

# Блиц-интервью



ЗАО "ПИК ЗЕБРА"



P.B.C



ИнСАТ  
www.inSAT.ru



QUARTA  
TECHNOLOGIES

Мировой кризис уже бушует и в России, вынуждая отечественные компании искать различные способы выжить в это беспокойное время. Корреспонденты журнала «ИСУП» решили выяснить у руководителей ведущих компаний отрасли о возможном влиянии мирового кризиса на отечественный рынок АСУ.

**1\_** Сейчас, после возникновения кризиса в российской финансовой системе, что вы можете спрогнозировать относительно нашей отрасли?

**2\_** Ожидаются ли в вашей компании мероприятия по оптимизации расходов в связи с сегодняшней ситуацией на рынке?

**3\_** Есть мнение, что одной из главных текущих проблем финансового рынка России кризис доверия, согласны ли вы с ним?

ЗАО ПК «Промконтроллер»

tescon



С.П. Алипов  
Генеральный директор

1. Сегодняшняя ситуация не радует, и оптимистический сценарий вряд ли вероятен. Проекты по автоматизации в основном реализуются в рамках инвестиционных программ, при этом инвестиционный бюджет формируется из двух источников: прибыль и заемные средства. При этом не следует забывать, что автоматизация технологических процессов (специализация Группы компаний «ТЕКОН») никогда не являлась, к сожалению, приоритетным направлением инвестиций для подавляющего большинства заказчиков. Поэтому высока вероятность сокращения данной статьи затрат при «секвестировании» (пора вспоминать подзабытые словечки!) инвестиционных бюджетов. В целом все это говорит о том, что следующий год будет непростым. Ну что ж, поборемся. Опыт прохождения кризисов у ТЕКОНа богатый, из всех предыдущих мы выходили победителями, и я не вижу оснований для иного исхода и на этот раз.

2. Мероприятия по сокращению издержек не ожидаются — они уже реализуются. Антикризисная программа включает в себя меры по оптимизации затрат по большинству статей бюджета. Подробно-сти раскрывать не буду.

3. Ситуация нормализуется только тогда, когда предприятия вернутся к исполнению своих обязательств в рамках договоров, а кредитные учреждения — к исполнению своих уставных задач. И кризис доверия здесь совершенно ни при чем.

ООО «ИндаСофт»

ИНДАСОФТ



Эрнест Сюч  
Директор по продажам

1. Прогнозы, к сожалению, отрицательные. В результате кризиса в российской финансовой системе существенно сбросили темпы развития, а то и просто встали предприятия целого ряда отраслей: металлургия, минеральные удобрения, автомобильная промышленность, химия и т.д. В это же самое время предприятия менее «уязвимых» сфер: нефти, газодобычи и переработки стремятся придержать финансовые средства на всякий случай. В итоге 2009 год прогнозируется очень сложным в плане получения заказов и загрузки собственных, подчас раздутых в условиях тотального роста ресурсов.

2. Безусловно, в нашей компании принимаются комплексные меры в связи с текущей и прогнозируемой ситуацией на рынке. Оптимизация происходит по трем направлениям: 1. Оптимизация штатного расписания. 2. Организация «удаленных рабочих мест» с целью максимального сокращения командировочных затрат. 3. Ориентация на работу с заказчиками с гарантированной платежеспособностью.

3. Полностью согласен. Именно кризис доверия, охвативший кредитный рынок, не позволяет реальному сектору экономики развиваться за счет заемных средств. Хотя, безусловно, только кризисом доверия дело не ограничивается, и на поверхность всплывают более фундаментальные проблемы мировой экономики.

## КвартаТехнологии



В. Дробышевский  
Директор по дистрибуции

**1.** Я не думаю, что во время финансовой нестабильности отрасли, тесно связанные с автоматизацией процессов, могут испытывать долгосрочные проблемы, так как эти решения помогают скорее сократить расходы на производственный цикл, нежели увеличить их. Однако, как и любые ИТ-проекты, требующие изначальных существенных вложений, внедрения могут быть отсрочены на период доступности «дешевых» денег от банков и инвесторов, а также общего выравнивания ситуации на рынке. В перспективе ближайшего года мы ожидаем стагнации, связанной с замедлением развития предприятий и, как следствие, бизнеса компаний-интеграторов и производителей оборудования, однако, смотрим на будущее с оптимизмом, рассматривая эти явления как временные.

**2.** Оптимизация расходов — это нормальный бизнес-процесс не зависящий от ситуации на рынке. Разумеется, мы зависим от наших клиентов, и трудности, испытываемые ими, отражаются и на нашем бизнесе-поставщика программных продуктов для автоматизации. При снижении доходной части должна снижаться и расходная, но пока влияние кризиса не столь ощутимо, чтобы говорить о кардинальных мерах.

**3.** Можно долго говорить в «курилках» о причинах кризиса, но это не изменит ситуации, она просто выправится со временем, как это всегда было, и в итоге выживут сильнейшие.

## ЗАО «Шнейдер Электрик»



В.В. Шмаков  
Руководитель направления Системная Интеграция  
ЗАО «Шнейдер Электрик»

**1.** Хочется сказать, что автоматизация, и промышленная автоматизация в частности, как была, так и будет востребована хотя бы по той простой причине, что она ведет к повышению эффективности и снижению затрат, а это, согласитесь, особенно актуально во время кризиса. Но тем не менее, согласен, изменения на рынке будут, и в основном они коснутся ввода в строй новых проектов, которые еще не вышли за рамки бумаги. В общем, могу сказать: да, кризис на нас повлияет, но мы не та компания, которая готова уйти с этого рынка.

**2.** Мы столкнулись с отсутствием возможности предоставлять традиционные средства поддержки наших партнеров, а именно рассрочка платежей, передача оборудования на условиях кредита и прочее. Это связано с возникновением рисков по не возврату данных кредитов. И мы, как любая другая компания, пытаемся снизить данные риски. Что касается сокращений персонала, то это будет относиться к открытию новых вакансий и к замещению освобождающихся позиций.

**3.** Я всегда проповедовал идею открытости и доверия в работе и называл это бизнесом отношений. В рамках существующего кризиса, если говорить о нашей компании, я не думаю что это кризис доверия, это скорее финансовый кризис.

## ЗАО «ИнСАТ»



И.Е. Аблин  
Генеральный директор

**1.** Мы находимся не в вакууме, если проблемы есть у наших заказчиков, то и до нас они доберутся. Впрочем, уже добрались. По ряду договоров мы получили просьбы и даже требования уменьшить процент авансирования оборудования. Про авансирование работ, вероятно, можно будет на некоторое время забыть. Повсеместно сокращают командировочные расходы — наши заказчики уже стали отказываться от запланированного обучения сотрудников. Некоторые крупные компании отложили на неопределенный срок проекты, которые планировались на следующий год. Таким образом, наступающий год станет годом испытания на прочность. Но учитывая то, что за 20 лет существования компании мы пережили все российские кризисы, переживем и этот. Хотелось бы только не понести потери, а наоборот, извлечь из него пользу, например, за счет ослабления кадрового голода.

**2.** Пока еще не совсем ясен бюджет. Он сильно зависит от наших заказчиков. Если возникнут реальные ограничения — будем принимать меры.

**3.** На финансовом рынке наверняка. А вот на нашем, слава богу, пока нет. В частности, мы пошли на встречу многим заказчикам и отпускаем продукцию без предоплаты или с небольшим авансированием. Некоторые наши поставщики поступили так же. Повод не доверять друг другу у нас пока не возник.

## НПФ «РАКУРС»



Л.М. Чернигов  
Генеральный директор

**1.** По оценке ситуации на сегодняшний день можно предположить дальнейший спад в течение полугода, как минимум.

**2.** Да, конечно. Приведение доходов и расходов в соответствие.

**3.** Отчасти. В основном это наша зависимость от нефти и низкая эффективность в большинстве отраслей.

ОАО «Интерэлектроинжиниринг»



Е.В. Воронова  
Генеральный директор

Компания «Р.В.С.»



А.Ю. Буйдов  
Генеральный директор

**1.** Вызванное кризисом сокращение инвестиционных программ неизбежно приведет к снижению спроса и на АСУ, как часть высокотехнологичных продуктов. При этом в группу риска в большей степени попадут средние и мелкие компании, которые окажутся не в состоянии оставаться на плаву в «новых жестких условиях». Позиции же некоторых крупных компаний могут даже усилиться за счет тенденции укрупнения и поглощения.

**2.** Жесткая система бюджетирования и контроля расходов является неотъемлемым атрибутом нашей компании на протяжении последних лет. И сегодняшняя ситуация на рынке лишний раз подтвердила обоснованность данного подхода.

Оптимизация расходов, на наш взгляд, является одной из главных задач компании независимо от кризисной ситуации на рынке. Может быть, в этот момент исполнительная власть будет более жесткой, чем обычно.

**3.** Полностью согласны с данным утверждением. Недоверие как в банковской сфере, так и в сфере реальной экономики выступает сегодня мощным катализатором кризиса. В нашей компании доля заемных средств невелика, но восстановление «равновесия в умах» является важнейшим фактором выхода из сложившейся кризисной ситуации.

**1.** Сейчас сложно что-то прогнозировать, так как кризис только набирает обороты и никто не знает, когда падение закончится и начнется новый цикл роста. В электроэнергетике кризис виден, идет пересмотр и приостановка инвестпроектов, возникла неопределенность относительно роста доли свободного рынка электроэнергии, запуска рынка мощности и рынка системных услуг. Начало снижаться энергопотребление, и если этот тренд будет продолжительным, то вообще может потребоваться пересмотр генплана развертывания новых энерго мощностей.

**2.** Да, мы уже этим занимаемся. Прежде всего это касается маркетинговых расходов и инвестиционных проектов, пересмотрены планы по подбору новых сотрудников.

**3.** Кризис доверия, безусловно, есть, и возник он по причине большого количества перекрестных неплатежей компаний друг другу. Это, как снежный ком, начинается с нескольких дефолтов, нескольких проблемных компаний, далее срабатывает эффект домино. Соответственно сейчас без подписанного контракта и полученного аванса не начинаются ни работы, ни поставки оборудования. С другой стороны клиенты убирают авансы из новых контрактов. Возникает патовая ситуация, что в итоге тормозит проекты в реальном секторе. Но я считаю, что кризис доверия является следствием, а не причиной кризиса.

## ЗАО «ПИК ЗЕБРА»



ЗАО «ПИК ЗЕБРА»



О.М. Загорец  
Генеральный директор

**1.** Для этой отрасли промышленности в условиях кризиса мы ожидаем сокращения финансирования и, как следствие, уменьшения строящихся и реконструируемых объектов энергетики в 2—3 раза и вытеснения с российского рынка АСУ ТП отечественных поставщиков. Этот процесс идет уже несколько лет, а в условиях кризиса он усилится, так как «музыку заказывать» будут иностранные фирмы, дающие кредиты.

**2.** Оптимизация расходов, выражающаяся в сокращении штата сотрудников, приостановке новых разработок, попытках диверсифицировать бизнес, ведется на фирме с начала 2008 г., когда симптомы мирового кризиса стали очевидными.

**3.** У банков малый и средний бизнес, как потребитель их финансовых услуг, никогда не пользовался особым доверием, так что говорить о каком-то серьезном «кризисе доверия», связывая его с развивающимся экономическим кризисом, нельзя — для нас этот кризис был всегда. Не берусь судить об абстрактном «кризисе доверия» на финансовом рынке, но главными проблемами для нашей фирмы являются формальность и необъективность проведения тендеров, когда основной критерий рынка «цена—качество» не играет никакой роли в процедуре определения победителей, так как они известны заранее. Можно также упомянуть в качестве одной из составляющих «кризиса доверия» — недоверие заказчика к отечественным предприятиям в промышленном секторе экономики.

## Mitsubishi Electric



Норицугу Уэмура  
Генеральный Директор представительства  
Mitsubishi Electric Europe B.V. в г. Москве

**1.** Американский финансовый кризис добрался до российского рынка в несколько иной форме: в России не было высокорисковой ипотеки, вызвавшей кризис в США. Однако российский рынок пострадал от сокращения притока внешних инвестиций. Сокращение денежных потоков, в свою очередь, оказало негативное влияние на перспективные планы новых инвестиционных проектов, в том числе на нашем рынке. Вдобавок в результате сокращения кредитования перед дистрибьютерами более остро встанет проблема свободной ликвидности. Полагаю, 2009 год будет самым тяжелым в финансовом отношении для нашего рынка за последние несколько лет.

**2.** Конечно, мы будем предпринимать усилия, чтобы сократить различные издержки ввиду предстоящих трудностей на рынке. Мы проведем аудит и четко определим приоритеты в отношении наших текущих и будущих затрат.

**3.** Скорее речь идет не о кризисе доверия, а о его производной — кризисе российской кредитной системы. Все последние годы эта система находилась на этапе становления, однако теперь, в связи с кризисом и недостатком ликвидности на рынке, процесс ее формирования может пойти по совершенно новому, пока только намечающемуся пути.