

## Рынок ошибок не прощает...

*История показывает, что любые экономические колебания, происходящие в мире, чем-то напоминают теорию естественного отбора, в основе которой положена идея выживания сильнейшего. Именно в условиях кризиса происходит перестановка сил. Слабые игроки покидают рынок, сильные – становятся лидерами. Учитывая опыт прошлых лет, приложив усилия, изменив подходы и тактику ведения бизнеса, многим из них удается не только сохранить свои позиции, но и, поглотив более слабых и нерасторопных, возродиться и начать работу на новом уровне. И климатический рынок не исключение. По заведенной ранее традиции, мы продолжаем знакомить наших читателей с тем, что происходит на рынке климатической техники Беларуси. С некоторыми вопросами мы обратились к главному инженеру ЗАО «Мега Групп» Аркадию Ефимовичу ФЕЙГИНУ.*

**– Аркадий Ефимович, общая оценка ситуации...**

– Сегодня все говорят о кризисе, затронувшем строительный сектор, строительный бизнес. Рынок климатической техники и вентиляции является его неотъемлемой составляющей, следовательно, кризис не мог не затронуть и этот сегмент. Причем подобная картина наблюдается не только за рубежом, но и у нас в стране.

Если говорить о Беларуси, то сложностей у нас и сейчас достаточно, а впереди – не меньше. Усугубляется это тем, что практически вся климатическая и вентиляционная техника, представленная у нас на рынке – импортное оборудование, закупаемое за рубежом. А поскольку республика проводит курс на импортозамещение, то климатические фирмы кризис затронет в большей степени, чем других.

Один из минусов заключается в том, что сегодня мало найдется компаний, у которых налажены серьезные, долговременные связи со своими зарубежными партнерами, которые могут отпускать оборудование без предоплаты.

Насколько я могу судить, было издано некое распоряжение, которое практически полностью запретило предоплату по импортным контрактам. Эти ограничения не коснулись только небольшого ряда поставщиков социально значимых товаров.

Вот и приходится каждому из участников климатического рынка выкручиваться изо всех сил.

У кого-то налажены долговременные связи с поставщиками, под честное слово. Но, увы, таких мало. Кто-то пытается решать эти вопросы через банки, с помощью банковских аккредитивов или других гарантий. Но в большинстве своем ситуация плачевна. Что, кстати, еще раз подтверждает мою давнишнюю мысль о том, что всегда будет хорошо себя чувствовать фирма, занимающаяся не только продажей и поставками оборудования, но и монтажом, проектированием, то есть имеющая достаточно серьезную инженерную базу и квалифицированных специалистов. Кризис кризисом, но жизнь не останавливается.

Кроме того, если мы уйдем в ретроспективу и посмотрим на мировую экономику, то увидим, что большинство крупных и крупнейших компаний, которые сегодня у всех на слуху, возрождались как птица Феникс из пепла, именно после какого-то потрясения.



Кризис – это не только всеобщий обвал надежд. Это, на мой взгляд, еще и время остановиться, переосмыслить: в правильном направлении ли мы движемся. Как говорилось в сводках с фронтов 2-й мировой войны «Отойти на заранее подготовленные позиции и перегруппироваться».

Кризис многое расставит на свои места. Не исключено, что появится какое-то новое оборудование, которое раньше на нашем рынке не присутствовало. Придут новые компании, возможно, уйдут старые.

Несколько слов хотелось бы сказать о наших заказчиках, о взаимоотношениях с ними. Безусловно, весь строительный процесс начинается с инвестора. Нет инвестора – нет строительства. Сегодня целый ряд компаний, строящихся за заемные деньги, к сожалению, временно выпал из процесса. Было достаточно много серьезных людей, имеющих солидный капитал, которые сегодня находятся в выжидательном состоянии. И это правильно. Время заставляет более внимательно присмотреться к своим прошлым партнерам и проанализировать свою работу с ними. Когда все было хорошо и безоблачно, многие ошибки подрядчиков были не столь болезненны. Сейчас не время для ошибок, непрофессионализма и разгильдяйства. Инвестору, наверное, стоит твердой рукой прекратить сотрудничество с нерадивыми и обратить взор на другие компании, до сих пор ему не очень известные, но хорошо себя зарекомендовавшие на рынке.

**– Аркадий Ефимович, с момента нашей предыдущей встречи на климатическом рынке Беларуси произошли некоторые изменения, касавшиеся одного из лидеров рынка компании «Белинтеркул». Как сейчас обстоят дела у ведущих игроков рынка климатической техники?**

– Да, действительно, больше года назад прекратил свое существование один из сильнейших участников климатического рынка фирма «Белинтеркул». Некоторые специалисты этой компании перешли в фирму «Таир». В результате слияния компания переименовалась в «Таир Интеркул Компани». Причем объединились не только людские ресурсы, также началась работа с некоторыми брендами климатической техники, с которыми ранее работал «Белинтеркул».

Я сейчас не буду обсуждать насколько это успешно или безуспешно, но, конечно же, до уровня «Белинтеркул» фирма «Таир Интеркул Компани» пока не поднялась, а если и поднимется, то очень не скоро. И причин для этого много.

На мой взгляд, достаточно серьезный рост фирмы «Белинтеркул» был вызван, во-первых, теми экономическими условиями и состоянием рынка, которые существовали с 1999 по 2006 год и, во-вторых, тем почти идеальным инженерным составом, который был собран под ее знаменами. А сейчас почти никого из ведущих специалистов, тех, кого я называю «инженер с большой буквы», на «Таире» не наблюдается.

То есть эти люди либо организовали свои компании, либо ушли в другие организации. Еще один значимый участник климатического рынка Беларуси – фирма «Сонтаки», по тем же причинам, что и вышеупомянутая компания «Белинтеркул», переименовалась в «Сонтаки Инженерные технологии», подмяв под себя часть рынка, который занимал «Белинтеркул» в свое время, и достаточно успешно развивается.

Также несколько слов хочу сказать о компании «СТС Климат». Совсем недавно мне казалось, что эта компания с очень большим потенциалом. Им удалось собрать у себя достаточно серьезную проектную группу, наладить связи с поставщиками недорогого и сравнительно качественного польского оборудования. Но, видимо, руководство компании делало очень большую ставку на объекты, связанные с кредитным и бюджетным финансированием. А это всегда риск. И сегодня, судя по всему, компания испытывает серьезные трудности. Будем надеяться, что они временные.

Похоже на то, что от кризиса меньше всего пострадали не крупные компании, которые работали с небольшими объемами заказов и не имели заемных денег. Как мне кажется, именно эти компании, которые от кризиса практически ничего не потеряли, на послекризисной волне вполне могут вырасти и подняться.

**– В каком сегменте рынка климатической техники сейчас наблюдается наибольшая активность?**

– В принципе, в этом вопросе особенных изменений на белорусском рынке климатической техники не произошло. Что касается частного заказчика (квартиры, коттеджи), то сегодня он просто нашел своего подрядчика, который способен работать лишь с квартирами и коттеджами и прекрасно себя чувствует.

Среди заказчиков значительную долю составляют предприятия общественного питания: кафе, рестораны. В этой области сегодня в основном ведется реконструкция, а нового строительства практически нет.

Если внимательно присмотреться к городу Минску, то в его центральной части еще много подвальных, а, зачастую, и целых зданий, с коммерческой точки зрения использующихся не эффективно, которые можно оборудовать и использовать. Эти объекты очень сложны в переоборудовании именно за счет того, что помещения абсолютно не приспособлены под предприятия общественного питания. Многие решения идут просто в разрез с нашими нормами, которые написаны для нового строительства, но никак не для реконструкции.

К сожалению, никаких послаблений для реконструируемых зданий нет. Я понимаю, что действительно нельзя делать послабления в противопожарных требованиях, потому что от их соблюдения зависит жизнь и безопасность людей, но есть целый ряд моментов, которые на здоровье и безопасность людей серьезно не влияют, а требования в СНиП заложены. В частности, при реконструкции, когда помещений и мест под размещение оборудования практически нет, очень сложно соблюсти пункт о резервировании оборудования при отсутствии в помещении естественного проветривания.

Я понимаю – пункт этот достаточно разумный. Но, с другой стороны, если вентиляционное оборудование вышло из строя – в этом подвальчике просто станет нечем дышать. Значит, посетители быстро соберутся и покинут данное заведение. Потому очевидно, что хозяин будет в первую очередь заинтересован, чтобы максимально быстро все отремонтировать или заменить вышедшее из строя. Но если физически невозможно где-то разместить резервный вентилятор, то, наверное, получать решительное «нет» от органов экспертизы не всегда правильно.

К сожалению, в нашей нормативной базе серьезных изменений не происходит. Появляются какие-то новые документы, но это в большинстве своем просто переводные старые общесоюзные СНиПы. Насколько я могу судить, постоянно общаясь с помощью Интернета с коллегами на сайте АВОК, наши белорусские БНБ почти полностью соответствуют российским и украинским нормам.

Было бы неплохо, чтобы в белорусских нормах более серьезно прописали вопросы, касающиеся современных систем кондиционирования, потому что во всех документах под кондиционированием подразумевается центральный кондиционер со всеми вытекающими из него процессами и явлениями.

ми. Практически ничего нет по кондиционированию современному – сплитовому, мультизональному.

– **Аркадий Ефимович, расскажите, пожалуйста, о компании, в которой вы сейчас работаете.**

– ЗАО «Мега групп» занимается как продажами, так и предоставлением услуг. Сейчас мы выводим на рынок климатическое оборудование итальянской фирмы Ферроли. До сих пор она была известна многим специалистам и потребителям как фирма, производящая отопительное оборудование. Оказалось, что у Ферроли имеется довольно широкий спектр приточно-вытяжных вентиляционных установок, чиллеров, фэнкойлов. Кстати, последние не так широко, как могли бы, представлены на рынке Беларуси. И причина здесь банально проста – большинство проектировщиков плохо знакомо с этим оборудованием, не всегда умеет его правильно подобрать.

Наша компания планирует целый ряд учебных семинаров для проектировщиков. Как главный инженер, постараюсь приложить все усилия, чтобы получился по-настоящему содержательный учебный семинар, в корне отличающийся от семинара «традиционного», где собравшимся с упоением рассказывают о миллионных прибылях компании-производителя за прошлый год, раздают красочные рекламные буклеты и весь маркетинг ведут в процессе немудреного фуршета в ближайшем кафе после семинара.

Конечно, кризис не самое лучшее время, чтобы выводить на рынок новый бренд. Но отступить

нельзя, – значит будем работать. Сложность еще состоит в том, что сам рынок достаточно насыщен, но я надеюсь, свою нишу это оборудование займет.

Если говорить о самой технике, то отмечу, что ничего особо революционного, что всегда так пугает и проектировщика, и заказчика, в ней нет. Просто очень качественное оборудование по весьма приемлемой, даже в кризисных условиях, цене. Ведь я не раз уже говорил, что большинство новинок в вентиляции были придуманы и применены еще на шахтах купца Демидова несколько веков назад, а сейчас происходят лишь технологические усовершенствования.

Мы ориентированы на тех же потребителей вентиляционной и климатической техники, которые раньше работали с другими компаниями. Как я уже говорил, многим потребителям приходится отказываться от брендов, которые по разным причинам начали сдавать свои позиции. Это может быть не совсем верная маркетинговая политика, возможно, были проблемы с качеством оборудования, отсутствием гарантийного и постгарантийного сервиса. Ведь многие компании до сих пор «рубят сук, на котором сидят», когда живут по принципу – главное продать, а там хоть трава не расти. Это не может не сказаться на работе таких компаний, на их взаимоотношениях с Заказчиками.

Рынок не прощает ошибок, особенно сейчас, когда каждый шаг и решение должно быть трижды проверенным и взвешенным.

**Беседовала Ольга Лойко**

## НОВОСТИ

**Андрей Тур рассказал о трех ключевых элементах антикризисного плана**

Либерализация экономики Беларуси является одним из ключевых элементов повышения устойчивости страны к влиянию мирового финансового кризиса.

Он отметил, что в Беларуси подготовлен план действий, направленный на минимизацию последствий внешнего воздействия мирового кризиса. По словам Андрея Тура, в настоящее время существует три ключевых элемента антикризисного плана.

«В первую очередь, это денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика, где предпринимаются меры по стабилизации курса белорусского рубля и ужесточению политики расходов государственного бюджета, – сказал он. – Предусматривается определенное снижение налоговой нагрузки, чтобы раскрыть возможности субъектов хозяйствования».

Второе приоритетное направление включает мероприятия, направленные на поддержку предприятий реального сектора экономики, в первую очередь валообразующих и предприятий-экспортеров. В частности, разрешается с учетом ситуации и конъюнктуры продавать товары и услуги на экспорт и на внутреннем рынке ниже себестоимости. Это направлено на сохранение рынков сбыта, уменьшение роста складских запасов.

«Важно, чтобы заводы не простаивали, чтобы экономика чувствовала потребность в своей работе», – под-

черкнул замминистра. По его словам, для стимулирования экспорта предусматриваются льготные процентные ставки. Вопросы касаются также времени возврата валютной выручки, возможности закрепиться на новых рынках.

«Третий ключевой элемент – это план по либерализации экономических действий субъектов хозяйствования, который реализуется с конца 2008 года, – сказал Андрей Тур. – Серьезные мероприятия намечены на первую половину 2009 года, львиная их доля должна завершиться уже в первом квартале. Надо создать все-сторонне благоприятный климат для того, чтобы субъекты хозяйствования, которые хотят начать работу, имели возможность зарегистрироваться, вложить средства и осуществить свои инвестиционные проекты, создать рабочие места».

Заместитель министра подчеркнул, что либерализация экономики является не временной мерой, а долгосрочной, серьезной политикой в Беларуси. Для нее созрели уже все необходимые условия, готово правовое самосознание. В свою очередь и воздействие кризиса извне подталкивает ускорить принятие либеральных мер, считает замминистра экономики.

«Сама жизнь заставляет нас отвечать на те вызовы и воздействия, которые в первую очередь идут от наших внешних рынков сбыта, расположенных в России, Украине, Евросоюзе», – сказал Андрей Тур. В целом, по