

Актуальные материалы пресс-центра

Группы «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ»

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ

Благодарим Вас за внимание к данному материалу

Команда Группы «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» непрерывно следит за актуальными новостями и трендами информационного пространства, проводит ежедневный мониторинг законодательных нововведений и изменений в экономике, анализирует отраслевые события и рыночные тенденции. Наши эксперты всегда в курсе последних событий и планируемых новаций и готовы оперативно предоставить комментарии по отраслевым трендам, новостям компаний, а также прокомментировать изменения в области законодательства, экономики, учета и отчетности, управления персоналом.

В представленном пресс-ките собраны последние, наиболее актуальные материалы, подготовленные экспертами Группы «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ». Мы хорошо понимаем специфику работы современных СМИ, и потому всегда остаемся на оперативной связи. Налаженная система взаимодействия в компании позволяет нам качественно и в срок готовить статьи и комментарии, а представители Пресс-центра Группы всегда готовы содействовать Вам в получении качественных материалов. Мы открыты для иных форм партнерства: подготовки аналитических исследований, участия в интервью и спецпроектах, а также будем рады инициативно предлагать актуальные темы.

Мы ценим наших партнеров и нацелены на долгосрочное сотрудничество!

С уважением,

АЛЕКСАНДРА ПАШКЕВИЧ

Ведущий маркетолог Департамента маркетинга и PR



О Группе

Группа «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» - одна из крупнейших российских организаций, оказывающих услуги в области бухучета, аудита и МСФО, налогов и права, инвестиционного консалтинга и оценки, финансового и управленческого консультирования

Цифры и факты

- **27 лет** опыта работы
- **9** практик
- Более **200** специалистов
- Свыше **17 000** успешно реализованных проектов для ведущих игроков различных отраслей

Рейтинги

Группа ежегодно занимает ведущие позиции в списках крупнейших аудиторских, оценочных и консалтинговых организаций России по версии аналитического агентства RAEX.

По итогам 2021 года Группа «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» занимает **20 место среди крупнейших аудиторских организаций** и **24 место среди крупнейших консалтинговых групп**, а также входит в число лидеров по отдельным направлениям консалтинга:

5 место – в области налогового консалтинга

12 место – в области стратегического консалтинга

6 место – в области ИТ-консалтинга

12 место – в области оценочных услуг

7 место – в области юридического консалтинга

13 место – в области финансового консалтинга

7 место – в области маркетинга и PR

Направления экспертизы



Антикризисные меры, поддержка бизнеса в период трансформации экономики



Международные (МСФО) и российские (РСБУ) стандарты учета, новые ФСБУ, развитие аудиторского рынка



M&A, реструктуризации, реорганизации – экспертный анализ перспектив и последствий заключения сделок



Налоговое законодательство – налоговые нововведения, льготное налогообложение, налоговый мониторинг



Трансфертное ценообразование и план BEPS, соглашение ОЭСР, соглашения об избежании двойного налогообложения



Таможенная практика – изменение пошлин, обновление классификации ТН ВЭД, экспортно-импортные операции, валютное законодательство



«Зеленая» экономика и «зеленые» бонды, введение углеродного налога, глобальная декарбонизация



Инвестиции, СПИК и СЗПК, экспертная оценка инвестиционного потенциала экономических сегментов, анализ отраслевых рынков



Управление персоналом и кадровая политика, нормирование труда на предприятиях (Индустрия 4.0)

Новости отраслей и рынков



Металлургическая промышленность



IT-индустрия



Энергетика



Нефть и газ, добыча ПИ, оборудование



Строительство и девелопмент, рынок недвижимости



Ритейл



Медицина и фармацевтика



Сельское хозяйство



Автомобилестроение, тяжелое машиностроение



Транспортные перевозки и логистика



Легкая промышленность



Пищевая промышленность



Финансовый сектор и банки



Наука и инновации



Телекоммуникации и связь



Химическая промышленность



Инфраструктурное строительство

Информация об авторах



АРМЕН ДАНИЕЛЯН

Старший партнер. Директор по стратегическому развитию

Мастер делового администрирования в области маркетинга, эксперт в области стратегического планирования и организационного управления, член Гильдии маркетологов.

Ключевые темы: антикризисная поддержка, финансовый сектор и банки, строительные рынки, коммерческая медицина, недвижимость, экономическое развитие, цифровизация и автоматизация бизнеса, e-commerce.



КСЕНИЯ АРХИПОВА

Старший партнер.
Исполнительный директор

Мастер бизнес администрирования в области управления проектами, эксперт в области стратегического развития и корпоративного управления.

Ключевые темы: HR-менеджмент и оптимизация бизнес-процессов в компании, HoReCA, финансы и кредиты, оценка экономического потенциала инвестиционных проектов, фармацевтическая отрасль.

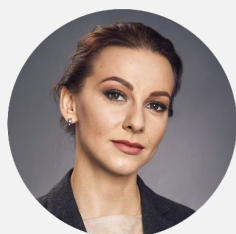


ДАРЬЯ ПЕРКОВСКАЯ

Партнер по аудиту и консалтингу

Квалифицированный аудитор (ACCA, DipIFR), имеет степень MBA в области финансов. Член Правления СРО аудиторов «Содружество», состоит в комитете по аудиту ОЗХС. Эксперт в области аудита, бухгалтерского и финансового учета.

Ключевые темы: трансформация аудита в России, изменения в стандартах бухучета, финансовые вопросы, работа СРО, регуляция аудиторского рынка.



ЮЛИЯ БЕЛОГОРЦЕВА

Партнер практики Инвестиционного консалтинга и оценки

Признанный европейский оценщик REV (TEGoVA). Эксперт в области инвестиционного консультирования, привлечения финансирования и оценки бизнеса.

Ключевые темы: инвестиции, эффективные инструменты прогнозирования и планирования, рынок оценочных услуг, финансовый сектор, ритейл.



АЛЕКСАНДР СИЛАКОВ

Партнер практики Налогов и права, к.э.н.

Кандидат наук по направлению Экономика и управление народным хозяйством. Эксперт в области налогообложения, госрегулирования и бизнес-аналитики.

Ключевые темы: налоговое право, международные налоговые соглашения, слияния и поглощения, налоговые инициативы – изменения в ТК РФ, налоговые споры, отраслевые рынки: металлургия, нефть и газ, энергетика.



ОЛЕГ ПАХОМОВ

Руководитель практики Управленческого консалтинга

MBA в области стратегического управления, эксперт в области организационного проектирования и бизнес-планирования.

Ключевые темы: анализ отраслевых рынков, в частности, медицина и фармацевтика, аграрно-промышленный комплекс, пищевая промышленность, отраслевые инновации, телекоммуникации и связь.

Информация об авторах



АЛЕКСАНДРА ШНИПОВА

Заместитель руководителя практики Управленческого консалтинга

Магистр в области международной экономики, специалист по направлению банки и банковское дело. Эксперт в области аналитики рынков, разработки стратегий развития и организационного проектирования. Владеет четырьмя иностранными языками.

Ключевые темы: антикризисная поддержка, отраслевые тренды, прогнозирование, международные отношения, корпоративное управление.

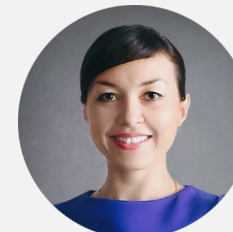


ЛИНАРА ХАБИРОВА

Руководитель отдела юридического сопровождения

Эксперт в области юридической экспертизы и корпоративного права, имеет широкий практический опыт участия в судебных заседаниях, отстаивания позиции как со стороны истца, так и ответчика.

Ключевые темы: корпоративные споры, анализ судебной практики и доказательной базы, субсидиарная ответственность и банкротства, споры с налоговым органом, сделки слияния и поглощения (M&A).

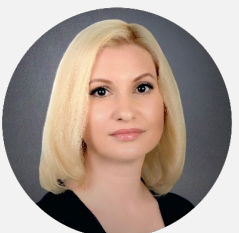


ЛЮДМИЛА СТРИЙ

Заместитель руководителя практики Аудита и МСФО

Квалифицированный аудитор, заместитель председателя комитета СРО аудиторов «Содружество» по аудиту цифровых активов. Эксперт в области международных стандартов (МСФО) и US GAAP.

Ключевые темы: бухгалтерский учет, международные стандарты (МСФО, US GAAP), бюджетирование, аудит, финансы, учет цифровых активов.

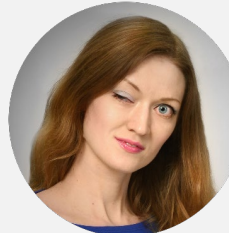


ВИОЛЕТТА КУЗНЕЦОВА

Заместитель директора HR-департамента

Эксперт в области HR-менеджмента и развития персонала.

Ключевые темы: трудовое законодательство, развитие карьеры, тренды рынка труда и HR-менеджмента, оценка эффективности персонала, системы мотивации, корпоративная культура, HR-диагностика.



ОЛЬГА ЯЦАЛО

Руководитель проектов практики Налогов и права

Квалифицированный юрист-международник, эксперт в области международной юриспруденции.

Ключевые темы: налоговое регулирование, банкротство, деофшоризация, регулирование иностранного бизнеса, валютный контроль, трудовое право, в том числе, вопросы дистанционной работы.



АННА КРЫГИНА

Заместитель руководителя практики Финансового консалтинга

Сертифицированный аудитор (ACCA), эксперт в области управления финансами.

Ключевые темы: антикризисная поддержка, управление финансами, постановка управленческого учета, разработка системы комплаенс в организации, эффективные системы внутреннего контроля, новые стандарты бухучета (ФСБУ) и перспективы изменения системы учета в РФ, налогообложение и обоснование сделок.

Информация об авторах



ОЛЬГА КОСИНОВА

Руководитель практики Кадрового консалтинга

Управляющий эксперт-практик в области сопровождения трудовых отношений со стажем более 15 лет.

Ключевые темы: трудовое законодательство, кадровый учет, льготы и субсидии для работодателей, тренды рынка труда, кадровый документооборот, трудовое право.



ЭДУАРД МДИВАНЯН

Руководитель направления по Сопровождению банкротств

Эксперт в области ведения банкротного процесса, имеет широкий практический опыт правовой защиты и представления интересов заказчика в суде.

Ключевые темы: несостоятельность, банкротство должника, банкротство кредитора, законодательство в области банкротства, субсидиарная ответственность.

КОММЕНТАРИИ И КОНСУЛЬТАЦИИ

Многолетний опыт в различных отраслях и профессионализм специалистов Группы «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» позволяют нам выступать в качестве экспертов и ньюсмейкеров, давать профессиональную оценку и высказывать мнение по различным вопросам экономики и бизнеса



Комплаенс в банковской системе: преодолевая санкции

Какие существуют тренды развития и перестройки комплаенса в системе в целом и применительно к Группе «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ»?

Российский бизнес вынужден адаптироваться к работе в условиях санкций, которые непрерывно расширяются и оказывают на него не только прямое, но и косвенное воздействие.

- Перестраиваются бизнес-процессы.
- Пересматриваются системы комплаенса.
- Внедряются новые виды контроля.
- Расширяются границы комплаенса.
- Повышаются требования для специалистов комплаенс-контроля.
- Растет спрос на услуги комплаенс-консалтинга.
- Внутренний комплаенс стал «выборочным».

С какими основными рисками вы сталкиваетесь сегодня в отношении стейкхолдеров разных категорий?

Персональные санкции, введенные в отношении ряда российских банков, компаний, физических лиц, делает сотрудничество с ними весьма «токсичным». Западные контрагенты стараются избегать взаимоотношений и с ними, и с теми, кто с ними связан.

Повышаются требования к информационному комплаенсу, и приходится ограничивать подачу

информации, часто раскрывая лишь ту, которую требуется раскрывать в соответствии с действующим законодательством.

Какие законодательные изменения, влияющие на работу банковского комплаенса, можно отметить за этот период?

Банковский комплаенс становится более риск-ориентированным. Новации последнего года распределили организации и индивидуальных предпринимателей по группам риска совершаемых операций. Расширились механизмы контроля за соблюдением «антиотмывочного» законодательства, упрощающие процесс блокировки счета при обнаружении подозрительных операций у клиентов с высокой степенью риска.

Какое влияние оказывает на риск-политику разрыв международных связей в сфере легализации преступных доходов?

Проблема легализации преступных доходов является общей для всех стран, и, несмотря на санкции и другие попытки изолировать Россию, взаимодействие в этой сфере продолжает развиваться.

 [Читать комментарий полностью](#)



Система банковского регулирования за последние десять лет, а не только за полгода, стала гораздо жестче. Но вместе с тем, Банк России в периоды кризиса российской экономики всегда ослабляет пруденциальный контроль, что позволяет сохранить стабильность банковской системы



АРМЕН ДАНИЕЛЯН
Старший партнер. Директор по стратегическому развитию

Для издания «Банковское обозрение»

Российские проекты нефте-газохимии без иностранцев

Может ли Россия реализовывать новые нефте-газохимические проекты без иностранцев?

Отрасль НГХ постепенно приспосабливается к работе в изменившихся условиях, хотя последствия санкций в первое время казались критическими, поскольку зависимость от импортных технологий, оборудования, запасных частей и комплектующих составляет около 33%-34%.

Проблема в том, что санкции не только отрезали отрасль от новых поставок европейского оборудования: ушедшие из России Siemens, Schneider Electric и многие другие поставщики оставили российский НГХ комплекс без возможности сервисного обслуживания.

НГХ компании проводят ремонт самостоятельно, при возможности закупая оригинальные запасные части или аналоги за рубежом. В некоторых случаях сканируют в 3D вышедшую из строя деталь и заказывают ее изготовление у российских машиностроителей. Обеспечение бесперебойной работы отрасли требует ускоренного развития сферы сервиса НГХ оборудования и комплексного развития НГХ машиностроения.

Отсутствие у отечественных производителей оборудования опыта привносит высокие риски в реализацию масштабных НГХ проектов.

В последние 5-6 лет до введения санкций в строительство новых и модернизацию НГХ-производств ежегодно инвестировалось порядка 200 млрд рублей. В текущих условиях объем инвестиций в новые НГХ-проекты сократится в разы.

Точечное субсидирование НИОКР, отсутствие налоговых стимулов, кроме 1,5 кратного увеличения суммы расходов на НИОКР при определении базы по налогу на прибыль, не способствует росту интереса к разработке отечественных технологий и оборудования для НГХ, способных компенсировать потери импорта.

Как в 2023 году отразятся санкции против российского нефтегаза на объемы производства отечественных нефте-газохимических предприятий?

Отрасль ожидает снижение инвестиционной активности не только в связи с утратой западных поставщиков технологий и оборудования, но и из-за потери европейских рынков сбыта НГХ продукции и логистических каналов.

Индекс производства НГХ продукции может положительным. Но уже в 2023 году из-за сокращения экспорта падения темпов производства на 2,5%-3% избежать не удастся.

 [Читать комментарий полностью](#)

« В среднесрочной перспективе других масштабных запусков новых производств не будет. Отрасль ожидает снижение инвестиционной активности не только в связи с утратой западных поставщиков технологий и оборудования, но и из-за потери европейских рынков сбыта НГХ продукции и логистических каналов. Санкции коснулись НГХ, преобладающая часть выпуска которой экспортировалась на рынки ЕС »



КСЕНИЯ АРХИПОВА
Старший партнер.
Исполнительный директор

Для издания «Российская газета»

Банк России планирует возобновить выпуск банкнот по 5 и 10 рублей

Чем вызвана эта инициатива?

На фоне роста мировых цен на медь, никель и цинк в 2009 году Банк России отказался от изготовления 10-ти рублевых монет из цветных металлов, предпочтя им более дешевые в производстве монеты из стали с медным гальванопокрытием. Хотя монеты более долговечны, существенная часть из них не участвует в обращении и оседает в копилках россиян. Также весьма затратно обслуживание обращения монет: их сложно пересчитывать, хранить и перевозить. Кроме того, на волне роста цен на металлы после ковидной пандемии увеличилась себестоимость чеканки монет, что заставило Центробанк снова задуматься о выпуске мелкокупюрных денег.

К каким последствиям это может привести?

Негативных последствий от введения купюр мелкого достоинства ожидать не следует. Хотя выпуск десятирублевых купюр планируется производить параллельно к обращению монет, заметного влияния на инфляцию новая эмиссия не окажет, так как более 75% денежного оборота приходится на безналичные расчеты. Однако следует отметить, что банкноты мелкого номинала обычно слабо защищены от подделок.

Связано ли это с подорожанием металла из-за налогового маневра в металлургии, в результате которого бумажные купюры оказались дешевле металлических?

Действительно, стремление вернуться к выпуску мелкокупюрных денежных знаков объясняется повышением цен на металлы. Однако нельзя считать налоговый маневр главной причиной этого роста. Даже если он повысил размер НДС, он также обеспечил отрасли новые инвестиции в форме господдержки.

Текущее подорожание металлов в России в значительной мере обусловлено высокой инфляцией, которая по итогам года может составить 15,1% в годовых.

Другим негативным фактором стали санкции: несмотря на то, что российские металлурги перенаправили экспорт металлов в Азию, реализация их продукции за рубежом производится со значительным дисконтом. И становится очевидным стремление металлургов компенсировать потери на внешних рынках, увеличением внутренних цен.

 [Читать комментарий полностью](#)

« Хотя выпуск десятирублевых купюр планируется производить параллельно к обращению монет, заметного влияния на инфляцию новая эмиссия не окажет, так как более 75% денежного оборота приходится на безналичные расчеты »



ДАРЬЯ ПЕРКОВСКАЯ
Партнер по аудиту
и консалтингу

Для портала «ПроМеталл»

Жизнь после IKEA: маркетплейсы как альтернатива

Насколько для поставщиков продажа на маркетплейсах компенсирует уход?

Российские производители, лишившись возможности сотрудничать с IKEA потеряли постоянного оптового покупателя. Многие из производимых ими товаров, выпускались по эскизам IKEA и уже не появятся в их ассортиментной линейке.

Маркетплейсы не смогут компенсировать потери производителей от ухода IKEA, и онлайн продажи обеспечивают лишь небольшой процент выручки. Тем не менее после ухода IKEA из России, многие из них ищут покупателей среди других сетевых ритейлеров.

В случае, если маркетплейсы будут предлагать значительную часть ассортимента IKEA, снизит ли это то негативное влияние, которое оказало закрытие в РФ?

Конечно, отечественные производители вполне способны заместить товары, которые раньше предлагала IKEA. И ассортимент товаров на маркетплейсах гораздо шире. Однако основным преимуществом IKEA являлось то, что можно было купить все необходимое без лишних затрат в одном месте, как в магазине, так и онлайн. IKEA комплексный ассортимент товаров в современном скандинавском стиле, и утрата этого специфического формата более всего печалит российских покупателей.

Но в России работает немало сетевых ритейлеров, способных занять освободившуюся нишу в их числе Hoff, Leroy Merlin, Максидом, Шатура.

С чем связано такое повышение цены на товары? Будут ли они пользоваться столь же высокой популярностью как при IKEA?

Само то, что этот товар когда-то продавался в IKEA, в скором времени перестанет иметь значение, важным для покупателей было то, что IKEA контролировала качество реализуемого товара, зачастую устанавливая повышенные требования к его производству. В то же время за соотношение цены и качества товара, представленного на маркетплейсе несет ответственность поставщик, который не всегда указывается, что снижает доверие покупателей и не способствует высоким продажам. Кроме того, ассортимент маркетплейсов очень широк, и представленным в них товарам приходится выдерживать жесткую конкуренцию, чтобы привлечь покупателя. Поэтому достичь на маркетплейсах столь же высоких продаж, как через IKEA, российским производителям будет очень сложно.

 [Читать комментарий полностью](#)

« Конечно, отечественные производители вполне способны заместить товары, которые раньше предлагала IKEA. И ассортимент товаров на маркетплейсах гораздо шире. Однако основным преимуществом IKEA являлось то, что можно было купить все необходимое без лишних затрат в одном месте, как в магазине, так и онлайн »



ЮЛИЯ БЕЛОГОРЦЕВА
Партнер практики
Инвестиционного консалтинга
и оценки

Для журнала «Эксперт»

Как субъекты РФ справляются с санкционным давлением

Как и какие субъекты РФ оптимальнее всего справляются с нынешней ситуацией? Каким регионам нужна большая поддержка центра и почему?

Хуже всех справлялся с кризисом Сахалин (индекс промышленного производства за январь-июль 81,1%). По Сахалину проблемой стало решение о форс-мажоре оператора проекта «Сахалин-1» – американской компании Exxon. В результате, только за первую половину мая добыча на месторождении снизилась к уровню апреля примерно в три раза. Были проблемы и по проекту «Сахалин-2», в рамках которого британско-нидерландская Shell также осуществила экономически не мотивированные действия по выходу из актива и отозвала свих управленческих и технических специалистов. Вместе с тем, иные инвесторы (в частности, японские Mitsubishi и Mitsui) повели себя более прагматично и масштаб падения по «Сахалину-2» не был столь драматичным.

Вторым проблемным регионом стал другой отдаленный регион (правда не на востоке, а на западе страны). Калининград, с индексом промышленного производства 84,3%, также столкнулся с трудностями, обусловленными серьезными логистическими проблемами, вызванными отказом Литвы от транзита.

В числе лидеров по темпам роста производства особо отметились небольшие регионы, реализующие крупные инвестпроекты, и запуск производства существенно меняет структуру регионального ВРП. В 14 российских регионов со вкладом в ВВП страны менее 0,5%, положительная динамика производства объясняется их инвестиционной активностью в предыдущие годы и эффектом «низкой базы».

Если посмотреть на ситуацию в разрезе отраслей, то наихудшая ситуация наблюдается в автомобилестроении (-56,9% по итогам первого полугодия). Также серьезно сократились добыча угля, производство оборудования и производство табачных изделий. В целом неплохо чувствует себя агросектор. Например, за январь-май 2022 года рос показало производство мяса (+7%), растительного масла (+14%), муки (+11%), макаронных изделий (+13%) и круп (+20%).

Положительное значение индекса промышленного производства (за январь-август он составил 0,9) во многом обеспечили темпы, взятые в начале года, в то время как после начала спецоперации промышленное производство стало падать, и до конца года индекс может стать отрицательным.

 [Читать комментарий полностью](#)

« Несмотря санкционное давление, на настоящий момент темпы роста производства за 7 месяцев 2022 года находятся в положительной зоне. В целом по России прирост составил около 1% по сравнению с аналогичным периодом 2021 года. 44 региона России показали положительную динамику промышленного производства, отдельные регионы продемонстрировали прирост более 20%-30%, остальные – падение от 0,2% до 19% »



АЛЕКСАНДР СИЛАКОВ
Партнер
практики Налогов и права

Для газеты «Известия»

Штрафы за упаковку: производители соусов могут сократить поставки

Насколько серьезный масштаб проблемы?

Из более чем 120 предприятий, специализирующихся на производстве упаковки в России, около 70 выпускают упаковку Doypack, и проблемы с ее качеством есть далеко не у всех, а только у тех, кто внес изменения в технологию производства, в состав используемых сырья и материалов без надлежащих испытаний и сертификации готовой упаковки. Поэтому решением проблемы пищевиков мог бы стать поиск новых поставщиков упаковки надлежащего качества.

С другой стороны, многие компании не ограничиваются использованием только одного вида упаковки, дифференцируя каналы ее поставок. Например, кетчуп на прилавках магазинов представлен в Doypack, в ПЭТФ и в стеклянных бутылках. При этом разная упаковка не сказывается на сроках годности этого продукта. Разумеется, переход к использованию нового вида упаковки требует от предприятий пищевой промышленности серьезных капитальных затрат. Здесь можно было бы рассчитывать на господдержку.

Насколько негативно эта ситуация влияет на бизнес?

Безусловно, при возврате торговыми сетями товара в ненадлежащей упаковке их

производители терпят убытки и подвергаются штрафам.

Но именно они несут ответственность за надлежащее качество выпускаемой ими продукции и имеют право требовать возмещений с поставщиков некачественной упаковки. Однако минимизировать потери должна была помочь служба внутреннего контроля качества производителя пищевой продукции. В этом случае торговые сети не возвращали бы партию товара целиком и не отказывались бы от дальнейшего сотрудничества.

Не планируют ли производители увеличить выпуск продукции в другой упаковке и насколько при этом продукт может стать дороже на полке?

Сокращение использования Doypack диктуется экологическими проблемами, которые возникают при утилизации этой упаковки. Ее не принимают в переработку из-за остатков содержащейся в ней продукции, и выброшенная упаковка идет на полигон или сжигается. В то время как в отличие от многослойной упаковки Doypack, однослойные ПЭТФ или стекло перерабатываются и не загрязняют окружающую среду.

 [Читать комментарий полностью](#)

« Сокращение использования Doypack диктуется экологическими проблемами, которые возникают при утилизации этой упаковки. Ее не принимают в переработку из-за остатков содержащейся в ней продукции, и выброшенная упаковка идет на полигон или сжигается »



ОЛЕГ ПАХОМОВ
Руководитель практики
Управленческого консалтинга

Для издания «Агроинвестор»

Введение потолка цен на российскую нефть: реакция России

Насколько эта цена может устроить наши компании и бюджет страны в следующем году?

Нефть Urals традиционно продавалась с дисконтом \$1-2 за баррель к эталонной марке Brent, но после событий конца февраля дисконт достигал почти \$30, что составляло более 25% от цены Brent. Сегодня этот дисконт снизился до \$17 или до 18%. Т.е. при цене эталонного фьючерса марки Brent \$93 за баррель, сложившаяся на рынке цена продажи российской нефти составляет около \$76 за баррель.

Введение потолка цен на уровне \$60 за баррель увеличит потери российских нефтедобытчиков до \$33 от текущих цен эталонной марки Brent, и дисконт уже составит более 35% с каждого барреля. Хотя себестоимость российской нефти составляет ориентировочно \$40 за баррель, и установленная верхняя граница продажной цены позволит обеспечить некоторую рентабельность, сам факт отказа от рыночных механизмов странами G7 вызывает серьезные опасения участников глобального рынка.

Ударят подобные ограничения и по бюджету России на следующий год, в котором заложена прогнозная цена нефти \$70,1 за баррель. Скорее всего, правительством будет введен прямой запрет на продажу нефти «недружественным» странам, присоединившимся к введению потолка цен.

Выгодно ли присоединение к этому потолку для стран АТР?

Присоединение стран АТР к вводимым ограничениям будет означать их переход в число «недружественных» стран, что скажется на всех других товарно-сырьевых поставках. Однако введение потолка позволит покупателям из стран АТР снова повысить дисконт на уровень 20% и выше.

Кроме того, более 90% рынка страхования морских грузоперевозок контролируется европейскими страховщиками, которые не примут на страхование нефть, приобретенную по ценам, превышающим потолок. Поэтому танкерные перевозки российской нефти также станут дороже.

 [Читать комментарий полностью](#)

« Хотя себестоимость российской нефти составляет ориентировочно \$40 за баррель, и установленная верхняя граница продажной цены позволит обеспечить некоторую рентабельность, сам факт отказа от рыночных механизмов странами G7 вызывает серьезные опасения участников глобального рынка »



АЛЕКСАНДРА ШНИПОВА
Заместитель руководителя
практики Управленческого
консалтинга

Для издания «Российская газета»

Необоснованные прогнозы о росте цен: риски и последствия

Какие риски несут в себе необоснованные прогнозы о росте цен на тот или иной товар? Насколько мнение должностных лиц влияет на рынок?

Число прогнозов увеличивается с нарастанием кризиса, так же как снижается их качество. ФАС считает, что прогнозы о высоком росте цен, сделанные официальными лицами, могут привести к сговору недобросовестных продавцов, пожелавших извлечь из кризисной ситуации выгоду.

Например, в начале марта мы могли наблюдать возникший на фоне нового витка кризиса панический спрос на сахар. Тогда ажиотажному росту цен во многом поспособствовал искусственно созданный дефицит сахара на полках магазинов при заполненных складах. По результатам массовых проверок производителей сахара, дистрибьюторов, торговых сетей по всей стране в конце марта антимонопольной службой стали возбуждаться дела о картельном сговоре, ставшем причиной роста цен. Стоит учитывать, что санкции также предусматривают ограничения на депозиты российских граждан в европейских банках (€100 тыс. в банках ЕС и £50 тыс. в британских банках).

Однако большинство из получивших подобные предостережения руководителей считают, что попросту высказывали свое мнение и делали прогнозы, но не пытались таким образом

сформировать ажиотаж вокруг своих услуг и продукции, тем более, что такое попросту невозможно.

На рынок оказывают влияние не прогнозы (обоснованные они или нет), а противоправные действия его участников, приводящие к сговору с целью игры на повышении цен.

Как повлияет на ситуацию сокращение срока выдачи предостережений и к чему они обязывают нарушителя?

Законодательство не ограничивает свободу высказываний, к которым относятся публичные прогнозы. И если они не оправдываются, то здесь вопрос скорее к квалификации, сделавших их «экспертов». Законодательство также не ограничивает свободу хозяйствующих субъектов в установлении продажных цен. Другое дело, если имеется факт картельного сговора, который привел к росту цен.

Поэтому предостережения ФАС должны прежде всего направляться к тем, кто пытается войти в сговор и контролировать цены. А при выявлении подобных случаев ФАС имеет возможность привлечь нарушителей законодательства о конкуренции к ответственности и взыскать штраф в процентах от полученной выручки.

 [Читать комментарий полностью](#)

« Предостережения ФАС должны прежде всего направляться к тем, кто пытается войти в сговор и контролировать цены. А при выявлении подобных случаев ФАС имеет возможность привлечь нарушителей законодательства о конкуренции к ответственности и взыскать штраф в процентах от полученной выручки »



ЛИНАРА ХАБИРОВА
Руководитель отдела
юридического сопровождения

Для издания «Российская газета»

ЭКСПЕРТНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ

Эксперты Группы «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» готовы сотрудничать в формате информационных статей. Авторы предоставят разъяснения важных законодательных нововведений, подробно проанализируют изменения в регулировании, разберут стандарты и дадут алгоритмы корректного выполнения процедур



Порядок определения ставки дисконтирования в соответствии с IAS 36 на практическом примере

Ставка дисконтирования – это ставка, отражающая текущие рыночные оценки временной стоимости денег и рисков, характерных для данного актива, представляющая собой ту норму доходности, которую потребовали бы инвесторы, если бы они выбрали объект инвестирования, который бы создал денежные потоки, суммы, распределение во времени и структура риска которых были эквивалентны тем, которые организация ожидает получить от актива. (IAS 36 п. 56)

Стандарт содержит следующие требования, предъявляемые к ставке дисконтирования:

Оценить текущее состояние бизнеса компании.

- ставка должна отражать те риски, которые не были учтены в денежном потоке (IAS 36 п. 55 A 15)
- ставка дисконтирования не зависит от структуры капитала организации (IAS 36 п. 55 A 19)
- ставка должна быть доналоговой (IAS 36 п. 55 A 20)
- обычно используется постоянная ставка, однако в случае, если ценность использования чувствительна к разнице рисков для разных периодов или к структуре сроков процентных ставок, применяется переменная ставка дисконтирования (IAS 36 п. 55 A 21)

Стандарт отдает приоритет ставке дисконтирования, полученной непосредственно на рынке, однако на практике, ввиду ограничения данной информации, для определения ставки дисконтирования используются суррогатные данные с учетом рекомендаций IAS 36 п. 55 A 17, согласно которым в качестве отправной точки может быть использована:

- средневзвешенная стоимость капитала организации, определенная с использованием таких методов, как модель определения стоимости капитальных активов;
- ставка привлечения дополнительных заемных средств организацией;
- другие рыночные ставки по займам.

Таким образом, с учетом вышеизложенных рекомендаций стандарта для определения ставки дисконтирования используется модель средневзвешенной стоимости капитала - Weighted Average Cost Of Capital (WACC).

Стоимость собственного капитала De (cost of equity) – доходность, которую инвесторы ожидают от инвестиций в собственный капитал.

Стоимость собственного капитала определяется по модели оценки капитальных активов (Capital Asset Pricing Model, CAPM).

Далее рассмотрим порядок определения ставки дисконтирования на практическом примере для условной небольшой компании с капитализацией до 2,46 млн. долл. США, относящейся к отрасли Metals&Mining по состоянию на 01.08.2019.

Безрисковая ставка (Risk free rate) – норма отдачи, которую инвестор может получить на свой капитал при вложении в наиболее ликвидные активы, характеризующиеся отсутствием или минимальным возможным риском финансовых потерь.



ЮЛИЯ БЕЛОГОРЦЕВА

Партнер практики
Инвестиционного консалтинга
и оценки

В качестве безрисковой ставки целесообразно использовать доходность по государственным ценным бумагам с периодом обращения близким сроку жизни основного актива генерирующей единицы. Для дальнейших расчетов была использована эффективная доходность по 20-летним казначейским облигациям США, которая по состоянию на 01.08.2019 г составляет 2,21.

Коэффициент Beta (β) - характеризует риск вложения в предприятия соответствующей отрасли и служит мерой систематического риска, с помощью которой может быть измерена амплитуда колебаний (неустойчивость) цен на акции какой-либо отдельно взятой компании по сравнению с изменениями на фондовом рынке в целом, для всех зарегистрированных компаний, которые образуют рынок.

Для расчета ставки дисконтирования необходимо принимать коэффициент β без учета долговой нагрузки (Unlevered Beta) с последующей корректировкой на финансовый рычаг.

Коэффициент Beta (β) может быть определен самостоятельно как среднее значение по компаниям аналогам либо путем использования среднеотраслевых коэффициентов β , представленных в открытых источниках информации.

Коэффициент бета компании без учета долгового бремени определяется видом деятельности, которым занимается компания, и ее операционным рычагом.

В качестве целевой структуры капитала необходимо использовать среднеотраслевые данные.

Для отрасли Metals&Mining на развитых рынках коэффициент бета составляет 1,01, а соотношение заемного и собственного капитала - 41,78%.

При расчете долгового коэффициента Beta (β) ставка налога на прибыль принимается на уровне 20,0%.

Рыночная премия за риск ($R_m - R_f$). Рыночная премия за риск (цена риска) представляет собой разницу между ожидаемой доходностью рыночного портфеля и безрисковой процентной ставкой. Согласно сложившейся практике в качестве рыночной премии за риск принимается разница между среднеарифметической доходностью акций и облигаций на американском фондовом рынке за период с 1969 по 2018 гг. Согласно указанным данным рыночная премия за риск составляет 4%.

Премия за размер компании (size premium). Результаты многочисленных исследований свидетельствуют о том, что у более мелких компаний норма прибыли выше, чем у более крупных компаний. Так крупная компания имеет более легкий доступ к финансовым рынкам при необходимости привлечения дополнительных ресурсов, а также отличаются большей стабильностью бизнеса по сравнению с малыми компаниями.

Результаты исследований в этой области ежегодно обновляются и приводятся онлайн сервисом по подписке под названием The Cost of Capital Navigator

Согласно приведенному выше источнику премия за размер для компаний с микро-капитализацией в 2019 году составляет 5,22%.

Премии за страновой риск. Премия за страновой риск отражает дополнительный доход, который ожидает инвестор за риск, связанный с вложениями в акции российских компаний по сравнению с компаниями США. Страновой риск связан с неопределенностью получения доходов, которая вызвана возможностью изменения политической или экономической ситуации в стране.

Для расчета премии за страновой риск можно использовать сведения, опубликованные на сайте А. Дамодарана.

Согласно указанному источнику информации размер премии за страновой риск для России (дата последнего обновления данных – январь 2019) составляет 3,47%.

Премия за специфический риск. Премия за специфический риск отражает дополнительные риски, связанные с инвестированием в конкретное предприятие или конкретную генерирующую единицу. Премия за специфический риск оцениваемой компании может варьироваться в пределах от 0 до 5%.

Основными критериями, оказывающими влияние на специфический риск, являются: зависимость от ключевых сотрудников, зависимость от основных поставщиков и клиентов, эффективность корпоративного управления и пр.

На практике премия за специфические риски не получила широкого применения, так как ее расчет может быть проведен только экспертно, основываясь на логике и опыте.

В случае стабильного функционирования компании и отсутствия существенных специфических рисков по сравнению со среднеотраслевыми условиями, данная премия не учитывается. Для дальнейших расчетов размер премии за специфические риски был принят равным 0%.

После определения всех необходимых составляющих для расчета стоимости собственного капитала рассчитаем ставку CAPM.

Ставка CAPM представляет собой требуемую ставку доходности для денежного потока, номинированного в долларах США.

Для возможности дисконтирования денежного потока, номинированного в рублях, необходимо полученную ставку скорректировать на валюту денежного потока, то есть долларовую ставку необходимо перевести в рублевую.

Доходность российских облигаций в долларах принята на уровне суммарного значения принятой безрисковой ставки и премии за страновой риск, и составляет 5,68%.

Доходность российских облигаций в рублях принята как значение кривой бескупонной доходности государственных облигаций по состоянию на 01.08.2019 со сроком погашения 30 лет), которое составляет 8,04%.

Таким образом стоимость собственного капитала составляет 18,9%. Для определения средневзвешенной стоимости капитала осталось определить стоимость заемного капитала, а также доли собственного и заемного капитала.

Стоимость заемного капитала (до налогов). В качестве стоимости заемного капитала может быть принята средневзвешенная процентная ставка по кредитам, предоставленным кредитными организациями нефинансовым организациям в рублях на срок от 3 лет. Данная информация представлена в Статистическом бюллетене Банка России. Согласно указанному источнику величина средневзвешенной ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями нефинансовым организациям в рублях на срок от 3 лет составляет 8,95%.

Специальный инвестиционный контракт: юридические аспекты действующего механизма

Специальный инвестиционный контракт (СПИК) можно охарактеризовать как государственно-частное партнерство, закрепленное на законодательном уровне, с целью регуляторной поддержки (без предоставления инвестору непосредственно денежных средств) внедрения промышленной продукции, предусматривающее обязательства и ответственность обеих сторон (как инвестора, так и государства) и не допускающее на срок действия заключаемого контракта ухудшения положения инвестора даже при последующем изменении правового регулирования.

СПИК 1.0

Понятие специального инвестиционного контракта (СПИК) раскрывается в ФЗ от 31.12.2014 N 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» (далее – «Закон»). В соответствии со ст. 16 Закона:

«по специальному инвестиционному контракту одна сторона - инвестор в предусмотренный этим контрактом срок своими силами или с привлечением иных лиц обязуется создать либо модернизировать и (или) освоить производство промышленной продукции на территории Российской Федерации, на континентальном шельфе Российской Федерации, в исключительной экономической зоне Российской Федерации, а другая сторона - Российская Федерация или субъект Российской Федерации в течение такого

срока обязуется осуществлять меры стимулирования деятельности в сфере промышленности, предусмотренные законодательством Российской Федерации или законодательством субъекта Российской Федерации в момент заключения СПИК»

Данное определение соответствует механизму так называемого СПИК 1.0 (термин используется Минфином России), который применяется только к ст. 16 Закона. В части заключения, изменения и расторжения СПИК 1.0 утверждены Правила заключения СПИК и типовая форма СПИК для отдельных отраслей промышленности (Постановление Правительства РФ от 16.07.2015 N 708 (ред. от 22.03.2022) «О специальных инвестиционных контрактах для отдельных отраслей промышленности»).

Также к СПИК применяются положения законодательства об инвестиционной деятельности, если иное не установлено Законом и не противоречит их существу.

СПИК 2.0

С принятием ФЗ от 02.08.2019 N 290-ФЗ (глава 2.1: ст.ст.18.1 – 18.6 Закона) механизм СПИК был переработан и появился его второй вариант, который называют СПИК 2.0. Кроме того, в НК РФ появилась новая глава 3.5 со ст. 25.16 (ФЗ от 02.08.2019 N 269-ФЗ).



ОЛЬГА ЯЦАЛО

Руководитель проектов практики Налогов и права

Денис Мантуров, Министр Промышленности и Торговли РФ, высказался о нем следующим образом:

«Механизм СПИК 2.0 будет способствовать развитию конкуренции в процессе реализации СПИК и привлечению долгосрочных негосударственных инвестиций в проекты, предусматривающие внедрение современных технологий. Усовершенствованный инструмент СПИК будет сфокусирован на разработке и трансфере технологий. Фактически, вектор сместится от решения преимущественно инвестиционных задач в сторону развития и передачи новых технологических компетенций»

СПИК 2.0 применяется для инвестиционных проектов по внедрению или разработке и внедрению современной технологии из утвержденного перечня в целях освоения серийного производства промышленной продукции на основе этой технологии. Для таких СПИК, заключенных после вступления в силу указанного ФЗ от 02.08.2019 N 290-ФЗ, было принято Постановление Правительства РФ от 16.07.2020 N 1048 (ред. от 26.04.2022) «Об утверждении Правил заключения, изменения и расторжения специальных инвестиционных контрактов».

«По специальному инвестиционному контракту (СПИК 2.0) одна сторона - инвестор в предусмотренный этим контрактом срок обязуется реализовать инвестиционный проект по внедрению или разработке и внедрению

технологии, указанной в частях 2, 3 ст. 18.1 Закона, в целях освоения серийного производства промышленной продукции на основе указанной технологии на территории Российской Федерации, и (или) на континентальном шельфе Российской Федерации, и (или) в исключительной экономической зоне Российской Федерации (далее - проект), вложив в проект собственные и (или) привлеченные средства, а другая сторона - совместно Российская Федерация, и субъект Российской Федерации, и муниципальное образование в пределах своих полномочий в течение срока действия специального инвестиционного контракта обязуются обеспечивать стабильность условий ведения хозяйственной деятельности для инвестора и применять меры стимулирования деятельности в сфере промышленности, предусмотренные специальным инвестиционным контрактом в соответствии с законодательством Российской Федерации, законодательством субъекта Российской Федерации, муниципальными правовыми актами»

Таким образом, СПИК 2.0 – это соглашение между инвестором и государством, в котором фиксируются:

– **Обязательства инвестора** – реализовать инвестиционный проект по внедрению или разработке и внедрению технологии в целях освоения серийного производства промышленной продукции на основе этой технологии.

– **Обязательства государства** (Российской федерации, субъекта РФ, муниципального образования) – обеспечивать стабильность условий ведения хозяйственной деятельности и применять меры стимулирования в сфере промышленности, предусмотренные соглашением. После введения антироссийских санкций в 2015 году Правительство рассматривало возможность

Сведения о заключении, изменении, расторжении и прекращении действия СПИК вносятся в реестр специальных инвестиционных контрактов. Ранее заключенные СПИК (СПИК 1.0) сохраняют свое действие и также подлежат автоматическому включению в реестр.

| Преимущества СПИК

Преимущество механизма СПИК заключается в том, что он создает определенный режим для частных инвесторов, который выражается в предоставлении им государством льгот, гарантий, преференций, устанавливает определенные изъятия из закона стимулирующего характера, а взамен инвестор должен совершить определенные действия по осуществлению инвестиционной деятельности. Так, инвестор получает от властей гарантии стабильных условий вложения денег и меры поддержки.

 [Читать публикацию полностью](#)

Раздельный учет по гособоронзаказу 2022: кто обязан вести и как правильно организовать

Раздельный учет по ГОЗ – отдельный и очень особенный вид учета, жестко контролируемый со стороны Министерства Обороны, ФАС и Прокуратуры. Именно поэтому он требует не только повышенного внимания, но и постоянного глубокого погружения. Особенно сейчас, когда изменений много и они существенны.

Напомним, что раздельный учет затрат и формирование результатов по гособоронзаказу – это не просто раздельный учет, как мы привыкли, например, с НДС.

Раздельный учет по ГОЗ – это, по сути, регистрация итогов финансово-хозяйственной деятельности по каждому госконтракту в разрезе отдельных статей расходов и ресурсов.

И такой вид учета обязаны вести все предприятия, реализующие государственный оборонный заказ. При этом всегда следует помнить, что в случае ГОЗ раздельный учет значительно отличается от бухгалтерского учета составом затрат, порядком распределения накладных расходов и определением финансового результата.

Кто обязан вести раздельный учет по ГОЗ

К нам регулярно обращаются компании с вопросом «Надо ли нам вести, если мы 5, 6, 10 звено в цепочке кооперации?». Да, надо.

Раздельный учет результатов ведут (п. 18 ч. 1, п. 16 ч. 2 ст. 8 275-ФЗ) и головной исполнитель – юридическое лицо, заключившее госконтракт с

заказчиком по ГОЗ; и исполнитель – организация, заключившая контракт с головным исполнителем и находящаяся с ним в кооперации. Представители Министерства обороны неоднократно разъясняли, что соисполнитель ГОЗ обязан вести раздельный учет – это обязательное требование, которое закреплено в 275-ФЗ и Постановлении Правительства РФ № 47.

Если компания входит в кооперацию головного исполнителя и заключила контракт с таким головным исполнителем, ей необходимо вести раздельный учет затрат, о чем прямо говорит ст. 3 275-ФЗ. И неважно, к какому уровню кооперации относится исполнитель: обязанность вести раздельный учет действует и для исполнителей второго уровня, и для исполнителей третьего уровня, и для остальных исполнителей из числа юрлиц. Но есть важное уточнение: эти правила касаются только юридических лиц (п. 2 Постановления Правительства РФ № 47). То есть, если исполнителем третьего уровня выступает ИП или физлицо, им вести раздельный учет не надо.

Как вести раздельный учет по ГОЗ

Итак, вы участник реализации гособоронзаказа. С чего начать? Мы советуем особое внимание уделить Учетной политике, которую зачастую внимательно изучает военпред и представители ФАС, а также внутренним локальным актам, которые призваны упорядочить и облегчить процесс формирования как самого учета, так и отчетов, представляемых контролирующим органам.



АННА КРЫГИНА

Заместитель руководителя практики Финансового консалтинга



Здесь очень важно уделить внимание **четкому описанию процесса и результата ведения раздельного учета** со ссылкой на правила ведения раздельного учета и специальное законодательство в сфере гособоронзаказа.

| Какие документы регулируют ГОЗ

Основными документами специального законодательства в сфере ГОЗ на 2022 год являются:

- Закон 275-ФЗ;
- Закон 390-ФЗ;
- Приказ Минфина 210н;
- Приказ Минпромторга 334;
- Постановление Правительства РФ 1465;
- Постановление Правительства РФ 47 со всеми изменениями и дополнениями.

Как раз в указанных законодательных актах и разъясняется, что такое раздельный учет по ГОЗ. В том числе и детализированный бухучет, который подразумевает фиксацию оперативных результатов по разным аналитическим счетам, и детальное отражение расходов по каждому контракту.

| Что учитывать в рамках раздельного учета

Отдельно учитываются:

- материалы
- заработная плата
- налоги
- аренда
- закупка продукции
- прочие затраты.

Какая глубина организации раздельного учета по ГОЗ у вас будет, зависит во многом от того, кем вы являетесь в кооперации. В этом материале мы не будем подробно рассказывать о видах отчетных и других документах и методике их формирования. Но напомним, что раздельный учет касается и раскрытия структуры цены по статьям калькуляции (расчет цены единицы продукции ведется по форме из приложения № 1 к порядку, утвержденному приказом Минпромторга № 334), и перечней общепроизводственных и общехозяйственных затрат по типовым номенклатурам (приложения № 5, 6 к приказу № 334) и прочих нюансов, которых великое множество.

| Автоматизация раздельного учета по ГОЗ

Также важно принять решение, будет ли ваш раздельный учет автоматизироваться или же вам проще формировать его вручную. Если выбор пал на автоматизацию – не все решения по бухгалтерским программам облегчат вам труд. Тут необходимо подойти взвешенно.

Ведь, как правило, создаются отдельные аналитические счета бухучета для регистрации расходов, доходов, активов, обязательств и других объектов учета по каждому контракту.

Прописываются алгоритмы включения накладных расходов в себестоимость, распределение накладных расходов пропорционально срокам исполнения контракта и др.

В заключении обратим внимание, что хорошо налаженный раздельный учет по гособоронзаказу позволяет отчитаться и перед заказчиками, и перед контролирующими службами, а также обосновать расходование бюджетных средств. В целом избежать множества проблем.

И для этого необходимо лишь организовать аналитический учет требуемой детализации, а также разработать ряд локальных нормативных актов и закрепить в учетной политике методику раздельного учета.

Как провести экспресс HR-аудит своими силами на новом месте

Главный секрет первичного аудита HR-среды – в грамотной последовательности действий и отсутствии резких решений. Постепенно разобраться с провалами и оптимизировать процессы вам поможет простой алгоритм, приведенный ниже.

Познакомьтесь со стейкхолдерами и главными игроками

Суть HR-стратегии заключается в положительном влиянии на результаты бизнеса, поэтому первое, что следует сделать на новом рабочем месте, чтобы оптимизировать HR-процессы с выгодой для бизнеса – это познакомиться с акционерами и первыми лицами компании. Узнайте основные источники успеха организации, стратегию, цели, планы на 2021 год, корпоративную миссию и ценности. Сообщены ли они сотрудникам? В первые рабочие дни выясните, кто ваши основные клиенты, какие у них потребности. Эта информация поможет понять портрет целевого сотрудника и грамотно назначить обучающие курсы.

Если вы перешли не только в новую компанию, но и в новую сферу, познакомьтесь и с ее главными ключевыми игроками. Именно с ними вам предстоит конкурировать в борьбе за таланты. Сравните их карьерный сайт, лендинги, описание на рабочих сайтах и HR-странички в соцсетях с ресурсами вашего нового HR-бренда. Занесите в план на ближайший месяц задачу по адаптации

самой яркой «фишки», которой в новой компании еще нет — например, разместить во всех ресурсах HR-бренда видеоролик о жизни в компании.

Оцените вовлекающую среду в компании

Чтобы понять атмосферу в новом коллективе, выборочно поговорите с коллегами или проведите опрос. Узнайте, демонстрируют ли менеджеры лидерство, признают ли они достижения сотрудников, действительно ли организация живет ценностями, которые заявляет. Выясните, развивает ли компания сотрудников: получают ли они ценностные предложения, проводят ли с ними карьерные консультации, намечен ли профессиональный план их дальнейшего развития. Также полезно будет выяснить, каким образом бизнес заботится о коллективе: устраивает ли людей зарплата и нематериальные мотиваторы. Пересмотрите и результаты выходных интервью, чтобы определить главные причины, по которым люди уходят из компании.

Результаты экспресс-аудита вовлекающей среды удобно свести в SWOT-анализ по образцу ниже. Выписать сильные и слабые стороны, предложить, как сильные стороны превратить в возможности, для слабых сторон укажите риски, которыми они чреваты. Результаты такого анализа пригодятся, чтобы оптимизировать систему мотивации. Именно SWOT-анализ помогает эйчару установить прямую связь с бизнесом и решить основные проблемы.



КУЗНЕЦОВА ВИОЛЕТТА

Заместитель директора
HR-департамента

Пример SWOT-анализа вовлекающей среды

Сильные стороны	Возможности
Конкурентная заработная плата ДМС, конкурсы и развлекательные курсы для детей сотрудников Большинство сотрудников выбрали обучение в трех главных мотиваторах — 78 процентов Высокая лояльность — 89 процентов и вовлеченность компании — 92 процента	Привлечь ценных специалистов Удержать ключевую категорию sales-менеджеров, 25 — 35 лет Повышать квалификацию за счет образовательных курсов Внедрить новые правила, чтобы повысить продуктивность работы

Сильные стороны	Возможности
Недостаток программ развития Слишком зарегулированная структура: руководители игнорируют идеи команды Отсутствие адаптационных материалов для новичков Нет правил, игры и тренингов командного взаимодействия Высокая текучесть талантов — 11 процентов	Недостаток трендовых навыков Падение продуктивности, мотивации и лояльности, увольнение Высокая текучесть на испытательном сроке Низкие командные результаты, конфликты, пробуксовка задач Уход ключевых сотрудников

Проведите аудит команды и HR-ресурсов

После знакомства с ключевыми фигурами, целями и бизнес-средой, переходите к аудиту HR-команды и ресурсов.

Поговорите со своей командой: выясните функционал, зоны ответственности членов команды, пробуксовывающие процессы и причины, по которым это происходит.

Далее требуется внимательно изучить ресурсы. Выясните, есть ли бюджет на HR-инструменты или отделу приходится воплощать любые задачи «на коленке» — через бесплатные сервисы с обрезанным функционалом. А чтобы перенять финансы и убедиться, что ваш предшественник не намудрил с расходами, сверьтесь, насколько план бюджета отличается от факта на момент проверки. Пересмотрите крупные грядущие расходы: какие рационально оптимизировать, какие добавить, исходя из условий новой реальности.

Проверьте главные HR-документы и процессы

Дальше переходите к экспресс-аудиту главных блоков по образцу ниже. Для начала убедитесь, что вам не придется создавать заново базовые документы. Если они есть, оцените их качество. Выясните, как организованы ключевые процессы.

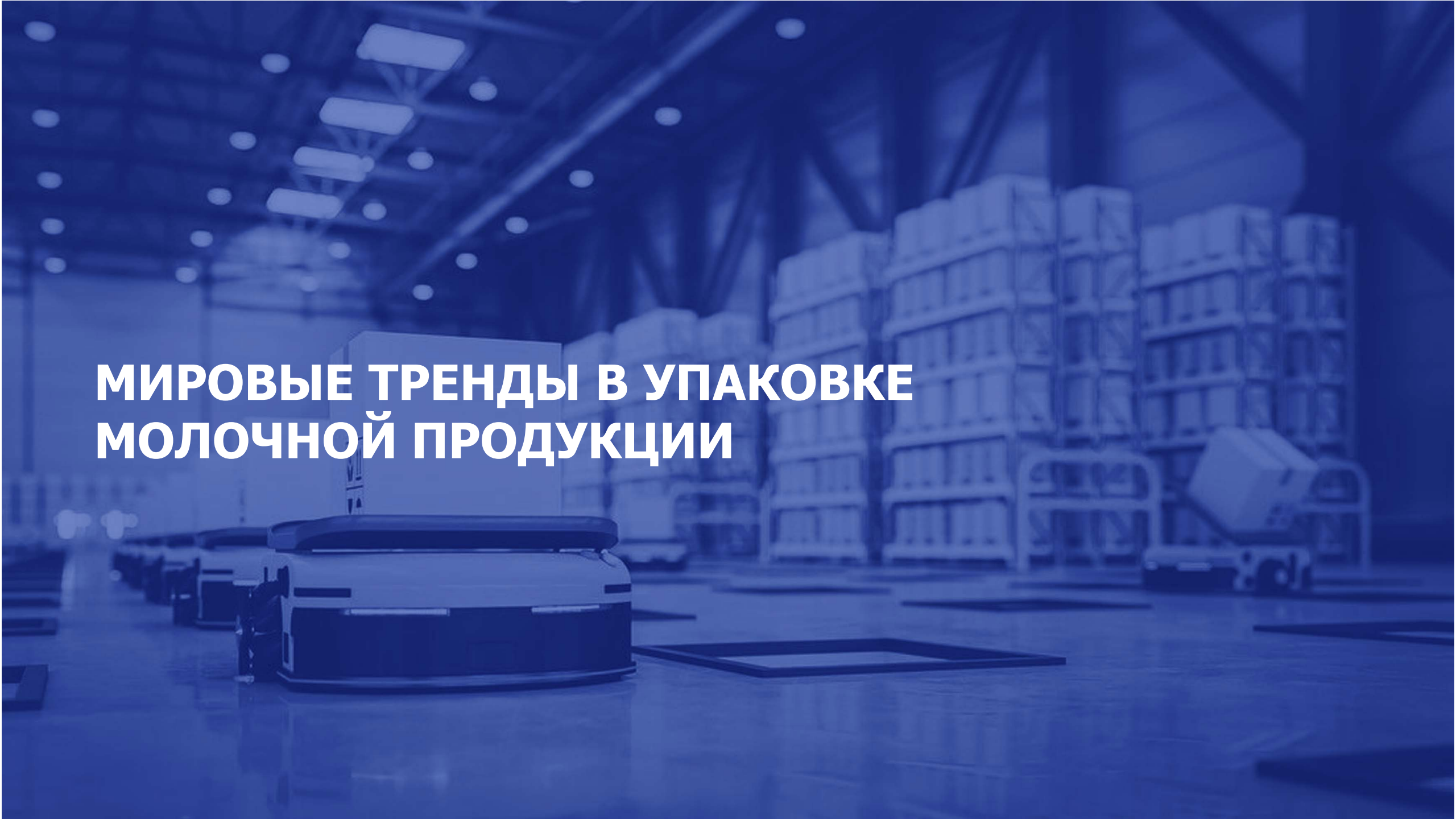
Кроме направлений из примера отдельно проанализируйте автоматизацию и организационный дизайн. Соберите свежие результаты по всем цифровым HR-решениям на новом месте. Посчитайте разницу от выгоды и затрат. В затратах не забудьте посчитать также оплату рабочего времени эйчаров, которые работают с сервисом. Узнайте у них, удобна ли программа, бывали ли сбои.

 [Читать публикацию полностью](#)

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Аналитики Группы «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» проводят постоянный мониторинг отраслевых трендов и тенденций, чтобы освещать наиболее значимые векторы развития экономики и прогнозировать развитие ключевых рынков. Аналитические исследования экспертов публикуются в отраслевых изданиях и используются в материалах крупнейших СМИ России





МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ В УПАКОВКЕ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ В УПАКОВКЕ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ.

В отличие от предыдущих кризисов, для которых были характерны универсальные тренды (снижение спроса, падение покупательной способности), текущая ситуация на российском рынке упаковки достаточно уникальна. На фоне западных санкций отрасль сталкивается с дефицитом упаковки (в частности, ПЭТ-упаковки, асептического картона Tetra Pak, алюминиевых крышек, влагостойких бумажных этикеток) и критически важных для ее производства добавок, специальных марок полимеров, отбеливателей, красок, клея, компонентов для производства бумаги.

Дополнительное давление оказывает регулятор, уделяя повышенное внимание сдерживанию цен не только на полимеры, но и на саму упаковку и продукты.

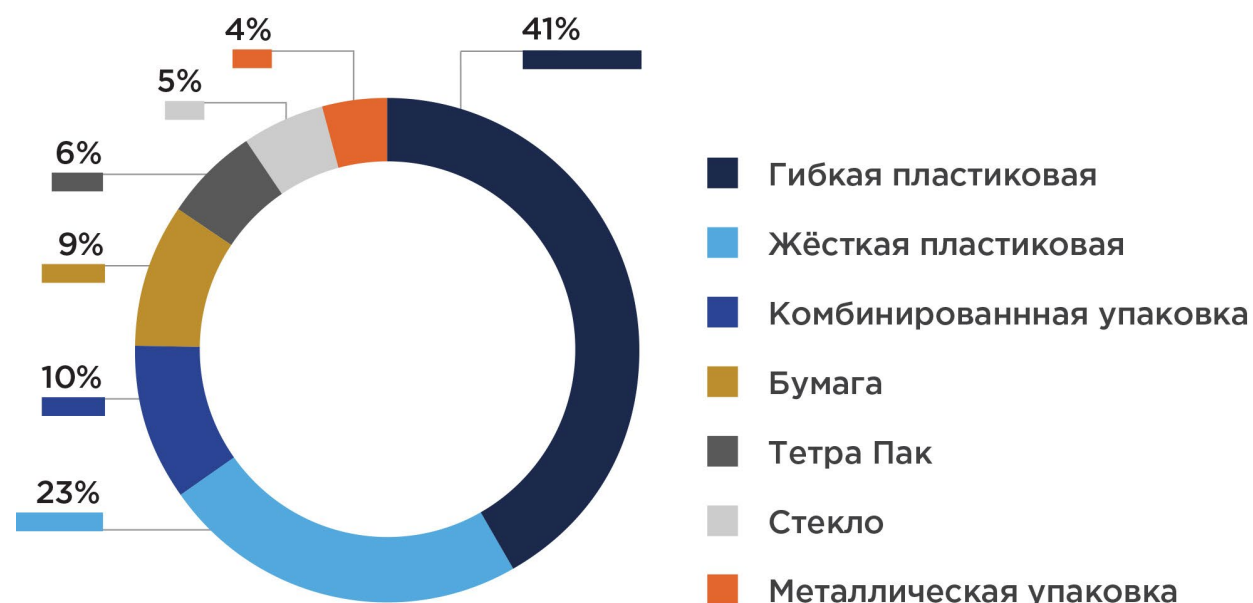


МИРОВАЯ УПАКОВОЧНАЯ ОТРАСЛЬ

К настоящему времени в мире производится около 3,9 млрд т/год продовольствия, из которого примерно треть теряется. Свести эти потери к минимуму призвана именно упаковка. Несмотря на усилия по защите климата и увеличению экологической устойчивости мировая упаковочная промышленность переживает бум. Согласно исследованию консалтинговой компании Horváth & Partner AG (Швейцария), ожидается дальнейший рост продаж упаковочной продукции с 770 млрд долл. США в 2021 году до 1 трлн долл. США к 2025 г.

В современном мире большинство упаковочных материалов для пищевой промышленности производится из не возобновляемых ресурсов, как правило, из полимеров класса полиолефинов: полиэтилена, полипропилена и их сополимеров. Полимерная упаковка, как гибкая, так и жесткая, занимает значительную долю в структуре рынка как за рубежом, так, и в России.

Рис. 1. Использование пищевой упаковки за рубежом по итогам 2021 года



Источник: Сибур

Таблица 1 – Сравнительная характеристика различных упаковочных материалов

Свойство	Металл	Стекло	Картон	Полимер
Плотность г/см ³	2,7-7,8	2,6	0,7	0,9-1,45
Прочность при разрыве, МПа	250-900	36-100	-	25-35
Химстойкость	+	+++	+	+++
Перерабатываемость	++	++	++	+++
Пригодность к смене дизайна	+	+	+	+++
Утилизация отходов	++	++	++	+++
Температура переработки, °С	660-1355	600-700	-	190-230
Способы переработки изделия	Литье, штамповка, ковка	Прессование, дутье	Гибка, прессование	Литье, экструзия, термоформование
Эластичность	Высокая	Хрупкий материал	-	Высокая
Влагостойкость	+++	+++	+	+++
Производящая отрасль	Металлургия	Химическая	Целлюлозно-бумажная	Нефтехимическая
Примечание. "+++","++" и "+" - лучший, средний и худший показатель соответственно				



На мировом рынке более **60%** гибкой тары приходится на пищевую промышленность. Эксперты прогнозируют, что глобальный рынок гибкой упаковки превысит **250 млрд долл. к 2024 году**. Согласно данным опроса американской Ассоциации гибкой упаковки, **83%** брендов в настоящее время используют ту или иную гибкую упаковку. Кроме того, **26%** брендов увеличили внедрение гибкой упаковки за последние пять лет, в то время как **31%** намерены сделать это в ближайшее время.

Гибкая упаковка пищевой продукции является сегодня распространенной как в зарубежных странах, так, и в России.

НОВЫЕ КРЕДИТНЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА



В настоящее время государство совместно с банковскими организациями разработало антикризисные программы по банковскому кредитованию:

- льготное кредитование;
- реструктуризация по кредиту;
- субсидирование кредитов;
- кредитные каникулы;
- кредит под 0 процентов;
- другие льготы.

В России запущены четыре основные льготные программы кредитования малого бизнеса в связи со сложной ситуацией в стране.





1. Программа Корпорации МСП и ЦБ «ПСК Инвестиционная»

Ставка: до 11% годовых.

Срок кредита: до 3 лет.

Кто может получить: малые и средние предприятия любых отраслей

Размер кредита: от 3 млн до 1 млрд рублей для МСП

На какие цели можно получить:

- на создание, приобретение основных средств, в том числе для модернизации и технического перевооружения,
- для строительства, реконструкции, модернизации объектов капитального строительства
- для пополнения оборотных средств
- на рефинансирование ранее полученных кредитов

Требования к заемщику:

- внесен в реестр субъектов МСП
- не входит в одну группу с компаниями крупного бизнеса
- не находится в стадии ликвидации и банкротства
- не осуществляет подакцизную деятельность (есть исключения)



Программа будет работать до **конца 2022 года**. В банках с рейтингом ниже «BB(RU)» по классификации кредитного рейтингового агентства АКРА (АО) или «ruBB» по классификации кредитного рейтингового агентства АО «Эксперт РА» можно получить кредит на пополнение оборотных средств и рефинансирование.

Льготная ставка действует **3 года**. Кредит можно взять и на больший срок, но по его истечении банк вправе изменить ставку с учетом рыночного показателя.

2. Программа Банка России «ПСК Обратная»

Ставки и размер кредита: микро- и малый бизнес может получить кредит на сумму **до 300 млн рублей** по ставке не выше **15%** годовых, средний бизнес на сумму до **1 млрд рублей** – по ставке не выше **13,5%** без ограничений по цели кредитования

Срок кредита: до 1 года

В июле 2022 года лимит программы был практически выбран



3. Программа «1764»

Программа запущена в 2019 году в рамках нацпроекта по поддержке МСП, ставка по кредиту была привязана к ключевой и сейчас могла бы вырасти до **22,75%**. Чтобы снизить стоимость кредитов в текущих условиях, ставка по этой программе закреплена на уровне **15%** для микро- и малых предприятий и **13,5%** – для средних предприятий.

Учитывая повышенный спрос бизнеса на оборотные средства, планируется, что **80%** всех кредитов будут выдаваться именно на эти цели. На реализацию программы в 2022 году Правительством дополнительно выделено **14,3 млрд рублей**.

Срок действия программы: до 2024 года.

Размер кредита: для микропредприятий (число сотрудников не превышает 15 человек, а годовая выручка – 120 млн рублей) – до 200 млн рублей, для малого бизнеса – до 500 млн рублей, для среднего – до 500 млн рублей на пополнение оборота и до 2 млрд рублей на инвестиции. Минимальный размер кредита – 500 тыс. рублей.



Срок кредита:

- На оборотные средства – до 3 лет
- На инвестиционные цели – до 10 лет
- На рефинансирование – на срок, не превышающий первоначальный срок кредита и верхний предел по инвестициям
- Кто может получить: компании малого и среднего бизнеса, ИП и самозанятые, работающие в приоритетных для государства отраслях как по основному, так и по дополнительному ОКВЭД.

Условия для программы 1764:

- В Едином реестре МСП есть запись о компании
Компания - налоговый резидент РФ.
- Деятельность компании относится к одной из приоритетных отраслей.
- Выручка за последний календарный год не превышает 2 млрд руб. , численность штата до 250 человек.
- У компании нет задолженности по налогам и сборам более 50 тыс. руб.
- У организации нет долгов по зарплате.
- В отношении организации нет открытых процедур банкротства.
- Заемщик прямо или косвенно (через участие более 25% доли) не связан с компанией, не включенной в МСП.





**ИЗМЕНЕНИЯ В ЭКСПОРТЕ
И ИМПОРТЕ РФ В 2022 ГОДУ:
ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ
НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ**

ИЗМЕНЕНИЯ В ЭКСПОРТЕ И ИМПОРТЕ 2022

В 2022 году Россия стала лидером по количеству санкций, обогнав Иран. В августе МИД РФ сообщило о том, что на Россию наложено около 10 тысяч санкций. И хотя большая их часть которых – это персональные санкции, вводимые ограничения значительно осложняют экспорт продукции в привычных объемах и функционирование отечественных предприятий из самых разных отраслей экономики.

За первое полугодие 2022 года одна треть градообразующих организаций (134) попала под прямые санкции. Такие выводы приводятся в исследовании Центра стратегических разработок «Риски 2022: градообразующие организации и моногорода».



В исследовании уточняется, что отсутствует информация о влиянии санкций на деятельность 180 градообразующих предприятий. Среди них: предприятия оборонно-промышленного комплекса (в частности, ФКП «Тамбовский пороховой завод», ФНПЦ «Производственное объединение «Старт» им. М.В. Проценко»), некоторые добывающие предприятия, обслуживающие внутренний рынок страны («Лучегорский угольный разрез»), и транспортные предприятия, являющиеся частью «Российских железных дорог».

Те предприятия, которые попали в исследование, эксперты разделили на три группы по степени рисков от вводимых против РФ санкций: непосредственное влияние санкций, косвенное и слабое влияние.

Рис. 1. Градообразующие организации в зависимости от групп рисков, количество (по итогам февраля-июня 2022)

Источник: ЦСР «Риски 2022: градообразующие организации и моногорода»



К июню текущего года вводимые ограничения сильнее всего отразились на деятельности предприятий металлургии, транспортного машиностроения, лесной промышленности и деревообработке. Главной проблемой в сфере лесной промышленности является ориентация экспорта продукции на рынки «недружественных стран». В апреле 2022 года Евросоюз ввел пятый пакет санкций: был введен запрет на экспорт всех основных категорий товаров отрасли в страны ЕС.

Также было введено ограничение и на ввоз в Россию некоторых групп товаров:

- Бумаги, картона, фанеры, древесных плит и пиломатериалов;
- Продукции, которая применяется в производстве клееных древесных товаров и связующих для древесно-плитного сегмента: фенольные и меламиновые смолы, полиуретаны;
- Продукции станкостроения и машиностроения, необходимой для функционирования российских предприятий лесной промышленности.



Рис. 2. Доля российской лесной продукции в общем объеме потребления на рынках стран ЕС (%)

Источник: Коммерсантъ

Согласно подсчетам «Рослесинфорга», из-за санкций Евросоюза Россия не экспортирует на зарубежный рынок продукцию общей стоимостью в 6 млрд долларов. В 2021 году почти половина экспорта лесной продукции пришлось на «недружественный страны» (45,8% — что в денежном выражении составляет более 8 млрд долларов).

Помимо внешних ограничений Правительство РФ утвердило временный запрет (с марта до 31 декабря 2022 года) на экспорт в «недружественные страны» стружки и щепок, необработанных лесоматериалов и листов для слоистой древесины, клееной фанеры, облицовки, а также топливных пеллетов и брикетов.

Как отмечается в исследовании ЦСР, наибольшему риску подвержены моногорода, которые находятся в Северо-Западном округе (так как значимая часть их продукции экспортировалась в страны Евросоюза). Еще более проблемными являются предприятия, которые занимались производством брикетов, пеллет и CLT-панелей: в последние три года в Северо-Западном округе было запущено десять таких предприятий. В связи с тем, что около 98% производимых на отечественных предприятиях пеллет экспортировались, то запрет на их поставку во многие страны Евросоюза, очевидно, может привести к приостановке работы таких предприятий.

Санкции затронули и сферу **металлургического производства**. Помимо сокращения объемов экспортируемой продукции на западный рынок, значимым последствием санкций стало сокращение потребления продукции **внутри страны**. Связано это со снижением инвестиционной активности и с уходом с российского рынка зарубежных компаний транспортного и энергетического машиностроения.

К тому же дополнительные затраты и трудности связаны с изменением логистических маршрутов — переориентацией на восточный рынок сбыта. Еще весной представители металлургической отрасли подсчитали, что им будет необходимо перенаправить более 4 млн тонн продукции. Но уже в проекте стратегии развития металлургической промышленности до 2030 года, который был разработан Минпромторгом, сказано о 7 млн тонн продукции, которую будет необходимо перенаправить с запада на восток. Ключевыми рынками сбыта могут стать Турция, КНР, страны ЕАЭС и СНГ, Юго-Восточная Азия, Ближний Восток, Африка и Латинская Америка.

Согласно данным из проекта стратегии развития, на данный момент уже около **50%** экспорта металлургической продукции приходится на **азиатское направление** (ранее этот показатель варьировался в пределах 10-20%). Настолько увеличить нагрузку на порты Приморского края невозможно, поэтому часть грузов отправляется с портов в Черном море: цены за фрахт выросли в два-три раза.

Статьи и новости

Сканируйте QR-коды и переходите в разделы на сайте, чтобы ознакомиться с самыми свежими новостями компании, экспертными статьями, актуальными комментариями и аналитическими исследованиями Группы «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ»

Аналитические
исследования



Публикации
экспертов



Новости



Мы в соцсетях

Подписывайтесь на наши социальные сети, чтобы получать уведомления о новых публикациях и анонсах



[@delprofgroup](https://t.me/delprofgroup)



[delovoyprofilgroup](https://vk.com/delovoyprofilgroup)



[@Delovoy_Profil](https://twitter.com/Delovoy_Profil)



[Delovoy Profil](https://www.youtube.com/Delovoy_Profil)



[delovoyprofil_group](https://www.linkedin.com/company/delovoyprofil_group)

Свяжитесь с нами

для получения комментария эксперта, согласования темы статей
и публикации, получите ответы на интересующие вопросы



АЛЕКСАНДРА ПАШКЕВИЧ

Ведущий маркетолог Департамента маркетинга и PR

☎ +7 (495) 740-16-01 (доб. 1048)

✉ pashkevich@delprof.ru

🌐 www.delprof.ru



КСЕНИЯ СОЛОВЬЕВА

Младший маркетолог Департамента маркетинга и PR

☎ +7 (495) 740-16-01 (доб. 1034)

✉ solovyeva@delprof.ru

🌐 www.delprof.ru

Представленные в документе мнения учитывают ситуацию на дату публикации материала и могут быть неактуальными на момент прочтения. Документ носит исключительно ознакомительный характер и не может служить основанием для вынесения профессионального суждения. Группа «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» не несет ответственности за действия, совершенные на основе изложенной в документе информации. По всем конкретным вопросам следует обращаться к специалисту по соответствующему направлению.