

Э

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Экономика региона

Четверг 28 мая 2015 №92 (5602)

ug.kommersant.ru

16+

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 Бызов.

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. AB 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 большие 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 Бызов.

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 суще-

ственных 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 Бызов.

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 установке 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 одной 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.

Помочь 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 на годы 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.

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



Береговой — Театральной, а также отремонтировать ряд исторических зданий.

Историческая часть города нуждается в благоустройстве, но при этом мы намерены сохранить ростовский стиль и колорит. Уже разработан эскизный проект реконструкции площади Советов и Соборной площади, ведется реконструкция собора Рождества Пресвятой Богородицы и Центрального рынка. Кроме того, мы находимся в шаге от решения проблемы с домом Бояркина. Можно было бы просто снести это здание, которое в своем нынешнем виде уродует облик города. Но самое правильное решение не всегда самое правильное. У меня нет задачи снести и

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 новые застройки, 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, Донской улицы — Береговой — Газетного 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 создания 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, владельцы 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 автовладельцы 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

экономика региона

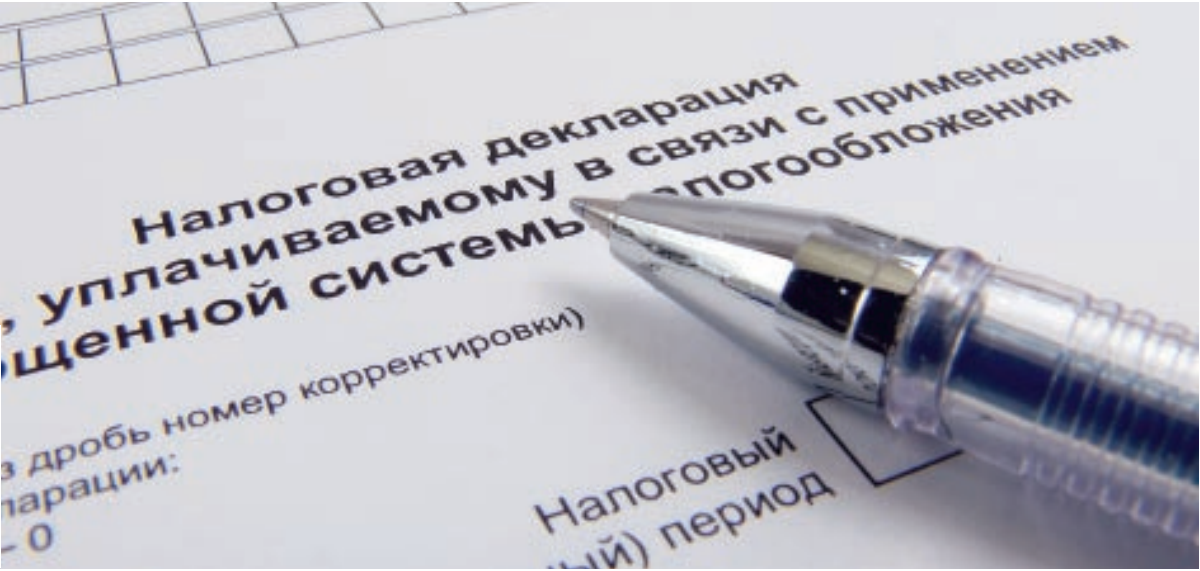
Дело за малым

— бизнес-климат —

С 9 июня, что обещанное будет выполняться, что условия регулирования не будут ужесточаться, а налоговый климат останется щадящим», — комментирует Александр Купцкевич, финансовый аналитик FxPro.

Ростовская область и Краснодарский край одними из первых откликнулись на предложение правительства РФ по облегчению налогового бремени для малого и среднего бизнеса. Экс-губернатор Краснодарского края Александр Ткачев рассказывает, что для МСБ в крае введен пакет налоговых преференций. Для впервые зарегистрировавшихся ИП, занимающихся производством, работающих в социальной и научной сферах, введены каникулы по налогам и проверкам. Также МСБ имеет преференции по единому налогу на вмененный доход и «упрощенке». Налоговые каникулы для вновь созданных малых предприятий с 2015 года действуют и в Ростовской области. По словам спикера ЗС РО Виктора Дерябкина, нулевая ставка налогов для начинающих предпринимателей действует на протяжении двух лет.

Одна из территорий Ростовской области — Октябрьский сельский район — стала пилотным муниципалитетом по внедрению лучших инвестиционных практик. Район выбран Агентством стратегических инициатив РФ как муниципальное образование, имеющее достаточный опыт по созданию благоприятного инвестиционного климата. Руководитель экспертной группы АСИ в Ростовской области Виталий Крючков в числе действенных мер, которые оптимизируют административные процедуры для инвесторов из МСБ, назвал сокращение сроков разрешительных процедур при регистрации земельных участков, сокращение сроков технологического присоединения, информирование предпринимателей о мероприятиях по упрощению административных процедур. «При запуске любого инвестиционного проекта необходимо подключаться к объектам инженерной инфраструктуры. Раньше этот процесс занимал в среднем 350 дней, но в результате реализации пилотного проекта на территории Ростовской об-



Ростовская область и Краснодарский край одними из первых откликнулись на предложение правительства РФ по облегчению налогового бремени для малого и среднего бизнеса

ласти удалось эти сроки сократить до 90 дней, количество процедур — с 15 до четырех», — отметил он. По словам Виталия Крючкова, была проанализирована работа более 100 муниципалитетов, которые отличаются наилучшими результатами по привлечению инвестиций, выбрали механизмы, которые позволяют этим муниципалитетам быть лидерами, и затем сформировали их в Атлас муниципальных практик. Специфика атласа в том, что это не перечень законов и не свод мероприятий или планов, а конкретные успехи конкретных муниципалитетов. От Ростовской области и единственный от ЮФО в пилотные регионы попал Октябрьский район, на территории которого будут внедрены лучшие управленческие решения из атласа.

Финансовый вопрос

В числе финансовых мер поддержки МСБ наиболее популярные — субсидирование кредитной ставки и вовлечение малых и средних предприятий в исполнение госзаказов (то есть обеспечение устойчивого спроса).

По словам Александра Ткачева, объем госзакупок у малого бизнеса на Кубани до конца текущего года вырастет до 20% при среднероссий-

ских 15%. Всего же на поддержку МСБ в 2015 году в крае предусмотрено 700 млн руб. (в три раза больше, чем в прошлом году). Эти средства пойдут прежде всего на субсидирование процентных ставок по инвестиционным и компенсацию первоначального взноса по лизинговым платежам. Особое внимание в крае уделено развитию фермерства. Поддержка сельского хозяйства в рамках антикризисного плана ведется за счет увеличения финансирования, а также оказания практической, организационной и информационной помощи субъектам АПК, рассказывает Александр Ткачев. Приоритет в этой отрасли в текущем году будет отдан овощеводству и садоводству. На развитие садоводства в рамках плана направляется 350 млн руб., еще 150 млн предусмотрено на поддержку сбытовой инфраструктуры, в частности на строительство эффективной современной сети логистических центров.

В Ростовской области на поддержку малого и среднего бизнеса в 2015 году направлено 640 млн руб. Директор департамента инвестиций и предпринимательства Ростовской области Светлана Соколова поясняет, что помимо прямых форм финансовой поддержки предпринимателям предоставляются имущественная, образовательная и консультационная поддержка.

Большие надежды регионы связывают с утвержденной в начале 2015 года стратегией развития Национальной гарантийной системы

(НГС) поддержки малого и среднего предпринимательства, которая была разработана Агентством кредитных гарантий (АКГ).

Основными участниками НГС являются региональные гарантийные фонды, в систему также включены АКГ, МСП-банк и Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР). По словам председателя правления АКГ Галины Изотовой, уже в текущем году агентство планирует запустить пилотные проекты НГС с участием региональных гарантийных фондов.

Сегодня, по словам экспертов, с учетом всех источников поддержки в среднем за год в регионах количество субсидированных кредитов для МСБ в лучшем случае исчисляется сотнями. Притом что для успешного стабильного развития сектора нужны тысячи и даже десятки тысяч. Сегодня удовлетворена лишь малая часть — примерно 30% от имеющейся потребности в кредитах для малого бизнеса.

Говорить об эффективности мер снижения административных барьеров и формирования благоприятного климата для МСБ, принятых в конце 2014 года, пока преждевременно, так как еще не сформирована достаточная статистическая база для анализа.

Поэтому эксперты уверены в необходимости дальнейшего изучения и внедрения в общую практику реально работающих в регионах моделей поддержки МСБ.

Лариса Никитина

«Линейка гарантийных продуктов для бизнеса существенно расширилась»

— интервью —

Исполнительный директор некоммерческой организации «Гарантийный фонд Ростовской области» Алексей Липявкин рассказал, какие возможности появились у бизнеса благодаря сотрудничеству фонда с Агентством кредитных гарантий и какие программы сейчас доступны для бизнеса.



— Удовлетворяется ли потребность в кредитах в секторе МСБ при содействии фонда?

— Потребность бизнеса в кредитовании возросла — об этом свидетельствует увеличение количества заявок, объема поручительств и объема привлекаемых кредитов. Гарантийные механизмы успешно работают, однако полностью спрос бизнеса на кредиты пока еще не удовлетворен. Не у всех предприятий есть 30%-ный залог для получения кредита, а ответственность фонда — не более 70% от суммы кредита. Ряд предприятий нуждается в более серьезных инвестициях, сумма которых выше 1 млрд руб. Такие предприятия поручительство фонда в 50 млн руб. даже не рассматривают. И абсолютно напрасно! С прошлого года, после появления Агентства кредитных гарантий (АКГ), линейка гарантийных продуктов значительно расширилась. Сегодня бизнес может привлечь крупные долгосрочные кредиты, если в качестве поручителей выступят Гарантийный фонд Ростовской области и АКГ. Обе организации могут поручиться в объеме до 70% от суммы обязательств заемщика. Главное — выбрать банк, который будет одновременно партнером фонда и агентства. В этом году фонд проводит опрос лизинговых компаний и банков, имеющих лизинговые компании, чтобы определить спрос на такой продукт, как поручительство по лизинговым сделкам.

— Каким требованиям должен соответствовать предприниматель, чтобы получить поддержку Гарантийного фонда?

— Требования к претендентам на гарантийную поддержку следующие: регистрация и осуществление предпринимательской деятельности на территории Ростовской области, оформление кредита или банковской

гарантии в сумме свыше 1 млн руб. и на срок больше года. Не должно быть нарушений по ранее оформленным договорам финансового характера в течение последних трех месяцев, просроченной задолженности перед бюджетами всех уровней. Если говорить о целях, на которые берется кредит, то, во-первых, это должны быть предпринимательские, а не потребительские цели. Во-вторых, в зависимости от цели кредитования — инвестиционное финансирование или пополнение оборотных средств — варьируются максимальный объем поручительства на одного заемщика и размер вознаграждения фонду за поручительство до 50 млн руб., а на пополнение оборотных средств — до 20 млн руб. Инвестиционные цели являются приоритетом и в зависимости от суммы и срока поручительства ставка вознаграждения за поручительство дифференцировано снижается с 1% годовых до 0,3% годовых без учета НДС.

— Планируется ли увеличивать число партнеров фонда?

— Сейчас у фонда 35 банков-партнеров, 8,6% из них являются региональными банками. Постоянным партнером фонда является ОАО КБ «Центринвест», с которым мы сотрудничаем по программе предоставления поручительств и по программе «Молодежный бизнес России» в Ростовской области. В число партнеров входят такие региональные банки, как ООО «Земкомбанк» и ОАО АКБ «Стегла-банк». Мы постоянно пополняем список банков-партнеров фонда. Это способствует развитию здоровой конкуренции, расширяет возможности получения гарантийной поддержки для бизнеса.

Беседовала Лариса Никитина

«НУЖНА ПОСТОЯННАЯ, СИСТЕМНАЯ, КОМПЛЕКСНАЯ РАБОТА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТОРОВ»

АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ ПЛАНИРУЕТ ПРОВЕСТИ ПИЛОТНУЮ АПРОБАЦИЮ ЛУЧШИХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРАКТИК В 24 МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ НА ТЕРРИТОРИИ СТРАНЫ. ОТ ЮФО В ИХ ЧИСЛО ВОШЕЛ ОКТЯБРЬСКИЙ РАЙОН, КАК МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ, ИМЕЮЩЕЕ ДОСТАТОЧНЫЙ ОПЫТ ПО СОЗДАНИЮ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА. О ТОМ, ЧТО ПОЗВОЛИЛО РАЙОНУ ЗАНЯТЬ МЕСТО В ЧИСЛЕ ТЕРРИТОРИЙ С НАИБОЛЕЕ БЛАГОПРИЯТНЫМ ИНВЕСТИКЛИМАТОМ, РАССКАЗАЛ ГЛАВА МУНИЦИПАЛИТЕТА ЕВГЕНИЙ ЛУТАНЦЕВ.



— Сегодня многие независимые эксперты отмечают положительные изменения, которые произошли в Октябрьском районе с точки зрения взаимодействия с инвесторами. Какие задачи потребовалось решить, чтобы добиться этого результата?

— В конце 90-х — начале 2000-х годов перед администрацией района стояли три основных задачи. Во-первых, надо было сохранить все предприятия района, прежде всего сельскохозяйственные, так как свыше 80% населения проживало в сельской местности.

Во-вторых, обеспечить максимальную трудовую занятость людей, а следовательно, обеспечить их и источниками доходов для содержания своих семей. Это было в то время особенно актуально в связи с тем, что численность работающих в сельскохозяйственном секторе района уменьшилась на 8 тыс. человек. Кроме того, около 12 тыс. жителей района работали на угольных и других предприятиях в граничащих с районом городах Шахты, Новочеркасск, Новошахтинск, где шло массовое их увольнение в связи с закрытием предприятий. Наконец, надо было найти дополнительные источники доходов для районного бюджета, так как они в то время поступали в основном от сельскохозяйственных предприятий и не могли обеспечить наши растущие потребности. Промышленных же предприятий в районе практически не было.

Мы понимали, что решить все эти проблемы можно только за счет диверсификации экономики района и быстрого развития промышленности. Это, в свою очередь, требовало больших инвестиционных вложений. Мы также понимали, что за счет эпизодических, разовых инвестиционных вливаний эту проблему решить невозможно. Нужна постоянная, системная, комплексная работа по привлечению инвесторов.

Мы начали выстраивать в районе свою инвестиционную политику с 2004 года. Прежде всего, мы произвели структурные изменения в составе администрации района. В штат была введена должность заместителя главы администрации района по инвестиционной политике и созданы два отдела — инвестиционного развития и сопровождения инвестиционных проектов. Сегодня уже можно уверенно говорить, что это было правильное управленческое решение.

Следующим шагом стало позиционирование инвестиционной привлекательности района. Для этого мы использовали любые возможности. Размещали материалы о районе в региональных и центральных печатных СМИ, активно работали с областными и федеральными телекомпаниями, принимали участие и представляли район на всевозможных, в том числе международных, выставках и форумах. Наконец, создали свой портал в сети Интернет, где постоянно размещалась и размещается интересующая инвесторов информация. В результате через два-три года мы стали узнаваемы. И если вначале мы искали и приглашали инвесторов в район, то потом инвесторы уже сами стали выходить на нас со своими предложениями и проектами. И многие крупные инвесторы уже основательно закрепились на территории района.

— Одна из проблем в привлечении серьезных инвесторов — правовое поле, с этой проблемой связаны и административные барьеры. Как вы решали этот вопрос?

— Безусловно, важным этапом в инвестиционной политике района было создание необходимой нормативной базы. Одной из наших специфических проблем в этом плане было то, что практически все земли за пределами населенных пунктов являлись

землями сельскохозяйственного назначения. Для строительства промышленных и других предприятий требовался их перевод в другую категорию, что было весьма проблематично. В то же время в составе сельскохозяйдий числилось много малопродуктивных и других земель, непригодных для сельскохозяйственного производства.

По нашей просьбе ученые Новочеркасской гидромелиоративной академии для района был разработан проект оптимальной структуры сельскохозяйственных угодий, лесных насаждений и водных объектов, в котором были выделены 13 тыс. га земель, непригодных к использованию для сельскохозяйственных целей. Свыше 1 тыс. га из них было выделено под Октябрьскую промышленную зону, где теперь уже размещено шесть крупных современных промышленных предприятий, а также создана производственная площадка для частного технопарка.

Кроме этого, нами были разработаны «Схема территориального планирования Октябрьского района», генеральные планы и проекты землепользования и застройки всех 12 поселений, «Проект планировки Октябрьской промышленной зоны». Наши намеченные к строительству на территории района объекты включены в «Схему территориального планирования Восточно-Донбасской агломерации». Все эти документы разработаны проектными организациями Москвы, Санкт-Петербурга, Пензы и, конечно же, Ростова. Поэтому сегодня мы можем на законных основаниях вести строительство объектов и инженерно-транспортных коммуникаций, создавать инвестиционные площадки.

Ясное и четкое представление о намерениях района на долгосрочную перспективу дает любому инвестору разработанная нами и утвержденная в 2007 году «Стратегия развития Октябрьского района на период до 2020 года», размещенная на официальном сайте администрации района. В ней обозначены основные направления перспективных инвестиционных вложений. И, наверное, самое важное в этом вопросе — это установление доверительных, партнерских отношений с каждым потенциальным инвестором. Без преувеличения можно сказать, что большинство инвесторов пришли и остались в районе именно благодаря этому. Чтобы не быть голословным, приведу некоторые цифры. Годовые объемы инвестиций у нас возросли с 500 тыс. руб. в 2004 году

до 12 млрд руб. в прошедшем, 2014 году. Всего же за этот период в развитие экономики и социальной сферы района вложено 45,4 млрд руб. Было построено девять новых крупных промышленных предприятий и комплексов.

— Какие из проектов вы бы могли выделить как самые значимые?

— Для нас значимы и значительны все инвесторы. Но если говорить об объемах инвестиций, то первым крупным инвестиционным проектом, реализация которого началась в 2004 году, был комплекс по вырабатыванию индексов ООО «Евродон». Сегодня мощность этого комплекса составляет 67 тыс. т. мяса птицы в год, объем инвестиций — 6,8 млрд руб., а численность работающих — свыше 1900 человек.

Последними крупными предприятиями, введенными в эксплуатацию в 2014 году, стали распределительный центр продовольственных и непродовольственных товаров ЗАО «Тандер» и его автотранспортное предприятие «Сельта» на 275 большегрузных автомашин. В их строительство было вложено 2,2 млрд руб., а численность работающих здесь составила почти 2 тыс. человек.

Наша инвестиционная программа на 2015 год — 7,7 млрд руб. В текущем году будет завершено строительство еще одного крупного промышленного предприятия — завода силикатных стеновых материалов мощностью 50 млн штук условного кирпича в год — и начато строительство нового завода по производству ячеистого газобетона мощностью 285 тыс. куб. м в год. Кроме этого, ведется строительство нового комплекса по производству 60 тыс. т мяса индейки в год «Евродон-Юг», сметная стоимость которого составляет 18 млрд руб.

Всего же на сопровождении в настоящее время у нас находится 74 инвестиционных проекта с общим объемом инвестиций 65 млрд руб., которые планируется реализовать в ближайшие два-три года.

— Каковы итоги и планы в сфере строительства социальных объектов?

— Особое внимание мы уделяем развитию здравоохранения. За эти годы в районе построено 22 новых фельдшерско-акушерских пункта, врачебная амбулатория. На основе муниципально-частного партнерства при центральной районной больнице

экономика региона

Бизнес витает в облаках

— технологии —

Наиболее полезными облачные технологии могут стать для небольших компаний и стартапов, у которых нет возможности вкладывать серьезные средства в IT-инфраструктуру. «Чем меньше компания и более конкурентный рынок, тем облачные сервисы более востребованы. В целом до 70% компаний СМБ-сектора пользуются какими-либо облачными сервисами, прежде всего сервисами коммуникаций: электронной почтой, виртуальной АТС и т. д.», — рассказал Максим Захаренко.

Как считает руководитель направления облачных технологий, директор Виртуального дата-центра КРОК Максим Березин, справедливая цена облачной услуги для заказчика — вещь индивидуальная. Малый и средний бизнес, использующий стандартизированные облачные сервисы, готов платить от \$10 в месяц. Для крупных организаций, запрашивающих сложные облачные услуги, требующие интеграции и доработки, цена может доходить до \$40 тыс. ежемесячно. «Практика показывает, что наши клиенты все с большей готовностью подключают облачные сервисы. Так, например, среднемесячные регулярные платежи клиента (ARPU) в „Манго телеком“ за прошедший год увеличились почти на 30% и составили 4,6 тыс. руб.», — рассказал Дмитрий Бызов.

При этом некоторые облачные продукты можно получить за очень небольшие деньги или даже бесплатно. Как рассказал Алексей Сергеев, для корпоративных клиентов был разработан бесплатный сервис «Mail.Ru для бизнеса», который позволяет в несколько кликов развернуть корпоративную почту на собственном домене, а также воспользоваться такими инструментами, как Облако Mail.Ru (онлайн-хранилище объемом 25 Гб на каждого пользователя), Календарь Mail.Ru и мессенджер Агент для быстрого обмена сообщениями. «Видео-совещание в рамках услуги «Онлайн-конференция» в «МегаФоне» стоит от 25 руб., — приводит пример Алексей Барков. — Такая низкая цена практически не ощутима для клиента, а эффект — новые возможности коммуникации внутри

компании, с партнерами и с клиентами. Кроме того, наши услуги основаны на применении подбора оптимальной конфигурации. Клиент выбирает те опции и дополнительные услуги, которые ему действительно необходимы. В этом случае он может управлять стоимостью услуги, варьируя ее „комплектацию“».

Экономический эффект может отличаться в зависимости от области применения, утверждает Аскар Рахимбердиев. «Например, один из пользователей сервиса „МойСклад“ (помогает управлять бизнесом торговых организаций), экономит около 20 тыс. руб. при проведении каждой инвентаризации склада за счет сокращения времени работы сотрудников». Андрей Тихомиров рассказывает, что при подключении одного из наиболее востребованных облачных продуктов — «1С: Предприятие „Управление торговлей и бухгалтерия»» — для десяти сотрудников ежемесячный платеж будет в два раза ниже, чем при внедрении традиционного решения аналогичной конфигурации. При этом компания экономит около 150 тыс. руб. первоначальных вложений и примерно два месяца, которые потребовались бы на конфигурирование системы.

По мнению Аскара Рахимбердиева рост популярности облаков заключается не только в том, что облачные технологии позволяют бизнесу снижать затраты на IT. «Само по себе это не самоцель. В кризисной ситуации важнее становится осознанно управлять бизнесом, отслеживая основные KPI, более эффективно выполнять процессы. Этого можно добиться при помощи автоматизации, а облака дают возможность провести такую автоматизацию быстрее и дешевле». О дополнительных преимуществах облаков говорит и Дмитрий Бызов: «Облачные сервисы могут помочь повысить доход и уровень обслуживания клиентов, что тоже даст конкурентное преимущество, необходимое для выживания в кризис. И еще одно очень важное для бизнеса преимущество таких технологий — гибкость и масштабируемость. Любые изменения, будь то переезд, открытие или закрытие филиалов, перевод сотрудников на удаленную работу, никак не отразятся на отношениях с клиентами».

Давление обстоятельств

Несмотря на бурный рост облачных технологий, эксперты отмечают также ряд факторов, которые сдерживают их развитие. Так, по словам Александра Василенко для компаний любой отрасли по-прежнему существует проблема доверия к облачным провайдером. «Многие российские заказчики опасаются хранить данные в дата-центрах, которые находятся в другом городе или в другой стране, а не в их корпоративном ЦОДе. На самом деле, зачастую данные компаний находятся в большей безопасности, если размещены в центре обработки данных провайдера. Провайдеры облачных услуг имеют большой опыт и самые современные средства защиты данных, поэтому здесь все проблемы безопасности уже давно решены. Поэтому компаниям стоит хорошо подумать, кому доверять — системному администратору, которого наняли два месяца назад, или компании-провайдеру, которая десять лет на рынке и дорожит своей клиентской базой и, естественно, делает все возможное, чтобы эти данные были в сохранности».

Слабое развитие сегмента МСБ, который традиционно является самым активным потребителем облачных сервисов, по мнению Дмитрия Бызова, также ограничивает динамику роста облачных сервисов. Кроме того, есть проблемы, касающиеся законодательного регулирования облачной сферы — пока полностью не определяются требования и стандарты, бизнес не спешит переходить в облако. «А те, что все-таки пробует, сталкиваются с уже существующими ограничениями. Так, скажем, им нельзя использовать иностранные сервисы при работе с персональными данными. Или, например, необходимо применять только сертифицированные госорганами средства защиты информации, причем это касается в равной степени как пользователей, так и провайдеров облачных сервисов», — рассказал Дмитрий Бызов.

Как отмечает Максим Березин, в регионах развитие облачных предложений сдерживает качество каналов связи, соединяющих конечных потребителей и ЦОДы в Москве. До тех пор, пока это качество не вый-

дет на столичный уровень (или появится достаточное количество провайдеров, эксплуатирующих облачные ЦОДы, что весьма маловероятно), развитие облаков на региональном уровне будет сдерживаться. Кроме того, облака неразрывно связаны с крупными дата-центрами, которые из-за централизации экономики сосредоточены в основном в центральном регионе. «По нашим оценкам, на Москву и Санкт-Петербург приходится до 90% коммерческих ЦОДов, а на остальные регионы, включая юг России, — не более 10%. И эти незначительные доли представляют собой всего лишь серверные филиалы московских компаний. Вероятно, ситуация не изменится в скором времени, так как нет предпосылок для децентрализации экономики», — считает Максим Березин.

Неосведомленность и консервативность предпринимателей также становятся препятствиями для развития облачных технологий, заявляет Аскар Рахимбердиев. «Многие предприниматели не знают про возможность оптимизировать свой бизнес при помощи облачных технологий или не доверяют им. С большей готовностью принимают облака пользователи, которые уже привыкли использовать онлайн-сервисы для своих личных повседневных задач — в виде социальных сетей, интернет-магазинов и т. д. Поскольку в регионах, как правило, такое распространение интернета в сфере b2c происходило на несколько лет позже центра, с таким же запозданием там используются и облачные технологии».

Еще одним сдерживающим фактором, по мнению Алексея Баркова, является нестабильная рыночная ситуация, в которой многие компании не готовы инвестировать в новые проекты. Хотя этот же фактор стимулирует бизнес к поиску новых решений, позволяющих сокращать расходы и обращать внимание на облачные технологии.

К новым вершинам

Однако все это временные сложности, уверены многие эксперты и прогнозируют облачным технологиям дальнейший уверенный рост. Тем более что этому способствуют и послед-

ние законодательные инициативы, в частности изменения в закон о персональных данных, которые вступают в силу с 1 сентября 2015-го. Компаниям, которые используют персональные данные, необходимо будет организовать их обработку на территории РФ. «Многие компании, которые использовали иностранные хостинги, просто не успеют к этой дате построить ЦОДы в России, а облако станет наиболее оперативным и менее затратным способом решить проблему. Ведь миграция на облачные платформы не требует перестройки архитектуры бизнес-систем и, следовательно, дополнительных издержек на разработку и интеграцию», — комментирует Максим Березин.

Участники рынка уже готовы предложить рынку новые услуги, которые позволят выполнить требования закона. Так, «ОблакоТек» в связи с изменением законодательства запускает сервисы из раздела «импортозамещения». «Прежде всего, это защита персональных данных по 152-ФЗ, а также аналоги известных зарубежных сервисов (офисная платформа, облачные мощности) для миграции данных и систем на территорию РФ в соответствии с 242-ФЗ», — рассказал Максим Захаренко.

IT-компании и телекоммуникационные операторы настроены на активное развитие услуг на базе облачных технологий и расширение масштабов бизнеса. «В 2015 году мы планируем увеличить оборот на 35–40%, а также открыть семь новых офисов», — рассказал Дмитрий Бызов. — Мы будем развивать нашу программу региональной экспансии, откроем семь новых представительств в России. Кроме того, в этом году „Манго телеком“ выйдет на европейский рынок — наш филиал начнет работать в Германии». Компания «МойСклад» также продолжит развивать свой ключевой продукт — сервис «МойСклад»: «В этом году мы планируем рост по выручке 50%. Предложим своим клиентам более широкие возможности аналитики, чтобы дать возможность быстро находить и устранять проблемные участки в бизнесе, которые ведут к потерям. Второе важное для компании направление — развитие мобильной точки для розничной торговли», — рассказал Аскар Рахимбердиев. Компания VMware продол-

жит развивать направление гибридных облаков. «С 2013 года VMware стала поставщиком собственных облачных сервисов, представив своим клиентам новый сервис гибридных облаков, работающий по модели „инфраструктура как сервис“ (IaaS) и построенный на базе VMware vSphere. Доступ к гибридной облачной платформе VMware vCloud Air осуществляется через центры обработки данных VMware в США, Великобритании, Японии и Германии», — рассказал Александр Василенко.

МТС, по словам Андрея Тихомирова, планирует расширить портфель предлагаемых SaaS-услуг. «В скором времени в дополнение к облачным услугам по доступу к IT-ресурсам мы планируем предоставить клиентам возможность использовать облачные решения по удаленному хранению корпоративных данных». Развитие сервисов на базе облаков продолжит и «МегаФон». Как рассказал Алексей Барков, в «МегаФоне» за разработку новых высокотехнологичных продуктов отвечает дочерняя компания «МегаЛабс» — центр инновационных разработок оператора. Развитие направления облачных технологий является для «МегаЛабс» одной из приоритетных задач.

Эксперты уверены, что в ближайшие годы облачные сервисы продолжат развиваться высокими темпами. «Мы видим, что количество подписок на облачные продукты постепенно догоняет количество новых лицензий, которые продаются к офлайновому ПО. В течение нескольких лет облака обгонят традиционное ПО с точки зрения количества новых клиентов», — уверен Аскар Рахимбердиев. «По мнению экспертов, уже к концу этого года доля облачных сервисов составит 13% всего российского рынка IT-услуг, а объем рынка cloud computing вырастет до 55 млрд руб.», — приводит данные Дмитрий Бызов. Эксперты прогнозируют рост спроса на облачные решения на уровне 40–50% ежегодно. «То, что мы наблюдаем сегодня, — лишь начало, — убежден Алексей Сергеев. — От использования облачных технологий может выиграть любой бизнес, главное — найти для них оптимальное применение».

Наталья Гордеева

«Облачные технологии в кризис еще более актуальны»



— интервью —

Технологии хранения данных на удаленных серверах с каждым годом становятся все более популярными. Их используют как обычные пользователи, так и компании и органы государственной власти. О ключевых особенностях, наиболее популярных решениях и преимуществах облачных технологий в условиях кризиса „Ъ“ рассказал директор Ростовского филиала ОАО «Ростелеком» Сергей Алхасов.

— В каких сферах облачные технологии сейчас наиболее востребованы, появились ли за последние годы новые области их применения?

— Наиболее активными потребителями облачных технологий пока остаются развлекательные ресурсы и приложения для индивидуальных пользователей: браузерные игры, социальные сети, ресурсы, обеспечивающие хранение пользовательских данных. Также активно развивается сегмент облачных технологий, который используется в целом для улучшения жизни людей и развития всего общества. Самый заметный сервис — организация «Электронного правительства» и наиболее известная его часть — «Портал государственных услуг» (gosuslugi.ru). Эти проекты выступают в роли локомотива и стимулируют развитие и внедрение отраслевых ведомственных информационных систем, таких как «Электронный

детский сад», «Электронная школа», «Региональный сегмент единой государственной системы здравоохранения», система «112» и многих других. О нарастающей популярности подобных систем может говорить тот факт, что еще два года они фактически не были представлены на рынке. Сейчас ими охвачена вся Ростовская область, на облачные технологии переходят все больше органов власти.

— Для крупных государственных учреждений и компаний остро стоит вопрос безопасности хранения данных, насколько ему отвечают облачные технологии?

— Облачные технологии используют учреждения образования, медицины, культуры, муниципалитеты, к примеру, облачные сервисы «Ростелекома» применяют в министерстве здравоохранения, министерстве образования и министерстве связи, при этом технологии защиты информации постоянно совершенствуются. Сейчас при хранении и передаче данных в информационных системах все компоненты системы дублируются и связываются защищенными каналами. Сохранность данных также обеспечивается резервированием, в некоторых случаях — четырехкратным.

— Какие возможности применения облачных технологий сейчас есть у бизнеса, в том числе у небольших компаний?

— Прежде всего это «виртуальный офис», который дает предпринимателям возможность дистанционно организовать работу с документами, гео-

графически находясь в любой точке мира. Для торговых компаний подойдут системы автоматизации складского учета, которые позволяют обрабатывать заказы, контролировать финансы, следить за работой менеджеров и курьеров, вести статистику продаж. При этом система будет отлично работать как в сети из нескольких торговых точек, так и в крупных холдингах, состоящих из нескольких крупных филиалов. Большинству компаний также подойдет система управления взаимоотношениями с клиентами, которая сможет накапливать и систематизировать данные о всех партнерах и поставщиках. Информация накапливается, анализируется и может быть представлена как в виде графиков, так и таблиц. Благодаря этому предприниматель сможет лучше оценивать эффективность рабочих процессов в компании, что поможет в конечном счете оптимизировать издержки.

— Насколько высоки затраты на внедрение подобных систем, ведь из-за сложной экономической ситуации большинство компаний и госучреждений были вынуждены перейти в режим жесткой экономии?

— Одним из важных преимуществ облачных технологий является отсутствие необходимости в крупных первоначальных инвестициях. Раньше при использовании традиционных технологий построения информационных систем требовались значительные денежные ресурсы для оснащения территориально-распределенных служб и ведомств компьютерной и серверной техникой, программным обеспечением, созданием в каждом подразделении отдела эксплуатации и т. д. Использование облачных технологий позволяет свести эти затраты практически на нет, так как для полноценной работы будет достаточно обычного компьютера с каналом связи. При этом подобные системы масштабируемы, что дает возможность не только модернизировать существующую систему, но и внедрить ее поэтапно, еще больше сокращая расходы. Поэтому можно смело говорить, что кризис сделал облачные технологии еще более актуальными.

**Беседовал
Анатолий Костырев**



экономика региона

Франчайзи могут сэкономить на роялти

В период кризиса многие компании оптимизируют численность персонала. Количество вакансий на рынке также сокращается, поэтому некоторым специалистам поневоле приходится попробовать силы в организации собственного бизнеса. Франчайзинг может стать хорошим инструментом для предпринимателей-новичков, уверены эксперты. В период кризиса большинство франчайзинговых компаний готовы поддерживать своих партнеров, в том числе снижая размеры паушального взноса и роялти.

— стратегия —

«Под крылом» бренда

Эксперты отмечают, что из десяти стартапов девять «умирают» в течение первых двух-трех лет. Среди начавших свой бизнес по франшизе «выживаемость» выше почти вдвое.

«Покупка франшизы — это отличный вариант для предпринимателя, когда речь идет о проектах на сложном рынке, выход на который требует больших вложений», — уверен Михаил Карт — финансовый директор «Пронто Медиа Холдинга». Франчайзи, в отличие от своих «самостоятельных» партнеров, получает возможность работать с уже готовым, известным брендом. «Как правило, на построение визуализации бренда уходит не менее трех лет и существенные ресурсы», — отмечает Игорь Логинов, генеральный директор ООО «Венета систем». Вместе с брендом к качественной франшизе прилагается хороший пакет бизнес-преимуществ. «Стартапер покупает технологии, бизнес-процессы, рекламную и маркетинговую поддержку и многое другое», — комментирует Андрей Арно, руководитель центра организации научно-исследовательской работы (НИР) Российского университета кооперации. — Если франшиза является полноценной, то предпринимателю не нужно будет ломать голову над долгосрочными стратегическими аспектами развития, за него это сделает франчайзер. У держателя франшизы сразу появляется возможность получить “раскрученный” бизнес и отвечать только за оперативные аспекты управления». Немаловажное условие успешного старта — трезвая оценка собственных возмож-

ностей. Большинство начинающих предпринимателей не имеют достаточных знаний, чтобы успешно воплотить в жизнь свою бизнес-идею. «Покупка франшизы — это шанс сразу же получить знания и изучить нюансы незнакомого прежде бизнеса, франчайзи при покупке понимают затраты и окупаемость, а также представляют путь, который им предстоит пройти», — подчеркивает Инна Алексеева, генеральный директор компании PR Partner. У франчайзи чаще всего есть возможность изучить аналогичные проекты. Например, поехать в ближайший населенный пункт, где открыт бизнес по этой франшизе.

Наконец, у начинающего свой бизнес на готовом бренде гораздо больше шансов получить инвестиционное финансирование. «Основная проблема при получении финансирования стартапов в банках — это дефицит хорошо проработанных бизнес-идей», — поясняет управляющий краснодарским филиалом банка ВТБ24 Виктор Тусиков. — Почему выбирают франшизу? Потому что там есть проработанный бизнес-план, расчет среднего чека, есть план, где разместить бизнес, оценка среднего дохода. На все вопросы есть ответы».

Другая сторона медали в том, что франчайзеры очень строго подходят к отбору партнеров. Удовлетворяются далеко не все заявки на покупку франшизы. Франчайзер может проверить франчайзи на соответствие требованиям ведения бизнеса в любой момент. «Каждый франчайзи проходит строжайшую проверку. Мы тщательно отбираем бизнесменов, которым готовы доверить работу под брендом нашей компа-

нии, выпустить в свою, так скажем, семью», — отмечает генеральный директор компании СДЭК, российского оператора экспресс-доставки, Леонид Гольдорт.

Франшиза и кризис

Если обратиться к статистике, то, согласно информации Российской ассоциации франчайзинга (РАФ), в России сегодня работает более 1 тыс. франчайзеров и более 33 тыс. франчайзи. Причем бизнес по франшизе демонстрирует тенденцию к росту. В 2013 году в России открылось 2,9 тыс. франчайзи-проектов, в кризисном 2014-м — уже 3,6 тыс.

Динамику активности бизнеса по франшизе во второй половине 2014 — начале 2015 года участники рынка оценивают по-разному. Ряд экспертов говорят о некотором снижении спроса на франшизы. «Экономический кризис сократил объем свободных денег у предприни-

СООТНОШЕНИЕ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ФРАНШИЗ НА РЫНКЕ РФ

ИСТОЧНИК: РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА



У бизнес-проекта, который стартует по франшизе, гораздо больше шансов получить инвестиционное финансирование в банке

мателей, а также уменьшил их желание вкладываться в российскую экономику», — констатирует Инна Алексеева. «Спрос на франшизы действительно упал. Есть сложность в привлечении новых партнеров. Но те, кто уже сотрудничает с нами и открыл одну или несколько точек, наоборот, хотят расширяться», — уточняет Александр Пахомов, исполнительный директор «ДжинджерБрендМен» (сеть Tutti Frutti Frozen Yogurt в России).

Другие франчайзеры говорят о том, что экономический кризис может стать «звездным часом» франшизы. Так, Андрей Абрамов, директор по развитию ЗАО «Эвалар», говорит о росте спроса на франшизу компании. «Экономический кризис повлиял на все в нашей стране, некоторые стартапы закрылись, а вот франчайзинг, наоборот, пережил свое второе рождение», — уверен Игорь Логинов.

Использовать ситуацию

«Несмотря на кризис, развитие франчайзинговых проектов продолжается достаточно активно. Отличие от стабильных времен, возможно, разве что в более тщательном выборе франшизы и более придирчивом отношении со стороны потенциальных франчайзи», — отмечает Раиса Царева, директор по франчайзингу федеральной сети фитнес-клубов X-Fit. — Наша франчайзинговая сеть сейчас очень успешно развивается по всей стране, но самый высокий спрос на Юге России, в Сибири и на Урале».

Леонид Гольдорт поясняет, что франчайзи могут вынести определенные выгоды из создавшейся экономической ситуации. Например, сейчас возможно арендовать офисные или складские помещения по сниженным ставкам, а сокращения в ряде компаний дают возможность выбрать квалифицированных сотрудников.

Еще один плюс для начинающих франчайзи заключается в том, что франчайзинговый партнер сегодня готов взять на себя некоторые расходы и облегчить бремя начинающим бизнесменам для того, чтобы увеличить или сохранить занимаемую долю на рынке. «Если будет нужно, мы готовы поддержать франчайзи, в частности помочь с обучением персонала, продажами и маркетингом», — отмечает Инна Алексеева.

Одна из действенных мер поддержки, о которой говорят эксперты, — снижение размеров паушального взноса (одноразового платежа нового владельца торговой точки франчайзеру за вход на рынок под известной торговой маркой) и роял-

ти (ежемесячных платежей). Для малого бизнеса это значительная преференция, если учитывать, что стоимость франшизы сегодня стартует в среднем от 1 млн руб.

Еще один способ поддержки франчайзи — перевод расчетов между ним и головной компанией в рубли. Так поступил, например, владелец мастер-франшизы Tutti Frutti Frozen Yogurt.

Экономическая ситуация дает преимущества отечественным франчайзерам и их франчайзи.

«Возрос интерес к франшизам, которые отвечают на запросы времени и общества в импортозамещении, помогают оптимизировать затраты и т. д. Сейчас очень подходящее время для построения именно такого бизнеса, тем более, если он отлажен и имеет под собой крепкую базу», — подчеркивает Игорь Логинов.

Андрей Арно добавляет, что система франчайзинга, являясь неповоротливой в условиях экономического роста, остается более стабильной в периоды кризиса. «Франчайзинг — это, по сути дела, вертикально-интегрированный дистрибутивный канал. Имея централизованную систему управления, он может дать всем партнерам возможность оптимизировать не только товарные потоки, но и денежные. Именно поэтому наиболее успешные франшизы смогли снизить потери от валютных колебаний, поскольку обладали возможностью управления временем — отсрочки оплат, реструктуризации долгов, поставки по системе just in time и так далее», — поясняет эксперт. Можно добавить, что стартапер-франчайзи имеет больше шансов сохранить и развить свой бизнес, так как у него есть состоятельный партнер, наравне с ним заинтересованный в его успехе.

Какая франшиза выгоднее?

Ответ на вопрос, на каком рынке лучше всего начинать бизнес сегодня, зависит от многих составляющих. Андрей Арно считает, что быстрее всего окупаются «пищевые» франшизы. Спрос на этом рынке в кризис наиболее стабилен. Игорь Гончаров, генеральный директор сети Sushi-City согласен, что, несмотря на влияние кризиса, у бизнес-партнеров компании хорошие перспективы. Чуть больше месяца назад компания начала бизнес в Ростове-на-Дону. «Сейчас показатели роста выручки несколько ниже запланированных. Но динамика положительная, очень рассчитываем, что в течение месяца франчайзи выйдет на запланированные показатели», — комментирует эксперт.

По словам Андрея Абрамова, неплохо чувствует себя и фармацевтический бизнес. По сравнению с франшизами на услуги и обще-

пит, «фармацевтическая» франшиза — новый вид бизнеса. В русле общего курса страны на импортозамещение франчайзер делает ставку на продукт отечественного производства. И, как показывает практика, это оказывается выгодным для бизнеса. Сеть активно развивается на юге России. «На апрель запланировано открытие ряда аптек под франшизой «Эвалар», — рассказывает эксперт. — Мы делаем ставку на собственный продукт. Эти препараты в условиях нынешней экономической нестабильности являются альтернативой многим иностранным, которые сегодня сильно выросли в цене и пользуются спросом».

Леонид Гольдорт отмечает, что большие перспективы открываются у стартапов, решивших приобрести франшизу на экспресс-доставку. «Эта отрасль очень перспективна. С 2009 года на рынке курьерских служб наблюдается развитие ниши доставки грузов для дистанционной торговли. Преимущества покупок в интернете очевидны: экономия денег и времени, широчайший ассортимент товаров, простота заказа и оплаты, возможность покупки в любой точке мира в любое время», — комментирует эксперт.

Еще один новый вид отечественной франшизы — детский спорт. Александр Семенов, генеральный директор футбольной школы «Юниор» рассказывает, что их первая футбольная школа была создана в Томске. Сегодня франчайзи «Юниора» работают по всей России, на Юге школа представлена в Ростове-на-Дону, Краснодаре, Волгограде, Астрахани. «У нас каждую неделю открывается по одной-две футбольных школы в городах России, поэтому мы точно можем сказать, что кризиса не чувствуем», — поясняет он. Эксперт уверен, что, учитывая растущий интерес к детскому спорту в стране, бизнес-старт в этой сфере — выгодное решение.

Вместе с тем эксперты предупреждают, что при оценке выгоды франшизы, как и готового бизнеса, ни в коем случае нельзя опираться только лишь на перспективы той или иной отрасли. В любой сфере есть прибыльные бизнесы и есть неудачные проекты. «Для понимания эффективности инвестиций стоит смотреть на соотношение затрат/прибыль (рентабельность), оценивать окупаемость каждого проекта», — резюмирует Екатерина Лисина, руководитель отдела развития брокерской компании «Альтера Инвест». — Так, важным аспектом франшизы является строгость правил работы и регламентированность бизнес-процессов (степень самостоятельности франчайзи) и каких показателей выручки ждет продавец франшизы».

Лариса Никитина

8 (800) 181 18 81 www.rt.ru

УСЛУГА «БЕСПЛАТНЫЙ ВЫЗОВ 8-800»

ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ЕДИНЬЙ МНОГОКАНАЛЬНЫЙ ТЕЛЕФОННЫЙ НОМЕР, НА КОТОРЫЙ ВАШИ КЛИЕНТЫ, ПАРТНЕРЫ И СОТРУДНИКИ СМОГУТ СОВЕРШАТЬ БЕСПЛАТНЫЕ ЗВОНКИ СО ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ

для компании

чья клиентская аудитория превышает 300 человек

имеющей офисы в различных населенных пунктах

стремящиеся повысить уровень лояльности и доверия своих клиентов

ВОЗМОЖНОСТИ

- Гибкая система маршрутизации и фильтрации звонков (по номеру телефона клиента, географическому расположению клиента, времени звонка и проч).
- Интерактивное голосовое меню (IVR*) с простой системой настройки.
- Прием и маршрутизация вызовов на любой ваш многоканальный номер по любой технологии доступа.
- Территориальное ограничение зоны действия бесплатного номера 8-800.
- Предоставление полной статистической отчетности и аналитической информации.

ПРЕИМУЩЕСТВА

Большой выбор красивых телефонных номеров в кодах 8-800-100-XXXX, 8-800-200-XXXX, 8-800-300-XXXX.

Собственные сети и узлы телефонной связи обеспечивают высокое качество голосовой связи.

Современная платформа интеллектуальной связи 8-800 дает широчайший набор дополнительных функций.

*Interactive Voice Response

реклама 16+