



КРИЗИСЫ УСЛОВНЫЕ И РЕАЛЬНЫЕ

На октябрьском Межрегиональном совещании специалистов мебельной и деревообрабатывающей промышленности в Санкт-Петербурге прошёл круглый стол «Кризис продаж 2005 года. Что дальше?» Точка после «кризиса продаж» подразумевала его безусловное наличие, а знак вопроса после «дальше» указывал на желательность прогноза развития ситуации.

Если говорить о мировой выставочной практике в целом, то название питерского круглого стола, входившего в программу мероприятий выставки IFEP, было почти банальным. Три месяца ранее в Мельбурне прошёл двухдневный семинар «Преодоление стагнации в мебельной торговле», собравший несколько сот участников зимней австралийской выставки Furnitex-2005. Схожим с питерским было и название «Кризис продолжается – где выход?», которое аргентинские мебельщики дали своей конференции на прошлогодней выставке AFEMA. Словом, в плане тематики санкт-петербургская встреча «шла в ногу» со всей мебельной планетой.

На том сходство нашего круглого стола с аналогичными встречами зарубежных коллег и заканчивается. Их кризисы совершенно очевидны для всех участников дискуссии, тогда как наш кризис, похоже, оказался условным. Многие из собравшихся на «кризисное обсуждение» мебельщиков либо расценивали текущий спад как обычное сезонное явление, либо вообще не ощутили в продажах никакого спада. Оптимизм последней группы разделял и Дмитрий Канаев, компетентный рыночный аналитик из петербургской фирмы «ГОРТИС». Он сообщил, что у него нет данных, которые свидетельствовали бы о критическом положении с региональными продажами мебели.

Правда, статистика, представленная О.В. Гурлевой участникам круглого стола, подтверждала существенное отставание темпов развития Северо-Запада от лидеров мебельной индустрии (Центр, Приволжье, Урал), но предметом доклада гендиректора АПМДПР были не продажи – только производство. Причины потери темпа остались неясными. Поскольку по насыщенности современным оборудованием и по квалификации менеджмента мебельщики этого региона вряд ли уступят Уралу, то факторы, тормозящие развитие, вероятно, следует искать за пределами производственной сферы.

Таким фактором, например, вполне могло стать повышенное «уважение» местной администра-

ции к различным монополистам, неуклонно снижающее покупательную способность населения. За последние два года плата за обслуживание квадратного метра жилплощади возросла в городе более чем втрое, по темпам роста транспортных тарифов Питер превратился в чемпиона России, а неконтролируемый взлёт цен на жильё привёл к ситуации, когда, по свидетельству журнала «Эксперт», «нынешнее состояние рынка жилищного строительства многие его участники оценивают как предкризисное». Там, где всё большая часть доходов потребителя безнаказанно изымается монополистами, спрос на мебель пропорционально замедляется.

Роль другого мощного «тормоза» на Северо-Западе способна сыграть и высокая концентрация бюрократии. По оценкам фонда «Индем», за четыре года затраты среднестатистической компании на взятки выросли вчетверо, составив к 2005 году 135.000 долларов. Это не общероссийская константа: взятки меньше там, где меньше чиновников (например, на Урале), и больше там, где их расплодилось больше (например, на Северо-Западе). Такого рода абсолютно непроизводительные расходы бьют как по мебельщикам, снижая суммы свободных средств, необходимых для продвижения продукции, так и по покупателям, перераспределяя их возможные доходы в пользу коррупционеров. Вовсе не случайно авторы свежего выпуска информационно-аналитического сборника «Практика рыночных исследований», проанализировав динамику уровня благосостояния питерского населения с 2002 по 2005 год, пришли к весьма тревожному для мебельщиков выводу: «Снижение темпов роста денежных доходов жителей Санкт-Петербурга удручает». Но за круглым столом ни эти, ни какие-либо иные внешние факторы не обсуждались. Почему?

Возможно потому, что мебельщики Северо-Запада, будучи реалистами, отдают себе отчёт в физической невозможности воздействия на ситуацию за пределами собственных производств. Но в таком случае следовало бы срочно посвящать круглый стол совсем другому, отнюдь не условному кризису: полному отсутствию действенной обратной связи с региональной администрацией. О масштабах кризиса говорит, например, вопиющее несоответствие заявленной властями политики развития малого бизнеса с практическими последствиями этой политики – за один лишь год (с 2003-го по 2004-й) объём продукции, выпускаемой малыми предприятиями Санкт-Петербурга, снизился на 5,7 миллиарда рублей! Вопрос «Что дальше?», был бы тут более чем уместен. Но, к сожалению, прогнозной аналитикой реальных кризисов у нас никто не занимается.