

Индекс деловой активности рынка безопасности Республики Беларусь

1 августа 2009 года вступило в законную силу Постановление № 991 «О некоторых вопросах приобретения товаров на территории Беларуси». На три дня полноценная экономическая жизнь страны замерла. Все ждали, что будет дальше. Вечером 4 августа правительство отменило постановление. Все вернулось на круги своя. Отмечу тот факт, что при сборе данных для просчета ИДА ни одна опрошенная компания-поставщик, при условии ухудшения показателей, не ссылалась на известное постановление. О нем вообще не вспоминали.

Вспомним следующие показатели.

Значение ИДА может колебаться между 0 и 100 с различной характеристикой диапазонов: 50 означает отсутствие какого-либо изменения; выше 50 — улучшение; и ниже 50 означает снижение активности. И только падение ИДА ниже 44 показывает абсолютное снижение экономической и деловой активности.

За последний квартал значение ИДА ниже 44 не падал. Даже более того: сегмент «Производство» удивил нас высокими показателями ИДА в июле и августе — 60 и 60,3 соответственно. Возможно, работает государственная программа импортозамещения.

После июньского спада продаж сегмент «Поставки, продажи в сфере безопасности» медленно, но верно набирает обороты. Можно предположить, что в очередном периоде исследования ИДА этот показатель еще подрастет.

Сегмент «Услуги в сфере безопасности» как всегда радует нас хорошими показателями ИДА. Компании стараются перейти на комплексный подход в обеспечении безопасности при обслуживании клиента. Сами выполняют работы по проектированию, подбору (продаже) оборудования, проводят монтаж и установку систем. С такими компаниями заказчику проще сотрудничать. В случаях неполадок — один номер телефона, одна компания.



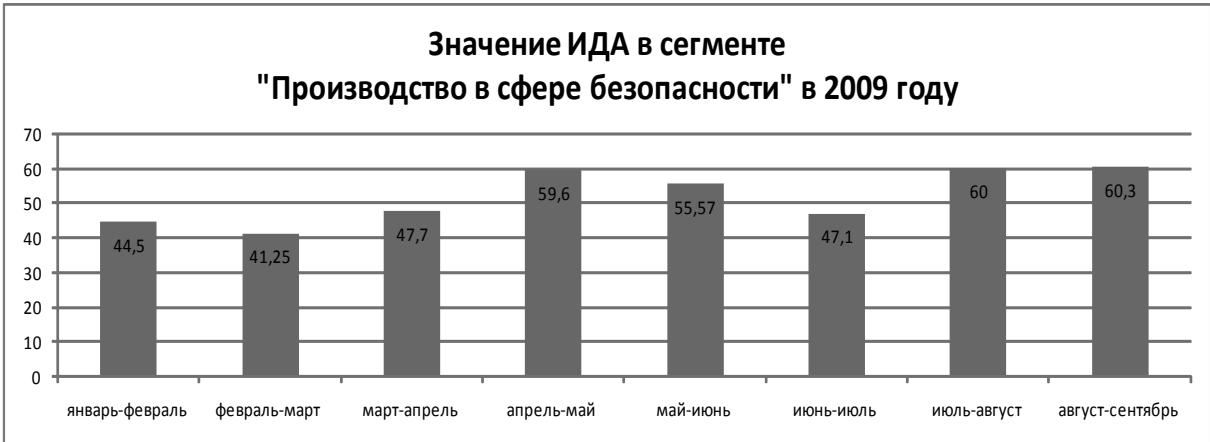
	Значение ИДА, 2009 год							
	январь-февраль	февраль-март	март-апрель	апрель-май	май-июнь	июнь-июль	июль-август	август-сентябрь
Производство в сфере безопасности	44,5	41,25	47,7	59,6	55,57	47,1	60	60,3
Поставка в сфере безопасности	47	43,5	52,8	47,9	60	43,1	44,8	50,7
Услуги в сфере безопасности	56	55	52,9	63,3	64,8	47,1	60,3	57,2
Среднее значение по всем сегментам отрасли безопасности	49,17	46,58	51,1	56,93	60,1	45,8	55	56

Сегмент «Производство в сфере безопасности»

Сегмент «Производство» в последние месяцы демонстрирует нам рост объемов выпускаемой продукции. И особенно приятно, что идет не «наработка на склад», а соразмерно увеличивается и реализация продукции. Примерно пятая часть компаний-производителей повысила стоимость своей продукции, но, как говорят сами производители, рост цен незначителен.

Снижение объема производства и продаж наблюдалось только в тех компаниях, которые зависят от иностранных поставщиков сырья и компонентов.

Но не все так хорошо, как кажется. Увеличение объемов отгрузки действительно происходит. Но также компании-производители в приватной беседе говорят и об увеличении суммы дебиторской задолженности. Проще говоря, производить и продавать стали больше, только оплаты по таким контрактам добиться сложно...



Сегмент «Производство»

Вопросы	Процентное соотношение ответов								
	увеличился, %			не изменился, %			уменьшился, %		
	июнь-июль	июль-август	август-сентябрь	июнь-июль	июль-август	август-сентябрь	июнь-июль	июль-август	август-сентябрь
Объем продукции, производимой вашей компанией, по сравнению с указанным периодом	17	40	36	66	47	50	17	13	14
Отгрузочная стоимость вашей продукции, по сравнению с указанным периодом	0	20	21	92	80	71	8	0	7
Общий объем заказов на вашу продукцию, по сравнению с указанным периодом	25	40	50	42	40	29	33	20	21
Штат сотрудников вашей компании, по сравнению с указанным периодом	0	13	21	92	80	71	8	7	7

Сегмент «Поставка, продажи в сфере безопасности»

Респонденты сегмента **«Поставка, продажи в сфере безопасности»** чаще других компаний отмечали общее ухудшение экономической ситуации на рынке Беларуси. Но даже это не помешало ряду компаний увеличить объемы реализации продукции. Причем обращаю ваше внимание на тот факт, что в июле и августе ряд компаний увеличил объемы продаж, и у абсолютно такого же количества компаний объемы продаж снизились. Это говорит о том, что спрос-то на продукцию не снизился! Что идет своего рода «перетягивание одеяла» среди конкурирующих компаний. В этой конкурентной борьбе побеждают компании, у которых есть возможность «держать склад», т.е. это устоявшиеся фирмы с наработанными поставщиками и потребителями. Соответственно, у таких компаний четко выстроена работа по продажам, существует маркетинговый план. Таким образом, на наших глазах происходит «вымывание» мелких компаний—поставщиков оборудования. На сегодняшний день в деятельности торговой компании все большую актуальность приобретает правильный выбор маркетинговых инструментов.

Некоторые компании снижают стоимость предлагаемой продукции для того, чтобы «хоть что-то купили», а другие компании делают то же самое для того, чтобы за счет повышения оборотов получать прибыль. Также немаловажен тот факт, что многие компании пересмотрели ассортимент предлагаемой продукции и сделали акцент на качественные, но бюджетные товары.



Сегмент «Поставка»

Вопросы	Процентное соотношение ответов								
	увеличился, %			не изменился, %			уменьшился, %		
	июнь-июль	июль-август	август-сентябрь	июнь-июль	июль-август	август-сентябрь	июнь-июль	июль-август	август-сентябрь
Объем закупаемых вашей компанией технических средств безопасности, по сравнению с указанным периодом	8	14	20	58	64	53	33	21	27
Объем реализуемых вашей компанией технических средств безопасности, по сравнению с указанным периодом	17	29	33	42	43	33	42	29	33
Отпускная стоимость предлагаемой вами продукции, по сравнению с указанным периодом	8	0	13	83	79	73	8	21	13
Штат сотрудников вашей компании, по сравнению с указанным периодом	17	0	20	67	86	80	17	14	0

Сегмент «Услуги в сфере безопасности»

В очередной раз сегмент «Услуги в сфере безопасности» доказал свою стабильность. Показатели ИДА достаточно высокие. Число компаний, увеличивающих объемы работ, значительно больше числа компаний, у кого эти же объемы снижаются.

Есть негативное явление — увеличение количества полученных, но пока не реализованных («подвисших») заказов на оказание услуг. Чаще всего, «подвисание» происходит из-за несвоевременной оплаты услуг исполнителя со стороны заказчика. Дебиторская задолженность обычно возникает со стороны заказчиков «государственного сектора». Как сообщил мне в личной беседе руководитель одной крупной проектной компании, у него «выработался нюх» на заведомо нестабильные заказы, от которых лучше сразу отказаться.



Сегмент «Услуги»

Вопросы	Процентное соотношение ответов								
	увеличился, %			не изменился, %			уменьшился, %		
	июнь-июль	июль-август	август-сентябрь	июнь-июль	июль-август	август-сентябрь	июнь-июль	июль-август	август-сентябрь
Объем работ по проектированию/монтажу/наладке систем безопасности, по сравнению с указанным периодом	14	44	45	57	33	36	29	22	18
Цены на производимые работы или услуги, по сравнению с указанным периодом	0	11	9	71	67	82	29	22	9
Общее количество заказов на ваши работы или услуги, по сравнению с указанным периодом	14	44	45	57	56	27	29	0	27
Объем полученных, но пока по различным причинам не реализованных заказов на ваши услуги, по сравнению с указанным периодом	29	56	27	71	33	55	0	11	18
Штат сотрудников вашей компании, по сравнению с указанным периодом	29	0	9	43	78	91	29	22	0

Редакция благодарит все компании, принявшие участие в данном опросе.
Материал подготовила Елена СМЕРНОВА