

## Мы создали еще одну кабельную систему под торговой маркой **ivyNET** more than solution

**– Андрей, в чем для Вас состоят итоги прошедшего года? Каких вершин достигла Ваша компания за это время?**

– Итоги работы нашей компании в 2008 году были опубликованы в 4-м номере Вашего журнала за прошлый год. Самым важным для нас, самым знаковым событием стал запуск еще одного продукта – мы создали и вышли на рынок с новой кабельной системой – под торговой маркой IvyNET. Это собственный, официально зарегистрированный нами бренд, дистрибуция которого началась в 4-м квартале 2008 года.

Идеология IvyNET базируется на тех же известных модульных принципах, на которых вырос и наш первенец, Vinet. Отличие, прежде всего – в производителе и позиционировании продукта. Если Vinet – это кабельная система, которая использует компоненты исключительно европейского и украинского производства, то IvyNET полностью производится на заводах Юго-Восточной Азии, а точнее, в южной части Китая.

При создании нового продукта мы не гнались за ценой, а в первую очередь изучали качество всех компонентов. В результате добились 15-летней гарантийной поддержки от завода-производителя. Со своей стороны мы также поддерживаем эту же пятнадцатилетнюю гарантию на все компоненты IvyNET.

Наша компания традиционно обеспечивает полную маркетинговую поддержку и сопровождение новому продукту. В конце 2008 года создан и запущен информационный веб-ресурс – [www.ivynet.ua](http://www.ivynet.ua), отпечатаны маркетинговые материалы, полная номенклатура оборудования IvyNET добавлена в действующую систему электронной коммерции e-сАТ.

Поскольку Vinet, по нашему мнению, в силу ряда экономических причин попал по цене в разряд премиум-решений, этот продукт становится уже не настолько привлекательным, как ранее. Система IvyNET, со стоимостной разницей не менее 40–50%, позволяет нам занять правильную нишу и охватить другой целевой рынок, который Vinet, по объективным причинам, охватить не может, т.е. бюджетный сегмент. Это становится очень актуальным, особенно в условиях существующего экономического кризиса.

**– Как видятся перспективы рынка СКС в нынешних условиях?**

– Динамика рынка, конечно же, отрицательная. Об этом можно судить как по нашим европейским, так и азиатским партнерам. Сейчас все активно ищут покупателя. Нет неинтересных заказчиков – все заказчики важны. Компании занимаются активными продажами, никто не «сидит» на рекламе, на складе и т.д., потому что ни для кого не секрет, что склады у всех дистрибьюторов и производителей затоварены.

Следует отметить, что из-за значительного спада потребления на американском рынке существенно снизились объемы производства у азиатских производителей. Этот факт, в ближайшем будущем, может привести к ощутимому снижению цен на оборудование.

Если говорить о возможных перспективах государственного регулирования национальной экономики как, например, попытки повышения ввозных пошлин на определенные группы товаров и т.д., то здесь нельзя не отметить возможные риски. По нашему мнению, главным является то, что это неминуемо приведет либо к переходу на какие-то «не совсем правовые» формы ведения бизнеса, либо к повышению, как минимум на величину пошлины, стоимости продукции, что сразу же будет переложено импортером на «плечи» конечного заказчика.

**– Мы не произносим слово «контрабанда», но насколько эта тема сейчас актуальна?**

– Думаю, что ее доля достаточно большая и будет вполне соизмеримой с официальной долей. Я думаю, что многие «чистые вендоры» также будут использовать схемы оптимизации, потому что к этому их будет вынуждать текущая ситуация, в условиях которой необходимо «выживать».

Из тех тенденций, которые можно проследить, я вижу, что значительное уменьшение денежной массы у потребителей приведет к сужению рынка, ужесточению конкуренции и демпингу. Я думаю, что четкая ценовая политика, которая была до этого, уже не будет поддерживаться большинством дистрибьюторов в том виде, как это было ранее. Это объясняется банальной необходимостью продавать оборудование, имеющееся на складах, с тем, чтобы покрывать свои операционные издержки.



**Андрей ВАКАРУК,**  
директор компании «Альянс Технолоджиз»

**– Планируется ли активизация усилий по продвижению на рынок СКС IvyNET?**

– Это продвижение, на наш взгляд, произойдет естественным путем и по объективным причинам. Думаю, что в рамках существующих кризисных явлений бюджетные решения, каким является IvyNET, будут особенно востребованы. Конечный заказчик будет стараться минимизировать свои издержки при реализации проекта. А вот подрядчики, как показывает практика, основные свои доходы получают на выполнении работ. Именно поэтому использование менее дорогого бюджетного, но при этом качественного системного решения, позволит, с одной стороны, снизить общую стоимость проекта для заказчика, а с другой стороны, инсталлятору сохранить свою прибыль.

**– Может ли первое полугодие оказаться убыточным?**

– Убыточным оно, вероятно, не будет. Да, бюджеты большинства субъектов рынка будут не «бюджетами развития», а «бюджетами проживания», необходимыми лишь для покрытия своих внутренних издержек, что позволит большинству предприятий «выжить» в условиях кризиса. При этом наивысшие шансы на выживание будут иметь небольшие гибкие компании.

Необходимо помнить главное. Кризис – это явление, которое рано или поздно заканчивается, оставляя при этом колоссальные шансы для стремительного развития в будущем. Это своего рода естественный отбор, который оставляет после себя на рынке лишь сильнейшие во всех отношениях компании и продукты.