



Для того чтобы не увеличивать издержки, был оптимизирован процесс разработки продуктов. При создании нашей новой платформы NGP для международного рынка применяются такие технологии, как 100% Code Review, покрытие всего кода юнит-тестами, а также новая процедура всестороннего контроля качества. Благодаря этому, а также за счет самой архитектуры новой платформы мы сможем осуществлять ее послепродажную поддержку минимальными усилиями.

Важно отметить, что в период кризиса компании стремятся найти решения с высоким показателем качество/цена. Именно это свойство позволило нашим продуктам довольно быстро занять лидирующие позиции в России. Поэтому мы прогнозируем высокий интерес к нашим разработкам и за рубежом.



В.В. Ханов

Директор по развитию ООО "В1электроникс"

На рост рынка безопасности в 2009 г. рассчитывать не приходится – скорее всего, рыночные показатели сохранятся на уровне прошлого года.

Для обеспечения роста наших продаж или повторения показателей 2008 г. мы будем увеличивать свою рыночную долю: завоевывать рынок и доверие покупателей. Такие шаги требуют дополнительных затрат. Поэтому мы не стали сокращать расходы – хотя это первая мысль,

На основе полученных мнений резюмируем задачи корпоративных потребителей и тактику деятельности поставщиков ТСБ в период экономического кризиса.

Задачи потребителей

- Снизить человеческий фактор обеспечения безопасности – акцент на интеллектуальные функции ТСБ.
- Борьба с внутренними нарушителями.
- Находить технические решения проблем, существующих вне зависимости от состояния экономики: системы безопасности для работы на низкоскоростных каналах; средства мониторинга технического состояния и работоспособности систем; системы защиты периметра без избыточного функционала.

которая возникает во время кризиса. Дополнительные финансовые резервы мы нашли внутри компании – они есть в любой организации. В области управления финансами видится целесообразным привлечение краткосрочных займов.

В области логистики мы рекомендуем "метод вытягивания" – оптимизацию складских запасов и поставку по принципу "точно в срок". Правда, этот метод работает только в том случае, если в него вовлечены все участники – от производителя до инсталлятора и заказчика.

Мы перестраиваем свои бизнес-процессы, привлекаем новые кредиты у банков на "пиратских" условиях, хотя, на наш взгляд, это не лучший выход. Но стоять и ждать чего-то нельзя. Работать сейчас стало интереснее, потому что время "выставления счетов и получения оплаты" закончилось. Живая, можно сказать, душевная работа с клиентом – это наш ответ на сегодняшнюю ситуацию и наша основная стратегия дальнейшего развития.



М.Л. Качалин

Менеджер по работе с каналом продаж в России и СНГ ООО "Axis Communications Россия"

Не могу сказать, что мировой кризис каким-то особым образом повлиял на планы Axis Communications. Компания продолжает внедрять план пятилетнего развития. Выпускаются новые

- Закупать недорогое оборудование и системы, малообслуживаемые и экономичные в эксплуатации.
- Сохранять "костяк" высококвалифицированных специалистов службы безопасности.
- Содействовать финансовым службам компании по возврату долгов сторонних организаций и лиц, а также по контролю финансовых операций с подрядчиками и партнерами.

Тактика деятельности поставщиков

- Развивать новые направления без увеличения издержек и с учетом современных требований заказчиков.
- Увеличивать долю рынка и доверия покупателей при сохранении объема продаж на уровне 2008 г.

продукты, отвечающие современным требованиям заказчиков. В планах для России – запуск партнерской программы, увеличение числа партнерских конференций и обучающих академий, а также повышение качества процесса обучения. Как результат ожидаем новых партнерских контактов и соглашений. В плане логистики есть намерение ускорить процесс доставки оборудования до складов партнеров.



С.А. Степанов

Генеральный директор ООО "Хай-Тек Секьюрити"

Объем закупаемых нашей компанией систем безопасности сократился вследствие уменьшения общего рыночного спроса. Думаю, причиной тому комплекс факторов – это и традиционное затишье первого квартала, и, безусловно, мировой финансовый кризис, который поразил все отрасли экономики. Наблюдается тенденция приостановки коммерческих инвестиционных проектов в области строительства (например, новые офисные и торговые центры). Государственные объекты, если и продолжают строиться, то, как правило, урезается бюджет строительства. Реконструкция уже существующих систем также часто приостанавливается или откладывается из-за нехватки финансирования. Мы снизили цены на реализуемую нами продукцию, так как естественным процессом в условиях кризиса является повышение конкурентоспособности товара.

Количество наших сотрудников не изменилось. Полагаю, кризис – явление временное, и в тот момент, когда экономика пойдет в рост, компании, которые, как и мы, сохранили в своих рядах высококлассных специалистов, будут иметь больше перспектив.

- Привлекать краткосрочные займы.
- Оптимизировать складские запасы и обеспечивать поставку товара по принципу "точно в срок".
- Снизить цены на реализуемую продукцию с целью повышения конкурентоспособности товара.
- Сохранять численность штата высококлассных специалистов.
- Развивать партнерские программы и поддерживать каналы сбыта.
- Поставлять продукты с высоким показателем качество/цена. ■

Ваше мнение и вопросы по статье направляйте на

ss@groteck.ru