

КРУГЛЫЙ СТОЛ

В ВОПРОСАХ К 1996 ГОДУ

Начало на странице 1

поскольку для задушевного разговора за праздничным столом не хватит места даже в "Нью-Йорк Таймс", а у нас газета все же чуток поменьше, мы предложили руководителям деловых минских фирм вкратце ответить всего на шесть вопросов.

1. Что вы планировали осуществить в 1995 году и что из намеченного вам удалось?
2. Какие события оказали наиболее значимыми для вашей фирмы? Что помогало или мешало работе?
3. Как вы оцениваете состояние белорусского компьютерного рынка в 1995 году, увеличился или уменьшился спрос, изменился ли его структура? Заметно ли и в какой степени влияние на него мировых тенденций?
4. Что, по вашему мнению, больше всего интересовало пользователей в 1995 году? Какие вопросы волновали их при выборе и покупке техники? Что хотели бы вы им посоветовать?
5. До Нового года осталась одна неделя. Что хотите вы осуществить в 1996 году? Какие увидите перемены на компьютерном рынке?
6. Что хотите вы пожелать покупателям, пользователям компьютерной техники и читателям "Компьютерной газеты" в наступающем году?

Получился, так сказать, небольшой "заочный круглый стол", участники которого не перебивали друг друга и говорили только по существу. Теперь мы поделимся с вами тем, что узнали от видных представителей белорусского компьютерного бизнеса. А чтобы все было по справедливости, ответы печатаем в том порядке, в каком они к нам пришли.

Чем еще хорош наш стол, так это тем, что места за ним хватило всем — присаживайтесь, чувствуйте себя как дома (номер нашего редакционного факса легко обнаружить внизу на последней странице). Да и разговор за нашим столом может идти не только на предложенную тему и не "в один ворота" — готовьте свои вопросы, обсудим их всем миром.

Павел Шумилов, президент СП "NTTS"

1. Наша фирма — более известная как "ТАИР" — всегда отличалась оптимизмом и уверенностью в будущем. Так, мы никогда не пугались общего спада в экономике и на этот год планировали увеличение объемов производства персональных компьютеров NTT и сохранение нашей доли на рынке. И это нам удалось. Объем производства вырос на 40 процентов. Повысилось качество техники нашей сборки и спрос на нее. Еще мы планировали улучшить сервисное обслуживание — и создали отдельное мощное подразделение, занимающееся гарантийным ремонтом и обслуживанием, со своей собственной службой выезда к клиентам.

За этот год сформировалась и укрепилась сеть наших дилеров. Теперь за компьютером NTT нет нужды ехать в столицу — его можно купить у наших полномочных представителей в 13 крупнейших городах республики, включая все областные центры. Так что на прошедший год жаловаться у нас особых причин нет — работа проделана большая, серьезная, и

она принесла свои плоды.

2. Больше всего на фирму влияла, разумеется, политика. Из-за политических игр и не до конца продуманных решений приходилось вносить большие коррективы в планы и формы ведения бизнеса.

3. За этот год рынок существенно изменился. По нашим оценкам, в целом спрос на персональные компьютеры увеличился. Полностью ушли в прошлое 386-е машины, падает интерес к компьютерам на основе 486SX. С другой стороны, мы замечаем уверенный рост спроса на достаточно мощную технику — это компьютеры 486DX4/100 и с Pentium частотой свыше 100 мегагерц. Тем не менее от мировых тенденций Беларусь отстает примерно на год — полтора.

4. В 1995 году пользователи стали чаще спрашивать качественную технику. При покупке многие со знанием дела интересуются процессором, принтером, монитором и жестким диском. Однако часто случается так, что, имея поверхностную и неточную информацию, пользователи заказывают и приобретают технику, не отвечающую их потребностям. Поэтому я посоветовал бы покупателям больше консультироваться с настоящими специалистами, которые, прекрасно разбираясь и в технических тонкостях, и в особенностях работы программ, смогут подобрать наилучший вариант.

5. В наступающем году мы планируем продолжить начатое и увеличить объем розничных продаж на 30%, а оттовок (для наших дилеров и крупных клиентов) — в три раза. Надеемся увидеть в 1996 году во всей республике стабильный рынок, в частности, конечно, и компьютерный. Для успешного ведения бизнеса главное — стабильность, которой нам всем пока не хватает.

6. Покупателям хотелось бы посоветовать, чтобы при приобретении компьютера они не забывали подумывать о его будущем, предусмотреть возможность его модернизации и замены даже самых главных узлов — ведь компьютерный рынок меняется очень быстро. Новое появляется каждый день, и не отстать от прогресса можно только в том случае, если к нему подготовиться заранее. Кроме того, покупая компьютер, надо помнить, что в мире ни одна фирма не делает его своими силами с нуля, а устанавливает в нем множество узлов и деталей, изготовленных другими фирмами. Поэтому цена компьютера складывается из стоимости комплектующих и накупок, которые фирма-сборщик считает нужным получить за свое имя. Поэтому совсем необязательно, что лучшие компьютеры стоят больших денег, практически всегда можно найти не уступающую им ни в чем, а только дешевле.

Надеюсь, что в 1996 году, приобретая новый компьютер, пользователи не ошибутся и сделают правильный выбор, и помочь им в этом сможет "Компьютерная газета".

Виталий Степанов, генеральный директор фирмы "Реста"

1. Прошедший год для нас был трудным, но очень интересным и плодотворным. Уже сегодня можно отметить, что фирма за этот год увеличила свой оборот по продажам компьютерного, сетевого оборудования и программного обеспечения. Но не это явилось самым главным показателем нашей деятельности. Нам важен не столько "общественный"

результат, сколько то, какими образом он достигается. И поэтому весь этот год мы посвятили решению достаточно трудоемкой и сложной задачи — развитию инфраструктуры нашей фирмы с целью повышения качества обслуживания клиентов, поиску новых форм и методов работы.

2. В этом году мы отпраздновали пятнадцатый юбилей своей работы на белорусском рынке. Важным этапом в развитии фирмы стала организация собственного производства компьютеров под маркой "Реста". Значительно увеличили ассортимент предлагаемой продукции, подписав очень важный договор о сотрудничестве с корпорацией Compaq Computer Corporation. Для ряда крупных коммерческих и государственных структур нашей фирмой были подготовлены проекты, включившие в себя разработку уникального программного обеспечения, проектирование вычислительного комплекса, крупные поставки сетевого оборудования и компьютерной техники.

3. Прошедший год несколько изменил структуру компьютерного рынка. Он стал постепенно переходить от ориентации на низкую цену к высокому качеству. Как по отношению к поставляемой технике, так и в области обслуживания заказчиков.

4. Я считаю, что у потребителя значительно возросли требования к качеству и производительности техники, а это стимулирует возросшей квалификацией пользователей и высокому уровню решения поставленных задач. Сегодня для нас, как и для ряда других фирм, серьезно занимающихся компьютерным бизнесом, очевидно, что заказчику надо предлагать не набор компьютерной техники, а законченные решения, то есть проекты. Прежде всего хотелось бы посоветовать покупателям обращаться только к профессионалам, работающим на белорусском рынке. Потребитель должен четко понимать, что только фирма с огромным опытом работы и высоким уровнем обслуживания сумеет реально обеспечить условия технической, сервисной и гарантийной поддержки.

5. Пока рано говорить о серьезных планах на следующий год. Однако можно с уверенностью отметить то, что основные задачи нашей фирмы будут связаны с увеличением объемов производства компьютерной техники, расширением услуг и сервисной поддержки наших клиентов.

6. Я хочу поздравить вас с наступающим Новым годом. Пожелать вам счастья и процветания. Убежден, что новый год принесет нам много успехов, надо лишь быть более уверенными в самих себе.

Дмитрий Якимак, директор фирмы "Компьютеры и периферия"

1. Мы планировали открыть фирму "Компьютеры и периферия", получить новый офис, запустить на полную мощность сервис-центр, улучшить отношения с поставщиками, подписать три дистрибуторских контракта, открыть офис в Бресте, добиться 50-процентного роста объема продаж, стать дистрибуторским центром.

Из всего этого длинного перечня мы осуществили почти все. Правда, подписали только два контракта, и чуть-чуть недотянули до 50 процентов.

2. Самые значимые события — перемены на границе с Россией, изменение налогов, ужесточение политики по отношению к импортной компью-

терной технике.

Помогало — партнерство с поставщиками и белорусскими фирмами, наш профессионализм. А мешало — потери времени на то, чтобы приспособиться к изменениям ситуации в республике.

3. Поставщики умнеют быстрее, чем теряют наивность покупатели. Мы очень много времени тратили на разъяснения, что реалии не соответствуют публикации в "желтой" компьютерной прессе. Спрос у нас постоянно растет, а структура... Мы стабильная компания, поставлющая то, что нужно пользователям. Да и основная функция дистрибуторского центра в том и состоит, чтобы формировать спрос и его структуру.

Покупатель в РБ не богатый, и профессиональный подход при закупке техники и софта встречается не часто. Мировые тенденции, конечно, влияют, но наш рынок отстает от них на год-два. Ряд бы белорусский покупатель купить Skyrrocessor, да нет его уже — вот вам пример влияния мировых тенденций, как автомашин — марка, скорость, надежность, престиж. А многие по-прежнему путают компьютер со счетами.

4. Покупатель больше всего интересуется надежностью техники, фирмой и решением, иногда хотели купить при условии немедленного получения со склада. Они начинали волноваться только тогда, когда узнавали, что между компьютером Hewlett-Packard и производимым белорусской фирмой "Х" есть большая разница.

Главный совет — больше доверия, но только тем, кто этого заслуживает. А если серьезно, то при покупке компьютерной техники подумайте о том, что вы можете купить Проблему, а не Решение, и Потери вместо Прибыли.

5. В 1996 году мы открыли офис в Гродно, организуем двухчасовой сервис по всей территории Беларуси, поднимем дистрибуторское соглашение с Hewlett-Packard и в конце концов захватим 100% рынка! Это — если говорить о целях.

Если компьютер у нас перестанет считаться "предметом роскоши" (в законодательном смысле), то, возможно, дотянуть придется Беларусь, а не Беларусь.

6. В наступающем году мы всем желаем мира на земле, порядка в законах, прибылей в кармане, здоровья в теле и, конечно, приобретения не техники и софта, а решения своих проблем в фирме, чей девиз — "Надежность".

Олег Сусаров, исполнительный директор ЗАО "Офисные технологии"

1. В связи с тем, что мы открылись только в этом году, больших планов на него не строили. Основную задачу для нас было найти свое место на рынке и как следует закрепиться на нем. В целом, можно считать, эту задачу мы выполнили, хотя, естественно, хотелось бы достичь большего.

Второй по значимости задачей мы считали продвижение на рынок РБ новой для него торговой марки — Packard Bell. Результатами работы в этом направлении довольны. Посмотрите сами: в июне этого года в Беларуси продавали компьютеры Packard Bell всего две фирмы, а сегодня их больше дюжины — в этом году наша заслуга, так как в основном продвигали эту марку на рынке именно мы. Простой пример — за период с июня по декабрь нами было поставлено более 200 единиц техники Packard Bell.

2. Основные события 1995 года — ужесточение налогового прессы и создание таможенного союза. Я думаю, что ни то ни другое командировать не требуется.

3. Я не могу да и не хочу комменти-

ровать состояние белорусского рынка в целом. Во-первых, не занимаем на нем очень небольшую. Во-вторых, давать комментарии о состоянии всего рынка — неблагоприятное. Но вообще-то довольно серьезное прощание (которое, впрочем, отнюдь не шимирован тенденция) — сплетенно растет разрыв между программными средствами и "железом". Программы явно не успевают за оборудованием, и выход Windows 95 этот разрыв кратил. В основном рынок достаточно быстро реагирует на изменения техники — в этом году объем продаж компьютеров на базе процессора Pentium сравнялся с продажами 486-х, а к декабрю и превзошел. В общем, рынок становится зрелым, повысился требования к качеству комплектующих, по систем, и, наконец-то, "эстетический" покупатель начинает "железо" надо наполнять программными средствами, причем это лучше в комплексе, чем специфика своей деятельности. 4. Покупатели в 1995 году не сова в основном компьютер, казатель "качество/цена/быстроту". Что можно посоветовать? Покупайте технику, которая поддается модернизации и не на за счет этого прослужит в один год.

6. Живите и процветайте! И говорил кот Леопольд: "Рекламайте жить дружно!"

Яков Трёмбовольский, генеральный директор компании "Туссон"

1. За прошедший год "Туссон" — "больше" и "шире". Интенсивность, то, что планировали, анализировали частично, а то, что произошло, — полностью. Самое значительное расширение — зачисление банков и офисов. Сейчас предлагаем самые современные решения, обеспечивающие реализацию "под ключ" — именно с этим устанавливаем связь. Мы делаем офисную мебель АТС, ставим офисную мебель на столы — все, что необходимо для работы — от калькулятора до пытора.

Создана и успешно действует филиалов и филиалов компании в Канаде, R-Style (компьютеры), 3M (профессиональное оборудование), Brandt (сметные машины США), Olivetti Synthes (офисная бумага) и др. К важным событиям не могу и создавать наши спонсоры программы, работающие как система Olivetti в рамках белорусского рынка.

Важной и отдаленной задачей является введение кассового аппарата Bel CPE 1000 производства компании "Туссон".

Что помогло работе? Люди, партнеры — из "Туссона" мешало? Тоже люди. Но не на "русские" деньги.

Еще в республике важно и отдаленной задачей является введение кассового аппарата Bel CPE 1000 производства компании "Туссон".

3. Вопреки всему, наш компьютерный рынок развивается. Постепенно увеличивается процент продаж компьютеров "brand-name". Различий в рамках обычных мировых тенденций, но с известными отставаниями и провинциальными искажениями.

Воп