Промсвязьбанк



Уроки [анти]депрессии:
КАК БИЗНЕС ВЫИГРЫВАЛ У КРИЗИСА

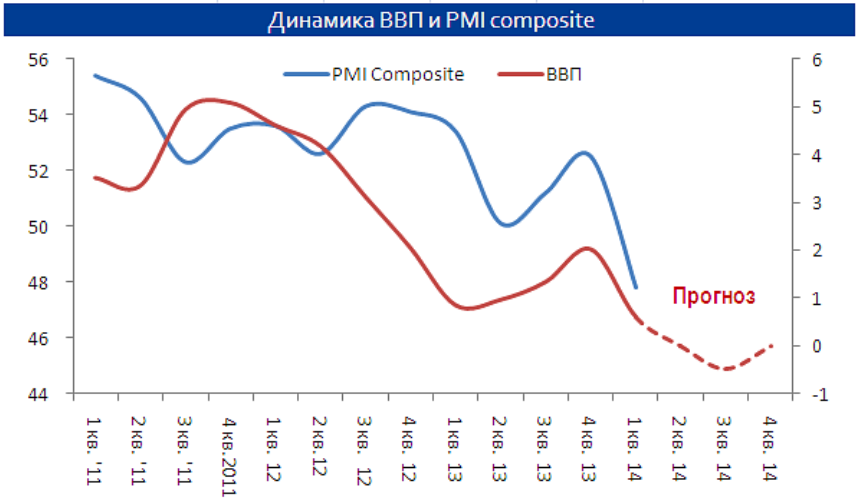
Ситуация в экономике РФ сегодня непростая.

Но даже в еще более тяжелой экономической ситуации бизнес не только выживал, но и развивался и побеждал в конкуренции.

В данной презентации приведены некоторые уроки Великой депрессии и даже Великой рецессии 2008-2009 гг. для реального сектора. Это, по нашему мнению, небезынтересно.

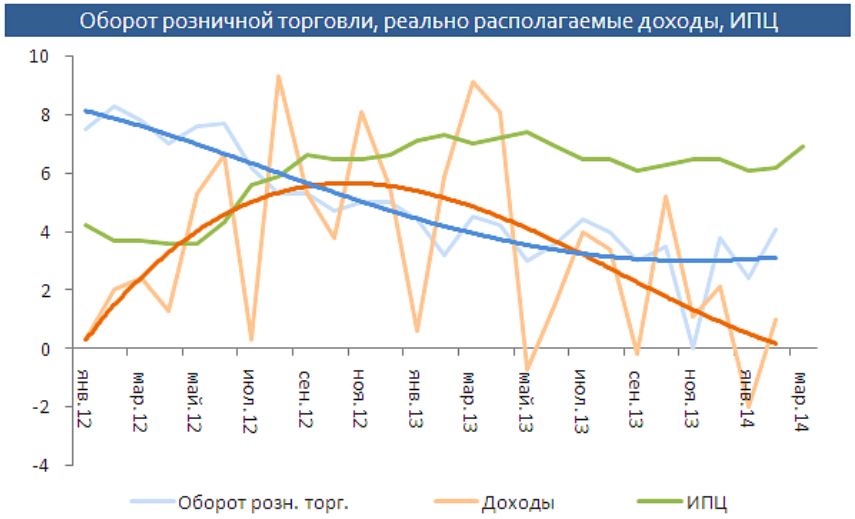
Промсвязьбанк

КОГДА ДЕЛА НЕ ИДУТ ТАК, КАК НУЖНО



Источник: ФСГС, HSBC, PSB Research

- **Темпы роста российской экономики продолжают замедляться: в 1-ом кв. ВВП РФ, возможно, уже сократился.** Мы ждем стагнации в экономике и рост около нуля.



Источник: ФСГС, PSB Research

- **Ослабление рубля и рост инфляции подстегивают потребительский спрос в первом полугодии.** В целом за год , однако, мы ждем снижения потребительской активности.

Промсвязьбанк

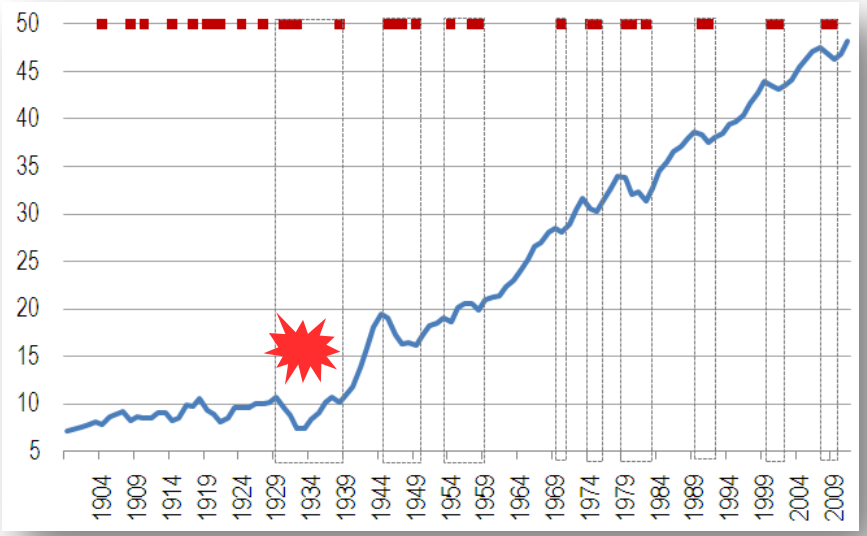
РИСКИ ОЧЕВИДНЫ:

- Дальнейшее замедление экономики РФ и, возможно, падение ее в рецессию (не менее двух кварталов снижения ВВП подряд)
- Высокая инфляция из-за ослабления рубля, снижения импорта из-за санкций - стагфляция
- Падение платежеспособного спроса из-за роста безработицы, реальных доходов; в дальнейшем на этом фоне - осторожное поведение потребителей в среднем и части высокого ценового сегмента (товары длительного пользования и т.п.)
- Ухудшение финансового состояния предприятий, в т.ч. экспортеров , в т.ч. из-за санкций
- Ухудшение условий фондирования.
- Возможны бюджетные проблемы из-за высоких расходов, все более вероятного снижения цены нефти

Промсвязьбанк

США КОГДА-ТО ПРОШЛИ ЧЕРЕЗ ЖЕСТОЧАЙШИЙ КРИЗИС

ВВП США на душу населения,
тыс.пост.долларов и точки рецессий (красным)



КТО ВЫЖИЛ И... ПРОЦВЕТАЛ:

1. **Procter & Gamble**
   и сейчас исповедует идеологию агрессивного маркетинга во время рецессий, в ходе ВД не сокращали рекламный бюджет.
2. **Camel**
   В 1929 г. Lucky Strike (American Tobacco) сместили Camel, а в 1931 г. еще и Chesterfield потеснил его. Camel увеличили затраты на рекламу и в 1935 г. вернулись на первую строчку в рейтинге.
3. **Chevrolet**
   В 1920-х на 10 автомобилей Форд продавался только 1 Chevrolet. Однако более слабый баланс Форда во время вхождения в депрессию помог Chevrolet вырваться вперед в 1931 г.
4. **GE, GM, Chrysler и др.**

История Великой депрессии:

Расходы потребителей по видам продукции, млрд. постоянных долларов:

	«Мало живущий» ширпотреб	снижение	Средней длит. использования	снижение	Длительного пользования		Услуги	снижение	Всего	снижение
1928	$164.3		$59.9		$38.4		$269.6		$532.3	
1929	$168.3		$61.7		$40.3		$284.4		$554.8	
1930	$164.8	2%	$56.1	9%	$30.9	23%	$269.0	5%	$520.8	6%
1931	$164.4	0%	$53.6	4%	$26.4	15%	$257.6	4%	$501.9	4%
1932	$154.1	6%	$46.9	13%	$20.0	24%	$236.0	8%	$456.9	9%
1933	$151.1	2%	$42.7	9%	$20.2	-1%	$233.5	1%	$447.6	2%

ПРИМЕРЫ ДЛЯ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА:

A.E. Schmidt

Производитель бильярдных столов, основана в 1850 г. В ВД начала производить мебель для ресторанов и кафе. Оставила открытыми кредитные линии для клиентов. Сократила сейлзменов, превратив оставшихся в коммивояжеров. Проявили находчивость в маркетинге: например, заполучив список трудовых лагерей, созданных по антикризисной программе Рузвельта, начала поставлять туда бильярдные столы; бильярд стал главным развлечением для находившихся там людей.

Cornell Iron Works

Основана в 1828 г., производитель дверей для промышленных помещений. Во ВД стала заниматься более широкой деятельностью: заказами по производству дверей для автомобилей и сейфовых дверей для музея Metropolitan в Нью-Йорке. Пришлось сократить расходы (на 75%), а владельцы продавали имущество ради спасения бизнеса.

Marshall Elevator

Производитель лифтового оборудования с 1818 г. В ВД едва не обанкротилась, уволила 75% персонала. Никогда не вела агрессивной политики, ограничила регион деятельности 200-мильным радиусом вокруг штаб-квартиры. Спасли компанию война и оборонные заказы. В компании утверждают, что консервативная политика и внимание к нуждам клиентов помогли ей быстро восстановить клиентскую базу в 40-х гг.

D.G. Yuengling & Son

Пивоваренная компания. Ключевое слово - диверсификация. Открыла молочную ферму, начала делать мороженое и инвестировать в шоу-бизнес.

Harden Furniture

Производитель мебели. В ВД персонал сократили со 150 до 15 человек, включая членов семьи владельцев. Идеология выживания: не хватать звезд с неба, но не терять возможностей продвинуть продукцию. Владельцы сокращали долг компании и диверсифицировали производство, изготавливая деревянные детали для оружия. С тех самых пор они стараются иметь на балансе как можно меньше долга и быть как можно ликвиднее.

Bixler's

Старейшая ювелирная компания США (1785 г.. Во времена ВД открыла «библиотеку драгоценностей», выдавая свои изделия напрокат. Идеология выживания: консервативное ведение бизнеса.

Промсвязьбанк

УРОКИ ДЛЯ БИЗНЕСА В ЦЕЛОМ:

Если это случилось…

«**Не принимайте участие в спаде!»** Другими словами, не поддавайтесь отчаянию. Выжившие в Великой депрессии не бросали свой бизнес и искали возможности для его развития.

Будьте агрессивны

Интенсифицируйте рекламу и маркетинг. Это – хорошее время для привлечения новых клиентов.

Инновации востребованы

Инновации имеют важное значение. GE, Disney и Microsoft появились во времена экономических спадов.

Нанимайте!

Станьте «полюсом притяжения» для талантов. Привлекайте лучший персонал, и вы будете лидером, когда все закончится.

Рискуйте

Думайте о высоких целях, действуйте. Небоскреб Empire State Building и мост Golden Gate были построены при Великой депрессии. Во времена, когда многие боятся риска, тот, кто рискует, имеет больше шансов стать победителем.

Джон Гордон
«Пять путей к процветанию в тяжелые времена»

Промсвязьбанк

ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА – НЕ ПРИГОВОР

Начните с изучения баланса и отчета о движении денежных средств; составьте план выхода из долговой ловушки

- Получите средние показатели за последние месяцы. Проведите их анализ с точки зрения P&L.
- Поделите расходы на фиксированные и переменные.
- Вычтите фиксированные расходы из выручки. Если часть Вашей выручки *не гарантирована*, считайте только *гарантированную*.
- Если после этого ваш баланс положительный – сокращайте переменные расходы. Если нет, см. п.2.

Ваши доходы (продажи) растут быстрее расходов?

Важно добиться положительного денежного потока. Определите важнейшие факторы недополучения прибыли. Увеличьте выручку.

Обратитесь к Вашим кредиторам: банкам и поставщикам

Замените дорогой долг более дешевым

Бизнес на Западе часто делает типичную ошибку: занимает по относительно высоким ставкам во время бума.

Избавьтесь от лишних основных фондов

Думайте о высоких целях, действуйте. Небоскреб Empire State Building и мост Golden Gate были построены при ВД.

Краткосрочное бюджетирование – Ваше оружие

По материалам http://cosmicgemslanka.com, http://top7business.com/, http://www.ehow.com

ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА – НЕ ПРИГОВОР:
КЕЙС «ХАЙДЕЛЬБЕРГА»

HEIDELBERGCEMENT

- В 2007 г. компания на фоне низкой стоимости фондирования купила конкурента *Hanson* (Великобритания)
- Чистый долг ▲ EUR 15 млрд. (EUR *3 млрд.* в 2006 г.) Выручка EUR14 млрд. (+*Hanson*), опер. прибыль EUR 2 млрд., EBIT EUR 1.8 млрд., капитал EUR 8 млрд. = левередж 140%
- Материнский холдинг А.Меркля, владельца Хайдельберг Цемент, рухнул. Проблемы с рефинансированием
- В 2009 г. с помощью *Morgan Stanley* реструктурировали долг из краткосрочного в долгосрочный
- В 2009 г. - IPO (EUR 2.3 млрд.) и SPO (EUR 2.1 млрд.) на 96% стоимости группы. Инвесторы - из США и Великобритании
- Через 4 недели - продажа облигаций на EUR 2.5 млрд.
- Чистый долг ▼ EUR 8.5 млрд.
- В 2010 г. – облигации на EUR 1.4 млрд.евро = короткий долг ▼ EUR 700 млн. (против EUR 1.8 млрд. в 2008 г.)

Промсвязьбанк

ЭТО ФАНТАСТИКА? НЕТ!

Шанс для удачных сделок

В такие времена все дешевле. Можно получить фантастические выгоды от покупки собственности, активов, технологий, найма персонала.

Станьте новыми поставщиками

Бизнес меняет поставщиков. Это может быть Вашим шансом. Есть компании, которые ищут инновационные пути предоставления услуг, поставок товаров и т.п. Будьте среди них.

Преимущества для открытия бизнеса

Государственные стимулы, налоговые послабления делают открытие бизнеса привлекательнее.

Ваши знакомые готовы инвестировать в Ваш бизнес

Инвестиции на рынке акций становятся очень рискованными. А Вам больше доверия от тех, кто Вас знает.

Поставщики готовы предоставить Вам кредит

Кредитный рынок функционирует плохо. Ваши поставщикам очень важно кредитовать Вас .

Время для Вашего PR

Если Вы подечркиваете свою уверенность в заврашнем дне, Вы выглядите выигрышно.

Время принять участие в аукционах

Покупайте крупное оборудование на ауцкионах. Это хорошее время для таких сделок.



Так было во время рецессии:

Починка вместо замены

McFarland's Shoe Repair показала рост бизнеса на 40% в 2008 г.против 2007 г. «Много клиентов до 30 лет.»

Популярность… спиртного

Больше выпивают дома, чем в ресторанах. В Огайо в 2008 г. Департамент торговли зарегистрировал рекордные продажи алкоголя в магазинах – 719 млн.долл.

Производство… сейфов

Вместо банков! SentrySafe показала 70% рост бизнеса в 2008 г.

Комиссионная торговля

Палата комиссионной торговли США в 2008 г. сообщила о 74% росте продаж и росте клиентской базы на 90% (!)

Ломбарды

Национальная ассоциация ломбардов: рост оборотов в 2008 г. - от 10% до 30% повсюду.

http://www.startupbizhub.com «Зачем начинать бизнес во время рецессии»

Промсвязьбанк

Контакты:

ОАО «Промсвязьбанк»
PSB Research
114115, Москва, Дербеневская набережная, д.7, стр.22
e-mail: RD@psbank.ru
Bloomberg: PSBF <GO>
http://www.psbank.ru
http://www.psbinvest.ru

Блок «Финансовые рынки»
114115, Москва, Дербеневская набережная, д.7, стр.8
e-mail: IB@psbank.ru
Bloomberg: PSBF <GO>
http://www.psbank.ru
http://www.psbinvest.ru

PSB RESEARCH

Николай Кащеев Директор по исследованиям и аналитике	KNI@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 77-4739
Роман Османов Управляющий по исследованиям и анализу глобальных рынков	OsmanovR@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 77-7010

ОТДЕЛ АНАЛИЗА ОТРАСЛЕЙ И РЫНКОВ КАПИТАЛА

Евгений Локтюхов	LoktyukhovEA@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 77-4761
Илья Фролов	FrolovIG@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 77-4706
Олег Шагов	Shagov@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 77-4734
Екатерина Крылова	KrylovaEA@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 77-6731
Игорь Нуждин	NuzhdinIA@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 77-7011
Никита Зевакин	RD@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 77-4706

НАПРАВЛЕНИЕ АНАЛИЗА ДОЛГОВОГО РЫНКА

Игорь Голубев	GolubevIA@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 77-4729
Елена Федоткова	FedotkovaEV@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 77-4716
Алексей Егоров	EgorovAV@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 77-4748
Вадим Паламарчук	PalamarchukVA@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 77-4781
Александр Полютов	PolyutovAV@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 77-6754
Алина Арбекова	ArbekovaAV@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 77-7117
Дмитрий Монастыршин	Monastyrshin@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 77-4710

ДЕПАРТАМЕНТ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

ПРОДАЖИ ИНСТРУМЕНТОВ С ФИКСИРОВАННОЙ ДОХОДНОСТЬЮ

Пётр Федосенко	FedosenkoPN@psbank.ru	+7 (495) 228-33-86
Богдан Круть	KrutBV@psbank.ru	+7 (495) 228-39-22
Иван Хмелевский	Khmelevsky@psbank.ru	+7 (495) 411-51-37
Ольга Целинина	TselininaOI@psbank.ru	+7 (495) 228-33-12

ТОРГОВЛЯ ИНСТРУМЕНТАМИ С ФИКСИРОВАННОЙ ДОХОДНОСТЬЮ

Юлия Рыбакова	Rybakova@psbank.ru	+7 (495) 705-9068
Анатолий Павленко	APavlenko@psbank.ru	+7 (495) 705-9069
Андрей Воложев	Volozhev@psbank.ru	+7 (495) 705-9096
Евгений Жариков	Zharikov@psbank.ru	+7 (495) 705-9096
Денис Семеновых	SemenovykhDD@psbank.ru	+7 (495) 705-9757
Дмитрий Грицкевич	Gritskevich@psbank.ru	+7 (495) 777-1020, доб. 77-4714

ДЕНЕЖНЫЙ И ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК, ДЕРИВАТИВЫ

Андрей Скабелин	Skabelin@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 70-47-56
Иван Заволоснов	ZavolosnovIV@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 70-50-54
Сурпин Александр	SurpinAM@psbank.ru	+7 (495) 228-3924
Виктория Давитиашвили	davitiashviliVM@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 77-71-18

ДЕПАРТАМЕНТ БРОКЕРСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Игорь Федосенко	FedosenkoIY@psbank.ru	+7 (495) 705-97-69
Павел Науменко	NaumenkoPA@psbank.ru	+7 (495) 777-10-20, доб. 70-47-17
Виталий Туруло	TuruloVM@psbank.ru	+7 (495) 411-51-39

ОПЕРАЦИИ С ВЕКСЕЛЯМИ

Миленин Сергей	Milenin@psbank.ru	+7 (495) 228-39-21
Бараночников Александр	Baranoch@psbank.ru	+7 (495) 228-39-21

ОАО «Промсвязьбанк». Все права защищены.
Настоящий информационно-аналитический обзор предоставляется исключительно в информационных целях. Содержащаяся в настоящем обзоре информация и выводы были получены и основаны на источниках, которые ОАО «Промсвязьбанк», в целом, считает надежными. Однако, ОАО «Промсвязьбанк» не дает никаких гарантий и не предоставляет никаких заверений, что такая информация является полной и достоверной, и, соответственно, она не должна рассматриваться как полная и достоверная. Выводы и заявления, сделанные в настоящем обзоре, являются лишь предположениями, которые могут существенно отличаться от фактических событий и результатов. ОАО «Промсвязьбанк» не берет на себя обязательство регулярно обновлять информацию, содержащуюся в настоящем обзоре, или исправлять неточности, и оставляет за собой право пересмотреть ее содержание в любой момент без предварительного уведомления.
Содержащаяся в обзоре информация и выводы не являются рекомендацией, офертой или приглашением делать оферты на покупку или продажу каких-либо ценных бумаг и других финансовых инструментов. Обзор не является рекомендацией в отношении инвестиций и не принимает во внимание какие-либо специальные, особые или индивидуальные инвестиционные цели, финансовые обстоятельства и требования какого-либо конкретного лица, которое может быть получателем настоящего обзора. Сделки, совершенные в прошлом и упомянутые в настоящем обзоре, не всегда являются индикативными для определения результатов будущих сделок.
Инвесторам необходимо принять во внимание, что доход от ценных бумаг или других инвестиций может меняться, и цена или стоимость ценных бумаг и инвестиций может как расти, так и падать, и, как следствие, результаты инвестирования могут оказаться меньше первоначально инвестированных средств. Результаты инвестирования в прошлом не гарантируют доходов в будущем. Множество факторов может привести к тому, что фактические результаты будут существенно отличаться от прогнозов и выводов, содержащихся в настоящем обзоре, включая, в частности, общие экономические условия, конкурентную среду, риски, связанные с осуществлением деятельности в Российской Федерации, стремительные технологические и рыночные изменения в отраслях, в которых действуют соответствующие эмитенты ценных бумаг, а также многие другие риски.
ОАО «Промсвязьбанк», его руководство и сотрудники не несут ответственности за инвестиционные решения получателей настоящего обзора, основанные на информации, содержащейся в нем, за прямые или косвенные потери и/или ущерб, возникшие в результате использования получателем настоящего обзора информации или какой-либо ее части при совершении операций с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами. Прежде чем принять решение о приобретении ценных бумаг, потенциальный инвестор должен самостоятельно изучить и проанализировать все риски, связанные с такими инвестициями. Использование информации, представленной в настоящем обзоре, осуществляется потенциальным инвестором на свой собственный страх и риск.
Если прямо не указано обратное, настоящий обзор предназначен только для лиц, являющихся допустимыми получателями данного обзора в той юрисдикции, в которой находится или к которой принадлежит получатель обзора, и которые могут получать данный отчет без того, чтобы распространение данного отчета таким лицам нарушало или не соответствовало законодательным и регуляторным требованиям указанной юрисдикции. Соответственно, каждый получатель данного обзора вправе использовать обзор только в случае, если он является допустимым получателем.