

ПСБ ДЕНЬГИ

4

НЕПОТОПЛЯЕМЫЕ КРЕДИТЫ

Сфера розничного кредитования показывает позитивную динамику

38

ЗАРАБОТАТЬ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

На онлайн-площадках успешно торгуют как подростки, так и опытные предприниматели

68

ВРЕМЯ ИНВЕСТИРОВАТЬ ПО-НОВОМУ

Как обезопасить активы в условиях геополитической турбулентности?

ЭКОНОМИКА 2022:

СТАВКИ ПОВЫШАЮТСЯ



**Уважаемые читатели,
клиенты ПСБ!**

В новом выпуске журнала «ПСБ Деньги» мы обсуждаем итоги 2022 года для финансовой системы страны, потребителей финансовых услуг и бизнеса.

Розничное кредитование растет в России даже в условиях экономической неопределенности. При этом рынок вкладов и фондовый рынок также развиваются, что еще раз подтверждает устойчивость и наличие значительных внутренних резервов для развития отечественной экономики.

Спад начала года сменился осторожным восстановлением ближе к лету и выходом на устойчивую траекторию роста осенью. Настроения бизнеса, которые отслеживает в том числе ПСБ,

стали меняться в лучшую сторону, о чем мы побеседовали с предпринимателями в одном из материалов этого номера.

Бизнес чувствует поддержку государства и не просто восстанавливается от экономических потрясений, но переходит на новый уровень, учится идти вперед без оглядки на обстоятельства и побеждать. В этом выпуске мы рассмотрели и такое интересное явление, как социальное предпринимательство, которым, по данным Финансового университета при Правительстве РФ, занимается не более 1% компаний.

Важным индикатором восстановления экономики является рынок труда – обсудили его состояние и перспективы с главой одной из крупнейших платформ по поиску работы Superjob.ru Алексеем Захаровым. Также рассмотрели яркие примеры нестандартной мотивации сотрудников в России.

Не могли обойти стороной актуальный современный тренд – торговля растет прежде всего на маркетплейсах. Выяснили, какие подводные камни и перспективы ждут предпринимателей на крупнейших торговых площадках.

В журнале вас ждут и другие интересные материалы, среди которых интервью с генеральным организатором российской серии гонок на выносливость Russian Endurance Challenge Анастасией Бендиковой и музыкантом Евгением Рудиным, известным как DJ Грув.

Полезного чтения!

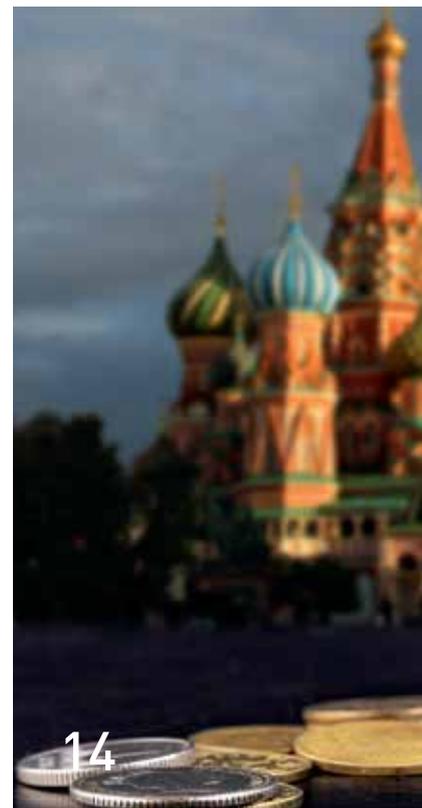
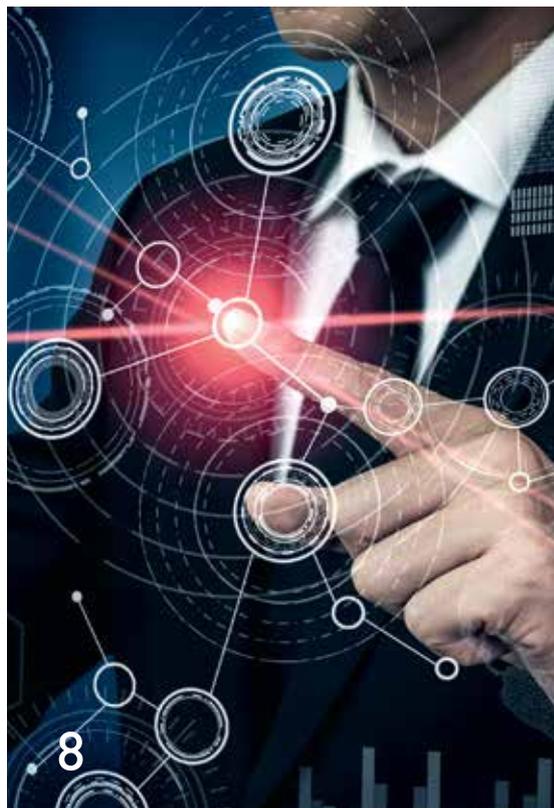
Вера Подгузова,

Главный редактор,
старший вице-президент –
директор по внешним связям
ПАО «Промсвязьбанк»

2 СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАВНАЯ ТЕМА

- 4 Непотопляемые кредиты**
Основные вызовы 2022 года пришлось для банковской системы России на II квартал
- 8 Вклады снова в моде**
2022-й стал самым непредсказуемым годом для российских вкладчиков за последнее десятилетие
- 14 Финрынок помогает потребителям**
В прошлом году Банк России предложил и реализовал большое количество мер поддержки для розничных потребителей финансовых услуг
- 20 Алексей Захаров: «Лояльность сотрудников к работодателям растет именно в кризис»**
Интервью с президентом платформы по поиску работы Superjob.ru
- 26 Год возможностей для бизнеса**
Как рассказали «ПСБ Деньги» сами предприниматели, 2022 год не только поставил перед ними новые вызовы, но и принес новые возможности



БИЗНЕС

- 32 Уйти, чтобы остаться**
2022 год запомнился массовым уходом мировых брендов из России. Какие марки сменили хозяев и к чему это привело?
- 38 Как заработать на маркетплейсах**
Рынок маркетплейсов в России стремительно растет
- 46 Благотворительность или бизнес?**
Социальным предпринимательством в России, по данным Финансового университета при Правительстве РФ, занимается не более 1% компаний
- 52 Владимир Козинец: «Мы добились признания профессии корпоративного казначея»**
Интервью с президентом Ассоциации корпоративных казначеев, директором департамента казначейства и управления рисками АО «РОЛЬФ»





НЕДВИЖИМОСТЬ

58 Ипотеке – четверть века

В 2022 году ипотека в России отпраздновала свое 25-летие

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

64 Можем заменить:

безалкогольные напитки

Смогут ли отечественные игроки компенсировать возможный уход иностранных компаний с рынка?

ИНВЕСТИЦИИ

68 Время инвестировать по-новому

По мнению россиян, топ-3 самых надежных и вместе с тем выгодных способов инвестирования выглядит так: вложение в недвижимость, покупка золота, вклад в государственном банке

74 Доходный полюс

Главная «золотая фишка» российского фондового рынка – «Полюс» – выглядит как хорошее вложение для тех, кто готов к умеренным рискам

БИЗНЕС-ПРАКТИКУМ

78 Мотивируй меня, если сможешь

Насколько себя оправдывают методы нестандартной мотивации сотрудников, если даже ДМС предлагает лишь 10% российских компаний?



РЕТРОКЕЙС

84 220 лет доверия

8 сентября 2022 года Министерство финансов Российской Федерации отпраздновало свой 220-летний юбилей

СПОРТ

92 Анастасия Бендикова:

«Наш спорт соскучился

по длинным гонкам»

Интервью с генеральным организатором российской серии гонок на выносливость Russian Endurance Challenge

НА ДОСУГЕ

96 Диджей Грив: «Пою оперу, играю Шопена, обожаю джаз»

Интервью с музыкантом Евгением Рудиным

МЕДИАТЕКА

100 Бизнес-включение

Подборка полезных сетевых ресурсов и книг об экономике, бизнесе и управлении финансами

«Промсвязьбанк Деньги» № 4, 2022 (8)

Свидетельство о регистрации
СМИ

ПИ № ФС 77–34604

Учредитель

ПАО «Промсвязьбанк»
109052, г. Москва,
ул. Смирновская,
д. 10, стр. 22

Редакция

г. Москва,
Славянская площадь,
2/5/4, стр. 3
+7(495)7771020,
доб. (81)4105
Strizhenayaiv@psbank.ru

Главный редактор

В. А. Подгузова, старший
вице-президент –
директор
по внешним связям
ПАО «Промсвязьбанк»

Издатель

PR Company
ООО «ПиАр-компания»
www.prgompaniya.ru

Отпечатано в типографии
ООО «МедиаКолор»

Фото из архивов
ПАО «Промсвязьбанк»,
123RF

Тираж

3000 экз.

Подписано в печать
19.12.2022

Распространение
бесплатное

Перепечатка любых
материалов возможна
только с разрешения
ПАО «Промсвязьбанк»

НЕПОТОПЛЯЕМЫЕ КРЕДИТЫ

Основные вызовы 2022 года пришлись для банковской системы России на II квартал. В связи с внешними санкциями, общей мировой экономической ситуацией и продолжающимся финансовым кризисом сфера розничного кредитования испытывала значительное давление, но справилась с ним. В конце года сектор стабильно показывает позитивную динамику. Рассказываем, что происходило с кредитной розницей и каких нововведений ждать заемщикам.

🗣 Текст: Анна Дубровская

ИЗ МИНУСА В ПЛЮС

II квартал 2022 года выдался для экономики многих стран, включая Россию, наиболее волнительным. Так, именно в апреле – мае текущего года отечественный рынок розничного кредитования показал наибольшее падение: в апреле совокупный портфель кредитов физлиц впервые сократился за год и сразу на 230 млрд рублей, в мае – на 41 млрд рублей.

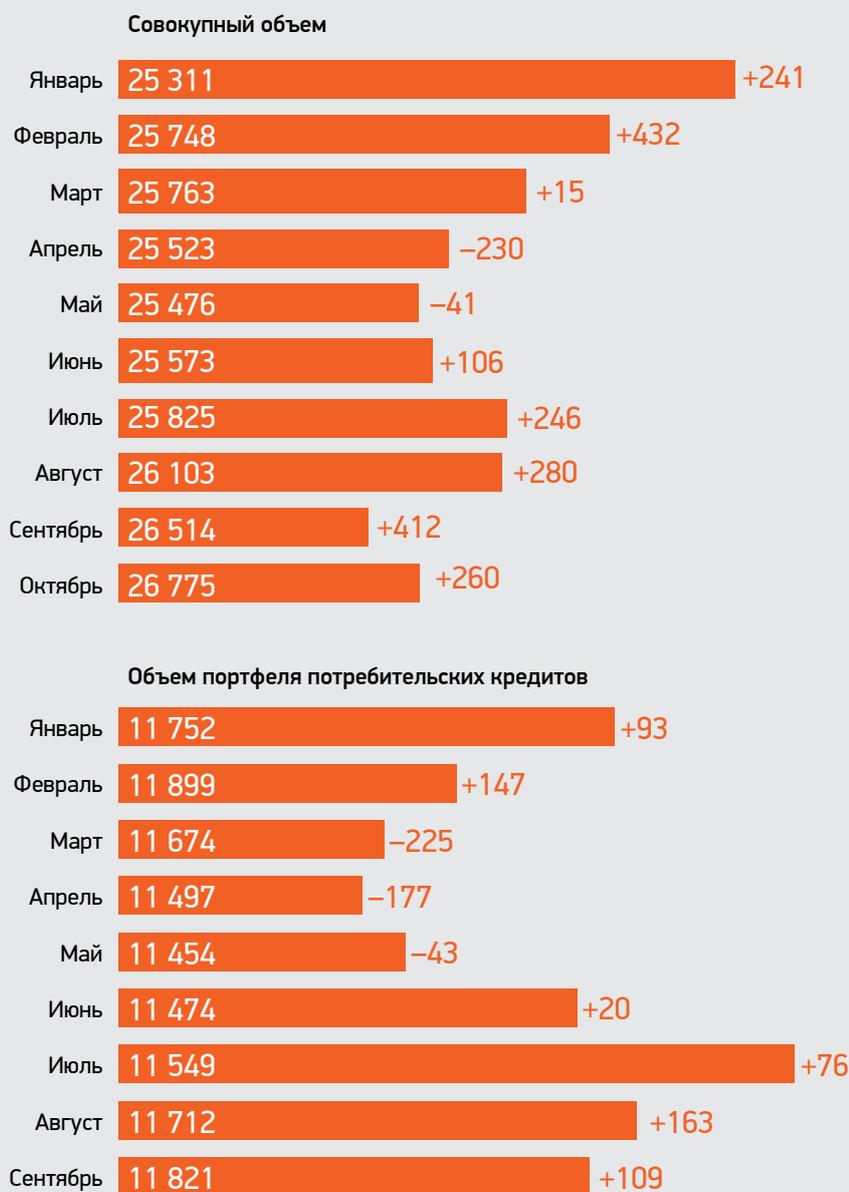
Впрочем, отыграть позиции удалось достаточно быстро – уже в июне рост розничного кредитования возобновился, полностью отыграв падение мая и частично сентября (в целом плюс 106 млрд рублей). Эксперты отмечают, что на тренд повлияла постепенная активизация отложенного в связи с нестабильностью спроса от физлиц. С июля рост ускорился и продолжает держать преимущественно позитивную динамику. Потребительское кредитование пострадало при этом больше всего.

По последним актуальным данным ЦБ РФ, в III квартале 2022 года восстановление

розничного кредитования продолжилось. Совокупный портфель ипотечных кредитов вырос за это время на 6%. Таким образом, можно сказать, что за 9 месяцев года произошло значительное восстановление этого вида кредитования в России – на 12%. Банк России ожидает, что прирост на ипотечном рынке по итогам года составит 15–18%. Изначально ЦБ РФ закладывал



Объем розничного кредитного портфеля в России в 2022 году, млрд руб.



Источник: Банк России

здесь более высокий прогноз, но из-за возросшей в последнее время неопределенности спрос на недвижимость может снизиться.

Совокупный портфель потребительских кредитов вырос за III квартал 2022 года на 3%. По итогам года Банк России ожидает рост около 5%.

Сам регулятор при этом оценивает темпы роста кредитования как хорошие.

«На рынке мы не оставили хронически неустойчивых банков, которые не выдержали бы такого испытания (внешних санкций. – Прим. ред.) и могли бы вызвать эффект домино. А также именно поэтому банки создавали так называемые буферы — запас, который можно использовать в трудный момент. Мы эти буферы также распускали в пандемию, затем банки восстановили свою подушку безопасности. И использовали ее вновь весной. В итоге банки стабильны, кредитование растет хорошими темпами, отвечая на возросшие потребности экономики», — заявила глава ЦБ РФ Эльвира

Набиуллина, выступая в середине ноября 2022 года на пленарном заседании Государственной Думы РФ.

ВЫГОДНЫЕ СТАВКИ

Ставки на рынке розничного кредитования сейчас находятся на достаточно низком уровне по сравнению с предыдущими годами. Причина — в невысокой ключевой ставке. В последний раз Банк России принял решение снизить ее 16 сентября 2022 года. С тех пор она держится на уровне 7,5% годовых (по состоянию на середину декабря).

«Сильнее всего на рынок кредитования и вообще на банковский сектор, разумеется, повлияло движение ключевой ставки. Весьма оперативное снижение ставок по сравнению с пиковыми уровнями марта — апреля текущего года и льготные ипотечные программы несколько стимулировали кредитование, но уже в сентябре — октябре банки начали повышать ставки по кредитам и пересматривать требования к заемщикам, — говорит аналитик «Банки.ру» Вадим Тихонов. — На второе и третье место по влиянию я бы поставил поведение заемщиков, клиентов банков и самих банков в пиковых кризисных точках 2022 года. Количество выданных кредитов, микрозаймов и кредитных карт заметно сокращалось в марте — апреле, потом начинало восстанавливаться, но снова пошло на спад в сентябре — октябре».

Согласно данным «Банки.ру», средняя ставка по потребительским кредитам в III квартале 2022 года находилась на уровне 12% годовых, по кредитным картам — в диапазоне 20–25% годовых, по автокредитам — 13,8% годовых. Данные были предоставлены в середине ноября 2022 года.



ДМИТРИЙ ГРИЦКЕВИЧ,
Управляющий
по анализу банковского
и финансового
рынков ПСБ:

«В декабре в ипотечном кредитовании разрешилась основная интрига следующего года: программа льготной ипотеки будет продлена до июня 2024 года, однако ставка будет повышена с 7 до 8%. Одновременно будет расширена программа семейной ипотеки под 6% на семьи с двумя детьми, не достигшими 18 лет (ранее программа распространялась на семьи, в которых дети родились начиная с 2018 года). Отметим, что ставка 8% остается интересной для заемщиков, так как рыночные предложения (без учета «субсидий» от застройщика) составляют в среднем 9% (по данным Frank RG). На этом фоне прирост ипотечного портфеля банков в 2023 г. ожидаем на уровне 15% (~17% в 2022 году). При завершении льготной ипотеки прирост портфеля в следующем году мог составить только 9–12%. В необеспеченном кредитовании, напротив, в следующем году можно ожидать некоторого оживления – прирост портфеля ускорится с ~5% в 2022 году до ~13%. Этому будут способствовать как низкая база текущего года, так и возможное снижение ключевой ставки до 7% (~50 б. п.)».

КРЕДИТНЫЙ «ОТДЫХ»

Одной из наиболее важных мер, принятых Банком России в текущем году, стало возвращение механизма кредитных каникул для широкого круга заемщиков. Более того, в декабре Госдума приняла законопроект, который позволит жителям России получать кредитные каникулы по потребительским кредитам на постоянной основе.

Сам регулятор считает кредитные каникулы крайне важной и полезной инициативой. По словам председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной, во время по-настоящему сложного момента в жизни человека кредитные каникулы дают ему возможность сосредоточиться на решении наиболее острых проблем, не отвлекаясь на выплаты. Согласно наблюдениям ЦБ РФ, большинство заемщиков, использующих кредитные каникулы, преодолевают временные трудности и возвращаются в обычный график платежей. Об этом глава Банка России заявила на пленарном заседании Госдумы в ноябре текущего года.



НОВЫЕ ТРЕНДЫ

В течение всего 2022 года Банк России и другие участники финансового рынка активно инициировали различные меры, призванные помочь экономике и гражданам страны.

Одна из последних инициатив на рынке розничных кредитов в России – разработка подходов к регулированию рассрочки, которой займется ЦБ РФ. Предлагается «сблизить законодательство о потребительском кредитовании и законодательство,





регулирующее услуги рассрочки». Регулятор уверен, что необходимо ввести четкие требования для информирования потребителей об условиях рассрочки и о содержании договора, ограничить размер неустойки за просрочку, дать возможность покупателю запретить уступку прав требования по ней. Все это необходимо, чтобы у заемщика не возникла иллюзия, будто бы рассрочка бесплатна (как ее позиционируют многие магазины и даже некоторые кредитные организации).

Также уже в скором времени банки смогут использовать свои собственные, внутренние модели при расчете показателя долговой нагрузки (ПДН) для заемщика. Банк России подготовил для этого соответствующие изменения в нормативные документы. Каждую такую модель должен будет согласовать регулятор. Речь пока что идет только о необеспеченных потребительских кредитах. Мера поможет в борьбе с закредитованностью заемщиков – физических лиц.

«В розничном кредитовании наблюдаются последствия роста долговой нагрузки населения в 2020–2021 годах, когда объемы

выдач были рекордны. С учетом этого и по мере восстановления экономики регулятор возвращается к идее применения макропруденциальных лимитов (количественных ограничений) как минимум по потребительским кредитам с 2023 года», – комментирует управляющий директор рейтингового агентства «Эксперт РА» Юрий Беликов.

По мнению Беликова, макропруденциальные лимиты по потребкредитам располагают к более взвешенной кредитной политике банков, учитывающей рост кредитного риска в текущей ситуации. С учетом перечисленных факторов эксперт считает маловероятным в 2023 году восстановление выдач потребительских кредитов до уровней 2020–2021 годов, однако в целом продолжения постепенного роста этого сегмента кредитования он не исключает.

О позитивной динамике говорит Вадим Тихонов из «Банки.ру». Он указывает, что сейчас в первую очередь ожидается некоторый откат после сентябрьской кризисной волны, определенное восстановление динамики роста кредитования.

За 7 месяцев с марта по сентябрь 2022 года

→ **1,8 млн заявлений** получили российские банки от физических лиц об изменении условий кредитных договоров, в том числе:

- **1,4 млн заявлений** по собственным программам банков;
- **312 тыс. заявлений** с просьбой предоставить кредитные каникулы;
- **12 тыс. заявлений** с просьбой предоставить ипотечные каникулы.

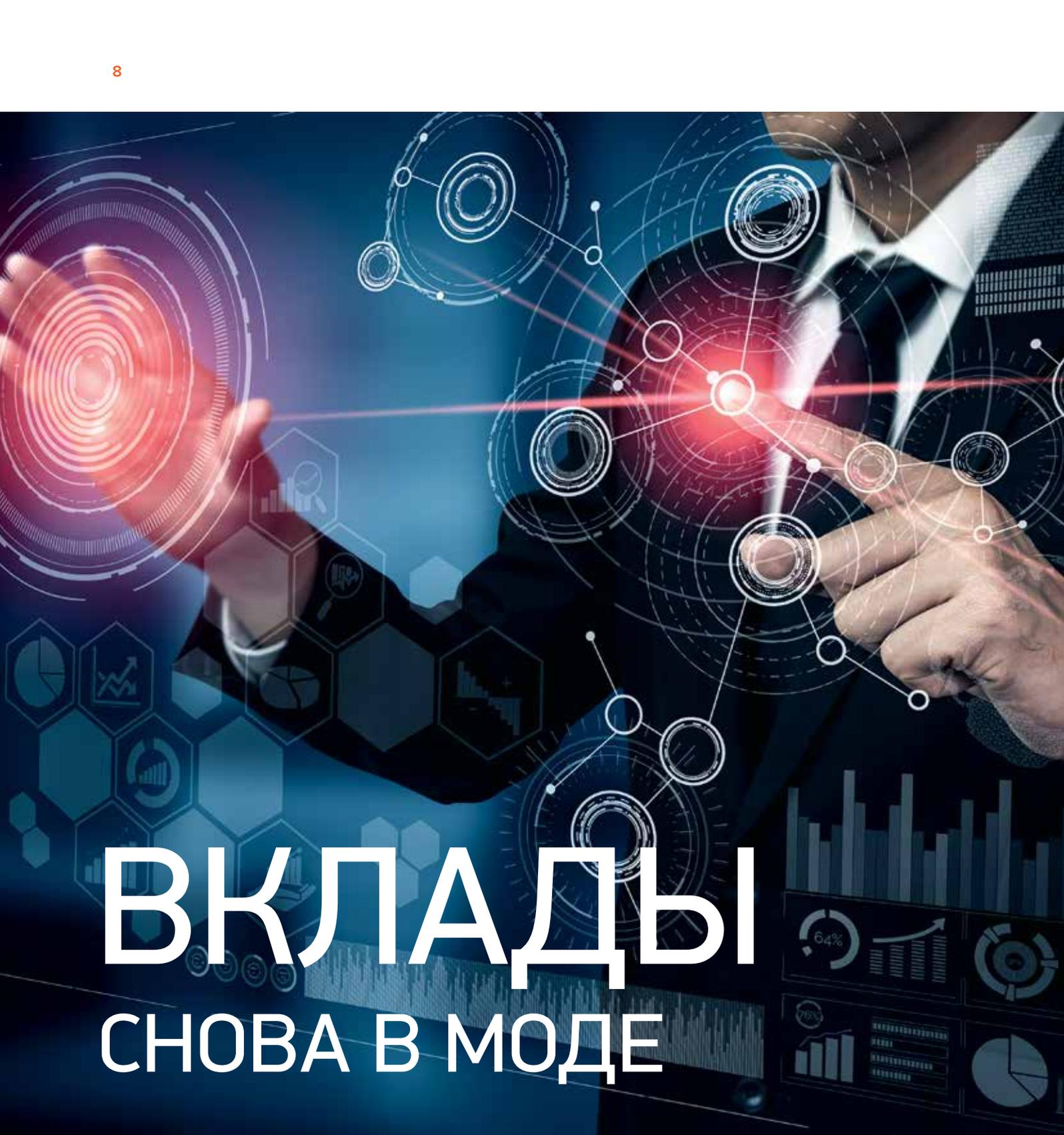
→ Более **755 тыс. кредитов** граждан реструктурировали российские банки на общую сумму **358,5 млрд рублей**.

→ **11,6 тыс. займов** клиентов микрофинансовых организаций ушли на кредитные каникулы на общую сумму **347 млн рублей**.

→ **1,3%** – доля реструктуризации в розничном кредитном портфеле к концу сентября 2022 года.

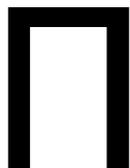
Источник: Банк России

«Нововведения в части выплат и кредитования работоспособной части населения не особенно стимулируют банки смягчать требования к таким потенциальным заемщикам и их семьям. Тренды сейчас максимально зависят от общеэкономической ситуации, поэтому, если ситуация будет стабильной, мы увидим некоторый восстановительный рост кредитования по всем направлениям, кроме, возможно, автокредитования. Разумеется, без рекордов. Поскольку даже по словам главы Центробанка, экономическая неопределенность «снижает и потребительскую, и инвестиционную активность», – заключает Тихонов. 📌



ВКЛАДЫ СНОВА В МОДЕ

2022-й стал самым непредсказуемым годом для российских вкладчиков за последнее десятилетие. Максимальная доходность по депозитам менялась от 7 до 20% годовых, а популярный у вкладчиков срок депозитов – от 3 до 12 месяцев. Мы проанализировали, как развивался рынок на протяжении текущего года, и рассмотрели все нововведения.



По данным Банка России, совокупный объем вкладов россиян на 1 октября 2022 года превысил 33 трлн рублей. При этом национальная

валюта продолжает пользоваться наибольшим спросом – граждане разместили на своих счетах почти 30 трлн рублей.

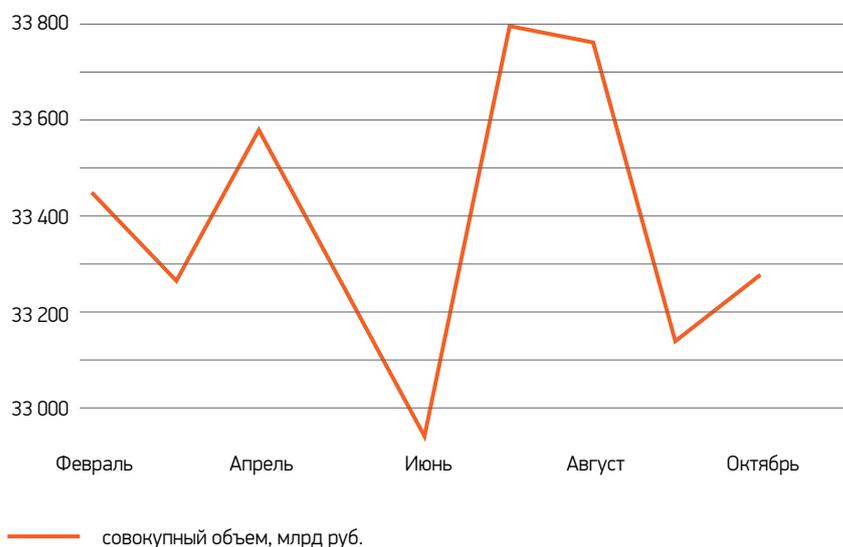
В то же время большинство вкладчиков осторожны и не размещают на счетах средства выше страховой суммы. По данным Агентства по страхованию вкладов (АСВ), остаток на счетах до 1 млн рублей имеют 97% физических лиц. Это значит, что в случае отзыва лицензии или банкротства банка все они смогут получить страховое возмещение, которое на сегодня составляет 1,4 млн рублей.

ЦИФРОВОЙ ПЕРЕПАД

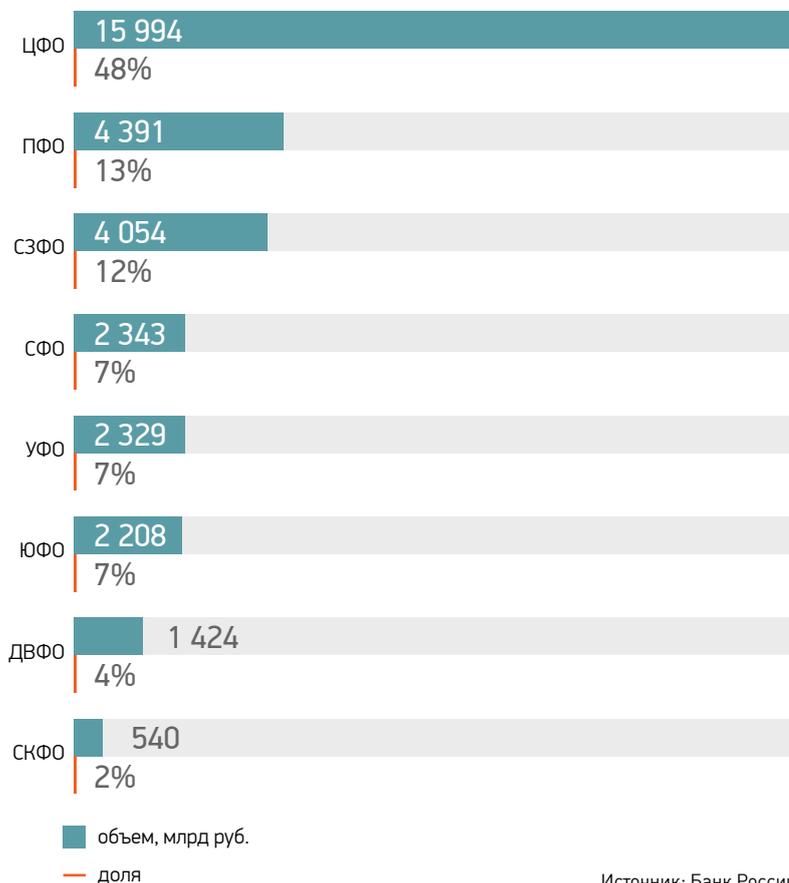
Максимальная процентная ставка по вкладам в топ-10 банков, привлекающих наибольший объем средств от населения, в 2022 году менялась от 6,5 до 20,5% годовых (данные ЦБ РФ).

Самые высокие ставки банки предлагали вкладчикам в начале весны – сразу после того, как Банк России повысил ключевую ставку 28 февраля с 9,5 до 20% годовых. На пике такой доходности вклады

Вклады и другие привлеченные средства физических лиц (включая накопительные счета, но без учета счетов эскроу)



Где больше всего вкладов (данные на 01.10.2022)



С 1 октября 2022 года вступило в силу указание Банка России, согласно которому банки обязаны раскрывать минимальную гарантированную ставку по вкладам

продержались примерно до середины апреля, когда ставка была понижена.

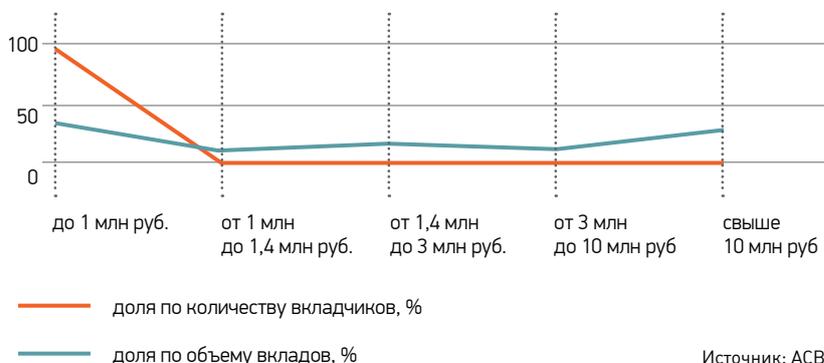
Последний опрос Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) показал, что жители России стали чаще открывать вклады в банках с государственным участием. Рост доверия россиян к вкладам в госбанках пришелся на период с марта по сентябрь 2022 года. Доля соотечественников, открывших здесь вклады или накопительные счета, увеличилась с 7 до 18%, то есть к началу осени примерно каждый пятый вкладчик в России размещал свои средства в банках с госучастием.

Минимальная гарантированная ставка призвана показать клиенту, какой доход он точно получит, если не будет снимать деньги до конца срока действия депозита

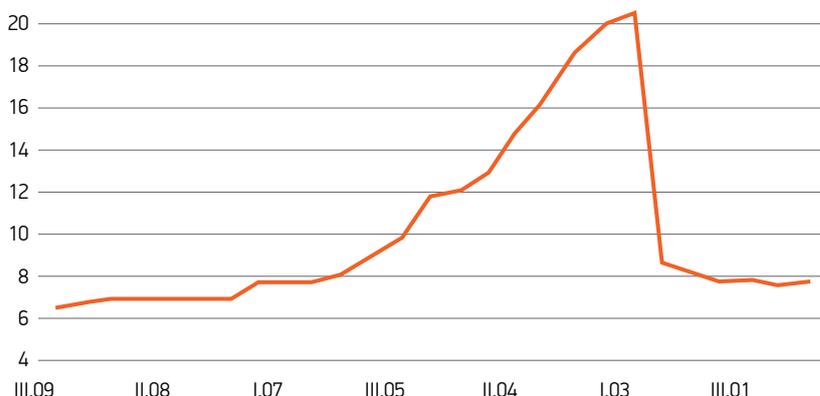
Эксперты рынка, от сотрудников ЦБ и АСВ до представителей банков и независимых специалистов, отмечают, что если в I квартале 2022 года в России на фоне общеэкономической нестабильности был замечен значительный отток средств физлиц из банков, то к сентябрю ситуацию удалось выровнять.

Так, ЦБ зафиксировал последний значительный отток средств физлиц в начале осени, не посчитав его, впрочем, серьезной угрозой ликвидности банковского сектора.

Каких вкладов больше (данные на 01.10.2022)



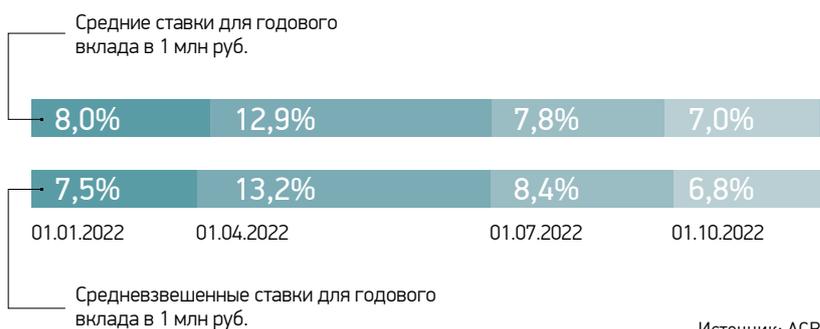
Динамика максимальной процентной ставки по рублевым вкладам топ-10 банков в 2022 году* (декады)



* Динамика максимальной процентной ставки (по вкладам в российских рублях) десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц.

Источник: Банк России

Ставки по вкладам в 100 крупнейших банках России



НОВЫЙ ПОДХОД

Рынок вкладов традиционно отличается не таким большим количеством ежегодных нововведений. Однако в этом году здесь произошло несколько событий.

С 1 октября 2022 года вступило в силу указание Банка России, согласно которому банки обязаны раскрывать минимальную гарантированную ставку по вкладам в депозитном договоре, а также на своих интернет-сайтах, в офисах и в любых других точках оказания услуг.

В договоре такая ставка должна быть указана на первой странице документа, в рамке и обязательно с использованием хорошо читаемого шрифта. Предполагается, что открыть вклад онлайн клиенты кредитных организаций также смогут только после ознакомления с размером минимальной гарантированной ставки.

«Иногда мы видим в рекламе привлекательную ставку, но на деле выясняется, что клиенту надо выполнить ряд условий, или эта ставка действует только первый месяц, или для ее получения надо понести дополнительные расходы. В конечном итоге выбор всегда на стороне клиента, но он должен понимать, на какие условия может рассчитывать», – комментирует нововведение руководитель Службы по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг Банка России Михаил Мамута на сайте ЦБ РФ.

Помимо ставки, банки также обязаны раскрывать все условия



ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА,
председатель Банка России:

«Структура сбережений населения в банках подстраивается под произошедшее изменение денежно-кредитных условий. Если весной кривая ОФЗ была инвертированной, то есть ставки на короткие сроки были выше, чем на длинные, то сейчас кривая нормализовалась. Вслед за ней скорректировались и депозитные ставки, что повлияло на изменение структуры вкладов населения. Так, открытые весной по высоким ставкам краткосрочные депозиты перетекали на текущие счета и более долгосрочные вклады. Таким образом, структура сбережений возвращается к наблюдававшейся в прошлом году».

Из выступления на пресс-конференции по итогам заседания Совета директоров Банка России 16 сентября 2022 года

вклада в краткой и понятной таблице. Ее должны показывать клиентам при оформлении вкладов как офлайн, так и онлайн. Здесь указаны процентная ставка, условия и период начисления повышенных бонусов, порядок выплаты процентов и продления вклада, а также ограничения на пополнение и досрочное снятие средств.

Таким образом, ЦБ РФ ожидает, что новые меры помогут потребителям «правильно оценить маркетинговые предложения разных банков» и существенно упростят выбор депозитных продуктов.

ТРЕНДЫ ГОДА

Учитывая постоянное изменение максимальных ставок по вкладам, одним из основных трендов в этом году среди вкладчиков стало краткосрочное размещение средств.

Наиболее востребованными у населения такие депозиты стали в период экономической нестабильности, когда весной ключевая ставка взлетела до 20%. Ближе к лету ситуация начала выравниваться.

Наравне со вкладами повышенным спросом у россиян весь этот год пользовались накопительные счета – они не ограничены сроком действия, а пополнение и снятие средств возможно в любой момент. При этом доходность начисляется ежемесячно, исходя из остатка на счете. Аналогично вкладам накопительные счета также подпадают под Систему страхования вкладов.

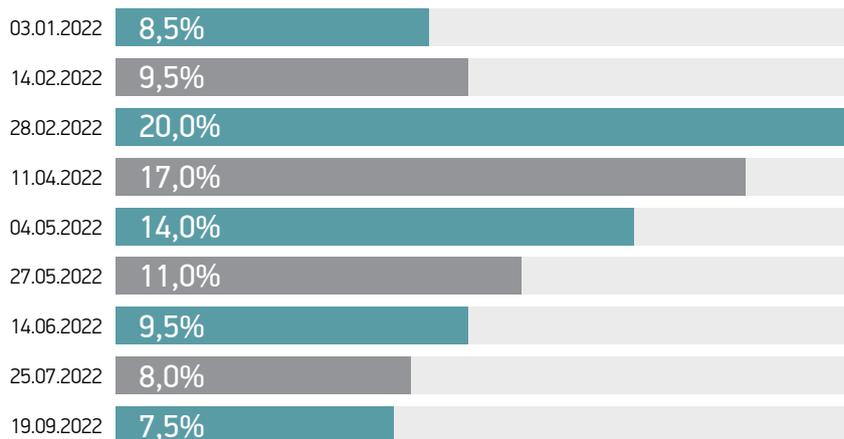
«Наиболее вероятно, что до Нового года средства физлиц на счетах в российских банках будут стагнировать. Их совокупный объем на конец года ожидается в диапазоне 32–33 трлн рублей», – рассуждает управляющий директор рейтингового агентства «Эксперт РА» Юрий Беликов. – С одной стороны, их рост ограничивается отсутствием факторов для возврата к сберегательной модели и усилением волатильности в зависимости от информационного фона. С другой – альтернативных инвестиционно-сберегательных инструментов, позволяющих обогнать инфляцию без принятия повышенных кредитных и рыночных рисков, сейчас нет, что работает в пользу банковских вкладов».

По его мнению, в ближайшие два года позиции вкладов на рынке будут

«В октябре граждане существенно меньше снимали средства со счетов в банках – за месяц сокращение составило 0,3% после оттока на 1,4% в сентябре. Однако сокращение клиентских средств было практически полностью компенсировано притоком госсредств (+7,6%), в том числе из-за возросших налоговых поступлений».

Источник: официальный сайт Банка России

Ключевая ставка Банка России



Источник: Банк России

зависеть от восстановления национального фондового рынка и доступа российских розничных инвесторов к азиатским торговым площадкам. Если розничные инвесторы смогут вернуться к вложениям в фондовые инструменты при условии ограниченной волатильности и ограниченного рыночного риска, депозитная база на банковских счетах продолжит стагнировать.

«Но ее значимого сокращения и масштабного перетока средств в другие инструменты все равно опасаться не стоит, поскольку с учетом реализованных в 2022 году рыночных рисков средний профиль розничного инвестора смещается в сторону осторожного и умеренно консервативного подхода к оценке рисков и управлению временно свободными денежными средствами», – отмечает Беликов.

При этом он считает, что доходность вкладов для граждан имеет все шансы вырасти уже в ближайшие месяцы, независимо от дальнейших решений по ключевой ставке. «На стороне банков повышение ставок по вкладам обусловлено стремлением удержать клиентов, стабилизировать ресурсную базу и повысить ее прогнозируемость. Но если повышения

В ближайшие два года позиции вкладов на рынке будут зависеть от восстановления национального фондового рынка и доступа российских розничных инвесторов к азиатским торговым площадкам

ключевой ставки не произойдет, рост ставок по вкладам не будет очень значимым – в пределах 0,8 процентного пункта», – прогнозирует эксперт.

По данным «Банки.ру», по краткосрочным вкладам средняя ставка в середине ноября находилась на уровне 6,5% годовых, по долгосрочным – чуть выше 7%. Максимальные ставки колебались около 11% годовых, но банки могли предлагать комбинированные продукты или большую сумму для открытия вклада.

«Если мы допустим сохранение текущей экономической ситуации без очередных кризисных пиков, то постепенно в 2023 году положительная динамика по вкладам в банках сможет вернуться. Это наблюдалось не один раз в посткризисные периоды даже при сокращении реальных доходов населения», – указывает аналитик «Банки.ру» Вадим Тихонов.

Как бы то ни было, эксперты ждут заметного притока средств граждан в депозиты именно в новом году, возможно уже в первом полугодии 2023-го. Конечно, если на макроэкономическом уровне не произойдет новых заметных кризисов, а ситуация на фондовом рынке кардинально не изменится в отношении российских розничных инвесторов. 



ДМИТРИЙ ГРИЦКЕВИЧ,
управляющий по анализу
банковского и финансового
рынков ПСБ:

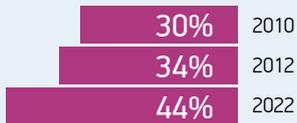
«В 2022 г. рублевые средства населения в банках показали двузначные темпы роста (~14% за год), чему способствовала капитализация процентов под высокие ставки, а также частичная конвертация валютных накоплений в рубли. В следующем году ожидаем прирост несколько ниже (~8%) за счет более низких ставок по вкладам. При этом на фоне сближения ставок по срочным вкладам и накопительным счетам ожидаем возобновления роста доли счетов в сбережениях граждан как более гибкого и удобного инструмента накопления.

В отсутствие двузначной доходности по вкладам в 2023 г. будет восстанавливаться интерес розничных инвесторов к фондовому рынку, который традиционно предлагает более широкий набор инструментов для сбережения и инвестирования (включая рублевые облигации, а также валютные облигации, торгующиеся в рублях)».

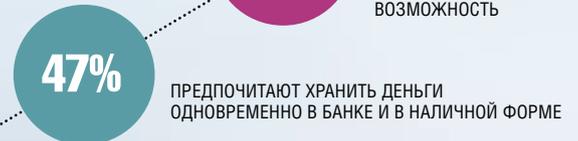
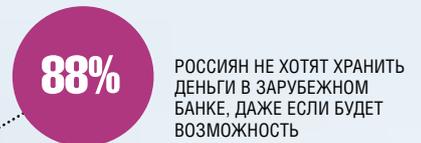
ДОЛЯ НАКОПИТЕЛЕЙ РАСТЕТ



КАК МЕНЯЛАСЬ ДОЛЯ ЛЮДЕЙ
С НАКОПЛЕНИЯМИ
В РОССИИ



ДЛЯ КАКИХ ЦЕЛЕЙ РОССИЯНЕ
ОТКЛАДЫВАЮТ ДЕНЬГИ



ТОП-5 ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ СБЕРЕЖЕНИЯ СРЕДСТВ,
ПО МНЕНИЮ РОССИЯН*



* Допускалось несколько вариантов ответа.



ФИНРЬНОК



ПОМОГАЕТ ПОТРЕБИТЕЛЯМ

В 2022 году Банк России предложил и реализовал большое количество мер поддержки для розничных потребителей финансовых услуг, от дополнительного информирования о продуктах и услугах до отсрочки по уплате кредитов для некоторых групп населения. Это стало серьезным подспорьем для граждан в условиях экономической нестабильности. Какие решения запомнились больше всего?

О том, что защищать финансовый сектор и граждан регулятор будет со всей тщательностью, его глава Эльвира Набиуллина заявила еще в конце февраля 2022 года. Тогда Банк России в числе первых решений повысил ключевую ставку до 20% годовых (по состоянию на середину декабря 2022 года она находится на уровне 7,5% годовых). Своему обязательству ЦБ РФ следует до сих пор.

Наиболее активным в этом вопросе регулятор был во втором полугодии 2022 года: тогда ему пришлось оперативно принимать важные решения, которые затронули все сегменты финансового рынка.

Не все из этих решений были популярными, но все они преследовали единую цель – уберечь потребителей от различных угроз, многие из которых традиционно связаны с попыткой злоумышленников обмануть клиентов банков и других финансовых организаций. Это достаточно обоснованно: по последним данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), в 2022 году 82% россиян хотя бы раз сталкивались с попытками мошенничества в свой адрес.

ЛИМИТЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Чтобы граждане могли самостоятельно противодействовать злоумышленникам, в этом году им были предоставлены более широкие возможности финансовой самозащиты. Многие из них начали действовать осенью.

Так, Банк России рекомендовал банкам с 1 октября 2022 года позволять розничным клиентам самостоятельно устанавливать через интернет-или мобильный банк запрет на некоторые или все виды

онлайн-операций либо ограничения по их сумме. Нововведение касается как простых услуг (например, денежных переводов), так и сложных продуктов (получение онлайн-кредита). Предполагается, что в будущем такой функционал будет доступен для всех видов счетов (текущих, депозитных, кредитных и карточных).

«Такая упреждающая мера особенно актуальна для людей, наиболее подверженных вли-

янию кибермошенников, например для пожилых граждан. Если был установлен запрет на дистанционные операции, то мошенникам не удастся оформить онлайн-кредит или похитить ваши деньги, даже если они смогли получить доступ к вашему онлайн-банкингу», – считает директор департамента информационной безопасности Банка России Вадим Уваров.

БОНУСЫ И ИНФОРМИРОВАНИЕ

Чтобы финансовые организации и их клиенты понимали друг друга лучше, регулятор уделил в этом году серьезное внимание информированию потребителей.

Так, с 1 октября 2022 года российские банки стали обязаны раскрывать минимальную гарантированную ставку по вкладам. Кредитной организации следует указать ее на первой же странице договора вклада, а также на своих сайтах и в точках оказания услуг. Таким образом, потребитель сможет «запланировать» примерный доход как в момент сравнения условий по депозитам, так и перед непосредственным оформлением вклада. Сами же условия вкладов банки теперь должны представлять в виде подробной таблицы.

Аналогично летом этого года Банк России рекомендовал кредитным организациям раскрывать « всю информацию об условиях выпуска и обслуживания дебетовых платежных карт ». Помимо прочего, информация должна включать различные виды комиссий. Саму ее следует представлять в табличной форме определенного шаблона.

С учетом достаточно большого количества программ лояльности, различных бонусов и партнерских программ на рынке в поле



Топ-5 самых распространенных мошеннических схем, с которыми сталкиваются россияне



Источник: НАФИ



Осенью 2022 года был подписан закон, который позволит наладить еще более плотное информационное взаимодействие между Банком России и МВД России. Теперь обмен данными между ведомствами будет автоматизирован, а это значит, что скорость расследования дел по фактам финансового мошенничества возрастет, и это напрямую может повлиять на объем возвращенных нелегально списанных средств гражданам.

зрения регулятора попали и кредитные организации. Так, в этом году им было рекомендовано делать фокус не только на привлекательных условиях кешбэка и других бонусах, но также «в сопоставимом формате» доносить до клиентов ограничения таких программ. По мнению Банка России, это поможет избежать формирования необоснованных ожиданий у потребителей. При этом ЦБ РФ обращает внимание, что доступ к обоим видам условий у граждан должен быть простым и не требующим дополнительных усилий по поиску необходимых документов.

Регулятор дал четкие рекомендации банкам относительно всех возможных изменений условий обслуживания. Он отдельно указал,

что хотя бы крупнейшим розничным банкам необходимо «заблаговременно доводить до потребителей информацию о планируемых изменениях». Сам ЦБ РФ предложил делать это за 15 дней до вступления в силу соответствующих изменений. Такой подход поможет клиентам вовремя определить-

С 1 сентября 2023 года уроки финансовой грамотности станут обязательными в старших классах школ



ся, согласны они с новыми правилами обслуживания или нет.

ФИНАНСОВОЕ ПРОСВЕЩЕНИЕ

Повышение уровня финансовой грамотности населения России является одной из главных задач не только Банка России, но и многих других госведомств на протяжении уже нескольких лет.

Среди последних изменений – с 1 сентября 2023 года уроки финансовой грамотности станут обязательными в старших классах школ (до этого похожие инициативы относились к более юным ученикам).

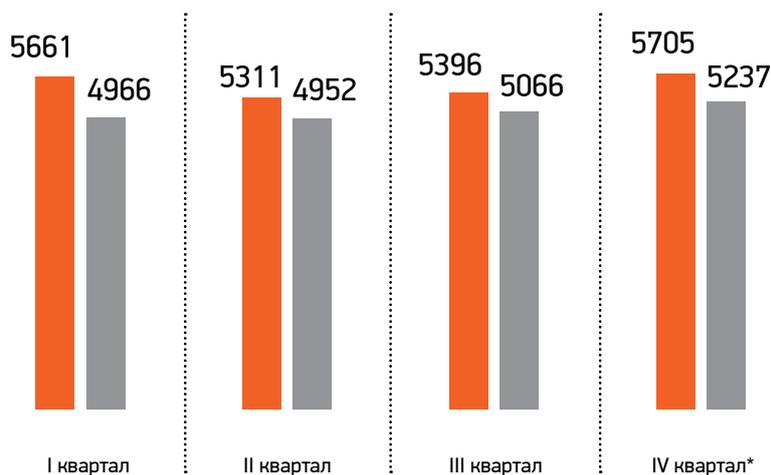
Госведомства также на постоянной основе проводят уроки по финграмотности для населения. Они пользуются большой популярностью. Например, весенняя сессия онлайн-уроков от Банка России в 2022 году собрала свыше 2,5 млн просмотров от жителей со всей России.



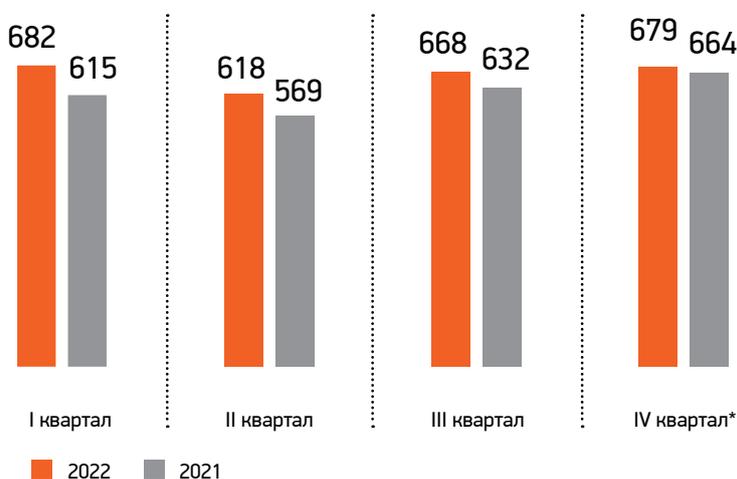
→ Вводимые меры финподдержки постепенно усиливали уверенность жителей России в завтрашнем дне, что не могло не сказаться на росте их трат.

→ С начала июня по конец ноября 2022 года средняя сумма недельных расходов россиян выросла с 5477 до 5954 рублей (+18% по сравнению с прошлым годом), а средний чек покупки – с 685 до 695 рублей (+12% по сравнению с прошлым годом).

Динамика недельных номинальных расходов россиян, руб.



Динамика недельного среднего чека россиян, руб.



■ 2022 ■ 2021

*Неполный квартал, до 04.12.2022 и до 05.12.2021.



Кредитные каникулы позволили жителям России пройти через последствия многочисленных изменений в жизни страны со значительно меньшим стрессом

КРЕДИТЫ НА КАНИКУЛАХ

Банк России начал активно рекомендовать банкам предоставлять клиентам-физлицам кредитные каникулы еще с начала пандемии коронавируса. За два года регулятор значительно расширил эту практику, особенно в последние несколько месяцев, когда были внесены соответствующие изменения в законодательство. Благодаря этому сейчас претендовать на легальную отсрочку по кредиту могут различные категории розничных заемщиков.

Многие эксперты отмечают, что считают именно упрощение доступа к кредитным каникулам наиболее важной инициативой ЦБ РФ.

«Самой значимой мерой поддержки потребителей финансовых услуг в 2022 году

стали кредитные каникулы. Да, их введение потребовало принятия ряда законов, но все мы прекрасно понимаем, что именно Центральный банк стоял за подготовкой текста в столь сжатые сроки и именно его опыт и экспертиза помогли сделать это с учетом «уроков» каникул 2020 года», – говорит Эльман Мехтиев, заместитель председателя экспертного совета Банка России по защите прав потребителей финансовых услуг.

По его мнению, кредитные каникулы позволили жителям России пройти через последствия многочисленных изменений в жизни страны со значительно меньшим стрессом.

Он также обращает внимание на ряд других важных мер

господдержки граждан. «В российском законодательстве уже многое сделано для помощи потребителям, попавшим в сложную финансовую ситуацию. Так, в 2022 году была завершена «донастройка» в части защиты прожиточного минимума и социальных выплат от списания в рамках исполнительного производства. Потребителю нужно всего лишь подать заявление, и его средства, необходимые для обеспечения минимального уровня проживания, становятся «неприкосновенными» даже при наличии решения суда об их списании по какой-либо причине», – добавляет Мехтиев. 

Что еще реализовал Банк России в 2022 году



1

Дважды дал банкам рекомендации реструктурировать кредиты граждан, пострадавших от стихийных бедствий – наводнения в Приморском крае и пожаров в Сибири.

2

Инициировал введение кредитных каникул для различных групп населения.

3

Определил, что с 1 октября 2022 года страховое покрытие по полису страхования жизни и здоровья заемщика двух видов кредитов (потребительского и ипотечного) должно соответствовать минимальным стандартным требованиям. Среди них – сокращение списка оснований для отказа в выплате по страховке и максимальный срок для выплаты (30 дней).

4

Предложил установить минимальные требования к страхованию банковских карт от мошеннических списаний, а также бытовой и электронной техники. Требования должны будут включать базовый перечень страховых рисков и возможных исключений из страхового покрытия, а также предельные сроки урегулирования убытков.

5

Рекомендовал банкам и страховым компаниям не отказывать клиентам в кредите и страховке только на основании их возраста или группы инвалидности.

6

Предложил реализовать для заемщиков возможность подачи заявления об ипотечных и кредитных каникулах через портал «Госуслуги».

7

Представил концепцию совершенствования защиты розничных инвесторов. Она включает ряд пунктов: новые критерии присвоения статуса квалифицированного инвестора, упорядочивание деятельности инвестиционных советников и другое.

8

Ужесточил требования по страхованию принимаемых ломбардами вещей. Новым требованиям участники рынка должны соответствовать с 1 января 2023 года.

АЛЕКСЕЙ ЗАХАРОВ: «ЛОЯЛЬНОСТЬ СОТРУДНИКОВ К РАБОТОДАТЕЛЯМ РАСТЕТ ИМЕННО В КРИЗИС»

Активность работодателей по поиску сотрудников вернулась к уровню доковидных 2017–2019 годов, даже несмотря на текущую экономическую нестабильность, подсчитал исследовательский центр платформы по поиску работы Superjob.ru. Поговорили с президентом компании Алексеем Захаровым о том, какие тренды преобладают на рынке труда в четвертом квартале 2022 года, почему не стоит бояться потерять сейчас работу и как лучше составить продающее резюме.

🗣️ Беседовала Анна Дубровская

Считается, что любой кризис – это возможность для профессионального роста соискателя. Есть мнение, что эффективнее всего в этот период кардинально поменять сферу деятельности. На ваш взгляд, когда действительно есть смысл начинать с чистого листа?

На самом деле можно встретить не так много случаев, когда кардинальная смена сферы деятельности после 30 лет действительно привела соискателя к большому успеху. При этом у того, кто работает в одной и той же сфере многие годы и постоянно развивается вне зависимости от кризисов, преуспеть на своем поприще шансов намного больше. Его знают на рынке, он имеет уникальную экспертизу – все

это позволит ему оставаться на плаву намного дольше, чем при переходе в новую сферу деятельности.

Другое дело, если на человека влияют внешние обстоятельства. Например, он работал по профессии, у него много лет все было хорошо, и вдруг стало плохо: его сократили или он долгое время не может найти работу по своему профилю. Тогда обоснованно попробовать себя в новой сфере. Но не нужно пытаться из инженера переквалифицироваться во врача, даже если это была мечта всей вашей жизни. Нужно выбирать смежные области.

Насколько мы видим, именно для опытных специалистов кризис – это возможность для резкого карьерного взлета, так как человек с хорошим набором нужных компетенций будет востребован в условиях любой нестабильности.

А что насчет молодых специалистов, только недавно начавших свой путь? Обоснована ли для них сейчас смена рода деятельности, если в текущей они чувствуют себя не в своей тарелке?

Если человек несколько лет просто плыл по течению и не очень понимал, куда идет, то конечно. Молодость – это как раз то время, когда можно экспериментировать и пробовать разное без особых последствий. Но, опять же, пробовать нужно осмысленно. Условно: если не получилось успешно торговать мобильными телефонами, не нужно идти торговать пылесосами, коммерция – это не ваше, обратите внимание на другую сферу. А вот если вы отлично показывали себя в продажах бытовой техники, но ваша фирма-наниматель закрылась, то точно нужно продолжать развивать себя в этом, и здесь уже не столь важно, будете вы продавать снова технику или автомобили.

С молодыми соискателями все понятно: в начале своего карьерного пути они часто пробуют что-то новое. А что насчет возрастных работников? Часто ли они меняют работу?

Нет, люди в возрасте старше 55 лет обычно предпочитают ничего не менять. Дело не в страхе перед чем-то новым, просто им это незачем делать. Это самые высококвалифицированные и потому ценные специалисты для своей компании. Они могут

выполнять меньше задач за одно и то же время, чем молодые сотрудники, но у них есть уникальный опыт, который они передают коллегам. В связи с этим и зарплаты у такой категории сотрудников, как правило, самые высокие, и уволят их в последнюю очередь. Поэтому у них нет необходимости выходить на рынок труда, если их компания продолжает стабильно работать. Однако их могут «схантить», такие ситуации не редкость.

Ранее вы озвучили некую планку – 30 лет. Можно ли назвать этот возраст неким рубежом, после которого нужно прекращать эксперименты с профессией?



Топ-5 сфер с наиболее высоким спросом на персонал за год:*

- строительство, проектирование, недвижимость;
- транспорт, логистика, ВЭД;
- промышленность, производство;
- продажи;
- медицина, фармацевтика.

Годовой прирост зарплатных предложений работодателей

+16,9%

ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ

+14%

СТРОИТЕЛЬСТВО

+12,4%

КАДРЫ

+11,3%

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

+10,4%

МАРКЕТИНГ,
РЕКЛАМА, PR

* В порядке убывания количества вакансий.

Источник: Superjob.ru



Экспериментировать можно, если хочется. Но это уже не будет иметь практического смысла. К 30–35 годам человек уже сформировавшаяся личность, понимающая свои сильные и слабые стороны, а также желания и потребности. Если до этого момента соискатель пробовал себя в абсолютно противоположных сферах и не достиг ни в какой значимого успеха, то крайне маловероятно, что он достигнет его после 35 лет.

Допустим, вы мечтаете стать известным певцом или генеральным директором крупной ретейл-сети. Если до 35 лет вы не приблизились к этой мечте вплотную – не стали известны в нужных кругах или не занимаете пост максимум на две позиции ниже генерального



«Не забывайте развиваться горизонтально, если не получается вертикально»

директора, то не пытайтесь прыгнуть выше головы. Постарайтесь получить максимальный эффект и удовольствие от ваших текущих обязанностей и полномочий.

При этом не забывайте развиваться горизонтально, если не получается вертикально. Помимо сольной карьеры, начните преподавать вокал молодым исполнителям, набирающим популярность, либо предложите расширить свой функционал в вашей коммерческой компании: придумайте новый формат взаимодействия с партнерами или начните выступать как спикер на конференциях. Последнее, кстати, заодно прокачает ваш личный бренд. Именно он во многом определяет вашу «стоимость» на рынке.

Как вы думаете, всем ли следует стремиться к головокружительной карьере и высокой должности? Действительно ли большие амбиции помогают в жизни?

Начнем с того, что не всем нужна блестящая карьера и должность топ-менеджера. Высокая должность – это большая ответственность: за себя, работу коллег, финансовые результаты компании. Иногда она даже включает материальную ответственность. Все это подразумевает постоянный стресс, но не каждый обладает нужным уровнем стрессоустойчивости. Чем выше должность, чем больше у вас будет подчиненных, но не каждый любит и, главное, умеет управлять людьми и организовывать их эффективную работу.

Если вы работаете в крупной корпорации, то высокая должность также предполагает хорошие навыки дипломатии, и проявлять их нужно будет с большим количеством людей внутри и снаружи компании. Как видите, нюансов здесь много. Кроме того, рабочий день топ-менеджеров часто довольно сильно растянут, то есть времени на семью практи-

чески не остается. Поэтому я бы настоятельно советовал подумать: так ли вам нужна головокружительная карьера?

Если потребность в такой карьере все же есть: хочется расти и руководить, что нужно сделать для этого в первую очередь?

Дам в каком-то смысле неожиданный совет – заявить об этом своему руководителю. Неважно, кризис сейчас или нет. Многие даже не задумываются об этом, но проще всего перейти на новую ступень, дав понять своему боссу и его боссу о готовности к такому шагу. Ведь, как часто бывает, вместо вас повышение дают вашему коллеге, даже если ваши опыт и компетенции выше. Это происходит в том числе потому, что коллега озву-

чил вышестоящему руководству желание расти дальше и развиваться самостоятельно как руководитель, а вы – нет. Инициативность – это очень важно, не нужно ее стесняться.

Существует ли формула идеального резюме и должно ли его наполнение отличаться у молодого и опытного специалиста?

По большому счету интервью соискателей разных возрастов будут похожи между собой. Единственное отличие – молодой специалист расскажет про свои личные качества и будет готов взяться за множество разнотипных задач, а опытный специалист сможет рассказать о своих достижениях и четко будет знать, какой свой функционал видит на новом месте работы.

Типичная ошибка, которую большинство соискателей допускают в резюме, – писать «что делаете» вместо «что сделали». Рассказывать о своих умениях, а не о достижениях. При этом достижения желательно давать в цифрах: «на 150% перевыполнил продажи за полгода»,



Не всем нужна блестящая карьера и должность топ-менеджера. Высокая должность – это большая ответственность: за себя, работу коллег, финансовые результаты компании

«привел в компанию трех крупных заказчиков за год».

Важно также показать масштаб вашей деятельности. Например, вы указываете, что с вашей помощью компания выиграла три тендера. Но это могут быть три тендера на 100 тыс. рублей или на 10 млн рублей каждый. Разница значительная, но только во втором случае ваше достижение составит для потенциального работодателя реальную ценность. «Что я умею делать лучше других и каких уникальных результатов достигаю при этом» – вот девиз идеального резюме.

Кстати, меня часто спрашивают, можно ли в резюме врать. Врать нельзя, это когда-нибудь вскрыется, подмочив вашу

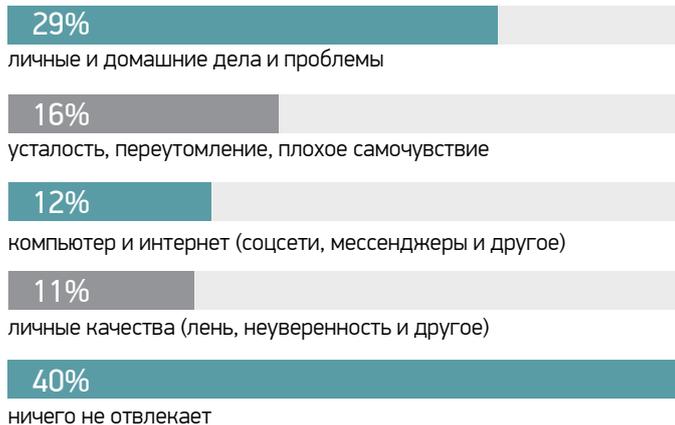
репутацию. А вот приукрасить можно, но только правду. Если вы никогда не выступали перед аудиторией более 10 человек, не нужно говорить, что вы сможете удержать аудиторию в 5 тыс. человек. Но если вы с легкостью держите внимание 100 человек, то и 500 вам будут по зубам, это можно указать в резюме.

Бытует мнение, что следует размещать три разных резюме на рекрутинговом портале, если соискатель рассматривает для себя три смежные профессии. Так ли это?

Это не добавит вам ценности в глазах работодателя. Если вы одновременно пойдете в лес за грибами, ягодами и на рыбалку, вряд ли вы преуспеете хотя бы в одном из этих занятий. Так же и при поиске работы – определитесь, в чем вы объективно лучший или чем бы вы сейчас хотели заниматься больше всего. После этого сделайте одно резюме на эту должность, но такое, чтобы потенциальный работодатель не смог пройти мимо него. Выберите приоритет. Это в том числе сэкономит ваше время – вам не придется ходить на ненужные интервью и примерять на себя заведомо не подходящие вам вакансии.

Растет ли количество размещенных резюме в активную фазу кризиса? Становится ли сложнее конкурировать соискателям?

Что отвлекает жителей России от поиска работы



Источник: Superjob.ru



Как это ни парадоксально, при активной фазе кризиса количество резюме, наоборот, снижается. Если кризис проходит достаточно стабильно, то есть не рушится экономика страны, не обесцениваются деньги, как было в 1991 году, то большинство людей не выходит на открытый рынок труда, а держится за свое место. Здесь играет роль неуверенность из-за общей неопределенности будущего. Если не происходит ничего из ряда вон выходящего, соискатель не будет менять работу.

При этом работодателям из-за этого становится сложнее найти сотрудника. А чем сложнее подобрать, тем больше приходится платить соискателю по итогу. Так что для тех людей, кому совсем не нравится их место работы и кто хочет получить дополнительные бонусы при устройстве, кризис может стать шансом найти место получше. Главное – не уходить в никуда, а переходить на конкретный оффер в другую компанию.

На самом деле количество резюме растет при отсутствии кризисов и наличии позитивных трендов в экономике. В такие моменты соискатели больше уверены в себе, они принимают более быстрые и смелые решения, в том числе о смене работы. Более того, в моменты роста экономики рынок труда становится максимально активным, доходит до того, что люди могут менять работу два-три раза в год просто потому, что на каждом новом месте им будут предлагать чуть более высокую зарплату. В целом лояльность сотрудников к работодателям растет именно в кризис.

А как же увольнения и сокращения? Любой кризис – это ведь про определенное количество закрытых производств и компаний.

Но не в любой кризис количество закрывающихся компаний и остановленных производств настолько велико, чтобы значительно повлиять на уровень безработицы. Например, в начале пандемии коронавируса был очень большой уровень безработицы в России, но уже к осени 2020 года ситуация выровнялась.

Сейчас же мы наблюдаем один из самых низких уровней безработицы за последнее время – 3,9% в ноябре, по официальным данным. Это вообще нетипичное поведение рынка труда.

Обычно в сентябре показатели безработицы растут – люди, по каким-либо причинам потерявшие работу весной и летом, устраивают себе от-

дых на теплые месяцы, а в сентябре возвращаются и встают на учет как безработные, чтобы получать пособие. В этом году и мы, и министерство экономического развития, и Росстат ожидали, что этот тренд сохранится. Но рынок нас удивил – официальные и неофициальные показатели безработицы начали снижаться.

Можете ли вы дать прогноз поведения рынка труда на ближайшие три месяца?

В общемировой и общероссийской ситуации ни один настоящий эксперт не может делать сейчас никаких прогнозов. Ситуация может поменяться в одночасье, а с ней и тенденции на рынке труда. Если несколько месяцев назад мы еще могли прогнозировать что-то на квартал вперед, то сейчас – максимум на неделю. Но какого-то значимого, критического падения рынка, если ситуация в мире не поменяется кардинальным образом, я сейчас не жду. 🇺🇸

ГОД ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ БИЗНЕСА

В России действует около 6 млн субъектов малого и среднего бизнеса. В секторе трудятся почти 30 млн россиян. Как рассказали «ПСБ Деньги» сами предприниматели, 2022 год не только поставил перед ними новые вызовы, но и принес новые возможности.

РЫНОК РАСШИРЯЕТСЯ

В 2022 году предприниматели в России испытали весь спектр чувств – от волнения за будущее собственного бизнеса до возрождающейся надежды и даже уверенности в его устойчивости. В уходящем году несколько раз значительно менялись значения ключевой ставки (от 7% до 20% годовых), что напрямую влияло на стоимость кредитных ресурсов для бизнеса. Появились сложности с импортом и экспортом, из-за чего бизнесменам пришлось перестраивать логистические процессы. Потребительский спрос остро реагировал на изменения внутри страны и в мире, что делало его неоднородным. Но все это не испугало отечественных предпринимателей. Более того, некоторые даже рискнули открыть свое дело впервые.

«Именно в этом году я решил начать свой небольшой бизнес. Подумал: либо сейчас, либо никогда», – делится Иван Пономарев, предприниматель из Липецка. – Моя жена хорошо вяжет, а я неплохой менеджер по продажам. Организовали своеобразный семейный подряд. Начали осенью с фокусом на новогодние свитера. Могу сказать, что не прогадали – с середины ноября стабильно получаем заказы. Пока их немного, но они все равно дают дополнительный доход. Тем более на аренду мне

тратиться не нужно, я самозанятый и работаю из дома, как и моя жена. Думаю, именно продолжающийся кризис повлиял на мою решительность. Когда не знаешь, чего ждать в следующем месяце от ранее стабильной наемной работы, становится не так страшно начать что-то свое».

Еще двое из десяти опрошенных «ПСБ Деньги» предпринимателей также заявили, что открыли свой первый бизнес именно в этом году.

БОЛЬШАЯ ПОМОЩЬ МАЛЕНЬКИМ

2022 год можно смело назвать годом масштабной поддержки государством сферы малого и среднего бизнеса. Во многом именно эта помощь помогла отечественным предпринимателям справиться со всеми возникшими вызовами и трудностями.

Глава Министерства экономического развития РФ Максим Решетников в начале осени отмечал, что поддержка отечественного бизнеса осуществляется в соответствии с планом первоочередных действий по повышению устойчивости экономики. При этом он принимался на основе обратной связи от предпринимателей и реализуется также вместе с ними. Об этом министр заявил в сентябре 2022 года на встрече с депутатами фракции «Новые люди».

На постоянной основе вкладывают средства в свое развитие не более 20% компаний, при этом очевидны большие возможности для активных предпринимателей

«То, что экономика чувствует себя лучше, чем ожидалось, мы напрямую связываем с предпринимательской инициативой. Российский бизнес, воспользовавшись снятием административных барьеров, предоставленными льготными кредитами и отсрочками по налогам и сборам, быстро адаптируется к новым условиям», – сообщил Максим Решетников.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ РЫНКА

Действующие представители малого и среднего предпринимательства обращают внимание на умеренную положительную динамику бизнеса в преддверии Нового года.

«Вижу, что различные исследования показывают определенный пессимизм малого и среднего бизнеса. Могу сказать, что у меня он прошел. Я бы назвал себя бизнесменом средней руки. У меня ремонтная часовая мастерская в центре города, – рассказывает Дмитрий Киселев, предприниматель из Москвы. – Да, первая половина года была непростой, ближе к осени даже думал закрыть бизнес. Но средняя стоимость услуг у меня небольшая, поэтому они остались востребованными. В декабре спрос даже вырос. Люди стали просить отремонтировать и отполировать люксовые часы для своих близких, вернуть жизнь раритетным часам».

По данным Федеральной налоговой службы, на середину декабря 2022 года в России действовало более 5,9 млн субъектов малого и среднего предпринимательства (юридических лиц и ИП) – на 102 тыс. больше, чем в январе.

Превалирующее большинство субъектов МСБ в России – микропредприятия, то есть индивидуальные предприниматели и компании со штатом не более 15 сотрудников. 16% микро-

В три раза – с 3% до 10% – выросла за 30 лет (1992–2022 годы) доля предпринимателей в России

- Мужчины чаще женщин имеют свое дело (13 против 6% опрошенных).
- Больше всего предпринимателей среди людей в возрасте от 35 до 44 лет (15% опрошенных).
- Каждый пятый житель России (23%) хотел бы открыть свой бизнес.



Источник: ВЦИОМ

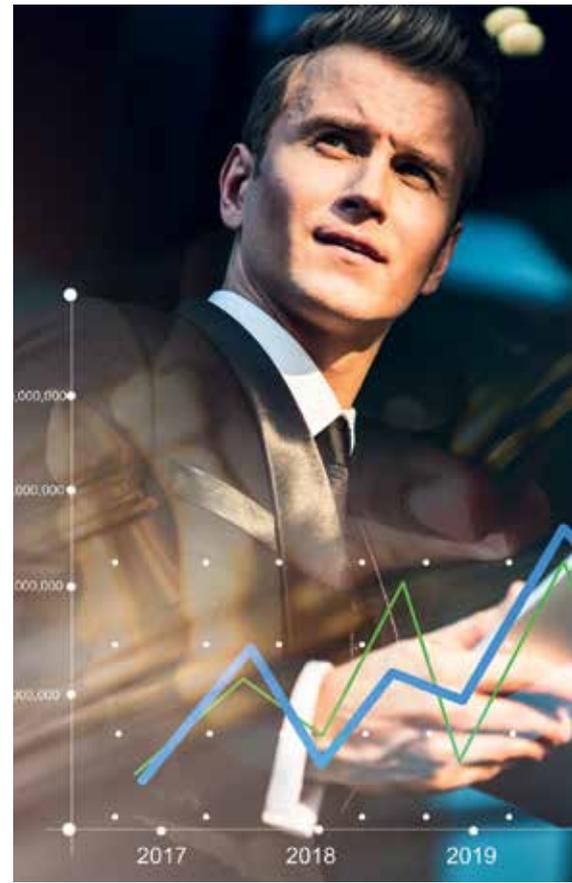
предприятий являются вновь созданными, иными словами, они появились на рынке менее года назад.

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ С ОПТИМИЗМОМ

Позитивная динамика видна не только в росте количества субъектов МСБ, но и в улучшении их ожиданий в части ведения бизнеса в нашей стране. Если еще в начале 2022 года индикатор бизнес-климата Банка России упал до минусовых значений (за последние 10 лет более заметное падение было отмечено только в 2020 году), то к ноябрю текущего года вышел в плюс и приблизился к средней отметке последних двух лет – 0,9 пункта. При этом ожидания бизнеса и вовсе повысились до 8,8 пункта. Минусовое значение индикатора означает, что у бизнеса негативные настроения и ожидания, плюсовое – позитивные.

Несмотря на то что рассчитываемый ПСБ совместно с «Опорой России» и исследовательским агентством Magram Market Research индекс RSBI в октябре 2022 года опустился до 48,5 пункта, это по-прежнему более высокий уровень, чем в 2020 году. До 50 пунктов – границы, прохождение которой означает тренд на рост деловой активности, совсем недалеко. Индекс показывает, как меняется деловая активность малого и среднего бизнеса в России. Значение выше 50 пунктов означает рост деловой активности, ниже – снижение.

При этом многие предприниматели настроены позитивно. Так, в ближайшие три месяца роста выручки ждет каждый пятый владелец малого и среднего бизнеса (19% опрошенных). Практически столько же (21%) планируют наращивать объем инвестиций в свой бизнес. Кроме того, 14% компаний заинтересованы в наборе персонала в штат.



Какую поддержку получил МСБ от государства в 2022 году

- Продление программы льготного кредитования «на зарплату» (в этом году она получила название ФОТ 3.0) для поддержания численности персонала компаний.
- Специальная программа по поддержке компаний из IT-отрасли (льготное кредитование для сотрудников, особые налоговые льготы и преференции и др.).
- Предоставление кредитных каникул с 1 марта до 30 сентября 2022 года, с последующим продлением до 31 марта 2023 года.
- Несколько видов программ льготного кредитования на оборотные и инвестиционные цели.
- Отмена ряда проверок.
- Снижение комиссии за использование Системы быстрых платежей.
- Автоматическое продление сроков действия лицензий и других видов разрешительных документов на один год.
- Несколько видов налоговых льгот (льготы по налогу на имущество, отмена необходимости отражать курсовую разницу в доходах, уплата авансового налога с фактической прибыли и др.).

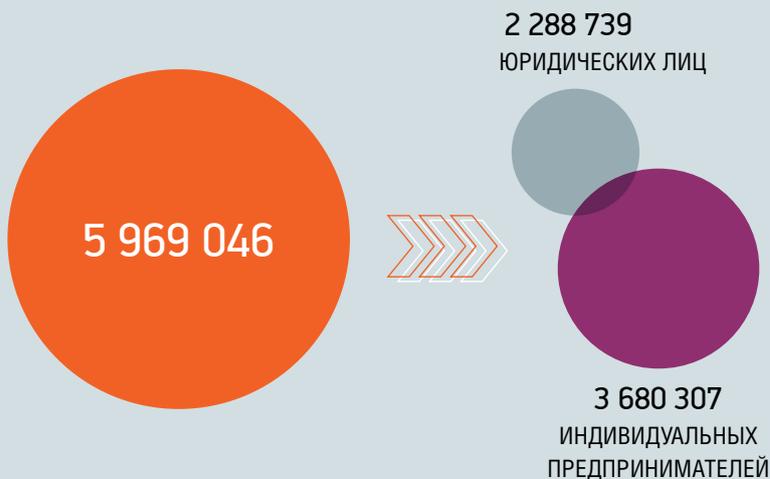


→ 28,5 млн человек, или 39% от трудоспособного населения занято в сфере МСБ в России.

→ 1,9 трлн рублей, или 37% от общего оборота предприятий в России приходится на МСБ, из них 1,2 млрд – на МСБ из сферы розничной и оптовой торговли.

Источники: ФНС России, Росстат, МСП.РФ

Количество субъектов малого и среднего предпринимательства (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей)



■ сколько людей занято
■ сумма среднесписочной численности работников (не включает индивидуальных предпринимателей, не привлекавших работников)
— среднесписочная численность сотрудников предприятий

По состоянию на 10.12.2022

ЧТО ПОМОЖЕТ БИЗНЕСУ

В ноябре на конференции «Малая и средняя торговля в России – 2022» вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ Елена Дыбова озвучила две основные проблемы МСБ – деньги и кадры. По ее мнению, бизнес сейчас может получить недорогие кредитные средства, но не имеет проектов, на которые их можно было бы направить. Также «нет базовых кадров, необходимых бизнесу», считает она, поэтому имеет смысл поменять систему среднего профобразования. Например, выделить топ-10 важных профессий в каждом регионе страны, одной из которых станет торговля.

Президент «Опоры России» Александр Калинин на декабрьском пленарном заседании Совета регионов бизнес-объединения озвучил идею о том, что подход к работе с малым бизнесом необходимо пересмотреть. По его мнению, это «поможет более эффективной трансформации нашей экономики».

«Необходимо конкретизировать документы верхнего уровня о МСБ и провести масштабное экономическое дерегулирование: снизить

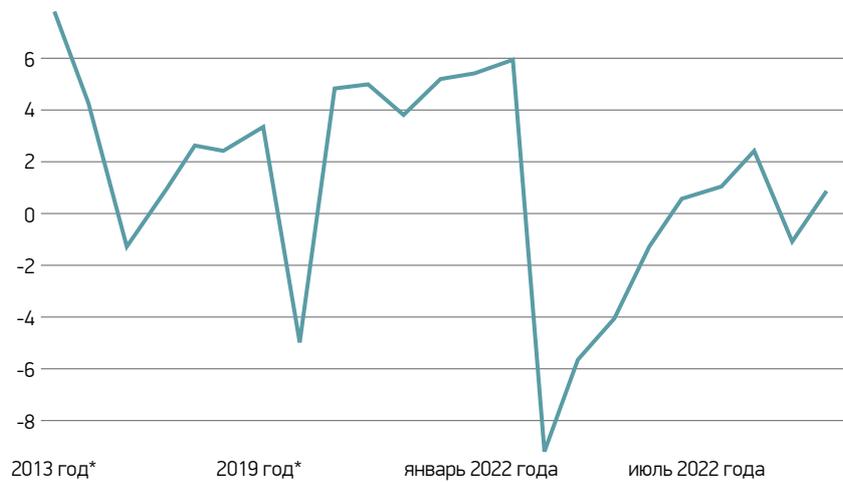
Сводный индикатор бизнес-климата Банка России

административную нагрузку на бизнес, сократить неналоговые платежи, расширить преференциальные налоговые режимы. Например, нулевой НДС уже сделан для общепита и гостиничного бизнеса, призываем распространить эту меру на сферу клининга, охранных предприятий и других человекоемких отраслей», – считает Калинин.

Впрочем, самим представителям бизнеса тоже стоит трудиться усерднее и не бояться развиваться дальше. Руководитель дивизиона среднего, малого бизнеса и розницы ПСБ Константин Басманов в мае говорил о достаточно небольшой доле бизнеса, вкладывающего сейчас дополнительные средства в свое развитие.

«ПСБ регулярно оценивает деловую активность малого и среднего бизнеса в России. Мы видим, что на постоянной основе вкладывают средства в свое развитие не более 20% компаний, при этом очевидны большие возможности для активных предпринимателей. Выигрывают те, кто может быстро адаптироваться в новых экономических условиях», – отметил он на Всероссийском форуме «Территория бизнеса – территория жизни».

При этом он отдельно обратил внимание, что предпринимателям желательно иметь не только деловую хватку, но также желание и возможность применять новые научные и экспериментальные подходы в бизнесе.



* Среднегодовое значение.

Источник: Банк России

ОЖИДАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

По словам Алены Лобановой, предпринимателя из Вологды, 2022 год стал для нее самым сложным не только как для бизнесмена, но и как для потребителя.

«И именно эта встряска показала мне, что никогда нельзя паниковать и останавливаться. Можно сказать, что я на своем примере поняла: кризис – это время возможностей, – говорит она. – Несколько моих знакомых закрыли свои бизнесы и ушли работать в наем, но почти все вернулись

к идее о возобновлении своего дела. Только ведь заново начать намного сложнее, чем продолжить даже в трудное для себя и страны время. Помогаю им как могу и в очередной раз убедилась, что поступила правильно, не бросив все при первой реальной трудности».

С учетом разнообразия мер и объема господдержки, а также настроений предпринимателей эксперты считают, что можно смело ставить новые высоты для рынка МСБ.

Президент «Опоры России» Александр Калинин на пленарном заседании в декабре обратил внимание, что нацпроект в сфере МСБ досрочно достиг цели – количество занятых в малом и среднем бизнесе превысило 25 млн человек (планировалось прийти к этой отметке в 2025 году). Следовательно, уверен эксперт, нужны новые показатели развития сектора. Например, 30 млн занятых в МСБ в ближайшие годы – до 50% от общего количества занятых как цель. Он ожидает, что доля малого и среднего бизнеса в ВВП страны уже в ближайшие годы может достигнуть 25%, поэтому в качестве будущей цели считает необходимым ставить 40%.

Предприниматели поддерживают такие масштабные планы. «2022 год вселил в меня какой-то особый оп-



тимизм. Мне с моим малым бизнесом хочется идти на рекорды, – говорит Татьяна Иванова из Ленинградской области. – Если такая господдержка продолжится, я готова буду расти и дальше, даже становиться средним бизнесом. И будет у меня не одна маленькая кондитерская, а целая сеть! Почему нет? Тем более сами клиенты говорят, что сейчас как никогда хотят поддерживать отечественный бизнес и покупать именно у него».

Павел Иващенко, бизнесмен из Краснодара, и вовсе прогнозирует, что 2023 год позволит ему вырасти втрое.

«Я продаю сувенирную продукцию как индивидуальный предприниматель, но планирую пересмотреть свою стратегию развития: добавить в продуктовую линейку канцелярские принадлежности и товары для праздника, расширить ассортимент товаров для хранения украшений. Для этого мне потребуется помещение побольше, но и выручку я планирую увеличить втрое. А еще в мечтах – открыть рядом с моим магазинчиком салон цветов, чтобы клиенты могли покупать сразу все для праздника. Вообще, много кто из моих знакомых предпринимателей с большой уверенностью смотрит в 2023 год», – заключает Павел. 📌

Топ-5 отличительных качеств предпринимателя*

- 67% – стратегическое мышление
- 64% – финансовая грамотность
- 62% – стрессоустойчивость
- 62% – лидерские качества
- 60% – навыки планирования и организации

* По версии самих предпринимателей.

Топ-5 ключевых направлений развития, интересующих представителей МСБ

- 38% – цифровые компетенции (создание сайтов, автоматизация бизнеса, продвижение в интернете)
- 31% – знание законодательства
- 31% – маркетинг и реклама (изучение рынка, выстраивание продаж)
- 26% – развитие личностных качеств (предприимчивость, смелость, дисциплина)
- 25% – знания в области экономики и финансов (бухгалтерия, финансовое планирование)

Источник: НАФИ

В МСБ выделили турнаправление

Внутренний туризм в России получил особое развитие за последние два года. Повлияли как затянувшаяся пандемия коронавируса, так и ряд внешних санкций, введенных в отношении всей страны в целом и отдельных компаний. Впрочем, все это только поддержало экономику России – жители много путешествуют внутри страны, а государство активно дает средства на поддержку этой сферы, выделяя ее как одну из главных.

5 МЛРД РУБЛЕЙ БЫЛО ВЫДЕЛЕНО ГОСУДАРСТВОМ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОГРАММЫ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЕШБЭКА В 2022 ГОДУ.

77 МЛРД РУБЛЕЙ – КРЕДИТЫ НА ТАКУЮ СУММУ ПОЛУЧИЛИ КОМПАНИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ИЗ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В 2022 ГОДУ, ИЗ НИХ 18,5 МЛРД РУБЛЕЙ – В РАМКАХ ЛЬГОТНЫХ ПРОГРАММ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАЦИИ МСБ.

С 1 июля 2022 года для некоторых гостиниц и объектов туристической индустрии была введена нулевая ставка по НДС на 5 лет



УЙТИ, ЧТОБЫ ОСТАТЬСЯ

2022 год запомнился массовым уходом мировых брендов из России в связи с общеполитической ситуацией. Впрочем, многие из них включили в договор о продаже бизнеса право обратного выкупа, чтобы иметь возможность вернуться на российский рынок. Какие же марки сменили хозяев и к чему это привело?

🗨 Текст: Андрей Сабынин



Начнем с насущного – продуктов питания и общепита. Самым громким демаршем на рынке фастфуда стало, безусловно, закрытие

McDonald's – крупнейшего игрока. Первый ресторан сети открылся в Москве на Пушкинской площади еще в 1990 году, обслужив за день 30 тыс. посетителей. А к концу 2021-го в России работало 847 точек, продукты для которых готовило 41 предприятие.

ПРИВЫЧНОЕ МЕНЮ ПОД НОВОЙ ВЫВЕСКОЙ

В марте корпорация заявила о приостановке работы всех своих подразделений в России, продолжая платить зарплату 62 тысячам сотрудников. В мае было принято решение о продаже бизнеса. Новым владельцем сети стал Александр Говор, который управлял 25 ресторанами McDonald's в Сибири.

«Первое совещание по видеосвязи прошло в начале марта, – рассказывал в интервью изданию Forbes Александр Говор. – Присутствовали все: представители офисов в Лондоне, Москве и трое франчайзи, в том числе я. Нам озвучили решение глобального офиса McDonald's – приостановить работу ресторанов в России – и настаивали, чтобы франчайзинговые тоже остановились. Оба партнера сказали, что все поняли. Я сказал, что закрываться не буду, так как это нечестно по отношению к нашим гостям. Повисло молчание. Спрашивают: «Как это – не будешь?» Я отвечаю: «Вы вводите санкции свои, закрываете. Я не могу вводить санкции против своих гостей и своей страны. Буду работать, пока письменно не дадите запрет».

В апреле предприниматель обратился в головной офис McDonald's с намерением о покупке российской сети. Перего-

воры прошли успешно, и Говор стал единоличным владельцем; по условиям сделки, сумма которой не разглашается, переименовал бренд во «Вкусно – и точка» и сменил дизайн.

К концу лета под новым логотипом вновь заработали все рестораны, а у американской компании осталось право выкупа активов до 2037 года. Если она им воспользуется, Александр Говор надеется стать мастер-франчайзи, то есть сохранить право управления всеми ресторанами и привлечения новых партнеров по франшизе.

По данным компании «Тинькофф», в августе 2022 года сеть «Вкусно – и точка» лидировала на российском рынке ресторанов быстрого питания с долей 44%. На втором месте (32%) расположилась KFC, у Burger King – 22%.



Фастфуд с российской пропиской

А как другие популярные марки в области быстрого питания справлялись с ситуацией? Известно, что компания KFC (70 своих точек и 1 тыс. по франшизе) после продажи российским партнерам постепенно будет переименована в Rostic's. Сеть Burger King (700 точек) приостановить работу в России не смогла, поскольку работает здесь в формате совместного предприятия: канадская Restaurants Brands International представила свои предприятия в 2010 году через мастер-франчайзи – ООО «Бургер Рус». А Starbucks, насчитывающая 130 кофеен, после продажи российскому бизнесу получила новое имя Stars Coffee и слоган: «Лучший кофе снова с тобой».

В августе 2022 года сеть «Вкусно – и точка» лидировала на российском рынке ресторанов быстрого питания с долей 44%. На втором месте (32%) расположилась KFC, у Burger King – 22%

ЗАВАРИТЬ ПО-РУССКИ

Проблемы ребрендинга и пересмотра технологических процессов не обошли стороной и производственный комплекс. Товары, которые издревле считались колониальными, то есть ввозимыми из других регионов мира, в последние десятилетия производились в стране потребления из оригинального сырья под марками всемирно известных брендов. Так, финская компания Paulig в 2009 году построила под Тверью завод по обжарке кофе. На нем работало 200 человек. Ежегодно предприятие выпускало 7 тыс. тонн продукции как для продажи в России и СНГ, так и для сети McDonald's.

В начале мая 2022 года Paulig Group продала свой завод под Тверью гражданину Индии Викасу Сои. По договору Paulig еще несколько месяцев выпускала кофе для компании Сои, а потом полностью передала ему завод. Правда, в сделку не была включена рецептура. Теперь там обжаривают кофе под брендом Poetti, а компания-производитель ныне именуется «Милфудс».

«Мы постарались свести к минимуму юридические риски в отношении Poetti, сделав бренд самоидентичным, – рассказал в интервью РБК Викас Сои. – Название не имеет аналогов по звуковым характеристикам на российском рынке, а логотип выполнен в форме ромба, имеющего оригинальные

Кофе Poetti был представлен на Петербургском международном экономическом форуме под слоганом «Название меняется, вкус и качество остаются»

параметры расположения и соотношения граней. Разработка нового бренда проводилась в согласовании с юристами. Мы старались минимизировать визуальные сходства, но при этом остаться узнаваемыми для покупателей».

Теперь Poetti будет радовать посетителей предприятий «Вкусно – и точка». Директор по маркетингу компании «Милфудс» Михаил Глухов пояснил ТАСС, что оборудование предприятий бывшего McDonald's настроено под конкретную кофейную смесь. Paulig отозвала рецептуры блендов из России, но коллектив завода в Твери смог их воссоздать. Поставщики остались прежними, оборудование тоже, так что, по сути, это тот же самый кофе, что и был раньше.

Обновил настройки ряд других кофейных и чайных компаний. Немецкий собственник Tchibo продал российский бизнес местному топ-менеджеру Михаилу Ковалевскому. На заводе «Гранд-НН» в Нижегородской области с 2023 года будут выпускать чай под брендом Gold. Производитель чая и сахарозаменителей Milford также уступил бизнес российскому менеджменту. Компания продолжит производить продукцию на своих российских заводах.

«МОСКВИЧ»: ВОЗРОЖДЕНИЕ ЛЕГЕНДЫ

Французский автопроизводитель Renault долгие годы считался одним из ключевых игроков российского авторын-

ка. Компания владела заводом «Москвич» и имела 68% акций АвтоВАЗа. В 2021 году совместное предприятие выпустило 1,68 млн машин. По данным на декабрь 2021 года, Renault оценивала свои активы в России в 2,2 млрд евро.

Однако в этом году французы продали свой завод в Москве столичной мэрии за 1 рубль и оставили на счетах 14 млрд рублей для выплаты зарплат сотрудникам и расчетов с контрагентами. Свою долю Renault может выкупить обратно в течение шести лет.

«Я принял решение забрать завод на баланс города и возобновить производство легковых автомобилей под историческим брендом «Москвич». Основным технологическим партнером возрожденного московского автомобильного завода «Москвич» станет КамАЗ», – заявил в интервью РБК мэр Москвы Сергей Собянин. ПАО «КамАЗ» и столичная мэрия вложат в развитие завода по 2,5 млрд рублей. Средства пойдут на локализацию узлов и компонентов, адаптацию производственных мощностей.

Первый кроссовер «Москвич-3» сошел с конвейера 23 ноября. До конца 2022 года планируется выпустить 600 машин этой модели – 400 авто с двигателем внутреннего сгорания и 200 электрокаров. Заместитель мэра Москвы по вопросам транспорта Максим Ликсутов в интервью изданию «Аргументы и факты» сообщил, что завод будет полностью локализован к 2025 году.

Свою 68%-ную долю в АвтоВазе Renault передала Центральному научно-исследовательскому автомобильному и автомоторному институту «НАМИ» с опционом

обратного выкупа. АвтоВАЗ выпускает модели Granta, Vesta, Niva Travel и Niva Legend. По данным «Автостата», Lada Granta – самый популярный автомобиль в России в 2022 году. Так, в октябре было продано около 11 тыс. авто этой марки – 40% от всех продаж.

ТЕПЕРЬ БЕЗ MERCEDES

Немецкий автогигант в 2021 году продал в России более 43 тыс. машин, годом ранее – 38,8 тыс. На подмосковном заводе в Есипове, который был открыт в 2019 году, производилась лишь часть продукции, остальную привозили из Германии. В России собирали кроссоверы Mercedes-Benz GLC, GLE и GLS, а также седаны E-Class. Объемы инвестиций в российские активы в немецкой компании оценивают в 19 млрд рублей.

Весной 2022 года завод в Есипове полностью остановили, поставки авто и запчастей автодилерам прекратились. В Mercedes-Benz заявляли, что проблем с гарантийным ремонтом нет и что все вопросы решаются индивидуально с каждым дилером. Запчасти и новые машины с лета начали ввозить по схемам параллельного импорта – через Белоруссию и страны Азии, в первую очередь Казахстан. В октябре стало известно, что завод в Есипове покупает компания «Автодом» – один из дилеров Mercedes.

КОМУ ДОСТАЛИСЬ ЗАПРАВКИ SHELL

В мае 2022 года англо-нидерландская компания продала сеть из 240 заправочных станций по всей России и завод по производству смазочных материалов в Торжке. Покупателем активов стал нефтегазо-



вый гигант «Лукойл», который получил их с большим дисконтом. При этом Shell не обладает правом обратного выкупа.

ЕВРОПЕЙЦЫ ВЫХОДЯТ ИЗ МОДЫ

В сегменте легкой промышленности также наблюдается массовый отток зарубежных производителей. Вместо западных магазинов одежды, обуви и косметики открываются новые торговые точки. Так, компания Inditex Group, владеющая брендом Zara, нашла покупателя на 500 российских магазинов: сеть покупает ливанская группа компаний Daher. Впрочем, соглашение еще должна одобрить Федеральная антимонопольная служба.

«Эта сделка позволит сохранить значительное число рабочих мест, созданных Inditex в России, поскольку она включает передачу большинства договоров аренды, связанных с магазинами», – прокомментировали газете «Известия» представители Inditex.

Польская LPP Group, представляющая марки Cropp, Mohito и Reserved, продала бизнес в России китайскому консорциуму. Новый владелец нашел изящный выход из положения, просто... сократив

название брендов. Теперь Reserved называется Re, House – XC, Cropp – Cr, Sinsay – Sin, а Mohito стал просто M.

Магазины американского бренда одежды Levi Strauss & Co приобрела российская компания Sport Point, которая занимается дистрибуцией Puma и Nike. Теперь они работают под вывеской JNS. Российский бизнес производителя французской косметики L'Occitane выкупили местные партнеры, поменяв название магазинов на «Л'Окситан». Шведский производитель одежды H&M активно ищет покупателя на свои российские активы: около 170 магазинов в 65 городах закрыты с весны. По словам руководства H&M, уход с российского рынка обойдется компании в 1,88 млрд евро.

«ВЕСЕЛЫЙ МОЛОЧНИК» НЕ ТОРОПИТСЯ УХОДИТЬ

Французская Danone и американская PepsiCo – ключевые игроки молочного рынка России. В связи с введением санкций они выбрали разные стратегии решения проблемы.

Французский производитель, владеющий брендами Danone, «Простоквашино», Activia, Actimel, Alpro, «Малютка», «Малыш» и Nutrilon, в октябре запустил процесс поиска покупателя местных активов. По данным компании, уход с отечественного рынка может принести ей убыток в размере 1 млрд евро.

А вот PepsiCo, которая в том числе владеет компанией «Вимм-Билль-Данн» – лидером рынка молочных продуктов и детского питания и одним из ведущих игроков рынка безалкогольных напитков в России и странах СНГ, не спешит расставаться со своими активами. Пока американцы продали российской компании «Мультитро» только свой завод в подмосковном

Раменском, который проставил с 2015 года. Выпуск же продукции марок «Домик в деревне», «Веселый молочник», «Чудо», «Я», «Фруктовый сад», J7 и Aqua Minerale пока продолжается, более того, в апреле компания специально для России запустила линии напитков Evervess, Frustyle и лимонада «Русский дар».

ПРОСТАЯ ФОРМАЛЬНОСТЬ

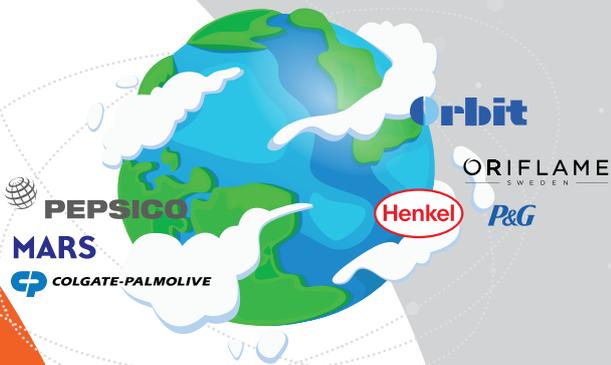
Российская команда консалтинговой компании Accenture выкупила локальный бизнес у глобальной сети. Чисто формальная сделка позволит компании вернуться на отечественный рынок. Теперь компания называется «Аксеникс» и продолжает обслуживать всех клиентов на постсоветском пространстве. По такому же пути пошли Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers, Deloitte и KPMG.

НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

В 2023 году продолжатся процессы, которые начались в феврале 2022-го. Многие мировые бренды по-прежнему ищут покупателей на свои активы. У российских предпринимателей есть уникальная возможность купить успешные бизнесы, которые создавались годами, с большой скидкой. На это нацелены и многие азиатские корпорации. Есть западные компании, которые заняли выжидательную позицию, просто отказавшись от инвестиций в свои заводы на территории России. Яркий пример – корпорация PepsiCo. Пока уход мировых брендов из нашей страны не столь значительно повлиял на отечественную экономику, как изначально предполагали многие. Большинство компаний и предприятий, которыми владели западные корпорации, продолжают свою работу, а вместо привычных брендов появляются их российские аналоги. 🇷🇺



БРЕНДЫ МЕНЯЮТ ОРБИТЫ



КАКИЕ КОМПАНИИ ПРОДОЛЖАЮТ РАБОТАТЬ В РОССИИ

Продукты питания: PepsiCo (бренды «Домик в деревне», «Веселый молочник» и «Чудо»), соки «Я», «Фруктовый сад» и J7, вода Aqua Minerale, напитки Evervess, Frustyle, лимонад «Русский дар»), Mars, Orbit.

Косметика, парфюмерия: Oriflame, Colgate-Palmolive, Henkel, Procter & Gamble (бренды Fairy, Lenor, Head & Shoulders, Tide, Safeguard, Max Factor, Oral-B, Gillette, парфюмы Hugo Boss, Mexx, Baldessarini, Dolce & Gabbana).



КАКИЕ КОМПАНИИ ПРОДАЛИ БИЗНЕС В РОССИИ

Общепит: McDonald's – «Вкусно – и точка», KFC – Rostic's, Starbucks – Stars Coffee.

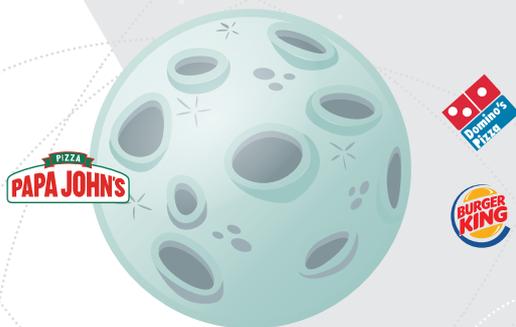
Продукты питания: Paulig – Poetti, Tchibo – Gold, Milford, Valio – Viola, Coca-Cola – «Добрая кола».

Автопроизводители: Renault – «Москвич» и институт «НАМИ», Mercedes-Benz – «Автодом».

Энергетика: Shell – «Лукойл», «Энел Россия» – инвестиционный фонд «Газпромбанк-Фрезия» и нефтегазовый холдинг «Лукойл», Wartsila, TotalEnergies – «Зарубежнефть».

Одежда, косметика, парфюмерия: Reserved – RE, House – XC, Cropp – Cr, Sinsay – «Син», Mohito – M, Zara – «Новая мода», Levi Strauss & Co – Sport Point, L'Occitane – «Л'Окситан», Helly Hansen – «Ритейл ПЦ», Ile de Beauté – «Иль де Ботэ».

Консалтинг: Accenture – «Аксеникс», Ernst & Young – «Б1», PwC – «Технология доверия», Ernst & Young – «Центр аудиторских технологий и решений – аудиторские услуги», Deloitte – АО «Деловые решения и технологии», KPMG – KEPT и kept.



**ФРАНЧАЙЗИ
КАКИХ КОМПАНИЙ
ПРОДОЛЖАЮТ РАБОТАТЬ
В РОССИИ**

Общепит: Burger King, Domino's pizza, Papa John's.



**КАКИЕ КОМПАНИИ ИЩУТ ПОКУПАТЕЛЕЙ
НА СВОИ АКТИВЫ В РОССИИ**

Автопроизводители: Kia, Hyundai, Volkswagen Group, Peugeot, Citroën и Opel.

Мебель: заводы «ИКЕА».

Продукты питания: Danone, Ekaterra (бренды чая Lipton, Saito и Brooke Bond).

Одежда, косметика, парфюмерия: H&M.

Энергетика: Fortum.

**ТОП ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ,
ГДЕ ОСТАЛИСЬ
МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОМПАНИИ**

59,9%

FASHION-ИНДУСТРИЯ

6%

ПАРФЮМЕРИЯ И КОСМЕТИКА

9,9%

ОБЩЕПИТ

5,3%

ТЕХНИКА И ЭЛЕКТРОНИКА

**КАКИЕ СТРАНЫ ПРЕДСТАВЛЯЮТ
ИНОСТРАННЫЕ БРЕНДЫ,
ОСТАВШИЕСЯ В РОССИИ**

22,4%

США

15,1%

ИТАЛИЯ

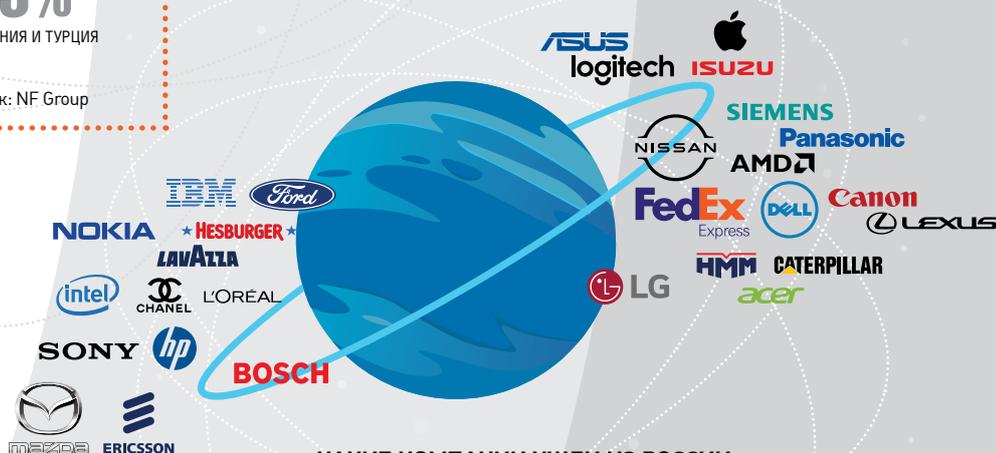
10,1%

ФРАНЦИЯ

по **9,9%**

ГЕРМАНИЯ И ТУРЦИЯ

Источник: NF Group



**КАКИЕ КОМПАНИИ УШЛИ ИЗ РОССИИ,
НЕ ПРОДАВ АКТИВЫ**

Автопроизводители: Lexus, Nissan, Ford, Mazda Motor, Isuzu.

Продукты питания: Ninja Sushi, Hesburger, Lavazza.

Одежда, косметика, парфюмерия: Chanel, L'Oreal.

Электроника: Apple, IBM, Dell, Siemens, ASUS, Nokia, Logitech, Caterpillar, LG Electronics, HP, AMD, Intel, Bosch, Panasonic, Ericsson, Canon, Acer, Sony.

Услуги по доставке и перевозке: UPS, FedEx, Shipco, Hapag-Lloyd, Yang Ming, MSC, Ocean Network Express, CMA CGM, HMM.



КАК ЗАРАБОТАТЬ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

Рынок маркетплейсов в России стремительно растет. По данным Data Insight, в 2021 году совокупная выручка Wildberries, Ozon, «Яндекс Маркета», «AliExpress Россия» и «СберМегаМаркета» выросла на 111%, до 1,5 трлн рублей, а общее количество заказов увеличилось на 156%, до 1,05 млрд товаров. На топ-5 маркетплейсов пришлось 62% всех интернет-заказов в России и 36,5% рынка онлайн-ритейла в денежном выражении.

Текст: Андрей Сабынин

ЧТО ПОКУПАЮТ РОССИЯНЕ

В 2021 году весь рынок розничной интернет-торговли в России динамично рос. За год его оборот увеличился на 52%, до 4,1 трлн рублей, а число заказов – на 104%, до 1,7 млрд штук. При этом маркетплейсы развивались еще быстрее, привлекая к себе все больше клиентов. Эту тенденцию наглядно демонстрирует статистика продаж за второй квартал 2022 года. На топ-5 маркетплейсов пришлось уже 69% всех интернет-заказов в стране. В денежном выражении они забрали себе 44% от всего рынка онлайн-ритейла. По оценкам экспертов, этот сегмент рынка развивается благодаря двум факторам. Во-первых, расширяется география пользователей – все больше людей в регионах готовы покупать онлайн. Так, по данным digital-компаний iContext Group, более половины интернет-пользователей нашей страны регулярно совершают покупки на маркетплейсах. Во-вторых, существенно расширяется ассортимент товаров, представ-

ленных на маркетплейсах, что в результате дает рост количества заказов.

В первой половине 2022 года россияне чаще всего покупали бытовую технику, мебель и товары для дома, одежду и обувь. Осенью в десятки раз выросли продажи одежды, спальных мешков, обуви, котелков, ножей. Так, в сентябре на Wildberries объем продаж зимних ботинок вырос почти на 300%, а фонарей – на 245%. По данным сервиса аналитики продаж на маркетплейсах Moneyplace, стремительно растут и объемы продаж продуктов питания. В сентябре 2022 года на Wildberries продано продуктов на общую сумму 2 млрд рублей, а на Ozon – на 1,9 млрд.

КАКОЙ МАРКЕТПЛЕЙС ВЫБРАТЬ ДЛЯ НАЧАЛА ДЕЛА

Дмитрий Ермолаев, CEO сервиса аналитики маркетплейсов Moneyplace, рассказывает, что на онлайн-площадках успешно торгуют 16-летние подростки, опытные индивидуальные предприниматели и крупные

компания с многомиллионными оборотами. Место найдется всем. Самый первый шаг – определиться, какой товар вы собираетесь продавать.

У каждой площадки своя специфика. Так, по данным Data Insight, на Wildberries лучше всего продаются одежда и обувь, товары для дома и дачи, косметика, парфюмерия, зоотовары, товары для хобби и творчества. Электронике россияне чаще всего покупают на Ozon. Остальные маркетплейсы пока не имеют своей яркой выраженной специализации. На лидирующие позиции выходят разные товары, в зависимости от времени года и ситуации в стране.

Дмитрий Ермолаев рассказал, что на Wildberries в сентябре 2022 года лучше всего продавались термобелье и крем-спреи для волос. На Ozon – смартфоны, ноутбуки и телевизоры. На «AliExpress. Россия» в топе дроны и ноутбуки. На «Яндекс Маркете» – стиральные машины и ноутбуки. На KazanExpress.ru лидируют дорогие наушники и смартфоны. На «СберМегаМаркете» – моторные масла и зимняя авторезина.

«Если предприниматель впервые выходит со своими товарами на маркетплейсы, то я советую ему выбрать для начала одну из самых крупных площадок – Wildberries (20% от рынка онлайн-торговли в России) или Ozon (11% от рынка). Многое зависит от ниши. Если вы собираетесь продавать одежду или обувь, то, конечно, открывайте свой

Три этапа эволюции визуальной упаковки товара на маркетплейсах

- Селлеры выставляли фото товара просто на белом фоне.
- Появились качественные дизайнерские решения.
- К продажам привлекли маркетологов. На карточке товара стали появляться триггеры, мотивирующие человека совершить покупку. Например, надписи «Товар для всей семьи», «Рекомендовано врачами» и т.д.

Источник: Moneyplace

магазин на Wildberries, а если технику – то на Ozon. Наугад принимать решения нельзя. Воспользуйтесь сервисами аналитики, посмотрите, как ведет себя конкретная ниша на всех маркетплейсах. Оцените следующие параметры: в каком ценовом сегменте максимальное количество продаж, сколько в ней конкурентов, есть ли в этой нише демпинг», – советует Дмитрий Ермолаев.

Отметим, что в 2022 году Wildberries ввел плату за регистрацию в размере 10 тыс. рублей. Как объясняют эксперты, это сделано для того, чтобы отсеять самых мелких продавцов, которые не приносят площадке прибыли, но из-за неопытности нагружают службу поддержки бесконечными вопросами. Отметим, что на других маркетплейсах пока нет платы за регистрацию.

Ошибка многих начинающих предпринимателей – попытка скопировать бизнес-стратегию крупных продавцов. Если вы просто разместите такие же товары, пусть и с небольшой скидкой, то не окажетесь в топе, потому что ваши кон-



куренты уже вложили в продвижение своих магазинов немалые средства, вышли на большие обороты и накопили хорошие отзывы.

Опрошенные эксперты советуют выходить со своим товаром в ниши, объемы продаж которых активно растут, но еще не перенасыщены предложениями. Например, сейчас хорошо идут продажи силиконовых ремешков для смарт-часов. Важно определить регион для ведения продаж. Главное, чтобы в этом городе и нише оборачивались хорошие деньги и не было одного монополиста, который забирает почти всех клиентов.

Перед выходом на маркетплейс эксперты советуют тщательно посчитать расходы с учетом всех налогов, стоимости доставки товара, возможного возврата или

брака, комиссии площадки (от 3 до 15%) и рекламного бюджета. После того как продавец подсчитает все расходы и узнает себестоимость своего товара, ему необходимо оценить, насколько конкурентным является его чек.

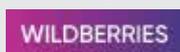
«У нас есть клиент, который торгует на 20 млн рублей в месяц на площадках Wildberries и Ozon и только в Москве и Московской области. На региональные склады он не отгружается, так как считает, что еще не весь спрос удовлетворил в своем регионе. В этом случае механика его продвижения отличается от конкурентов, — рассказывает Владимир Блохин, генеральный директор рекламно-консалтингового агентства «Энилекс». — А есть компании, которые не могут выйти на маркетплейс, потому

что цена на их товары выше рынка в два раза, а снизить они ее не могут, потому что у них высокая цена закупки, большие расходы на продвижение и логистику».

Виктория Мамулашвили, эксперт по работе с маркетплейсами, основатель образовательного проекта Marketplace Praktika, советует при выходе на онлайн-

Онлайн-площадки показывают на первых страницах выдачи тех продавцов, у которых складские запасы больше и доставка быстрее

Обороты крупнейших маркетплейсов в 2021 году



805,7 млрд рублей (+95%).
Заказы: 771,9 млн штук (+153%).
Средний чек: 1040 рублей.



446,7 млрд рублей (+126%).
Заказы: 221,2 млн (+199%).
Средний чек: 2020 рублей.



122,2 млрд рублей (+180%).
Заказы: 29,7 млн (+151%).
Средний чек: 4110 рублей.



106,1 млрд рублей (+116%).
Заказы: 48 млн (+152%).
Средний чек: 2210 рублей.



29 млрд рублей (+234%).
Заказы: 6,4 млн (+227%).
Средний чек: 4770 рублей.



Источник: iContext Group



В II квартале 2022 года объем продаж пятерки крупнейших универсальных маркетплейсов превысил 400 млн заказов и 500 млрд рублей. По сравнению с тем же периодом 2021 года рост составил +80% по количеству заказов и +73% по денежному объему.

Доля пятерки маркетплейсов в общем объеме российского рынка электронной торговли в II квартале 2022 года составила 69% по количеству заказов и 44% в денежном выражении.

Источник: Data Insight

площадки сделать ставку на глубину товарной матрицы. Лучше продавать 1–2 артикула со складским запасом 100–200 штук, чем 200 артикулов, но по 1–2 штуки. Дело в том, что онлайн-площадки показывают на первых страницах выдачи тех продавцов, у которых складские запасы больше и доставка быстрее.

«Продумайте, какие товары будут основными, какие сопутствующими, товары для премиум- и экономсегмента. Ваша задача не просто бездумно закупить все подряд, а составить грамотную товарную матрицу по всем правилам. И, главное, не торгуйте ширпотребом за копейки. Такая бизнес-стратегия будет провальной, – уверена Виктория Мамулашвили. – А еще определитесь с форматом магазина. Это будет мультибрендовый магазин или собственная торговая марка? Вы будете играть вдолгую или просто продавать разный товар без четкой стратегии?»

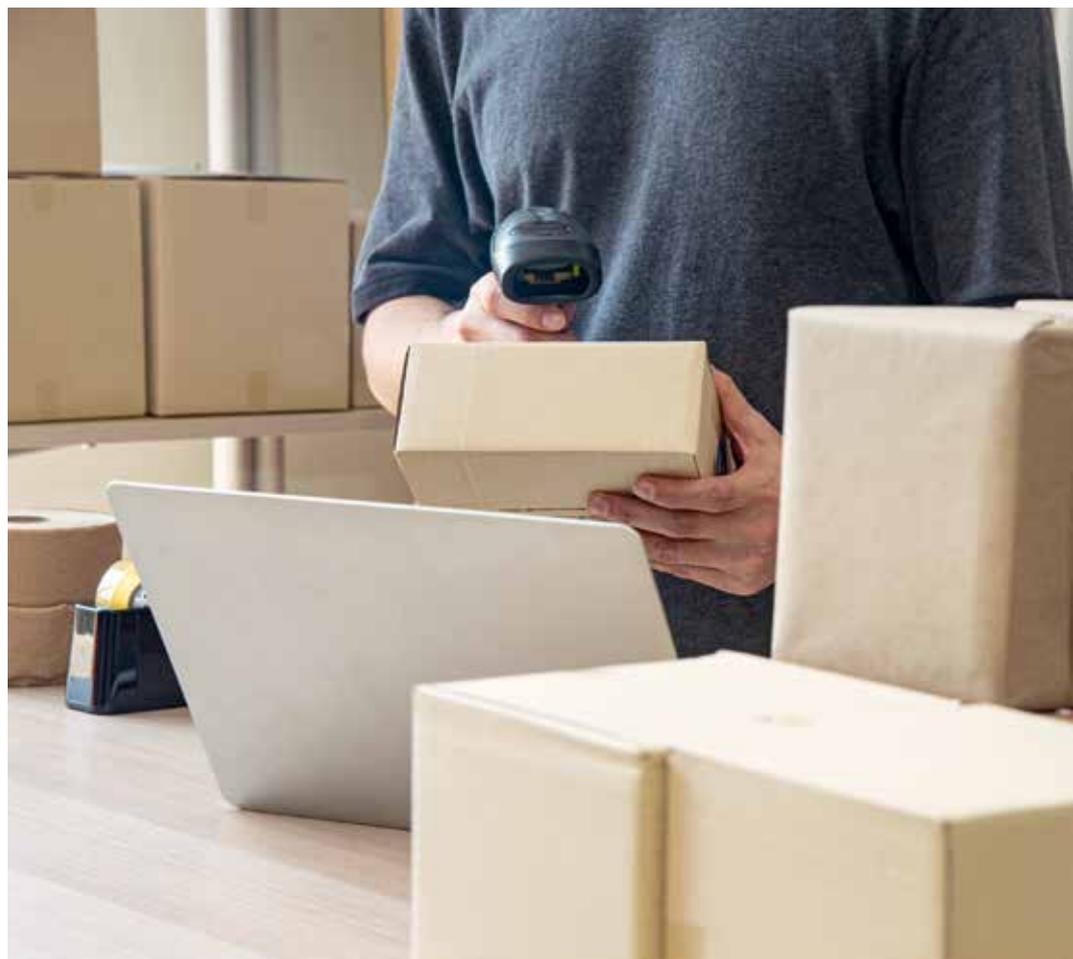
Когда вы уже вышли на маркетплейс со своими товарами, внимательно отслеживайте их положение в выдаче, которое динамично меняется от региона к региону. Алгоритмы маркетплейсов учитывают

цену, объем складских запасов, скорость доставки и средний рейтинг товара.

МАГАЗИН, КОТОРЫЙ ПРОДАЕТ

Эксперты советуют потратиться на хорошего дизайнера и маркетолога, чтобы создать яркие, привлекательные продающие

карточки для своего магазина. Описание товара должно акцентировать внимание на вашем уникальном товарном предложении и отвечать на все возможные вопросы покупателя. Обязательно добавьте короткое качественное видео, где клиенты смогут хорошо разглядеть ваши товары. Это



повышает шансы на успешную продажу. Протестируйте ваши креативы на разных сервисах. Например, на сайте «Яндекс. Взгляд». Да, это стоит денег, но вы должны убедиться в том, что ваш магазин действительно продает, а не просто нравится вашим близким и друзьям.

Главное, чтобы ваш товар соответствовал заявленным характеристикам и оправдал ожидания покупателей. В противном случае вы получите множество негативных отзывов, которые снизят ваш рейтинг.

ВСЕГДА ИМЕЙТЕ ЗАПАС

С маркетплейсами можно работать, используя разные типы доставки товаров. FBO – вариант, при котором продавец отгружает товары на склады площадки, где работники сами

сортируют товары и подготавливают их к отгрузке до покупателей. При использовании схемы FBS продавец сам обрабатывает заказы в личном кабинете и упаковывает отправления для доставки в один из промежуточных пунктов сортировки маркетплейса. Схема Real FBS Standard подразумевает, что товар до покупателя доставит сам продавец, минуя пункты выдачи площадки, на которой торгует.

«Без вложений в товарные запасы не обойтись. Товар, который есть в наличии и может быть доставлен покупателю в сжатые сроки, показывается выше остальных», – отмечает Андрей Юрченко, управляющий партнер фабрики мебели D1 Furniture, которая является одним из лидеров продаж в сегменте мебели на Ozon.



Так как фабрика в числе первых вышла на маркетплейсы с крупногабаритным товаром, площадки разрабатывали схемы доставки специально под нее. Сейчас бизнес-проект работает со всеми схемами доставки. У фабрики нет шоурумов. Все продажи идут через маркетплейсы, собственный онлайн-магазин и социальные сети.

РЕКЛАМА И ДЕМПИНГ

Эксперты отмечают, что без рекламного продвижения на маркетплейсах сейчас не обойтись. Нужно изучить и грамотно использовать рекламные кабинеты на самих площадках. Сегодня много различных сервисов, которые помогают отслеживать ставки конкурентов и автоматизировать управление рекламными кампаниями. А еще важно привлекать внешний трафик благодаря контекстной рекламе, продвижению в социальных сетях и сотрудничеству с известными блогерами.

«У нас был интересный кейс, когда хорошо сработала реклама антипаразитарных препаратов в «Одноклассниках». Цена одного клика была на уровне 1,5 рубля, что является очень хорошим показателем для такого рода товаров», – делится успешным опытом Владимир Блохин.



С 24 сентября по 23 октября в топе продаж Wildberries был крем-спрей для волос бренда Ollin Professional. Его купили на сумму 25 млн рублей. На втором месте с оборотом 24,7 млн рублей – термомобелье бренда Montero outdoor. На третьем – набор влажных салфеток «Свежая нота». Продажи составили 23,2 млн рублей. В топ-10 с многомиллионными оборотами вошли теплое мужское белье, носки, травяной антипаразитарный сбор, набор для уборки и антицеллюлитный скраб для тела.

Источник: Moneyplace

Следует учесть, что маркетплейсы часто проводят различные распродажи, настаивая на том, чтобы продавцы снижали под них цены. Участвуя в них, селлеры теряют часть выручки, но могут получить новых покупателей. Главное – не снижать цену слишком сильно, чтобы потом покупатель не чувствовал себя обманутым, когда она вернется на прежний уровень. При этом на разных площадках, в первую очередь на Wildberries, многие продавцы демпингуют, чтобы привлечь внимание покупателей и выйти в топ выдачи в своей категории. Надо быть готовым и к тому, что придется через разные аккаунты выкупать товары у своего магазина, чтобы по объемам продаж сравняться с конкурентами, которые находятся в топе выдачи.

«Так уж устроены алгоритмы Wildberries – продажа сегодня

важнее, чем продажа вчера. Если конкурент продает, допустим, 100 единиц в месяц на 300 000 рублей, вам придется делать выкупы ориентировочно на эту сумму за такой же промежуток времени», – предупреждает Виктория Мамулашвили.

НУЖЕН ЛИ СВОЙ ОНЛАЙН-МАГАЗИН?

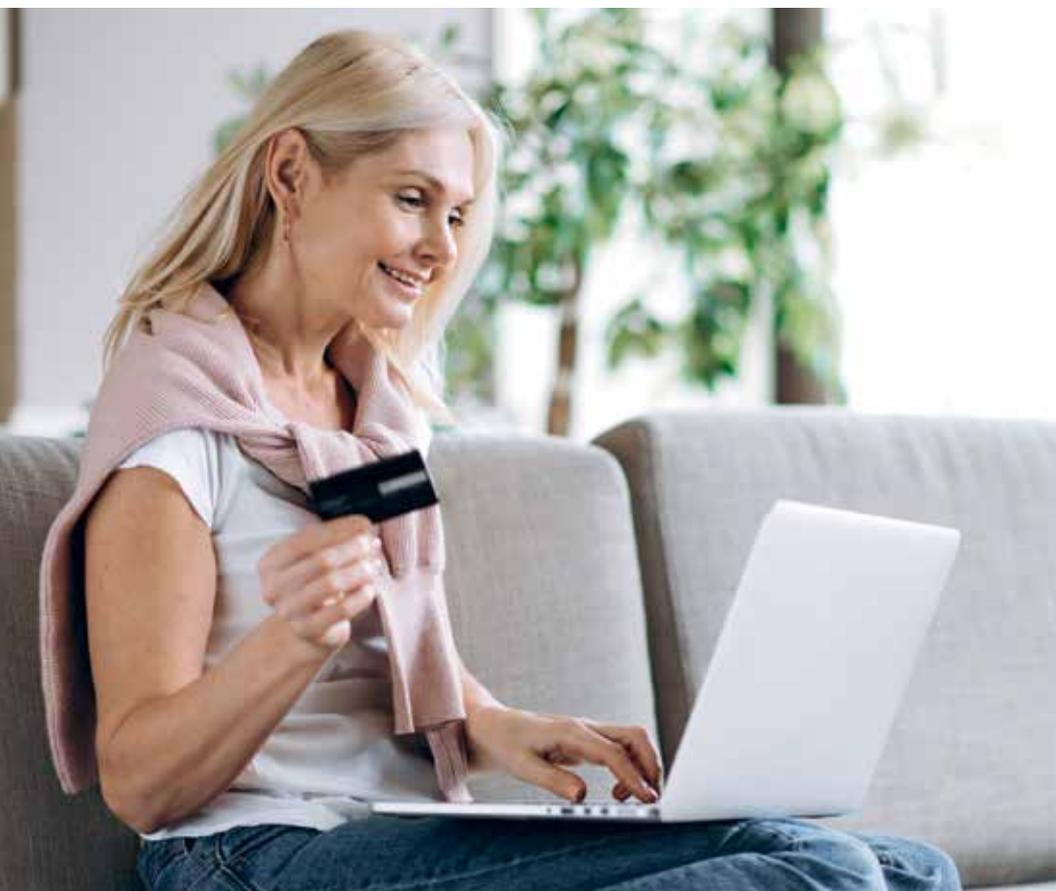
По данным Data Insight, собственный интернет-магазин есть только у 13% селлеров Wildberries и 32% селлеров Ozon. Владимир Блохин уверен, что отказ от своего интернет-магазина – ошибочная стратегия. Создавая контекстную рекламу, он советует всем продавцам использовать сайт-прокладку, на которую заходит покупатель, смотрит на фото, читает характеристики, а когда хочет купить – попадает на сайт маркетплейса и уже там делает заказ.

«Таким образом вы собираете собственную базу для ретаргетинга и не передаете ее полностью маркетплейсу, имея возможность показать рекламное объявление впоследствии и на другие каналы сбыта вашей продукции. Собственный магазин сегодня – это важная часть распределения рисков. Да, маркетплейсы выглядят надежно, и торговля на них привлекательна. Но с каждым обновлением условий сотрудничества правила становятся все жестче. Если вы торгуете только на маркетплейсе, вы можете столкнуться с ситуацией, когда осуществить новую поставку физически вы не можете, ваш потребитель ищет товар в интернете и не может найти, и вы теряете доход», – предупреждает Владимир Блохин.

Последние несколько лет маркетплейсы вкладывали в развитие огромные средства, значительно увеличив свои обороты. Но столкнувшись с серьезными экономическими вызовами, они стали пересматривать свои стратегии, в том числе условия сотрудничества с селлерами. Так, Wildberries уже сделал платной регистрацию на своей площадке и приемку товара на складах.

Дмитрий Ермолаев уверен, что, несмотря на объективные экономические трудности, объемы продаж маркетплейсов и дальше будут расти, пусть и не такими темпами, как раньше. Многие россияне уже привыкли покупать на этих площадках почти все типы товаров, в том числе продукты.

Нынешнее время – шанс для многих российских производителей занять место иностранных компаний, покидающих отечественный рынок. Если грамотно воспользоваться возможностью, то можно стать успешным продавцом на маркетплейсах и постепенно выйти на многомиллионные обороты. 



Топ-3 самых быстрорастущих ниш

За год выросли продажи товаров для ремонта (на 99%), для дома и дачи (на 93%), книг и и дисков (на 91%).



99%

ТОВАРЫ
ДЛЯ РЕМОНТА



93%

ТОВАРЫ
ДЛЯ ДОМА
И ДАЧИ



91%

КНИГИ
И ДИСКИ



Самые популярные товарные категории на маркетплейсах по числу продавцов

Wildberries: дом и дача (32%), одежда и обувь (28%), детские товары (16%), косметика и парфюмерия (12%).

Ozon: дом и дача (35%), детские товары (14%), одежда и обувь (13%), канцтовары (12%), техника и электроника (11%).

Планы продавцов по развитию на вторую половину 2022 года



Источник: Data Insight



БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ ИЛИ БИЗНЕС?

Социальным предпринимательством в России, по данным Финансового университета при Правительстве РФ, занимается не более 1% компаний. Есть ли будущее у такого бизнеса в нашей стране?

☛ Текст: Алена Булавка, Анна Чистоделова

СОЦИАЛЬНЫЙ VS БИЗНЕС

Социальных предпринимателей в России с каждым годом становится все больше. По данным фонда «Наше будущее» за 2021 год, их количество увеличилось в два раза и составило 6,3 тысячи. Но несмотря на популярность темы устойчивого развития и ESG, эта деятельность не является локомотивом развития малого предпринимательства, да и крупный бизнес относится к институту социального предпринимательства неоднозначно.

В отечественном законодательстве само понятие «социальное предпринимательство» появилось только в 2019 году, когда были внесены поправки в ФЗ № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства». Условия, при которых

бизнес может получить этот статус, определило Минэкономразвития России приказом № 773. Учетом социальных предприятий занимается ФНС России, с 2020 года отмечая социальные предприятия в Едином реестре субъектов МСП.

Как отмечает доцент департамента правового регулирования экономической деятельности Финансового университета при Правительстве РФ Дмитрий Галушко, социальные предприятия работают во многих областях – от медицинской диагностики до производства ульев. Однако большая их часть сосредоточена в сфере услуг, а именно: в образовании – 18%, поддержке бизнеса – 17%, трудоустройстве и повышении квалификации – 14%, розничной торговле – 12%. Средний





и крупный социальный бизнес с численностью сотрудников от 250 человек чаще всего сосредоточен на здравоохранении – 22%.

В самом термине «социальное предпринимательство» заложено противоречие: бизнес – про зарабатывание денег, социальность – про заботу о ближнем. От благотворительности социальное предпринимательство отличается ориентацией на прибыль, от классического предпринимательства – целью: прибыль служит инструментом для достижения социальных и культурных эффектов, получения «социальной отдачи».

О том, что определение социального предпринимательства довольно размыто, говорит руководитель проекта «Сад в городе» Катерина Никитина: «Несколько лет назад в одном из инкубаторов для начинающих социальных предпринимателей мне дали такой совет: «Говоришь с грантодателем – называй себя социальным. Говоришь с бизнесом – называйся предпринимателем и упирай на прибыль».

С кем разговор важнее – открытый вопрос, на который каждый социальный предприниматель отвечает для себя самостоятельно.

ОТ НДС ДО ЛИЗИНГА

Социальные предприниматели могут пользоваться скидкой при оплате коммунальных платежей, получать от государства гранты и субсидии, бесплатно обучать сотрудников и т.д. Государственные структуры передают им в безвозмездное пользование имущество, например помещения или землю, бесплатно рекламируют на своих ресурсах и мероприятиях, помогают с расширением рынков сбыта и консалтингом. Практика показывает, что меры поддержки могут быть как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов и муниципалитетов. Более того, поддержку социальному бизнесу могут оказывать госкорпорации и крупный частный бизнес (снижение арендной платы, проведение совместных проектов, бесплатная реклама). Как рассказывает партнер и совладелец GRT Consulting Алексей Барыкин, в нашей стране социальные предприятия, осуществляющие образовательную или медицинскую деятельность или оказывающие социальные услуги, имеют нулевую ставку по налогу на прибыль. Перечни конкретных видов деятельности утверждены постановлениями Правительства России от 10.11.2011 № 917 и от 26.06.2015 № 638. Чтобы

Социальные предприниматели работают в образовании – 18%, поддержке бизнеса – 17%, трудоустройстве и повышении квалификации – 14%, розничной торговле – 12%. Средний и крупный социальный бизнес сосредоточен на здравоохранении – 22%

Какая компания считается социальным предприятием

С точки зрения буквы закона, социальное предпринимательство – это «предпринимательская деятельность, способствующая достижению общественно полезных целей, решению социальных проблем граждан и общества».

Чтобы считаться социальным предприятием, необходимо соответствовать как минимум одному из условий:

- не менее 50% сотрудников нуждаются в соцзащите – инвалиды, одинокие или многодетные родители, пенсионеры и т.д. (полный список – в статье 24 ФЗ № 209). При этом на зарплату им направляется не менее 25% фонда оплаты труда;
- не менее 50% доходов компании приносят сотрудники, нуждающиеся в соцзащите, а 50% реинвестируется в развитие социально значимой деятельности (например, создаются новые рабочие места для инвалидов и пенсионеров);
- целевой аудиторией компании должны быть социально уязвимые граждане. Социальный предприниматель должен производить товары для решения бытовых или медицинских проблем пенсионеров, инвалидов, например, изготавливать подушки для лежачих больных;
- деятельность компании должна иметь общественно значимые цели: организация отдыха и оздоровления детей, обучение, проведение культурно-просветительских мероприятий и многое другое. Организация должна получать от социально значимой деятельности не менее 50% дохода и реинвестировать в ее развитие не менее 50% прибыли.



социальное предприятие было освобождено от уплаты налога на прибыль, в его штате должно быть не менее 15 человек, а доходы от социально значимой деятельности должны составлять не менее 90%.

Социальные предприятия могут быть освобождены и от уплаты НДС. Налоговый кодекс РФ (пункт 2 статьи 149) предусматривает, что от НДС освобождается ряд товаров и услуг, например, протезно-ортопедические изделия и их составляющие, технические средства и материалы, используемые для профилактики инвалидности или реабилитации инвалидов, услуги инвалидам и наркологическим больным, дополнительные образовательные услуги. Социальные предприятия медицинской и педагогической направленности на особых условиях могут рассчитывать на лизинг автотранспорта: стоимость – 1–5 млн рублей, срок предоставления лизинга – 13–60 месяцев, сумма авансового платежа – от 15%. Как правило, при социальном лизинге компании дается рассрочка на выкуп товара.





Доля женского предпринимательства в социальной сфере составляет 90%.

Мероприятия по поддержке женщин в сфере малого бизнеса и социального предпринимательства отражены в Национальной стратегии действий в интересах женщин, утвержденной Правительством РФ в марте 2017 года.

ПСБ представлен в Координационном совете при Правительстве Российской Федерации по реализации Национальной стратегии. Предложения и инициативы банка по совершенствованию данного направления государственной политики находят поддержку Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации и вице-преьера Правительства Российской Федерации Татьяны Голиковой.

Есть и другие меры поддержки. Так, социальные предприниматели могут получить от государства субсидию до 15 млн рублей при условии софинансирования не менее 15% от проекта, беспроцентный заем от Фонда региональных социальных программ до 10 млн рублей на срок до 7 лет, пройти обучение в акселерационной программе Агентства стратегических инициатив.

Алексей Барыкин уточняет, что есть также и региональные льготы, например, в Бурятии от уплаты транспортного налога освобождаются учебно-реабилитационные организации инвалидов. В целом же можно говорить, что размер государственной поддержки социальных предприятий в годовом исчислении измеряется миллиардами рублей.

НЕ МЕДОМ ЕДИНЫМ ЖИВ ЧЕЛОВЕК

Во время осенней панельной дискуссии «Клуба женщин – предпринимателей Союза женщин России» исполнительный директор фонда «Наше будущее» Юлия Жигулина отметила,

что бизнес женщин – социальных предпринимателей начинается с решения личной проблемы. Это может быть нехватка мест в детском саду, невозможность записать ребенка в творческую студию или спортивную секцию, необходимость социализировать близкого человека с ограниченными возможностями здоровья или даже социализироваться самой. Среди социальных предпринимателей есть люди в инвалидных колясках, но они ведут активный образ жизни, не только сами зарабатывают, но и создают рабочие места для других.

Многие истории социальных предпринимателей достойны описания в книге. Основательница и управляющая гостиницей «ВикТори» из поселка Никель Мурманской области Виктория Федотовская рассказывала Snob.ru, что пришла в бизнес через боль. «Моему сыну Лева в четыре года поставили страшный диагноз – редчайшая форма лейкодистрофии LBSL. В России всего 50 детей страдает этим генетическим заболеванием, а лечит их один врач на всю страну из Российской детской клинической больницы. Мы объездили всю Россию, выезжали за рубеж, пытаюсь хоть чем-то помочь сыну. И вот, когда мы ложились в очередную больницу, я спросила: «Лева, что я могу для тебя сделать?» Он ответил: «Мама, построй гостиницу». Мы часто останавливались в разных отелях, и Лева это очень нравилось. Целью моей жизни стало

сделать сыну такой подарок». 100 тысяч рублей ушло у Виктории на покупку заброшенного здания, которое администрация поселка Никель была не в состоянии содержать. Денег на ремонт у Виктории не осталось. Два года она собирала средства через субсидии у государства и школу социальных предпринимателей «Норникеля». Из федерального бюджета получила три гранта по 500 тысяч рублей, после успешного окончания школы социальных предпринимателей женщине дали 3,5 млн рублей. Это беспроцентный заем, который Виктория за два года вернула «Норникелю».

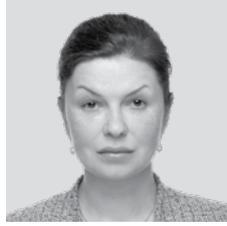
В гостинице 11 номеров и не более 10 сотрудников – матери-одиночки, инвалиды, то есть люди, которых не особенно спешат приглашать работодатели. Поселок Никель находится на границе с Норвегией, там останавливаются туристы, путешествующие

на автомобилях между двумя соседними северными странами. Нельзя сказать, что бизнес стал суперприбыльным, но запас устойчивости у него был, что позволило пережить пандемию.

Примеров социального предпринимательства как способа собственной социальной реабилитации немало. Летчик-истребитель Роман Аранин, упав с 30-метровой высоты, с которой спикировал неисправный парашют, оказался в инвалидной коляске. Но Роман не сдался, а создал компанию «Обсервер» для поставки оборудования региональным фондам медицинского страхования и производства уникальных колясок-вездеходов, аналогов которым в мире нет.

Настоящей легендой в среде социальных предпринимателей стала Гузель Санжапова. Девушка спасла глухую деревню от вымирания, наполнив смысл жизнь сельчан.

Проведя детство в деревне Малый Турыш в 200 км от Екатеринбурга, Гузель после школы уехала в Москву, где окончила факультет мировой политики МГУ. Несколько лет после этого она строила успешную карьеру сначала в калининградском бюро Совета министров Северных стран, а потом в крупной IT-компании, пока в 2013 году ее отцу по наследству не перешла пасека. Тогда в деревне было 16 жилых дворов и 52 жителя – ни школы, ни поликлиники, ни даже продуктового



ОЛЬГА ЕРЕМЕНКО,
вице-президент – руководитель
Центра корпоративной социальной
ответственности ПСБ :

«Сегодня инвестиционная привлекательность бизнеса во многом зависит от реализации ESG-повестки. От того, как в компаниях реализуются принципы гендерного равенства, заботы о сотрудниках, клиентах, экологии, зависит, смогут ли они привлекать лучшие кадры с рынка труда, быть интересными молодым поколениям работников и клиентов. Российские компании все больше внимания уделяют формированию корпоративной культуры, ориентированной на поддержку работающих женщин, имеющих детей, созданию условий для их равной с мужчинами профессиональной реализации.

ПСБ ведет большую работу по минимизации гендерного неравенства, повышению роли женщин в экономической жизни, в корпоративной среде. Продвигаются практики корпоративной социальной ответственности в интересах женщин, направленные на профессиональное развитие, недопущение дискриминации: специальные программы по лидерству для сотрудниц, поддержки женщин при выходе на работу после отпуска по уходу за ребенком, дополнительное медицинское страхование на ведение беременности и родов, доплаты к пособию по уходу за ребенком».

магазинчика. Хлеб и молоко сельчанам раз в неделю привозили на грузовике из райцентра. В деревне жили в основном пожилые люди, которые мало общались между собой.

За сезон пасека отца Гузели могла давать до двух тонн меда, такие объемы нигде было продать. Тогда Гузель придумала производить редко встречающийся в России продукт – крем-мед с ягодными добавками. Пасека стала локомотивом восстановления забытой богом деревни – местные жители получили работу на производстве и на сборе ягод. Люди почувствовали вкус к жизни и попросили Гузель построить им клуб. Она пошла дальше, создав не только общественное пространство, но и центр обучения для молодежи.

«У меня изменились измерители денег, – отмечала в беседе с Inc.Russia Гузель Санжапова. – Раньше за деньги я покупала новые впечатления и эмоции, то, что направлено на себя лично. Сейчас в первую очередь деньгами я измеряю социальный эффект. Я считаю: мы

вкладываем 300 тысяч рублей и делаем то-то. И дальше я думаю: скольким людям мы сможем помочь, чтобы при этом они дальше зарабатывали сами. Таким образом, сейчас самый главный измеритель денег – найти, куда их приложить, чтобы они потом сами «генерились» и помогли людям».

ПЕРВЫЙ ШАГ

Как стать социальным предпринимателем? Прежде всего компания должна быть в реестре субъектов МСП (ИП или ООО). Далее нужно собрать документы и передать их в региональный орган власти, который курирует включение



А помнишь, как все начиналось...

Социальное предпринимательство зародилось еще в XIII веке. Оно прослеживалось в деятельности ордена францисканцев и других нищенствующих монашеских орденов.

Историческими прообразами современного социального предпринимательства можно назвать деятельность англичанки Флоренс Найтингейл (основательницы первого училища для медсестер) и ее соотечественника Роберта Оуэна (основателя кооперативного движения), а также Иоанна Кронштадтского из Архангельской губернии (основателя домов трудолюбия, в которых любой нуждающийся мог получить работу и приют).

Термин «социальное предпринимательство» стал появляться в 1960–70-х годах в англоязычных экономических работах, посвященных теме социальных изменений. Широко популяризировал явление в его современном виде американский бизнес-консультант Билл Дрейтон в восьмидесятые. В 1980 году он основал фонд Ashoka – первую организацию по поиску и поддержке социальных предпринимателей по всему миру.

В России социальное предпринимательство зарождалось в конце XIX – начале XX века, когда российские предприниматели, меценаты стали заниматься не только благотворительностью, но и предпринимали определенные действия, которые влияли на жизнь широких слоев общества. К примеру, Иван Рукавишников вместе с братьями и сестрами открыл «Дом трудолюбия для занятия трудом бесприютных бедных и нищих», где люди находили убежище, получали оплачиваемую работу и пропитание. Социальное предпринимательство в постсоветской России и других странах Восточной Европы начало развиваться с 1990-х годов.

в реестр. Это может быть министерство экономики или промышленности. Проще всего обратиться в центр «Мой бизнес», филиалы этой госструктуры есть в каждом регионе.

Для каждой категории социального предпринимательства – свой комплект документов. Полный список есть в приложении к приказу № 773 Минэкономразвития. Также его можно найти на сайте организации, которая курирует программу развития социального предпринимательства в регионе, или запросить у нее перечень документов.

Необходимо будет написать заявление от имени юридического лица с подписью руководителя или представителя по доверенности. Если у организации есть печать, она тоже нужна. Индивидуальные предприниматели пишут запрос от своего имени, или документ готовит уполномоченный представитель. К пакету документов прикладывается отчет о положительном социальном воздействии на общество от деятельности организации, сведения о численности и заработной плате работников, информация о реализации товаров, работ, услуг, а также справка о доле доходов, полученных от осуществления социально значимой деятельности.

Сегодня в России социальный бизнес делает первые шаги. В условиях свертывания международных неправительственных гуманитарных программ социальное предпринимательство приобретает особый смысл. «Сейчас многие бизнесы, которые до этого реализовывали большие социальные проекты в России, например IKEA, закрываются. Но важно понимать, что на замену им никто не приходит, поэтому работа НКО и социальных предпринимателей нужна еще больше», – рассказывала Forbes Life директор «Школы профессий» и основательница инклюзивного кафе «Разные зерна» Юлия Володина. Последние годы государство и крупный бизнес поддерживали социальное предпринимательство, в первом случае освобождая от уплаты НДС, налога на прибыль, безвозмездно или за символические средства передавая недвижимость, во втором – через гранты, премии, обучение. И этот вектор должен сохраниться. 

ВЛАДИМИР КОЗИНЕЦ: «МЫ ДОБИЛИСЬ ПРИЗНАНИЯ ПРОФЕССИИ КОРПОРАТИВНОГО КАЗНАЧЕЯ»

Президент Ассоциации корпоративных казначеев, директор департамента казначейства и управления рисками АО «РОЛЬФ» рассказал о причинах создания и принципах работы Ассоциации, об особенностях корпоративного казначейства и о сотрудничестве с ПСБ.

☎ Беседовал Леонид Хомерики

Владимир Викторович, добрый день. Расскажите, как родилась Ассоциация корпоративных казначеев?

Идея достаточно долго витала в воздухе. В нулевые профессия стремительно развивалась, корпоративные казначеи все чаще встречались на конференциях и клиентских мероприятиях, обсуждали актуальные вопросы, со временем потребность общаться регулярнее и по собственной инициативе стала острее.

Было несколько попыток создать казначейские сообщества, но, так как изначально

но инициатива исходила от банков и инвесткомпаний, независимой организации не получалось, и в итоге это ничем не закончилось.

В начале десятых годов РwС ежегодно проводили опрос касательно проблем, мешающих развиваться казначейской функции в России, консолидировали данные и презентовали результат корпоративным казначеям на собственном мероприятии. Из года в год мы констатировали одни и те же проблемы и в какой-то момент поняли, что нужно отдельно собираться самим и думать, как их решать. Вот на одном из таких мероприятий и собрался тот костяк, который впоследствии создал Ассоциацию.

Как взаимодействовали на первых порах?

Полгода мы время от времени собирались, обсуждали

формы и направления работы. Разделили накопленные проблемы на три группы: обучение и развитие, нетворкинг и позиционирование профессии. Определили миссию и базовые цели, выбрали юридическую форму для нашего объединения в виде некоммерческого партнерства. Вместе с юристами довели до ума устав организации и не без приключений зарегистрировали его в Минюсте. Так в 2012 году родилось

«Около десяти человек – представители ретейла, телекома, горнорудных компаний вошли в первый состав правления Ассоциации»





некоммерческое партнерство «Ассоциация корпоративных казначеев». Мы начали работу с круглых столов, с организации мероприятий как самостоятельно, так и совместно с различными нашими партнерами. Это – то, что стало исходным толчком.

Понимая, что в любой дискуссии нужен оппонент, было важно привлечь к этой работе и селл-сайд: банки, инвесткомпании, финансовый и юридический консалтинг, IT-разработчиков. Так мы начали создавать пул партнеров, которые сейчас активно поддерживают развитие Ассоциации как в финансовом плане, так и с точки зрения экспертизы. В свою очередь, партнерам тоже очень полезно принимать участие в обсуждении текущих казначейских вопросов и ловить тренды в самом их начале. Первым

нас поддержал Газпромбанк, получивший статус генерального партнера. Потом мы достаточно быстро набрали значительный пул, благодаря которому смогли уже запустить Ассоциацию в полную силу и в том формате, в котором она работает по сей день.

Чем занялись уже официально?

Организацией деловых мероприятий, запустили рабочие группы и комитеты Ассоциации, обеспечили каналы коммуникации с нашими коллегами из России и ближнего зарубежья, учредили профессиональный конкурс, который сегодня является одной из самых авторитетных премий финансового сообщества и единственной в области корпоративного казначейства – Национальную премию «Казначей года». Потом начали издавать первый про-

фессиональный журнал для казначеев – Treasury Inside, за бумажной версией вышла полноценная web-версия, а потом и видео приложение Treasury Inside TV.

Ассоциация существует уже 10 лет. Чего вам удалось достичь за это время?

Нам удалось консолидировать сообщество корпоративных казначеев и наладить постоянную коммуникацию с ними. Сегодня мы объединяем более 380 индивидуальных и корпоративных членов, а также более 2500 активных участников, являясь крупнейшим объединением корпоративных казначеев на пространстве СНГ.

В 2013 году Ассоциация стала членом European Association of Corporate Treasurers (EACT) и International Group of

Treasury Associations (IGTA). Мы на постоянной основе взаимодействуем с основными профильными финансовыми институтами и объединениями. Это позволяет нам быть на стыке как российских, так и зарубежных информационных потоков. Мы собираем материалы со всего мира, делаем тематические подборки статей, исследований и материалов на казначейскую тематику. Так мы можем узнавать о лучших практиках, инструментах, проектах и стратегиях, оставаться в тренде и понимать, куда и как движется профессия в мире.

Кроме того, сегодня мы работаем над созданием профессиональных стандартов, вслед за этим запустим проект по сертификациям. Я уверен, что мы создадим правильную сертификацию по аналогии с зарубежной. К сожалению, пока в России сертификации именно по казначейству не было.

Вместе с учебными заведениями и ключевыми партнерами мы реализуем также образовательные программы: второй год работает Школа факторинга, в этом году стартовала «Школа казначея. Цифровые финансы». Скоро откроется Школа управления рисками.

Мы весьма успешно сотрудничаем с Центральным банком, Госдумой, а также с Московской биржей, где с подачи Ассоциации был внедрен ряд финансовых инструментов, которые позволили компаниям более эффективно размещать денежные средства.

По мере возникновения мы выходим с различными инициативами и проектами на такие площадки, как ТПП РФ и РСПП.

Можете подробнее рассказать об обучающих модулях: что изучают ваши студенты и где?
Мы изобрели собственную, уникальную структуру взаи-

модействия с вузами. Скажем, при создании Школы факторинга объединились с Высшей школой экономики, а также экспертной командой от крупнейшей российской факторинговой компании «ВТБ-факторинг», которые не только имеют колоссальный опыт работы с факторингом, но и умеют легко и интересно о нем рассказывать. Курсы обязательно очные. Вуз обеспечивает выдачу документов государственного образца о повышении квалификации, его преподаватели читают теорию, но это только преамбула. Основная часть посвящена именно практическим знаниям использования инструментов. В числе лекторов – лучшие представители бизнеса и непосредственно профучастника, в данном случае – «ВТБ-факторинг». Они показывают различные схемы, инструменты, а действующие казначеи уже комментируют, как применяют все это на практике, и приводят конкретные примеры.

Как продвигается работа над профстандартами?

В настоящее время совместно с коллегами из Финансовой академии мы формируем драфт для обсуждения в про-

фессиональном сообществе, по результатам обсуждения документ будет откорректирован и направлен для дальнейшего утверждения в соответствии с законодательством. Однако речь идет не только о профстандартах. Именно возможность консолидировать мнение профессионального сообщества позволяет вести проекты по стандартизации и ряду других вопросов. В частности, совместно с Банком России обсуждаются вопросы стандартизации API, совместно с Московской биржей и НФА обсуждаем проблему стандартизации процессов KYC и дистанционного финансового анализа. Цель — упрощение работы с контрагентами в области юридической идентификации и управления кредитными рисками. Также важно принятие морально-этических норм поведения на финансовом рынке. В международной практике это давно уже применяется. В России сейчас активно продвигается moral code поведения на валютном рынке. Дело в том, что корпоративные казначеи могут быть не только объектами, но и субъектами финансового рынка. С этим связан один из серьезных и важных наших проектов — ДОРЗ: Денежный

**«ШКОЛА ФАКТОРИНГА РАБОТАЕТ
ВТОРОЙ ГОД, В ЭТОМ ГОДУ
СТАРТОВАЛА «ШКОЛА КАЗНАЧЕЯ.
ЦИФРОВЫЕ ФИНАНСЫ». СКОРО
ОТКРОЕТСЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ
РИСКАМИ»**



открытый рынок заимствований. Это даже не проект, а некая концепция, включающая в себя много разных проектов, позволяющая развиваться, чтобы расширить и диверсифицировать свой инструментарий по привлечению коротких денег для фондирования рабочего капитала и для более эффективного размещения временно свободных денежных средств. Здесь и работа по обсуждению мотивации казначеев. Когда казначейство переходит из центра

затрат в центр прибыли, то должно быть некое изменение мышления у руководства и сотрудников компании, чтобы казначеи уже рассматривались не только как поддержка, которая проводит их платежи, но и как подразделение, которое может, проводя более сложные финансовые операции, зарабатывать. Очень важно, чтобы это происходило при заданном уровне риска. Соответственно, здесь же вопросы развития кредитного риск-менеджмента. Уже раз-

работана методика по оценке банков-контрагентов, а сейчас мы занимаемся созданием методики по оценке контрагентов, в том числе учитывая возможности межкорпоративного кредитования. Все это вместе мы и называем высокими стандартами работы, развивать которые и есть одна из основных целей работы Ассоциации.

Возможен ли скорый переход к такому межкорпоративному взаимодействию, когда компании смогут напрямую друг друга кредитовать?

Уже сейчас ничто не мешает это делать. Но на практике здесь много подводных камней. В первую очередь, это, конечно, сам инструмент. Потому что в принципе договор займа есть, но такой договор между неаффилированными лицами я на практике, откровенно говоря, трудно себе представляю. Однако, если подобную задолженность «упаковать» в форме ЦФА, это может заработать. Сегодня несколько площадок в этом заинтересовано, в том числе все та же Московская биржа: насколько мне известно, они собираются запустить этот инструмент уже в начале 2023 года.

Ранее вы говорили о том, что не планируете конкурировать с банками на рынке заемного капитала. А готовы ли сейчас?

Если мы говорим о коротких необеспеченных деньгах – потому что для коротких обеспеченных денег есть сделки и замечательный рынок РЕПО – так вот, если мы говорим о чистом мани-маркете со сроками формально до 12 месяцев, то это чистая вотчина казначеев: короткие и необеспеченные деньги для фондирования рабочего капитала.

Здесь как раз идет речь о конкуренции, но не о соз-

дании какого-то отдельного рынка и желании забрать часть ликвидности от банков. Просто среди предлагающих финансовый ресурс структур мне бы хотелось кроме банков видеть и корпоратов. Да я и сам готов предлагать и брать ресурсы! Просто пустите меня в «станкан». Беру, допустим, на три месяца, а предлагаю овернайт. Может быть, кому-то понадобится. А если нет, то мои деньги пойдут на овернайт в банке. Все. Рынок сам выстроится. Это просто будет вопрос спроса и предложения. У нас в любом случае существуют спреды между кредитами и депозитами. Это нормально. Появление нового инструмента всем будет на руку.

А что думаете по поводу блокчейна? Рынок межкорпоративного кредитования ведь может быть выстроен на этой технологии.

Блокчейн – одна из самых распространенных платформ цифровизации. Но не единственная. Да, сейчас технология распределенного реестра очень активно развивается, и не только на финансовом рынке. Ассоциация «Финтех», допустим, развивает свою сетку «мастерчейн», на базе которой сейчас выпускаются и электронные аккредитивы, и электронные банковские гарантии. Примечательна и история с выпуском токенов под дебиторскую задолженность: это фактически цифровой факторинг.

Я надеюсь, что цифровые финансовые активы позволят упаковывать различные обязательства, открывая очень интересную возможность для секьюритизации. И раньше можно было секьюритизировать свои будущие арендные платежи, если ты арендодатель. Но юридически и технологически это было достаточно долго и сложно. А появление цифровых финансовых

активов просто позволяет это существенно ускорить и удешевить.

В банковском секторе, с учетом специфики проведения внешнеторговых операций, вопросы по распределенным реестрам и использованию токенов, криптовалют особенно актуальны. Тем более что сейчас как раз в Госдуму внесен закон об обороте криптовалют в майнинге в России. Основная идея в том, чтобы приравнять крипту к иностранным валютам. То есть внутри страны ими рассчитываться будет нельзя, а вовне – пожалуйста. И вот здесь очень важно, кто из банков начнет активно эту тему продвигать, потому что, подозреваю, это будет очень востребовано.

Последние три года прошли в жесткой санкционной борьбе. Как бы вы оценили усилия регулятора и банков по развитию современных платежных инструментов, той же самой СБП?

Активность регулятора в этом направлении настолько сильна, что порой существенно опережает усилия банков. И банки сами иногда с замиранием сердца смотрят на действия

регулятора. Наша относительная стабильность в период того, что сейчас творится, – это во многом заслуга Центробанка. Многие игроки рынка поддерживают инициативы, кто-то опасается, что все это ухудшит их конкурентные преимущества. Но, повторю, рынок все расставляет на свои места, а чем больше различных инструментов и выше конкуренция, тем лучше для всех.

Как вы считаете, возможны ли в следующем году какие-то шоки, подобные мартовскому?

Когда просят дать прогноз, обычно я отвечаю так: «Что будет, не знаю, но знаю, что делать». Пока что исходим из того, что санкции дают существенно отложенный эффект, и мы какое-то «дно» еще должны пройти. Но оно преимущественно связано со снижением экономического роста. И, естественно, последствия будут, как круги на воде, расходиться. Опять же, с любимой оговоркой аналитиков – «если ничего такого не произойдет». Прогнозы сейчас дело очень неблагодарное, но мы уже адаптировались к работе в среде с высочайшим уровнем неопределенности.

Получается, есть и позитив?

Три последних года, начиная с ковидных ограничений, по крайней мере, подарили нам существенный рост цифровизации, причем во всех сферах, изменились стратегические подходы. Кто-то стал более консервативным, кто-то – более рисковым, а основная черта, которая присуща уже большинству, – это многовариантность планирования. То есть, когда вдруг что-то пошло не так, уже никто не хватается за сердце, потому что как минимум еще два-три плана в запасе есть. Так что в любом случае все будет хорошо. 🇷🇺

→ С 2015 года ПАО «Промсвязьбанк» является серебряным партнером Ассоциации, а с 2017 года – генеральным партнером одной из самых авторитетных премий финансового сообщества и единственной в области корпоративного казначейства – Национальной премии «Казначей года».

ИПОТЕКЕ – ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА

В 2022 году ипотека в России отпраздновала свое 25-летие. На протяжении этого времени рынок ипотеки формировался, развивался, преодолевал различные преграды и при этом сохранял положительную динамику.

Текст: Анна Дубровская

ДРЕВНЕЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ

Интересно, что ипотека приходила в Россию не один раз, но только ближе к 2000-м годам смогла получить в стране официальный статус и широкое распространение.

По разным данным, возраст ипотеки в нашей стране составляет уже около 270 лет. Первые упоминания о прародителе этого продукта относятся к 1754 году – именно тогда граф Петр Шувалов инициировал появление так называемых дворянских банков. Одной из их функций являлось предоставление кредитов под невысокие проценты для дворян-землевладельцев. Такой кредит можно было получить под залог своей недвижимости, в данном случае имения и идущих с ним крепостных крестьян. В 1859 году император Александр II временно прекратил эту практику.

Впоследствии ипотечные кредиты в том или ином виде еще появлялись в России.

362 кредитные организации являются участниками рынка жилищного и ипотечного жилищного кредитования в России*

Количество предоставленных кредитов, единиц



Объем предоставленных кредитов, млн руб.



* На 01.11.2022.

** Первые десять месяцев года.

Источник: Банк России



Но современное видение ипотеки возникло только в конце XX века, когда 24 июня 1997 года Государственной думой РФ был принят федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

Потребовалось еще около года, чтобы он был одобрен Советом Федерации. 1997 год запомнился также созданием 5 сентября «Агентства ипотечного жилищного кредитования» (АИЖК), которое позже было переименовано в ДОМ.РФ. Учитывая две эти важные даты, официальным годом рождения ипотеки в нашей стране многие считают именно 1997 год.

В течение первого года было выдано 150 ипотечных сертификатов. В таком виде

С 1997

ГОДА У ИПОТЕКИ
В РОССИИ ПОЯВИЛСЯ
ПРАВОВОЙ СТАТУС

и преимущественно в валюте можно было получить самые первые жилищные ипотечные кредиты. Ставка по ним составляла 10%.

Наиболее активное развитие отечественного ипотечного рынка пришлось на 2005 год. Это связано с целым рядом причин, среди которых выделяют две основные – принятие в конце 2004 года Жилищного кодекса и снижение ставок

по ипотечным кредитам до 14% годовых. На тот момент жители России брали уже преимущественно рублевые кредиты.

Кстати, федеральный закон «О потребительском кредите (займе)», который также регулирует ипотечный рынок, будет принят значительно позже – только в 2013 году.

На одном из публичных выступлений председатель ЦБ РФ Эльвира Набиуллина вспомнила, как зарождалась ипотека в нашей стране: в самом начале обсуждения ее механизма многие считали, что этот продукт в России «не привьется». В качестве одной из причин называлось зарубежное происхождение – «не наш инструмент». Однако в результате такой

вид кредитования стал очень востребованным, отметила Набиуллина во время выступления на пресс-конференции по итогам заседания Совета директоров ЦБ РФ 16 сентября 2022 года.

КАК РОС РЫНОК

Методика подсчета объема ипотечного кредитования за прошедшие годы не раз менялась, в связи с чем было бы не совсем верно сравнивать показатели 1997 года с показателями 2022 года. Однако официальная статистика ЦБ РФ позволяет нам сделать это за последние четыре года.

В целом только с января по октябрь 2022 года совокупный ипотечный портфель в России с учетом приобретенных прав требований вырос на 13,5% – до 13,3 трлн рублей. В прошлом году за аналогичный период прирост был вдвое больше (23%). Всего же за десять месяцев 2022 года было предоставлено 3,3 трлн рублей новых ипотечных кредитов. Это почти на 20% меньше, чем в 2021 году за то же время. Однако объем выдачи ипотеки растет в текущем году с каждым месяцем.

В связи со сложившимися тенденциями Банк России и участники финансового рынка ожидают дальнейшего

замедления выдачи ипотеки. Регулятор связывает это «со снижением спроса на жилую недвижимость из-за общей неопределенности и более осторожным подходом населения к инвестированию средств, а банков – к отбору заемщиков». Впрочем, замедление не равно падению. В условиях кризиса роста ипотечного рынка действительно ждать не приходится, но его замедление – это уже положительный тренд по сравнению с другими возможными сценариями развития ситуации.

Банки-кредиторы осознают сложившиеся тренды и ищут выход из них своими способами. Например, в августе 2022 года средний срок ипотечного кредитования



МАРАТ ХУСНУЛЛИН,
заместитель председателя Правительства РФ на заседании президиума Правительственной комиссии по региональному развитию в РФ 1 декабря 2022 года и на заседании правительства 26 октября 2022 года:

«Мы ожидаем новый рекорд по жилищному строительству – по оперативным данным регионов, на конец ноября введено порядка 92 млн кв. м, что соответствует итогам всего прошлого года».

«В сфере жилищного строительства стоит задача обеспечить доступность жилья не менее чем для двух третей граждан и для этого построить 1 млрд кв. м жилья к 2030 году».

на рынке первичного жилья в Московском регионе впервые превысил 25 лет, подсчитал ЦИАН. В расчетах учитывались данные из выписок Росреестра по сделкам с квартирами и апартаментами.

В так называемой Старой Москве средний срок обременения ниже (300 месяцев), а в Подмоскowie – выше (312 месяцев). Новая Москва находится посередине (310 месяцев). В среднем по сравнению с августом 2019 года этот показатель вырос на 100 месяцев.

НЕПРОСТОЙ ПРОДУКТ

Регулятор крайне внимательно относится к ипотечному рынку, не допуская даже предпосылок для ипотечных кризисов (так называемых ипотечных пузырей), с которыми столкнулись многие страны. Для этого у него есть специальный инструментарий, его он может использовать по отношению к банкам для предупреждения кризисных явлений. Макропруденциальные меры помогают ЦБ РФ ограничивать выдачу банками ипотеки уже сильно закредитованным гражданам, которые имеют проблему с обслуживанием своего долга.

Регулятор начеку не просто так. Согласно анализу тенденций в сегменте розничного кредитования на основе данных

На что хотят копить жители России?

На покупку недвижимости



На отдых или лечение



На ремонт квартиры или дома



■ 2012 год ■ 2022 год

Источник: ВЦИОМ

Среднее количество кредитов и задолженность, приходящаяся на одного заемщика, получившего в отчетном квартале ипотечный кредит

бюро кредитных историй, всего за один год долговая нагрузка ипотечных заемщиков в России значительно выросла. Не мешали ни пандемия коронавируса, ни очередной виток финансового кризиса.

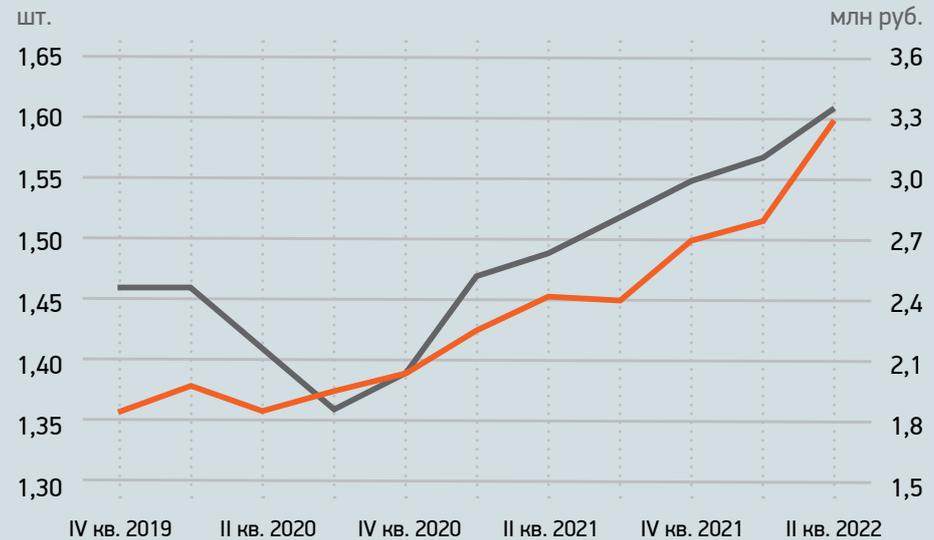
Средний уровень долга новых ипотечных заемщиков в II квартале 2022 года, по данным ЦБ РФ, достиг отметки в 3,3 млн рублей на каждого созаемщика. Для сравнения: в III квартале 2021 года этот показатель был на уровне 2,4 млн рублей, а в IV квартале 2019 года – 1,8 млн рублей. Аналитики связывают динамику с ростом цен на жилье и завышением цены квадратного метра по льготным программам от застройщиков.

«К моменту получения ипотечного кредита в II квартале 2022 года заемщики имели в среднем 0,6 иного кредита», – говорится в аналитическом отчете Банка России о ситуации на рынке розничного кредитования в России. При этом среднее количество кредитов на одного заемщика выросло с IV квартала 2019 года по II квартал 2022 года с 1,47 до 1,62 штуки.

«Приток заемщиков с более высоким уровнем долга обеспечивает постепенный рост кредитной нагрузки по розничному портфелю в целом», – говорится в аналитическом отчете ЦБ РФ. – Среднее количество действующих кредитов у всех ипотечных заемщиков по состоянию на 1 июля 2022 года достигло 1,77 штуки, а средняя совокупная задолженность на каждого созаемщика по всем кредитам – 1,6 млн рублей, что соответственно на 4,6 и 7,9% выше значений на начало июля 2021 года».

ОТКУДА НЕ ЖДАЛИ

По данным ЦБ РФ, выдачи ипотечных кредитов заметно снизились в мае – июне текущего года, но осенью достигли



— Среднее количество кредитов
— Средний общий долг заемщика

Источник: Банк России, данные бюро кредитных историй

среднемесячных значений второй половины прошлого года. Однако изменения в их структуре говорят регулятору об ограниченной покупательской способности заемщиков и смягчении стандартов кредитования банками. К таким изменениям он относит рост доли кредитов с низким первоначальным взносом и высоким показателем долговой нагрузки.

«На этом фоне набирают популярность «дешевые» программы льготной ипотеки с «субсидией» от застройщика», – предупреждают в Банке России.

К слову, это одна из основных тем, волнующих сейчас регулятора на ипотечном рынке. Дело в том, что некоторые маркетинговые акции от застройщиков способны ввести потребителей в заблуждение.

Такие акции получили широкое распространение в II квартале 2022 года.

В рамках самой акции являются ипотечные ставки намного ниже рыночных.

«Данный продукт, как правило, используется в связке с государственными программами ипотечного кредитования, по которым первоначальный взнос не может составлять менее 15%. В связи с этим на первичном рынке ипотеки (договор долевого участия – ДДУ) существенно увеличилась доля кредитов с LTV в интервале 80–90% – с 38 до 58%. При этом на вторичном рынке в связи с возросшим уровнем кредитных рисков банки ужесточили требования к размеру первоначального взноса, и доля кредитов с LTV в интервале 80–90% снизилась с 32 до 24%», – подсчитали аналитики ЦБ РФ.

LTV представляет из себя отношение суммы запрашиваемого кредита к стоимости имущества, предоставляемого заемщиком в залог.

Этот показатель применяется банками при расчете суммы возможного займа.

Банк России видит риски в ипотечных программах с субсидией от застройщика не только для самих заемщиков и банков-кредиторов, но и для всей финансовой системы в целом. Дело в том, что такие программы предлагают кредит «по экстремально низким ставкам» – вплоть до 0,01% годовых. В связи с этим регулятор даже рассматривает применение дополнительных мер регулирования таких ипотечных программ и вынес эту проблему на общественное обсуждение.

Рассматривается возможность введения по такого рода кредитам повышенных макропруденциальных надбавок, а также увеличение уровня резервирования, если эффективная ставка заявлена ниже рыночного уровня. В декабре регулятор установит первую надбавку к коэффициенту риска по ипотечным кредитам в рублях, предоставленным на финансирование по договору участия в долевом

строительстве с первоначальным взносом не выше 10%.

ЦБ РФ пришел к выводу, что экстремально низкие ставки по программам так называемой «льготной ипотеки от застройщика» достигаются за счет одного из трех нюансов:

- завышения цены квартиры на величину комиссии (до 20–30%), которая выплачивается банку застройщиком для компенсации выпадающих доходов;
- реинвестирования банком полученной от застройщика комиссии;
- использования субсидируемой ставки от государства (такие продукты в большинстве случаев комбинируются с госпрограммами).

«Льготная ипотека от застройщика» рекламируется как выигрышная для заемщика, но, несмотря на кажущуюся на первый взгляд выгоду в виде снижения ежемесячных платежей, основной риск на себя берет заемщик из-за завышения цены приобретаемой недвижимости, – говорится в докладе ЦБ РФ. – Если

Льготная ипотека на новостройки и семейная ипотека продлены до 1 июля 2024 года

рыночные цены не вырастут на размер комиссии, то при необходимости продать квартиру заемщик может не только потерять первоначальный взнос, но еще и остаться перед банком в долгу, поскольку вырученных средств не хватит на погашение всей задолженности».

Одновременно сами банки-кредиторы при такой схеме могут недооценивать процентные риски, ожидая, что заемщики будут погашать такие кредиты досрочно, как и классическую ипотеку. Но экстремально низкие ставки не способствуют этому – заемщику просто невыгодно досрочно закрывать кредит при таких условиях. Растет даже нагрузка для госбюджета, так как он вынужден субсидировать такую «льготную ипотеку от застройщика» в течение более длительного срока, в том числе в периоды возможного повышения ставок.

При этом следует помнить, что официально льготные программы ипотечного кредитования существуют только в рамках господдержки граждан.

«В 2022 году каждый третий выданный кредит – это кредит в рамках программ с господдержкой. В этом году наиболее востребована семейная ипотека, но в целом для ипотечного портфеля ПСБ драйвером является военная ипотека: доля таких кредитов в ипотечном портфеле регионального офиса ПСБ составляет 33%», – говорит руководитель ипотечного центра Томского офиса ПСБ Наталья Мотина.



Ставки на ипотечном рынке*

3,6% – средневзвешенная ставка по кредитам, выданным на новостройки

9,3% – ставка по кредитам на готовое жилье

* По итогам III квартала 2022 года.

Источник: ДОМ.РФ



ЗАЕМЩИКИ ПЕРЕСТАЛИ ПЕРЕПЛАЧИВАТЬ ПО ИПОТЕКЕ

С 3 июля 2022 года переплата по новым ипотечным кредитам ограничена – полная стоимость кредита (ПСК) по ипотечным договорам теперь не может превышать среднерыночную более чем на 30%. Соответствующие поправки были внесены в федеральный закон «О потребительском кредите (займе)».

Таким образом, нормы по защите прав заемщиков, доказавшие свою эффективность в необеспеченном потребительском кредитовании, теперь перенесены и на ипотеку.

«Ограничение ПСК позволяет сбалансировать интересы кредитора и заемщика и защитить человека от чрезмерной долговой нагрузки. Сейчас для финансового рынка важнее сохранить платежеспособность клиентов, а не компенсировать за их счет свои издержки», – отмечает Михаил Мамута, руководитель Службы по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг Банка России.

ГОСПРОГРАММЫ В ТОПЕ

К слову, государственные программы поддержки ипотечных заемщиков остаются популярны уже несколько лет подряд. По различным данным, в среднем каждый второй ипотечный кредит выдается с господдержкой. В одном из своих последних аналитических документов Банк России отмечает, что в августе 2022 года доля госпрограмм в общем объеме ипотеки составила 47%, а пик текущего года пришелся на апрель – тогда доля была на уровне 68%.

Всего по итогам 2022 года эксперты прогнозируют выдачу свыше 1,2 млн ипотечных кредитов на общую сумму в пределах 4,8–5,2 трлн рублей. Из них 475 тыс. кредитов на 2,2–2,6 трлн

рублей (40% и 45–50% соответственно) будут приходиться на льготные ипотечные программы, а остальные – на рыночные. Такие данные приводит ДОМ.РФ. Его аналитики указывают, что в случае дальнейшего снижения ключевой ставки и рыночных ставок по ипотеке выдача может превысить прогнозируемые показатели.

Впрочем, рынок может скорректировать последнее заявление президента России Владимира Путина. В середине декабря 2022 года он продлил крайне популярную программу льготного ипотечного кредитования для новостроек, хотя ранее Министерство финансов рассматривало вопрос о ее закрытии. Теперь программа будет действовать до 1 июля 2024 года, а ставка по ней составит 8% вместо 7% годовых. Льготная ипотека на новостройки считается одним из ключевых механизмов поддержки спроса на жилье в России. С момента ее запуска в 2020 году было выдано 898,4 тыс. кредитов почти на 3 трлн рублей.

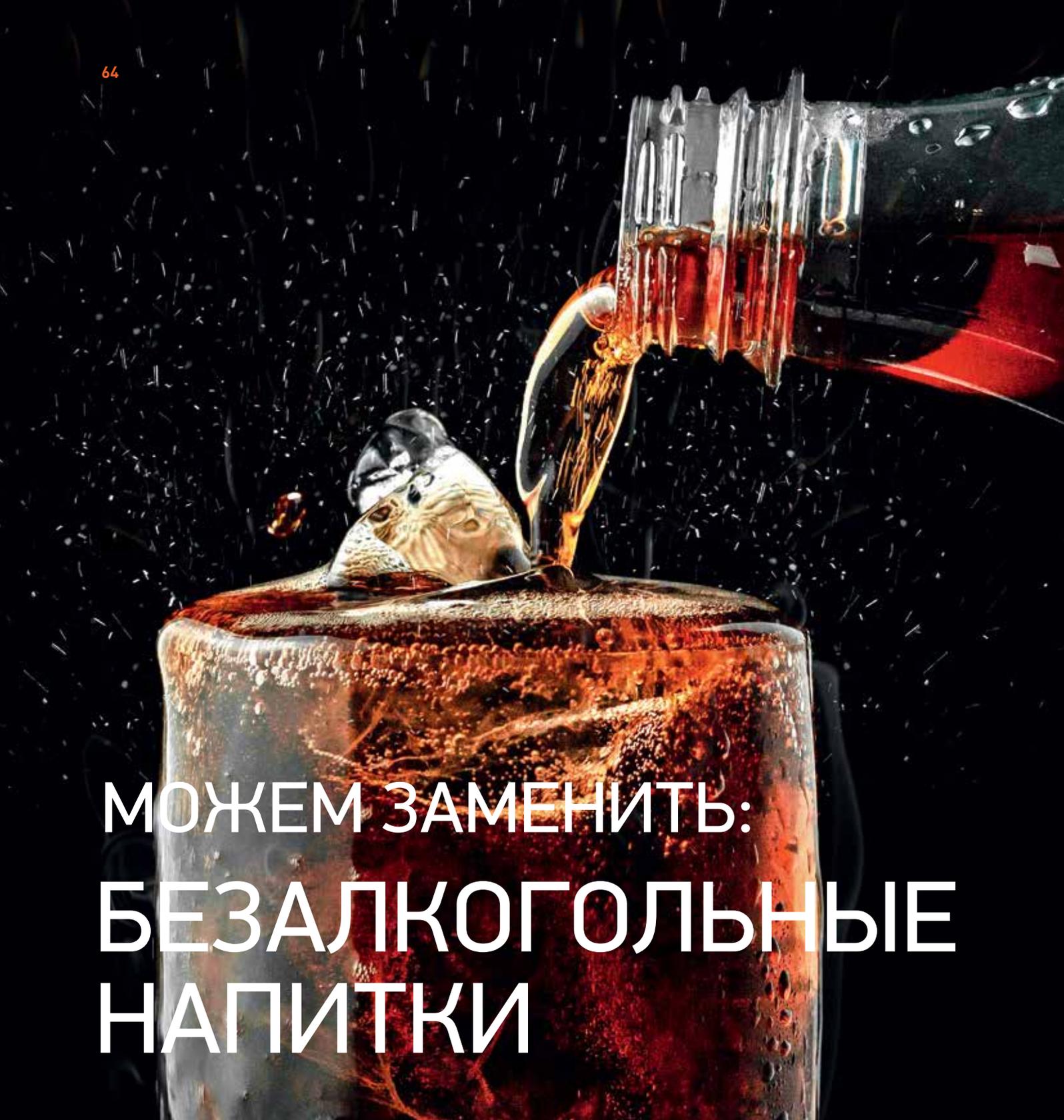
Ранее на аналогичный срок была продлена «Семейная

ипотека» по ставке до 6% годовых. Теперь ее могут открыть в том числе семьи с двумя несовершеннолетними детьми. Ожидается, что только по итогам 2023 года такие кредиты оформят свыше 150 тыс. семей на общую сумму более 1 трлн рублей. К концу сентября текущего года участниками программы уже стали около 400 тыс. семей, взявших кредиты более чем на 1,4 трлн рублей.

Помимо этого, в декабре Владимир Путин предložил запустить льготную ипотеку под 2% годовых для строительства нового жилья в ДНР, ЛНР, Запорожской и Херсонской областях.

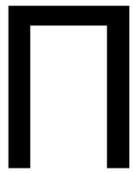
Развитие может получить и так называемая промышленная ипотека. Сейчас она доступна для покупки производственных площадей. Президент поручил распространить ее действие также на строительство и модернизацию объектов недвижимости.

Все эти меры могуткратно увеличить количество выдач ипотечных кредитов и объем этого вида кредитования как для физлиц, так и для бизнеса.



МОЖЕМ ЗАМЕНИТЬ: БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЕ НАПИТКИ

В 2021 году на долю российских «дочек» мировых гигантов – корпорации ООО «ПепсикоХолдингс» и ООО «Кока-кола ЭйчБиСи Евразия» – пришлось почти 60% от всего объема рынка безалкогольных напитков в нашей стране. Смогут ли отечественные игроки компенсировать возможный уход иностранных компаний с рынка?



Производство безалкогольных напитков в России с 2009 по 2021 год увеличилось на 78% – до 18 млрд литров. Объем импорта составляет не более 4,5% от потребления. Строго говоря, внутренний спрос

практически полностью обеспечивается производством внутри страны. Чем же в таком случае россиянам грозит исчезновение зарубежных брендов с горизонта?

КАК МЫ ПОТРЕБЛЯЕМ

Наиболее ощутимо объемы потребления безалкогольных напитков в России падали в 2015 году – на 4,5%, до 14,9 млрд литров. Жители России экономили в условиях кризиса. В 2016–2021 годы продажи на внутреннем рынке выросли на 38% – с 15,1 до 20,9 млрд литров. Среднегодовой прирост составил 6,6%. При этом внутреннее производство выросло на 19%, до 19 млрд литров. Особенно высоким был рост в категориях энергетиков, газированных напитков и питьевой воды. По нашему мнению, главные факторы роста – повышение средней температуры в летний период и развитие внутреннего туризма. По данным Гидрометцентра России, лето 2021 года стало одним из самых знойных за всю историю метеонаблюдений.

«На всей территории страны июнь, июль и август были жаркими. Довольно редко случается, чтобы на всей территории страны лето было теплее нормы», – приводит слова научного руководителя Гидрометцентра Романа Вильфанда РИА «Новости».

КРУПНЕЙШИЕ ИГРОКИ

Сегодня производством безалкогольных напитков и соков на территории России занимаются более 3 тыс. компаний. В 2021 году суммарный объем выручки отрасли превысил 560 млрд рублей. На долю российских «дочек» PepsiCo, Coca-Cola и Danone пришлось почти 85% всей отраслевой выручки. Четвертую позицию занимает пивоваренная компания «Балтика».

«PepsiCo Россия» – часть глобальной компании PepsiCo, одного из крупнейших в мире поставщиков продуктов питания и напитков. В 1997 году в Самаре был открыт первый завод по производству Pepsi и других газированных напитков компании. PepsiCo работает в следующих сегментах: газированные, негазированные и энергетические напитки, чипсы и снеки, соки и нектары, молочная продукция, детское питание, бутилированная вода. Компания владеет брендами Adrenaline Rush, «Русский дар», «Я», «Фруктовый сад», J7, «Любимый», Aqua Minerale и другими.

PepsiCo производит в России не только безалкогольные напитки. Компания – второй после

В 2021 году суммарный объем выручки отрасли составил более 560 млрд рублей. На долю российских «дочек» PepsiCo, Coca-Cola и Danone пришлось почти 85%

Danone крупнейший переработчик сырого молока и самый крупный в стране промышленный переработчик картофеля. В 2021 году выручка компании составила 252,4 млрд рублей. Рост за год составил 16,3%. Отметим, что Россия входит в топ-5 рынков для PepsiCo с долей 4,3%.

В 2022 году PepsiCo объявила о прекращении в России инвестиционной и рекламной деятельности, а также продаж напитков под брендами Pepsi, Mirinda, 7Up и Mountain Dew. При этом компания продолжает производство и продажу молочных продуктов, детского питания и газированных напитков. Для страны будут разработаны новые бренды.

ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» входит в состав Coca-Cola HBC AG (Греция), компании-лидера по производству безалкогольных напитков в Европе. The Coca-Cola Company открыла свое представительство в Москве в 1991-м, а год спустя начали работу заводы в Волгограде и Ставрополе. В 2010-м был введен в эксплуатацию крупнейший в РФ завод по производству безалкогольных напитков мощностью 450 млн литров в год в Ростовской области. Объем инвестиций составил 120 млн евро.

Компания не только открывала новые заводы, но и скупала своих конкурентов. Так, в 2005 году гигант приобрел компанию «Мултон», а в 2010-м – «Нидан». Обе – крупнейшие российские

производители соков. По данным на май 2022 года, «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» владеет десятью заводами в России.

По итогам 2021 года объем производства напитков компанией Coca-Cola HBC в России вырос на 24% и составил 2,9 млрд литров. Объем продаж увеличился на 29,2%, до 93,9 млрд рублей. Особенно высокими они были в категориях энергетиков и напитков с низким содержанием сахара и без него. Компания представляла в России бренды Coca-Cola, Fanta, Sprite, Schweppes, Bon Aqua, Powerade, FuzeTea, AdeZ, а также соки «Моя Семья», Rich, «Добрый» и Innocent, Pulpy.

В июне 2022 года Coca-Cola HBC объявила об уходе из России, заявив, что больше не будет производить и продавать напитки международных марок в стране и оставит здесь лишь производство местных брендов, в том числе напитка «Добрый Cola». В своем финансовом отчете Coca-Cola оценила свои убытки от сокращения бизнеса в России в первой половине 2022 года в 190 млн долл. США.

Группа компаний Danone, входящая в международную компанию Danone (Франция), – крупнейший переработчик молока в РФ. Предприятие до апреля 2022 года поставляло в Россию минеральную воду Evian. Ее доля на российском рынке составляет меньше 0,1%, а в импорте – 1%. Поэтому потери можно считать незначительными. Поклонники

воды сохраняют к ней доступ за счет параллельного импорта. В Danone ищут покупателя на свои российские активы и уже готовы списать убыток в размере до 1 млрд евро.

ООО «Пивоваренная компания «Балтика» только недавно стала активным игроком рынка безалкогольных напитков в России. В 2021 году в Самаре открыто производство лимонадов и других безалкогольных напитков мощностью 300 тыс. декалитров в месяц. Инвестиции в проект составили 8,5 млн рублей. Первым продуктом новой линии стал напиток Flash Up Max. Перспективы развития этого бизнеса туманны. Дело в том, что 100% акций «Балтики» владеет датская корпорация Carlsberg Group. В марте 2022 года компания объявила о прекращении инвестиций в Россию, об остановке экспортных отгрузок в адрес ПК «Балтика», производства и продажи пива под брендом Carlsberg, а также о поисках покупателя на российские активы.

СВОЙ ПРОДУКТ

А что известно о местных производителях? Самым крупным игроком является IDS Borjomi International, которым владеет «Альфа-групп». Компании принадлежит бренды «Святой источник», «Эдельвейс» и другие. У нее восемь заводов по розливу воды, в том числе в Костроме, Липецке и Новосибирске. На них ежегодно выпускается около 1 млрд бутылок в год. Летом 2022 года был запущен новый современный завод мощностью 1 млн бутылок безалкогольной продукции в год. Таким образом, IDS Borjomi International скоро удвоит объемы своего производства.

Еще одним важным игроком на отечественном рынке безалкогольных напитков является компания «Аквалайф» с объемом выручки 7,2 млрд

рублей и долей на рынке 8,5%. В ее портфеле – 13 брендов, в том числе напитки «Черноголовка», «Байкал» и энергетика Turbo. У компании восемь собственных заводов – в Московской области, Краснодарском крае, Барнауле, Оренбурге, Новосибирске и Нурафшоне (Узбекистан). Общий объем производства – 500 млн литров в год. В мае «Черноголовка» выпустила на рынок разные виды колы. Они были так востребованы, что уже к августу обогнали продажи флагманского «Байкала». По оценке Центра аналитики и экспертизы ПСБ, компания «Аквалайф» может занять от 30 до 50% рынка безалкогольных напитков в стране при условии, что иностранные компании окончательно уйдут из России.

Нарращивает мощности и компания «Очаково». На заводе в Москве ежегодно производится 200 млн литров кваса, 200 млн литров слабоалкогольных коктейлей и 154 млн литров безалкогольных напитков. В мае 2022 года производитель выпустил аналоги американских брендов – Cool Cola, Fancy и Street.

Активно развиваются российские производители «Меркурий», холдинг «Аква», «Южная соковая компания» и «Росинка». «Меркурий» производит газированную, минеральную и питьевую воду, сладкие газированные безалкогольные напитки, продаваемые под марками «Меркурий», «Пилигрим», «Биба», «Кубай» и «Spark». Ежегодно компания продает более 200 млн литров безалкогольных напитков.

Холдинг «Аква» – крупнейший производитель минеральных вод на Северном Кавказе. Компания выпускает напитки под брендами «Эссенсуки» № 4 и № 17, «Славяновская», «Родные озера»

и Gorjl. На трех современных заводах производится более 200 млн бутылок в год.

Южная соковая компания (ЮСК) производит порядка 300 видов соков и нектаров, в том числе «Дары Кубани» и «Сочную долину». Компания ежегодно выпускает 190 млн литров продукции. В 2019 году на расширение мощностей, которое будет завершено в 2022-м, направлено 744 млн рублей инвестиций. Ожидается, что после этого ЮСК сможет производить до 290 литров продукции в год.

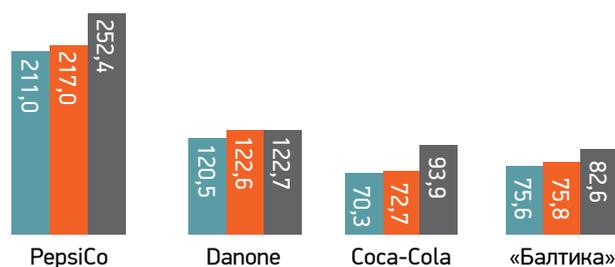
«Росинка» производит лечебно-столовую воду «Липецкая», безалкогольные напитки с содержанием сока «Фрутмотив», энергетик Storm Ville, холодный чай Nestea, сильногазированные напитки «Наш край». Ежегодно «Росинка» выпускает порядка 108 млн бутылок безалкогольной продукции.

Успешно развиваются и локальные игроки. Компания «Эра» из Тверской области ежегодно производит более 20 млн литров минеральной воды «Кашинская», которая продается в регионах Центральной России. Еще один пример – ООО «Айседора» из Свердлов-

Потребление безалкогольных напитков, млрд литров



Выручка крупнейших производителей безалкогольных напитков, млрд руб.



ской области до конца 2022 года запустит в городе Сысерти завод по производству безалкогольных напитков. Предприятие площадью 18 тыс. кв. м будет выпускать 62 млн литров продукции в год, в том числе соки, нектары, питьевую воду, квас, спортивные напитки, а также лимонад и газированную воду.

СЫРЬЕВЫЕ ТРУДНОСТИ

Производители энергетиков, газировки и различных соков сильно зависимы от пищевых ингредиентов. Российский рынок пищевых ингредиентов и красителей, по данным Союза производителей пищевых ингредиентов, на 70% зависит от импортных поставок. Союз оценивает этот рынок в 3 млрд долларов США. На страны ЕС приходится около 60% импорта пищевых продуктов и ингредиентов, крупным поставщиком которых является Германия. А производство напитков (28% от всех поставок) и молочной продукции (26%) входят в число самых импортозависимых сегментов в отрасли продуктов питания.

«Производство напитков – один из самых импортозависимых сегментов на пищевом рынке, из-за рубежа завозятся концентрированные соки, в том числе для детского питания, и ингредиенты для безалкогольных напитков», – рассказал в интервью газете «Коммерсантъ» президент Союза производителей соков, воды и напитков Максим Новиков.

Российские производители безалкогольных напитков остро нуждаются в поставках фосфатов, которые выполняют функции эмульгаторов, регуляторов кислотности, разрыхлителей, стабилизаторов и обладают влагоудерживающими свойствами. По данным Федерального научного центра пищевых систем им. Горбатова, зависимость отрасли безалкогольных напитков от них составляет 95%.

Ежегодно Россия получала 30 тыс. тонн фосфатов в основном из Германии (40%), Китая (31%) и Бельгии (10%). Тем не менее дефицита в будущем не ожидается: европейских поставщиков заменят азиатские. В России есть месторождения фосфатов, но на их основе производят преимущественно минеральные удобрения. Производство пищевых фосфатов налажено на единственном отечественном предприятии – АО «Реатэкс», чья продукция занимает 5% рынка. Запуск новых мощностей ожидается не ранее 2024 года.

АКЦИЗ КАК СДЕРЖИВАЮЩИЙ ФАКТОР

Президент России Владимир Путин в ноябре 2022 года подписал закон о введении с июля 2023-го акциза на сахаросодержащие напитков размере 7 рублей за литр. Под его действие попадают питьевые жидкости, произведенные с добавлением сахара или других подсластителей с концентрацией более 5 г на 100 мл. При этом акцизом не будут облагаться морсы, нектары, соки, сокосодержащие и молочные напитки, сиропы, квас с содержанием спирта не более 1,2%. Отметим, что акцизы коснутся только продукции, произведенной на заводах. Ту, что сами для себя выпускают кафе и рестораны, новым сбором облагать не будут.

Президент Союза производителей соков, воды и напитков Максим Новиков в комментарии Lenta.ru рассказал, что введение акциза на сахаросодержащие напитки может создать серьезные проблемы для бизнеса и потребителей: «По одному из сценариев, который смоделировали аналитики, прогнозируется повышение розничной цены и цены производителей на 7–25,5%».

Государство планирует направить деньги, собранные с акцизов, на борьбу с сахарным диабетом. Отметим, что в структуре потребления сахара россиянами на сладкие газированные напитки приходится 2%.

Бизнес уже отреагировал на новый закон. Так, совет директоров компании «Черноголовка» принял решение о сокращении своей инвестиционной программы на 5 млрд рублей. РБК сообщает, что временно будут приостановлены строительство завода в Поволжье, расширение производств в Краснодарском крае и Подмосковье. «Очаково» тоже замораживает инвестиции

В мае «Черноголовка» выпустила на рынок разные виды колы. Они были так востребованы, что уже к августу обогнали продажи флагманского «Байкала»

в производство безалкогольных напитков на 2023–2024 годы, сообщает «Коммерсантъ».

Возможности развития рынка серьезно сдерживает и закон о маркировке. С 1 ноября 2022 года производители обязаны маркировать все категории упакованной продукции, а общепит и розница – правильно принимать и выводить маркированную воду из оборота.

КАК ИЗМЕНИТСЯ СТРУКТУРА РЫНКА

PepsiCo и Coca-Cola, отказавшись от своих российских брендов, пока продолжают работу в России. Исчезновение с прилавков популярных названий открыло новые возможности для российских игроков. За семь месяцев 2022 года в торговых сетях ассортимент напитков со вкусом колы увеличился на 10% – до 186 наименований.

В магазинах растет доля местных предпринимателей, которые имеют прекрасную возможность наводнить прилавки своими товарами. В июле 2022-го среди топ-25 брендов, лидирующих по объему натуральных продаж, 25% были локальными, тогда как годом ранее их доля составляла всего 16%.

Сегодня в России вполне хватает компаний по выпуску безалкогольных напитков. Они делают ставку на необычные вкусы и натуральные составы. Многие могут похвастаться многолетней историей. И, несмотря на объемные трудности, сумеют постепенно нарастить производственные мощности. 



Больше материалов в телеграм-канале «ПСБ Аналитика»

ВРЕМЯ ИНВЕСТИРОВАТЬ



ПО-НОВОМУ

По мнению россиян, топ-3 самых надежных и вместе с тем выгодных способов инвестирования выглядит так: вложение в недвижимость, покупка золота, вклад в государственном банке. К такому выводу пришли в аналитическом центре НАФИ. Однако интерес к фондовому рынку также набирает обороты.

К

ак заявил на форуме «Просто капитал» в ноябре управляющий директор по инвестициям УК ПСБ Андрей Русецкий,

несмотря на то что в России 85% накоплений граждан приходится на депозиты, в течение последних четырех лет россияне ежегодно пополняют фондовый рынок на 2 трлн рублей. Так, если в 2015 году из 27,3 трлн рублей накоплений россиян инвестиции в фондовый рынок составляли только 2%, то в 2021-м – уже 18% от 48,3 трлн рублей. Как же обезопасить активы в условиях геополитической турбулентности?

ПИФ – ДЕЛО КОЛЛЕКТИВНОЕ

Одна из наиболее доступных форм вложения средств в фондовый рынок даже для тех, кто только начинает свой инвестиционный путь, – коллективные инвестиции. Подходящим для этого инструментом является ПИФ – паевой инвестиционный фонд, вложения в который могут принести доходность потенциально более высокую, чем банковский вклад.

По прошествии нескольких лет после кризисов 1998, 2001 и 2008 годов, когда фондовый рынок обесценивался в два, пять и даже более раз, акции всегда отыгрывали свое: их стоимость восстанавливалась

и продолжала расти. При этом, в отличие от коммерческих банков, ПИФ не может разориться, поскольку юридическим лицом не является.

Вы спросите, в чем секрет устойчивости российских ПИФов? Ответим: в жестком регулировании отрасли. У фондов многоступенчатая система контроля. Начнем с того, что сам ПИФ не принимает решение, куда вкладывать деньги, этим занимается управляющая компания. Контролем за собственностью фонда, то есть за тем, в какие именно активы вложены средства пайщиков, ведает отдельная структура – специализированный депозитарий. Так обеспечивается независимость «ветвей власти» – тех, кто отвечает за инвестирование средств и их учет. И, наконец, права самих участников паевого фонда на доли в ПИФе учитывает регистратор, что делает невозможным манипуляции с долями пайщиков со стороны как управля-

ющих компаний, так и любых других организаций.

Деятельность всех этих структур – управляющей компании, депозитария, регистратора – контролирует и лицензирует Банк России. Поэтому уровень прозрачности вложений и контроля за инвестициями очень высок!

«Сегодня ЦБ заинтересован в развитии коллективных инвестиций, – считает Андрей Русецкий. – В России есть перекося в сторону брокерских счетов. Если в нашей стране 2 рубля поступают на брокерский счет и только 1 рубль – на коллективные инвестиции, то в странах с развитым фондовым рынком все с точностью до наоборот. Ведь коллективные инвестиции всегда происходят под управлением профессионалов и под пристальным надзором регулятора. Для большинства россиян инвестиции – это новый продукт, и первые шаги лучше не делать самостоятельно – велика вероятность ошибки, разочарования, а главное – непропорциональных убытков. ЦБ РФ заинтересован в развитии цивилизованного рынка, когда сняты инфраструктурные риски, а это возможно только в случае коллективных инвестиций».

Есть и другие преимущества вложения в фондовый рынок, ценные бумаги и другие активы через ПИФы. Например, качество консультации по управлению инвестициями: опла-

i

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) – одна из форм коллективного инвестирования. Фонд объединяет деньги инвесторов, чтобы вложить их в разные финансовые инструменты: акции, облигации, драгметаллы, недвижимость, предметы искусства. Вся информация о целях и инвестиционном мандате каждого фонда доступна в описании.

тить услуги высококлассных специалистов одному инвестору не по карману, но, если их тысячи, можно нанять лучших экспертов. Точно так же, как и добиться диверсифицированного портфеля: одна акция может стоить 70 тыс. рублей, тогда как вход в ПИФы ПСБ – 100 рублей. «За эти деньги инвестор может получить доли в акциях компаний – голубых фишек, в акциях предприятий второго эшелона, в облигациях – если речь идет о фонде смешанных инвестиций, где одновременно средства пайщиков направляются и в акции, и в облигации», – поясняет Андрей Русецкий.

Неоспоримый плюс ПИФов – минимум затрат на посредников. При покупке акций или облигаций через инвестиционный фонд значительная часть операционных расходов либо отсутствует, либо поддается оптимизации.

И, наконец, большое преимущество – это использование налоговых льгот, которые значительно увеличивают отдачу от инвестиций на длинных горизонтах: потоки внутри ПИФов не облагаются налогами – фактически реинвестируются отсроченные налоговые выплаты, а по прошествии трех лет полученную прибыль можно частично освободить от налогов.

i

Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) – специальный счет для торговли на бирже, для которого предусмотрен льготный налоговый режим. При этом, как и обычный брокерский счет, ИИС позволяет совершать операции на рынке ценных бумаг: покупать и продавать акции, облигации и валюту.

ЧТОБЫ СТАТЬ ПАЙЩИКОМ ЗАКРЫТОГО ПИФА, НУЖНО ВЛОЖИТЬ КАК МИНИМУМ НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТКОВ ИЛИ ДАЖЕ СОТЕН МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ, А В НЕКОТОРЫХ СЛУЧАЯХ – БЫТЬ КВАЛИФИЦИРОВАННЫМ ИНВЕСТОРОМ

ПЕРВЫЙ ШАГ

«ПИФы – публичный инструмент вложения средств, – подчеркивает Андрей Русецкий. – За их динамикой легко следить». В этом году появились фонды, где за свой пай инвесторы могут получать выплаты купонного дохода (если вложения осуществлены в облигации) или дивидендов (если речь идет об акциях). ПИФы могут быть как открытыми, то есть для всех, когда порог входа, как в случае с ПСБ, начинается от 100 рублей, так и закрытыми. Чтобы стать пайщиком закрытого ПИФа, нужно вложить как минимум несколько десятков или даже сотен миллионов рублей, а в большинстве случаев – иметь статус квалифицированного инвестора. Такие ПИФы больше подходят состоятельным инвесторам, компаниям.

Если же говорить о начинающих частных инвесторах – физических лицах, то помимо открытых ПИФов они могут открывать индивидуальные инвестиционные счета. Сделать это можно через брокерский счет либо через УК, передав ей управление своими средствами. Выбор метода зависит от горизонта инвестирования и толерантности к риску, а также времени, которое доступно для самостоятельного инвестирования через брокерский

ИИС или через готовые продукты (стратегии доверительного управления на базе ИИС в УК).

ПИФ может стать первым и, пожалуй, самым правильным шагом на фондовый рынок. Аналитик УК «КСП Капитал» Михаил Беспалов отмечает: если начинающий инвестор, открывая ИИС, не пользуется услугами доверительного управляющего, задача выбора активов для покупки и последующей ребалансировки портфеля в зависимости от изменения рыночной ситуации ложится на плечи самого инвестора. «Анализ компаний и мониторинг рыночных новостей требуют временных затрат, а выводы, которые начинающие делают на основе этой информации, не всегда будут верными», – поясняет он. В случае с ПИФом выбор активов и последующую ребалансировку портфеля осуществляет управляющая компания, которая за свою работу берет вознаграждение в виде комиссии.

«Если речь идет о начинающем и неопытном инвесторе, то лучше, конечно, выбрать ПИФ, чтобы «попробовать» инвестиции, посмотреть, как все работает, – рассуждает Дмитрий Гачко, серийный IT-предприниматель, венчурный инвестор, основатель ГК ITGLOBAL.COM. – Но в идеале хорошо иметь и ИИС, чтобы



АНДРЕЙ РУСЕЦКИЙ,
управляющий директор
по инвестициям УК ПСБ:

«Важным преимуществом открытых ПИФов, о котором мало говорят, является то, что такие фонды – визитная карточка любой компании и управляющего. Динамика стоимости паев ежедневно сравнивается с рынком (индексом) и результатами конкурентов, поэтому на подсознательном уровне любой управляющий дорожит результатом управления вверенным ему фондом».

лигаций – 1,3–2%, а наиболее рискованного актива – акций – 5,5–7%, – рассуждает он. – При этом в горизонте 10–15 лет с учетом сложных процентов и макроэкономических показателей рынок может вырасти на все 150%». Эксперт приводит пример: в России в 2009–2010 годах индекс ММВБ вырос в 2,5 раза – доходность многих фондов превысила тогда 150%

как минимум делать возврат НДФЛ, а также своими руками выбирать ценные бумаги, стратегию и в целом привыкать брать ответственность за свои инвестиции на себя, а не перекладывать ее в руки управляющих фондами».

Андрей Русецкий также предлагает начинающим

инвесторам для начала понять свои аппетиты к риску и цель инвестирования – от этого будет зависеть срок, на который будут сделаны вложения, а значит, и инструменты инвестирования. «Реальная доходность (превышение над инфляцией) депозитов составляет в среднем 0,3%, об-

i

Ребалансировка портфеля – это тактическое действие, направленное на то, чтобы привести доли активов в инвестиционном портфеле в первоначальный вид.



годовых, оказавшись на порядок выше, чем самые щедрые ставки по банковским вкладам.

В кризис 1998 года ситуация была схожей – тогда индекс РТС рухнул более чем в десять раз: с 570 до 45 пунктов, а к началу 2004 года уже взлетел выше 600. На инвестициях в акции за этот период можно было заработать более 150% годовых в валюте.

Сегодня многие инвесторы задаются вопросом, как новое бюджетное правило повлияет на фондовый рынок.

Если в начале 2022 года оно предусматривало, что все доходы от стоимости нефти свыше 44,2 доллара США за баррель направлялись в ФНБ через покупку валюты на внутреннем рынке, то сейчас под влиянием геополитических факторов ситуация изменилась. Объем базовых нефтегазовых доходов, который может направляться на расходы, в 2023–2025 годах зафиксирован на уровне 8 трлн рублей с последующей ежегодной индексацией в 4% с 2026 года.

Поскольку в 2023 и 2024 годах расходы будут выше, чем предполагает формула, а дефицит бюджета составит 2 и 1,4% соответственно, временные предельные границы использования средств ФНБ



устанавливаются в размере 2,9 и 1,6 трлн рублей в 2023 и 2024 годах.

В усеченном виде правило заработает с 2023 года, в полной мере – с 2025-го, когда, как предполагается, исчезнет дефицит бюджета. Бюджетное правило вводит потолок расходов бюджета как сумму четырех составляющих: это все не нефтегазовые поступления, базовые нефтегазовые доходы (выше обозначенных 8 трлн рублей), расходы на обслуживание госдолга и сальдо бюджетных кредитов (макроэкономический показатель, который отражает дефицит или профицит государственного бюджета и рассчитывается как разница между доходами и расходами бюджета). «Летом, когда курс доллара подходил вплотную к отметке в 50 рублей,

модификация бюджетного правила выступала одним из факторов для ослабления российской валюты», – вспоминает Михаил Беспалов.

В текущих условиях, когда нефтегазовые доходы РФ могут быть подвержены рискам на фоне вступления в силу эмбарго со стороны ЕС, новое бюджетное правило не приведет к ослаблению рубля по отношению к доллару.

«Глобальные факторы, кроме цен на нефть, уже не влияют на динамику российских активов», – комментировал Андрей Русецкий «Ведомостям», – основной фактор для них – курс рубля. Стабильная и крепкая отечественная валюта благоприятна для облигаций и нейтральна для акций». Он также напоминает, что в декабре истекает срок девятимесячных депозитов, открытых в марте под повышенные ставки: сбережения населения на них составляют несколько триллионов рублей, и с высокой долей вероятности часть этих средств пойдет на рынок облигаций.

Что же в этих условиях ждет фондовый рынок? Судя по тому, какими темпами росло в последние годы количество открытых счетов на Мосбирже, интерес к фондовому рынку со стороны частных инвесторов возрастает, несмотря на существующие риски. По итогам октября число частных инвесторов на ММВБ преодолело отметку в 22 млн человек по сравнению с показателем приблизительно 17 млн человек на начало года.

Из-за санкционных рисков инвесторам с длинным горизонтом планирования можно присмотреться к формированию стратегического портфеля из российских акций: они сейчас сильно недооценены в силу фундаментальных показателей и потенциальной дивидендной доходности. [f](#)

ПО ИТОГАМ ОКТЯБРЯ ЧИСЛО ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ НА ММВБ ПРЕОДОЛЕЛО ОТМЕТКУ В 22 МЛН ЧЕЛОВЕК ПО СРАВНЕНИЮ С ПОКАЗАТЕЛЕМ ПРИБЛИЗИТЕЛЬНО 17 МЛН ЧЕЛОВЕК НА НАЧАЛО ГОДА

ГДЕ



ХРАНИТЬ ДЕНЬГИ

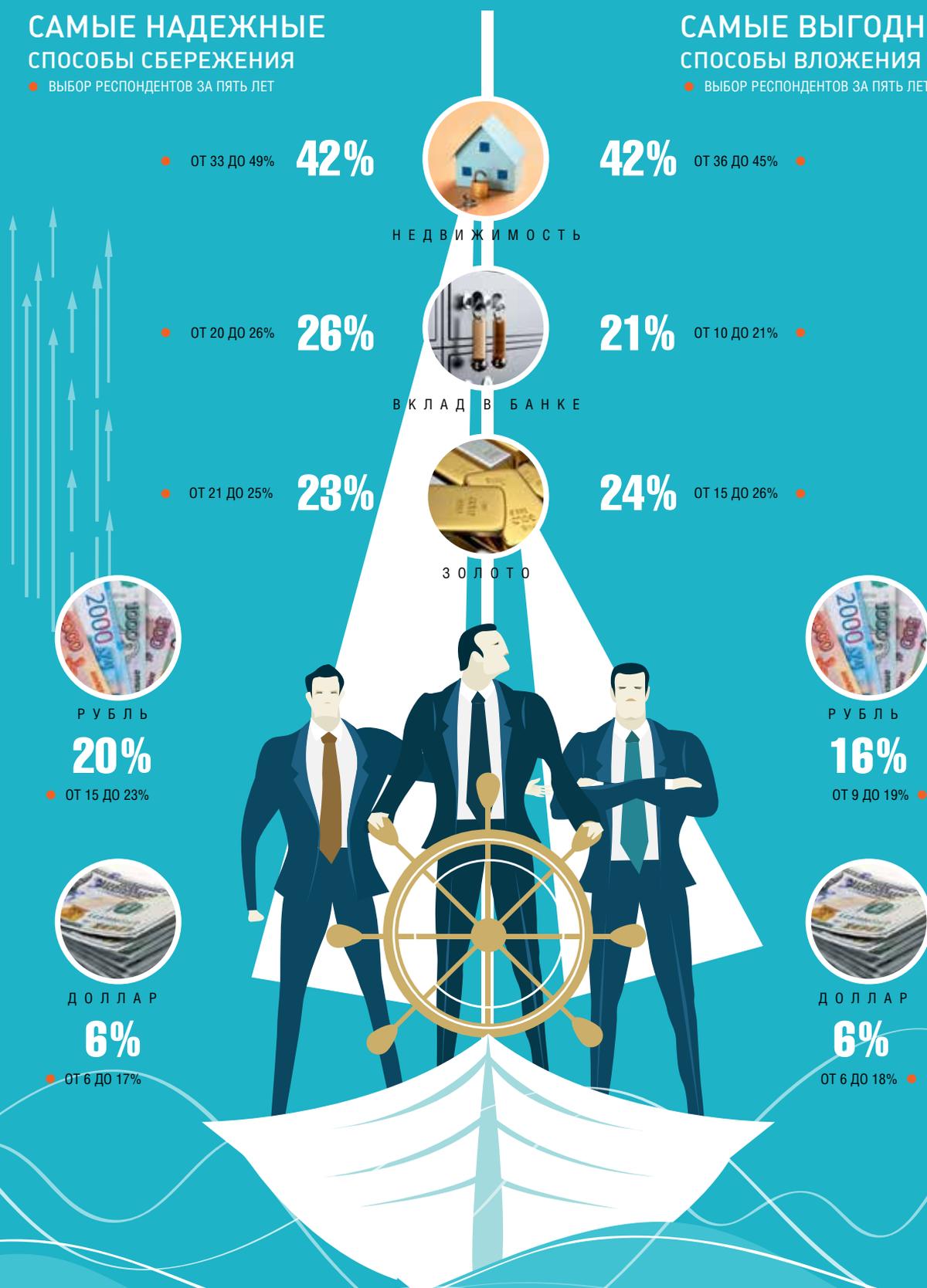
Аналитический центр НАФИ с 2017 года измеряет отношение россиян к различным видам инвестиций, определяя, какие способы вложения средств представляются им надежными и выгодными.

САМЫЕ НАДЕЖНЫЕ СПОСОБЫ СБЕРЕЖЕНИЯ

● ВЫБОР РЕСПОНДЕНТОВ ЗА ПЯТЬ ЛЕТ

САМЫЕ ВЫГОДНЫЕ СПОСОБЫ ВЛОЖЕНИЯ ДЕНЕГ

● ВЫБОР РЕСПОНДЕНТОВ ЗА ПЯТЬ ЛЕТ



ДОХОДНЫЙ ПОЛЮС

Инвестиции в золото пользуются среди инвесторов славой тихой гавани во время финансовых бурь и экономических потрясений. Стоимость акций золотодобывающих компаний также не столь сильно подвержена биржевым шокам. На этом фоне главная «золотая фишка» российского фондового рынка – «Полюс» – выглядит как хорошее вложение для тех, кто готов к умеренным рискам и ищет ценные бумаги с неплохой дивидендной доходностью.

🗨 Текст: Леонид Хомерики, Полина Трифонова

«Полюс» – одна из пяти крупнейших золотодобывающих компаний в мире. «Бумаги «Полюса», несмотря на все введенные санкции против экспорта золота из России, остаются сильно недооцененными. Высокая рентабельность бизнеса компании позволяет ей зарабатывать даже в случае продажи продукции с дисконтом. Стоит ожидать хороших результатов по итогам 2022 года, учитывая все сложности, через которые прошел «Полюс»

в этом году», – отмечает аналитик ПСБ Алексей Головинов.

Компания основана в 2006 году в ходе выделения золотодобывающих активов ОАО «ГМК «Норильский никель» (100% дочерней компании ЗАО «Полюс» и дочерние предприятия) в независимую публичную компанию. Разрабатывает шесть месторождений в Красноярском крае, Иркутской и Магаданской областях, а также в Республике Саха. В 2021 году ее объем





производства золота составил 2,7 млн унций (1 унция – около 28,35 г. – Прим. ред.).

«Полюс» является оператором месторождения «Олимпиада» в Красноярском крае. Это одно из крупнейших по запасам месторождений в мире. Сейчас на его долю приходится около 40% добычи компании. А в 2026 году планируется освоение месторождения Сухой Лог в Иркутской области, что увеличит объемы производства золота как минимум на 70% и выведет «Полюс» в число мировых лидеров по запасам и добыче. Инвестиции в его развитие на текущий момент оцениваются в 3,3 млрд долларов.

В соответствии с классификацией JORC объем запасов компании на конец 2021 года оценивается в 101 млн унций. По данному показателю компания занимает первое место в мире. Обеспеченность запасами золота превышает 50 лет. При этом объем вероятных запасов составляет свыше 200 млн унций.

ЗОЛОТОЕ ОХЛАЖДЕНИЕ

С начала года акции золотодобытчика подешевели с 12964,5 до 7525,5 рубля за бумагу, или на 58%. Капитализация компании по состоянию

на 16 декабря 2022 года составляла 1,02 трлн рублей.

Что же послужило причиной серьезного снижения с начала года?

«Золотодобытчики на Мосбирже сейчас выглядят довольно слабо. Динамика их акций связана как с мировыми ценами на золото, которые сейчас находятся под давлением из-за повсеместного роста ставок, так и с сужающимися рынками сбыта для российских компаний. Золото уже упало на 8% в 2022 году на спотовом рынке и имеет тенденцию к дальнейшему ослаблению. При этом российские банки, традиционно являвшиеся ключевыми покупателями металла у золотодобытчиков, сократили покупки на фоне невозможности продажи золота в Европе», – описывает ситуацию в сегменте исполнительный директор ИК «Иволга Капитал» Дмитрий Александров. «Полюс», по словам эксперта, поддерживают низкие удельные издержки производства и успешная переориентация на азиатские рынки. «Несмотря на сложности с рынком золота, эмитент остается по совокупности факторов достойной идеей с потенциа-

Топ-5 стран по добыче золота в 2021 году, тонн



370
КИТАЙ



330
АВСТРАЛИЯ



300
РОССИЯ



180
США



170
КАНАДА

Источник: Всемирный совет по золоту

лом роста около 7000 рублей за акцию до конца года», – поясняет эксперт.

По данным ФТС, в 2021 году Россия отправила на экспорт 302 тонны золота при объеме добычи 346 тонн. Основным импортером стала Великобритания, являющаяся мировым хабом по обороту золота. Туда было направлено 266 тонн на 15,4 млрд долларов.

Ситуация с экспортом золота из России изменилась еще в начале марта, когда LBMA отозвала статус Good Delivery у российских аффинажных заводов. Без этого статуса слитки, выпущенные российскими компаниями, не могут участвовать в торговле на оптовом рынке Лондона и ежедневном фиксинге. Теперь российским экспортерам золота приходится учиться работать на неорганизованных международных рынках, преимущественно в Азии и Индии, где действуют скидки, тарифные и нетарифные ограничения.

«Из-за санкций «Полюсу» приходится выстраивать новые цепочки продаж, с чем, на наш взгляд, компания успешно справляется, ведь конечные потребители российского золота находятся в том числе в Индии и Китае. В краткосрочной перспективе «Полюсу» придется предлагать новым покупателям дисконт к глобальному бенчмарку (фиксинг LBMA). В нашей модели мы отражаем пиковый дисконт в 5% с постепенным сокращением до нуля», – говорится в аналитическом обзоре «Ингосстрах Инвестиции». Кроме того, в «Фридом Финанс» добавляют, что «Полюс» переходит на использование валют дружественных стран, в частности, значительную часть долга переводит в юани. На внутреннем рынке драйвером роста можно считать отмену НДС на покупку золота физическими лицами. Рассматривается вопрос о том,

чтобы разрешить производителям реализовывать драгметаллы напрямую покупателям (пока такое право есть лишь у банков).

ДРАГМЕТАЛЛЫ СО СКИДКОЙ

Чистая прибыль ПАО «Полюс» по МСФО в первом полугодии 2022 года выросла на 27% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 1,387 млрд долларов. При этом выручка снизилась на 19% – до 1,852 млрд долларов. Скорректированный показатель EBITDA упал на 26% – до 1,215 млрд долларов. Снижение обусловлено сокращением реализации золота и ростом показателя ТСС (Total cash costs обозначает только прямые затраты на производство 1 унции золота. – Прим. ред.).

«Коэффициент P/E компании (отношение капитализации компании к ее годовой прибыли. – Прим. ред.) составляет 4,5, что является довольно низким показателем по сравнению с другими представителями отрасли. В то же время отношение чистого долга к EBITDA стремится к 0,8 и будет расти, так как «Полюсу» придется увеличивать долговую нагрузку для финансирования капремонт», – отмечает генеральный директор «Перамо Инвест»



Ольга Мещерякова. По ее мнению, это также повлияет на снижение величины свободного денежного потока. Прибыль «Полюса» во втором полугодии будет, скорее всего, ниже на фоне крепкого рубля и низких цен на золото.

Но показатели финансовой устойчивости компании позволят пережить конкурентов даже при снижении цен на золото. Увеличение в 2023 году ассигнаций Минфина на покупку драгметаллов в состав Гос-

Топ-5 компаний по добыче золота в 2021 году, тыс. унций

Newmont (США)	5971	+1%
Barrick Gold (Канада)	4437	-7%
«Полюс» (Россия)	2717	-2%
AngloGold Ashanti (ЮАР)	2472	-12%
Gold Fields (ЮАР)	2340	+5%

Источник: rusmet.ru

22,26% акций «Полюса», согласно данным компании, находятся в свободном обращении, что делает их одними из самых ликвидных бумаг российского фондового рынка. По состоянию на 16 декабря 2022 года вес акций «Полюса» в индексе Мосбиржи составлял 2,17%. Это один из самых высоких показателей из 40 компаний, бумаги которых участвуют в формировании наиболее репрезентативного отечественного биржевого индикатора.

уровней. При этом прогнозный P/E среди аналитиков составляет 10, что подразумевает существенный рост акций относительно текущих значений.

ЗАВЕТНЫЙ ДОХОД

Многих инвесторов справедливо волнуют не столько радужные перспективы того или иного эмитента, основанные на его оценке относительно аналогов и иных показателях, сколько возможность зарабатывать на вложениях в ценные бумаги в ближне- и среднесрочной перспективе, получая стабильные дивидендные выплаты. И тут в случае с бумагами «Полюса» все не столь однозначно.

По итогам 2021 года компания не выплачивала дивиденды. Планов в отношении дивиден-

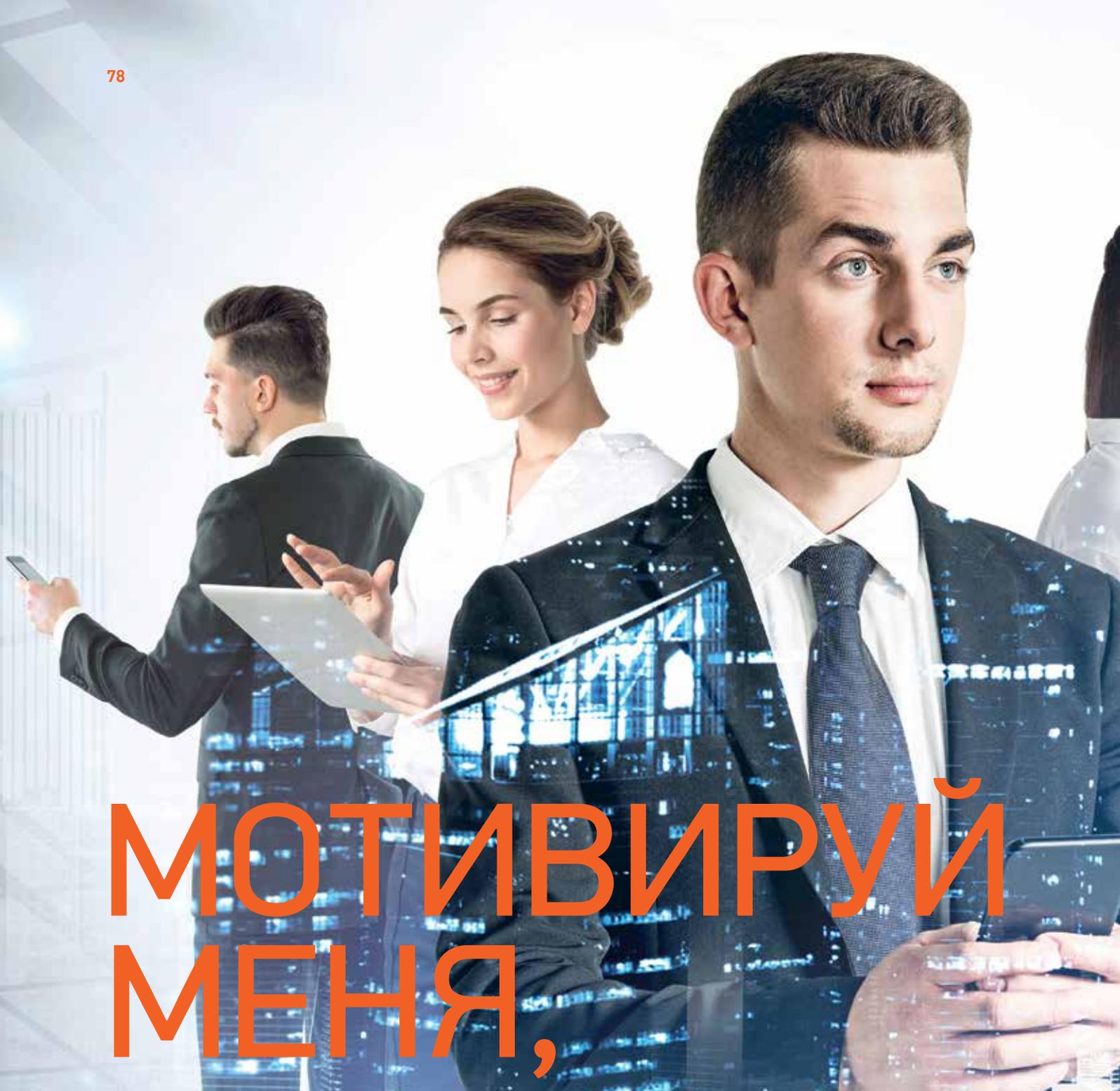
дов за первое полугодие 2022-го пока нет, но исключать их выплату нельзя. Так, по мнению аналитиков SberCIB Investment Research, дивидендная политика компании, предполагающая выплаты в размере 30% EBITDA, останется в силе. «Полюс» не планирует активизацию капвложений в ближайшие годы, капзатраты на 2022–2023 годы оцениваются в 1,1–1,15 млрд долларов. Увеличение капзатрат, связанное с реализацией проекта Сухого Лога, приходится в основном на постпрогнозный период. Ситуация позволяет рассчитывать на сохранение компанией позитивной для инвесторов статистики EBITDA и дивидендных выплат», – соглашаются в «АК БАРС Финанс». 📌

фонда России также поддержит деятельность компании в условиях санкций, уверена Ольга Мещерякова. «Проблемы реализации золота российских золотодобытчиков прежде всего на внешних рынках планомерно решаются, сбыт золота идет уверенно. Угрозой для отрасли в целом остается крепкий рубль, но для «Полюса» с его AISC [полные поддерживающие затраты], равным чуть более 800 долларов за тройскую унцию, это не является проблемой, даже несмотря на дисконт на золото компании порядка 5% к мировым ценам. Для сравнения: у таких конкурентов в мире, как Newmont Gold, Barrick Gold и Agnico Eagle Mines затраты составляют 1100–1200 долларов за унцию. Поэтому падение золота ниже уровня 1200 долларов будет крахом для индустрии. Но не для «Полюса». Он может выдержать цену и в 1000, и в 900 долларов за унцию», – прогнозирует эксперт. Справедливую цену акций «Полюс» она оценивает на уровне рублей, что примерно на 6% выше текущих

Прогноз изменения стоимости акций компании «Полюс»

Инвестиционная компания	Оценка	Горизонт планирования	Потенциал роста (на 16.12.2022), %
«Ингосстрах Инвестиции»	10 080	26 октября 2023	34%
«Фридом Финанс»	10 400	7 октября 2023	38%
SberCIB Investment Research	9500	29 августа 2023	26%
«АК БАРС Финанс»	12 092	11 июля 2023	61%
«Финам»	17 363	23 марта 2023	131%
Средняя оценка			58%

Источник: «Тинькофф Инвестиции»



МОТИВИРУЙ МЕНЯ,

ЕСЛИ СМОЖЕШЬ

Предоставление гостиничного номера для удаленной работы, зарубежные поездки на конференции, корпоративный детский сад – яркие примеры нестандартной мотивации сотрудников в России. Насколько они себя оправдывают, если даже ДМС предлагает лишь 10% компаний?



*Сегодня в цене
стабильность,
предсказуемость развития
бизнеса. Не нужно звезд
с неба – нужна синица
в руках. Главное, чтобы она
не подвела*

тимбилдинг – соревнования или общие выезды на отдых. Мотивация может быть прямой, то есть направленной на конкретного сотрудника, или косвенной – адресованной членам его семьи. К примеру, управляющий компании Person for you накануне Нового года написал благодарственные письма на имя родителей тридцати лучших сотрудников. В каждом он обращался к ним лично, подчеркивая, какой вклад в компанию и ценность несет их отпрыск и как компания в лице руководства благодарна его родителям. Отклик не заставил себя ждать:

по мере доставки писем сотрудники звонили и благодарили. Благодарили за искренние слезы радости своих родителей.

«Мотивация может быть только нематериальной. Материальной же бывает стимуляция или палка», – уверен генеральный директор «ТТИСИ Россия», HR-tech-эксперт Василий Пигин. – Управление постоянными сотрудниками – это 99% нематериальной мотивации».

ВНАЧАЛЕ БЫЛИ ЦЕННОСТИ

Успех человека и компании в целом зависит от соблюдения баланса ценностей и потребностей – именно из этого сочетания возникает мотивация, уверен коуч Европейской ассоциации коучинга (ЕСА RUS) и Национальной федерации профессиональных коучей и менторов Дмитрий Адушев.

Потребности и ценности зависят от множества факторов, начиная от пола и возраста, заканчивая регионом проживания и геополитической обстановкой. Но даже у одного конкретного индивидуума потребности могут меняться несколько раз в год. Например,

Мотивация персонала – это материальные и нематериальные стимулы со стороны предприятий, которые побуждают сотрудников работать эффективнее. Первые, помимо зарплаты, включают в себя процент или комиссионные, например от общего размера заключенных сделок, премию за достижение результата или

премию за ценность, например доплату за научное звание, диплом МВА. Нематериальные же стимулы – это все, что не про деньги: социальные гарантии и льготы (медицинские страховки, питание, транспорт до работы), обучение за счет компании, делегирование на профессиональные конференции, помощь в релокации, модернизация рабочих мест, корпоративные награды и «доски почета», а также

совсем недавно потребности кандидатов в крупных городах России не каждая компания могла закрыть через систему корпоративных ценностей: гибкость, возможность самореализации, атмосфера открытости – не самые дешевые «фишки» корпоративной среды. А сегодня вакансии в государственных структурах закрываются значительно быстрее, чем раньше, так как у кандидатов изменились потребности – теперь в цене стабильность и предсказуемость развития бизнеса. Да и у корпораций меняются приоритеты: не нужны «звезды», требуются надежные «рабочие лошадки».

В российских компаниях принято уделять больше внимания материальной мотивации. Но эта стратегия не всегда эффективна. Дополнительные премии и повышение зарплаты работают недолго: в среднем не более 3–5 месяцев. После этого сотрудники начинают принимать новые доходы как само собой разумеющееся и перестают выкладываться.

«Невозможно создать долгосрочную мотивацию, – рассуждает Дмитрий Адушев, – но и менять критерии слишком часто или внедрять одно- временно несколько – тоже неэффективно, выделяйте главную и внедряйте ее в модели поведения сотрудников». Как отмечает психолог Ирина Тягунова, ввод нового формата мотивации не стоит начинать сразу по всем направлениям. Во-первых, это может создать финансовую нагрузку на ком-



Примеры косвенной мотивации:

- рабочие места для супругов – это особенно актуально для малонаселенных регионов, где тяжело найти работу;
- путевки в детские лагеря, дома отдыха;
- транспортные билеты в период отпуска;
- льготные места в детских садах;
- новогодние подарки;
- пособия на образование детей.

панию, во-вторых, напугает сотрудников, в-третьих, помешает достичь результата – классическая притча о погоне за двумя зайцами.

По мнению Ирины, лучше для начала провести опрос, предложив сотрудникам самим составить шкалу приоритетных мер поощрения из предложенных вариантов. А также оставить место для идей самих работников. Таких альтернативных вариантов ответов должно быть немного, иначе статистика будет очень длинной и размытой. «Не забудьте ознакомить сотрудников с результатами, – советует Ирина Тягунова, – поблагодарить и обязательно подчеркнуть, что запуск того или иного продукта обусловлен их выбором, а для вас как для работодателя этот фактор наиболее значим!»

Стимулировать волю к труду можно и цифрами, продемонстрировав косвенную связь между результатами каждого работника и главной целью компании. Например, для отдела кадров можно установить критерий укомплектованности штата – не ниже 95%. Зависимость налицо: если незаполненных вакансий много, то страдают производство и прибыль – и премии будут ниже.

С ПРАВОМ НА ОШИБКУ

Как часто стоит пересматривать критерии мотивации? Это зависит от того, как развивается компания, насколько она стабильна. Например, в небольшом стартапе показатели премирования можно обновлять каждый квартал.



Стимулировать волю к труду можно и цифрами, продемонстрировав косвенную связь между результатами каждого работника и главной целью компании

В более стабильных компаниях их утверждают на год и больше. По достижении одних показателей в систему премирования нужно добавлять новые.

Нельзя сбрасывать со счетов и индивидуальный подход к каждому сотруднику. Отлично работает принцип игры на амбициях. Его придумал еще Уолт Дисней, а сейчас берут на вооружение многие руководители. В империи известного мультипликатора было много отделов: одни – престижные, другие – не очень. Самыми непопулярными считались прачечные в отелях: люди не хотели там работать. Тогда Дисней переименовал прачечные в текстильные службы: это звучало уже по-другому и уравнивало работников с другими отде-

лами. Не поменялось ничего, кроме названия... и отношения сотрудников к своему участку работы! В наши дни этот способ также популярен: уборщица гордо называется менеджером по хозяйству, прачка – оператором стирки и пр.

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ МОТИВОВ

По статистике, только 10% российских работодателей предлагают сотрудникам простое ДМС. И лишь 10% сотрудников этих компаний, получившие возжеленную страховку, в итоге ее используют. При этом 70% соискателей сделают выбор в пользу компании, предлагающей ДМС, даже если зарплата будет несущественно, но ниже

конкурентной ставки. Парадокс, но само наличие опции возмещает такого работодателя над прочими.

Сегодня в описаниях вакансий все чаще появляется словосочетание «комфортный офис типа А». Хотя здесь как со звездностью отелей: все очень условно. Кому-то важно наличие окна в кабинете, кто-то расценивает обеды за счет компании как лучший бонус на Земле.

Среди прочих заманчивых, но крайне редких явлений – оплата психолога, включение в ДМС детей и родственников, корпоративный спорт (йога, футбол и пр.), корпоративное жилье, предоставление техники работодателем для возможности работать удаленно, путевки в дома отдыха и т.д.





70%

*соискателей сделают
выбор в пользу компании,
предлагающей ДМС, даже
если зарплата будет
несущественно, но ниже
конкурентной ставки*

Василий Кашенцев, генеральный директор event-агентства People и видеопродакшн-студии «Кинозавод», поделился кейсом поддержки корпоративного духа в эпоху коронавируса. Вместе с коллегами он организовал для «Трансмашхолдинга» онлайн-шоу «Танцы ТМХ». «Подготовить танцевальное шоу на удаленке, на первый взгляд, кажется задачей неосуществимой, но на помощь пришли современные технологии, – вспоминает Василий Кашенцев. – Мы решили, что участники действия будут репетировать номера с известными хореографами в Zoom, а запишет свой танец каждый участник по отдельности – наши монтажеры все смонтируют в формате полиэкрана. Сюжет, режиссура и хореография номеров каждый

раз удивляли жюри и зрителей. Только после реализации идеи мы поняли, что создали уникальный проект, аналогов которого в России просто не существует, – корпоративное танцевальное онлайн-шоу, где сценой выступала площадка для видеоконференций». Шоу не только сплотило коллектив в непростые времена, но и принесло создателям ряд побед в event- и HR-премиях.

А КАК У НИХ?

В зарубежных странах процент компаний, предлагающих щедрый соцпакет, куда выше. Да и сами предложения не в пример изощреннее. Рабочий день по 4–6 часов, больничный женщинам в критические дни, комнаты отдыха для дневного сна. Кстати, в Японии в такие комнаты со-

трудников буквально загоняют, приплачивая за согласие подремать. Ряд организаций монетизирует отказ сотрудников от курения, выплачивая бонусы. А детский сад для детей сотрудников в том же здании, где и офис, способен мотивировать соискателя к добросовестному труду еще на стадии собеседования на должность.

Американские работодатели предпочитают нестандартные системы стимулирования работников. Например, корпорации IBM и AT&T выбрали путь «семейной мотивации». Средний возраст большей части персонала – до сорока лет. Это взрослые люди, у которых подрастают дети. Поэтому администрация позволяет работать по гибкому графику, помогает подбирать нянь и помощников по дому, устраивает семейные праздники.

Система материального вознаграждения здесь своеобразна: в ходу почасовая оплата плюс различные модификации премий. Наиболее распростра-

ненным вариантом премирования в США является выплата сотруднику процента от прибыли компании.

Модель мотивации в Великобритании также предусматривает и денежную, и акционерную системы оплаты труда. Обе подразумевают зависимость зарплаты сотрудников от общей прибыли предприятия. Существует еще схема с колеблющейся заработной платой, которая изменяется пропорционально доходам компании.

В России же, по словам Дмитрия Адушева, опционный принцип распространен только на топ-менеджмент – сотрудников, которые со временем могут стать партнерами. Рядовым же клеркам предлагается покупать акции компании, если та публичная, на открытом рынке – даже без скидок.

Несмотря на разнообразие способов мотивации сотрудников на трудовые подвиги, подлинная, долгосрочная лояльность достигается обеспечением стабильного уровня жизни. А это базовые условия труда: своевременная, индекслируемая с учетом инфляции заработная плата, грамотный тайм-менеджмент и корректные отношения в коллективе. То, что так много значит для работника и так легко достижимо для компании, руководство которой ценит свою команду. 

«Семейная мотивация» – это когда администрация позволяет работать по гибкому графику, помогает подбирать нянь и помощников по дому, устраивает семейные праздники

«Знак четырех» Альфрида Лэнгле

Рассказывая о нестандартных способах мотивации к работе, психолог-консультант Дарья Гуляева вспомнила модель австрийского психотерапевта Альфрида Лэнгле. Идея состоит в том, что только при выполнении четырех условий человек может прийти к гармонии в жизни, в том числе профессиональной. Если какая-либо из мотиваций хромает, включаются защитные психологические механизмы – избегание, агрессия, апатия. Итак, что это за четверка?



→ Безопасность.

А значит, достаточное пространство для труда. По этой причине далеко не всем подходят опенспейсы: в одном помещении с большим количеством людей, будучи на виду у всех, сотрудник может переживать стресс.

→ Удовольствие.

Неприятие условий труда или отношение коллег снижают мотивацию. Чувству «нравится» способствует и антураж помещения, и даже мелочи, демонстрирующие заботу о сотрудниках (например, отдельная комната для перекуса, пресловутые «печеньки» к чаю).



→ Признание заслуг.

Любой специалист, независимо от должности, ценит справедливое и уважительное отношение к себе, внимание к идеям и высказываниям. На практике это может означать корректную обратную связь от коллег и руководства, включающую справедливую оценку как заслуг, так и промахов. Каждая компания может разработать свой пакет мер для того, чтобы сотрудники чувствовали, что их уважают, ценят, ими дорожат.

→ Смысл деятельности.

Последняя фундаментальная мотивация предполагает, что человек знает, что и зачем он делает. Цель выполняемой работы, понимание того, каким будет конечный продукт, – надежная защита от профессионального выгорания.



220 ЛЕТ ДОВЕРИЯ

8 сентября 2022 года Министерство финансов Российской Федерации отпраздновало свой 220-летний юбилей. За такой долгий срок структура ведомства не раз значительно перестраивалась, а на посту его главы сменилось несколько десятков человек. От XIX века к XXI – каким было и каким стало одно из главных министерств России.

🗣 Текст: Анна Дубровская

КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

1802 год считается годом основания Министерства финансов России. Оно возникло в Российской империи при Александре I, который издал соответствующий манифест. Изначально в задачи ведомства входило «управление казенными и государственными частями, кои доставляют правительству нужные на содержание его доходы, и генеральное всех доходов рассигнование по разным частям государственных расходов».

В том же году был назначен первый министр финансов. Им стал Алексей Васильев, который провел на этом посту почти пять лет. Васильев был петербуржцем и настоящим дворянином с достаточно большим послужным списком. Выбор в его пользу пал неслучайно – до прихода в министерство он несколько лет был государственным казначеем и уже тогда значительно

улучшил счетоводство, оказавшееся в крайне неудовлетворительном положении при его предшественниках.

Широкий набор полномочий был у министерства не всегда. Их список расширялся из года в год, подтверждая, что ведомству можно доверить задачу любого уровня сложности.

В самом начале манифестом на министра возлагались обязанности «при конце каждого года делать для наступающего подробный штат общих государственных расходов». Аналогичная задача есть у министерства и в настоящее время – утверждение и исполнение федерального бюджета.

В Российской империи министерство финансов долгое время отвечало за различные направления деятельности, которые сейчас находятся в ведении отдельных ведомств. Поэтому одними из знаковых событий для

В XIX веке министерство финансов состояло из нескольких департаментов:

- департамент государственных имуществ;
- департамент внешней торговли;
- департамент мануфактур и внутренней торговли;
- департамент податей и сборов;
- департамент Государственного казначейства;
- главное управление монетной, горной и соляной части;
- две Канцелярии министра.

Государственное казначейство вошло в состав министерства только в 1811 году. Законодательно это было закреплено и вовсе в 1821 году.



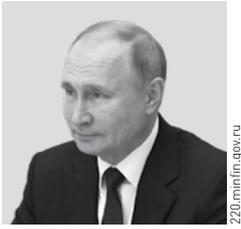
→ Министр финансов России Сергей Витте предложил императору Николаю II ввести золотое обращение еще в 1895 году, подав соответствующий доклад. К 1897 году путем увеличения налогов, добычи и покупки золота, внешних займов Государственный банк создал золотую наличность в 1 095 млн рублей, что почти равнялось сумме обращавшихся в стране кредитных билетов (1 121 млн рублей).



→ Согласно указу «О чеканке и выпуске в обращение золотых монет» от 3 января 1897 года, на золотых империалах и полуимпериалах при сохранении их прежнего золотого содержания чеканился новый номинал в 15 рублей и 7,5 рубля соответственно, то есть фактически была проведена девальвация рубля на 1/3. По указу от 4 ноября 1897 года чеканились пятирублевые золотые монеты с содержанием 3,87 грамма чистого золота, а по указу от 11 декабря 1898 года – 10-рублевые монеты с содержанием 7,74 грамма чистого золота.

→ 29 августа 1897 года был издан указ императора Николая II об эмиссионных операциях Государственного банка России, получившего право выпуска банкнот. Обеспеченные золотой наличностью кредитные билеты обменивались на золото до 1914 года.

→ В 1997 году Банк России выпустил серебряную памятную монету в честь 100-летия эмиссионного закона Витте.



220.minfin.gov.ru

**ВЛАДИМИР
ВЛАДИМИРОВИЧ ПУТИН,
Президент
Российской Федерации:**

«Учрежденное манифестом от 8 сентября 1802 года в ходе проведения масштабных реформ высших органов власти ведомство было призвано управлять государственными финансами – доходами и расходами. Эти серьезные, востребованные временем задачи требовали исключительной компетентности и ответственного отношения к порученному делу, глубокого понимания важности своей работы. Эти принципы и сегодня являются ключевыми профессиональными, нравственными ориентирами для сотрудников Минфина».

Минфина стали постепенные выделения из его структуры «лишних» составляющих. Например, в 1873 году все части горного ведомства были переданы в так называемое министерство государственных имуществ. Из этой сферы в ведении министерства финансов остались пробирная и монетная части – пробирные палатки, монетное отделение горного департамента и Петербургский монетный двор.

1892 год ознаменовал для министерства финансов начало нового этапа развития. Именно тогда управление ведомством перешло в руки Сергея Витте, одной из ключевых фигур в экономическом становлении нашей страны. Он стал тринадцатым министром финансов и пробыл на этом посту почти 11 лет. За это время значительно вырос государственный бюджет. Например, его общий баланс увеличился на 114,5% – до 2,1 млрд рублей в 1903 году (рост в среднем на 10% в год).

Во многом этому способствовала денежная реформа, проведенная Витте. Она велась на протяжении 1895-1897 годов, хотя ее подготовка началась задолго до этого. Главное «достижение» реформы – введение золотого стандарта, когда в качестве монетной единицы был принят золотой рубль.

В 1914 году приступил к исполнению своих обязанностей последний глава Министерства финансов Российской империи – Петр Барк.

Он стал восемнадцатым министром и оставался на своем посту три года, вплоть до начала революционного 1917-го. Его деятельность пришлось на время Первой мировой войны. По инициативе Барка, в частности, был остановлен обмен кредитных билетов на золото. Министр принял такое решение, чтобы сохранить золотой запас страны и облегчить финансирование военных нужд в самом начале войны.

В 1917 году министерство финансов на время стало Народным комиссариатом финансов (Наркомат). Он входил в состав Временного рабочего и крестьянского правительства России и стал основным государственным органом управления финансами на три десятка лет. К задачам нового ведомства относилось проведение единой финансовой политики и общее руководство в области организации финансов в стране.

В том же году под руководством Владимира Ленина, возглавлявшего на тот момент Совет народных

Министерство финансов во время действия всех войн максимально успешно поддерживало экономику России, оперативно принимая необходимые меры. Активная деятельность ведомства не прекращалась и сразу после окончания военных действий – Минфин бросал все силы на восстановление экономического потенциала страны.

Например, в 1947 году Министерством финансов СССР была проведена очередная денежная реформа. Своей целью она преследовала изъятие из обращения избыточного количества денег и замену старых денег, обесценившихся в период Великой Отечественной войны, новыми денежными знаками. Реформа не только помогла ликвидировать последствия войны в части денежного обращения, но также позволила отменить карточную систему (продовольственные карточки) и восстановить розничную торговлю.



wikimedia.org

Сейчас Министерство финансов РФ – это большое ведомство, федеральный орган власти, отвечающий за целый ряд вопросов, напрямую влияющих на экономику и финансовый сектор. Какие-то задачи министерство решает в основном самостоятельно, а какие-то – совместно с другими ведомствами.

МИНФИН ОТВЕЧАЕТ:



за бюджетную политику;



налоговую политику;



финансовую политику;



пенсионную систему;



поддержку ипотечного кредитования;



регулирование рынка драгоценных металлов;



регулирование рынка азартных игр и многое другое.

Сегодня Минфин России – это:

- 30** департаментов;
- 1445** сотрудников ;
- более **32 тыс.** обращений граждан в 2021 году ;
- 80** законопроектов, внесенных в 2021 году ;
- разработка около **5 тыс.** страниц в законе о федеральном бюджете на 2022-2024 годы.

У Минфина РФ 6 подведомственных служб и агентств:

- Федеральная налоговая служба;
- Федеральное казначейство;
- Федеральная таможенная служба;
- Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка;
- Федеральная пробирная палата;
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом.

комиссаров РСФСР, была разработана специальная программа для Советского государства. Она включала национализацию банков и страхового дела, отмену коммерческой тайны, а еще введение рабочего контроля над расходованием денежных средств и прогрессивного налогообложения.

ОДИН РУБЛЬ ОБРАЗЦА 1947 ГОДА

В 1956 году было положено начало современной пенсионной системы. Именно тогда в СССР приняли закон «О государственных пенсиях». Это были первые в Советском государстве, а по факту и во всей истории России, полноценные нормативные акты, которые определяли параметры социальной финансовой поддержки определенных групп населения. Также в законе впервые были определены типы пенсий (по старости, по инвалидности, по потере кормильца, по выслуге лет и другие), установлены



220.mnfin.gov.ru

АНТОН ГЕРМАНОВИЧ СИЛУАНОВ,
министр финансов
Российской Федерации:

«Более двух столетий в нашем ведомстве идет непрерывная работа по обеспечению стабильности и финансового суверенитета страны. Еще в XIX веке министр финансов Российской империи Егор Францевич Канкрин писал: «Защита финансов – это защита жизненной силы существования государства». И по сей день наша миссия – бережное управление государственными финансами, справедливое распределение национального дохода, обеспечение финансовой стабильности и национальной безопасности страны».

правила их назначения и расчета. При этом Пенсионный фонд России был создан только в 1990 году.

В конце 1991 года начался новый этап развития страны. Прекратил свое существование Советский Союз, а пост первого министра финансов Российской Федерации занял Егор Гайдар. Несмотря на то что на этой должности Гайдар провёл менее полугода, именно под его руководством начался переход от плановой экономики к рыночной. Эта реформа включала в себя либерализацию цен и внешней торговли, реорганизацию налоговой системы и начало приватизации.

1998 год запомнился России сразу двумя важными событиями: негативным (дефолт) и позитивным (принятие Бюджетного кодекса РФ). Последний, к слову, разрабатывало именно Министерство финансов РФ. Бюджетный кодекс вступил в силу только в 2000 году. Благодаря ему был установлен правовой статус всех участников бюджетного процесса.

2000 год – период масштабной налоговой реформы. Тогда при министре финансов Алексее Кудрине была введена «плоская шкала» подоходного налога в 13%, ликвидированы налоги с оборота и продаж, снижены ставки НДС и налога на прибыль. В целом удалось сократить количество взимаемых с жителей России налогов в три раза.

В 2003 году пришло время проведения банковской реформы. В ней тоже принимал участие Алексей Кудрин. Главными задачами реформы стали сокращение количества совсем небольших банков и усиление банковского регулирования.

Тогда же выросли требования к достаточности капитала для всех банков – с 2 до 10%.

В 2007 году федеральный бюджет был впервые принят сразу на три года. Такая практика действует и сегодня. До этого момента бюджет был однолетним.

В 2011 году пост министра финансов РФ занял Антон Силуанов. Он остается на нем до сих пор. При Силуанове произошли многие значимые события в финансовой жизни страны. В 2015 году была создана система управления общественными финансами «Электронный бюджет», обеспечившая максимальную прозрачность, открытость и подотчетность деятельности государственных органов. В 2017 году была утверждена Стратегия повышения финансовой грамотности населения. В 2022 году был принят закон о цифровых активах, разработанный при участии Минфина. Это лишь небольшая часть нововведений, появившихся при нынешнем министре финансов.



220.mfin.gov.ru

**МИХАИЛ ВЛАДИМИРОВИЧ МИШУСТИН,
Председатель Правительства
Российской Федерации:**

«8 сентября 1802 года император Александр I подписал манифест, который стал важнейшим этапом в реформировании государственного управления и системы центральной власти в Российской империи. Положил начало созданию восьми министерств, определил их структуру и компетенции. Так началась история Министерства финансов России. Во все времена Минфин был и остается одним из важнейших органов исполнительной власти, который обеспечивает финансовую стабильность и национальную безопасность государства».



cbr.ru/press/

Банк России выпустил памятную монету к юбилею министерства финансов.

1 сентября 2022 года в обращение поступила серебряная монета номиналом 3 рубля под названием «220-летие образования Министерства финансов Российской Федерации». Тираж монеты составил всего 3 тыс. штук. Ею можно расплачиваться в нашей стране, как и любым другим средством платежа, а можно сохранить на память.

Современное министерство финансов призвано способствовать развитию экономики, справедливому распределению национального дохода, обеспечению финансовой стабильности и национальной безопасности. Все эти задачи оно решает через эффективное и бережное управление государственными финансами, а также через развитие и повышение надежности финансовой системы Российской Федерации. Об этом говорится в Платежном плане деятельности Министерства финансов Российской Федерации на 2022–2027 годы. Как показал прошедший год, с указанными задачами министерство успешно справляется. 

Минфину России – 220 лет



Манифестом императора Александра I от 8 сентября

1802 года, спустя всего год с начала его правления, было учреждено 8 министерств, среди которых и министерство финансов. Именно эта дата считается датой его рождения.

Главной задачей Минфина был контроль всех источников пополнения государственного бюджета. Некоторые принципы финансовой системы XIX века используются до сих пор.

Руководители министерства финансов

45 человек становились руководителями министерства финансов за 220 лет его существования. За первое столетие истории министерства (с 1802 по 1902 год) министерский пост занимали **13 человек**. За второе (с 1902 по 2002 год) – **31**.

За последние **20 лет** на посту министра были только двое:

С 2000 по 2011 год – Алексей Леонидович Кудрин.

С 2011 года по настоящее время – Антон Германович Силуанов.



ГАРБУЗОВ ВАСИЛИЙ ФЕДОРОВИЧ
май 1960 – ноябрь 1985

Третий министр финансов СССР. Он дольше всего за историю министерства финансов пробыл его главой – более четверти века.

Достижения:

- продвинул идею о министерстве финансов как главном ведомстве, отвечающем за финансовую систему страны, поставив его выше Госбанка СССР;
- реализовал основной этап денежной реформы 1961 года, концепция которой была придумана его предшественником Арсением Зверевым;
- при нем в 1964 году был принят закон о пенсиях и пособиях членам колхозов. Таким образом впервые сложилась единая система пенсионного обеспечения.

4,5 года – в среднем на должности находились министры финансов. 2 недели пробыл министром финансов А. Г. Хрущев.

От 1 до 2 месяцев руководили министерством в смутное время Н. В. Некрасов, М. В. Бернацкий, А. Н. Шингарев, М. И. Терещенко.

Дольше всех в занимаемой должности прослужили В. Ф. Гарбузов (25 лет 6 месяцев), А. Г. Зверев (21 год 8 месяцев), Е. Ф. Канкрин (21 год).



ЗВЕРЕВ АРСЕНИЙ ГРИГОРЬЕВИЧ
январь 1938 – май 1960

Начал свою карьеру как последний нарком финансов СССР, впоследствии став первым министром финансов СССР. Общий срок его службы на посту – 21,5 года.

Он трижды вступал в должность главы министерства финансов:

- с 19 января 1938 года по 15 марта 1946 года как нарком финансов СССР;
- с 19 марта 1946 года по 16 февраля 1948 года как министр финансов СССР;
- с 28 декабря 1948 года по 16 мая 1960 года как министр финансов СССР.

Достижения:

- руководил государственными финансами до Великой Отечественной войны и во время нее, максимально быстро и эффективно перестроил финансовую систему страны под военные нужды;
- подготовил и провел в 1947 году денежную реформу. Была упорядочена система цен, включая снижение цен на товары первой необходимости;
- обеспечил выполнение плана по поступлению в госбюджет налога с оборота и регулярность поступления платежей от населения.



КАНКРИН ЕГОР ФРАНЦЕВИЧ
апрель 1823 – май 1844

Четвертый министр финансов Российской империи. Его срок службы на этом посту – третий по общей длительности (почти 21 год), но второй, если смотреть по непрерывности срока пребывания на посту.

Достижения:

- стал инициатором чеканки первых платиновых монет. На изготовление монет, выпущенных с 1828 по 1839 год, пошло около 1250 пудов (примерно 20 тонн) сырой платины;
- улучшил систему государственной отчетности и счетоводства. Так, впервые сформулировал и применил принципы организации устойчивого бумажно-денежного обращения. С 1850 года все сделки и поступления в казну должны были исчисляться исключительно в серебре;
- провел денежную реформу 1839–1843 годов, которая привела к созданию системы серебряного монометаллизма.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ В ИСТОРИИ МИНИСТЕРСТВА

Современную историю развития министерства финансов многие из нас уже знают и даже застали лично. Рассмотрим подробнее три этапа в истории министерства, которые во многом сформировали его текущий вид и функционал.

МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

1803 год

Утвержден первый штат департамента министра финансов.

1809 год

На внутреннем рынке Российской империи появились государственные ценные бумаги.

1810 год

Для выхода из финансового кризиса принимается «План финансов», разработанный М. М. Сперанским.

1811 год

В состав министерства финансов входит Государственное казначейство (это было законодательно закреплено только в 1821 году).

1825 год

Вышел первый номер «Коммерческой газеты», где публиковался «денежный биржевой курс в главных торговых местах, а также и курс разных кредитных бумаг».

1830 год

По инициативе министерства финансов был сокращен список товаров, запрещенных к ввозу. Повышены пошлины на отдельные товары, импорт которых неблагоприятно отразился на развитии российской промышленности.

1835 год

Вступил в силу Свод законов Российской империи. Юридическую силу обрели такие документы, как «Образование Министерства финансов» и «Общее основание наказа Министерству финансов».

МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ СССР

1991 год

Начался обмен 50- и 100-рублевых купюр образца 1961 года. Деньги централизованно изымали и через неделю выдавали изъятую сумму 25-рублевыми купюрами.

1990 год

В составе Министерства финансов СССР предписано создать Государственную налоговую службу.

1976 год

Благодаря проведенной министерством финансов работе вступила в силу конвенция между СССР и США. Ее цель – устранение двойного налогообложения и содействие развитию экономического, научно-технического и культурного сотрудничества между обоими государствами.

1961 год

Стартовала денежная реформа. Она вводила в денежное обращение новые купюры, обмен старых денежных знаков на новые проводился в пропорции 10:1. Аналогично менялись цены и заработная плата. Примечательно, что не подлежали обмену монеты номиналом до 5 копеек, это увеличило их ценность в десять раз.

1950 год

Советский рубль был переведен на золотое обеспечение. Курс рубля в отношении иностранных валют стал повышаться: теперь он исчислялся не на базе доллара (как это делалось с 1937 года), а на золотой основе.

1947 год

Началась денежная реформа, предполагающая обмен старых денежных знаков на новые.

1938 год

Государственный банк СССР выделен из состава Наркомата финансов СССР в самостоятельный орган.

6 ЭТАПОВ РАЗВИТИЯ МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ

Министерство финансов Российской империи (1802–1917 гг.)

Министерство финансов Временного правительства (1917 г.)

Народный комиссариат финансов (1917–1946 гг.)

Министерство финансов СССР (1946–1991 гг.)

Министерство экономики и финансов РСФСР (1991 г.)

Министерство финансов РФ (1991 г. – настоящее время)

1840 год

Проведена денежная реформа, где главной расчетной единицей стало серебро. Вводится твердый кредитный рубль, обеспеченный золотой и серебряной монетой.

1842 год

В Москве в здании Воспитательного дома открылась самая первая сберегательная касса. Над зданием висел знак министерства финансов и будущий знак сберегательных касс – пчелиный улей и рог изобилия с монетами.

1862 год

Провозглашена «гласность бюджета». Теперь «государственная роспись доходов и расходов» на текущий год подлежала публикации в правительственных периодических изданиях. Впервые вышла 25 января в «Санкт-Петербургских ведомостях».

1870 год

На основе предложения Комитета министров «высочайше утвержден» первый устав Московской биржи.

1885 год

На высшем уровне утверждены представленные министром финансов «Правила об обложении торговых и промышленных предприятий процентным и раскладочным сборами».

1897 год

В ходе очередной денежной реформы Российская империя перешла на золотой стандарт. Российский рубль стал одной из самых надежных и устойчивых валют на финансовом рынке Европы.

НАРОДНЫЙ КОМИССАРИАТ ФИНАНСОВ

1933 год

Спустя 10 лет после появления сберкасс в стране их насчитывалось уже более 50 тысяч. Функционал таких учреждений расширился и заключался в открытии различных видов вкладов, получении государственных займов и продаже выигрышных облигаций.

1930 год

Началось проведение кредитной реформы. Был ликвидирован коммерческий кредит (включая вексельное обращение). Государственный банк СССР стал единым центром краткосрочного кредитования и расчетным центром для народного хозяйства.

1924 год

Была проведена новая денежная реформа. Она должна была помочь советскому правительству преодолеть финансовый кризис с помощью замены совзнаков на червонец, обеспеченный золотым запасом. Задача реформы – создание твердого рубля и вытеснение из оборота иностранной валюты, а также золотых монет царской чеканки.

1923 год

В Петрограде открылась первая в СССР сберегательная касса. До 1962 года сберегательные кассы находились в ведении министерства финансов.

1920 год

Было учреждено Государственное хранилище ценностей РСФСР (Гохран). Оно выполняло функции централизации, хранения и учета всех принадлежащих РСФСР ценностей, состоящих из золота, платины, серебра и изделий из них, бриллиантов, цветных драгоценных камней и жемчуга.

1919 год

Состоялось открытие учрежденного Наркомфином Финансово-экономического института. Он стал первым в России высшим учебным заведением, которое обучало специалистов финансовой сферы.

1918 год

Были аннулированы государственные займы царского и Временного правительств, заявлено о планах по прекращению выпуска бумажных денег и отказу от уплаты внешних и внутренних долгов.

Источники информации

Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации
Сайт Минфина России «посвященный его 220-летию»
Книга Минфина России «Министерство финансов 1802–2022»
Книга Ю. И. Мухина «Избавься от доллара»
Большая российская энциклопедия

Источники фото

Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации
Сайт Минфина России «посвященный его 220-летию»
Книга Минфина России «Министерство финансов 1802–2022»

A woman with long brown hair, wearing a red cable-knit sweater, is sitting in a brown leather chair. She is smiling and looking towards the camera. To her right is a large, decorated Christmas tree with gold and silver ornaments, white lights, and a Santa Claus figurine. The background features a dark wooden cabinet with a gold clock and other decorative items.

АНАСТАСИЯ
БЕНДИКОВА:
«Наш спорт соскучился
по длинным
ГОНКАМ»

Генеральный организатор российской серии гонок на выносливость Russian Endurance Challenge (REC) рассказала о том, чем дышит автоспорт в России, кто его создает и какие перспективы открываются перед этим направлением в эпоху импортозамещения и внутреннего туризма.

☎ Беседовала Анна Чистоделова

Автогонки во все времена привлекали зрителя и картинкой, и драйвом. Расскажите, как проходит классический старт?

Гонка на выносливость – это марафон длительностью от 4 до 24 часов, во время которого предусмотрена смена пилотов в составе одного экипажа, дозаправка топливом, замена шин, даже ремонт автомобилей. Здесь побеждает не тот, кто быстрее и чья машина дороже, а тактика, надежность техники и мастерство пилотов. Спорткар может простоять в боксах на ремонте достаточное количество времени, но, выехав на трассу, все равно выиграть соревнование! Победа – прямой результат тонкого расчета общей стратегии команды. Одним словом – тут доехать надо. (Смеется.)

Как в фильме «Форд против Феррари»?

Да, в нем говорится о самой известной гонке на выносливость – «24 Ле-Мана» (24 Heures du Mans – фр.) Она легендарна: первый заезд состоялся аж в 1923 году. Но знаете, что самое интересное? В последние два десятка лет российские пилоты неоднократно поднимались на подиум «24 Ле-Мана». Роман Русинов, например.

Ух ты! А как родился наш национальный проект – Russian Endurance Challenge?

Впервые мы провели REC в 2015 году. Хотели создать соревнование, в котором могут принять участие как можно больше автогонщиков. И практически все категории автомобилей российского кольцевого автоспорта, включая уникальные спорткары, экспериментальные машины. В общем, для всех, кто в теме. И прервались только на два сезона – в 2020 и 2021 годах.

Как вообще пережили пандемию? Понятно, что уж гонки-то дистанционно не проведешь.

Поэтому мы решили не суетиться. И не ошиблись. Никакой трагедии в отмене двух сезонов не было, а возобновление серии после двухлетнего перерыва прошло легко, наш спорт соскучился по длинным гонкам. В 2022-м на старт, состоявший из четы-

рех соревнований на трассах Москвы, Санкт-Петербурга и Сочи, вышло 47 экипажей и более ста пилотов.

Не секрет, что именно в этом сезоне соревнования перешли в плоскость внутреннего туризма. Как будете развиваться теперь?

В России даже «Формула 1» имела свой характер. Мы здесь сразу, с 2014-го года проведения первого Гран-при России – в отношении зрителей вне Европейской зоны применили схему американской мегапопулярной NASCAR: на ее этапы приезжают американцы со всей страны, а не иностранцы. Если «Формула 1» обычно принимает огромное количество зарубежных болельщиков, то Гран-при России изначально привлек на трибуны именно российских зрителей. Вот и у нас на автодроме Сочи было больше всего «своих» – думаю, именно по «привычке», сформированной со времен проведения Гран-при России. А вот здесь как раз новая тенденция – уход в онлайн, но для зрителей: трансляцию этапа REC в «VK» смотрело почти 700 тыс. россиян из всех регионов страны.

Экономика на старте: во что обходится каждая гонка?

Сама гонка – это не впечатляющая статья расходов, зато сезонные бюджеты команд гораздо выше, чем затраты организаторов соревнования. На трассе «Игора Драйв»

Побеждает не тот, кто быстрее и чья машина дороже, а тактика, надежность техники и мастерство пилотов: прямой результат тонкого расчета общей стратегии команды





«Гран-при России изначально привлек на трибуны именно российских зрителей. Вот и у нас на автодроме Сочи было больше всего «своих»

в Санкт-Петербурге мы проводили этап в рамках автомобильно-музыкального фестиваля Garage Fest. Это самый интересный, зрелищный формат мероприятий. И бюджеты уже зависят от масштабов задуманного. Нашим партнером в этом сезоне стал промоутер Гран-при России «Формулы 1» – АНО «Росгонки», они взяли на себя ведение фестиваля. Одновременно с заездами шли концерты известных российских музыкальных групп, таких как «Звери», а также автомобильные шоу, выставки и даже семинары. К такому формату мы с партнерами и стремимся.

И, конечно, нацелены на высокое качество самого спортивного события: судейство, обслуживание трасс проведения этапов, логистика и прочее. Наши команды тратят существенные бюджеты на участие, поэтому спортивный «сервис» должен быть первоклассным.

Кто, помимо «Росгонок», оказывает серьезную поддержку проекту?

Каждый этап REC позиционируется как региональный чемпионат по автоспорту. Получаем согласования местных властей, вступаем в партнерства с областными федерациями автоспорта. Ну и коммерческие, и информационные соратники есть, конечно.

Знаете ли вы секрет, как привлечь больше зрителей?

За тридцать лет работы я поняла, что нужно просто делать свое любимое дело, работать еще больше и лучше, быть максимально открытым для контактов, вежливым и корректным с людьми. Так ведь и рождались все известные спортивные события: Nascar начал свою историю с гонок такси на пляже, а «Формула 1» – с клубного формата. И если людям нравится то, что мы делаем, если информацию о нас найти легко, они придут.

А сотрудники офиса откуда берутся?

Не скажу ничего нового: чтобы вступить в команду организаторов, нужно искренне хотеть этим заниматься. У меня был партнер, он пришел в 1997 году на наши гонки и спросил: «Чем я могу помочь?». Я ответила: «Мусор вон собрать нужно» – и он буквально пошел собирать мусор, без разговоров. Потом он основал свой бизнес, и мы уже десятилетия с ним работаем.

Могут ли, допустим, я примкнуть к вашему движению?

Да, если получите спортивную лицензию и найдете команду по возможностям. В REC принимают участие и профессионалы, и любители: в дорогостоящих классах и в бюджетных. Мож-

но успешно проехать сезон на Mercedes AMG GT-3, а можно и на Mazda-3 в составе Mazda Academy. Или удачно стартовать и финишировать на «классике» вроде «ВАЗ-2105».

Вы теоретик или сами можете участвовать в гонках?

Я и участвую, ведь индустрия включает в себя множество профессий, не только пилота. Работала с первыми людьми в этом спорте. Например, с Берни Экклстоуном, владельцем «Формулы 1».

Если уж речь зашла о звездах, кто посетил REC-2022?

Сезон-2022 получился уникально звездным. У нас приняли участие сразу три российских пилота «Формулы 1»: Даниил Квят, Виталий Петров, Сергей Сироткин. И также вышеупомянутый Роман Русинов, чемпион мира по гонкам на выносливость. А чемпион российской дрифт-серии RDS Аркадий Цареградцев принял участие в последнем этапе REC на «жиге» – это

ВАЗ-2105, чем вызвал бурю восторга со стороны зрителей онлайн-трансляции этапа.

Какие ближайшие старты в расписании?

Первый старт – 14 мая, последний – в конце октября. Календарь на следующий год полностью сформирован: пять этапов REC на трех трассах – «Игора Драйв» в Санкт-Петербурге, Moscow Raceway в Московской области и автотрек в Сочи. Мы уже к ним готовимся. [f](#)

«Маруся» и другие: гоночное импортозамещение

Отечественный производитель вполне способен производить спорткары. Гоночный сезон-2022 продемонстрировал не один и не два российских продукта. Самой громкой премьерой стала долгожданная Marussia, стартовавшая в топ-классе GT-Pro. Ее команда по итогам гонок оказалась на пьедестале, завоевав третье место. Пока это единственная существующая гоночная версия модели. Поскольку автоспорт – это еще и полигон для

доработок, конструкторы команды IY Engineering & Mospolytech уже сейчас совершенствуют ее технические возможности, а тем временем в Санкт-Петербурге готовится к следующему сезону вторая Marussia.

Кроме того, на старт-2022 вышли тринадцать экипажей на автомобилях Shortcut. Эта российская разработка пользуется большой популярностью в силу демократичной цены и надежности. Машина подходит

для гонщиков-любителей, многие из них – девушки. Состав одного экипажа – до четырех человек.

Также в первых двух этапах приняли участие два российских спортпрототипа BR03 команды BR Engineering.

А над спортпрототипом «Феникс» работали студенты Московского политехнического университета. Они же участвуют в доработке Marussia GT.

Похоже, будущее российского автоспорта в достойных руках.



A man with short hair, wearing a bright orange quilted jacket over a black t-shirt, stands in front of a wall of large black speakers. He is holding a black vinyl record in his right hand. The background is a grid of speakers, and the foreground shows a DJ mixer.

ДИДЖЕЙ ГРУВ:
«ПОЮ ОПЕРУ, ИГРАЮ ШОПЕНА,
ОБОЖАЮ ДЖАЗ»

Немногие знают, что за этим мальчишеским ником скрываются фундаментальное музыкальное образование, мультиформатность творчества, способность организовать любой проект – от благотворительного движения до школы диджейского искусства. Сегодня Евгений Рудин – это настоящее имя музыканта – вспоминает этапы своего пути на российский музыкальный Олимп и людей, которых довелось на этом пути повстречать.

☎ Беседовала Анна Чистоделова

Евгений, с каким настроением готовы провозжать год?

С позитивным. В 2022 году появилось много проектов, в которых я выступил композитором: мультфильмы «Формула воды» и «Чинк – хвостатый детектив». Кроме того, увидели свет художественные фильмы: «Булки» с Кристиной Асмус в главной роли, «Дополнительный урок» с Кириллом Кяро, «Честный развод-2» с Агатой Муциенице и Александром Робаком.

Фильмы вышли, а я работаю над новыми заказами – в основном в студии, где провел, к слову, почти все локдауны. Но есть и «офисный» вариант – в моей аудиошколе («Аудиошкола DJ Грува». – Прим. ред.) на Славянском бульваре в Москве.

Похоже, пандемия вас как творческую единицу не особо напугала.

Ну как сказать: мы, конечно, стараемся быть адекватными людьми, умеющими вести бизнес: у нас есть и счета, и карты, и техническая возможность работать удаленно. Но никто не мог предположить такого длительного вызова этим навыкам. (Смеется.) Спасло то, что мы любим свое дело и, как правило, поддерживаем теплые отношения с коллегами-музыкантами во всем мире.

Когда композитор – диджей, воображение поневоле рисует сидящего за мощным компьютером аранжировщика. А как на самом деле работаете?

Сначала я действительно наигрываю основную тему у себя в студии, но потом нужно переложить на совершенно другой формат – симфонического оркестра, или эстрадно-джазового, или комбинированного: симфонического с элементами эстрады. Все зависит от бюджета, которым располагает заказчик. Мы в несколько рук – если это большой состав – расписываем партитуру: я привлекаю специалистов-аранжировщиков.

Но если речь идет о камерном ансамбле – четверка струнных, например, то без проблем распишу партии и сам. Помимо музыкальной школы и училища я дополнительно прошел курсы аранжировки, занимался гармонией – это высшая ступень сольфеджио. Поэтому да, мой багаж помогает делать качественные оригинальные саундтреки. Затем – запись: если нужно вместить симфонический, пользуюсь студией «Мама» давнего своего друга Игоря Матвиенко. Здесь и роль можно прописать, и малый состав.

Сегодня в фаворе у пользователей – броские саундтреки к компьютерным играм. Приложили ли руку к этому?

Здесь пока обходятся без меня, зато доводилось сочинять ТВ-заставки. Многие не догадываются, что это я написал. А это – я. (Смеется.)

Читала, что вы начали заниматься музыкой раньше, чем многие учатся считать.

Когда мне было пять лет, родители купили фортепиано и в хорошем смысле слова меня приговорили. (Смеется.) Музыкальная школа, следом – училище, дирижерское отделение. А потом поступил на оперный вокал при консерватории Римского-Корсакова в Петербурге.

Почему выбрали именно Питер, не Москву?

У папы там были знакомые и друзья, поэтому вопрос, куда ехать, не стоял. Так же, как и ехать ли вообще: все понимали, что нужно развиваться, идти к новым знаниям, поэтому семья была готова к переменам. Проще всего было, конечно, остаться в Мурманске, осесть навсегда там, где привык, но это не мое. Я сторонник движения, поиска новых горизонтов, саморазвития. Тогда, в 1989-м, я фанател от хип-хопа, электромузыки, групп Kraftwerk и Yello, а благодаря папе – от Pink Floyd, поэтому устремился за новыми звуками и впечатлениями.

Чтобы не забывать ноты, иногда беру сборник Шопена – просто полистать, как делают музыканты, повторяя текст перед выступлением





В консерватории вас учили петь оперу. Сейчас сможете арию вытянуть?

Думаю, да: если хорошо разогреть голосовой аппарат, то все быстро вспомнится. Это как велосипед или автомобиль: при отточенных когда-то навыках основ не забудешь. Я и ноты читаю – чтобы не забыть, беру сборник Шопена. Могу просто полистать, как делают музыканты, повторяя текст перед выступлением, могу сыграть. Держу себя в тонусе. Но из консерватории спустя пару лет я тогда действительно ушел в электронную музыку, а вот мой сокурсник Евгений Никитин, с которым мы дружим по сей день, стал ведущим басом Мариинки!

Знаю, что где-то на Фонтанке корифеи тех лет научили вас крутить диски. А затем вы довольно быстро оказались в столице, где начали работать со скандальным «Мальчишником».

Ребята из «Мальчишника» были одними из первых, с кем я вообще познакомился в Москве. Что касается скандальности – добротные музыканты, отнюдь не поверхностные, они просто играли в игру с аудиторией, понимая, что нужно конкретному слушателю. Возьмем Мэрилина Мэнсона: многие думают, что он сатанист, а это профессионал, который несет свою роль. Как правило, широко известные персоны шоу-бизнеса – эрудированные, образованные люди, которые понимают, чем занимаются, и последовательны в своих поступках и замыслах.

Несмотря на совместные проекты, диджей – это всегда одиночка, в смысле – без музыкального коллектива и гор аппаратуры.

Так и есть: я сам себе звуковик, а все оборудование мне предоставляют по райдеру – он у нас, кстати, спокойный, без капризов, с гибкими требованиями. Раньше крутил винил, и приходилось возить много тяжелых боксов и сумок с пластинками.

Сегодня со мной на гастроли и концерты ездит тур-менеджер: на нем – вопросы размещения, билеты, исполнение райдера и саунд-чеки, а я приезжаю на площадку и сразу выхожу на сцену.

Какого рода площадки обычно попадают?

Разные. Мне случалось выступать и на частных вечеринках, и на гонках «Формулы-1» перед двадцатью пятью тысячами человек. Минувшее лето было богатым на корпоративные и городские праздники, выпускные, дни городов. Часто летал в Сочи – в сезон людям хочется движения, особенно после двух лет ограничений.

Бывает, что отказываетесь брать выгодный заказ?

Я открытый, добрый и позитивный человек, ни с кем никогда не ругаюсь: зачем ругаться, если можно дружить? Все конфликты – от завышенных амбиций и комплексов. Но проекты стараюсь все же выбирать, предпочитаю работать с теми, что больше подходят моему внутреннему «я». Время от времени пишу музыку для рекламы, и мне важно, какой продукт мы продвигаем. Везде ищу интерес! Как-то мне предложили сняться в рекламе, и гонорар был хорошим, но я от-

казался: образ не imponировал, так бывает. Зато на съемках «Даун Хауса» сам попросил Рому Качанова, режиссера, дать мне роль таксиста. «Будешь Федора возить», – согласился он. Я очень часто вспоминаю те времена на рубеже веков. Было в них что-то ценное для нас всех, кусок жизни, заря моего творчества.

Нынешний год – юбилейный для вас (Евгению Рудину исполнилось 50 лет. – Прим. ред.).

Как отметили красивую дату? Как всегда – в кругу семьи. Мне никогда не хотелось праздновать свой день рождения с размахом: с афишами, билетами и приглашенными звездами. Хотя мне предлагали залы вплоть до Кремля! Но я не люблю символы внимания к себе. Прилететь с гастролей и позвать друзей в ресторан – да, банкет в свою честь – нет.

Вы так же тихо и благотворительностью занимаетесь, насколько мне известно.

А зачем об этом кричать? Вот собирать вокруг себя неравнодушных – дело другое. Пользуясь дружбой в кругах шоу-бизнеса, я привлекаю артистов для поездок с совместными концертами в детские дома, а еще вхожу в попечительский совет организации, которая занимается поиском пропавших детей. Это волонтерское содруже-

Раньше крутил винил, и приходилось возить много тяжелых боксов и сумок с пластинками. Сейчас все оборудование мне предоставляют по райдеру – он у нас спокойный, без капризов



ство, не фонд. Наша задача – действовать с первых часов пропажи ребенка. По всем городам от Москвы до Красноярска есть люди, которые готовы помогать. Это – мы.

Любитель уединения, от чего вы получаете удовольствие? Что слушаете – не по работе? Что читаете?

Я джаз люблю, причем во всем его многообразии: от Джона Колтрейна и Дюка Эллингтона до Брайана Ферри и Пола Анко. Был период, когда я экспериментировал, совмещая электронное и джазовое звучания. Работал с легендами – Владимиром Чекасиным, Алексеем Козловым, много гастролировал с Игорем Бутманом. А с Ва-

димом Эйленкригом играл несколько сетов на пластинках. И книги читаю, но не так часто, как раньше: после концертов и поездок стараюсь проводить больше времени с сыном.

Марку Евгеньевичу сейчас пять лет. Музыкальным растет?

Очень. Непонятно, как это происходит, но он абсолютно точно интонирует, причем никто его не учил, он с этим родился. Марк слушает джаз вместе со мной. Конечно, постараюсь отвести его в музыкальную школу – для общего багажа не повредит, и посмотрю, к чему тянется, чтобы помочь нащупать свой путь. Так же, как мне когда-то помогли мои родители. 🇷🇺



Евгений Рудин (диджей Грув) родился 6 апреля 1972 года в городе Апатиты Мурманской обл.

→ В 1989 году приехал в Санкт-Петербург и поступил на вокальное отделение при консерватории.

→ В 1991 году познакомился с Алексеем Хаасом и Михаилом Воронцовым, у которых начал учиться диджейству, и через год впервые выступил в клубе со своим сетом.

→ В 1995 году переехал в Москву, где с диджеем Дэнном создал ассоциацию Storm Crew и стал соведущим авторской программы «Шторм» на радио «Станция». Также работал программным директором радиостанции «106,8 FM».

→ В 1999 году стал первым продюсером проектов «Гости из будущего» и «Никита».

→ В 2001 году написал саундтрек к фильму Романа Качанова «Даун Хаус».

→ В 2004 году создал несколько ремиксов гимна «Клуба веселых и находчивых» («Мы начинаем КВН»), которые звучат в начале и в конце игр Высшей лиги.

→ В 2006 году совместно с коллегами открыл в Москве образовательный центр для продюсеров и диджеев.

Коллекционировал вино, окончил курсы сомелье. Воспитывает сына Марка.

МЕДИАБИБЛИОТЕКА

В периоды глобальной экономической неопределенности возникают риски, связанные с сохранением собственных финансов. Что делать с накоплениями, когда ситуация на рынках меняется едва ли не ежедневно? Какой стратегии поведения следовать? Ответы на эти вопросы помогают найти финансовые эксперты, в том числе на своих телеграм- и YouTube-каналах.

ЧТО ПОСМОТРЕТЬ?



Банк ПСБ

Эксперты ПСБ рассказывают о том, как правильно управлять финансами, распределять деньги и приумножать имеющийся капитал. Вы обретете навыки принятия финансовых решений и управления деньгами, узнаете, как извлечь максимум выгоды из своих повседневных покупок с помощью кешбэк-сервисов. Кроме того, на канале размещены интервью с интересными людьми – профессионалами из самых разных сфер, от образовательных технологий до футурологии.

 **9,6** тыс. подписчиков



PRO Деньги и Рынки

Максим Журавлев, кандидат экономических наук, регулярно делает обзоры валютного рынка, объясняет, чем вызваны колебания курса рубля, анализирует обвалы фондовых бирж. В его роликах освещаются также темы современных финансовых технологий, в том числе ситуация на рынке криптовалют и перспективы цифрового рубля. Доступным языком, понятным зрителю с любым уровнем финансовой подготовки, автор рассказывает о сложных вещах и причинно-следственных связях в финансах и экономике.

 **123** тыс. подписчиков



MaxCapital

Почти 10 лет эксперт в области инвестирования Максим Петров делится со зрителями своего YouTube-канала мыслями о наиболее перспективных компаниях, вложения в акции которых способны принести доход. Здесь могут получить полезную информацию как опытные игроки биржи, так и начинающие инвесторы. Автор рассказывает о стоимости и доходности ценных бумаг, различных инструментах инвестирования, а также о сложностях и подводных камнях фондового рынка.

 **110** тыс. подписчиков



Vernikov100 – инвестирование

Один из старейших видеопроектов – канал Андрея Верникова, трейдера и аналитика, который занимается инвестированием с 1995 года. Его отличительная особенность – большое количество интервью с разными экспертами, каждый из которых высказывает свою точку зрения на происходящее на фондовом рынке и способы заработка на бирже. Слушайте разные мнения – и делайте свои выводы.

 **87,6** тыс. подписчиков



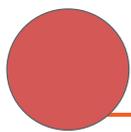
ЧТО ПОЧИТАТЬ?



ПСБ

 **7,8** тыс.
подписчиков

Официальный канал крупнейшего системно значимого банка предоставляет только достоверную информацию о важных событиях, влияющих на экономику России. Здесь оперативно публикуются новости банка и финансового рынка, решения ЦБ, Минфина и Минэкономразвития. Эксперты ПСБ рассказывают о фондовой бирже, котировках ценных бумаг, вкладах, ставках, курсах валют – и дают советы по грамотному использованию своих сбережений.



Вкладер

«Предупрежден – значит, вооружен» – таким может быть девиз канала, который помогает обезопасить себя от уловок мошенников. Авторы размещают свежую информацию о звонках от фальшивых страховых компаний, финансовых пирамидах, лжеброкерах и других схемах, которые используют аферисты. Дают ссылки на телеграм-каналы злоумышленников и советы тем, кто уже попался в их сети. Постоянно обновляют черный список, а также публикуют истории о «разводах на деньги», которые присылают читатели.

 **18,4** тыс.
подписчиков



Финансы.про

Авторский блог, направленный на повышение финансовой грамотности, создан независимыми инвестиционными и финансовыми советниками Евгением Шелаевым и Михаилом Паршиковым. Они рассказывают о том, как навести порядок в личных финансах, разобраться в инвестировании, сохранить и приумножить свои доходы. Экономить или зарабатывать? Что может привести к богатству? Каковы стратегии грамотного инвестирования? Советы гостей – признанных финансовых гуру и оценка авторов канала помогут вам принимать правильные решения.

 **111** тыс.
подписчиков



MarketOverview

Автор канала ежедневно публикует сводки новостей о банках: у кого отозвали лицензию, кто выставил на продажу свои офисы, кто вводит комиссию за переводы в иностранной валюте и каков ее размер и пр. Много графиков, таблиц и диаграмм, которые помогут сравнить условия продуктов, динамику ставок, изучить другие финансовые показатели. Помимо банковских, представлены важные экономические новости: коротко, емко, понятно. Многие заметки сопровождаются анализом и разбором причин происходящих событий, а также их влияния на экономику страны. Сложные понятия разъясняются доступным языком.

 **33,2** тыс.
подписчиков



Mind Sight | Финансы
и продуктивность

Есть ли связь между финансовым благополучием и психологией? Авторы канала уверены, что есть, и самая прямая. Они рассказывают о том, каких установок следует придерживаться и какие навыки развивать, чтобы достичь финансового успеха. Например, стоит разделить социальную роль и личностные реакции, общаться по возможности с позитивными и энергичными людьми, устраивать себе информационные выходные. У тех, кто умеет управлять своим внутренним состоянием, выше шансы не сделать фатальных финансовых ошибок.

 **16,4** тыс.
подписчиков



Адриан Декурсель:
«Книга – это сосуд, который нас наполняет, но сам не пустеет»

”



**«ПРИНЦИПЫ ИЗМЕНЕНИЯ
 МИРОВОГО ПОРЯДКА.
 Почему одни нации побеждают,
 а другие терпят поражение»**
 (Рэй Далио)

Почему будущее будет радикально отличаться от настоящего? Ответ на этот вопрос дает один из самых влиятельных и богатых людей планеты – американский финансист, основатель инвестиционной компании Bridgewater Associates. Он пишет о причинах кардинальных перемен современности. Прежде всего это огромные долги и почти нулевые процентные ставки, которые привели к массовому печатанию денег в трех основных резервных валютах мира. Это крупные политические и социальные конфликты внутри крупных стран. И, наконец, это стремительный подъем мировой державы – Китая, готовый бросить вызов США. В книге раскрыты закономерности, которые приводят к масштабным экономическим сдвигам, и описаны силы, стоящие за прошлыми и грядущими переменами.



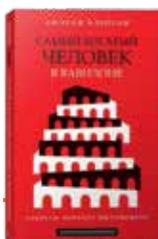
**«ИСТОРИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ
 СТРАТЕГИЙ.
 Как зарабатывались состояния
 во времена процветания и во
 времена испытаний»**
 (Бартон Биггс)

Легендарный инвестор с Уолл-стрит показывает, как переломные моменты Второй мировой войны влияли на динамику инвестиционного рынка и как уроки истории способны помочь инвестору XXI века. Автор описывает эффективность ценных бумаг, золота, недвижимости как в странах победителей, так и в странах побежденных. Он изучает биографии людей, которым удалось сохранить свои богатства, несмотря на мировой кризис. Сегодня, когда весь мир живет в эпоху неопределенности, неожиданные инвестиционные идеи Бартона Биггса могут оказаться особенно актуальными.



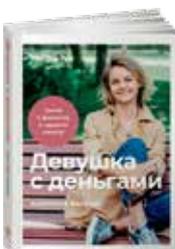
**«ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ
 ЛОВУШКИ ДЕНЕГ»**
 (Гэри Бельски, Томас Гилович)

Увлекательная и очень практичная книга о том, как отношение к деньгам, верность бренду, неприятие потерь и другие психологические ловушки могут привести к абсурдным тратам. В итоге даже те, кто хорошо зарабатывает, неспособны сделать сколько-нибудь значимых накоплений. На конкретных примерах авторы показывают, как работают такие ловушки и как их можно избежать.



**«САМЫЙ БОГАТЫЙ ЧЕЛОВЕК
 В ВАВИЛОНЕ»**
 (Джордж Клейсон)

Эта книга, написанная почти 100 лет назад и задуманная как «лекарство от тощих кошельков», может стать проводником в мир финансовой грамотности и для современников. Древние законы обретения богатства продолжают работать. Рассказывая истории, подобные мудрым сказкам, автор доносит простые истины о том, как правильно обращаться с деньгами. Книга может стать мощным стимулом для тех, кто хочет решить финансовые проблемы и увеличить суммы своих накоплений на банковских счетах.



**«ДЕВУШКА С ДЕНЬГАМИ.
 Книга о финансах и здоровом
 смысле»**
 (Анастасия Веселко)

Консультант проекта Минфина России по финансовой грамотности делится в своей книге собственным опытом того, как даже при минимальных усилиях можно обеспечить себе комфортную жизнь. Она разработала свои формулы распоряжения деньгами и дает советы по правильному финансовому поведению. Например, как быстро погасить кредит, как вести себя на распродажах и что делать с неожиданной премией.