

Территория бизнеса. Санкции

ТЕНДЕНЦИИ | Что частный бизнес ждет от российского правительства

Массированные экономические санкции заставляют государство и бизнес идти дальше по пути импортозамещения и спешно реализовывать антикризисные программы. Готовы оказались далеко не все.

«Идеальный шторм» как проверка на прочность

ЮРИЙ ПРАСЛОВ

Финансовый сектор первым подвергся внешним ограничениям. Наряду с девальвацией рубля был практически парализован фондовый рынок. 21 марта возобновились торги ОФЗ на Московской бирже, в ближайшее время ожидается начало торгов акциями. «Временная пауза в торгах на фондовом рынке дала возможность решить вопросы, важные для стабильности финансовой системы, и завершить расчеты по сделкам участников торгов и их клиентов, совершенных до приостановки», — объясняет управляющий директор по коммуникациям Московской биржи Андрей Брагинский. Почти сразу были открыты валютный, денежный рынки, стали доступны инструменты срочного рынка. «Работающий валютный рынок особенно важен, так как дает возможность определять курс национальной валюты и нормально функционировать импортерам и экспортерам», — подчеркивает эксперт.

Ограничения на трансграничное движение капитала будут определять ориентацию российского фондового рынка на внутренний инвестиционный спрос со стороны частных

инвесторов и инвестиционных фондов. По оценкам Андрея Брагинского, с 24 февраля пул частных инвесторов Мосбиржи из 18,5 млн человек пополнили еще 618 тыс.: «Инвесторы хотя бы воспользоваться моментом и приобрести подешевевшие акции и облигации с повышенной доходностью».

ИМПОРТОЗАМЕЩАЯ ИТ
Многие западные ИТ-компании заявили о прекращении или заморозке работы на российском рынке. Отечественные решения распространены не во всех секторах. «Если по некоторым сферам импортозамещения не требуется вообще, в частности до приостановки», — объясняет управляющий директор по коммуникациям Московской биржи Андрей Брагинский. Почти сразу были открыты валютный, денежный рынки, стали доступны инструменты срочного рынка. «Работающий валютный рынок особенно важен, так как дает возможность определять курс национальной валюты и нормально функционировать импортерам и экспортерам», — подчеркивает эксперт.

«К примеру, угроза санкционных ограничений в отношении продуктов компании Microsoft существовала давно. В этом плане мы оказались подготовлены», — подчеркивает генеральный директор ГК «Астра» Илья Сивцев. В сегменте госзакупок в 2021 году на долю российских

операционных систем (ОС) уже приходилось более 50%, и многие органы власти и госорганизации перестроились под отечественные продукты. «Мы готовы максимально оперативно пойти к вопросу проработки совместных проектов по миграции на отечественные ОС. Полностью подготовлены экосистема решений и инфраструктура сопровождения заказчиков на всех этапах внедрения и перехода с ОС Windows на ОС Astra Linux с встроенными средствами защиты информации», — подчеркивает Илья Сивцев.

Чтобы заместить все многообразие ИТ-продуктов российскими аналогами, необходимо не только успевать обеспечивать имеющиеся потребности и соответствовать текущему уровню их развития, но и опережать рынок, чтобы решения оставались востребованными и актуальными, добавляет президент Sitronics Group Николай Пожидаев. Стратегия импортозамещения уже несколько лет реализуется через собственные разработки в сфере цифровизации транспортной отрасли, промышленности, систем обеспечения безопасности. «В нашей стране есть задел прочности по замещению решений для морской навигации. Более того, в части морских решений у нас есть и экспортный потен-

циал», — констатирует Николай Пожидаев.

ЛОГИСТИКА В ОБХОД ОГРАНИЧЕНИЙ

Рынок фармацевтики не избежал встряски, однако наблюдающийся в аптеках ажиотажный спрос не отражает глубины реального кризиса с логистикой субстанций, необходимых для фармпроизводства. Так, по мнению президента компании «Активный Компонент» Александра Семенова, несмотря на отсутствие официального запрета, многие европейские компании практически полностью остановили отгрузки в Россию, объясняя это ограниченным авто- и авиасообщением. На взаимодействии с Индией и Китаем политическая обстановка отразилась в меньшей степени, однако логистика действительно крайне затруднена, добавляет он.

«На внутрироссийском рынке складских и транспортных услуг в середине марта рост цен произошел», — констатирует управляющий директор компании NC Logistic Гарольд Власов. По его словам, у логистических компаний еще есть запас прочности на три—шесть месяцев и пока давать оценку последствий рано: «Увеличения тарифов стоит ждать не раньше осени, когда технике и оборудованию потребуются сервисное обслуживание и ремонт». К этому времени уже произойдет коррекция рынка по ценам, срокам поставок и производителям запасных частей взамен ушедших компаний, а удорожание комплектующих либо их отсутствие могут привести к тому, что небольшие сервисные и транспортные компании не выдержат высокой конкуренции, добавляет Гарольд Власов.

«Дополнительно негативное влияние на ситуацию с международной логистикой может оказать зафиксированная в Китае новая вспышка коронавируса инфеции», — подчеркивает Александр Семенов. По его сведениям, по этой причине сейчас снова закрываются многие пути сообщения. Так, один из крупнейших аэропортов Шанхая уже сейчас не работает на отгрузку. Большинство морских доставок сейчас также заблокировано в европейских портах. «Под влиянием всех вышеперечисленных факторов стоимость логистики выросла на 80–120%, а срок ожидания груза достигает четырех недель», — объясняет эксперт.

Минтранс России организовал горячую линию, где готовы оказать поддержку по каждому запросу в индивидуальном порядке. Но, по словам Александра Семенова, это лишь временное операционно-тактическое решение: «Для полноценной проработки кризисной ситуации необходим системный подход, включающий долгосрочные соглашения о сотрудничестве с авиакомпаниями, готовыми доставлять товар в РФ, а также проработка маршрутов по Северному морскому пути и альтернативных маршрутов через порты Дубая и Турции, а также через Казакстан и Узбекистан». Стоимость и сроки поставок сразу полностью стабилизировать не удастся, но наладить бесперебойные доставки необходимо очень оперативно, так как для обеспечения страны лекарственными препаратами производственными компаниями очень нужны определенность и уверенность в поступлении необходимых ингредиентов, включает он.

От первого лица

«ТОЧКИ СБОРКИ» ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Изменения ждут и промышленный сектор, особенно индустриальные парки. По статистике, более чем из 3500 компаний — резидентов российских индустриальных парков 10% были дочерними структурами иностранных компаний с долей 55% от общего объема инвестиций, говорит исполнительный директор Ассоциации индустриальных парков России Денис Журавский. «Мы не ожидаем сворачивания производств. Могут быть единичные случаи, которые закончатся сменой собственника, но большинство продолжат работу», — утверждает он.

Становится заметна беспрецедентная нехватка комплектующих и компонентов, с которой уже столкнулись многие предприятия, локализованные в России. «Отдельные компоненты и технологические операции выпадают из глобальной цепочки промышленной кооперации и должны быть немедленно замещены либо поставками из новых юрисдикций, либо локальными ресурсами», — добавляет Денис Журавский. По его мнению, благодаря наличию готовой инфраструктуры индустриальные парки могут выступить «точками сборки» выпадающих из-за санкций производственных цепочек.

РЫНОК ТРУДА СЖИМАЕТСЯ

Рынок труда сейчас заморожен на 90%. Компании по возможности удерживают своих сотрудников: не увольняют, но оптимизируют затраты, уменьшая количество рабочих часов, перевода сотрудников на другие позиции и отправляя отгуливать от отпуска, комментирует ситуацию гендиректор агентства ProPersonnel Татьяна Долякова. В лучшем положении находятся госкомпания, добывающие предприятия, медицина, а также строительство, которое активно развивалось и смогло накопить запас прочности.

Остальные под угрозой заморозки. «Подушка безопасности и малого и среднего бизнеса практически отсутствует, особенно если бизнес закредитован. Число вакансий в HoReCa снизилось на 30%, в ретейле — на 35%, в консалтинге — более чем на 40%, то же самое в индустриях красоты и развлечений, digital-маркетинге», — продолжает Татьяна Долякова. Одна из отраслей, которая фиксирует нехватку специалистов, — это сектор ИТ. Но и здесь, по мнению эксперта, момент, когда отечественные игроки займут нишу уходящих международных компаний, еще не наступил.

Рост вакансий прогнозируется в сельском хозяйстве, производстве товаров народного потребления, логистике и даже туристическом бизнесе, который и далее будет вынужден перестраиваться на российский внутренний рынок.

«Через 3–6 месяцев мы начнем канибализацию производственных линий»

Чем государство прямо сейчас может помочь локализованным в РФ производителям товаров народного потребления, РБК+ рассказал генеральный директор CERSANIT в России **ЮРИЙ КОВТУН**.

Что конкретно изменилось для производителей сантехники месяц назад?

Мы с глубоким сочувствием относимся к происходящему. Вместе с тем Cersanit в России — это три завода и 1800 сотрудников, сотни поставщиков и клиентов, где также работают тысячи человек, перед которыми мы несем ответственность, равно как и перед миллионами конечных потребителей нашей продукции в странах СНГ. За годы присутствия на рынке мы вложили миллиарды рублей в развитие производства, от наших финансовых показателей в значительной степени зависит успех всей группы компаний Cersanit. Поэтому основная наша задача сейчас — приложить все усилия, чтобы позаботиться о сотрудниках и партнерах и, несмотря на все сложности, сохранить операционную деятельность.

На сегодняшний день мы выделяем три основных риска для нашей компании, как и для многих в отрасли. Первый из них — замена сырья, которое большинство российских и многие европейские компании импортировали с Украины: каолин, светло-жгущиеся глины, полевой шпат и прочие материалы. Сейчас мы вынуждены искать менее качественные либо более дорогие аналоги в Турции, Индии, в удаленных регионах России. Эти процессы требуют месяцы на подготовку опытно-промышленных партий, их тестирование, уточнение состава и свойств, адаптацию наших технологических процессов, замену оснастки, адаптацию оборудования. Полноценная и безопасная смена поставщика одного из ключевых сырьевых компонентов занимает от шести до 12 месяцев.

Второй риск — материалы. Для создания рисунка на плитке, придания керамической поверхности необходимых визуальных, тактильных и функционально-защитных свойств мы использовали глазури, ангобы, чернила для цифровой печати, которые закупали в Испании и Италии. Кроме того, что все поставщики переводят нас на предоплату, многие просто отказываются грузить из-за неясности, входит ли это сырье в санкционный список. Кроме прочего, данные виды сырья энергоемки в производстве. В связи

с ростом цен на газ в Европе поставщики подняли нам цены на 15% в евроэквиваленте.

Среди ключевых рисков сейчас часто называют трудности с доступом к современному оборудованию и запчастям. Так ли это?

Безусловно, и это третья зона риска. Практически во всем мире известные производители плитки и керамогранита работают на поточных линиях итальянских брендов. Это настолько узкая и сложная индустрия, что сами китайские и индийские компании покупают оборудование, узлы и запчасти в Евросоюзе. Роботизированные линии глазурирования для «белой» сантехники — это только Италия и Германия. Поставка запчастей к этому оборудованию сейчас приостановлена по нескольким причинам: возможные санкции со стороны ЕС и США, запрещающие продавать электронику, датчики, процессоры как продукцию двойного назначения; внутреннее решение самих поставщиков; логистические проблемы.

Отдельный риск в данном направлении — необходимость регулярного технического обслуживания этого сложного оборудования силами европейских специалистов, которые больше не могут приехать к нам физически. Мы пытаемся решить эту проблему онлайн, но не всегда это возможно. В нынешних сложных условиях мы не сможем найти полноценную замену европейским установкам. Если ситуация с поставками запчастей не улучшится, через три—шесть месяцев мы начнем, говоря общими словами, канибализацию линий: из трех оставшемся две, а одну будем вынуждены пустить на запчасти. Это же означает, что максимум через год мы начнем фиксировать массовый отказ оборудования.

К чему может привести быстрая и глобальная переориентация на новые рынки?

Не хочу никого пугать, но она может вызвать настоящий логистический коллапс. Логистика действительно является общей проблемой. Переход с европейского сырья и комплектующих на азиатское приведет к резкому росту грузопотока. Уже сейчас мощность приграничных пропускных



Фото: Влад Шатило для РБК

пунктов в 10–20 раз ниже требуемой, наблюдается острый дефицит полувагонов и контейнеров. Сложно представить, что будет после перераспределения потоков.

Что сейчас ждете от российских регуляторов?

Во-первых, мы хотели бы иметь возможность моментального получения кредитов на пополнение оборотных средств под 4–6% без каких-либо дополнительных условий, то есть без деления на малый, средний и крупный бизнес, без учета наличия или отсутствия иностранного уставного капитала, так как сейчас многие материнские компании готовы отпустить российских «дочек» в автономное плавание. Во-вторых, ждем решения проблемы пропускной способности узловых железнодорожных станций, пограничных пунктов, создания транспортных коридоров, увеличения числа вагонов и прочих проблем, связанных с логистикой. В-третьих, нам крайне необходима стабилизация на валютном рынке. Она позволит иметь элементарную возможность делать расчеты самостоятельно, окупаемости и что-то планировать. Еще одно глобальное ожидание — восстановление деловых отношений хотя бы с рядом стран Европы. Мы надеемся, что после этого шага будет возможен диалог о возобновлении замороженных инвестиционных проектов. Российский потребитель заслужил возможность жить в комфорте, оборудовать свой дом самыми качественными и современными интерьерными и инженерными решениями. Без реализации хотя бы части вышеупомянутых мер такая возможность остается чем-то из области фантастики.

«ТЕРРИТОРИЯ БИЗНЕСА. САНКЦИИ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»

Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» №037 (3530) от 25 марта 2022 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнер проекта: ООО «Церсанит Трейд». Реклама

Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Редактор РБК+ «Территория бизнеса. Санкции»: Владимир Новиков

Выпускающий редактор: Алина Петрова

Дизайнеры: Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров

Фоторедактор: Алена Кондрючина

Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина

80%

составил рост стоимости международной логистики, в том числе из-за новых всплеск COVID-19 в Китае