

ІНТЕРВ'Ю З ПРЕЗИДЕНТОМ ТОВ «АПІС ХОЛДИНГ» А.І. ПАНФІЛОВИМ

Андрій Панфілов – засновник ТОВ «Стіл Ворк», президент ТОВ «АПІС ХОЛДИНГ» розповів про кризу в промисловій галузі та діяльність компаній в період боротьби з коронавірусною інфекцією COVID-19.



Андрій Іванович, які кроки Ви вживаєте зараз, щоб бізнес залишався на плаву?

Бізнес стійкий тільки тоді, коли в змозі швидко адаптуватися, міняти свої процеси і моделі при істотно мінливому зовнішньому середовищі. Ми теж розуміємо, що сьогодні так, як було вчора, вже не буде, наш ринок в Україні буде падати, складно спрогнозувати наскільки – 10...20...30 %. Ми приймаємо антикризові заходи, які полягають в різкому скороченні витрат, оптимізації оргструктури, підвищенні операційної ефективності.

Що зараз з колективом: робота в штатному режимі, відпустки за свій рахунок, звільнення?

Ми продовжуємо працювати. З огляду на карантин істотно посилили захисні заходи для персоналу. Наша основна задача – зберегти основу колективу, тих співробітників, які створюють базову цінність нашого продукту. Ми знаємо, що з осені почалася несприятлива ситуація на всіх ринках для нашої промисловості. Тому суттєво скорочуємо витрати, проводимо оптимізацію організаційної структури, це необхідно в існуючих умовах. Але зупинку ми не розглядаємо.

Які збитки несуть Ваші компанії через карантин? Наскільки впав попит?

Наші основні клієнти – це гірничо-металургійні комбінати, шахти і цементні заводи. На сьогоднішній день ми покриваємо практично всю лінійку деталей обладнання, які підлягають зносу і часто виступаємо генеральним підрядником – від проектування до здачі проекту «під ключ».

Ми зараз відчуваємо як падіння попиту на 40...50 %, так і незадовільну платіжну дисципліну, всі знаходяться в режимі очікування по капремонту, інвестиційним проектам. Ми чекали весни, але новий «чорний лебідь» вніс ще більше невизначеностей, перспективи ринку досить туманні, як довго це триватиме в нашій країні – поки мало хто може передбачити. За прогнозами вірус буде активний в Україні до літа, а далі ми припускаємо роботу в режимі менш жорстких карантинних обмежень до року – двох. Збитки ми зараз оцінюємо...

Як вдається в складних економічних умовах утримувати ринки збуту? Які ринки для вас важливіші?

Для нас пріоритетним завжди залишається внутрішній ринок України. Разом з тим, ми активно розвиваємо свої позиції в країнах ЄС. Пріоритетними експортними напрямками є Польща, Франція, Німеччина. В першу чергу ми сфокусовані на металургійній і гірничо-видобувній галузях. Ми маємо великий досвід розробки та імплементації рішень щодо вирішення завдань підвищення зносостійкості на підприємствах України і знаємо що потрібно нашим зарубіжним клієнтам і як цього досягти. Також ми постійно шукаємо партнерів, постачальників матеріалів для наплавки, альтернативної зносостійкої продукції для спільних проектів як в Україні, так і на зарубіжних ринках.

Що Ви порекомендуєте як керівник і власник бізнесу в умовах цього карантину і кризи?

Незважаючи на все, що відбувається, потрібно працювати і продовжувати планувати свою діяльність. Зараз ми формуємо стратегію на найближчі 3–5 років з урахуванням нових обставин. Наш бізнес консервативний, він не піде в діджитал, але ми знаємо, що необхідно вдосконалювати свою роботу відносно розвитку взаємин з клієнтами, перебудовувати свою бізнес-модель під їх актуальні завдання, випереджати в чомусь ринок, створювати передумови до створення нових трендів на нашому ринку.

Ми на ринку в нашому бізнесі вже більше 20-ти років і переживали не одну кризу, це завжди болісно, але ми ставимося як до чергової її прояви і не робимо з цього катастрофи. Ми концентруємося на тому, на що можемо вплинути, що в наших силах змінити, що точно від нас залежить. І зі свого боку намагаємося цю філософію поширювати і на наших партнерів.