



Алексей Долженков, Александр Ивантер, Евгения Обухова Упал, отжался, захромал

Разворачивание второй волны эпидемии коронавируса привело к возобновлению спада на рынках услуг и многих b2c-бизнесов. Тем не менее в экономике достаточно очагов роста, которые не дадут ей скатиться в новый кризис. Кроме того, Банк России ведет грамотную контрциклическую политику, поддерживающую хозяйство деньгами

К концу третьего квартала 2020 года восстановительный рост российской экономики резко замедлился. В августе и сентябре она выросла лишь на 0,4% к предыдущему месяцу после роста на 1,7% в июле и феноменального отскока на 3,1% в июне (оценки со снятой сезонностью Института исследований и экспертизы ВЭБ.РФ). В результате к началу разворачивания осенней волны эпидемии наш ВВП успел компенсировать чуть более половины весеннего провала и фактически остановился.

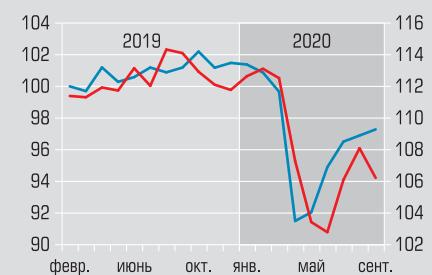
За три квартала текущего года экономика сократилась на 3,4%. Глава Минэкономразвития **Максим Решетников** заявил на прошлой неделе, что нет оснований для пересмотра сентябрьского прогноза развития экономики: согласно документу, спад ВВП России в текущем году составит 3,9%. Институт ВЭБ.РФ прогнозирует спад по году не глубже 4%. Это лучший результат среди всех развитых экономик (МВФ ожидает спада ВВП США на 4,3%, Японии — на 5,3%, еврозоны — на 8,3%, Великобритании — почти на 10%), а также стран БРИКС, если не считать Китай, экономика которого умудрится вырасти на 2% даже в пандемийном году.

Тем не менее наблюдаемое затухание российского роста вызывает озабоченность. Можно ли нынешнюю заминку экономической динамики рассматривать как прелюдию ко второй волне экономического кризиса? Или это лишь небольшая пауза в восстановительном росте? Мы собрали разнообразные макроэкономические данные, мнения экспертов и хозяйственных игроков разных отраслей, чтобы попытаться понять, действительно ли мы входим в новый раунд хозяйственных потрясений.

Сразу скажем: наш ответ на этот вопрос все же отрицательный. Хотя риски разворачивания второй волны кризиса, безусловно, существуют. Самый серьезный риск — ненулевая вероятность нового локдауна во всей стране или в важнейших регионах, вызванного неблагоприятным развитием медицинской обстановки. Закрытие непродовольственной розницы



К концу третьего квартала 2020 г. восстановительный рост экономики России замедлился



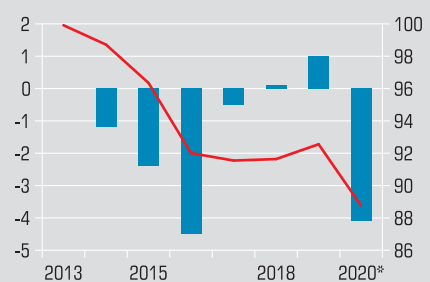
индекс, февр. 2019 = 1000 индекс, янв. 2013 = 100

С исключением сезонного и календарного факторов.

■ ВВП ■ Промышленное производство (правая шкала)

Источники: Институт ВЭБ.РФ, расчеты Э. Баранова, В. Бессонова (НИУ ВШЭ)

2020 год стал седьмым годом подряд, когда реальные денежные доходы населения снижаются или стагнируют

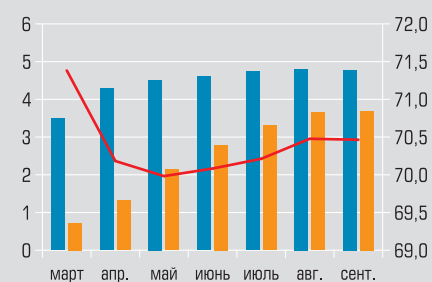


% 2013 = 100 * Прогноз.

■ Темп изменения реальных доходов населения ■ Индекс РРДН (правая шкала)

Источники: Росстат, Институт ВЭБ.РФ (прогноз 2020 г.)

К сентябрю 2020 рынок труда оправился от кризиса: занятость и безработица стабилизировались



млн чел. млн чел.

■ Общее количество безработных (МОТ) ■ Зарегистрировано безработных в службах занятости ■ Количество занятых (правая шкала)

Источник: Росстат

быстро и сильно бьет по производителям (так, весной очень сильно пострадали мебельщики) и дает негативный импульс по межотраслевым цепочкам.

Есть и макроэкономические триггеры кризиса, ключевым из которых является новый виток девальвации, обрубающий импорт оборудования и материалов для отечественных производителей и провоцирующий инфляционный всплеск.

Но в целом, повторим, ситуация не выглядит как предкризисная. Сейчас уже можно сказать, что пандемия сделала нежизнеспособными не такое большое количество бизнесов, как казалось в первые месяцы ее нарастания. Большинство пострадавших компаний готовы вернуться к нормальному развитию после снятия ограничений (там, где таковые сохраняются) и восстановления спроса. Самые распространенные модели адаптации компаний к пандемии — онлайн-продажи (сейчас на них приходится примерно 8% совокупных продаж) и удаленная занятость (сейчас это 7% всех занятых в экономике, на пике было свыше 10%).

Спад без локдауна

Вспомним вкратце, как развивались события в потребительской сфере экономики с начала неприятностей с коронавирусом.

На пике первой волны эпидемии, который пришелся на начало апреля, потребительские продажи в целом сократились более чем на треть от сопоставимого докризисного уровня, при том что услуги провалились почти на 60%, а спад продаж товаров был несколько смягчен резким расширением онлайн-торговли, на которую на пике приходилось 12% совокупных продаж.

К июню продажи непродовольственных товаров превысили докризисный уровень — сказался отложенный в пе-

риод локдауна спрос, падение в секторе услуг сократилось до 34%. А продовольственная розница с началом карантинных мер, наоборот, выросла. Все, что люди не съели в кафе и ресторанах, они ели дома. И это глобальный тренд.

Возник еще один замещающий эффект: выросли сбережения населения. Разумеется, речь идет о тех 40% домохозяйств, которые в принципе могут сберегать и имеют какие-то сбережения. Грубо говоря, деньги, не потраченные на летний отдых за границей, остались на счетах.

К августу мы вернулись на трендовую траекторию роста потребительского спроса (плюс 0,4%), но при структурном изменении: торговля выросла, но услуги все равно были ниже на 14%.

С конца сентября на фоне явного начала второй волны заболеваемости COVID-19 началось новое замедление потребительского спроса, по тем же самым линиям, что и в марте. «Началось сжатие потребления услуг: на первой ноябрьской неделе их потребление, судя по оперативным оценкам “СберИндекса”, отстает от сопоставимого докризисного уровня на 28 процентов, а совокупные расходы населения уменьшились на восемь–десять процентов год к году», — говорит старший управляющий директор — главный аналитик Сбербанка **Михаил Матовников**.

Интересно, что люди начинают сокращать потребление услуг даже в отсутствие жестких административных ограничений, а просто из опасения заболеть, так как заболеваемость от коронавируса во второй волне эпидемии ощутимо выше, чем в первой: большинство людей уже столкнулись с болезнью или лично, или в кругу родственников или коллег. Ровно по этой же причине снижаются покупки непродовольственных товаров, хотя торговые центры пока открыты.

Ну и, соответственно, снова падают все сектора, связанные с перемещениями людей: переезды, перелеты, каршеринг, туристические услуги, гостиничный бизнес вне курортов. А продовольственные покупки, напротив, начинают расти опережающими темпами, ровно так же, как во время локдауна весной.

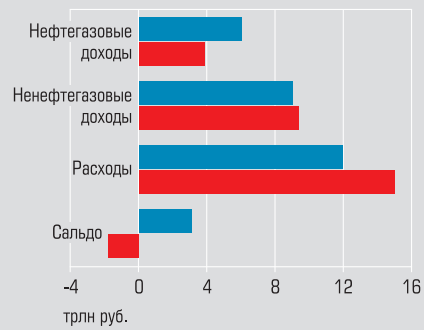
«Итак, в апреле, на пике первой волны, мы имели сокращение потребления населения почти на 30 процентов, а сейчас, в ноябре, в разгар второй волны, масштаб спада потребления меньше десяти процентов. Это естественная адаптация потребительской сферы к активизации эпидемии в отсутствие жестких административных ограничений», — резюмирует Михаил Матовников.

В2b-сектор экономики, завязанный на государственный спрос, экспорт и промежуточный спрос, чувствует сейчас себя в целом лучше, чем потребительский сектор. Цены на сырье и энергию в мире сегодня существенно выше, чем в марте–апреле, оборонка в целом функционирует нормально.

Очаги экономического роста сегодня — сырьевые экспортные отрасли, включая ТЭК, стройку и АПК. «Начиная с августа фиксируется рост добычи полезных ископаемых», — комментирует **Олег Засов**, руководитель направления “Макроэкономика” ВЭБ.РФ. — Постепенное восстановление экономик в Европе обеспечило рост спроса на российский газ. “Газпром” в сентябре экспортировал максимальные в этом году объемы газа. Продолжают увеличиваться ориентированные на экспорт производства нефтепродуктов и химии. Кроме того, продолжала расти добыча нефти. Увеличение добычи полезных ископаемых привело к росту грузооборота транспорта и оптовой торговли».

Спад объема строительных работ в январе–сентябре 2020 года составил

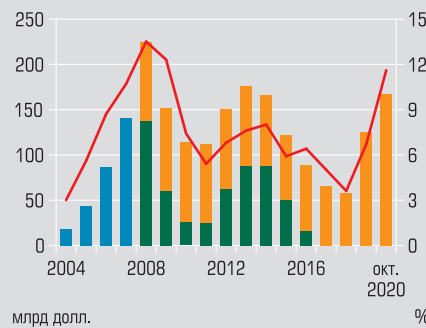
Сальдо федерального бюджета за три квартала 2020 г. ухудшилось почти на 5 трлн рублей



■ 9 мес. 2019 ■ 9 мес. 2020

Источники: Минфин, Экономическая экспертная группа

В январе—октябре 2020 г. Минфин покрывал дефицит бюджета преимущественно за счет внутренних займов, средства ФНБ накапливались



■ Стабилизационный фонд ■ Резервный фонд
■ Фонд национального благосостояния
■ Отношение средств фондов к ВВП (правая шкала)

Источник: Минфин

плато, где будет находиться до тех пор, пока не произойдет сдвиг в уровне доходов», — считает Александр Широв.

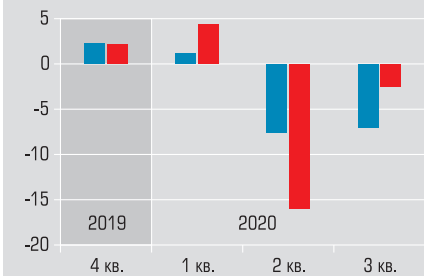
Доходы и труд

Реальные располагаемые денежные доходы населения по итогам трех кварталов 2020 года, по предварительным оценкам Росстата, сократились на 4,3%. Нынешний год будет седьмым подряд, когда реальные доходы россиян снижаются или стагнируют. Отставание от локального максимума по доходам (2013 год) составит порядка 11%. При этом динамика среднего дохода не слишком показательна: экстремально высокое неравенство выражается в том, что две трети населения страны имеет доходы ниже среднего значения.

Номинальная начисленная зарплата, отслеживаемая Росстатом, в годовом выражении растет, но этот рост ниже долгосрочного тренда. В пострадавших отраслях наблюдается снижение зарплат (правда, возможно, здесь накладывается эффект сокращения числа их получателей). Падение зарплат в значительной степени зависит от рода деятельности компаний, а не от размера фирмы. Наиболее сильно упали зарплаты в гостиничном бизнесе, хотя большинство гостиниц не являются малым бизнесом. «В целом, по нашей оценке, серьезные проблемы с доходами возникли примерно у 15 процентов населения, занятых в отраслях, наиболее пострадавших от кризиса», — считает Михаил Матовников.

Очень важно, что адаптация экономики к кризису происходит, как это уже неоднократно наблюдалось, не через увольнения. Частично это связано с тем, что компании взяли кредиты в рамках госпрограмм по сохранению занятых (по оценкам Минтруда, действие двух льготных программ кредитования под зарпла-

Потребительский спрос восстанавливается активнее, чем инвестиционный



изменение к соответствующему периоду предыдущего года, %

■ Инвестиции в основной капитал
■ Оборот розничной торговли

Источники: Банк России, Минэкономразвития

ту, так называемых программ 696 и 492, позволило сохранить порядка одного миллиона рабочих мест). Частично — с тем, что работодатели понимают: уволив людей сегодня, они потом, после завершения кризиса, столкнутся с трудностями в поисках нужных работников.

«Очень важно, чтобы государство аккуратно выполнило свои обязательства по антикризисным кредитным программам, где предусмотрено списание кредитов при сохранении занятости», — сказал «Эксперту» кредитный офицер крупного банка, пожелавший сохранить анонимность. — Там есть тонкие моменты: с какой датой сравнивать численность, по какому источнику и прочее, которые могут в случае острого желания начать резко экономить бюджетные деньги и вызвать проблемы у заемщиков. Компании сейчас строят прогноз кеш-флоу исходя из того, что эти кредиты будут списаны и внезапное изменение интерпретации правил игры может привести к беде».

Однако пока этот риск не выглядит реальным. Свидетельство тому — решение правительства, принятое на прошлой неделе, о продлении еще на квартал, до конца текущего года, полугодовых отсрочек по налоговым платежам и страховым взносам для компаний сектора МСП из отраслей, наиболее пострадавших от пандемии коронавируса. В их числе бизнес, связанный с общепитом, перевозками, культурой, туризмом и непродовольственной розницей.

В сентябре наблюдалось восстановление спроса на рабочую силу, потребность работодателей в работниках вернулась к уровню марта. Это привело к едва заметному росту занятости (на 13 тыс. человек) и незначительному снижению числа безработных (на 31 тыс.). В результате впервые с февраля 2020 года уровень безработицы по методологии

лишь 0,4%. Во многом это связано с тем, что на период локдауна не останавливались крупные стройки, в том числе в рамках национальных проектов. Кроме того, существенно вырос спрос населения на жилье, поддержанный программой льготной ипотеки. Объемы жилищного строительства в сентябре показали рекордный для этого месяца результат.

Важным фактором роста экономики стала динамика сельского хозяйства. Сентябрь — наиболее активная фаза уборки зерновых, где ожидается второй подряд рекордный урожай. А вот обрабатывающая промышленность после последовательного роста с мая по август в сентябре сократила выпуск.

«Оборонно-промышленный комплекс поддержал экономику во втором квартале, — подчеркивает Александр Широв, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. — Но в целом в условиях снижения серийности производства военной техники на фоне постепенного снижения гособоронзаказа ничего хорошего там не происходит. Очевидно, что потребуются новые действия по реструктуризации задолженности. При этом программа увеличения доли гражданской продукции на предприятиях ОПК пока буксует. Это происходит прежде всего потому, что существует дефицит идей в отношении того, как можно организовать и профинансировать спрос на такую продукцию».

По мнению Александра Широова, текущая заминка роста ВВП — результат балансировки спроса и предложения на уровнях ниже докризисных. Волна отложенного спроса, которая двигала вперед производство и спрос, начала спадать. Предприятия восстановили запасы, население закупило необходимый объем товаров длительного пользования, реализованы невыполненные заказы в промышленности. «Экономика вышла на

Кризиса никто не ждет

«Эксперт» провел экспресс-опрос руководителей предприятий разных отраслей, чтобы выяснить состояние их бизнесов и рынков, на которых они работают, в пандемийном 2020 году, определить зоны стагнации и роста, стратегии выживания и развития, оценить финансовое состояние компаний и эффективность мер господдержки.

Выяснилось, что большинство b2c-компаний чувствуют себя уверенно и быстро растут, особенно те из них, кто работает в пищевой промышленности и розничной торговле. Сложнее представителям непродовольственной розницы. Главный тренд года — развитие онлайн-продаж и маркетплейсов. Оптимистические планы роста и инвестиций в развитие захватывают и 2021 год, новой волны кризиса никто не ждет.

В b2b-сегменте залогом устойчивости является масштаб бизнеса, когда заказы и заказы прошлых лет либо инновационные продукты, особенно замещающие импорт, помогают пережить кризисные времена. Девальвация 2020 года существенно подстегнула процессы импортозамещения на самых разных рынках, однако дальнейшее ослабление рубля уже кажется контрпродуктивным, так как оно приведет к удорожанию сырья, материалов, комплектующих и оборудования, закупаемых за рубежом.

А теперь предоставим слово самим бизнесменам.



Виталий Деледивка, генеральный директор компании «Украина» (мясопереработка):

— Годовой рост выручки прогнозируем в размере 20–22 процента, прибыль вырастет в районе 15–17 процентов. Наши основные драйверы роста — собственные интернет-продажи, которые в период пандемии выросли в три с половиной раза.

Хороший рост дала франшиза наших розничных магазинов: в начале года по франшизе работало 11 магазинов, в конце года будет 35. Свои магазины у нас тоже есть — 15 точек, но мы открываем их в Подмосковье, там открыть магазин дешевле, чем в Москве, а в Москве как раз открывают магазины по франшизе.

В интернет-магазине мы сильно расширяем ассортимент, и там хорошо идет то, что не продается в ритейле, поскольку в ритейле по ассортименту все очень ограничено, а в интернет-магазине и в наших офлайн-магазинах дается максимально широкий ассортимент (если в обычном ритейле продается 5–10 позиций, то у себя производитель продает 50–60).

Для нас проседает формат «магазин у дома», где чаще всего проводят очень сильные акции такие сети, как «Билла», «Верный» и другие. Мы не можем себе позволить уходить в большие скидки — эти продажи дают либо нулевой, либо отрицательный баланс.

Ищем новые каналы продаж. Мы начали работать с ресторанами, небольшими кафе, до этого работали только с гостиницами. Спрос со стороны ресторанов растет. Хорошую динамику показывает дистрибуция в регионы, это Урал, Дальний Восток.

Есть тренд на веганские продукты, поэтому мы вкладываемся в их развитие. Построили лабораторию и производство, отдельное от мяса, за 18–20 миллионов рублей.

Кредитов у нас очень мало, и это только лизинг машин и оборудования, поэтому мы справляемся хорошо.

Сокращение числа проверок — хорошая помощь для нас от государства.



Ильдар Файзуллин, руководитель компании «Уфагор-молзавод» (производство молочной продукции):

— Мы не останавливались ни на одну минуту. Люди, когда ушли в изоляцию, есть не переставали, а в начале, весной, у нас даже был рост продаж, потому что люди сразу массово ушли в изоляцию. Потом у людей закончились финансы, и они стали экономить даже на продуктах первой необходимости. В целом по 2020 году мы рассчитываем на рост объемов производства на 13–15 про-

центов. Динамика по выручке тоже будет положительная. Прибыль будет на уровне прошлого года.

В этом году более дорогие продукты — десерты, творожки, дорогие йогурты — стали меньше продаваться. Люди переходят из премиального в экономсегмент. Когда мы выйдем из этого состояния, надеюсь, опять вернемся к премиальному сегменту в производстве.

За август–октябрь цена сырья выросла на 30–35 процентов. Никогда осенью такого роста цен на сырье не было. Сказалась девальвация. Наши поставщики сырого молока — у них там премиксы, кормовые различные добавки, запчасти на оборудование в основном импортные.

Упаковочный материал мы тоже покупаем за границей — в Норвегии и Швеции.

Следующий момент: в этом году начинается внедрение маркировки молочных продуктов. На каждую линию, а у нас семь линий, дополнительные затраты на оборудование составят от трех до шести миллионов рублей. Это такой скрытый налог дополнительный, который на нас ложится.

Было бы целесообразно разработать специальную программу государственной поддержки маркировки, чтобы мы могли приобрести оборудование для маркировки в кредит под минимальный процент. И с рассрочкой в долгие, лет на десять, а лучше на пятнадцать.



Евгений Гребнев, генеральный директор компании «Карат» (производство сыров):

— Выручка компании растет на 17–18 процентов по сравнению с прошлым годом уже в течение последних трех лет. Но это может быть нерепрезентативным для отрасли, а исключением из правил, потому что у наших коллег в основном немного падают объемы. Мы растем за счет того потенциала по дистрибуции, который был реализован. Потребление сыров в целом не растет и в третьем квартале даже начало падать. Мы растем вопреки рынку, за счет конкурентов. За последние три года мы нарастили объемы выпуска в натуральном выражении на 40–45 процентов, а по выручке даже больше. И этот год не исключение, мы продолжаем расти.

Категория сыров крем-чиз растет быстрее рынка за счет роста количества новых потребителей. Большие категории, такие как твердые сыры, плавленые, стагнируют и немного даже начали припадать. Но мы все равно продолжаем расти и в этой категории, и в плавленых сырах в том числе.

Мы сдерживаем рост цен. Занимаемся продвижением своего продукта, через трейдмаркетинговый промоушен в первую очередь. В крем-чизе мы запустили новый продукт «Виолетте лайт», которого на рынке не было, в том числе у конкурентов.

У нас нет долгов, мы используем какие-то небольшие субсидированные кредиты для покупки молока. Но это только потому, что государство делает какие-то правильные шаги в плане льготного кредитования. Если бы этого не было, мы не использовали бы эти кредиты, справлялись бы сами.



Антон Титов, генеральный директор компании «Обувь России»:

— Объем консолидированной неаудированной выручки группы за девять месяцев 2020 года снизился на 22,5 процента, до 7,034 миллиарда рублей. Падение выручки связано с пандемией коронавируса, которая спровоцировала экономический кризис, что, в свою очередь, вызвало снижение реальных доходов населения. В апреле были полностью закрыты магазины, а в мае — частично, что оказало существенное влияние на финансовые показатели первого полугодия. С июня мы постепенно восстанавливаем продажи, однако пока не вышли на показатели 2019 года по трафику и выручке. Общая выручка группы за сентябрь достигла 90 процентов от общей выручки сентября 2019 года. Мы прогнозируем, что покупательская активность будет оставаться невысокой

как минимум еще в течение нескольких месяцев. Поэтому выход на докризисные показатели продаж произойдет не раньше следующего года.

Перспективное направление для нас — развитие маркетплейса, который работает и в офлайне, и в онлайн. Проект маркетплейса позволил компании значительно расширить ассортимент, что привлекает дополнительных клиентов, увеличивает конверсию и число позиций в чеке. Выручка по этому направлению ежемесячно растет.

Мы продолжаем интегрироваться в логистическую инфраструктуру рынка онлайн-торговли и развиваем проект партнерских пунктов выдачи заказов, который также является дополнительным источником трафика наших магазинов. В сентябре «Обувь России» стала первым сетевым партнером онлайн-маркетплейса Wildberries по открытию пунктов выдачи заказов; в октябре подключила к проекту еще одного логистического оператора — компанию IML.

Мы также следуем концепции магазина как сервисной точки и развиваем дополнительные сервисы на базе наших магазинов. Основные из них — продажа товаров с рассрочкой платежа и выдача денежных займов. Услуга рассрочки позволяет нам поддерживать продажи в условиях невысокой покупательной способности. Денежные займы тоже популярный сервис. Мы уже превышаем показатели 2019 года по этому направлению. Так, выручка ООО МКК «Арифметика», входящего в группу и специализирующегося на денежных займах, на 14 процентов превысила выручку сентября 2019 года и составила 225 миллионов рублей. На конец сентября портфель денежных займов увеличился на 24,5 процента год к году — до 2882 миллионов рублей.



«Магнит», пресс-служба:

— За девять месяцев 2020 года общая выручка компании выросла на 14,6 процента и достигла почти 1,15 триллиона рублей. Чистая розничная выручка в третьем квартале выросла на 11,4 процента год к году, как за счет увеличения торговой площади на 3,2 процента, так и за счет роста сопоставимых продаж (LFL, like-for-like, по сопоставимым торговым точкам. — **«Эксперт»**) на 6,9 процента. Третий квартал подряд рост чистой розничной выручки опережал рост торговой площади, что способствовало непрерывному росту плотности продаж с января 2020 года. Это отражает продолжающуюся тенденцию снижения частоты посещений, более чем компенсированную значительным ростом среднего чека за счет увеличения суммы каждой покупки.

Мы сократили прогноз объема капитальных затрат в 2020 году с 45–50 до 35–40 миллиардов рублей. При этом в 2021 году мы намерены существенно нарастить темпы нашей экспансии, как органически, так и через точечные M&A.

В результате продолжающейся кампании по рефинансированию стоимость долга в третьем квартале 2020 года сократилась до 6,17 процента. Это привело к дальнейшему улучшению структуры долга: доля долгосрочных заимствований выросла до 98 процентов, а срок погашения увеличился с 21 до 23 месяцев.

В этом году мы развивали и новые форматы, например начали тестировать дискаунтеры «Моя цена», открыв пять торговых точек в регионах. Мы считаем этот формат перспективным, поэтому до конца года планируем открыть еще пять магазинов. Более того, мы решили расширить и городской формат «Магнит Сити» до 30 магазинов до конца года. Мы также разработали под потребности жителей крупных городов формат «у дома», полностью изменив внутреннее пространство, оптимизировав ассортимент, сделав более эмоциональной атмосферу, а точку — максимально цифровой.

Мы активно открывали суперсторы — переосмысленные компактные городские гипермаркеты, в которых существенно оптимизировали пространство, стали более эффективно использовать площади, предлагая дополнительные услуги и учитывая изменения в поведении и потребностях посетителей. Мы сделали упор на тематические суперсторы, открыв в Адлере суперстор на олимпийскую тематику, а в Краснодаре — «шоколадную фабрику»; в Самаре появится суперстор на космическую

тематику, а в Тольятти — посвященный АвтоВАЗу. На данный момент ритейлер управляет восемью суперсторами, а по итогам 2020 года их будет уже 26.

Ключевой компонент стратегии «Магнита» — развитие омниканальных сервисов под собственным брендом. Поэтому мы уже начали тестирование своей онлайн-аптеки, которая сегодня позволяет заказывать товары более чем из ста аптек Москвы и Московской области, и здесь же запустили собственный сервис онлайн-заказа и доставки продуктов из магазинов. Мы также развиваем партнерские проекты по доставке продуктов в регионах, например с Delivery Club.



Денис Кривцов, генеральный директор машиностроительного завода «Тонар» (производство полуприцепов):

— Все второе полугодие наблюдается сильный рост, и, если бы не пандемия, рост по году был бы 30–40 процентов. По факту рост выручки составит около 20 процентов.

Одна из главных причин роста — девальвация рубля. Импорта довольно много на нашем рынке, примерно половина, и если экономика в целом падает, то наши импортные конкуренты падают гораздо быстрее, и мы подхватываем их клиентов. Но это не единственная причина. Основная причина — наши внутренние изменения, мы довели качество и производство до уровня, который позволил нам нарастить продажи. А девальвация стала одним из дополнительных аргументов в нашу пользу.

В тех сегментах, где конкурируют между собой только отечественные игроки, девальвация осложняет положение, потому что приводит к удорожанию продукта, и это, безусловно, плохо для рынка. Например, сегмент подъемных кранов: там 90 процентов рынка занимают россияне. Или топливозаправщики, битумовозы. И когда во время девальвации происходит удорожание продукции на десять процентов, это бьет по карману потребителя. В нашем случае цены тоже растут, но просто часть рынка дорожает на 30 процентов, а часть рынка — на пять-шесть процентов, как мы, и весь спрос перетекает в нашу сторону. В итоге выигрыш получается такой, который позволяет компенсировать рост издержек.

Мы продолжаем инвестировать в оборудование и расширение производства, строимся. Финансовое положение у нас устойчивое. Тем более что в этом году со снижением ключевой ставки у нас автоматически снизилась стоимость кредитов, и это лучшие значения, наверное, за всю историю — меньше шести процентов. У нас кредитные договоры привязаны к ключевой ставке, мы в марте этого года перевели все договоры на плавающую ставку. Я, конечно, радуюсь, что все так упало, но все равно это гораздо выше, чем у наших конкурентов в мире — в Европе, Китае.

У нас на рынке давно работает система мер по поддержке спроса, и довольно эффективно — в первую очередь это льготный лизинг. В нынешнем году эта госпрограмма заработала только в июле, а информация пошла в апреле. На следующий год все стабильно: постановление уже есть, деньги в бюджете выделены.

Не хватает поддержки производителей компонентов. Сейчас по всей гражданской промышленности господдержка увязывается с локализацией. Ужесточаются требования по локализации. Это все правильно, но эта история требует развития производства компонентов и материалов, а это невозможно без определенной государственной поддержки.



Андрей Спиридонов, исполнительный директор компании «Робелл Технолджи» (производство полимерных материалов):

— Ситуация на предприятии стабильная. Поставки идут по графику. Так как наше предприятие выпускает в том числе сырьевые полимерные материалы для производства моющих средств и ветеринарные препараты, во время весеннего карантина мы продолжали работу. Наблюдалось небольшое снижение закупок со стороны дилеров по ветеринарному препарату «Монклавит-1», впоследствии выправившееся. Год еще не закончен, снижения объемов отгрузок мы не ▼

Международной организация труда снизился на 0,1 процентного пункта, до 6,5% (с поправкой на сезонность). Таким образом, исчерпался феномен одновременного увеличения занятости и безработицы, наблюдавшийся с июня по август (в эти три месяца заметно уменьшился сектор экономической неактивности — порядка 800 тыс. человек вынуждены были приступить к оплачиваемой работе либо начать ее активные поиски).

По оценке Минтруда на конец октября, порядка 7% трудоустроенных граждан работают удаленно: это около 3,7 млн граждан.

Число зарегистрированных в службах занятости тоже постепенно снижается. По состоянию на третью декаду октября это уже 3,584 млн человек. По сравнению с пиковым периодом число зарегистрированных в службах занятости безработных граждан сократилось более чем на 100 тыс. человек. На поддержку безработных граждан в общей сложности в 2020 году было направлено более 180 млрд рублей.

Девальвация: достаточно

Отличительной особенностью текущего кризиса стал относительно умеренный масштаб ослабления рубля. В целом за девять месяцев текущего года реальный курс рубля к валютам стран — торговых партнеров снизился на 15%.

«Позитивные эффекты от девальвации уже не покрывают негативного воздействия ослабления курса рубля на критический импорт (товары, не производимые внутри страны), — считает Александр Широков. — Это негативное влияние ощущается теми производителями, которые используют импортные комплектующие, теми, кто покупает импортные машины и оборудование, и населением, которое потребляет импортные товары, от фруктов до бытовой техники. Уровень 80 рублей за доллар в данном случае является критическим. Например, при таком уровне валютного курса для предприятий, потребляющих импортные комплектующие, возникают дополнительные риски финансово-экономического характера, в том числе в части финансирования задолженности».

В структуре импорта из стран дальнего зарубежья, занимающего почти 90% всего импорта, примерно половина приходится на продукцию машиностроения. Импорт этих товаров после апрельского обвала в последующие три месяца стал постепенно восстанавливаться. Несмотря на снижение в августе (около 3% к июлю с устраненной сезонностью), тенденция к росту сохраняется. Инвестиционный импорт пока еще на 12% меньше

докризисного уровня конца прошлого года, и дальнейшее сжатие импортных поставок вследствие нового ослабления рубля было бы контрпродуктивным.

ЦБ реабилитировался

Одна из самых ярких и, прямо скажем, неожиданных черт нынешнего пандемийного года — на удивление бодрое расширение предложения денег в экономике. Темпы роста денежной массы (агрегат M2) начали плавно расти еще в середине 2019-го и к концу третьего квартала нынешнего года вплотную приблизились к 12% в реальном годовом выражении (с поправкой на инфляцию потребительских цен к соответствующему месяцу предыдущего года). Последний раз такая динамика денежного предложения фиксировалась в середине 2012 года.

«Ускоряющийся рост реальной денежной массы является следствием расширения номинального объема денег, а не замедления инфляции, — поясняет Артем Дешко, ведущий эксперт ЦМАКП. — Импульс к расширению денежного предложения в прошлом году дал чуть более динамичное расходование бюджетных средств и поступления в экономику ликвидности, ранее замороженной на бюджетных счетах в ЦБ. Затем началась очередная волна дедолларизации депозитов, обусловленная ускоренным снижением долларовых ставок. Наконец, уже в этом году Банк России приступил к последовательному снижению ключевой ставки. Это стимулировало рост спроса предприятий на кредит, а также готовность банков выдать кредит предприятиям, пока ставки не снизились еще сильнее. Это также способствовало увеличению масштаба кредитного мультиплицирования денег предприятиями. К поддержанию позитивной динамики кредита предприятиям подключился фактор развертывания правительством и Банком России программ антикризисного льготного кредитования и предоставления отсрочек по кредитам».

«Фундаментальная причина ускорения роста денежной массы в этот кризис — политика Банка России, — уверен Михаил Матовников. — Впервые в российской истории наш ЦБ отошел от обычного правила “если происходит что-то непонятное, повышай ставку” и начал проводить контрциклическую политику — провел серию снижения ключевой ставки, существенно ослабил макропруденциальное регулирование. В результате банковский сектор проходит кризисный год устойчиво; кредитование бизнеса, в отличие от предыдущих кризисов 2009-го и 2015–2016 годов, не рух-

нуло, а развивается довольно уверенно; ипотечное кредитование, поддержанное госпрограммой субсидирования ставки, показало рекорд выдач, что серьезно поддержало строительную отрасль и всех ее смежников». За десять месяцев текущего года банки выдали более 1,3 млн ипотечных кредитов на сумму 3,25 трлн рублей — больше, чем за весь 2018 год, бывший до этого рекордным (3,01 трлн рублей новых выдач).

В приросте денежной массы текущего года очень велик (свыше половины) процент наличных. Рост доли наличных в пандемический год не российский феномен, а глобальный тренд. Мы это наблюдаем и в Европе, и в США, и в Китае, и в Казахстане. Более того, в России такое случается в каждый кризис. А вот однозначно установить причину этого явления сложно.

Нам показалась самой убедительной версия Михаила Матовникова: «Предположительно выросло использование наличных денег в бизнес-обороте. То есть рост наличных связан не с тем, что люди больше кеша снимают с пластиковых карт, а с тем, что b2c-компании, получая даже меньший, чем обычно, объем выручки, ее не полностью инкассируют. Соответственно, эта часть не проводится по отчетности, с нее не платятся налоги, но, возможно, платится зарплата в конвертах. Если эта гипотеза верна, мы имеем дело с расширением серой зоны экономики. В частности, по этой причине данные Росстата могут недооценивать фактический объем розничного товарооборота в стране — действительный спад может быть меньше, чем это отражено в официальной статистике».

Насколько устойчивым будет рост реальной денежной массы, вопрос открытый. «Дедолларизация выдохлась, стимулирующий эффект низких ставок на кредитную мультипликацию еще немного поработает, но постепенно и он будет затухать из-за начавшегося роста просрочки по кредитам, ранее откладывавшегося из-за реструктуризаций, — размышляет Олег Солнцев, руководитель направления ЦМАКП. — Единственное, что, вероятно, будет еще работать, — рост денежной базы, в основном из-за предполагаемого сокращения остатков на бюджетных счетах в ЦБ и вывода этих денег в общеэкономический оборот (в конце текущего года и в следующем — это будет обязательно). Дополнительно банки активизировали привлечение у ЦБ кредитов по низким ставкам, и это тоже даст прирост денежной базы. В результате процесс роста реальной денежной массы, скорее всего, резко не оборвется, но динамика станет более вялой».

Россияне стремительно втягиваются в фондовый рынок



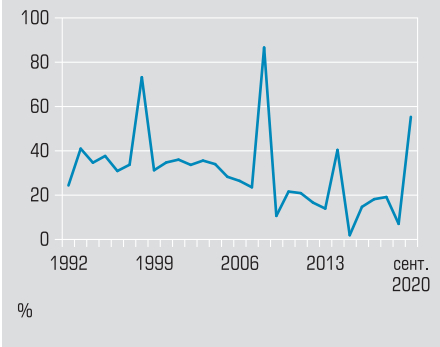
Источники: Мосбиржа, Росстат, расчеты «Эксперта»

Реальная денежная масса демонстрирует максимальные с 2012 г. темпы прироста



Источники: расчеты «Эксперта» по данным Банка России и Росстата

Доля наличных денег в приросте денежной массы M2 подскакивает в каждый кризис



Источники: расчеты «Эксперта» по данным Банка России

Дефицит не страшен

По предварительной оценке Минфина, дефицит федерального бюджета по итогам трех кварталов текущего года достиг 1,78 трлн рублей — после более чем трехтриллионного профицита в январе–сентябре прошлого года. Ухудшение бюджетного баланса составило почти 4,9 трлн рублей. На 44% последнее объясняется усыханием нефтегазовых доходов (более чем на треть, до 3,85 трлн рублей).

Свой вклад в дефицит внесло и резкое наращивание расходов федерального бюджета — на четверть в текущих ценах. Расходы на здравоохранение выросли по сравнению с январем–сентябром 2019 года в 1,9 раза, на социальную политику — на 32%, на межбюджетные трансферты — на 49%.

Однако «кубышку» Фонда национального благосостояния (ФНБ) Минфин в этом году почти не расходовал. За три квартала текущего года на финансирование бюджетного дефицита было потрачено лишь 60,8 млрд рублей из ФНБ. В результате по состоянию на 1 ноября объем средств ФНБ достиг 167,6 млрд долларов, или 11,7% ВВП. Основным источником финансирования в январе–сентябре 2020-го стали внутренние заимствования, нетто-поступления от которых (с учетом погашения) составили 2,3 трлн рублей. Этих средств в январе–сентябре хватило не только на финансирование бюджетного дефицита, но и на погашение внешнего долга в объеме 388 млрд рублей.

К 11 ноября стало очевидно, что объем новых ОФЗ, размещенных только в четвертом квартале, уже составил 2,24 трлн рублей и превысил квартальный план. Однако покупка новых ОФЗ производится отчасти на деньги Федерального казначейства и на деньги, вырученные от продажи облигаций Банка России (под-

робнее см. «Деньги совершают круг», «Эксперт» № 45 за 2020 год).

Частник пошел на биржу

2020 год явно изменил подход российских граждан к накоплениям. До этого банковские депозиты оставались основным инструментом сбережений. Но в 2020-м произошло сразу несколько событий, изменивших этот расклад. Во-первых, сами банки весьма четко показали, что не хотят больше наращивать депозитную базу. Валютных депозитов и так чересчур много, а вкладывать их в валютные инструменты все сложнее. Рублей же в банковской системе тоже слишком много. Поэтому крупные банки изо всех сил переориентировали граждан на открытие брокерских счетов, включая индивидуальные инвестиционные счета (ИИС). Сами граждане тоже активно принялись искать инструменты, дающие доходность выше депозитов (от 3,5% в Сбере) и инфляции. В качестве таковых были выбраны рынки ценных бумаг и недвижимость.

Уже очевидно, что в 2020 году число инвесторов-физлиц, имеющих брокерский счет, снова удвоится и достигнет восьми миллионов человек. Это почти 10% трудоспособного населения, или 5,5% всего населения РФ. О такой цифре еще пять лет назад мы не могли даже мечтать. Конечно, многие брокерские счета все еще остаются пустыми, а средний размер брокерского счета снижается (подробнее см. «Минфин устал платить по счетам», «Эксперт» № 46 за 2020 год). Тем не менее уже очевидно, что ценные бумаги теперь многим знакомы как инвестиционный инструмент. Объем ценных бумаг, включая акции и облигации, на руках у населения утроился и достиг 12,5% объема банковских депозитов. При этом сложно сказать, что банки и прочие игроки финансового рынка на

этом много зарабатывают: крупнейшие брокеры либо работают с небольшой рентабельностью, либо пока не вышли на прибыль, так как активно развиваются. Разумеется, крупный обвал на фондовом рынке может надолго отбить у граждан охоту работать с ценными бумагами — такое уже было в 2008 году. Напомним, в 2005–2007 годах на фоне быстрого роста биржевых индексов активно росли паевые инвестиционные фонды, но после падения 2008 года они лишились доверия и до сих пор его не вернули.

Только в октябре брокерские счета на Мосбирже открыли более 736 тыс. человек — рекордный результат; активность частных инвесторов на Мосбирже в октябре тоже достигла рекордного уровня: сделки совершали более 1,2 млн человек. Доля частных инвесторов в торгах акциями составила 43% (34% в 2019 году), в общем объеме торгов облигациями в режиме основных торгов — 16% (в 2019 году — в среднем 10%). Объемы торгов как на Мосбирже, так и на Санкт-Петербургской бирже, где торгуются зарубежные бумаги, также постоянно обновляют рекорды.

Тем не менее представители банков пока не готовы рассматривать фондовые приключения граждан как серьезную альтернативу вкладам. «Какая-то часть населения пробует фондовый рынок «на вкус», что-то покупает, — рассуждает Михаил Матовников. — Но обратите внимание на то, что, несмотря на колоссальный рост количества брокерских счетов, доля физлиц в обороте Московской биржи стабильно держится на отметке около 50 процентов. Это значит, что новые участники ведут себя на рынке пассивно: купили и сидят в бумагах. Пока отток средств населения из банков на фондовый рынок не оказывает сколько-нибудь значимого влияния на депозитную политику банков».

► ожидаем, выручка ожидается больше, чем в прошлом году. Прибыль будет выше за счет постоянной работы над снижением издержек. С нашим сильно диверсифицированным портфелем продуктов нам удастся в целом обеспечивать стабильное поступление денежных средств. Случающиеся задержки платежей от крупных заказчиков нивелируются денежным потоком от покупателей среднего размера и множества небольших компаний.

Рынок химической продукции — растущий. Российская промышленность постепенно отходит от производства исключительно сырья, поэтому развиваются направления глубокой переработки и выпуск готовых продуктов. Ни одно из направлений продаж в объемах не падает. Конкретные продукты, конечно, могут устаревать, мы их своевременно меняем на новые.

Сейчас идет подготовка проекта строительства нового производства в ОЗЭ «Орловское» под Петербургом, его мощности в несколько раз превысят наши сегодняшние, объем инвестиций — миллиард рублей. В 2021 году эту работу мы планируем закончить.

Желательные меры господдержки:

— льготные кредиты на пополнение оборотных средств для промышленности. Мы на рынке тридцать лет, у нас крупные контракты, но каждый раз при оформлении кредита идет речь о залоге, о поручителях;

— упрощение экспортных операций. Например, мы отправляем йод-полимерное ветеринарное лекарственное средство «Монклавит-1» в Азербайджан. Каждый раз таможенное оформление в России для вывоза товара отнимает массу времени и сил на сбор и оформление самых разных документов!



Юрий Гребе, руководитель и владелец «Пластмасс Групп» (производство инженерных пластиков):

— «Пластмасс Групп» ожидает планомерного роста выручки в 2020 году. Несмотря на волатильность курса валют, нам удалось не только сохранить цены на прежнем уровне, но и ввести в ассортимент новинки. Мы ожидаем роста выручки по сравнению с 2019 годом на 30 процентов, прибыли — на 27%. Это ниже наших планов: мы планировали рост на 50 и 35 процентов соответственно. Более умеренный рост произошел из-за срыва экспортных контрактов. Многие клиенты перенесли реализацию проектов на 2021 год. В 2020 году компания планировала принять участие более чем в 20 выставках, среди которых «Газ. Нефть. Технологии», «Иннопром», FoodTech, ChinaPlas, Koplas, FormNext и многие другие, которые отменились и не позволили осуществить запланированные встречи и наладить контакты с новыми рынками.

Группа компаний планирует значительно ускорить темпы роста в 2021 году, чтобы наверстать упущенное. Планируем увеличить экспортные поставки как минимум в два с половиной раза, наладить поставки в Польшу, Германию, Францию, Мексику, Канаду. Значительно наростим оборот на внутреннем рынке, в том числе благодаря применению наших материалов в новых высокотехнологичных отраслях промышленности. Общий объем выпуска в натуральном выражении планируем увеличить в будущем году в пять раз по сравнению с 2020 годом и, соответственно, ожидаем роста выручки и прибыли.

В нашей индустрии, несомненно, наиболее перспективно производство компонентов для машиностроения, добывающей отрасли, пищевой промышленности, «зеленой» энергетики и, конечно же, сфер производства медикаментов и медицинской техники, которые оказались не готовы к коронавирусной инфекции и связанными с ней остановками вспомогательных производств и нарушениям в поставках запчастей и компонентов для производственных циклов.

Высокий спрос в этих сферах существует прямо сейчас, границы закрыты, а конкуренция на российском рынке минимальна. Росту также способствуют плановая модернизация и реконструкция действующих предприятий российской промышленности с заменой устаревших материалов на износоустойчивые полимерные материалы нового поколения.

В 2020 году мы запустили производство комплектующих и готовых решений на базе сверхвысокомолекулярного полиэтилена (СВМПЭ), ускорили принятие решения о приобретении более высокопроизводительного пресса

по производству СВМПЭ, который станет самым мощным не только в России, но и в мире. Наша компания неизменно работает над расширением ассортимента выпускаемой продукции. Например, сейчас ведется активная работа над организацией производства СВМПЭ медицинского назначения и дальнейшего применения их в качестве имплантатов, эндопротезов, хирургических инструментов.

Компания активно пользуется господдержкой. Для нас остаются востребованными компенсация транспортных расходов, связанных с экспортом, гранты на высокотехнологическое производство новой продукции, субсидии на компенсацию затрат, связанных с международными выставочными мероприятиями, затрат на рекламные кампании в «Яндексе» и Google. Особенно актуальна финансовая поддержка для сохранения рабочих мест, а также их дальнейшего создания, помощь в организации деловых встреч, усиление поддержки в реализации программы «Импортозамещение».



Глеб Белич, глава компании «Промкаскад» (металлообработка):

— Специфика нашего производства — это все-таки рекламный производственный бизнес. Мы делаем фурнитуру для наружной рекламы. А рекламный бизнес сильно упал. Выручка по рекламному направлению упала в 30 раз. Для того чтобы сохранить людей, мы набирали разные заказы по металлообработке, иногда низкомаржинальные. Прибыли нет, компания находится в тяжелом финансовом состоянии. Сначала мы сильно радовались, что налоговая инспекция России идет навстречу. Давали какие-то отсрочки, не платили. А потом в сентябре они всю выручку забрали. И мы с сентября по октябрь «ползем на животе». С банками тоже сложно. Они увидели, что обороты компании упали. И попросили вернуть кредиты. Сейчас по чуть-чуть, в октябре и ноябре, мы почувствовали, что что-то в экономике просыпается.

Спрос пришел с неожиданной стороны. Люди пошли в сады, огороды и стали пользоваться спутниковым телевидением. И вот у тех наших потребителей, которые изготавливают эти тарелки для МТС-телевидения, конечно, бум продаж. А мы стали делать кронштейны для этих тарелок. Вот и выживаем за счет этих садоводов-огородников. Сейчас наши мощности загружены процентов на 70 от прошлогодних объемов.

Стратегически собираемся развивать направление автоматной скоростной штамповки. Сейчас пробуем набрать заказы на изготовление изделий, которые будут востребованы даже в условиях пандемии. Мне кажется, 2021 год тоже тяжелый будет. Уходим из промышленного сектора в частный. В розницу. Там, где физлица. Там, где люди зарплаты получают, пенсии, какие-то деньги. Туда потихонечку двигаемся. Включая такие необычные вещи, как металлическая фурнитура для кальянов. Всякую ерунду будем сейчас штамповать. Но она рентабельная, она объемная. На этом можно зарабатывать.



Сергей Захаров, директор департамента промышленного и бытового оборудования компании «Грундфос» (производство насосов, дочерняя компания датской компании Grundfos):

— По результатам первого квартала зафиксирован рост выручки на 16 процентов по отношению к прошлому году. С развитием пандемии и приостановкой строек в общей сложности на месяц ситуация ухудшилась, и в первую очередь это сказалось на коммерческом секторе (строительство многоквартирных домов, бизнес-центров и так далее). Второй квартал для этого сегмента стал не таким удачным, но тем не менее по его итогам мы видим рост продаж — в основном за счет крупных проектов, срок реализации которых пришелся на конец первого полугодия.

В секторе оборудования для частного домостроения также наблюдается рост. За первое полугодие он составил десять процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это связано с повышением интереса к загородному жилью: люди стали задумываться об обеспечении комфорта в своих домах или же о приобретении загородной недвижимости.

В третьем квартале в связи с резким падением курса рубля и ухудшением ситуации в экономике продажи снизились. В частном домостроении снижение было небольшим, а вот в секторе коммерческого строительства достаточно серьезным.

О выраженных очагах развития говорить не приходится, однако я бы отметил неплохие показатели сектора электронной коммерции внутри сегмента оборудования для частного домостроения. В режиме самоизоляции интернет стал практически единственным каналом продаж, что подтверждается данными дилеров. Некоторым компаниям, которые занимаются поставками в интернет-магазины, удалось увеличить реализацию в два раза, и это хороший рост.

У нас евровый прайс-лист, поэтому, когда в июле курс резко пошел вверх, мы ввели валютный коридор, зафиксировав курс рубля на более низком, чем это делал ЦБ, уровне. Кроме того, по некоторым уже забюджетированным проектам наша продукция стала выходить за рамки согласованной сметы, и в некоторых случаях мы пошли навстречу клиентам и снижали стоимость на определенные позиции. Эти меры компания принимала в ущерб собственной маржинальности, однако они позволили нашим клиентам чувствовать себя более уверенно и не срывать заранее запланированные контракты.

Что касается инвестиций, то в конце прошлого года концерн Grundfos объявил об усилении своего присутствия в России, и наши планы остаются неизменными. Мы планируем расширить производство насосного оборудования, энергоэффективных электродвигателей и их составляющих на заводе компании в Московской области. Будет создано более ста новых рабочих мест, а общий объем инвестиций составит более двух миллиардов рублей.



Александр Циголь, директор по операционному управлению компании «Брусника» (строительство):

— Выручка в 2020 году прирастет на 25–30 процентов, объем зарегистрированных договоров о долевом участии в строительстве — примерно на четверть, до 325 тысяч квадратных метров. Видим предпосылки сохранить темп роста и в 2021-м.

Один из основных факторов роста — программа по субсидированию ипотечной ставки. Сегодня на первичном рынке с привлечением кредитных средств совершается более 70 процентов сделок, подавляющее большинство из них подразумевает господдержку. Продление программы до июля 2021-го и снижение по ней первоначального взноса однозначно окажут на рынок первичной недвижимости позитивный эффект.

Я бы выделил три магистральных направления инвестиций компании. Первое — укрепление портфеля земельного банка. В 2020 году мы проинвестируем в развитие земельного банка порядка 7,5 миллиарда рублей, что позволит нам обеспечить устойчивый сбыт в горизонте трех-пяти лет. Финансовыми партнерами этих сделок выступают банк «Дом.РФ» и Сбербанк.

Второе направление — продукт. Мы находимся в постоянном поиске более эффективных и актуальных решений. Экспериментируем с материалами, технологиями строительства, планировками, архитектурой жилых и общественных зданий, благоустройством. В одном из тюменских микрорайонов мы, например, строим самый экологичный дом в стране. Проект уже получил предварительный сертификат по системе BREEAM уровня excellent.

Третье направление — цифровизация. Речь идет как о выстраивании бесшовной системы онлайн-продаж (совместно со Сделка.рф), так и о широкомасштабном внедрении BIM-технологий.

«Брусника» является крупнейшим лицензиатом Autodesk в России. В 2020 году мы совместно со Сбербанком запустили на базе BIM-360 пилотный проект, позволяющий экспертам финансового учреждения в режиме онлайн отслеживать ход строительства и целевой характер расходования кредитных средств.

По итогам 2018 и 2019 годов «Брусника» характеризовалась относительно низким уровнем чистого долга и своевременно выполняла все

обязательства перед кредиторами и налоговыми органами («Эксперт РА» подтвердило рейтинг компании на уровне ruBBB+). По оценке агентства, операционный денежный поток компании в 2020–2021 годах после раскрытия спец- и эскроу-счетов, аккумулированный объем денежных средств на счетах и будущее проектное и корпоративное финансирование покроют потребности компании в операционных издержках, выплатах по долгу и пополнении земельного банка, формируя остаток свободной ликвидности.

В 2020 году «Брусника» провела пилотный выпуск облигаций на Московской бирже. Его объем составил четыре миллиарда рублей. Привлеченные средства стали дополнительным инструментом для финансирования инвестпроектов компании. Первые выплаты по купонам в размере 220 миллионов рублей уже произведены.



Александр Канцуров, генеральный директор группы «Канекс» (производитель оборудования для горнодобывающей промышленности):

— В этом году мы отмечаем рост выручки, который связан, во-первых, с выполнением заказов 2018 и 2019 годов, во-вторых, с ростом рынка в целом (клиенты не снижают объем добычи твердых полезных ископаемых). Ну а в-третьих, пандемия тоже нам помогла: иностранцы не могут въезжать в Россию, с ними сложнее становится работать. Китай, кстати, тоже дорожает, и его качество вызывает не меньше (а то и больше) упреков потребителей, чем наше. Поэтому многие поворачиваются лицом к российскому инжинирингу и к российским производителям. Те же иностранцы какие-то вещи начинают у нас размещать.

Сейчас мы думаем о заказах, которые сформируют нашу выручку в 2021–2022 годах, осваиваем новые продукты и услуги для горнодобывающей отрасли — хотим стать реальным конкурентом для мировых лидеров. А расти нам есть куда: на рынке горнодобывающего оборудования общим объемом порядка 300 миллиардов рублей львиную долю, до 70 процентов, продолжают занимать иностранные производители.

Например, когда-то мы делали просто буровую коронку, сегодня выпускаем уже сложное оборудование, дальше планируем заниматься комплексными проектами «под ключ» — это когда речь идет не просто о поставке оборудования, а о поставке с монтажом, пусконаладкой и выходом на технологические параметры.

Конечно, изменения происходят не так быстро, как хотелось бы, потому что развиваемся мы только за счет своих собственных средств. Государство предлагает деньги, но мы ими не пользуемся, потому что за каждый потраченный рубль нужно отчитываться по всей строгости, а любая ошибка может привести к негативным последствиям. Но это мы. А многие наши клиенты берут субсидии. И если бы они при этом получали сигнал от государства, что нужно покупать российское (учитывая, кто им оказывает поддержку), то это очень бы нас стимулировало. Плюс к этому нужна глобальная поддержка: вводить более высокие пошлины на импортное оборудование, заставляя тем самым транснациональные компании заниматься локализацией. Тогда лет через десять-пятнадцать мы откажемся от импорта в нашей отрасли.

■ Опрос провели Софья Инкижинова, Ирина Кириченко, Вера Краснова, Вера Кузьмина, Николай Ульянов, Алексей Щукин

