

УДК 339.9

РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ*Конюхова В.Е.¹, Вафоев Д.А.²*¹ Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, Владимир, Россия² Самаркандский государственный университет имени Шарофа Рашидова, Самарканд, Узбекистан
lera.konykhova@gmail.com

Аннотация. В статье рассматривается проблема развития бизнеса России после ухудшения экономической ситуации в стране в 2022 году. Тема работы весьма актуальна, так как в настоящее время российские компании продолжают развиваться в новых условиях. В статье рассмотрены основные проблемы, возникшие в данной сфере на фоне сложившейся ситуации, приведены примеры перспективных направлений предпринимательства в настоящее время. Результатами исследования являются обобщение актуальной информации, формирование выводов на основе анализа статистики.

Ключевые слова: бизнес, импортозамещение, маркетплейсы, ограничения, такс-менеджеры.

I. ВВЕДЕНИЕ

Предметной областью данной работы является российский бизнес, важная часть экономики России. Данная сфера включает в себя деятельность физических и юридических лиц, направленную на получение прибыли.

В 2022 году введенные антироссийские санкции испытали на прочность экономику страны, некоторые иностранные компании решили уйти с российского рынка, именно поэтому важно изучить и проанализировать деятельность коммерческих организаций в новых условиях. Этим обосновывается актуальность статьи.

Существует много определений термина «санкции». Рассмотрим основные, приведенные авторитетными деятелями науки Российской Федерации (РФ) и иностранными заслуженными политиками и научными деятелями.

Согласно определению Г.Б. Поляка, бывшего профессора ФУ РФ (Финансовый университет при Правительстве

РФ), финансовые санкции – меры принудительного воздействия, выраженные в денежной форме, применяемые к организациям в результате нарушения ими действующего законодательства в финансово-хозяйственной деятельности [1].

По мнению российского экономиста А.Г. Грязновой, финансовые санкции – это меры принуждения, выраженные в д. ф., применяемые к участникам процесса контроля в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения ими своих прав и обязанностей [2].

Зарубежный научный деятель М. Докси подразумевал под санкциями последствие отказа соблюдать международные стандарты или международные обязательства [3].

Американский политолог Д. Линдси приводит следующее определение экономических санкций: это меры, в которых одна страна публично приостанавливает свою торговлю с другой стороной, чтобы достигнуть политических целей [4].

М. Нинцик. и П. Валленстин., сербский политик и шведский профессор, соответственно, дали следующее определение. Экономические санкции - это наложение запретов одним правительством на другое, чтобы достигнуть некоторой политической цели [5].

Стоит отметить, что санкционные программы, определяющие причины наложения санкций, составляют санкционный список.

Принудительные меры имеют силу только с момента подписания официального документа, который размещается на официальном сайте. Санкционное законодательство находится под контролем регуляторов. К ним можно отнести: Совет Европейского союза и Управление по контролю над иностранными активами при Министерстве финансов США [6].

Разные виды санкций имеют особенности ограничений, что можно отследить на примере блокирующих и секторальных санкций, которые в 2022 году начали действовать в отношении российского бизнеса.

Характерными чертами блокирующих санкций являются заморозка активов и запрет любых операций с юридическими и физическими лицами, входящими в санкционный список.

Секторальные санкции применяются в отношении организаций, работающих в определённых секторах экономики, и предполагают ограничения в области финансирования, запреты на покупку акций компании для юридических и физических лиц страны, накладывающей ограничения.

Уязвимыми являются даже те организации, которые не входят в санкционные списки, но частично принадлежат лицам, попавшим под антироссийские санкции. В таком случае учитывается размер участия санкционного лица в деятельности другой компании.

II. ВЛИЯНИЕ ЕВРОСОЮЗА И США

Подходы Евросоюза и США к размеру участия санкционного лица в другой компании – различны. Так, секторальные и блокирующие санкции США будут распространяться на компанию в случае, если лицо, входящее в санкционный список, владеет ей на 50% и более. Если данное лицо владеет компанией меньше, чем наполовину, значит санкции в отношении него введены не будут [7].

Секторальные санкции Евросоюза применяются к компаниям или подконтрольным им организациям, принадлежащим санкционным лицам более чем на 50% [7]. Контроль, в данном случае, это действие от имени или по прямому указанию лица. В случае блокировочных санкций контроль приобретает более широкое значение. Например, одна компания оказывает доминирующее влияние на другую в силу договора.

После введенных санкций российский бизнес столкнулся со сложностями при работе с международным рынком. Заморозка активов, ограничения при расчётах в иностранной валюте, запреты на продажу товаров зарубежным партнерам и приобретение у них импортной продукции. Физическим и юридическим лицам страны, которая ввела ограничения, запрещается работать с компаниями из санкционного списка.

Особенно пострадали российские банки. Оказавшиеся под блокирующими санкциями, они перестали проводить транзакции в иностранной валюте, а их счета в иностранных банках-корреспондентах были заморожены. Чтобы провести транзакцию с иностранными контрагентами в долларах или евро, потребуется найти другие банки, в отношении которых не были введены санкции.

Зарубежные компании опасаются вторичных санкций США, которые могут коснуться любой компании, которая попытается обойти ограничения или решит заключить сделку в интересах санкционных лиц.

Любая российская компания, которая имеет зарубежные филиалы, ведёт расчёты в иностранной валюте, торгует импортными товарами, вынуждена соблюдать санкционное законодательство. Опасность существует, даже если партнёром российской компания является организация из санкционного списка. Иностранному контрагенту вправе расторгнуть контракт, чтобы обезопасить себя и не получить штраф от регулятора, который может расценить, что российский партнёр действует в интересах санкционного лица.

Инициация аудита со стороны иностранного контрагента проводится с целью того, чтобы обезопасить себя. К поводам отказа в деловом партнёрстве можно отнести любые операции с санкционным лицом: госзакупки, тендеры и т.п.

Таким образом, российские компании стоят перед выбором - сотрудничество с иностранными компаниями или выбор отечественных партнёров, попавших под антироссийские санкции.

Блокирующие санкции запрещают вести любую коммерческую деятельность, в то время как секторальные санкции допускают работу компании, если контракт не затрагивает сектор экономики, на который были наложены ограничения.

Компании, попавшей под санкции, и которой необходимо выполнить обязательства по текущим договорам, нужно получить специальное разрешение, например, лицензию OFAC [8].

Для этого нужно представить комиссии Office of Foreign Assets Control документы о деятельности компании и

выполнить все её предписания. Кроме этого, нужно построить эффективный санкционный комплаенс и исправить выявленные недочёты. Соблюдение всех указанных ограничений – обязательный шаг после получения лицензии.

Стоит отметить, что операции внутри России происходят на прежних условиях, и попадание компании под санкции никак не отражается на внутренней деятельности организации.

III. АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА, РЕАЛИЗУЕМЫЕ В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ

Несмотря на все сложности ведения бизнеса в текущих условиях, существует 10 направлений предпринимательской деятельности, которые могут быть успешно реализованы в простое время.

Первым направлением являются маркетплейсы, которые пользуются особой популярностью последние года. Данные опроса онлайн-покупателей приведены на рисунке 1.



Рис. 1. Данные онлайн-опроса [9]

Согласно рисунку 1, в 2021 году наиболее востребованными маркетплейсами были: Wildberries, Ozon, AliExpress, Яндекс.Маркет и СберМегаМаркет. Данные площадки представляют огромное разнообразие товарного ассортимента. Лидерами онлайн-продаж являются такие товарные категории, как: детские товары, косметика, парфюмерия, одежда и обувь для

взрослых, продукты питания, товары для дома и дачи, электроника и техника.

По словам CEO-специалиста сервиса «XWAY» Антона Ларина, уход с российского рынка зарубежных брендов благоприятно влияет на российскую электронную коммерцию [9]. Работа с маркетплейсами не требует от продавцов больших финансовых вложений и несет минимальные риски. Так, продавцу, начинающему деятельность на онлайн-площадке, не нужно тратить средства на аренду помещений, создавать собственный сайт и продвигать его, а также нанимать команду.

Кроме того, в настоящее время политика маркетплейсов направлена на активную поддержку продавцов в условиях сложной экономической ситуации.

По данным исследования Data Insight, маркетплейсы увеличивают оборот большинству предпринимателей, которые на них работают (89 %). Более того, для половины продавцов это основной или даже единственный канал реализации. При этом стоимость продаж через маркетплейсы, по мнению 48 % опрошенных, сопоставима с другими каналами [9].

В текущих условиях открыть бизнес стало проще – некоторые продавцы приостановили свою деятельность, и, соответственно, снизилась конкуренция на платформах.

Однако спрос на маркетплейсах не постоянен, поэтому не стоит заниматься продажей только одного товара и надеяться, что спрос на него не изменится. В настоящее время лучше всего реализовывать продукцию небольшими партиями и не делать оптовые закупки.

Вторым перспективным направлением является ремесленная керамика.

Этот бизнес привлекателен для пенсионеров, сокращенных на предыдущей работе и т.д.

На начальном этапе этот бизнес принесет 150 000 руб. в месяц чистой прибыли. Окупаемость продажи ремесленной керамики составляет до полугода. Российский рынок керамики находится в устойчивой «зеленой зоне». В стране активно работают лишь около 1 000 мастеров, для остальных 15 000 керамика остается хобби.

Третьим направлением является внутренний туризм.

В конце 2021 года была утверждена программа «Развитие туризма» на ближайшие восемь лет, согласно которой планируется обеспечить россиян современной туристической инфраструктурой [10].

В результате реализации проекта государство обещает всестороннюю поддержку экспорта туристических услуг. Также власти готовы решить проблемы создания рабочих мест и повышения кадрового потенциала отечественной туристической отрасли.

В этой области все еще наблюдается дефицит номерного фонда даже при наличии многомиллиардных инвестиций. Высокие цены на туристические услуги обосновываются именно нехваткой отелей.

При этом, по данным объединения туроператоров «Турпомощь», уже в марте 2022 года бронирование туров по городам России в три раза превысило прошлогодние показатели [11].

Все эти данные говорят о том, что туристические бизнес-проекты в ближайшие несколько лет точно будут перспективны.

Четвертым направлением является производство импортозамещающих товаров.

Объем замещающей импорт продукции в России в 2021 году составил

около 600 млрд руб. В стране уже функционируют более 1 000 импортозамещающих проектов, из которых более 500 вышли на серийное производство [9].

В условиях постоянного нарастания ограничений и ухода с российского рынка нескольких сотен зарубежных брендов всего за два месяца 2022 года вопрос об отечественных аналогах становится еще острее и актуальнее.

Следующим перспективным направлением бизнеса в текущих условиях является таск-менеджеры.

Особенностью нынешнего кризиса стала блокировка международных платежных систем Visa и Mastercard в России. В связи с этим у российских пользователей появились проблемы с покупкой приложений и оплатой подписок на зарубежные сервисы, в частности таск-менеджеры, которые помогают организовывать работу разработчиков.

В России обособилась ниша, связанная с разработкой решений, которые бы позволили упрощать процессы командной работы. Отечественный «Битрикс» как аналог зарубежных сервисов имеет потенциал, но не решает все управленческие боли.

Сейчас из всех ниш больше всего поддержки со стороны государства получают IT-компании. И для сотрудников, и для самого бизнеса были созданы выгодные условия для работы: их освободили от налогов, для работников сделали скидки по взносам, предоставили возможности льготной ипотеки. Поэтому начинающим компетентным предпринимателям из сферы IT стоит ускориться с созданием и продвижением стартапа, пока есть льготы.

Шестым направлением актуального бизнеса является покупка франшизы.

В условиях кризиса начинающие предприниматели хотят вкладывать

деньги в надежные проекты. В 2021 году драйвером роста продаж франшиз стало стремление молодежи работать на себя [9]. Бизнес ориентировался на потребности потенциальных клиентов. Поэтому заметно росли франшизы диагностических лабораторий, детских развивающих центров, служб доставки, дистанционных сервисов.

Правильный выбор франчайзера помогает минимизировать риски, оптимизировать затраты и сосредоточиться на стратегических этапах развития бизнеса.

Седьмым направлением является совместное потребление.

Толчком для развития шеринг-сервисов обычно становится экономическая нестабильность. В России самыми активными по развитию остаются ниши продажи личных вещей, фриланс-биржи и каршеринг. Они занимают 97,5 % рынка совместного потребления [9].

Большим спросом пользуется сдача в аренду личных вещей. Сдать во временное пользование можно что угодно: от нарядных платьев до микроволновой печи. Также популярность набирает каршеринг и сервисы по поиску попутчиков.

Восьмым направлением является осознанный шопинг.

Этот тренд ассоциируется с грамотными покупками и стремлением минимизировать вред природе. Именно поэтому приверженцы осознанного потребления отказываются от одноразовых товаров, выступают за вторичную переработку, рациональнее относятся к покупкам.

Скупать всё подряд в масс-маркете несколько раз в год и выбрасывать вещи через короткий период уже не модно. Потребители дают шанс старым вещам: находят что-то интересное из

гардероба родителей или идут в секонд-хенды.

За осознанным шопингом часто скрывается желание сэкономить. Люди ищут возможности купить товар дешевле, активно пользуются скидками. Вот почему растет доля таких форматов, как «жесткие» дискаунтеры. Коммерческий успех FixPrice, например, уже никого не удивляет.

Предпоследним перспективным направлением является бизнес, основанный на поддержании здорового образа жизни населения.

Несмотря на то, что отрасль, связанная с ЗОЖ, сильно пострадала во время пандемии, доля россиян, которые серьезно относятся к системе питания и физической нагрузке, составляет 15,5 % (данные РАНХиГС за 2021 год) [9].

Тренд на ЗОЖ может получить новый стимул для развития в связи с ростом интереса к внутреннему туризму и желанию восстановить здоровье после коронавируса. Например, в марте Российский союз туриндустрии заявил об ажиотажном спросе на отдых в санаториях.

Последним направлением является эко-бизнес.

Несмотря на перспективы и открывающиеся ниши, запуск бизнеса в 2022 году сопряжен с различными рисками [9]. При сотрудничестве с европейской компанией проблемы могут возникнуть не только в связи с прекращением поставок, но и сложностями в создании логистических цепочек, сокращением ассортимента, ростом стоимости сырья, комплектующих или конечного продукта.

В настоящее время все обязательства нужно оформлять с учетом возможных форс-мажоров, а также иметь запасной план на случай сбоев.

IV. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог, стоит сказать, что в 2022 году российские компании столкнулись с большим количеством санкций, однако организации продолжили развиваться даже в непривычных условиях и выдержали все трудности, адаптируясь под них. Ко всему прочему, было выяснено, что существуют определенные направления бизнеса, которые в настоящее время очень актуальны и которыми можно начать заниматься в условиях санкций. Экономика страны хоть и подверглась негативному влиянию со стороны, все равно имеет все шансы на ее восстановление и усовершенствование.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Г.Б. Поляка. Бюджетная система России. Учебник для вузов / Под ред. проф. Г.Б. Поляка. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. 550 с. – 182 с.
- [2] Грязнова А.Г., Соколинский В.М. Экономическая теория: учеб. пособие. М.: Кнорус, 2014. 464 с. – 85 с.
- [3] Doxey M.P. International sanctions in contemporary perspective. Palgrave Macmillan; 2nd ed. 1996 edition (October 18, 1996). 160 p.
- [4] Lindsay J.M. Congress, Foreign Policy, and the New Institutionalism. *International Studies Quarterly*. Vol. 38, No. 2 (Jun., 1994), pp. 281-304.
- [5] Nincic M., Wallensteen P. Dilemmas of economic coercion: sanctions in world politics. New York: NY Praeger, 1983.
- [6] Как бизнесу работать в условиях санкций // URL: <https://www.finkont.ru/blog/kak-biznesu-rabotat-v-usloviyakh-sanktsiy/>

- [7] Практические аспекты взаимодействия с попавшими под санкции лицами // URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/blogs/2020/02/13/822988-prakticheskie-vzaimodeistviya-sanktsii>
- [8] Office of Foreign Assets Control - Sanctions Programs and Information // URL: <https://home.treasury.gov/policy-issues/office-of-foreign-assets-control-sanctions-programs-and-information>
- [9] 10 перспективных направлений для открытия бизнеса в период санкций // URL: <https://kontur.ru/articles/6654>
- [10] Михаил Мишустин утвердил госпрограмму «Развитие туризма» // URL: <http://government.ru/docs/44285/>
- [11] ТУРПОМОЩЬ // URL: <https://tourpom.ru/>

Поступила в редакцию 21.02.2023

Цитирование: Кonyukhova В.Е., Вафоев Д.А. (2023). Российский бизнес в текущих условиях. *Международный Журнал Теоретических и Прикладных Вопросов Цифровых Технологий*, 2(4), –С. 123-129.

RUSSIAN BUSINESS IN THE CURRENT CONDITIONS

Konyukhova V.E.¹, Vafoev D.A.²

¹ Vladimir State University named after Alexander Grigoryevich and Nikolai Grigoryevich Stoletov, Vladimir, Russia

¹ Samarkand State University named after Sharof Rashidov, Samarkand, Uzbekistan
lera.konyukhova@gmail.com

Abstract. *The article deals with the problem of business development in Russia after the deterioration of the economic situation in the country in 2022. The topic of the work is very relevant, as currently Russian companies continue to develop in new conditions. The article discusses the main problems that have arisen in this area against the background of the current situation, provides examples of promising areas of entrepreneurship at the present time. The results of the study are the generalization of relevant information, the formation of conclusions based on the analysis of statistics.*

Keywords: *business, import substitution, marketplaces, restrictions, tax managers.*