

ВЫ ТОЖЕ ПОДВЕРЖЕНЫ КРИЗИСУ ИЛИ ВЫ ЕГО ИГНОРИРУЕТЕ?

В КРИЗИС ГЛАВНОЕ — НЕ ЗАРАБОТАТЬ, ГЛАВНОЕ — НЕ ПОТЕРЯТЬ

Взял в моду привычку: каждое утро просыпаюсь с калькулятором в руках. Приезжаю на работу, наливаю чашку кофе, сажусь в кресло и начинаю считать. Потери. Сколько сегодня потерял и мог бы заработать в условиях жестокой российской действительности. Полнейшее разочарование и тоска. Если еще вчера перспективы ближайшего будущего казались достаточно радужными и безоблачными, то сегодня навалившиеся проблемы международного кризиса заставляют оставить мелкие проблемы и трудовые дела и задуматься над будущим.

Это не только мои проблемы, это проблемы всего мира и каждого отдельного человека на земле. Даже те, кто не в состоянии оценить состояние сегодняшнего дня и увидеть весь комплекс наваливающихся проблем, начинают ощущать внезапно свалившуюся нехватку денежных средств. Радует только одно, что на моей «финансовой корзине», которая состоит из N-ного количества долларов, евро и рублей, потери не кажутся такими уж страшными. И сразу представляются наши финансовые магнаты и олигархи и... И дух захватывает от того, сколько полезного или не очень можно было сделать на эту огромную кучу денег.

КАЧЕЛИ

Теперь серьезно. Ежедневные сводки банковских аналитиков, информация с биржевых торгов и очередных потрясений финансового рынка не дают спастись спокойно даже домохозяйкам. Каждый день новостные передачи пестрят прогнозами и потерями международных финансовых бирж. Возникает постоянное ощущение, что мы находимся под гнетом этой махины, которая того и гляди раздавит и тебя. Или пронесет...

Черный октябрь 2008 г. заставил фондовые рынки России качаться с невиданной ранее амплитудой. Обвал, рост и падения акций российских и мировых компаний заставили обратить на себя внимание людей, которые раньше и не знали таких названий, как ММВБ, РТС и Brent. Банковская система России стала страдать от сильного дефицита ликвидности, вызванного бегством капиталов и нехваткой зарубежных займов. Даже откупоренные государственные резервы денег, накопленных за время длительного нефтяного бума и влитые в финансовую систему, не смогли мгновенно остановить раскачку.

Большинство россиян не ощутили кризис на себе. Только небольшая часть населения инвестирует деньги в фондовый рынок и контролирует пакеты акций. Но есть и тревожные признаки. Инфляция растет, промышленное производство падает, многие фирмы заявили о массовых увольнениях, сокращениях затрат и уменьшении зарплат. Цены на продукты питания растут. Даже такое современное веяние, как корпоративы, на которые многие корпорации не жалели денег, в этом году пройдут или в скромной «домашней» обстановке, и или не пройдут вообще.

ВОЙНА ТЕЛЕФОНОВ

Очередной признак кризиса мы стали ощущать при активизации «телефонных менеджеров». Самое странное, что в первых рядах активистов были обнаружены продавцы керамического гранита и композита. Таких названий и торговых марок даже раньше и не знали. «Только сегодня и только сейчас, специально для Вас самое лучшее предложение, только у нас на складах лежит именно то, что Вам необходимо» — такое разнообразие лестных слов и суперудачных предложений, что уже действительно начинаешь задумываться: а может, нам действительно это надо? Или все-таки не надо, и «телефонные специалисты» просто уже не обращают внимание на то, что компания не является потребителем этого самого продукта, который они вам с такой «ненавязчивостью» предлагают. И очень сильно обижаются, если им пытаешься объяснить, что в принципе не являешься потребителем их продукции.

А ЧТО МОСКВА?

И при всем происходящем возникает ощущение, что Москва живет по своим правилам и не хочет играть в общую игру под названием «кризис». Все чаще от знакомых слышу один и тот же вопрос: «А как у вас, вы тоже подвержены кризису или вы его просто игнорируете?». Ощущение, что все это просто навязанная игра, не проходит. Москва, в отличие от других регионов, значительно проще относится к происходящей ситуации. Кризис, как говорится, кризисом, а деньги зарабатывать никто не отменял.

Строительные площадки сегодня живут. Живут, конечно, не самой полноценной и востребованной жизнью, но и не умирают. От безденежья. Да, пока встали площадки, которые находились ниже «0»-вого уровня. На фоне потрясений, вызванных глобальным финансовым кризисом, планы многих крупных компаний о приостановлении производства работ на «0» выглядят разумно. Необходимо диверсифицировать силы для успешного окончания уже освоенных объектов, которые находятся либо на стадии окончания или на такой стадии, когда потеря ритма строительства может привести к серьезным проблемам.

Конечно, проблемы возникнут и завтра, когда остановка на «0» сегодня не даст возможности быстро и без дополнительных финансовых потерь начать освоение

новых объектов. Будет нарушено золотое правило строительной отрасли — в процессе окончания строительства одного объекта закладывать фундамент второго. Вот тогда и встанут те смежники, которые сегодня фактически не ощущают проблемы на себе. Встанут отделочники и фасадчики, которые сегодня еще резвятся на строительных объектах.

ЛЮДСКИЕ РЕСУРСЫ

Многие компании находят для себя в кризисе и положительные моменты. Используя «кризис» как ключевой момент, можно свободно, без потери рейтинга и веса, освободиться от груза «ненужных» людей. По информации, полученной из различных источников, многие компании, если еще не уволили, то подготовили списки на увольнение. И такая практика не может не беспокоить. Для многих такой передел на руку. На рынке рабочей силы сегодня можно найти без особых проблем специалистов, за которыми приходилось еще вчера гоняться и сильно переплачивать.

Проблема остановки строительных объектов пока не так заметна на территории Москвы. А давайте проанализируем, что же может случиться завтра, если на улице выйдут миллионы свободных и невостребованных «специалистов». И вся эта компания не собирается разъезжаться по своим родным странам. Их там уже никто не ждет. Они останутся. Вопрос — кто и на что их будет кормить. Или они найдут более «легкие» методы заработка средств для существования?

АНАЛИТИКИ

Что говорят аналитики? Рынок продаж упал на 10 — 15%. К следующему лету ожидается спад на 25 — 30%. То есть, если ранее на каждого продавца недвижимости приходилось 2 — 3 покупателя, то сегодня на каждого покупателя приходится 6 продавцов. Количество объектов в продаже увеличилось на 20%. И такая ситуация становится парадоксальной — при всеобщем уменьшении спроса и остановке строительных площадок увеличивается количество предло-

жений. Откуда? Из заначек, из непроданных ранее площадей по причине неприемлемой цены и т. д.

Строительная отрасль — один из наиболее динамично развивающихся секторов экономики за последние несколько лет, который принадлежит числу наиболее зависимых от банковских кредитов. Поскольку деньги теперь взять неоткуда и просят за них значительно больше, чем вчера, многие компании объявляют о планах приостановки строительства. Среди тех, кто пострадал наиболее сильно, крупные компании, которые в процессе своего развития набрали большое количество кредитных денег. Теперь такие структуры вынуждены распродавать свои портфели для того, чтобы получить живые деньги для погашения задолженностей.

До сентября в России начинало развиваться ипотечное кредитование. Становились разумными условия и проценты, под которые банки отдавали деньги, упрощались процедуры получения и увеличивалось время возвратов. И вдруг денег в стране не стало. Дешевые кредиты, которые российские банки получали из-за рубежа и в несколько раз дороже продавали потребителям, резко закончились. Банки подняли ставки почти в два раза.

ЦЕНА ВОПРОСА

Сегодня исключительно хороший день для покупателя. Правда, необходимо отметить, что если такая ситуация продлится и далее, то «завтра» будет еще лучшим днем. Каждому реальному покупателю (а реальными у нас стали покупатели только с «живыми» деньгами) продавцы готовы предложить исключительно «вкусное» предложение только сегодня. Потребителю с натуральным продуктом (деньги) готовы предложить хорошие (но пока не очень) скидки при покупке. Платишь сегодня — получаешь все.

ИЗМЕНЕНИЕ ОТНОШЕНИЯ

Вчера при попытке приобрести какой-либо товар я получал «полнейшее» удовлетворение от процесса покупки. Дождаться менеджера, который бы стал с тобой раз-

говаривать и предоставил бы полную информацию по твоему запросу, было почти невозможно. Их политика была простой и понятной: если ты очень навязчивый и до тошный покупатель, то отойди в сторону, за тобой стоит очередь, и этот товар будет продан уже через пять минут. При этом будут поставлены такие условия, что в придачу к товару покупатель заплатит еще и за дополнительные услуги, которые ему будут навязаны. Вот такой бизнес.

Сейчас ситуация начала меняться. Покупатели с «живыми» деньгами стали появляться все реже, очереди заметно уменьшились, и у многих начали накапливаться товары на складах. А все, по привычке, хотят кушать и, соответственно, получать зарплату. Происходит принудительный перелом сознания менеджера. Сейчас уже приходится работать для того, чтобы получать денежки. Уже отвыкли.

КТО ОСТАНЕТСЯ В ВЫИГРЫШЕ?!

Большие объекты — большие проблемы, маленькие объекты — проблемы. Большие деньги — ... Необходимо отметить, что этот кризис вполне полезен для общества и рынка нашей страны. Происходит реальное оздоровление ситуации. Сотрудники начинают работать, беспокоиться о своих рабочих местах.

При всех негативных последствиях текущая ситуация может оказать и положительное влияние на российский рынок, в том числе и строительный. Жесткая конкуренция уберет с рынка слабых во всех отношениях игроков и косвенно подействует на улучшение качества строительства. Кризис можно рассматривать не только как угрозу, но и как новые возможности.

Происходящая ситуация приведет к тому, что продавцы и производители наконец-то осознают, что это рынок покупателя, и, соответственно, к нему необходимо относиться серьезно, предлагая качественный товар по обоснованным ценам и в согласованные сроки.

**С. В. АЛЕХИН, ген. директор
Центра развития современных
фасадных систем**