

другими бизнес-инкубаторами в России и за рубежом, и там, главным образом в Америке, много успешных бизнес-инкубаторов. В России, на наш взгляд, успешных, зарабатывающих деньги в рынке, нет. Поэтому мы идем собственным путем и верим, что он приведет к успеху».

В городском бизнес-инкубаторе также отмечают, что официальная статистика результативности проектов ими не ведется, и подчеркивают, что успех реализации проектов зависит от самих предпринимателей. Примером успешного развития стартапа может быть последовательный и динамичный рост очевидных показателей: количества клиентов, захода в другие регионы. По таким показателям ряд пермских проектов весьма успешен. Например, партнерская сеть компании Macroscop насчитывает около 2 тыс. интеграторов на территории России и СНГ, которые реализовали более 3,5 тыс. проектов IP-видеонаблюдения с использованием технологии Macroscop. С 2013 года компания начала сотрудничество с европейскими дистрибьюторами. Говорить о конкретных финансовых показателях в случае со многими из стартапов сложно — компании их, как правило, не раскрывают. Если взять за пример раскрытый IT-проект «с историей» — AlternativaPlatform, то затраты в 2006 году созданного в рамках проекта ООО «Альтернатива Гейм», по данным «СПАРК-Интерфакс», составили чуть более 500 тыс. руб., первую операционную прибыль компания показала в 2011 году, а в 2012 году выручка ООО «Альтернатива Гейм» составила 142 млн руб., чистая прибыль — 44 млн руб.

Стоит отметить, что многим разработчикам не удается заработать на своих проектах, оставаясь в регионе. Сами молодые ученые отмечают, что рынок вынуждает их смотреть в сторону новых, преимущественно зарубежных территорий развития. «Конечно же, мы стремимся, чтобы наше приложение работало и в Москве, и за пределами нашей родины», — говорит создатель Maingru Андрей Дураков. — Специфика музейной деятельности такова, что если у нас они в основном дотируются государством и им очень сложно купить что-то новое, то западные музеи почти все частные и работают как бизнес, обладая гораздо большей свободой для принятия финансовых решений. Поэтому там мы видим рынок, здесь мы видим только благотворительность».

Ринат Шамсиев соглашается, что желание стартаперов оставаться в регионе держится исключительно на любви к городу. «Те условия, которые создаются для развития инновационных проектов, конечно, еще нужно совершенствовать. В последнее время все больше делается для развития инфраструктуры инноваций, и мы верим, что уже в этом году мы составим единую дорожную карту для развития инновационных проектов», — говорит он. ■

ИНКУБАЦИОННЫЙ ФОРМАТ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА БЫЛ ПРИЗНАН УСПЕШНЫМ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ШАГАЕМ В НОГУ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТЕЛЕКОМ-УСЛУГ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ СТРЕМИТЕЛЬНО НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ, СТАРАЯСЯ АДАПТИРОВАТЬ К НАШИМ РЕАЛИЯМ ПРОДУКТЫ, КОТОРЫЕ УЖЕ ПОЛУЧИЛИ ПОПУЛЯРНОСТЬ ЗА РУБЕЖОМ, ИЛИ ПРИДУМЫВАЯ И ВНЕДРЯЯ НОВЫЕ. ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ НЕ ТОЛЬКО ОБЛЕГЧИТЬ РАБОТУ ТОГО ИЛИ ИНОГО БИЗНЕСА, НО И ПОВЫСИТЬ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ. ЭКСПЕРТЫ РЫНКА ТАКЖЕ ДОБАВЛЯЮТ, ЧТО У ВСЕХ КРУПНЫХ И НАДЕЖНЫХ ОПЕРАТОРОВ ЦЕНЫ НА УСЛУГИ ПРИМЕРНО РАВНЫ, ПОЭТОМУ БОРЬБА ЗА КЛИЕНТА ВЕДЕТСЯ НЕ НА ЦЕНОВОМ УРОВНЕ, А ИСХОДЯ ИЗ ПОЛНОТЫ КОМПЛЕКСА ПОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ И ТОГО, НАСКОЛЬКО ЭТИ УСЛУГИ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОДХОДЯТ ПОД КОНКРЕТНЫЕ ЗАДАЧИ БИЗНЕСА. ЧТО ЖЕ ПРЕДЛАГАЮТ ОПЕРАТОРЫ В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ ЗА КЛИЕНТОВ И ЧТО РЕАЛЬНО ПОЛУЧАЮТ КОРПОРАТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ?

Сегодня линейка предложений телеком-операторов насчитывает большое количество продуктов. Как правило, потребностью той или иной компании является не просто связь, а целый спектр услуг, которые в совокупности обеспечивают оперативность и эффективность работы. Эксперты заявляют, что эффективность их повышается, если подключать услуги в комплексе, пакетом. Дело в том, что пакет заведомо стоит дешевле, чем покупка каждого продукта по отдельности, и вдобавок к этому у компании уменьшается документооборот: все платежи проходят по единому счету, упрощается их администрирование (один получатель, а не несколько), все настройки производятся в едином «личном кабинете», все данные статистики доступны в несколько кликов, у пользователя отпадает необходимость постоянного перехода с сайта на сайт или звонков в техподдержку. Кроме того, актуальной проблемой для многих компаний остается выбор надежного провайдера. Попробуем разобраться во всем многообразии услуг и предложений, и узнать у потребителей, что же действительно для них важно.

АНДРЕЙ БЕЛКИН, заместитель начальника отдела технического обеспечения и поддержки региональных офисов ОАО АКБ «Урал ФД» (г. Пермь):

— Нашему банку телефония и интернет позволяют обеспечивать синхронную работу всех подразделений и офисов. Они объединены в сеть, что упрощает процесс администрирования и контроля за каждой бизнес-единицей.

Среди новинок, которые предлагают операторы и также полезны для бизнеса, особенно выделяется облачная АТС. Телефония от «Дом.ру Бизнес» имеет высокое качество и приемлемую абонентскую плату, которая помогает сократить издержки компании на ее содержание. К тому же облачная АТС обладает широким функционалом (запись звонков, переадресация, on-line статистика и т.д.) и возможностью переноса номера в короткие сроки.

МАРИНА ВЛАДЫКИНА, руководитель отдела мобильного маркетинга ООО «Мобильный актив»:

— Мы искали возможность оптимизировать работу отдела продаж и клиентского сервиса и рассматривали несколько аппаратных решений стоимостью от 120 тысяч до 180 тысяч рублей. Подключение к облачной АТС от «Дом.ру Бизнес» решило поставленные задачи и обошлось нам практически в восемь раз дешевле. Сам процесс подключения и настройки проходил в нерабочее время офиса, что было очень удобно для нас. Порадовала и техподдержка, так как нам нужно было подключить функции ранее никем

не востребованные, и специалисты «Дом.ру Бизнес» справились с этой задачей в короткие сроки. Мы довольны сервисом и можем рекомендовать облачную АТС от «Дом.ру Бизнес» в качестве оптимального решения задач телефонизации компании.

Еще одна услуга, которой сегодня никого не удивит, — предоставление точек Wi-Fi доступа в интернет. На сегодняшний день самой большой и быстрорастущей сетью Wi-Fi в регионах является сеть оператора «Дом.ру Бизнес». Проект «Городской Wi-Fi» провайдером реа-



на правах рекламы

лизуются с 2011 года. Уже к концу сентября 2013 года в 56 городах России компания организовала бесплатный Wi-Fi доступ в интернет в 4860 популярных местах пребывания, кафе, отелях, торговых и бизнес-центрах, образовательных и медицинских учреждениях, а также более 200 — на открытых площадках. При этом годовой прирост составил 80%.

Так, например, услугой Wi-Fi Hot Spot от «Дом.ру Бизнес» пользуется один из самых крупных отелей Перми — «Урал».

ОЛЬГА ЗЕМЦОВА, директор ЗАО «Пермтурист» (отель «Урал»):

— Наше сотрудничество с компанией «Дом.ру Бизнес» началось около двух лет назад. Первоначально услуга Wi-Fi была опробована в ресторане «Строгановская вотчина», а затем беспроводной интернет от «Дом.ру Бизнес» стал доступен всем гостям отеля, которые мгновенно оценили удобство и простоту подключения, скорость работы интернета. Бесплатным плюсом услуги является возможность доступа в интернет на всей территории отеля, что немаловажно для наших бизнес-гостей. С «Дом.ру Бизнес» мы

уверены в том, что качество предоставляемой услуги не разочарует ни нас, ни наших клиентов.

Услуга облачного видеонаблюдения сегодня становится все более распространенной, так как не требует установки видеосервера и постоянной работы обслуживающего персонала. При этом доступными становятся различные интерактивные сервисы, такие как поиск по лицам и объектам и анализ клиентопотока. При этом доступ к информации можно получить везде, где есть интернет. Напомним, услуга IP-видеонаблюдения была внедрена «Дом.ру Бизнес» в 2012 году и за это время зарекомендовала себя как надежный и экономически выгодный продукт. Она позволяет 24 часа в сутки из любой точки мира мониторить объекты и обеспечивать безопасность бизнеса без лишних вложений в инфраструктуру. Сервис лицензирован и позволяет хранить записи до 30 дней и использовать их в рамках законодательства РФ. Чтобы организовать видеонаблюдение в территориально удаленных офисах, вам достаточно подключить их к сети от «Дом.ру Бизнес» и установить в них IP-камеры. Затраты на обслуживание видеосервера и канала связи, которые тре-

буются для организации видеонаблюдения, уже включены в абонентскую плату. Также доступны и такие полезные сервисы, как удаленный доступ к видеоархиву, запись звука, запись движения, индексация архива, поиск в архиве по лицам и объектам, счетчик клиентопотока, позволяющий проанализировать проходимость в торговой точке.

Подводя итоги, хочется добавить: эксперты сходятся во мнении, что сегодня бизнес уже не сможет развиваться без телеком-продуктов. Он находится в стадии полного перехода на «виртуальные рельсы». Большинство организаций уже вплотную завязано на телекоммуникационных услугах, и они продолжают следовать в ногу с прогрессом. Возможно, именно этот фактор будет решающим при разделении рынка, открывая возможности новому и прогрессивному бизнесу, вытесняя консервативные компании.

Узнать подробности вы можете по тел. 8 800 333 9000 и на сайте b2b.domru.ru