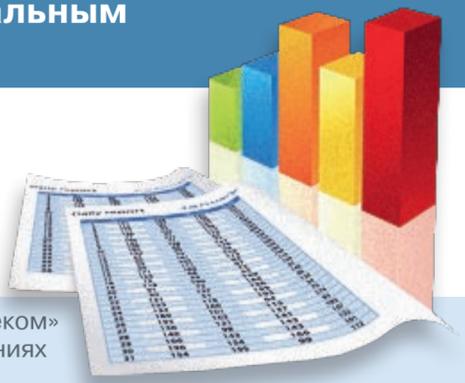




10 | Исполнительный директор НКО «Гарантийный фонд Ростовской области» Алексей Липявкин о новых возможностях по кредитованию бизнеса

11 | Директор Ростовского филиала ОАО «Ростелеком» Сергей Алхасов о наиболее популярных решениях в сфере облачных технологий



Российский IT-рынок на протяжении последних лет существенно замедлил динамику развития, однако есть сегменты, в которых по-прежнему наблюдается бурный рост. В их числе облачные технологии, развитие которых подстегивает экономический кризис, а также законодательные инициативы.

Бизнес витает в облаках

— технологии —

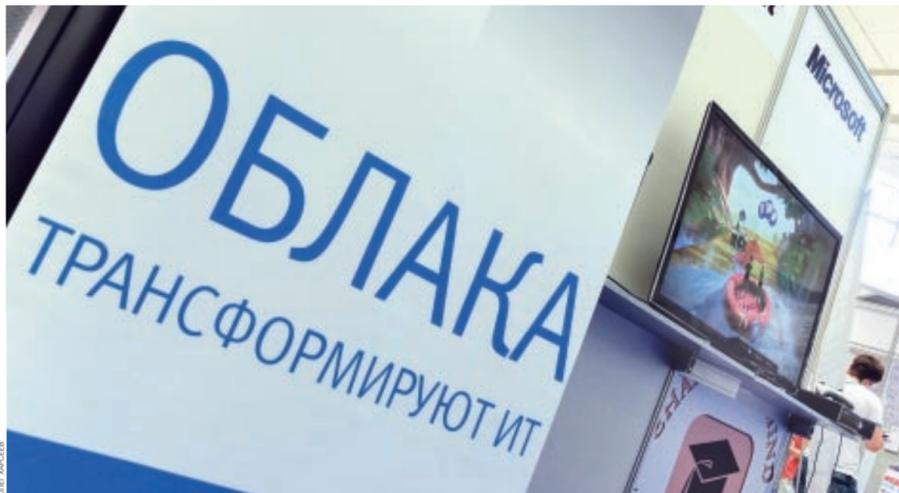
Лидерские позиции

Облачные технологии растут намного более быстрыми темпами, чем IT-рынок в целом. «Рынок облачных сервисов в России активно развивается, увеличиваясь приблизительно на 30% в год. Для сравнения: вся отрасль IT последнее время ежегодно росла всего на 6–10%. При этом российский рынок облачных технологий растет быстрее, чем мировой», — отмечает генеральный директор «Манго телеком» Дмитрий Бизов.

По словам главы представительства VMware в России и странах СНГ Александра Василенко, объемы российского рынка облачных сервисов оцениваются приблизительно в 9,5 млрд руб. «Пока доля облаков в денежном выражении небольшая — несколько процентов», — комментирует генеральный директор облачного сервиса для управления торговлей «МойСклад» Аскар Рахимбердиев. — Тем не менее, виден процесс активного перетекания средств к облачным решениям. Проникновение облачных сервисов можно оценить в 6–7%, оно растет примерно на 1% каждый год».

Как отмечает Аскар Рахимбердиев, ситуацию на юге России сложно оценить отдельно от всего российского рынка: «Насколько мне известно, пока не проводилось исследований облачного рынка по регионам. Среди наших клиентов пользователи из ЮФО составляют около 5%. Сами участники рынка на юге говорят о значительном росте спроса на облачные сервисы за последние годы. «Облачные технологии активно развиваются, за последний год мы отметили трехкратный рост по этому направлению», — рассказал директор Ростовского отделения Кавказского филиала ОАО «МегаФон» Алексей Барков. Клиенты в Кавказском филиале пользуются облачными решениями от «МегаФона», такими как аренда виртуального сервера, Мобильная АТС, онлайн-конференция, МегаДиск.

Как отметил директор по работе с бизнес-рынком компании МТС на Юге Андрей Тихомиров, бизнес уже распробовал облачные сервисы: только в прошлом году МТС ежеквартально увеличивал объем продаж этих услуг на 50%. «На базе развитой инфраструктуры мобильных и фиксированных сетей МТС предлагает продук-



Российский рынок облачных технологий растет быстрее, чем мировой

ты крупнейших компаний — Google, Microsoft, NEC Corporation. В 2013 году МТС в рамках стратегии развития облачных сервисов первой среди крупнейших федеральных сотовых операторов запустила магазин SaaS-приложений для бизнеса «Легкий офис», который предоставляет доступ к наиболее востребованному корпоративными пользователями ПО».

Для пользы дела

По словам заместителя вице-президента Mail.Ru Group по стратегическим продуктам Алексея Сергеева, сегодня сложно назвать отрасль, в которой бы не использовались облачные технологии. Облака способны решать огромный спектр задач. С их помощью можно создавать инструменты для совместной работы сотрудников компании, платформы для взаимодействия с клиентами, хранилища данных, почту и многое другое.

«Общая тенденция последних лет — выносить в облако все больше систем и данных, включая ключевые IT-ресурсы: 1С, CRM», — рассказывает генеральный директор компании «Облакотек» Максим Захаренко.

Как отмечает Александр Василенко, в настоящее время потребление облачных сервисов примерно разделяется на две категории: «Это прежде всего сервисы IaaS (Infrastructure as a Service — инфраструктура как услуга), они составляют 60%. И сер-

висы SaaS (Software as a Service — ПО как услуга) — около 40%. Среди услуг SaaS чаще всего используются средства групповой работы (почта, календарь), интернет-сайты, онлайн-магазины, облачная бухгалтерия, CRM-решения и другие».

«Самые популярные облачные услуги сейчас — обмен данными, а также их резервное копирование и хранение, интерактивная совместная работа, веб-конференции, CRM-системы, виртуальные АТС и электронный документооборот», — комментирует Дмитрий Бизов.

Александр Василенко отмечает также постепенный рост популярности так называемых гибридных облаков. «Гибридное облако позволяет постоянно использовать частное облако, а в периоды усиленной активности передавать часть задач в публичные сервисы. Использование гибридных облаков может помочь, например, телеком-операторам справиться с пиковой нагрузкой в праздничные дни без необходимости затрат на дополнительные серверы».

Кризис как драйвер роста

Максим Захаренко отмечает, что кризис привел к уменьшению бюджетов, выделяемых для развития IT-ресурсов. Поэтому облачные сервисы с небольшими ежемесячными платежами становятся наиболее актуальными для создания IT-инфраструктуры внутри компании. «Облако позволяет сразу получить необходимые мощности и программы без существ-

венных начальных затрат. Можно сказать, что кризис является драйвером развития облачного рынка», — утверждает Максим Захаренко. «В условиях спада экономики и возрастания конкуренции первое, что интересует бизнес, — возможность сократить издержки, а именно в этом и заключается одно из главных преимуществ облачных сервисов», — добавляет также Дмитрий Бизов.

Алексей Барков подчеркивает, что использование облачных решений помогает сократить многие расходы. Например, услуга «Аренда виртуального сервера» от «МегаФона» позволяет компании снизить затраты на покупку и обслуживание серверного оборудования и сэкономить время на его настройку и установку. «Комплекс облачных сервисов в сочетании с качественными услугами связи дает возможность бизнесу существенно сокращать издержки, повышать защищенность корпоративных данных, упрощать и ускорять процесс внедрения новых IT-решений», — уверен также Андрей Тихомиров. — Например, пакет облачных услуг и мобильного интернета МТС может сократить до 20% расходов компаний на организацию рабочих мест и не требует крупных первоначальных затрат, как при покупке лицензий на приложения и установку их на компьютеры сотрудников. Формат этого решения позволяет гибко варьировать число подключенных рабочих мест в соответствии с бизнес-задачами компании».

Дело за малым

— бизнес-климат —

Одна из важнейших задач, которые правительство РФ поставило перед регионами в рамках антикризисной стратегии, — развитие и поддержка малого и среднего бизнеса. Аналитики подчеркивают, что сектор МСБ может сыграть важную роль в процессе выхода экономики из кризиса, но для этого он должен быть достаточно устойчив. Пока, по данным ФНС, число малых и средних предприятий в стране сокращается. В 2014 году их стало меньше на 13%. Ростовская область и Краснодарский край — в числе самых благополучных регионов. Здесь эта цифра составляет только около 8%.

Объединяя усилия

Развитие предприятий малого и среднего бизнеса вокруг якорного инвестора — перспективный инструмент поддержки МСБ. «В действительности самое полезное, что мы сможем сделать для подавляющего большинства компаний и предпринимателей, — это сгенерировать поток крупных проектов и расположить их в тех местах, которые определены стратегией развития нашего региона до 2020 года. Например, нет ничего более продуктивного для поддержки предприятий малого и среднего бизнеса или конкретной территории, чем построить там новое крупное производство», — уверен губернатор Ростовской области Василий Голубев. Пример создания условий для развития МСБ в рамках крупного инвестиционного проекта — строительство аэропортового комплекса «Южный». Евгений Кислицын, исполнительный директор ОАО «Ростоваэроинвест», рассказывает, что эксплуатация нового аэропорта дает широкие возможности малому и среднему бизнесу. «Появится потребность в качественных услугах сразу в нескольких сегментах: транспорт, общественное питание, вендинг, ритейл, клининг. Это даст возможность местным компаниям расширить свой бизнес», — уверен эксперт.

Широкие возможности для развития МСБ дает кластерный подход, объединение предприятий, занятых в единой отрасли. Так, в Ростовской области создается кластер «Донские молочные продукты». По словам заместителя губернатора Ростовской области Вячеслава Василенко, развитие молочного животноводства и перерабатывающего комплекса — одна из важнейших составляющих стратегии импортозамещения. В то же время именно молочное животноводство — один из наиболее

сложных сегментов сельхозпроизводства. Министр сельского хозяйства Ростовской области Константин Рычаловский уверен, что создание кластера позволит сконцентрировать усилия областного правительства, банков, региональной корпорации и глав районов, создаст комфортную обстановку для инвесторов. В кластере принимают участие более 30 донских компаний. В их числе сыродельный завод «Семикаракорский», ООО «Тацинский молочный завод», ООО «Сальское молоко», ООО «Белый медведь», ООО «Аксайское молоко», ООО «Южное молоко», ЗАО «Красный Октябрь», ОАО «Росагроноб».

Кластерный подход способствует формированию эффективной инвестиционной политики Астраханской области, отмечает губернатор Александр Жилкин. Сейчас, по его словам, в регионе формируются три кластера: туристический, судостроительный и рыбохозяйственный. В них уже задействовано 200 хозяйствующих субъектов. «Для инвесторов уже в текущем году будут подготовлены первые производственные площадки в непосредственной близости к судостроительному заводу „Лотос“, — отметил Александр Жилкин. Причем, по мнению губернатора, необходимо стимулировать создание сопутствующих производств и индустриальных парков на территории региона. Для этого важно по максимуму устранить административные барьеры для бизнеса. Все услуги должны предоставляться в режиме «одного окна» и в короткие сроки. Активизировать эту работу должны и муниципалитеты».

Помощь законодательно

Важная мера поддержки — привлечение бизнеса к разработке нормативных актов. В Ростовской области на уровне региона внедрена процедура, которая предусматривает оценку бизнесом и общественными объединениями проектов областных нормативных актов. По оценке Минэкономразвития России, Ростовская область занимает четвертое место среди 83 регионов страны по качеству организации этой работы.

По мнению экспертов, участие бизнеса в создании регламента для его же работы — очень важная мера не только с точки зрения создания благоприятных условий для развития МСБ, но и с точки зрения формирования у предпринимателей уверенности в завтрашнем дне и активной позиции. «Бизнесу зачастую требуются не только возможности в виде высвободившейся доли предложения, но также и определенная степень предсказуемости по годам вперед».

«Мы должны максимально разгрузить бюджет, привлекая к сотрудничеству бизнес»

— интервью —

В ближайшие три года архитектурный облик Ростова-на-Дону существенно изменится. Сити-менеджер донской столицы Сергей Горбань подчеркивает, что дело не только в подготовке к Чемпионату мира по футболу-2018. Потребность в изменениях, строительных и реконструкционных работах назрела давно, а чемпионат — еще один дополнительный стимул и хорошая возможность их осуществить. При этом планируется активно привлекать частных инвесторов, которые смогут вкладывать средства в строительство зданий в исторической части города и создание транспортной инфраструктуры.



Береговой — Театральной, а также отремонтировать ряд исторических зданий.

— Сергей Иванович, многих ростовчан волнует судьба исторического центра Ростова. Сегодня планируется множество ремонтных и реконструкционных работ, не скажете ли это на исторически сложившемся своеобразии города?

— Планируя реконструкцию и застройку, мы, конечно, думали об этом. Могу заверить, что к реконструкции исторического центра мы предъявляем и будем предъявлять очень жесткие требования. В ближайшие два с небольшим года в центре Ростова планируется реконструировать фасады 580 жилых домов в границах улиц Сиверса — Горького —

сломать то, что до меня не сломали. Здание должно функционировать и выполнять свою общественную нагрузку. Рад, что нам удалось прийти к соглашению с собственником. Принято решение верхнюю часть здания снести, а фасад реконструировать в стиле XIX века.

Также решено создать в Ростове-на-Дону два новых музея. Один из них — музей Врангеля в доме Врангеля. Второй — музей Героя Советского Союза Геворка Вартагяна. Знаменательно, что мы говорим об этом в год 70-летия Победы. Ростовчанин, разведчик, Геворк Вартагян и его группа в 1943 году в Тегеране предотвратили покушение на лидеров «большой тройки»: Сталина, Рузвельта и Черчилля, которое планировала немецкая разведка. Ведется работа по строительству памятника атаману Платову. Помимо этого, около Публичной библиотеки запланирована установка трех бюстов писателей, наших земляков — Михаила Шолохова, Виталия Закруткина и Анатолия Калинина.

— Помимо исторических зданий в центре есть ветхий малоэтажный жилой фонд. Как быть с такими постройками?

— До недавнего времени проблема была в том, что инвестор, который имел желание осуществлять новую застройку, не мог договориться с собственниками. Притом что дома этих собственников аварийно опасны, они буквально разваливаются. В текущем году мэрия подготовила постановление, согласно кото-

рому инвестор может менять «квадратный метр на квадратный метр», то есть предоставлять собственнику взамен его домостроения жилье аналогичной стоимости, а не той, которую собственник сам придумал и назначил. Такие постановления успешно работают в других городах — в Казани, Санкт-Петербурге, у наших соседей в Краснодаре. Таким образом мы сможем с помощью инвесторов развивать старую часть Ростова. Как только инвесторы дадут свое принципиальное согласие, департамент планирует подготовить проекты планировки и межевания территорий. У нас уже есть 17 потенциальных инвесторов, которые согласны вкладывать средства в такие проекты.

Таким образом будут освоены территории в границах Газетного переулка — улицы Серафимовича — Социалистической улицы — Ворошиловского проезда; улиц Соколова — Седова — Станиславского — Чехова, Ульяновской улицы — Донской — Соборного переулка — переулка Семашко и т. д. Я лично буду курировать проблемы в этом вопросе по Ленинскому и Кировскому району. Будем изучать опыт Сочи по ликвидации аварийного жилья и созданию условий для строительства современных зданий, в том числе и многоквартирных домов. Аварийным жильем будем обязательно заниматься.

— Еще одна проблема Ростова — транспорт. Осложняют проблему узкие улицы, по которым

сложно двигаться. Как будет решаться этот вопрос?

— Модернизация дорожно-транспортной инфраструктуры у нас на особом контроле. Мы приняли окончательное решение о проведении реконструкции улицы Станиславского. Взвесив все «за» и «против», решили переложить трамвайное полотно и отремонтировать дорогу без перекладки инженерных сетей. При этом на тротуарах будет выложена плитка, которую в случае порыва сетей без проблем можно будет демонтировать, а затем уложить обратно. Эти работы планируется завершить в следующем году.

В настоящее время обсуждается также проект создания платных парковок в городе. Его реализация поможет решить сразу несколько проблем. Прежде всего, это освободит центр города от излишнего транспорта, автоладельцы смогут передвигаться быстрее и без труда найти место для парковки. Также это поможет наладить более эффективную работу общественного транспорта, так как на обочинах не будут стоять автомобили, затрудняя движение, создавая пробки и аварийные ситуации. Пешеходы также выиграют, так как из-за нехватки парковочных мест автоладельцы часто вынуждены парковаться на тротуарах.

Мы очень внимательно и предметно рассматриваем предложения западных инвесторов, которые рассказали о возможности создания в Ростове легкого метро в направлении Север—Юг. Чтобы проект

был интересным для инвесторов, он будет коммерческим, с экономически обоснованными ценами. А для льготных категорий граждан будет работать муниципальный транспорт, от которого мы не собираемся отказываться. Кроме того, в 2015 году запланировано приобретение еще трех низкопольных автобусов, которые позволяют комфортно перевозить маломобильные группы населения.

Мы ведем переговоры с несколькими компаниями, которые готовы приобрести новые автобусы для городских маршрутов. Одно из частных предприятий уже приобрело 20 новых автобусов, а в будущем готово закупить еще 100.

— В планах довольно большая роль отводится бизнесу, частным инвесторам...

— Это моя принципиальная позиция. Зачем тратить бюджетные деньги, если есть люди, которые готовы вложить собственные средства и потом заработать? Денег в городском бюджете на все не хватит, даже если мы будем на всем экономить. Я должен по возможности максимально разгрузить бюджет, и бизнес в этом поможет, главное — не мешать ему. Плохо там, где нет хозяина, а инвестор может стать таким хозяином. Это выгодно и ему, и городу. Бизнес уже сейчас откликается на наши условия. С людьми надо говорить. Если посылать из кабинета телеграммы, то ничего не выйдет.

Беседовала Лариса Никитина