«Компания «Альянс Текнолоджиз» – наглядный пример успешной борьбы с кризисом в одной отдельно взятой стране

Пока одни находятся в глубоком клинче, другие демонстрируют, как можно выбраться из тупика, в котором оказался украинский ИТ–бизнес. О том, как это удалось ООО «Компания «Альянс Текнолоджиз», мы поговорим с ее директором Андреем ВАКАРУКОМ.

Альянс Текнолоджиз

– Андрей Игоревич, как можно охарактеризовать нынешнюю ситуацию на отечественном ИТ-рынке? Как в таком климате чувствует себя «Компания «Альянс Текнолоджиз»?

– Последние годы украинский ИТ-рынок находится в состоянии рецессии, местами переходящей в стагнацию. Инвесторы особой активности не проявляют, вливаний в экономику также не видно. Поэтому говорить о каких-то особых достижениях не приходится. Да и удержаться на таком рынке весьма трудно.

– Но вам же это как-то удалось...

– Видать запас прочности оказался на должном уровне ☺. Мы продолжаем свою деятельность даже в таких условиях, не увольняем сотрудников и не сокращаем перечень предлагаемых продуктов и систем. В определенном смысле можно говорить даже о стабильности, но понятно, что это стабильность в условиях падения как производства, так и потребления. Такая условная стабильность.

– Поменялась ли как-то стратегия компании?

– Стратегия выживания – да. Но стратегия работы осталась прежней. Мы сохранили все бренды, которые вывели на рынок до нынешнего кризиса. Продуктовые портфели не расширили, но и не сузили их. По-прежнему компания продвигает две собственные кабельные системы – СКС VINET и IvyNET. При этом VINET относится к среднему ценовому сегменту, IvyNET – бюджетное решение, которое, кстати, совсем недавно пополнилось собственной оптической подсистемой.

Второй блок предлагаемой нами продукции – кабеленесущие системы Cablofil и Flexel, дистрибьюторами которых мы являемся. Относительно наших заказчиков могу сказать, что в большинстве они также остались. Продажи в целом снизились по всем сегментам, но мы видим, что покупки делают наши проверенные временем партнеры.

Андрей ВАКАРУК,
директор ООО «Компания «Альянс Текнолоджиз»

– Как компании удалось «устоять на ногах»? Что стало тем «ноевым ковчегом», который в конечном итоге позволил достичь берегов изобилия и процветания?

– До изобилия и процветания еще далеко ☺.

Мы решили искать способы расширения рынка сбыта за счет экспансии в сопредельные государства, где есть потребность в наших продуктах и квалифицированной рабочей силе. Выбор пал на Азербайджан.

Прежде всего, надо понимать, что это не привычный для нас украинский рынок, это рынок ближнего зарубежья. Наша продукция – это комплексные решения. По ряду продуктовых линеек, прежде всего, это кабельные системы, мы в Украине фактически формируем консолидированный продукт, состоящий из различных компонентов, импортируемых из нескольких стран, экспортируется готовое решение, а не отдельные его составляющие.

Рынок Азербайджана интересен своими масштабными государственными проектами, под которые нужна мощная инфраструктура. Для всего этого она и создается: строятся гостиницы, офисные и жилые комплексы, спортивные сооружения, работают операторы связи, государственные структуры.

– На новом для себя рынке «Компания «Альянс Текнолоджиз» работает теми же методами, что и в Украине, или есть какая-то специфика?

– Мы применяем абсолютно те же подходы, которые были наработаны нами в Украине и которые показали свою эффективность. Прежде всего, компания выполняет только дистрибьюторские функции, не мешая партнерам зарабатывать деньги на реализации проектов. А также мы проводим регулярные обучения, как это делали и продолжаем делать в нашей стране.

–Миграция в Азербайджан это, судя по всему, был вынужденный шаг. На каких условиях компания может «вернуться обратно»?

– Если говорить о рынке Азербайджана, то сейчас там идет рост экономики и поребления в тех сегментах, которые для нас интересны. Мы на него «зашли» год назад и уходить, конечно же, не собираемся.

Украина же, хотелось бы верить, только начинает выходить из затяжного кризиса. Тем не менее отечественный рынок по-прежнему остается для нас интересным и «родным».

– Будет ли в ближайшем будущем происходить расширение бизнеса компании на другие постсоветские страны?

Мы не сторонники слишком быстрой экспансии. Нашего ассортимента оказалось вполне достаточно, чтобы выйти на рынок Азербайджана и там закрепиться. Расширять продуктовые линейки пока не планируем ни здесь в стране, ни за ее пределами.Наш опыт экспансии не является уникальным. Многие украинские компании открывают свои представительства и реализуют проекты в странах ближнего зарубежья.

Но главный принцип нашей компании: «Помни день вчерашний, думай о дне завтрашнем, но живи все же днем настоящим».

Интервью подготовил
Владимир СКЛЯР, СиБ

vinet™ ivynet more than solution ™PatchSee® "intelligent patch cord" CABLOFIL® INNOVATORS IN CABLE MANAGEMENT Flexel UKRAINE