

которых встал Алексей Новокшенов — «Верра Групп», «Верра-Недвижимость», «Верра-Моторс Авто» и «Верра-Моторс Пермь». Господин Новокшенов пояснил создание новых обществ именно реанимацией бренда «Верра», который планируется «перезапустить» ближайшей весной. Бизнесмен уверяет, что у этих компаний сейчас нет никаких активов, их планируется запустить как бренды и через них осуществлять торговлю.

«ДАН-Моторс» (дилер Ford) в этом месяце планирует начать продажи автомобилей марки Ford в новом автоцентре на ул. Героев Хасана. В нем будут продаваться легковые авто, а в автоцентре на ул. Спешилова — коммерческий транспорт. А, к примеру, в «ДАВ-Авто» намерены увеличить объемы продаж к июлю 2010 года на 30–50%. Гендиректор компании Дмитрий Башаров считает, что спросом сейчас пользуются как раз недорогие иномарки, которые продает «ДАВ-Авто».

При этом еще в прошлом, катастрофическом для местных дилеров, году на пермский автомобильный рынок впервые вышла тюменская компания «Восток Моторс». Она стала вторым официальным дилером концерна Mazda Motor в Перми после компании «УралАвтоИмпорт». В руководстве компании как раз подчеркивали, что в отличие от «закредитованных» пермских коллег, они развиваются в большей степени на собственные средства. При этом УАИ лишился дилерства Mazda, так как производителю нецелесообразно было иметь в Перми двух продавцов. В УАИ при этом утверждали, что сами решили отказаться от продажи этой марки.

Погнали

В ближайшее время на автомобильном рынке все еще сохранится неопределенность. Позитивные факторы, такие как государственная поддержка, «компенсируются» негативными, например сохранением высоких импортных пошлин. «В целом результатом этого может стать дальнейшее падение рынка. В лучшем случае можно рассчитывать на умеренный рост рынка в 2010 году. Вместе с тем в среднесрочной перспективе российский автомобильный рынок, который обладает достаточно развитой инфраструктурой дилерских сетей и логистики, может относительно быстро «конвертировать» общий экономический рост в свой быстрый подъем», — говорят аналитики PricewaterhouseCoopers.

Аналитики компании «УралАвтоИмпорт» считают, что пермский рынок выйдет на уровень продаж 2007 года не ранее чем в 2014 году. «Мы не прогнозируем быстрого восстановления в силу ряда причин, таких как значительное уменьшение дилерских запасов автомобилей, продавшихся с большими скидками, сохранение высокого уровня безработицы и неуверенности потребителей. Ситуация медленно начинает выправляться — в 2010 году прирост составит не более 5–6%. В текущем году рынок будет стабилизироваться. Резкого «обвала», который пережили автодилеры в 2009 году, не произойдет», — считают в компании. Алексей Новокшенов считает, что восстановятся быстрее те, кто продает автомобили среднего класса — стоимостью ниже 500 тыс. руб. «Автомобильное направление в любом случае остается доходным», — уверен Александр Репин.

ВИТАЛИЙ ВОДОПЬЯНОВ

Опыт. Надежность. Уверенность

Несмотря на кризисный 2009 год, группа компаний ИВС уверенно чувствует себя на рынке, по-прежнему являясь одним из лидеров российской ИТ-отрасли. Топ-менеджеры ГК ИВС рассказали об итогах работы в 2009 году.



Сергей Кирюшкин, исполнительный директор ГК ИВС

— Как прошел для вашей компании этот год? Какие у вас есть секреты выживания в кризис?

— 2009 год, конечно, был трудным. Первые признаки нестабильности мы начали ощущать еще в середине 2008-го и в какой-то степени были готовы встретить кризисные явления. Начнем с того, что на 2009 год мы не ставили себе задачу 30–40% роста, как это было в предыдущие годы.

Многие предприятия и учреждения в создавшихся экономических условиях были вынуждены сократить расходы на инвестиционные проекты в области информационных технологий. В то же время автоматизация уже глубоко проникла во все сферы деятельности, и, соответственно, вопросы эксплуатации даже в этих условиях сохранили актуальность, а в некоторых случаях даже потребовали больших затрат, возникших из-за «старения» используемого оборудования и других элементов ИТ-инфраструктуры. Именно это позволило нам в сфере сервиса не только сохранить объемы работ, но и несколько увеличить их по сравнению с 2008 годом. Выросли также услуги по внедрению и сопровождению систем автоматизации документооборота и корпоративных информационных систем. Вообще для нас очевидна тенденция роста доли услуг в общем объеме нашего бизнеса. Это продолжается вот уже три-четыре года, и, вероятнее всего, этот рост сохранится в ближайшие годы.

Произошел спад по поставкам оборудования, что нас несколько не удивило. Конкуренция на рынке поставок техники серьезно возросла. Многие были готовы работать с минимально возможной маржинальностью, наращивая оборот. Активизировались соседние регионы. Московские поставщики, как обычно, оказывали давление в крупных проектах.

Несмотря на все трудности ушедшего года, мы уверенно стоим на ногах. Мы, как и прежде, — одни из лидеров не только регионального, но и российского ИТ-рынка. Секрет нашего успеха можно разделить на три составляющие.

В первую очередь — это высокопрофессиональная команда, которой под силу решение настолько сложных задач, которые не многие компании способны решить.

Вторая составляющая успеха — это прочные и устойчивые отношения с заказчиками, которые получают тот уровень и качество услуг, который их полностью устраивает. Это то доверие клиента, которое мы заслужили. Это наш имидж на рынке.

Третье слабое звено успеха — заслуженное доверие и всесторонняя поддержка наших крупнейших партнеров, мировых производителей оборудования и программного обеспечения — корпораций Intel, Microsoft, Xerox, HP и многих других.

В уже наступившем году мы, как и говорилось ранее, намерены увеличивать объем ИТ-услуг в общем обороте. При этом планируем отыграть утерянные в ушедшем году позиции в поставках оборудования, сделав ставку на предложения для

малого и среднего бизнеса. В 2010 году мы обеспечим этот сегмент наших потребителей качественными услугами и товарами по привлекательным для них ценам. Ну и, конечно, продолжим свою экспансию на рынки соседних регионов и всей России.



Лев Кутман, директор по корпоративному развитию ГК ИВС

— Расскажите о каких-либо значительных событиях, проектах 2009 года.

— Наверное, самое важное событие — то, что мы успешно прошли этот тяжелый год, сохранили компанию, все направления бизнеса, компетенции и людей. Основную ставку мы делали на удержание текущих позиций, объемов продаж и услуг при снижении и строгом контроле издержек. Надо признать, что мы выполнили поставленные задачи, несмотря на все проблемы, которые возникли в этот период. Мы не допустили сокращений и даже повысили рентабельность. И даже в этот сложный год мы продолжали решать социальные задачи, обеспечивая благотворительную и спонсорскую поддержку отдельных социально значимых проектов. Стоит отметить, что антикризисные меры были разработаны руководством компании, а не какими-либо внешними консультантами, что подчеркивает самостоятельность, независимость, опыт и профессионализм управляющей команды холдинга.

Немаловажную роль сыграла корпоративная культура компании. Каждый понимал, что от эффективности именно его работы зависит эффективность всей компании в целом. И здесь нам сильно помог опыт выживания в кризис еще далекого 1998 года. Коллектив превратился в настоящую команду, готовую преодолеть любые препятствия. Как живой организм, мы менялись, подстраиваясь под требования рынка. И это очень важно, потому что мы уверены: готовность и умение оперативно перестраиваться под требования окружающей среды — необходимое условие успеха компании в рыночных условиях.

Прошлый год позволил нам реализовать достаточно крупные ИТ-проекты как регионального, так и российского масштаба.

Безусловно, самым значимым для нас в 2009 году был проект «Электронные дневники», разработанный для школ Пермского края. Эта разработка стала победителем Международной конференции «Региональная автоматизация. Стратегические приоритеты» и получила диплом «За лучшее решение в сфере информационно-аналитического сопровождения образовательных процессов».

Еще одно важное событие 2009 года — открытие в ПГТУ при нашем непосредственном участии «Инновационного центра Microsoft», который позволит обучать студентов самым современным технологиям от Microsoft. Это наш посильный вклад в формирование будущего ИТ-рынка. Вообще, мы давно и активно занимаемся подготовкой молодых ИТ-специалистов. К этому необходимо отнести и нашу совместную лабораторию в ПГТУ, и преподавательскую деятельность сотрудников ГК ИВС по профильным дисциплинам в нескольких вузах Перми.

Но география нашей работы не ограничивалась пределами Пермского края. Мы, как и прежде, успешно работали в крупных проектах федерального масштаба. Один из серьезных и масштабных проектов — автоматизация АЗС ЛУ-

КОЙЛ по всей России, которая начата в 2007 году. Из крупных поставок я бы отметил поставку партии оборудования в Институт космических исследований РАН, а также поставки печатных комплексов в региональные инспекции Министерства по налогам и сборам РФ.



Иван Федорищев, Председатель совета директоров ГК ИВС

— Каким будет 2010 год? Что ждет ИТ-отрасль в ближайшие годы?

— Я постараюсь посмотреть не просто на ближайший год, а рассказать о нашем видении ИТ-сферы, может быть, на десятилетие вперед.

Тенденции, на мой взгляд, таковы, что нужно переориентироваться от рынка продажи товаров и выполнения проектов к рынку предоставления сервисов и услуг. Это связано с тем, что многие компании в будущем не будут нести капитальные затраты в области информационных технологий, предпочитая пользоваться такими сервисами у провайдеров услуг. Мы планируем совершенствовать свою инфраструктуру, чтобы она была способна предоставлять такие услуги.

Но успех развития будет зависеть не только от нас. Важно, как будет развиваться инфраструктура в регионе, поскольку это обеспечит возможности получения необходимых сервисов. Это будет способствовать развитию не только в ИТ-сфере.

Если посмотреть еще чуть глобальнее, то ставка в ближайшие годы должна делаться на малый бизнес. Это та потенциальная сила, которая способна «вытянуть» экономику страны. Именно для этого сектора экономики сегодня должна создаваться благоприятная обстановка (и не только экономическая), или даже некая экосистема, включающая и ИТ-сервисы. Понятно, что компания из пяти-десяти человек не может работать, как большая самообеспечивающаяся корпорация. Без вспомогательных сервисов и услуг малый бизнес обречен на экономическую невыгодность. Это должна быть новая парадигма экономики не только в стране, но и в первую очередь в нашем регионе.

Естественно, мы не намерены ограничивать свое присутствие только территорией Пермского края. Последние годы мы ведем активную работу на многих территориях России.

Скажу, наверное, банальную вещь, но сегодня информационные технологии и повседневная жизнь настолько взаимосвязаны, что развитие общества в целом невозможно без развития в сфере ИТ. Коммуникационные и информационные технологии вообще являются некими ускорителями, катализаторами передачи знаний в различных видах деятельности. Ведь успех в жизни и в бизнесе в большой степени зависит от скорости получения информации, ее обработки и принятия решения.

В этом году нам исполняется 20 лет. Можно сказать, что мы родились вместе с российским ИТ-рынком. Как и для человека, для нас это возраст уже не юности, а скорее наступающей зрелости. И, как зрелая компания, мы можем философски порассуждать о том, что в каких-то направлениях ИТ мы достигли мудрости, есть ИТ-сферы, где мы еще молоды, а есть и такие, где мы, наверное, еще и не родились. И наша главная задача — выбрать тот набор юности, молодости и зрелости, который позволит нам быть успешными еще 20 раз по 20 лет!