

РБК+

Территория бизнеса

Что внушает российским компаниям ОПТИМИЗМ



Подготовлено редакцией РБК+

Партнеры проекта



Реклама

Фото: Getty Images Russia

В стране началось настоящее импортозамещение, и у отечественных компаний появились перспективы, которых раньше не было, считают эксперты.

Текст: Павел Тихонов

+

Доля лидеров российских компаний, которые заявили об ухудшении положения их бизнеса за последние полгода, сократилась в 2,5 раза (до 11%), говорится в отчете «СЕО-барометр» консалтинговой компании «Яков и партнеры» (ранее — подразделение MacKinsey в России). В опросе участвовали 126 руководителей компаний, ежегодный оборот которых превышает 5 млрд руб. и представляющие все основные отрасли российской экономики, в том числе банковскую, IT и телеком, металлургию, нефтегазовую и горнодобывающую промышленность, розничную торговлю и электронную коммерцию, химическую промышленность, машиностроение, энергетику.

Более 80% участников опроса заявили о своей уверенности в том, что состояние их бизнеса улучшится или как минимум сохранит свое текущее состояние в ближайшие шесть месяцев. При этом компании стали придавать все более важное значение задачам, направленным на развитие бизнеса. До конца года приоритетом для бизнеса станут привлечение и удержание персонала, поиск новых рынков сбыта, а также запуск новых инвестиционных проектов.

Авторы исследования называют результаты опроса значимым изменением по сравнению с декабрем 2022 года, когда в приоритетах было сокращение затрат и адаптация цепочек поставок. «Судя по настроениям руководителей компаний, можно говорить о восстановлении оптимизма в российском бизнесе после череды санкций», — отмечается в отчете «СЕО-барометр».

ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

По мнению президента Лиги цифровой экономики Сергея Шилова, поводом для оптимизма стало реальное импортозамещение во многих секторах экономики. Ранее значительная часть российской экономики была занята иностранными компаниями, в том числе транснациональными корпорациями, конкурировать с которыми российским компаниям объективно было тяже-

КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВИДЯТ РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЭЛЕКТРОТЕХНИКИ



ГАЛИНА БАННИКОВА,
генеральный директор
ООО «НПО «АвалонЭлектроТех»

В 2022 году на фоне санкций поставки электротехнического оборудования и промышленной автоматизации в России сократились на 25%.

Однако уже спустя год после начала кризиса ситуация стабилизировалась: появились новые поставщики из Азии и других дружественных стран, стало активно развиваться локализованное производство. Спрос на продукцию нашего Ступинского электротехнического завода (СТЭЗ) резко увеличился в разных отраслях. Например, количество заказчиков решений для модернизации и обновления инфраструктуры из энергетической сферы выросло на 30%, в производственном секторе — на 25%. Увеличилось число проектов с использованием высокотехнологичных кастомизированных решений.

По нашим оценкам, не менее 50% спроса на электротехническое оборудование и решения в области промышленной автоматизации теперь удовлетворяют российские производители, 40% покрывают поставщики из дружественных стран.

Уход иностранных компаний стал вызовом, но также и стимулом для роста локальных компетенций. Сегодня СТЭЗ успешно разрабатывает кастомизированные решения для российских заказчиков и для заказчиков Евразийского экономического союза. В частности, одно из ключевых направлений разработки сегодня — серия инновационной электротехнической продукции на основе сетевых технологий передачи данных.

Приобретение в прошлом году активов немецкого электротехнического концерна и последующая локализация производства его компонентной базы только укрепили позицию завода и расширили горизонты развития.

70% продукции уже производится с использованием локализованных компонентов, но долгосрочная стратегия направлена на увеличение этой доли до 96%. Мы продолжим инвестировать в развитие мощностей производства и сотрудничество с местными поставщиками. Это позволит увеличить объемы производства в несколько раз и обеспечить более стабильную поставку продукции, в том числе для таких стратегических отраслей, как электроэнергетика (включая атомную), нефтегазовый сектор, транспорт и многих других.

Фото: пресс-служба

ЧТО ПОЗВОЛИТ РЫНКУ БИОДОБАВОК ПРОДОЛЖИТЬ РОСТ



ХАКАН ЭРТЮРК,
генеральный директор Solgar
(Россия и СНГ)

Сохраняется тенденция к росту глобального рынка биологически активных добавок (БАД), которая началась на фоне пандемии. В 2020 году рынок, по оценкам Fortune Business Insights, вырос на 26,9%. К 2030 году мировой рынок БАДов может достигнуть показателя \$625 млрд, согласно прогнозу Precedence Research.

Наиболее стремительный рост показывают азиатский и тихоокеанский регионы: в России и СНГ мы также наблюдаем эту тенденцию. По оценкам DSM Group, последние четыре года рынок биодобавок в РФ растет двузначными темпами. В 2022 году прирост составил 19,8% к предыдущему году — емкость рынка достигла 105 млрд руб.

Глобальный интерес к нутрициологии и нутриентной поддержке сохраняется как со стороны профессионального медицинского сообщества, так и со стороны населения.

Поскольку в философии здорового образа жизни правильное питание, в том числе использование БАДов, занимает одно из приоритетных мест, необходимы образовательные программы по нутрициологии как для профессионального медицинского сообщества, так и для потребителей. Мы рассматриваем это как важный элемент идеологии бизнеса и организуем активные обучающие программы с участием авторитетных экспертов, привлекая высококвалифицированных специалистов в области диетологии и нутрициологии.

Необходимым условием для развития рынка является постоянное предложение потребителю новых, разработанных с использованием эксклюзивных технологий, наиболее эффективных для нутриентной поддержки здоровья человека БАДов к пище. Solgar с 1947 года занимается разработкой и производством высококачественных нутриентов, ежегодно выводя инновационные продукты на мировой рынок.

Однако неурегулированность трансграничной торговли представляет не только большую угрозу для здоровья потребителей, но и посылает серьезные вызовы развитию рынка БАДов. Частично эти проблемы решит обязательная маркировка БАДов, которая будет введена в России в этом году. Уверены, что это в некоторой степени поможет бороться с серым рынком. При этом инициатива все же больше позволит регулировать легальный, нежели серый рынок, контролю за которым необходимо уделять серьезное внимание.

ло. «После массового ухода иностранного бизнеса для компаний из России открылись перспективы, которых раньше не было. Появились новые возможности для роста», — говорит эксперт.

Политика импортозамещения, которая проводится в России уже на протяжении более 15 лет, помогла сократить долю импорта по многим позициям, отмечается в докладе «Импортозамещение в российской экономике: вчера и завтра» НИУ ВШЭ совместно с Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП), Институтом исследований и экспертизы ВЭБа и фондом «Сколково». В частности, удалось достичь 96% обеспеченности отечественной продукцией в производстве стройматериалов, 92% — в транспортном машиностроении, 90% — в черной металлургии. При этом в станкоинструментальной и фармацевтической промышленности этот уровень пока составляет 24 и 35% соответственно. Как отмечается в докладе, сегодня промышленный комплекс России зависит от импорта на 39%. Этот показатель в 1,3 раза ниже, чем в Германии, и сопоставим с уровнем таких стран, как США и Индия.

Российский бизнес уже прочно занял ниши, которые освободились после ухода иностранных брендов, ему удалось перестроить логистические цепочки и со временем сократить издержки, отмечает старший управляющий партнер и вице-президент ГК «Европейская юридическая служба» (ЕЮС) Андрей Евстифеев. По его словам, российский бизнес сам активно выходит на новые рынки: «Помимо традиционного сотрудничества с Китаем компании налаживают партнерские отношения с Индией, Египтом, Алжиром — это дает новые возможности для развития».

За последние 1,5 года большинство компаний смогли разобраться с изменившимся спросом, перестроить цепочки поставок и определить стратегию работы в новых условиях



Фото: пресс-служба, Shutterstock

Так, по данным Главного управления таможенной службы КНР, за семь месяцев 2023 года экспорт Китая в РФ вырос на 73,4%, до \$62,54 млрд, а импорт российских товаров в Китай — на 15,1%, до \$71,55 млрд. Товарооборот России с Египтом, как ранее заявлял министр промышленности и торговли Денис Мантуров, по итогам 2022 года увеличился почти на 30% — более чем до \$6 млрд. На эту страну приходится треть торгового оборота России с Африкой.

Еще один фактор спокойствия бизнеса — стабилизация ситуации на рынке труда, говорит Андрей Евстифеев. Часть уехавших из страны специалистов вернулись, и им снова нужна работа, ведь далеко не все смогли сохранить старые места. Поэтому сегодня на рынке труда снова правит работодатель: он может выбирать грамотных специалистов и устанавливать приемлемый для себя уровень оплаты труда.

По результатам анализа резюме hh.ru, проведенного в июне этого года, 19% уехавших с начала года IT-специалистов, или почти каждый пятый, уже вернулись в страну.

Бизнес видит потенциал, но его еще необходимо реализовать, отмечает Сергей Шилов: «Это непросто. Тем не менее перспективы понятные. Поэтому есть позитивное настроение и хорошие ожидания».

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Кризис всегда дает возможность реализации новых точек роста, для которых в спокойные времена не хватало воли и аппетита к риску и высокой конкуренции, говорит эксперт в области развития бизнеса и руководитель компании JustFive Иван Яшуков. Для многих компаний в роли таких точек роста выступают запуск новых продуктов, оптимизация процессов внутри и выход на новые рынки.

Специалисты отмечают, что в отраслях, откуда в основном ушли иностранные компании, адаптация к новым условиям происходит эффективнее и быстрее. «Как только образуется свободное пространство, туда устремляется огромное количество высококлассных специалистов, а также талантливых бизнесменов и управленцев», — говорит Сергей Шилов.

Согласно результатам исследования Центра стратегических разработок (ЦСР) «Картина иностранного бизнеса: уйти нельзя остаться» (2022 год), около 39% заявивших об уходе из России иностранных компаний, в том числе из Дании, Швеции, Финляндии, Германии, Швейцарии, осуществляли производство технологически сложной продукции или оказывали сложные услуги в таких отраслях, как автомобилестроение и тяжелое машиностроение. Уход иностранных компаний также затронул такие сферы, как микроэлектроника и приборостроение, обшит и пищевая промышленность. Однако, как отмечают эксперты ЦСР, уход иностранного бизнеса не имел разрушительного характера для экономики, тем более что 69% этих компаний заявили о готовности передать российские активы новым собственникам.

Адаптация к новым условиям проходит быстрее всего в сферах, где бизнесу не пришлось перестраивать логистику и искать новых поставщиков, но необходимо было перестроиться под новые запросы клиентов дистанционных услуг. Например, совершать переводы в новых условиях или решать, как быть с действующими контрактами с иностранными партнерами, считает Андрей Евстифеев. Речь идет о сфере услуг, в том числе в области юридического и консалтингового сопровождения и, например, телемедицинских услуг.

РБК №09 (176) 2023

ПОЧЕМУ БИЗНЕС ИЩЕТ СТАБИЛЬНОСТЬ В УСТОЙЧИВОМ ЗДОРОВЬЕ ЛЮДЕЙ



ИРИНА НИКУЛИНА,
эксперт АНО «Культура здоровья»

Здравоохранение, которое казалось самым уязвимым звеном в социальной политике многих стран, стало одной из наиболее устойчивых систем. Пандемия придала мощный политический импульс и побудила осознать необходимость приоритетного внимания к вопросам охраны здоровья, отмечают аналитики Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ).

При этом для обычных граждан здоровье перестало быть фактором тревоги: оно покинуло список топ-10 страхов россиян, по данным «Национального индекса тревожностей» агентства КРОС. А у государства и бизнеса появилось понимание, что здоровье — это, возможно, самый важный социальный капитал. Достаточно вспомнить кадровый голод, который испытал рынок труда на фоне пандемии.

Сохранять здоровье можно по-разному, в том числе через профилактику, повышение качества жизни. Уже почти 69% сограждан относятся к здоровью внимательно, а доля стремящихся его улучшить увеличилась в 2023 году на 2,1 п.п., до 18,8% по результатам опроса, проведенного «СберСтрахованием».

Часто путь к здоровому образу жизни проходит через сообщества единомышленников или социально ответственный бизнес. По статистике АНО «Культура здоровья», в среднем 50%, а максимально 80% сотрудников компании стремятся участвовать в корпоративных программах. В 42% случаев сотрудники реализуют потребность в улучшении здоровья только через работодателя — просветительские проекты, марафоны и ДМС.

При этом пул запрашиваемых тем отражает растущее внимание не только к физическому здоровью, но и к этике, экологии: как развить эмоциональный интеллект, как взаимодействовать с близкими в трудной ситуации, как лечиться с заботой о будущем. Растет число лекций по «бытовой» экологии, ЛФК, нутрициологии, по сопутствующим методам оздоровления — ароматерапия, гомеопатия, фитотерапия.

Работодатель также активно включился в просветительский и профилактический процесс: 50% компаний в этом году увеличили бюджеты на well-being-программы, треть — имеют подразделения, отвечающие за работу с благополучием сотрудников, по результатам исследования образовательной программы Well-being Academy.

Фото: пресс-служба

КАК ВТОРСЫРЬЕ ПОВЫШАЕТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЦЕМЕНТНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



ВИТАЛИЙ БОГАЧЕНКО,
директор по корпоративным
отношениям и устойчивому
развитию компании «Цементум»

В первом полугодии 2023 года потребление цемента в России выросло на 10,8% по сравнению с тем же периодом прошлого года и достигло 7,2 млн т, по данным Союзцемента. Производство цемента увеличилось на 9,4%, до 7 млн т. При этом в некоторых регионах во время традиционного пика строительного сезона в июне объемы потребления цемента выросли на 30–70% относительно июня прошлого года. Параллельно цементные предприятия стали испытывать заметные трудности с отправкой продукции железнодорожным транспортом и с логистикой в целом, что привело к разрывам в поставках строительного материала.

Можно ли было избежать этой ситуации? Можно. Для этого необходима эффективная система прогнозирования объемов потребления цемента. Производители последние годы регулярно обращаются в Минстрой России с просьбой сформировать такой прогноз по регионам и федеральным округам с горизонтом на несколько лет. Это позволило бы предприятиям планировать инвестиции в расширение мощностей, чтобы поддержать растущий спрос. Однако эта информация в отрасль до сих пор не поступила.

Существует возможность достаточно быстро нарастить производительность цементных заводов без значительных вложений. Речь о производстве добавочных цементов. Цементная индустрия может стать одним из основных переработчиков и потребителей отходов металлургической, энергетической и других отраслей. Так, доменные шлаки, золы уноса, фосфогипс служат альтернативным сырьем и добавками для производства цемента. В «Цементум» утверждена инвестиционная программа, которая предусматривает увеличение помольных мощностей на всех предприятиях компании, что даст возможность на каждом заводе ежегодно дополнительно выпускать 250–300 тыс. т цемента.

Такие инициативы активно поддерживаются правительством РФ в рамках федерального проекта «Экономика замкнутого цикла». Применение промышленных отходов в производстве — одна из четырех отраслевых программ в рамках этого проекта. Планируется к 2030 году достичь 34% вовлечения отходов промышленности в производство. В настоящее время этот показатель составляет менее 10%. При этом площадь земель, отчужденных под золошлаковые отвалы, составляет уже свыше 20 тыс. кв. км.



Возвращение в страну IT-специалистов и стабилизация ситуации на рынке труда — один из факторов спокойствия бизнеса

Сфера IT также быстро перестроилась под новые запросы, отмечает эксперт: «Для нее приоритетом стал внутренний рынок и новые зарубежные рынки». Продолжает расти спрос на экосистемность, а значит, на рынке будут востребованы новые продукты в этой плоскости, отмечает Андрей Евстифеев.

Иван Яшуков к сферам с наиболее быстрой адаптацией относит оборонный сектор, обрабатывающие производства, работающие с оборонзаказом, а также оптовую и розничную торговлю, которым помогает восстановление спроса и замещение ушедших с рынка конкурентов. По мнению эксперта, оперативной адаптации российского бизнеса к новым условиям во многом способствует применение цифровых бизнес-моделей (экосистемы, SaaS и другие).

Они открывают руководству крупных российских компаний новые возможности по построению микросегментации и персонализации, прогнозированию спроса, анализу трендов и использованию данных для обучения и развития сотрудников.

ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Бизнес в России принял тот факт, что страна находится в новой для себя реальности и необходимо решать общие задачи, отмечают эксперты. За последние 1,5 года большинство компаний смогли разобраться с изменившимся спросом, перестроить цепочки поставок и определить стратегию работы в новых условиях, говорит Иван Яшуков. Дальнейшие перспективы развития российского бизнеса он связывает с увеличением внутреннего спроса и освоением новых направлений экспорта.

Полученный российскими компаниями опыт и реорганизация моделей управления, по мнению Ивана Яшукова, способствуют развитию бизнеса как внутри страны, так и за ее пределами. Глобально, по прогнозам

Standard Chartered Bank, в 2030 году ВВП России ждет рост в два раза — таковы перспективы реализации новых возможностей роста и запуска новых направлений российского бизнеса. Для сравнения: ВВП Китая вырастет в 3,7 раза, на втором месте — Индия с ростом 4,8 раза, далее идут Индонезия, Турция, Египет и другие страны.

Однако период адаптации и трансформации завершился далеко не для всех, говорит Андрей Евстифеев: «Часть бизнеса все еще пытается нащупать новые опоры — например, автомобильная отрасль пока не оправилась. Да, меняются цепочки производства, они дают новое дыхание отечественному автопрому, но до показателей 2021 года еще далеко».

РИСК-ФАКТОР

Несмотря на общий оптимизм российского бизнеса в плане его перспектив, у лидеров компаний есть и потенциальные поводы для тревог. Один из них — это разовый налог на сверхприбыль для крупных компаний: указ о его введении 4 августа подписал президент России Владимир Путин. Налог в размере 10% должны будут заплатить компании, доналоговая прибыль которых превысила 1 млрд руб. Заплатить новый налог необходимо не позднее 28 января 2024 года. Если же сделать это до 30 ноября, ставка будет ниже в два раза.

«Российские компании надеются, что речь идет о единоразовом налоге — в таком случае это приемлемо. Это понятные расходы», — говорит Сергей Шилов. В свою очередь, Андрей Евстифеев указывает на то, что новый налог не касается малого бизнеса, а крупный понимает, что и в рамках санкций государству необходимо исполнять свои социальные обязательства.

Другой потенциальный тревожный повод — это ситуация с курсами валют в России. По словам Сергея Шилова, у бизнеса неоднозначное отношение к колебаниям рубля: «Компании, у которых выручка в иностранной валюте, а расходы в рублях, выигрывают от этой ситуации. А те, у кого вся выручка рублевая, а затраты (пусть даже частично) — нет, проигрывают».

Колебание курса не является шоковой для бизнеса, говорит Андрей Евстифеев. Руководство компаний, по его словам, понимает, что одна из причин ослабления рубля — поступление меньшего количества валюты на внутренний рынок вследствие сокращения экспортной выручки. При этом наладить данные механизмы может лишь непосредственно государство.

В любом случае бизнес будет балансировать и подстраиваться, уверен Андрей Евстифеев: «База для этого — опыт, новые логистические цепочки, новые контрагенты — уже есть».

Еще одно опасение — рост стоимости заемных средств, который последует за повышением Центробанком ключевой ставки (ЦБ поднял ее 15 августа до 12% годовых).

Ресурсы на развитие очень сильно зависят от кредитных линий, а после поднятия ключевой ставки кредиты сильно подорожают, подчеркивает Сергей Шилов.

В то же время, по мнению Андрея Евстифеева, у российских компаний остаются ресурсы для развития в виде госпрограммы поддержки бизнеса.

КАК ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ ПОМОГАЕТ РЕШАТЬ ЗАДАЧИ ЛОГИСТИКИ



ЕВГЕНИЙ ШЕЛКОВНИКОВ,
директор Docrobot

В прошлом году участникам логистического рынка пришлось экстренно выстраивать новые, как правило, более сложные и дорогие маршруты, что привело к росту издержек. На этом фоне компании, для которых логистика является критичным бизнес-процессом, стали активнее искать новые цифровые инструменты для оптимизации.

Традиционно в этой роли выступают системы автоматизации управления складом и транспортом. Однако, как показал опрос участников логистической отрасли, проведенный компанией Docrobot в 2023 году, базовых инструментов не всегда достаточно. 92% опрошенных отмечают потребность в системе онлайн-отслеживания транспорта и грузов, 84% — в переходе на электронные перевозочные документы (ЭПД). Более 70% компаний признают важность аналитики, которая помогает оптимизировать логистические процессы и планировать работу на основе данных.

Потребность в цифровизации документов в логистике объясняется двумя факторами. С одной стороны, создание, отправка, корректировка, хранение документов отнимают значительные ресурсы у сотрудников и бизнеса. С другой — отрасли не хватает прозрачных и быстрых коммуникаций. Решение этих задач обеспечивает электронный документооборот (ЭДО).

Не менее важное преимущество ЭДО — широкая база данных для формирования аналитики. Платформа ЭДО и данные из ЭПД позволяют в режиме реального времени получать информацию о статусе заказов, скорости погрузки, разгрузки, времени простоев, своевременности получения грузов, а также формировать аналитику по стоимости перевозок в разрезе маршрутов. ЭДО служит источником клиентской аналитики по заказам, предпочтениям заказчиков, выявлению наиболее оптимальных маршрутов. Все это позволяет управлять логистическими процессами, принимать обоснованные решения и оптимизировать затраты, повышая эффективность и конкурентоспособность компании.

ЭДО не деформирует привычные бизнес-процессы, а дополняет и автоматизирует их. Его внедрение может стать простым и эффективным шагом к цифровой трансформации, общему повышению эффективности и data-driven-подхода (англ. — «управляемый данными») в принятии управленческих решений. Главная задача операторов ИС ЭПД, в число которых мы входим, — предоставить бизнесу инструменты бесшовного и безболезненного перехода на ЭДО.

ЧТО СПОСОБСТВУЕТ РАЗВИТИЮ VR-ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ



СЕРГЕЙ ТЕРЕЩЕНКОВ,
генеральный директор
ООО «Лазертаг»

Растет число пользователей устройствами виртуальной реальности. По оценкам аналитиков, спрос на них только за первые пять месяцев 2023 года увеличился на 20%. Появление осенью 2021 года автономных VR-шлемов — Quest 2 и PICO — ускорило развитие массового рынка пользовательских устройств мобильной виртуальной реальности и стало отправной точкой для окупаемости многих VR-проектов.

По итогам 2022 года выручка российских разработчиков технологий виртуальной и дополненной реальности (VR/AR) увеличилась на 83% по сравнению с 2021 годом и достигла 1,9 млрд руб., по данным компании Modum Lab.

Увеличение конкуренции на рынке VR/AR-шлемов, их доступности массовому потребителю, улучшение характеристик и производительности железа будут способствовать дальнейшему росту рынка виртуальной реальности и станут драйвером развития отечественного софта. Так, появление в 2024 году массовых устройств с новыми 4K-матрицами приведет к улучшению графики и, как следствие, взрывному росту популярности VR-контента.

Основные поставщики железа для VR-индустрии — США и Китай. При этом именно в России невероятно талантливые разработчики и одни из лучших студий по созданию VR-контента для b2b-сегмента. Ярким примером является создание командных VR-игр, в котором Россия уверенно занимает первое место. Наша компания, в частности, буквально за год создала 12 игр, две франшизы — на подходе третья в сфере VR-образования.

Смоленск имеет все шансы стать столицей российских VR-технологий: за три года мы планируем построить кампус разработки VR-проектов площадью 5 тыс. кв. м. Будет создано свыше 100 рабочих мест по разработке VR/AR-программ и игр. Там же будет основан институт разработки VR/AR-технологий для подготовки кадров и отбора перспективных ребят. Тем более что в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство» можно рассчитывать на поддержку смоленского центра «Мой бизнес».

Перспективными нишами помимо дальнейшего развития игровой индустрии являются сфера образования, а также VR-маркетинг и VR-инструменты для удаленной работы. В дальнейшем VR- и AR-проекты сформируют WEB 3.0 и соцсети будущего.

Цифровизация бизнеса расширяет источники получения прибыли

Уход зарубежных игроков стимулировал интерес российских компаний к цифровым бизнес-моделям

Текст: Мария Попова



Цифровизация бизнеса — приоритет инвестиций в ситуации повышенной неопределенности, отмечается в исследовании «Трансформация бизнеса в условиях неопределенности и риска» глобального сообщества Process Excellence Network (PEX). По данным опроса PEX, 64% организаций из разных стран считают, что необходимо создавать новые цифровые решения, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке, 42% собираются вложить в это направление в ближайший год.

По оценкам «Сбера», общий объем проектов цифровой трансформации среди клиентов экосистемы в сегменте среднего и крупного бизнеса в 2022 году превысил 4,6 млрд руб. Почти 30% от общего количества трансформаций запускали в ретейле. Следом идут строительная отрасль — 16% и агропромышленный комплекс — 12%.

Причем по мере развития цифровой среды и внедрения цифровых решений компании разных секторов экономики переходят к созданию цифровых продуктов как для внутреннего использования, так и для внешнего рынка, отмечают эксперты.

Идет замена базовых IT-решений на современные, говорит директор по цифровым и информационным технологиям «Сибура» Алиса Мельникова: «Этот процесс сильно ускорился после постановки целей по обеспечению технологического суверенитета».

МОДЕЛИ ОТ «ЦИФРЫ»

Цифровые технологии в принципе меняют бизнес-процессы, логику бизнеса и модель получения прибыли, поясняет директор по консалтингу компании «Ланит» Вячеслав Солопов. Речь идет о разных группах бизнес-моделей: во-первых, цифровизация существующих процессов и качественное изменение опыта, во-вторых, создание принципиально нового продукта.

Фото: пресс-служба



В первом случае процессы передаются от человека на технологические платформы, становясь точнее, быстрее, дешевле, прозрачнее. Например, чтобы вызвать такси или снять квартиру, теперь используется мобильное приложение. Здесь достаточно много свободных ниш для внедрения технологий, но и конкуренция, по прогнозам «Ланита», высока, а продолжительность экономической привлекательности идеи или технологии будет постоянно сокращаться.

К цифровым бизнес-моделям, меняющим сам продукт, относятся, например, виртуальная и дополненная реальность, 3D-проектирование, виртуальные товары и так далее. В этом случае бизнес разрабатывает свое или использует чье-то существующее цифровое пространство, наполняет его необходимыми сервисами и получает доход от их использования, уточняет Вячеслав Солопов. Наибольший бизнес-эффект такие модели способны дать при внедрении в производстве, как, например, виртуализация производственных технологических процессов.

В целом российские тренды в области цифровых бизнес-моделей от общемировых не отличаются, отмечают в «Ланите».

Набирают, в частности, популярность бизнес-модели, которые генерируют новый цифровой контент: в их основе лежит развитие технологий искусственного интеллекта и машинного обучения. 63% российских организаций ожидают серьезного влияния искусственного интеллекта на бизнес в горизонте одного года, следует из данных отчета «СЕО-барометр» консалтинговой компании «Яков и партнеры». Особенно распространено это убеждение среди представителей банков, IT-компаний, ретейла и производства потребительских товаров. В целом технологии ИИ используют более 50% компаний из сферы финансов, телекома и IT, по оценкам Национального центра развития искусственного интеллекта при правительстве России.

ПУТЬ К ОБНОВЛЕНИЮ

Уход зарубежных игроков заставил переосмыслить большинство подходов и бизнес-процессов, но активность потребителей цифровых сервисов не сократил и только подогрел интерес российского бизнеса к новым нишам, отмечают эксперты.

РБК №09 (176) 2023

Структурные изменения в экономике стимулируют появление новых отраслевых лидеров, которые создают и внедряют новые подходы, а не слепо повторяют опыт ушедших компаний, считает технический директор кластера «Ростелеком-ЦОД» Алексей Забродин: «Рынок открыт для новых решений и разработок со стороны стартапов, а крупные компании открыты для диалога».

В отличие от глобальной практики новые игроки появляются не столько в классическом формате стартапа, сколько в кейсах корпораций, которые в ускоренном темпе выводят свои внутренние разработки на рынок, отмечает партнер технологической практики «Технологии Доверия» (TeDo) Артем Семенихин: «Переработка внутренних цифровых сервисов под внешних клиентов стала экономически оправданной».

Российские компании, в частности банки, активно исследуют и внедряют новые методы взаимодействия со своими клиентами и партнерами, рассказывает руководитель департамента развития цифровых каналов юридических лиц Альфа-банка Сергей Паршиков. Одна из распространенных моделей — партнерство, в том числе с разработчиками сервисов, которые стимулируют развитие технологий для организации бесшовного клиентского опыта. Банк, например, развивает сервис идентификации клиента на базе Alfa ID, который позволяет на основе данных со сторонних площадок формировать кредитный профиль клиента или реализовать расчет.

Российская тяжелая промышленность наряду с цифровыми системами управления производственными процессами осваивает виртуальные платформы продаж. Так, например, «Северсталь» развивает несколько новых цифровых площадок: b2b-маркетплейс для промышленных и строительных закупок — Industrial Market, а также маркетплейс по покупке и продаже металлопроката — «Платферрум». «Это как Ozon в сфере металлургии: к платформе может подключиться любой российский производитель или трейдер и использовать цифровое решение, для того чтобы более оперативно дотянуться до клиента», — говорят в компании.

К 2026 году компания планирует завершить разработку импортонезависимого промышленного ПО для управления производственными процессами, а также системы интегрированного планирования, которая позволит управлять выполнением заказа по цепочке от сталеплавильного производства до отгрузки готовой продукции.

Накопленный эффект от цифровизации в «Сибуре» к концу 2022 года составил 30 млрд руб., отмечает Алиса Мельникова: «Применение инструментов ИИ для принятия решений буквально во всех процессах работы компании может дать гораздо больше».

Потенциальной нишей для запуска новых цифровых бизнес-моделей в «Сибуре» считают развитие облачных промышленных платформ для создания новых решений и их дистрибуции, а также совместного использования объединенных массивов данных разными отраслями промышленности.

Перспективными для развития цифровых продуктов направлениями также являются продвижение продуктов и услуг, поддержание здоровья, замена различных рутинных функций, технологии для повышения точности и качества обработки больших данных и их использования для управления экосистемами, а также цифровизация первичного получения данных, консолидация знаний и создание контента, отмечает Вячеслав Солопов.

Фото: Shutterstock