

Елена Шелаева

начальник отдела сетей связи,
ООО «ИЦ «Стройэксперт»

На фоне сложившейся экономической ситуации заказчики замораживают многие объекты. Поставщики значительно подняли цены — от 10% до 20%. Кроме того, в отношении двух объектов пришлось пересматривать проекты, менять оборудование. Эта тенденция настораживает, и поэтому о планах пока говорить трудно.

Алексей Макаров,

руководитель проектной группы,
ООО «БрандМастер»

Экономические условия в стране меняются очень динамично, буквально в течение считанных дней, поэтому прогнозировать что-то сложно. Сейчас для нас переломный момент. Что касается заказчиков и сметной документации, тут плавно меняются индексы цен, связанные с расходами на оборудование. Остальные расценки остаются на прежнем уровне. А вот у поставщиков оборудования, которые привязаны к курсу рубля, цены заметно меняются. Сейчас мы думаем о том, что будет очень проблематично закупать дорогостоящее импортное оборудование.

В 2015 году планируем заниматься проектами в топливно-энергетическом комплексе, в частности по Нижнекамской ТЭЦ.

Вадим Лазарев

заместитель директора,
ООО «ИВЦ «Технологика»

Производители повысили стоимость продукции в декабре 2014 года в среднем на 15%. Однако у нас нет объектов, работы по которым были приостановлены. В то же время я знаю, что такие проблемы есть у наших партнеров и конкурентов. Мы находим общий язык с компаниями-поставщиками: ищем оборудованию замену, другие компромиссные варианты.

Планируем принимать активное участие в проектировании систем безопасности для нефтегазовой отрасли. В поле нашей деятельности входят и работы по административным зданиям на территории всей России. Кроме

того, нас интересует проектирование крупных жилых комплексов с развитой инфраструктурой.

Александр Салахов

технический директор,
ООО «ИЦ «ПроФинформЗащита»

Некая настороженность в ожиданиях на 2015 год присутствует в части проектной деятельности. Особенно это касается видеонаблюдения, ведь именно в этом сегменте большая часть оборудования представлена импортной продукцией. В связи с этим мы активно рассматриваем предложения в бюджетном сегменте. Вопрос бюджета становится главным. Чтобы не отказываться от проектов совсем, предлагаем заказчикам переходить на экономичные решения.

Вопрос бюджета для многих заказчиков становится главным

На конец 2014 года некоторые компании предлагали проплатить часть оборудования, например в объеме 50%, чтобы оно было зарезервировано под наш проект. Некоторые проекты пришлось приостановить, потому что поставщики взяли паузу и не были готовы огласить грядущий процент, на который увеличат стоимость своей продукции. Именно от цен будет зависеть и пересмотр проектов.

Планируем начать работы в большом торговом центре и элитных жилых зданиях, но наши проекты будут зависеть от темпов строительства. Компания постоянно обзванивает партнеров, чтобы узнать, на каком уровне ожидается повышение цен.

Виталий Горбунов

главный инженер,
ООО «Каз-Проект»

Пока реакции со стороны наших компаний-партнеров на экономические события в стране не последовало. Пересмотра проектов и смет не наблюдаем, хотя прогнозируем увеличение сметной стоимости на 10–15%.

Среди планов на 2015 год можно назвать проектирование систем безопасности в крупных высотных жилых комплексах и офисных зданиях.

Рустем Хасанов

главный инженер,
ООО «Спецавтоматика-НН»

В декабре 2014 года в связи с активным ростом цен на оборудование, извещатели, кабельную продукцию объемы поставок значительно уменьшились. Кроме того, если раньше мы могли взять товар без предоплаты, то теперь она требуется. Цены в декабре менялись чуть ли не каждый день, в частности на кабель, поэтому счета и прайсы действовали в течение суток. В этом заключается большая сложность. Скорее всего, в 2015 году будут уменьшены объемы работ.

Наши проекты в этом году в основном будут связаны с предприятиями ПАО «Нижнекамскнефтехим», ОАО «Нижнекамскшина» и ОАО «ТАНЕКО». Мы будем выполнять для них проектирование, монтаж и техническое обслуживание систем пожаротушения и охранно-пожарной сигнализации. Также в течение года обычно нам удается реализовать капитальный ремонт систем безопасности для 15–20 объектов.

Сергей Калашников

генеральный директор,
ООО «Техмонтаж»

На рынке сейчас наблюдается тенденция к спаду количества заказов, объемов работ. Кроме того, поставщики повышают цены, некоторые — на 100%. Другим компаниям удастся удерживать их на прежнем уровне. Заказчики начали задерживать выплаты.

На 2015 год есть заказы, но многие заказчики переходят в режим экономии и урезают бюджеты на системы безопасности.

Максим Белов

начальник отдела, ООО «Акведук»

Компании-поставщики теперь все настаивают на предоплате, причем полной. Кроме того, не обошлось и без повышения цен. Пока не могу озвучить названия объектов, с которыми мы планируем работать, но хотим сосредоточиться на проектировании интегрированных систем безопасности для жилых комплексов. Работаем и с такими направлениями, как автосалоны и супермаркеты.