


Долг платежом красен

В 2015 году не все владельцы смогли рассчитаться в полном объеме за установку систем безопасности на объектах, невыплаты достигали 50% от стоимости выполненных работ. При этом инсталляторы признают: избежать подобных проблем можно, нужно лишь правильно выстроить договоренности. В период рецессии это умение будет особенно полезно и поможет удержать бизнес на плаву.

 Подготовила: Наталья Михашова

Роман Егоров, генеральный директор, ООО «Департамент пожарной безопасности»

На Сахалине все спокойно. Год закрываем с хорошими показателями. Работали и с коммерческими структурами, и с госсектором. С государственными заказчиками в этом году работать оказалось даже проще, чем с остальными. Никаких задержек по оплате контрактов пока не было. Конечно, бывает, что клиенты просят об отсрочке платежа, но мы всегда к этому готовы. Как и у многих других игроков нашего рынка, присутствует желание

заключить как можно больше договоров, но это ведет к возникновению трудностей с выполнением этих работ, их сдачей. Поэтому мы стараемся придерживаться следующей политики — лучше взять меньший объем и меньше заработать, но сделать качественно. Это позволяет сохранить свои деньги. Также не стоит связываться с кредитами. Наверное, не открою Америку, если скажу, что компании могут выжить только благода-

ря хорошему планированию. Особенно в период кризиса. Думаю, в 2016 году этот вопрос встанет еще острее. Главная проблема 2015 года заключалась в том, что бюджеты закладывались в соответствии с ценами 2014 года, которые сейчас уже неактуальны. Исходя из текущей экономической ситуации, мне трудно предположить, как будут распределяться бюджеты, но вряд ли стоит ожидать каких-либо позитивных тенденций.

Анатолий Сергеев, генеральный директор, ООО «СибИТ — проекты»

Сейчас многие компании, в том числе госструктуры, заняли выжидательную позицию. Все придерживают деньги и пытаются предугадать, как дальше повернется ситуация. Большое количество проектов в этом году было заморожено, и некоторые заказчики сдвинули сроки оплаты, объясняя это отсутствием денег. Такая тенденция прослеживается как у крупных игроков нашего рынка, так и у малых. Из-за этого многие небольшие монтажные компании «схлопнулись». Ко мне на собеседование приходят их владельцы, у которых раньше в команде было 10–15 человек. Они не оценили риски и взялись за невыполнимые задачи, подача бюджета прекратилась, зарплату платить нечем, сотрудников

распускают и сами идут устраиваться. Остальные конторы, которые еще держатся на плаву, но не в состоянии принимать задачи по предлагаемым схемам, т.е. с приличной отсрочкой платежей, обращаются к нам и к более крупным компаниям.

Мы всегда просчитываем все риски заранее. Был случай, когда в начале 2015 года наши заказчики — энергетики, которые должны были рассчитаться в феврале-марте — перенесли платеж на вторую половину года, но мы выставили. Другой пример — проект с одной из нефтегазовых компаний. Мы пошли на уступки, рискнули, ушли практически в ноль — хорошо, что не в минус. В итоге этот клиент сказал, что

денег нет, и попросил отсрочку на 10 месяцев, но и здесь мы смогли устоять.

Однако заказчики не всегда бывают честны. Например, с компанией «Мечел» мы просчитались. Заключили с ними два контракта — потеряли деньги. Только через суд получилось вернуть половину, что будет с оставшейся частью — пока не понятно. В подобных ситуациях от банкротства может уберечь только расчет на собственные силы и запасы. Учитывая нестабильные валютные курсы и экономику, нужно постараться не влезать в долги и, повторюсь, в каждом проекте просчитывать все риски. В 2016 году, думаю, не стоит ждать позитивных изменений на рынке, поэтому лучше затянуть пояса.

Глеб Блинов, генеральный директор, «КВАРК электроникс»

Сегодня свои обязательства по контрактам своевременно выполнили примерно 10–15% заказчиков. Один из наших образцово-показательных проектов — это акушерская пристройка к родильному дому в городе Ступино. Администрация города активно помогала с этим объектом, потому что он является социальным, и все платежи в рамках проекта производились вовремя. Но тех, кто отсрочивает выплаты, очень много, порядка 85–90%. Нужно от-

метить, что число заказов в этом году выросло в три раза, а вот маржа как раз наоборот — сократилась в три раза. И многочисленные задержки платежей — одна из причин снижения доходности. Чтобы не прогореть в такой ситуации, нужно стараться не допускать большого кассового разрыва и идти на уступки исходя из собственного бюджета. Как мне кажется, сейчас совершенно не применимы модели бизнеса с высокой степенью риска, то есть допускать

большой процент рассрочек чревато финансовыми проблемами. Сейчас на руку играют хорошие отношения с торговыми компаниями, у которых мы покупаем оборудование под проекты, например «Рубеж». Мало кто готов идти на уступки, особенно новичкам, но у нас есть давние и надежные партнеры в этой области. С ними всегда можно сесть за стол переговоров и решить все вопросы таким образом, чтобы каждый получил свою выгоду.

Алексей Макаров, генеральный директор, ООО «НПК «НЭЛСИ»

У нас нет проблем с платежами. Просто потому, что мы работаем в основном со 100%-ной предоплатой. Для постоянных заказчиков, с которыми мы знакомы давно, можем сделать исключение и выполнить проект с частичной предоплатой, но для новых клиентов такие преференции не действуют. Это может показаться отпугивающим, но это не так. Заказы есть, хотя в этот кризисный год их количество сократилось примерно в 2–3 раза.

Решение об установке системы видеонаблюдения принимается не за один день, компании резервируют деньги для этого, но они могут сомневаться в нашей надежности и настораживаться по поводу 100%-ной предоплаты. В таком случае они могут обратиться к другим компаниям, более надежным с их точки зрения. Миллионные проекты мы не берем, большинство заказов у нас очень небольшие, в среднем на 50–100 тысяч, бывает

и еще меньше — до 20 тысяч. Не делить же такую сумму на 10 тысяч до и 10 тысяч после. Думаю, что 100% предоплаты — это отличный способ обезопасить свой бизнес, если он небольшой. И, конечно, необходимо всегда смотреть вперед. Мы знали, что 2015 год будет непростым, поэтому сократили площади, сократили количество сотрудников. 2016 год тоже будет тяжелым, так что стоит рассчитывать свои силы и возможности.

Олег Шурховецкий, генеральный директор, ООО «Видэл»

Наши заказчики все платят вовремя и в полном объеме. Без проблем отработали с рядом медицинских учреждений, небольшими нефтяными компаниями, фермерскими хозяйствами и частными клиентами. Количество заказов в 2015 году сократилось примерно в 2–3 раза. Считаю, что это обусловлено экономическим кризисом. При этом спрос на системы видеонаблюдения присутствует, так как прежде всего это безопасность собственности заказчика,

и сам заказчик это понимает. Клиенту, естественно, хочется поставить качественную систему, но сейчас оборудование стало намного дороже. Те суммы, которые заказчик закладывал в прошлом году под проекты, в текущем году были уже недостаточными. А ставить камеры с низким качеством изображения, которые на выходе не дадут никакого результата, — не имеет смысла. Некоторые клиенты пересмотрели свои планы по установке ви-

деонаблюдения и запланировали монтаж на следующий год, внеся корректировки в свой бюджет. Кто-то соглашается на поэтапную установку: видеорегистратор и минимальное количество камер для объекта с последующей установкой дополнительного оборудования. Сейчас в экономике наблюдается очень непростая ситуация, поэтому, для того чтобы остаться на плаву, монтажным организациям нужно искать компромисс вместе с заказчиком.

Евгений Гвоздев, генеральный директор, МЭП МОНТАЖ

Мы не раз сталкивались с тем, что заказчики не просто просили об отсрочке, а в действительности не хотели платить. У нас выработана жесткая позиция в отношении таких клиентов — сразу обращаемся в суд. Если судебные предписания не исполняются, мы ставим конкурсного управляющего и ликвидируем компанию путем продажи ее активов. В общем, напрямую занимаемся юриспруденцией. Подобный негативный опыт в этом году у нас был с организациями ООО «Стройпроект» и ООО «Ленстроймонтаж». Злостных не-

плательщиков объединяет одно и то же — они пытаются снять генерального директора, уйти из учредителей, повесить контору на какое-нибудь физлицо, за которым уже числится 3000 компаний. Таким образом они пытаются уйти от ответственности. Другой пример: ОАО «Электроцит» проиграло суд и пыталось с нами договориться. Но мы специально решили не идти им навстречу, чтобы их потенциальные клиенты видели, что эти господа не добросовестные и проиграли суд по неисполнению договора. Риск потерять деньги сегодня существует на

каждом углу. Можно также нарваться и на недобросовестных поставщиков, которые выставляют счет, а потом просто «сливаются». Последний такой случай у нас был с тульским заводом «Автоматика», который получил деньги, а товар не поставил. И это происходит сплошь и рядом. В таких случаях нужно сразу обращаться в суд. С другой стороны, это тоже негативно сказывается на бизнесе — и так недополучили свое, а еще приходится оплачивать судебные тяжбы, но по-другому в таких ситуациях, кажется, нельзя.

