованию, III Ташкентская Международная конференция по банкам и портфельным инвестициям, VII Ташкентская международная конференция по лизингу, круглый стол «Инвестиционный потенциал и возможности отраслей экономики: ИКТ, туризм и издательско-полиграфическая деятельность», брифинг НКЭИС «Узбекинвест».

В рамках форума состоялась подписание ряда значимых для развития рынка двусторонних документов, в частности соглашения между Генеральной арабской страховой федерацией с Ассоциацией профессиональных участников страхового рынка Узбекистана.

Состоялась традиционная торжественная церемония вручения дипломов лауреатам премий «Золотой зонт» и «Золотой портфель», учрежденных «Информационно-рейтинговым агентством SAIPRO».



## Мособлбанк передал собственные карточные программы на обслуживание в Банк УРАЛСИБ

Банк УРАЛСИБ обеспечит обслуживание всех выпущенных ранее карт и бесперебойную работу банкоматной и терминальной сети Мособлбанка. Прямое действующее межбанковское соединение между процессинговыми центрами кредитных организаций позволяет принимать платежные карты в банкоматной сети УРАЛСИБа, который оказывает спонсорские услуги Мособлбанку с 2011 г.

Держатели карт Мособлбанка будут обслуживаться по тарифам, указанным в ранее заключенных договорах, замена карт будет производиться по мере окончания их срока действия или по заявлению клиентов. К услугам держателей карт – более 10 000 устройств объединенной банкоматной

сети Банка УРАЛСИБ и банков-партнеров. Перевод карт на процессинговые мощности Банка УРАЛСИБ будет завершён в ближайшее время, на работе карт процесс миграции

не отразится. Всего Мособлбанком выпущено более 260 тыс. карт, в качестве банка-эквайера он обслуживал около 4 900 предприятий.

Банк УРАЛСИБ входит в число банков-лидеров по количеству банкоматов и по данным журнала «Профиль» на 1.02.2014 г. занимает 10-е место среди самых филиальных банков России (442 структурных подразделения). Банк УРАЛСИБ входит в число ведущих российских банков, предоставляя розничным и корпоративным клиентам широкий спектр банковских продуктов и услуг. Банк УРАЛСИБ выступает спонсором для более 200 российских банков. Объединенная банкоматная сеть УРАЛСИБА и банков-партнеров насчитывает более 10 000 устройств, расположенных по всей России.

Уставный капитал банка на 1 апреля 2014 г. составил 29,8 млрд руб., размер активов – 355,4 млрд руб., величина собственных средств – 51,2 млрд руб.

## Акционеры международного холдинга не собираются продавать российский банк «Хоум Кредит»

Home Credit B.V., холдинговая структура, контролирующая доли акционеров в лидирующих компаниях по потребительскому финансированию и в розничных банках девяти стран Центральной и Восточной Европы и Азии, была уполномочена своими конечными бенефициарами решительно опровергнуть абсолютно лживую информацию, содержащуюся в статье газеты «Известия», о якобы готовящейся продаже российского банка «Хоум Кредит» (ХКФ-Банк).

«Совет директоров банка «Хоум Кредит» не обсуждал никаких намерений относительно продажи нашего российского банка, – заявил Иржи Шмейц, генеральный директор Группы Хоум Кредит и один из бенефициа-

ров Home Credit B.V. – Слухи о том, что банк «выставлен на продажу», не соответствуют действительности. Подобные инсинуации совершенно необоснованны, а целью их публикации в СМИ может быть стремление нанести ущерб позиции банка на рынке. Мнимые источники в банке, цитируемые по этой теме газетой «Известия», или прибегают к осознанной лжи, или же журналисты «Известий» цитаты попросту выдумали».

Российский банк «Хоум Кредит» в настоящее время развивает ряд стратегических бизнес-инициатив, призванных реагировать как на актуальные изменения на рынке розничных банковских услуг, так и на общее замедление экономического роста в стране.

Посредством сети своих торговых партнеров «Хоум Кредит» ежегодно привлекает три миллиона новых заемщиков, и на постоянной основе разрабатывает меры по дальнейшему, существенному улучшению качества своих продуктов и услуг, с целью укрепить лояльность лучших из привлеченных клиентов.

Бенефициары холдинга Home Credit B.V. уполномочили первое лицо компании вновь подтвердить твердые и неизменные намерения акционеров развивать ХКФ-банк в долгосрочной перспективе как интегральную составную часть российской банковской системы. У акционеров нет никаких планов по продаже банка.

## «Лето Банк» вернул клиентам более 100 млн рублей по акции «Суперставка»

«Лето Банк», банк группы ВТБ, в рамках акции «Суперставка» вернул уже 106 млн рублей более 17 тысячам клиентам по всей стране. Ацией «Суперставка» банк благодарит своих добросовестных клиентов, аккуратно вносивших платежи по кредиту и погасивших кредит полностью, даже если они погасили его досрочно. Если при этом кредит был погашен не быстрее, чем за один год, банк пересчитывает проценты за весь срок кредита по ставке, уменьшенной на 10%, и возвращает полученную разницу на счет клиента. Например, если клиент взял 350 тысяч рублей на два года по ставке 29,9% и погасил кредит в полном соответствии с графиком,

банк вернет такому клиенту более 45 тысяч рублей.

«Лето Банк» продолжает делать условия кредитов наличными более доступными для своих клиентов. Так, с 15 мая по 15 июля «Лето Банк» запускает пилотную банковскую распродажу и снижает процентные ставки по всем кредит-

ным продуктам до 29,9%. Действие «Суперставка» при этом не отменяется в случае оформления продукта «Супер Лето» (кредит наличными от 300 до 500 тысяч рублей под 29,9%). Акция стартовала в 12 городах Новосибирской, Калининградской, Владимирской, Ивановской, Астраханской областей.

ОАО «Лето Банк» (генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №650 от 15.10.2012) является дочерним банком ЗАО «ВТБ 24» и специализируется на потребительском кредитовании в сети отделений и торговых точках партнеров. Продажи POS-кредитов начались в августе 2012 года, в октябре 2012 года был выдан первый кредит наличными. Уставный капитал банка составляет 215 млн рублей, размер собственных средств – 5640 млн рублей.

## Связь-Банк подвел итоги 23-летней работы на рынке в России



Денис Ноздрачев

Связь-Банк (Группа Внешэкономбанка) отмечает 23 года со дня основания. Являясь одним из старейших кредитно-финансовых учреждений в России, банк вот уже более 20 лет оказывает своим клиентам высококачественные банковские услуги и является надежной финансовой опорой для многих российских предприятий и граждан страны.

В прошедшем году Связь-Банк показал высокие результаты деятельности по основным финансовым показателям. Только в первом квартале текущего года банк профинансировал такие предприятия, как ФГУП «Почта России», Группы компаний СДС, ГАЗ и Синергия, а также ОАО «ПО «Кристалл», ОАО «Государственная транспортная лизинговая компания», ОАО «Иркутская электроэнергетическая компания» и другие на сумму около 46 млрд рублей. И традиционно основные крупные заемщики банка – это представители отраслей связи, электроэнергетики, промышленности, на которых приходится большая доля корпоративного кредитного портфеля, однако кредитуются и компании из других секторов экономики, малые и средние предприятия.

Связь-Банк активно развивает в регионах своего присутствия направление торгового эквайринга и бесконтактных платежей. Оборот по

работающим POS-терминалам Связь-Банка за 2013 года превысил 600 млн рублей. Помимо традиционных терминалов, банк устанавливает терминалы с технологией бесконтактной оплаты в крупнейших российских городах: Санкт-Петербурге, Казани, Сочи, к запуску готовятся площадки и в других городах. В планах банка заменить весь существующий парк терминалов современными POS-терминалами с использованием бесконтактных технологий.

Благодаря сотрудничеству с общероссийской сетью банкоматов и пунктов выдачи наличных «Объединенная Расчетная Система», клиенты Связь-Банка могут снимать наличные, осуществлять платежи не только в собственной банкоматной сети, но и в других банкоматах более 820 кредитных организаций.

Со дня основания Связь-Банка в 1991 году и по сегодняшний день основными приоритетами были и есть интересы каждого клиента, высокое качество предоставляемых услуг, постоянное совершенствование линейки продуктов, доступность банковских услуг на территории всей России.

Благодаря привлечению на обслуживание физических и юридических лиц клиентская база банка непрерывно растет вместе с депозитным и кредитным портфелями. Общий кредитный портфель Связь-Банка на 1 апреля составил 195,8 млрд рублей, депозитный – 117,4 млрд рублей.

В течение года банк активно развивал социально-ориентированные программы для

клиентов, адресованные военнослужащим, работникам бюджетных предприятий. В результате портфель военной ипотеки на 1 мая 2014 года превысил 23,5 млрд рублей. На рынок было выпущено несколько новых востребованных розничных продуктов: предодобренные кредиты для надежных клиентов, сезонный вклад «Чемпион», который стал флагманом линейки депозитов банка и позволил привлечь дополнительно более 7 млрд рублей.

«Сегодня мы можем уверенно сказать, что Связь-Банк – это банк, который знают, которому доверяют, который не стоит на месте и ставит перед собой масштабные задачи, и их достижение будет обеспечено за счет внедрения новых технологий, совершенствования системы управления, автоматизации банковских операций, – отмечает Денис Ноздрачев, Президент-Председатель Правления Связь-Банка. Мы стремимся выстраивать комплексные, долговременные отношения с клиентами. Мы осознаем очевидную социальную значимость проектов, которые сегодня развиваем, и ответственность перед обществом и гражданами, реализуя программы социального кредитования, поддержки пенсионеров, военных врачей, учителей. Мы планируем наращивать бизнес по всем направлениям деятельности, войти в число 30 ведущих банков по объему кредитования и привлечения средств населения и укрепить свои позиции в ТОП-30 банков по объемам финансирования и размещения средств корпоративных клиентов».

ОАО АКБ «Связь-Банк» основано в 1991 году. Генеральная лицензия Банка России № 1470. Банк располагает сетью из 52 филиалов в регионах РФ. Участник системы обязательного страхования вкладов. Главным акционером Связь-Банка является Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)».

По состоянию на 1 апреля активы банка возросли до 332,6 млрд рублей, значение собственных средств (капитала) банка составляет 40,9 млрд рублей. Реализация утвержденной в банке Стратегии позволит Связь-Банку удвоить объем активов к 2020 году и утроить капитал 1-го уровня к 2022 году. За три месяца 2014 года банком получена чистая прибыль в размере 453 млн рублей. Чистый процентный доход банка достиг 2,7 млрд рублей, чистый операционный доход – 2,9 млрд рублей. В Москве и в региональных филиалах работает около 3,5 тысяч сотрудников. Сеть банковского обслуживания банка включает 52 филиала, 83 дополнительных офиса, 4 операционных офиса, 16 операционных касс вне кассового узла, банкоматы и терминалы.

## Банк УРАЛСИБ продолжает оказание услуг в рамках системы CONTACT

Платежная система CONTACT и Банк УРАЛСИБ информируют о предоставлении сервисов денежных переводов во всей филиальной сети банка.

Получение и отправка денежных переводов по системе CONTACT доступны клиентам во всех офисах Банк УРАЛСИБ, региональная сеть которого насчитывает 15 филиалов и 436 точек продаж. Полный список офисов Банка можно узнать

на сайте <http://www.bankuralsib.ru/bank/offices/mar.wbp>.

Отправить денежные средства по системе CONTACT возможно по России, в страны ближнего и дальнего зарубежья – всего свыше 160 стран мира. Тарифы за оказание услуги установлены на уровне от 0,36% до 2,5% в зависимости от суммы, валюты и направления. Максимальная сумма перевода – 500 тыс.

руб. (по РФ), 160 тыс. руб. или 4950 долларов США/евро (в странах ближнего и дальнего зарубежья).

Формы выплаты переводов – наличными в пунктах системы CONTACT в России, странах ближнего и дальнего зарубежья.

Текущий статус перевода CONTACT доступен с помощью sms-информирования или на сайте системы.

## Новые возможности ЦАБС «БАНК 21 ВЕК»

Компания «Инверсия» провела традиционный выездной семинар для клиентов. В мероприятии участвовали как представители столичных, так и региональных банков: «Айви банк», Альфа-Банк, банк «Александровский», «БЦК-Москва», банк «Морской» (г. Севастополь), банк «Раунд», БФГ-Кредит, Внешпромбанк, Выборг-банк, Евроситибанк, «Инвестиционный банк Кубани», Интеркоммерц, Крайинвестбанк, «Кубанский универсальный банк», «Кубань Кредит», Лайт-банк, «Легион», Мособлбанк, «Новопокровский», НКО «Премиум», Проминвестбанк, Риабанк, Связь-Банк (Группа Внешэкономбанка), Социнвестбанк, ТКПБ, Тинькофф Кредитные Системы, Уралфинанс, ЧБРР (г. Симферополь).

В центре обсуждения были новый функционал ЦАБС «БАНК 21 ВЕК» v. 5.94, перспективы развития системы и входящих в ее состав модулей и приложений. Для участников семинара были проведены презентации новых продуктов, продемонстрированы расширенные возможности уже хорошо известных решений.

Особый интерес вызвали презентации, посвященные новым технологиям интеграции решений «Инверсии» в информационно-аналитическое пространство банка. Речь шла о механизмах решения интеграционных задач и опыте реализации интеграционных проектов на базе представленных решений в Алмазэргризбанке, банке «Российский Кредит», НКО «Дельта Кей», НКО «Премиум», «Уралфинанс», ЯР-Банке и др.

В этом году партнерами мероприятия выступили Платежная система BLIZKO (Оператор

на семинаре впервые были анонсированы новые разработки компании «Инверсия»:

- подсистема «Кредиты-MASS», предназначенная для ведения массовых кредитных продуктов (быстро-кредиты, массовые пластиковые кредитные продукты);
- модуль «Бонусы», входящий в состав системы «Пластиковые карты». В рамках модуля автоматизированы процесс возврата части потраченных средств при определенных операциях в заданной сети терминальных устройств (кэшбэк) и бонусная программа с партнерскими торговыми предприятиями (система лояльности);
- модуль «Оплата чеков Tax Free», предназначенный для оформления операций по возврату части налога на добавленную стоимость, удержанного во время покупки за рубежом;
- опция «Электронное взаимодействие с ФМС». Данная опция расширяет возможности Ядра ЦАБС и обеспечивает взаимодействие с программным обеспечением «Сервисный концентратор» для проверки недействительных паспортов по базе ФМС;
- модуль «Валютные контракты», позволяющий вести контракты и паспорта сделок с формированием ведомости банковского контроля, формы 665 и выгрузить данные в ТБСВК/АСВКБ;
- модуль «Инкассо», разработанный в рамках подсистемы «Документарные операции» ЦАБС «БАНК 21 ВЕК».

ПС – ОАО АКБ «Связь-Банк») и корпорация Oracle.

Заурбий Наток, региональный директор PC BLIZKO рассказал о преимуществах сотрудничества с системой и о совместном проекте с Инверсией по on-line интеграции PC BLIZKO в ЦАБС «БАНК 21 ВЕК».

В докладе корпорации Oracle были озвучены актуальные средства защиты баз данных Oracle.

Помимо официальной части программа семинара включала спортивные и развлече-

тельные мероприятия для гостей. После вечернего барбекю были проведены соревнования по боулингу, бильярду, каждый желающий смог попробовать свои силы в турнире по караоке. По результатам проведенных соревнований на следующий день победители были объявлены и награждены призами.

Подобный семинар организуется не первый год и служит площадкой для обмена информацией и опытом среди коллег, а также для общения с ведущими специалистами компании «Инверсия» и ее партнерами.

## «Инверсия» заключила бессрочный договор с МФЮА



Кромин Николай

Компания «Инверсия» заключила с Московским финансово-юридическим университетом (МФЮА) договор о сотрудничестве. Теперь студенты вторых и последующих курсов смогут проходить практику в компании.

Такое сотрудничество позволит студентам факультета информационных технологий во время учебных, производственных и преддипломных практик более осознанно определять свои

интересы, возможности и способности в ИТ-сфере, понять реальные механизмы деятельности крупной ИТ-компании, выбрать дальнейшее направление деятельности после окончания ВУЗа.

«Мы считаем первый опыт успешным, – комментирует руководитель практики Николай Кромин, начальник отдела сопровождения компании «Инверсия». – В июле ждем следующих практикантов на больший срок и более старших курсов. Мы планируем в дальнейшем увеличить число практикантов и уже на этом этапе предлагать некоторым студентам дальнейшее сотрудничество или рекомендовать их нашим партнерам».

Целью совместной деятельности для ВУЗа является предоставленная компанией студентам возможность освоить программу высшего профессионального образования наиболее полно и качественно и обеспечить высокое качество подготовки ИТ-специалистов в сфере банковских технологий.

По отзывам студентов, практикующихся в «Инверсии», все те знания, которые они по-

лучают здесь, просто необходимы будущим специалистам в этой области. «Думаю, что вряд ли бы самостоятельно нашёл эту информацию и изучал бы её, – рассказывает один из них, – а тут уже и мотивация появляется. Спасибо, что взяли на практику, мне у вас понравилось». «Для меня, безусловно, было полезно всё, с чем мне довелось ознакомиться, – рассказывает другой студент-практикант. – В будущем было бы интересно подробнее изучить все аспекты обеспечения информационной безопасности банков, с правовой, экономической, кадровой, социо-психологической, управленческой точек зрения. Я бы хотел продолжать сотрудничество с компанией «Инверсия».

Для компании такое сотрудничество, в первую очередь, направлено на поиск и подготовку специалистов, умеющих использовать инструментари, представляемый ЦАБС «БАНК 21 ВЕК», необходимый для автоматизации банковских технологий. В зависимости от специализации предполагается подготовка как специалистов по внедрению и сопровождению ЦАБС, так и разработчиков.

## SAP и «Ростелеком» объявили о начале совместного федерального проекта по предоставлению облачных сервисов



Аркадий Дворович, Сергей Калугин, Майкл Клийнмаер, Вячеслав Орехов

Компания SAP, один из лидеров на рынке корпоративных приложений, и ОАО «Ростелеком», федеральный оператор телекоммуникационных услуг, объявили на Санкт-Петербургском экономическом форуме о подписании меморандума о сотрудничестве в сфере разработки и предоставления облачных сервисов для российских компаний.

«Совместная инициатива SAP и «Ростелекома» открывает для всего российского бизнеса возможность строить свою работу на инновационной основе, получая преимущества в эффективности, скорости

развития и гибкости своего бизнеса, открытия новых направлений и освоении новых рынков, – комментирует генеральный директор SAP СНГ Вячеслав Орехов. – Это – стратегический вклад SAP не только в укрепление нашего лидерства в России, но и в возможность для всех российских компаний успешно работать в новой экономической реальности».

«Для нас сотрудничество с SAP является новой возможностью дальнейшего развития экспертизы в области высокотехнологичных телекоммуникационных услуг на федеральном уровне, – от-

метил Сергей Калугин, президент «Ростелекома», – в рамках проекта «Ростелеком» предоставит SAP полностью оборудованный дата-центр, соответствующий требованиям мирового вендора к технической оснащённости, безопасности и бесперебойной работе. Но самое главное – мы дадим российским компаниям новые возможности для развития их бизнеса с помощью облачных сервисов».

SAP и «Ростелеком» создадут инфраструктуру и разработают модель совместного предоставления полного спектра облачных решений SAP для управления предприятием. Облачные сервисы и ресурсы будут предоставляться по модели подписки – аренды в необходимом клиенту объеме.

Преимущества такого подхода очевидны: клиенты могут существенно сократить собственные расходы на ИТ, обеспечить необходимый в современных условиях уровень мобильности и гибкости бизнеса, а также получить гарантии защищенности своих данных в соответствии с законодательством РФ, избежав их трансграничной передачи.

По оценке IDC, российский ИТ-рынок за 7 лет (с 2006 по 2013 год) вырос в 2 раза (с 19,8 млрд долларов до 38,6 млрд долларов), а к 2016 году достигнет уровня 43,6 млрд долларов. При этом расходы на облачные услуги в России к 2017 году, по прогнозу IDC, вырастут до 1,2 млрд долларов (с учетом публичных и частных облаков).

## SAP приобретает компанию SeeWhy – лидера в области поведенческого маркетинга в реальном времени

Компания SAP AG обновила свои планы по приобретению SeeWhy – ведущего поставщика облачных решений для целевого поведенческого маркетинга, способствующих повышению вовлеченности клиентов и росту доходов организаций.

Развитие интернет-торговли и многоканальных продаж стимулирует компании всех отраслей переходить к моделям автоматизированного и персонализированного маркетинга и обслуживания клиентов. Маркетологи отказываются от парадигмы «универсального маркетинга», а организации ищут решения для эффективной конверсии трафика и повышения объема продаж и стремятся укреплять отношения с клиентами по всем каналам.

Решения SeeWhy для поведенческого маркетинга позволяют в реальном времени проводить индивидуальные персонализированные маркетинговые кампании, включающие сообщения по электронной почте, рекламу по мобильным и интернет-каналам и социальным сетям на основе поведения конкретного клиента. Они превращают маркетинг из назойливого шума в персональную услугу, повышая узнаваемость бренда и стимулируя покупки. Решения SeeWhy способствуют конверсии и упрощают продажи, повышая

эффективность в среднем на 18%. ROI продуктов SeeWhy – одна из самых высоких на рынке электронной коммерции; они ежегодно сокращают объем упущенных продаж в крупнейших компаниях на сумму более \$500 млн.

«Решения SeeWhy для автоматизации персонализированных кампаний в реальном времени идеально сочетаются с продуктами hubris и SAP. Благодаря им наши клиенты получают более высокую отдачу от инвестиций в платформу многоканальной коммерции hubris, – заявил Ариэль Люди (Ariel Ludl), исполнительный директор hubris, и Карстен Тома (Carsten Thoma), президент и один из основателей компании. – Результатом приобретения быстрорастущего облачного сервиса станет появление платформы нового поколения для привлечения клиентов и цифровой торговли».

Компания SeeWhy с головным офисом в Бостоне (штат Массачусетс, США) обслуживает более 4 тыс. ведущих брендов и розничных сетей. Ее решения позволяют быстро увеличить конверсию за счет автоматического запуска персонализированного маркетингового сообщения по правильному каналу в нужное время. запатентованная платформа SeeWhy

CORE™ использует технологию вычислений в реальном времени «in-memory» для выбора оптимального следующего действия по каждому отдельному клиенту и инициирования различных действий в масштабах экосистемы, охватывающей более 30 интегрированных ведущих рекламных сервисов, систем электронной коммерции, поставщиков услуг электронной почты, сервисов веб-аналитики и социальных сетей.

«Сочетание революционных продуктов SeeWhy и решений компании SAP, лидера в области технологий реального времени, позволит привлечь новых клиентов, использовать новые источники данных и выйти на новые рынки, сохраняя темпы роста, – заявил Скотт Силк (Scott Silk), исполнительный директор SeeWhy, и основатель компании Чарльз Николс (Charles Nicholls). – Благодаря тесной интеграции данных о спросе и предложении каждый клиент будет получать обслуживание мирового уровня».

При заключении сделки применяются соответствующие законодательные и иные условия. SAP рассчитывает завершить приобретение во втором квартале 2014 года. С приобретением SeeWhy SAP еще выше поднимает планку в коммерции и взаимодействии с клиентами.

## Для выполнения требований ЦБ РФ системно значимым банкам необходимы профессиональные аналитические ИТ-системы



**Николай Филипенко**, руководитель направления риск-менеджмента компании SAS Россия/СНГ • **Юлия Середина**, вице-президент и начальник департамента банковских рисков Газпромбанка • **Ренцо Траверсини (Renzo Traversini)**, директор центра компетенции SAS по управлению рисками в регионе EMEA/AP • **Мартин Роша (Martim Rocha)**, главный консультант по бизнес-решениям центра компетенции SAS по управлению рисками в регионе EMEA/AP

Для выполнения требований ЦБ РФ по управлению капиталом и рисками системно значимым банкам необходимы профессиональные аналитические ИТ-системы. Такой вывод сделали участники конференции – представители крупных российских банков. Конференция, организованная компанией SAS Россия/СНГ собрала более 80-ти представителей крупнейших российских финансовых институтов, среди которых: Банк России, Газпромбанк, УРАЛСИБ, Альфа-банк, Банк ВТБ, «Лето Банк», РОСБАНК, Райффайзен-банк и другие. Высокий интерес к теме не является случайным: в канун 2014 года Банк России представил для обсуждения «Основные подходы к регулированию и надзору за деятельностью системно значимых кредитных организаций», согласно которым в список таких банков попало всего 14 кредитных учреждений. Вторая редакция Указания ЦБ РФ «Об определении перечня системно значимых кредитных организаций» предполагала расширение списка в несколько раз.

Центробанк, включая банк в данный список, одновременно предъявляет к нему очень серьезные требования по регулированию и надзору за деятельностью. Среди таких мер – усиление требований к управлению рисками и капиталом, в частности – требования к капитализации, ликвидности и другие. По мнению участников конференции, стоящие перед банками задачи являются настолько важными и сложными, а сроки реализации сжатыми (для многих требований это вторая половина 2014 года и 2015 год), что их выполнение невозможно без профессиональных аналитических ИТ-решений.

«После нескольких кризисов, пережитых мировой финансовой системой, регуляторы многих стран и банковское сообщество стали обращать самое серьезное внимание на контролирование деятельности финансовых институтов с целью предотвращения новых потрясений», – отметил Николай Филипенко, руководитель направления

риск-менеджмента компании SAS Россия/СНГ. – По заключению McKinsey&Company, сегодня длительный период стагнации завершен, и европейские банки активно развиваются. При этом за последнее время было существенно усилено регулирование в сфере управления рисками и капиталом. Россия начала процесс совершенствования риск-менеджмента несколько позже, чем другие страны Запада, но она движется быстрее и имеет возможность применять новые технологии по управлению рисками и капиталом и тот ценный опыт, который уже накоплен зарубежными коллегами. В частности, компания SAS, клиентами которой являются ведущие банки мира, уже накопила достаточную экспертизу по реализации требований Базельского комитета, и мы готовы ее использовать и в России».

В повестке дня глобальных системно значимых банков – 239 Документ Базельского комитета «О принципах данных и отчетности по рискам». Главное требование директивы – предоставлять пользователям своевременную, полную и верную информацию о рисках, наилучшим образом соответствующую их потребностям, причем в удобной для получателя форме. «Поэтому основной задачей для выполнения этого требования становится разработка действенных механизмов построения отчетов, а для этого нужны высокоэффективные аналитические инструменты», – уверен Ренцо Траверсини (Renzo Traversini), директор центра

компетенции SAS по управлению рисками в регионе EMEA/AP.

Напомним, что Базельский комитет разработал 14 принципов для глобальных и локальных системно значимых банков, которые могут оказать влияние на всю мировую банковскую систему. Эти принципы предусматривают реализацию всеохватывающего управления и соответствующей инфраструктуры в банках, возможности сбора данных, принципы построения отчетов о рисках.

Для их выполнения необходимо в частности решить важнейшую задачу управления данными в масштабах организации, обеспечения их качество, а для этого требуется тесное взаимодействие между различными бизнес-подразделениями банка, департаментами информационных технологий и управления рисками. Для предоставления регулятору оперативных отчетов (по BCBS 239) банкам также необходимо выполнить целый ряд требований к инструментальной аналитике и визуализации данных, в частности, обеспечить моделирование в реальном времени. Гибкие и понятные правила позволят построить модели прогнозируемых транзакций и денежных потоков, быстро просчитать и увидеть последствия принимаемых решений для финансового портфеля; эти и другие возможности, в конечном счете, не только позволят банку выполнить требования регулятора, но и серьезно повышают его конкурентоспособность.

В соответствии с «Основными подходами к регулированию...» ЦБ РФ обязал системно значимые банки, начиная с 2015 года, соблюдать требования к качеству систем управления рисками и капиталом на основе внутренних процедур оценки достаточности капитала. Чтобы выполнить эти требования в срок, банки должны приступить к внедрению систем управления капиталом уже сегодня. Мартин Роша (Martim Rocha), главный консультант по бизнес-решениям центра компетенции SAS по управлению рисками в регионе EMEA/AP рассказал о решении SAS Capital Planning and Management, вобравшем в себя опыт лучших мировых проектов по управлению капиталом, которое было выпущено в январе 2014 года. Внедрение внутренних

Компания SAS является крупнейшей в мире частной ИТ-компанией, специализирующейся на разработке и продаже решений и услуг в области бизнес-аналитики. Компания SAS, являясь признанным лидером в области управления рисками по оценкам аналитиков Charis, IDC, Aite и других независимых агентств, успешно помогает системно значимым банкам выполнять требования регуляторов. Для этих целей она предлагает целый пакет решений для управления всеми видами рисков (SAS Risk Management for Banking), управления корпоративными данными и обеспечения их качества (SAS Data Governance, SAS Data Quality), высокоскоростных вычислений (SAS High Performance Risk) и визуализации данных (SAS Visual Analytics).

процедур оценки достаточности капитала оказалось недостаточным, и Базельский комитет был вынужден в явном виде указывать требования к данным и отчетности по рискам, чтобы побудить банки к внедрению комплексных промышленных систем управления рисками и капиталом, таких как SAS Risk Management for Banking или SAS Capital Planning and Management.

Решение SAS Capital Planning and Management создает интегрированную и взаимосвязанную среду для планирования капитала, которая сводит воедино данные из банковских систем управления рисками и финансовую систему. Решение объединяет данные и предоставляет специализированные формы для широкого круга пользователей, занятых в процессе планирования капиталовложений. Благодаря этому банки получают возможность оценить шансы своих различных стратегий на успех в долгосрочной перспективе, в том числе, в ряде стресс-сценариев. В решении тесно интегрированы функции управления рисками и финансами банка. Это позволяет не только упростить соблюдение ужесточающихся нормативных требований в области стресс-тестирования, но и применить механизмы управления рисками и планирования капитала в масштабах всей организации, что гарантирует весомые преимущества для бизнеса.

«Крупнейшие российские банки внедряют сегодня автоматизированный расчет взве-

шенных по риску активов (RWA) в рамках подготовки к получению статуса IRB для использования продвинутого подхода», – рассказывает Юлия Середина, вице-президент и начальник департамента банковских рисков Газпромбанка. – В Газпромбанке с этой целью в результате проведенного тендера было выбрано решение SAS Credit Management for Banking, и в 2013 году проект вступил в активную фазу. Он включает в себя внедрение расчетов RWA на основе как стандартизированного подхода, так и подхода на основе внутренних рейтингов. Первая часть проекта завершена, вторую мы планируем завершить до конца 2014 года. В проекте задействованы многие подразделения банка, которые являются владельцами ИТ-систем и, следовательно, источниками данных для расчета RWA, поэтому важно уделить особое внимание обеспечению качества данных».

Важность подноты темы отметили и гости мероприятия. «Тема конференции очень актуальна для России, ведь сейчас Центральный Банк интенсивно внедряет стандарты Базеля II и Базеля III – выборочное для банков, которые готовы перейти на продвинутые подходы расчета кредитного риска, и системно значимых банков, требования к которым будут предъявляться в первую очередь», – комментирует Михаил Бухтин, начальник управления моделирования рисков департамента

банковского регулирования Банка России. В связи с этим банки сталкиваются с проблемой агрегации данных, расчета показателей, нового вида аналитического учета данных и подготовки отчетности, соответствующей требованиям ЦБ. В ближайшие несколько месяцев ЦБ опубликует ряд нормативных документов по управлению капиталом и рисками, и в течение одного-двух лет банки должны будут внедрить у себя эту систему. Без ИТ-платформы, вручную, сделать это практически невозможно. Поэтому решения, предлагаемые SAS, станут очень полезным подспорьем для банков».

«Популяризация темы внедрения Базеля очень важна в России, поскольку понимание потенциальных возможностей и специфики этой методологии еще недостаточно четко и однозначно сформировались в банковском сообществе», – уверен Вячеслав Благиев, бизнес-партнер по технологиям Банка «Открытие». – Наверное, может показаться, что подобные мероприятия похожи на заседания клуба профессионалов-шахматистов или физиков-ядерщиков, потому что достаточно узкий круг людей понимает, о чем идет речь. Но это не так. Мы признательны компании SAS за то, что она помогает расширить понимание методов управления капиталом и риском, привлекая зарубежных экспертов и проводя такие мероприятия по обмену опытом».

## II Международная Конференция «ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ МОШЕННИЧЕСТВУ В БАНКАХ» 9-12 октября 2014 г. Лиссабон, Португалия



В РАМКАХ КОНФЕРЕНЦИИ ПЛАНИРУЮТСЯ СЕССИИ, ПОСВЯЩЕННЫЕ ПРОБЛЕМАМ ВНЕШНЕГО И ВНУТРЕННЕГО МОШЕННИЧЕСТВА. ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

### СЕКЦИЯ №1 – СТРАТЕГИИ ЗАЩИТЫ ОТ ВНЕШНЕГО МОШЕННИЧЕСТВА:

- Построение эффективной системы противодействия мошенничеству в коммерческом банке
- Управление рисками мошенничества для банка. Актуальные направления мошенничества
- Как уберечься от кибермошенников? Безопасность банковского бизнеса в сфере высоких технологий
- Противодействие мошенничеству в процессе кредитования физических лиц
- Выявление мошенничества при проведении кредитного анализа корпоративных заемщиков
- Финансовое расследование (forensics) – как один из действенных способов минимизации рисков злонамеренных действий

### СЕКЦИЯ №2 – ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ВНУТРЕННЕМУ МОШЕННИЧЕСТВУ:

- Мошенничество изнутри – тенденции злоупотреблений персоналом
- Успешный опыт построения системы внутреннего контроля для выявления и фиксации внутрикорпоративного мошенничества
- Взаимодействие служб безопасности и аудита банка для предотвращения инцидентов
- Практический опыт организации работы тендера для снижения рисков мошенничества
- Порядок предоставления доступа к внутрикорпоративной информации – залог безопасности информации и многие другие.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР: МЕДИА-ПАРТНЕРЫ:



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:



Более подробно ознакомиться с программой мероприятия и зарегистрироваться участником Конференции Вы можете прямой сейчас на нашем сайте: [www.business-format.com.ua](http://www.business-format.com.ua) В случае возникновения вопросов, Вы можете связаться с Организаторами по тел./факс в Днепрпетровск: +38(056) 375-72-80 (-81,-82,-03) или по e-mail: [office@business-format.com.ua](mailto:office@business-format.com.ua).

## Фокус на клиента, или «МЫ ГОТОВИМ ДЛЯ ВАС»

Павел Лихницкий



Под таким девизом состоялся в Москве, в конгресс-парке «Вольское» IX ежегодный Data Integration Forum, организованный компанией DIS Group в формате дружеского общения и пикника с мастер-классом по приготовлению шашлыков от лучших поваров Москвы, где самые смелые участники смогли не только поучиться у профессионалов, но и попробовать свои силы в приготовлении этого блюда и получить призы.

Деловая часть форума была посвящена последним тенденциям на ИТ-рынке, мировым трендам и новинкам от Informatica – мирового лидера в области продуктов и решений по управлению корпоративными данными. С приветственным словом выступил Ник Росситер – глава представительства компании Informatica в России.

«Мы рождены быть лидерами, – сказал, открывая форум генеральный директор компании DIS Group Павел Лихницкий, – Компания Informatica продолжает укреплять свои лидирующие позиции на рынке как в интеграции данных, так и в управлении мастер-данными, в управлении качеством данных и целом ряде других технологий. Мы – DIS Group – стараемся не отставать, стараемся лучше работать, представлять все те решения, которая представляет компания Informatica, и, внедряя их, продолжать успешно историю».

«Когда начиналась совместная работа, ком-

пания Informatica еще не была такой огромной как сейчас – ее оборот приближается к миллиарду долларов, – а в DIS было только два человека, – рассказывает Павел Лихницкий, – Сегодня у компании более 100 человек. 3 офиса: 2 в России и один – в Казахстане, и можно с уверенностью говорить о том, что продукты компании занимают лидирующее положение в финансовом секторе и в телекоме, во всех сложных проектах, в которых необходима интеграция данных, управление данными, обеспечение высокого качества данных».

Сегодня компании стремятся найти индивидуальный подход к каждому клиенту. Массовый маркетинг уже не устраивает – все хотят, чтобы с ними работали индивидуально. Бизнес стремится понять, что именно нужно клиенту, в какой момент какое предложение было бы правильным сделать клиенту, как правильно обслужить клиента, его друзей и семью. Бизнес стремится понять, доволен ли клиент работой с ними, готов ли он рекомендовать их услуги своим друзьям и клиентам. «Фокус на клиента мы видим во многих компаниях в России, – это сегодня один из основных трендов – отмечает Павел Лихницкий, – Лояльность клиентов, снижение их оттока, рост качества обслуживания – все это требует лучшего понимания тех данных, которые есть о клиенте. Правильное использование этих данных позволит дать клиенту максимум того, что может компания».

Второй тренд – это использование Big Data – класса решений, который позволяет анализировать и обрабатывать большие объемы данных, делать это быстро, налету, в режиме реального времени; среди всей совокупности данных находить те, на основании которых можно принимать решения и делать правильные предложения клиенту в реальном времени.

«Знать о клиенте все, – вот что сегодня нужно компаниям, – уверен Павел Лихницкий, – Знать не только одного конкретного клиента, но и его окружение, его работодателей, его предпочтения и предпочтения его друзей, – все это охватывают технологии Master Data Management (MDM)».

По словам генерального директора DIS Group, растет спрос на решения, которые позволяют компаниям быстро меняться. «В Крыму мы только что завершили проект, который стартовал за 3 дня, – удивляет Павел Лихницкий.

– Да, это фантастические сроки, но ведь живем мы сегодня, нам все нужно быстро, нам все нужно завтра, мы уже не можем ждать годами, как раньше. Те продукты, которые DIS представляет сегодня, позволяют принимать быстрые решения, они позволяют в очень короткий промежуток времени решать очень сложные задачи, связанные с пониманием данных, с их интеграцией, с объединением систем при слияниях и поглощениях. Мы умеем это делать быстро и качественно».

В этом году DIS Group вывела на российский рынок новое бизнес-решение FormIT – Систему управления исходящими массовыми коммуникациями – счетами, уведомлениями, рассылками электронных писем, каких либо документов, которые должен получить клиент по любому из каналов коммуникации – традиционными почтовыми письмами, факсами, в SMS-сообщениях. «И мы видим очень большой интерес у бизнеса к такому решению», – отмечает Павел Лихницкий.

Еще один новый продукт, представленный на форуме, KMS Lighthouse – система управления базами знаний компании, – все то, что позволяет компании получить любые знания по любым направлениям за 2-3 секунды, буквально в 3-4 клика», – поясняет Павел Лихницкий.

Компания продолжает развивать и целый ряд традиционных проектов, таких как Хранилища данных, решения по управлению рисками Anti Money Laundering (AML) и комплаенс, технологии Product Information Management (PIM) и все, что связано с качеством данных. О традиционных для компании и новых проектах рассказывали клиенты – участники внедрений.

Специальный гость форума Андрей Чуйко, Директор департамента развития программного обеспечения блока информационных технологий Home Credit Bank поделился опытом внедрения в инфраструктуру банка и использования технологии Master Data Management (MDM) от Informatica (проект реализован силами команд банка и специалистов DIS Group).

Завершило деловую часть мероприятия награждение заказчиков компании DIS Group. Памятными призами были отмечены компания «Ферреро», Промсвязьбанк, «Восточный Экспресс Банк», «Народный банк Казахстана», МДМ-банк, «Московский Кредитный Банк», МТС-банк.

## Новое ПО в Мосводоканалбанке

Компания «Инверсия» приступила к поэтапному внедрению программного комплекса «БАНК 21 БЕК» в ОАО КБ «Мосводоканалбанк». В настоящий момент специалисты «Инверсии» завершили в банке комплекс работ по автоматизации ряда направлений деятельности банка: РКО, кредиты, депозиты, сейфинг, операции кассового офиса, взаимодействие с ГИС ГМП, контроль состояния корреспондентских счетов банка, гарантии. Вне-

дрение первого этапа проекта прошло в сроки, согласованные между сторонами.

Впереди – второй этап сотрудничества, в ходе которого планируется запустить в промышленную эксплуатацию модули ЦАБС «БАНК 21 БЕК» для поддержки бэк-офиса казначейства банка, автоматизации пластикового бизнеса, собственных долговых обязательств банка, а также работы во внедрению системы «Собственная бухгалтерия».

«Функциональные возможности ЦАБС «БАНК 21 БЕК» позволят в полном объеме удовлетворить всем требованиям банка, необходимым для успешной деятельности кредитной организации, – уверен Олег Кузьмин, вице-президент компании «Инверсия», – Использование решений от «Инверсии» обеспечит банку возможность предоставить широкий выбор новых продуктов и услуг своим клиентам.

## Банк «Санкт-Петербурге» автоматизирует подготовку управленческой и аналитической отчетности на основе хранилища данных «Контур»

В одном из крупнейших российских кредитных учреждений Западного региона – банке «Санкт-Петербург» – стартовал проект по построению корпоративной ВРМ-системы на основе хранилища данных «Контур». Этому событию предшествовала большая совместная работа банка и специалистов компании Intersoft Lab по постановке методик управления эффективностью.

В марте 2014 года начались работы по развертыванию хранилища данных в одном из крупнейших региональных кредитных организаций Российской Федерации – ОАО «Банк «Санкт-Петербург»».

«В основе конкурентных преимуществ банка «Санкт-Петербург», – рассказывает заместитель Председателя Правления кредитного учреждения Павел Филимонов, – высокое качество обслуживания, близость к клиенту, которую обеспечивает региональность и использование передовых технологий. В банке реализуется много стратегических проектов, направленных на качественную трансформацию бизнеса, – как в области сервиса, так и в ИТ-сфере. Согласно Стратегии банка на 2014–2017 годы, будет построено корпоративное хранилище данных, которое сегодня по существу является обязательным элементом инфраструктуры современного кредитного учреждения».

Прежде чем приступить к созданию хранилища данных, потребовалось подготовить ИТ-инфраструктуру, методики и организационно-технологические процессы банка «Санкт-Петербург» к ВРМ-проекту. Для этого аналитики банка совместно со специалистами компании Intersoft Lab осуществили постановку методик управления эффективностью: была сформирована финансовая структура и учетная политика для целей управленческого учета, разработаны методики аллокации косвенных расходов и методики оценки себестоимости и рентабельности банковских продуктов.

Выгоды, сделанные в результате обследования банка «Санкт-Петербург», положены в основу ВРМ-проекта, выполнение которого банк тоже решил поручить компании Intersoft Lab.



Павел Филимонов



Ярослав Шелин

Открытое акционерное общество «Банк «Санкт-Петербург» – крупнейший банк Северо-Западного региона России. Банк был основан в 1990 году и за прошедшие годы стал неотъемлемой частью финансово-экономической сферы Северо-Западного региона России. Сегодня Банк обслуживает свыше 1,2 млн частных лиц и более 39 тыс. компаний в 41 филиале и офисе в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, Москве, Калининграде и Нижнем Новгороде. На 1 января 2013 года, по данным информационно-аналитического агентства «Интерфакс», Банк занимает 14-е место по объему активов и 16-е место по объему вкладов населения среди российских банков.

Проект предполагает несколько этапов внедрения.

На первом этапе, который планируется выполнить за полгода, на базе построенного хранилища данных будет автоматизировано ведение управленческого учета и подготовка управленческой отчетности, созданы аналитические витрины данных по кредитному портфелю для юридических и физических управленческого учета, разработаны методики аллокации косвенных расходов и методики оценки себестоимости и рентабельности банковских продуктов.

Выгоды, сделанные в результате обследования банка «Санкт-Петербург», положены в основу ВРМ-проекта, выполнение которого банк тоже решил поручить компании Intersoft Lab.

Они получат в свое распоряжение инструменты платформы «Контур» для репортинга и анализа, с помощью которого смогут самостоятельно, без участия ИТ-сотрудников, оперировать учетными данными и расчетными управленческими показателями, собранными в хранилище данных. А сотрудникам нашего департамента не нужно будет отвлекаться на «техническую поддержку» подготовки подобных документов, а сосредоточиться на решении своих профильных задач».

«Уже летом текущего года мы планируем решить вопрос с автоматизацией подготовки управленческой отчетности на основе хранилища данных «Контур». Современные технологические средства позволят отказаться от использования для нужд управленческого учета средств «малой автоматизации», которые тормозят полноценное применение разработанных в банке методик подготовки отчетности, полностью отвечающих возросшим требованиям сегодняшнего дня. Внедряемая специалистами Intersoft Lab технология должна решить целый ряд задач, связанных со сроками, качеством данных, прозрачностью расчетов подготовки управленческой отчетности», – уверен Павел Филимонов.

## Накануне качественного скачка на рынке мобильных финансов



Хоменко С. (SimpleLab), Басков В. (SAP CIS), Бурдинский А. (АйФин медиа), Шипилов В. (АФБ), Патешман В. (Компания BSS)

В Москве состоялась IV Международная конференция «Мобильные финансы 2014» (MobiFinance-2014). Мероприятие, которое ежегодно проводится с 2011 года, еще раз доказало актуальность темы развития мобильных финансовых технологий и услуг в современных условиях. Впечатляющими темпами растет в России объем мобильных платежей – по 35-45% ежегодно. Неуклонно увеличивается доля смартфонов и планшетов среди устройств, подключаемых к Интернету, по сравнению с традиционными ПК и ноутбуками. Спрос на удобные и массовые финансовые сервисы, доступные с мобильных устройств, постоянно растет вместе с ростом доли мобильных операций в системах дистанционного банковского обслуживания. Все это приводит к тому, что основные игроки рынка мобильных финансов, прежде всего банки и операторы сотовой связи, все больше внимания уделяют развитию своих услуг в данном направлении. Об этом и многом другом говорилось на конференции, которая в очередной раз подтвердила свой статус центральной межотраслевой площадки по обсуждению вопросов развития мобильных финансовых услуг в России.

Работа конференции традиционно состояла из нескольких сессий, включающих в себя две панельные дискуссии и блоки докладов и презентациями. Большой интерес у аудитории

Организаторы конференции «Мобильные финансы 2014»: Ассоциация российских банков, компания «АйФин медиа», при поддержке НП «Национальный совет финансового рынка». Генеральный спонсор – компания SAP. Спонсорами конференции выступили компании BSS и iSimpleLab. На конференции свои услуги, технологии и готовые решения представили 13 ведущих отечественных и зарубежных компаний: BSS, Faktura.ru (ТК ЦФТ), iDa Mobile, Instabank, iSimpleLab, MFMSolutions, MISYS, SAP, Qulix Systems, БИФИТ, «Информационные системы», «Центр речевых технологий», «ЮниСАВ». В работе конференции приняли участие более 300 делегатов – представители отечественных банков, операторов сотовой связи, электронных платежных систем, разработчиков оборудования и программного обеспечения, сервис-провайдеров, поставщиков различных услуг для сферы мобильных финансов.

вызвала дискуссия с участием представителей Центрального банка России, Министерства финансов, Министерства связи и массовых коммуникаций – «Мобильные финансовые услуги в России: ситуация на рынке, взаимоотношения участников, регулирование». Как и в прошлые годы, большое внимание на конференции было уделено практическим аспектам создания, внедрения и использования современных мобильных технологий в финансовой сфере. Об этом рассказывали в своих докладах представители ведущих отечественных и зарубежных компаний, активно продвигающих на российском рынке современные решения и продукты, необходимые для реализации услуг мобильного банкинга и мобильных платежей. Было отмечено, что современное состояние технологий по-

зволяет уже сегодня более активно использовать мобильные сервисы для стимулирования продаж банковских услуг, и примеры такой работы не единичны. Однако это требует от банков более внимательного и персонализированного подхода к выявлению и удовлетворению потребностей клиентов.

«Подводя итоги конференции «Мобильные финансы 2014», – говорит Александр Бурдинский, генеральный директор «АйФин медиа», – компании-организатора мероприятия, – хотелось бы отметить, что развитие мобильных финансовых услуг и технологий в России приближается к такому этапу, на котором мы сможем наблюдать переход от роста количественных показателей к качественному прорыву на рынке мобильных финансов».



## ST.PETER LINE открыла высокий туристический сезон в страны Балтийского моря



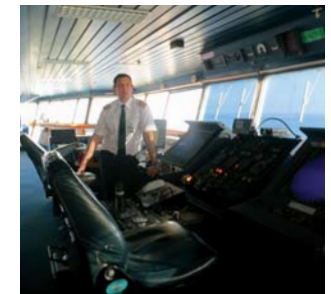
Компания ST.PETER LINE открыла высокий туристический сезон в страны Балтийского моря, организовала пресс-тур на борт круизного парома Princess Anastasia для представителей ведущих СМИ из Москвы и Санкт-Петербурга. «В апреле 2014 года компании ST.PETER LINE исполнилось четыре года, – сказал, открывая брифинг для журналистов перед началом пресс-тура, Сергей Котев, генеральный директор компании. – Начиная с марта 2010 года, парома компании совершили более 1 800 судозаходов и перевезли порядка двух миллионов пассажиров. В 2013 году парома ST.PETER LINE перевезли в общей сложности более 750 тыс. пассажиров, что на 20% превышает аналогичный показатель 2012 года».

ST.PETER LINE – единственный паромный оператор в России, который работает круглогодично и позволяет иностранным пассажирам находиться в нашей стране на 72 часа без визы. Эту особенность путешествий на круизных паромах высоко ценят иностранные туристы. PrincessMaria принимает регулярно на своем борту более 45% иностранных туристов, PrincessAnastasia – более 15% иностранных. Всего за 4 года компания ST.PETER LINE обслужила на своих паромах пассажиров из 138 государств мира.

«В 2014 году компания ST.PETER LINE ожидает увеличение на 15%-20% числа туристов из Финляндии, – делится своими ожиданиями Андрей Мушкарев, Директор по продажам и маркетингу. – Росту пассажиропотока финских туристов должно способствовать активная деятельность нового офиса компании, который был открыт 28 мая 2014 года в самом центре Хельсинки. Офис рабо-

тает в качестве туристско-информационного центра, продвигая Санкт-Петербург как культурную и туристическую европейскую столицу. Данная инициатива компании была одобрена и поддержана Правительством Санкт-Петербурга».

В марте 2014 года открыт офис компании в Москве, идет активная работа по привлечению туристов из регионов страны и ближнего зарубежья. Паром является комфортабельным плавучим отелем. Каюту, как и номер, можно выбрать на любой вкус, на паромах более 600 кают разных классов и ценовых категорий. К услугам гостей разнообразие и неповторимые по стилю и кухне рестораны и бары, кинотеатр, аква-зона, магазины Duty Free, экскурсионное бюро, салон красоты. Для маленьких пассажиров есть специально оборудованный детский клуб.



Компания ST.PETER LINE – крупнейший паромный оператор в России. Владеет двумя судами ледового класса, обслуживает две паромные линии. По круизному маршруту «СПб-Хельсинки-СПб» курсирует паром Princess Maria, по маршруту «СПб-Хельсинки-Стокгольм-Таллинн-СПб» – паром Princess Anastasia.

С 2010 года паромная компания ST.PETER LINE занимает активную социальную позицию. Поддержка ветеранов и блокадников является одним из приоритетных направлений социальной политики компании. В знак уважения к блокадникам города Санкт-Петербурга вот уже три года подряд на регулярной основе проходят акции по бесплатному предоставлению кают. Паромный оператор сотрудничает и с рядом организаций, которые отправляют в круиз по Балтийскому столу пассажирами с ограниченными возможностями. Кроме того, ST.PETER LINE участвует в программе «Весь мир – в подарок детям», создавая туры для детских благотворительных организаций.

Гостеприимство паромов было по достоинству оценено во время проведения Олимпийских игр в Сочи. В 2013 году компания ST.PETER LINE стала победителем открытого конкурса на право использования судов в качестве плавучих гостиниц для размещения зрителей, временного персонала и других участников зимних спортивных игр 2014 года. В период проведения зимних олимпийских игр парома приняли более 8500 гостей сочинской Олимпиады.



## Страна малого бизнеса



Дмитрий Князев, заместитель руководителя Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства

26 мая Москва отметила День российского предпринимательства, центральным мероприятием которого стал фестиваль «Я – предприниматель», организованный Департаментом науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы на территории дизайн-завода «Флакон».

В этот день «Флакон» превратился в «Страну малого бизнеса» с увлекательной квиз-программой для всех желающих. Конкурсы и соревнования проходили в специальных павильонах, где расположились более 70 успешных предпринимателей, представляющих Москву как город умного, мобильного, креативного, гостеприимного и доброго бизнеса. Гости с интересом изучали представленные бизнес-модели, решали предлагаемые экспонентами предпринимательские задачи, своего рода испытания, которые позволяли собрать комплект «виз» в «Страну малого бизнеса» и стать её гражданином с соответствующими «гражданскими правами» на пользование различными активностями.

Фестиваль наглядно продемонстрировал, как особенности городской среды создают условия для создания и развития бизнеса, формируют его отличительные черты, дают возможность реализации новых бизнес-моделей.

Участниками фестиваля стали более 4500 человек: стартап-команды, фрилансеры, состоявшиеся и только начинающие предприниматели, представители структур поддержки бизнеса города Москвы, общественных организаций, СМИ, а самое главное – просто активные люди, планирующие попробовать себя в открытии собственного бизнеса.

В середине дня на основной сцене состоялась презентация победителей московских этапов международных конкурсов молодежных бизнес-проектов, разрабатываемых школьниками (конкурс SAGE) и студентами (конкурс Enactus) и вручение командам благодарственных писем от Мэра Москвы.

Также свои проекты представили московские школьники, участники международной программы развития навыков ведения бизнеса,

предпринимательского мастерства и лидерского потенциала – Kinder MBA.

Под руководством одного из самых успешных топ-менеджеров России Владимира Маринювича («Улыбка радуги», «Ацтек», «Vigoda.ru», Cash & Carry «МегаМар», RBI) была организована «Бизнес-карусель» – публичный разбор кейсов предпринимателей при активном участии зрителей.

Еще одной активностью для передачи предпринимательского опыта стала встреча известного предпринимателя Вадима Дымова, со-основателя мисоперерабатывающей компании «Дымов», сети ресторанов «Дымов № 1» и книжных магазинов «Республика», с учителями московских школ.

Центральным мероприятием деловой программы стала Агитплощадка «Москва – город честного бизнеса», которая прошла под лозунгом «Ломаем стереотипы недоверия» – чиновники выступили за прозрачные и партнерские отношения города и бизнеса. С докладами о прозрачности и доступности участия предпринимателей в государственном заказе, имущественных торгах, процедурах, связанных с выкупом и

арендой нежилых помещений, принадлежащих городу, процедур получения кредитов, а также информационном обеспечении и современных взаимоотношениях с налогоплательщиками выступили представители: Департамента города Москвы по конкурентной политике; Департамента городского имущества города Москвы; Департамента информационных технологий города Москвы; Московского банка Сбербанка России; Управления Федеральной налоговой службы по городу Москве; Штаба по защите прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности в городе Москве; Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы; Фонда содействия развитию микрофинансовой деятельности.

По словам заместителя руководителя Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства Дмитрия Князева, проведение в этом году фестиваля в таком формате – своего рода эксперимент. У участников впервые появилась возможность обсудить проблемы бизнеса не в виде традиционных заседаний, а в формате живого диалога.

«Тревожные прогнозы о том, что бизнес в Москве невозможен, я слышу последние 15 лет, – говорит Дмитрий Князев. – Меня удивляет популярное противоречие: люди выносят суждения, которые расходятся с реальной ситуацией. Согласитесь, одежду мы покупаем у предпринимателей, английскому языку мы обучаемся в центрах, которые организуют предприниматели, моют автомобили в Москве компании предпринимателей, еду продают они же. Несмотря на все эти факты, продолжает бывать мнение, что бизнеса в Москве не существует или он находится под угрозой. Сегодня мы хотим сказать предпринимателям: столица в бизнесе очень заинтересована. Бизнес продолжает создавать новые рабочие места и предлагать услуги, которые нужны москвичам. Поэтому разговор о предпринимательстве в таком «открытом» формате важен. Всё, что делает сегодня правительство Москвы зависит от того, насколько четко сформулирова-



ны запросы от бизнес-сообщества. Их мы и хотим услышать на фестивале».

По задумке организаторов на тематических площадках были представлены экспозиции 70 бизнес-моделей. Предприниматели со всей Москвы показали самые разнообразные проекты, среди которых – мобильные офисы, капсульные hostels, мини-кинотеатры и даже целые автопарки для людей с ограниченными физическими возможностями.

«Сегодня я для себя отметил несколько интересных предпринимателей. Например, проект молодых ребят под названием «Антихостел» на площадке «Москва – город гостеприимного бизнеса». Ребята создали первый капсульный хостел в России, где гости вместо обычных кроватей могут ночевать в технологичных капсулах», – рассказал генеральный директор ГБУ «Малый бизнес Москвы» Александр Богза.

О том, какими способами государство может поддержать малый и средний бизнес предпринимателя рассказал Министр правительства Москвы, руководитель Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства Москвы Алексей Комиссаров: «На сегодняшний день существуют образовательные программы, помимо этого, наши специалисты оказывают консультации, юридическую помощь и многое другое. Сегодня поддержку города можно получить в каждом округе Москвы, в филиалах нашего подведомственного учреждения «Малый бизнес Москвы». Мы постепенно переходим от прямых грантов к софинансированию и компенсации расходов по кредитам и лизинговым платежам. Активно развивается работа гарантийного фонда Москвы, дающего поручительства и гарантии малому и среднему бизнесу. Ещё одно направление – инфраструктурная поддержка начинающих предпринимателей. Мы создаем сеть коворкингов, технопарков и технополисов и акселерационных площадок, на территории которых молодежь может попробовать заняться бизнесом».

На фестивале молодым предпринимателям рассказывали не только про возможности государственной поддержки. Почерпнуть новые идеи для своего бизнеса, завести полезные деловые связи и найти потенциальных инвесто-



ров стартаперы смогли в рамках бизнес-форума «Face2Face».

«Сегодня на одну коммуникацию мы дали нашим участникам по 3 минуты. Этого достаточно, чтобы проявить первичный интерес и найти потенциального партнера или инвестора. В рамках одного такого форума можно найти от 1 до 10 полезных контактов», – рассказала организатор проекта «Face2Face» Виктория Драгун.

В завершение фестиваля руководитель Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства Алексей Комиссаров вручил благодарственные письма мэра Москвы Сергея Собянина предпринимателям, которые внесли значительный вклад в развитие столичного бизнеса, Вадиму Дымову (основателю компании «Дымов»), Агнесе Осиповой (руководителю компании «Баскин Роббинс»), Николаю Матушевскому (владельцу и создателю дизайн-завода «Флакон»), Алексею Захарову (основателю и президенту рекрутингового портала SuperJob.ru), Борису Нуралиеву (основателю и руководителю софтверной фирмы «1С»), Дмитрию Новикову (основателю и генеральному директору компании «Консультант Плюс»), Юрию Вировецкому (председателю совета директоров компании HeadHunter), Сергею Десятову (основателю и руководителю первого творческого кластера Центра дизайна ARTPLAY).

Интересным новаторством стали организованные под открытым небом на каждой тематической площадке креативные сессии, в ходе которых предприниматели определяли общие для каждого сектора проблемы и находили пути их решения. В каждой сессии в качестве экспертов приняли участие представители ГБУ «Малый бизнес Москвы» и профильных столичных департаментов.

Далее были подведены итоги голосования гостей фестиваля, проходившего в течение дня в каждой из 5 тематических площадок за лучший бизнес-проект, а также результаты конкурса на «Лучшую историю успеха», в котором со своими презентациями приняли участие 15 предпринимателей.

Завершил официальную часть флеш-моб – массовый запуск в небо более тысячи разноцветных воздушных шаров, символов праздника. Пусть весь город видит, что Москва – это город бизнеса: его много, он разный, он развивается и сегодня был его день – День российского предпринимателя.

А вечером состоялась бизнес-вечеринка, на которой гости фестиваля смогли насладиться выступлением молодых исполнителей: Саши Лавера, Лии Саркисян, Мишеля, Лусы, группы Murray, 3D-Mix и многих других.

