

**ДП Бизнес-план 2009****«В Петербурге обанкротится до 90% рекрутинговых компаний»****Станислав  
Куликов**

Генеральный директор рекрутинговой компании «ПетроСтимул»

**Н**а нашей компании кризис сильно не отразился: 2008 год мы закончили с положительным балансом. Безусловно, некоторые заказы были приостановлены. И сейчас мы нацелены на укрепление позиций — в частности, продумываем мероприятия по расширению клиентской базы. Если до настоящего момента мы работали в основном для инвестиционных, проектных, строительных компаний, которые

на протяжении 5–8 лет являются нашими постоянными клиентами, и не делали маркетинговых исследований, не проводили агрессивных рекламных кампаний, то сейчас мы намерены заполнить пробелы, которые образовались. Основной упор будем делать не на количественный рост базы клиентов, а на качественное повышение статуса. По нашим оценкам, в Петербурге могут обанкротиться до 90% рекрутинговых компаний. Если в начале года в городе было более 300 агентств, то уже сейчас есть информация о закрытии компаний, входящих наряду с нами в двадцатку сильнейших.

**«Стратегия выживания проста и логична»****Сергей  
Семкин**

Генеральный директор ITM Group

**М**ы являемся участниками рынка промышленного строительства и напрямую зависим от рынка крупных инвестиций. Значит, год будет явно тяжелый. Для компаний, работающих в реальном секторе экономики, существует угроза серьезного снижения выручки. Рост конкуренции приведет к повышению требований к качеству услуг и относительному сниже-

нию их стоимости. Но, если предыдущие годы были потрачены на создание эффективной системы управления и оптимизацию бизнес-процессов в компании, сейчас эти усилия должны дать результат. Вообще, стратегия выживания проста и логична: больше зарабатывать и меньше тратить. На время пришлось отложить ряд проектов внутрикорпоративного развития, свернуть региональные представительства, но в обучение, в повышение квалификации персонала мы вкладываем еще больше средств: кризис — хорошее время заняться учебой.