

2024 ПРЕКРАСНОЕ — ДАЛЁКО

Михаил Шкляев, СЕО ОККАМ
Измени Сознание 2024 (XIX), Таиланд

ОККАМ

Дисклеймер: прогнозами, показанными дальше, пользуемся сами — и как компания, и как частные лица.

Все прогнозы — без разноцветных лебедей (это outliers, к ним можно готовиться, но нельзя делать основой)

О чём говорили год назад (сбылось, и не сбылось)

1 Денег хватит, кроме кубышки
есть ещё и долг

Всё нормально, деньги есть © Шнур
Дефицит в пределах прогноза, ФНБ медленно ▼

+

О чём говорили год назад (сбылось, и не сбылось)

- | | | | |
|---|--|--|---|
| 1 | Денег хватит, кроме кубышки
есть ещё и долг | Всё нормально, деньги есть © Шнур
Дефицит в пределах прогноза, ФНБ медленно ▼ | + |
| 2 | Смена модели роста с газа на
связку СВО — потребитель —
инфраструктура | Всё именно так и получилось | + |

О чём говорили год назад (сбылось, и не сбылось)

1	Денег хватит, кроме кубышки есть ещё и долг	Всё нормально, деньги есть © Шнур Дефицит в пределах прогноза, ФНБ медленно ▼	+
2	Смена модели роста с газа на связку СВО — потребитель — инфраструктура	Всё именно так и получилось	+
3	Девальвация будет, но мягкой (условно, 100+ в 2024)	Потрогали 100 в 2023 (отток капитала), после зажима экспортёров — коридор 85-100	~

О чём говорили год назад (сбылось, и не сбылось)

1	Денег хватит, кроме кубышки есть ещё и долг	Всё нормально, деньги есть © Шнур Дефицит в пределах прогноза, ФНБ медленно ▼	+
2	Смена модели роста с газа на связку СВО — потребитель — инфраструктура	Всё именно так и получилось	+
3	Девальвация будет, но мягкой (условно, 100+ в 2024)	Потрогали 100 в 2023 (отток капитала), после зажима экспортёров — коридор 85-100	~
4	Высокая социальная напряжённость, дисбалансы	Пригожин — через 3 недели после окончания ИС 2023	+

О чём говорили год назад (сбылось, и не сбылось)

1	Денег хватит, кроме кубышки есть ещё и долг	Всё нормально, деньги есть © Шнур Дефицит в пределах прогноза, ФНБ медленно ▼	+
2	Смена модели роста с газа на связку СВО — потребитель — инфраструктура	Всё именно так и получилось	+
3	Девальвация будет, но мягкой (условно, 100+ в 2024)	Потрогали 100 в 2023 (отток капитала), после зажима экспортёров — коридор 85-100	~
4	Высокая социальная напряжённость, дисбалансы	Пригожин — через 3 недели после окончания ИС 2023	+
5	Новые 90е как шанс сделать что-то интересное	Много новых брендов, выросших при медийной тишине иностранных компаний	+

О чём говорили год назад

Про отрасли..

Слайд с ИС-2023

Тем не менее, если социальные риски не реализуются, «интенсивный» сценарий развития = опережающий рост потребительских отраслей (разумеется, до определенного предела)

Трансфер денег через СВО
(зарплаты, производство)

Рост доходов
и расходов
домохозяйств

уже частично видно
в статистике (с апреля)

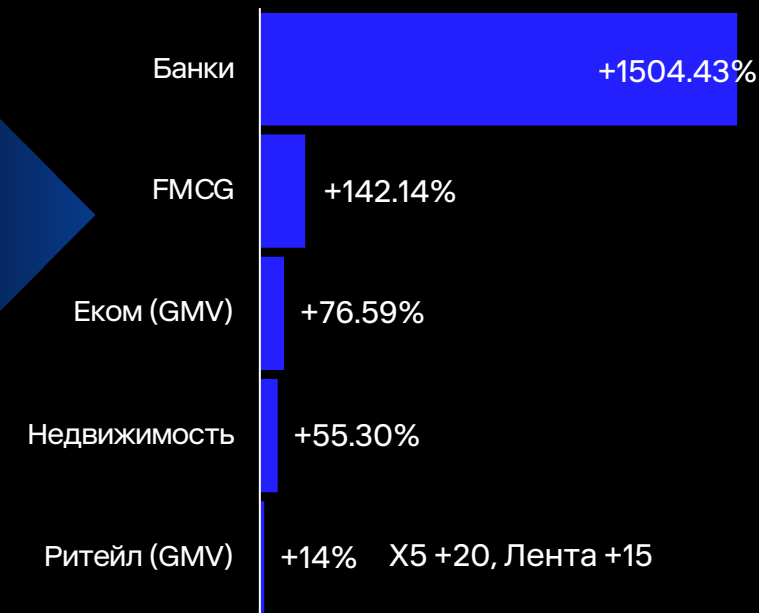
Рост потребительской
экономики с опережением
относительно среднего

Банки и экосистемы
Ритейл
Маркетплейсы
Недвижимость (не точно)
Локальный FMCG

ОККАМ

34

Прибыль (или GMV) секторов рынка, 2023 к 2022 году



О чём говорили год назад

Про отрасли.. и про важные события рынка рекламы

Прогнозы 2023, горизонт 1-2 года

WB и (или) Ozon обгонят X5 по GMV

Факт 2023

WB ~ Магнит, 2023

О чём говорили год назад

Про отрасли.. и про важные события рынка рекламы

Прогнозы 2023, горизонт 1-2 года

WB и (или) Озон обгонят X5 по GMV

Озон может (может) обогнать ВК по рекламной выручке

Факт 2023

WB ~ Магнит, 2023

Разница в 23 = 11% (ВК впереди)

О чём говорили год назад

Про отрасли.. и про важные события рынка рекламы

Прогнозы 2023, горизонт 1-2 года

WB и (или) Озон обгонят X5 по GMV

Озон может (может) обогнать ВК по рекламной выручке

> 50% рекламы товаров вне ТВ – retail media

Факт 2023

WB ~ Магнит, 2023

Разница в 23 = 11% (ВК впереди)

2023 ~39% от нон-ТВ, 2024 ~63%

О чём говорили год назад

Про отрасли.. и про важные события рынка рекламы

Прогнозы 2023, горизонт 1-2 года

WB и (или) Озон обгонят X5 по GMV

Озон может (может) обогнать ВК по рекламной выручке

> 50% рекламы товаров вне ТВ – retail media

> 50% рекламы услуг – classified (Авито)

Факт 2023

WB ~ Магнит, 2023

Разница в 23 = 11% (ВК впереди)

2023 ~39% от нон-ТВ, 2024 ~63%

вероятно, да (пока нет данных)

О чём говорили год назад

Про отрасли.. и про важные события рынка рекламы

Прогнозы 2023, горизонт 1-2 года

ВБ и (или) Озон обгонят X5 по GMV

Озон может (может) обогнать ВК по рекламной выручке

> 50% рекламы товаров вне ТВ – retail media

> 50% рекламы услуг – classified (Авито)

МСБ — основной клиент публичеров

Факт 2023

WB ~ Магнит, 2023

Разница в 23 = 11% (ВК впереди)

2023 ~39% от нон-ТВ, 2024 ~63%

вероятно, да (пока нет данных)

от 65 до 85% по разным публичерам

О чём говорили год назад

Про отрасли.. и про важные события рынка рекламы

Прогнозы 2023, горизонт 1-2 года

WB и (или) Озон обгонят X5 по GMV

Озон может (может) обогнать ВК по рекламной выручке

> 50% рекламы товаров вне ТВ – retail media

> 50% рекламы услуг – classified (Авито)

МСБ — основной клиент пабlishеров

Один из больших игроков сделает fullstack (как Google)

Факт 2023

WB ~ Магнит, 2023

Разница в 23 = 11% (ВК впереди)

2023 ~39% от нон-ТВ, 2024 ~63%

вероятно, да (пока нет данных)

от 65 до 85% по разным пабlishерам

пока не сделал (а жаль)

Год назад доклад
назывался «Полунорма».
**В ЭТОМ ГОДУ ОЧЕНЬ ХОТЕЛ
назвать «Норма», но нет.**

Год назад
называли «...».
В ЭТОМ (Рано)
назвать ...лет.

Год спустя, модель роста по-прежнему работает (1) существенно подпитывает (2), (3), (4)

1	Бюджетный импульс	Около 5.5% ВВП в 2023 году, 2024 = не снизится Импульс = структурный дефицит бюджета, расходы - базовый нефтегаз - ненефтегаз - бюджетные кредиты
----------	--------------------------	---

Год спустя, модель роста по-прежнему работает (1) существенно подпитывает (2), (3), (4)

1	Бюджетный импульс	Около 5.5% ВВП в 2023 году, 2024 = не снизится Импульс = структурный дефицит бюджета, расходы - базовый нефтегаз - ненефтегаз - бюджетные кредиты
2	Замещение	▼ импорта = ▼ конкуренции в цене = ▲ локального производства

Год спустя, модель роста по-прежнему работает

(1) существенно подпитывает (2), (3), (4)

1	Бюджетный импульс	Около 5.5% ВВП в 2023 году, 2024 = не снизится Импульс = структурный дефицит бюджета, расходы - базовый нефтегаз - ненефтегаз - бюджетные кредиты
2	Замещение	▼ импорта = ▼ конкуренции в цене = ▲ локального производства
3	Строительство, инфраструктура	Все виды льготной ипотеки (хоть её и пытаются тормозить) Дороги, мосты ВСМ, транспортные коридоры, консолидация портов

Год спустя, модель роста по-прежнему работает

(1) существенно подпитывает (2), (3), (4)

1	Бюджетный импульс	Около 5.5% ВВП в 2023 году, 2024 = не снизится Импульс = структурный дефицит бюджета, расходы - базовый нефтегаз - ненефтегаз - бюджетные кредиты
2	Замещение	▼ импорта = ▼ конкуренции в цене = ▲ локального производства
3	Строительство, инфраструктура	Все виды льготной ипотеки (хоть её и пытаются тормозить) Дороги, мосты ВСМ, транспортные коридоры, консолидация портов
4	Расходы на СВО	Производственные заказы (и СВО, и смежные) Зарплаты производителей Зарплаты контрактников

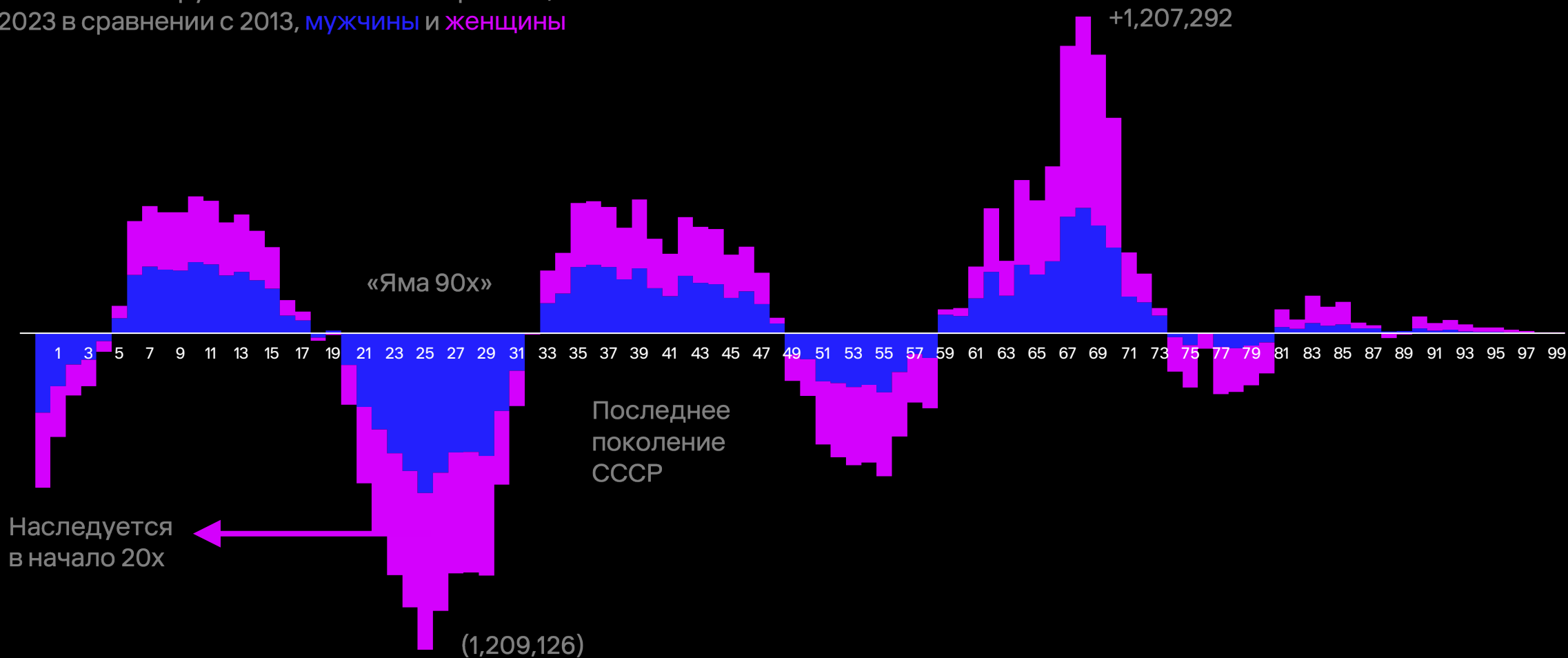
Но есть ограничитель: модель использует ~ все доступные человеческие ресурсы..

Центр	Безработица	2.1%
-------	-------------	------

Регионы	Безработица	3.0%
---------	-------------	------

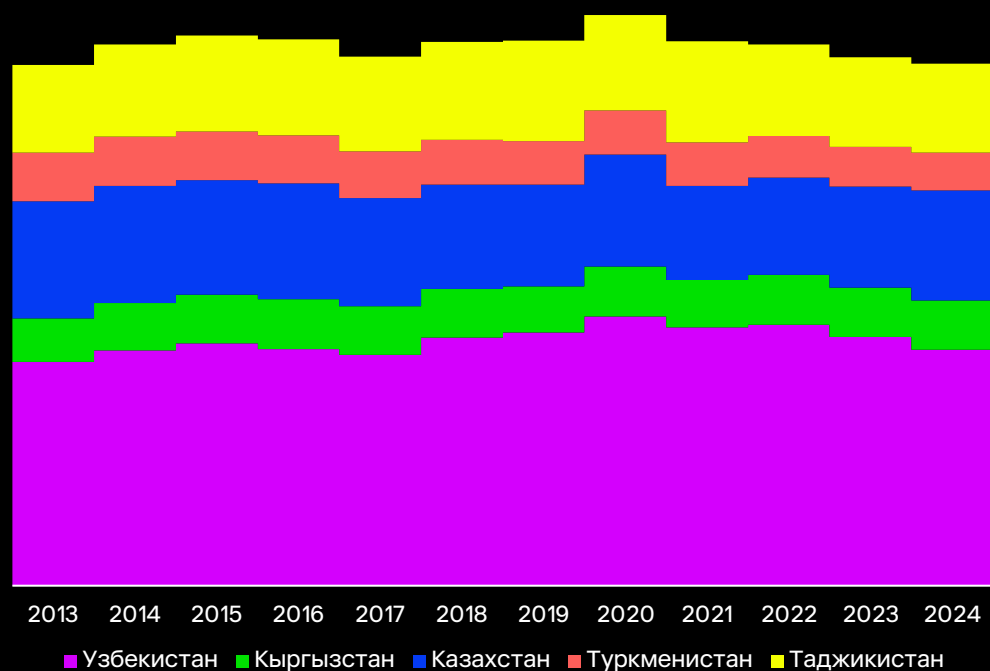
Но есть ограничитель: модель использует ~ все доступные человеческие ресурсы.. объём которых в ближайшее время будет ▼

Численность групп населения по возрастам,
2023 в сравнении с 2013, **мужчины** и **женщины**

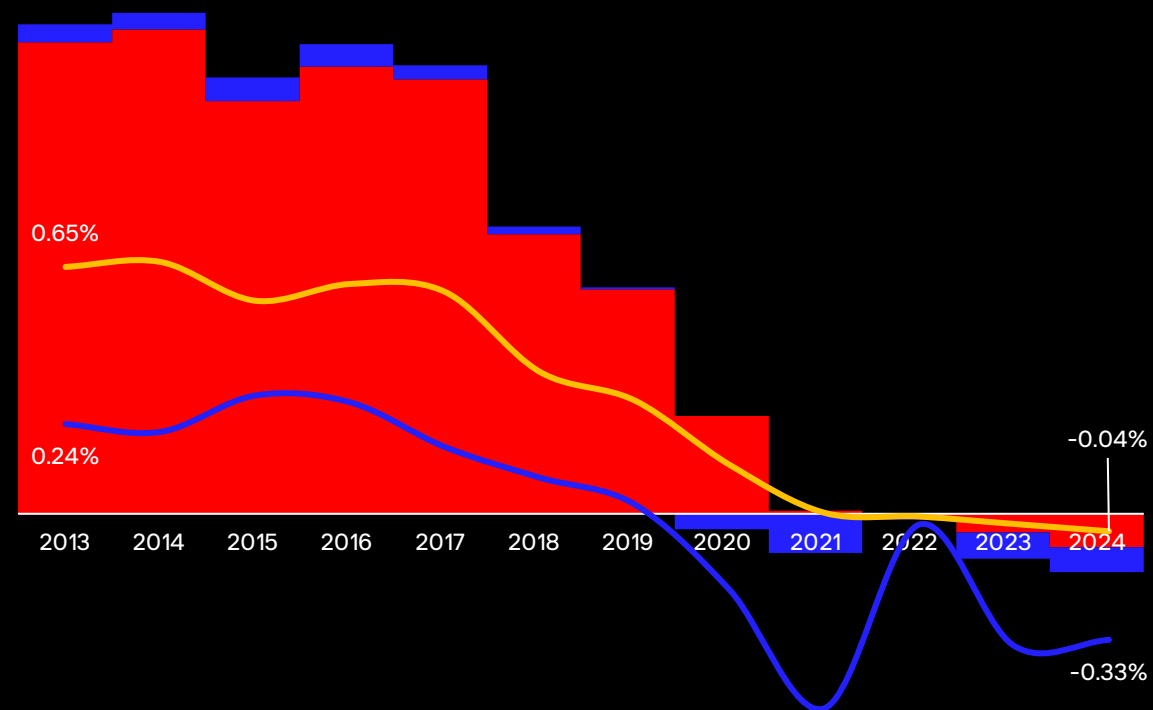


Но есть ограничитель: модель использует ~ все доступные человеческие ресурсы.. объём которых в ближайшее время будет ▼ (и речь, в том числе, и про мигрантов)

Страны центральной Азии, прирост населения, по годам и странам, 2013-2024

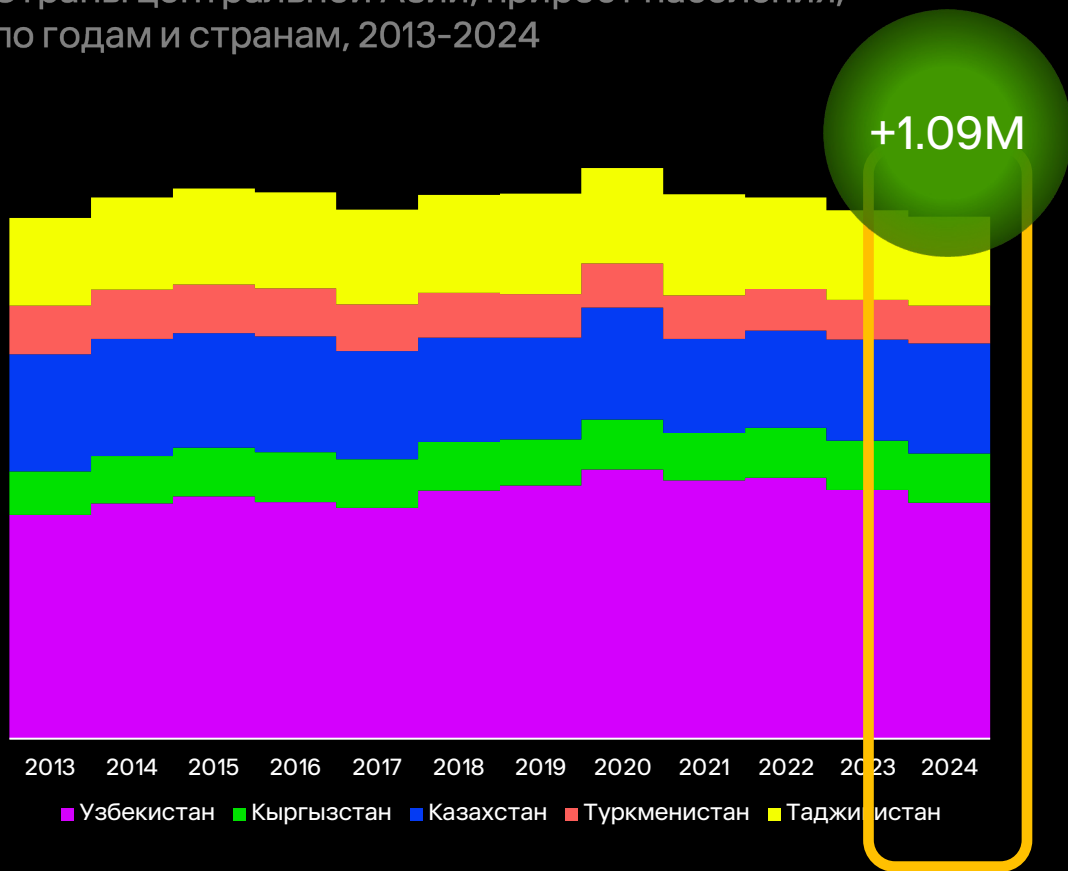


Россия и Китай, прирост населения, абсолютные значения, и в % населения

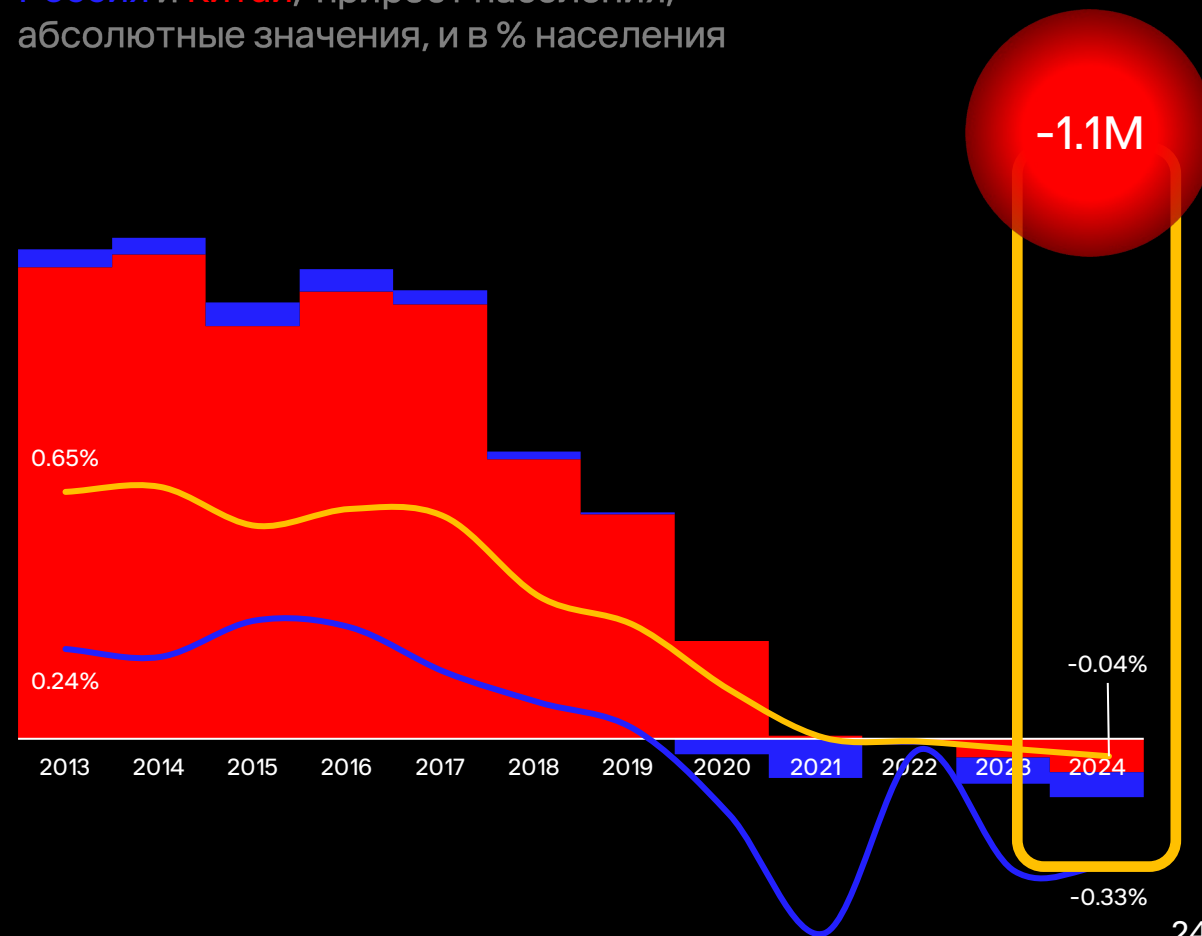


Но есть ограничитель: модель использует ~ все доступные человеческие ресурсы.. объём которых в ближайшее время будет ▼ (и речь, в том числе, и про мигрантов)

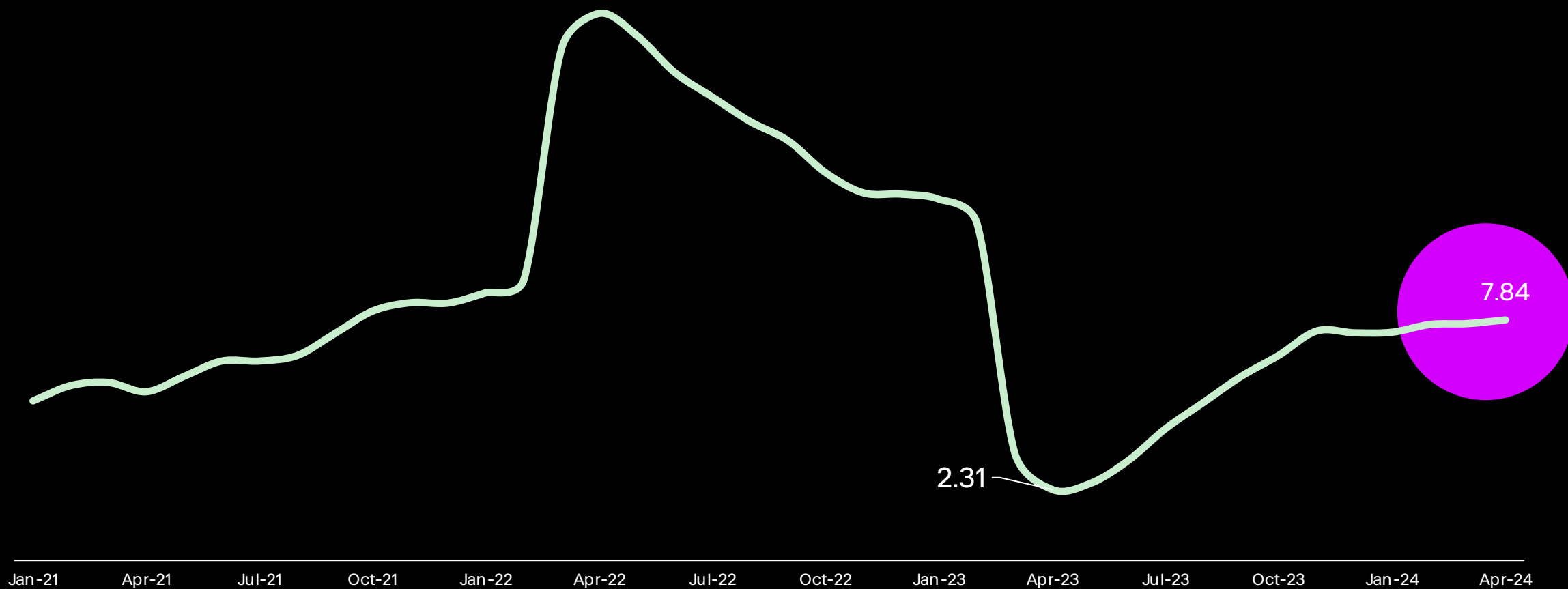
Страны центральной Азии, прирост населения, по годам и странам, 2013-2024



Россия и Китай, прирост населения, абсолютные значения, и в % населения

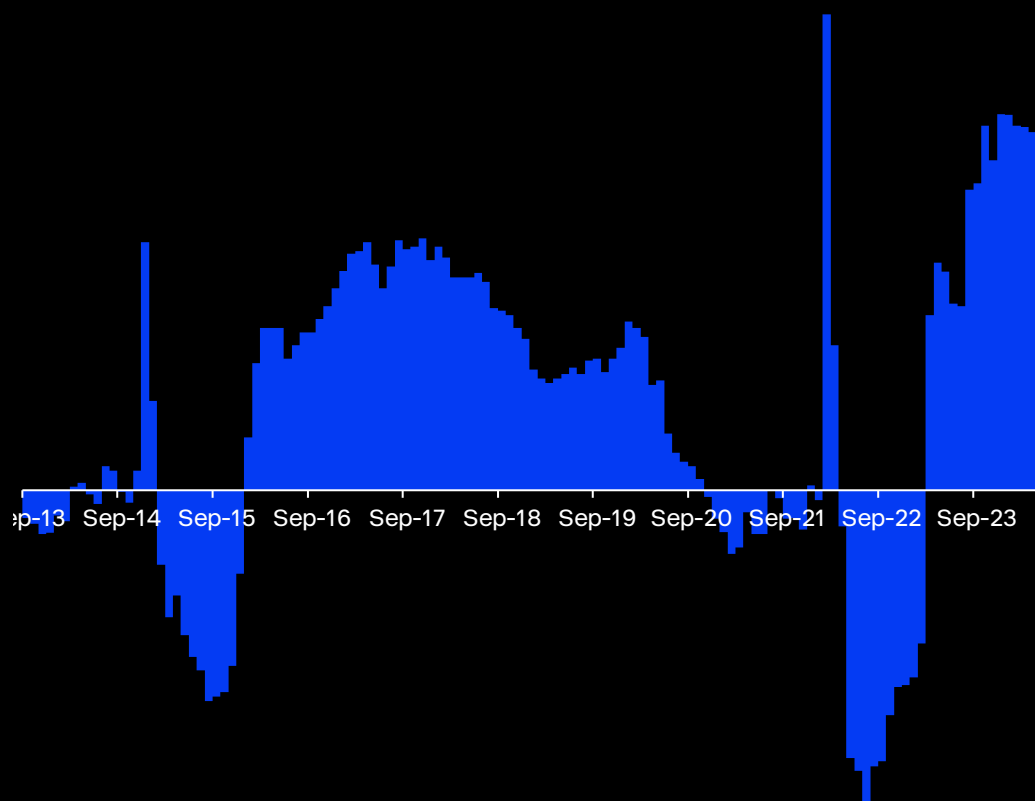


Недостаток ресурса + сильные стимулы = ▲ зарплат = ▲ инфляции

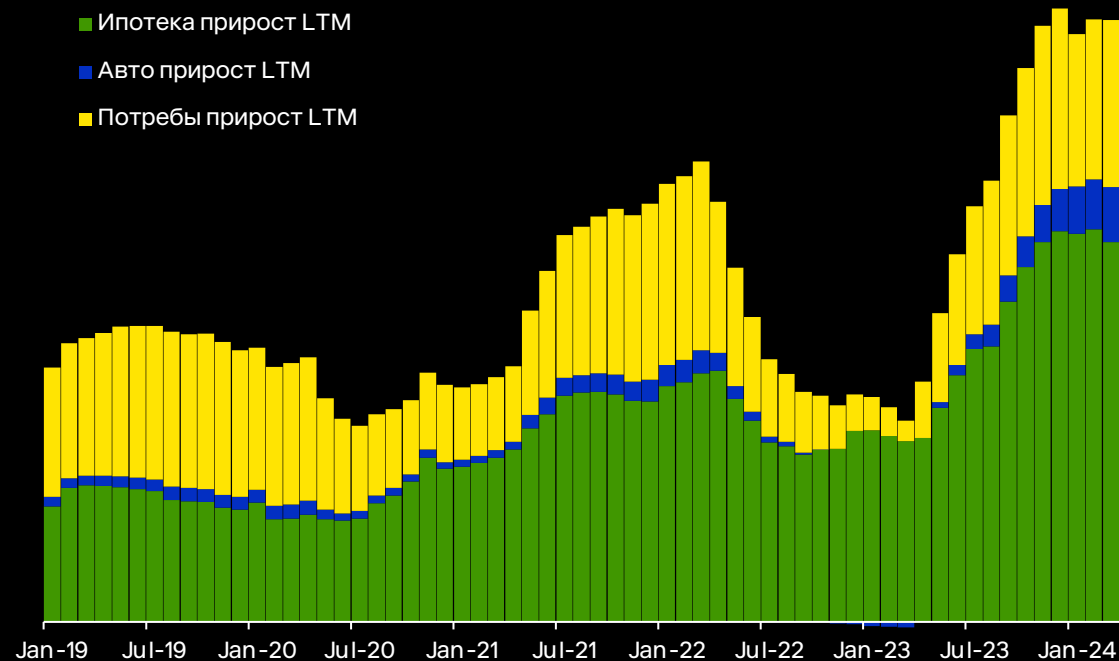


ЦБ борется с инфляцией ставкой и ограничением лимитов, но пока это не особенно помогает

Самая жёсткая политика ЦБ с 2013 года
(график — превышение ставки над инфляцией)

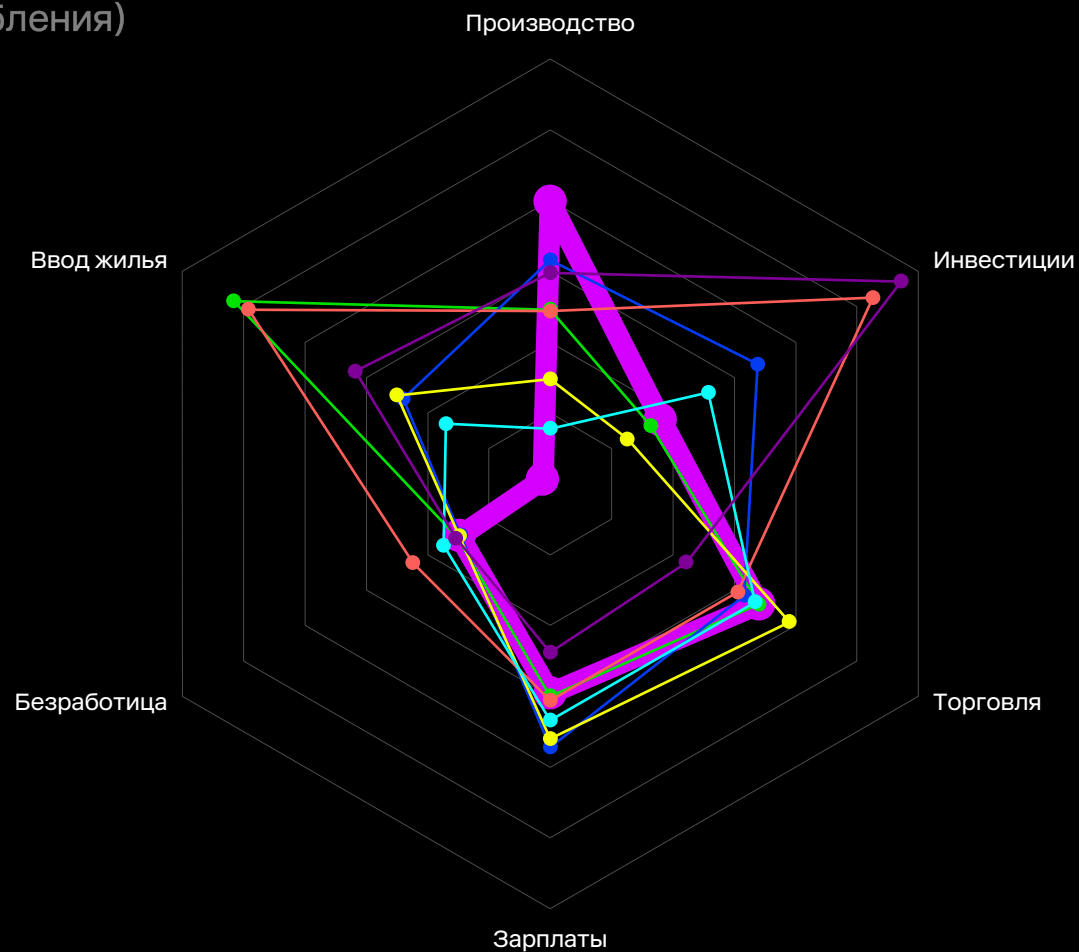


.. не может остановить прирост кредитования среди потребителей (за 12 месяцев снизилась лишь ипотека)



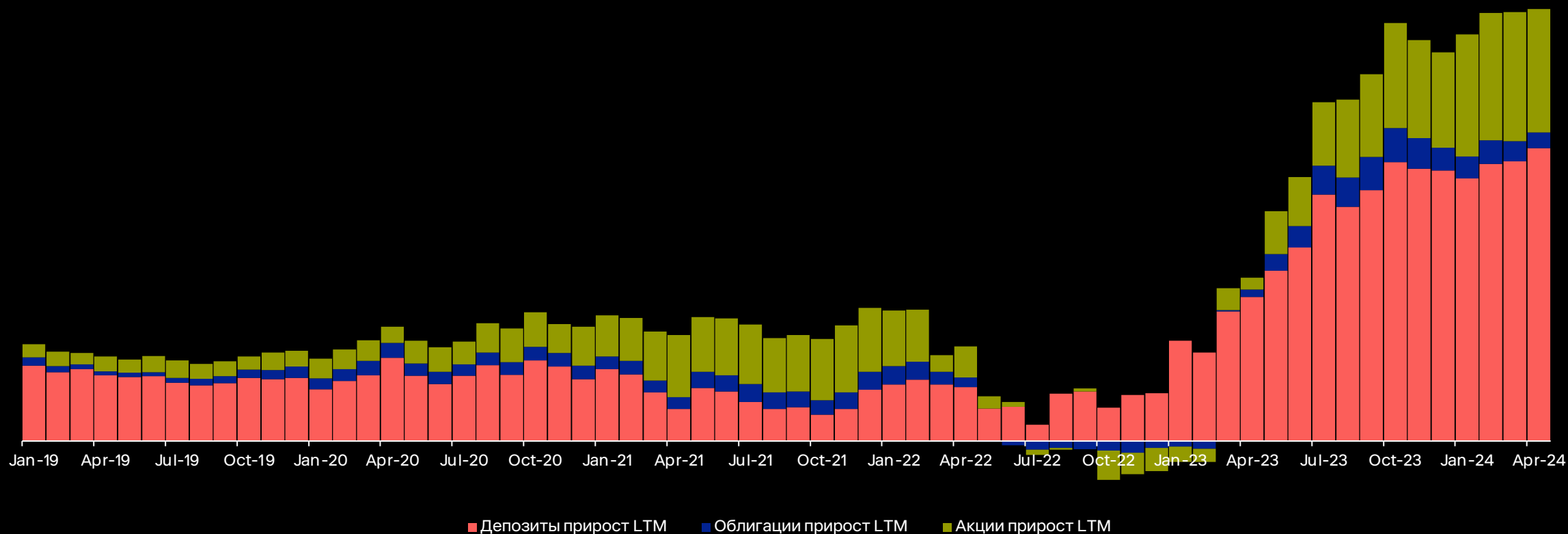
(в частности, потому, что всплеск потребления – следствие притока средств в регионы вне ЦФО)

(а там было много лет недопотребления)



Да и денег из-за стимулов и СВО столько, что и на потребление хватает, и депозиты растут, и еще и фондовый рынок вносит лепту

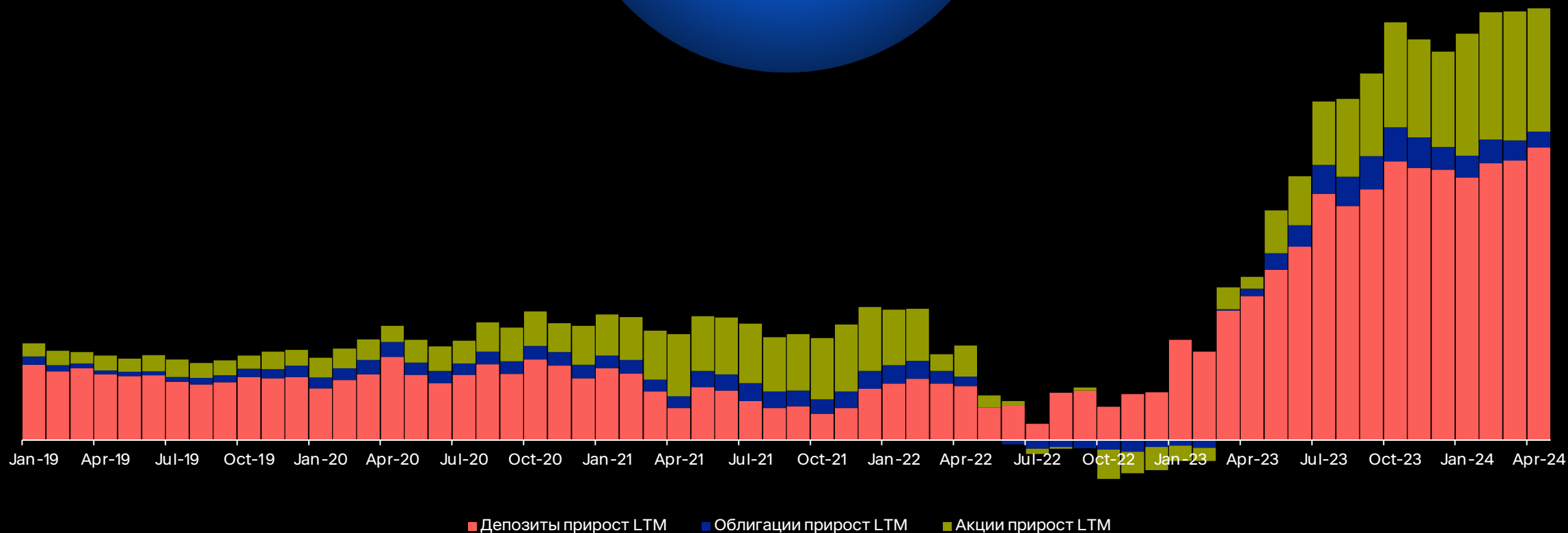
Прирост депозитов, облигаций и акций на счетах домохозяйств, последние 12 месяцев



Да и денег из-за стимулов и Повысить ставку и на потребление хватает, и депозиты растут, и еще и фондовый рынок логично вносит лепту (но не факт, что возможно)

Прирост депозитов, облигаций и акций на счетах домохозяйств, последние 12 месяцев

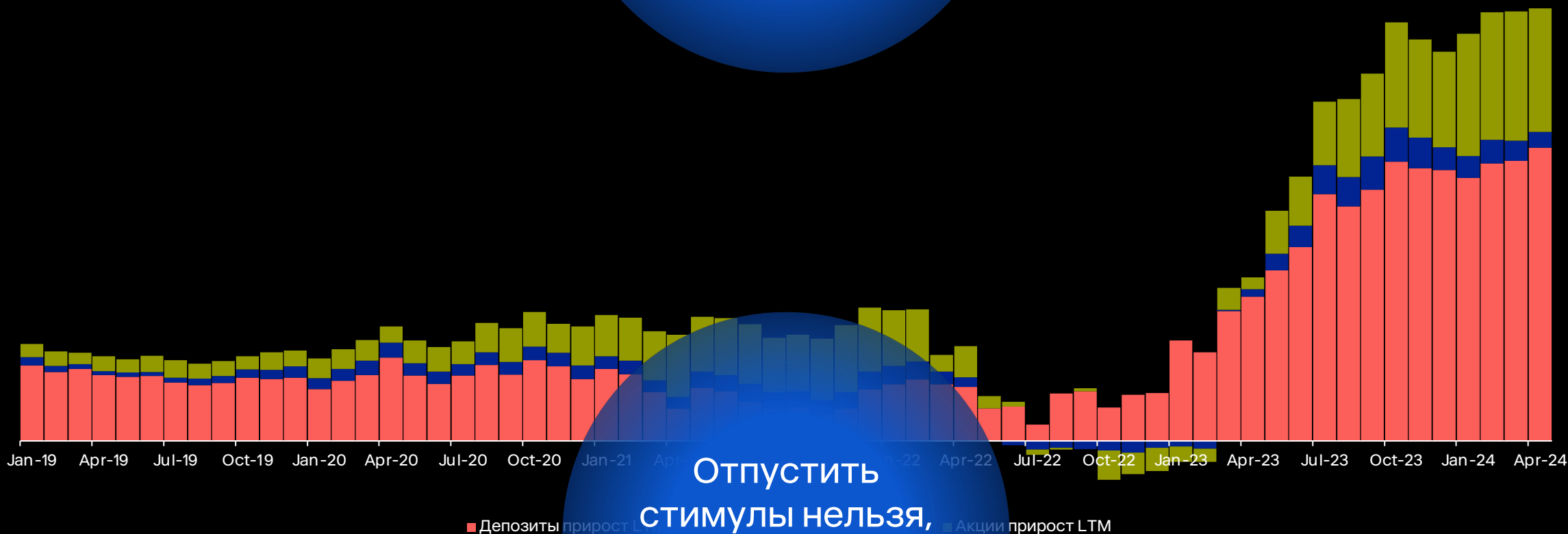
что возможно)



Да и денег из-за стимулов и депозиты растут, и еще и фондовый рынок вносит лепту

Прирост депозитов, облигаций и акций на счетах домохозяйств, последние 12 месяцев

Повысить ставку и на потребление хватает, логично (но не факт, что возможно)



Отпустить стимулы нельзя, но и продолжать опасно

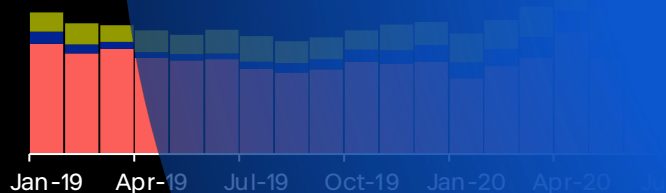
Да и денег из-за стимулов и депозиты растут, и еще

Повысить ставку
логично
(но не факт,
что возможно)

и на потребление хватает,
вносит лепту

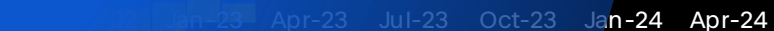
Прирост депозитов, облигаций и акций на счета домохозяйств, последние 12 месяцев

СИТУАЦИЯ



в День

ЛТМ



Отпустить
стимулы нельзя,
но и продолжать
опасно

**Представим себе, что ситуация продолжается следующие пару лет.
Как это выглядит глазами компаний?**

- 1** Произвожу максимум, улучшаюсь, чтобы удешевить производство
+ учусь конкурировать в новых реалиях
-

Представим себе, что ситуация продолжается следующие пару лет. Как это выглядит глазами компаний?

1 Произвожу максимум, улучшаюсь, чтобы удешевить производство
+ учусь конкурировать в новых реалиях

2 Но мои товары или услуги есть уже у каждого
(или все уже купили товар или услугу в моей категории,
и надо толкаться плечами с соседями — а это ▼ маржу)

Представим себе, что ситуация продолжается следующие пару лет. Как это выглядит глазами компаний?

1 Произвожу максимум, улучшаюсь, чтобы удешевить производство
+ учусь конкурировать в новых реалиях

2 Но мои товары или услуги есть уже у каждого
(или все уже купили товар или услугу в моей категории,
и надо толкаться плечами с соседями — а это ▼ маржу)

3 При этом число клиентов у меня ▼ чисто физически
вместе с населением, причём довольно быстро

Представим себе, что ситуация продолжается следующие пару лет. Как это выглядит глазами компаний?

- 1** Произвожу максимум, улучшаюсь, чтобы удешевить производство
+ учусь конкурировать в новых реалиях

- 2** Но мои товары или услуги есть уже у каждого
(или все уже купили товар или услугу в моей категории,
и надо толкаться плечами с соседями — а это ▼ маржу)

- 3** При этом число клиентов у меня ▼ чисто физически
вместе с населением, причём довольно быстро

- 4** А акционеры требуют ▲, причём прибыли (см пункт про ▼ маржи)
(это вообще свойство любых акционеров)

Из такой ситуации традиционно есть несколько выходов



▲ цены

Из такой ситуации традиционно есть несколько выходов



▲ цены

▲ производи-
тельность

Из такой ситуации традиционно есть несколько выходов



▲ цены

▲ производи-
тельность

Новые линейки

Из такой ситуации традиционно есть несколько выходов



▲ цены

▲ производи-
тельность

Новые линейки

Новые рынки

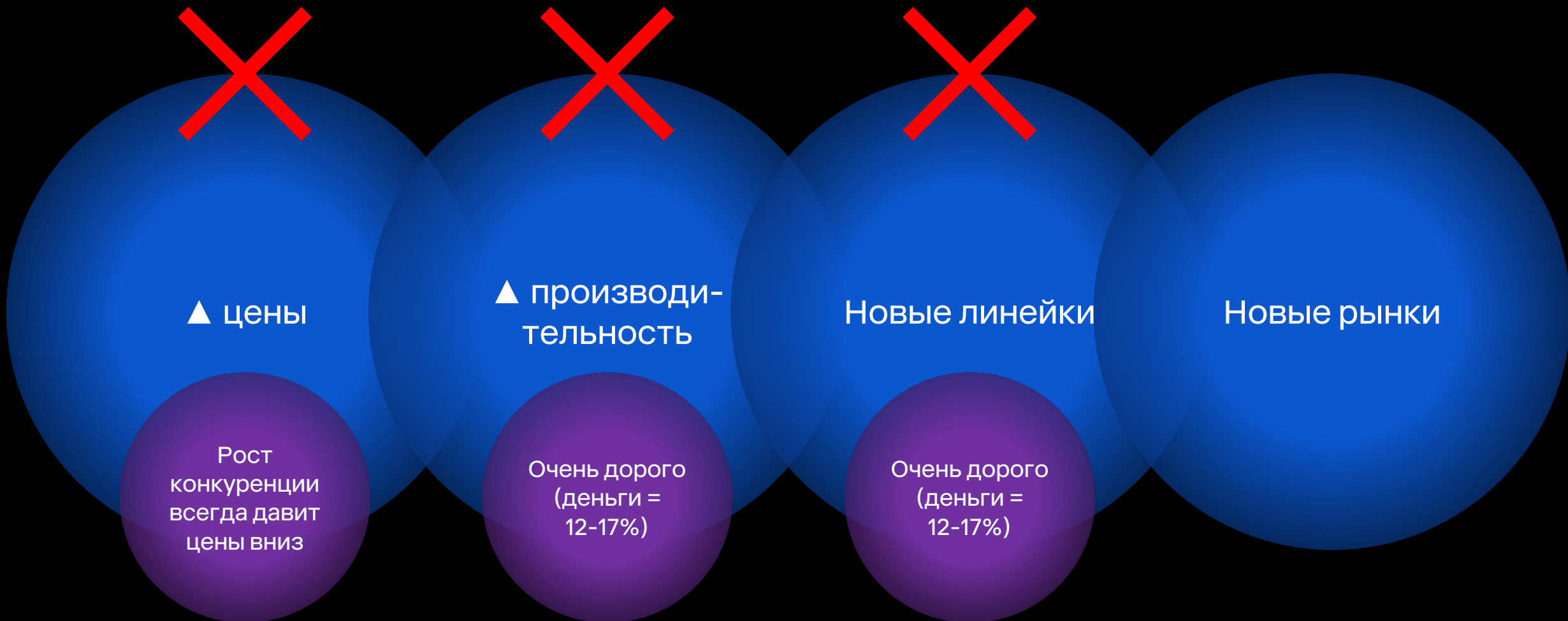
Из такой ситуации традиционно есть несколько выходов
(но увы, из-за ДКП и динамики населения не все они доступны)



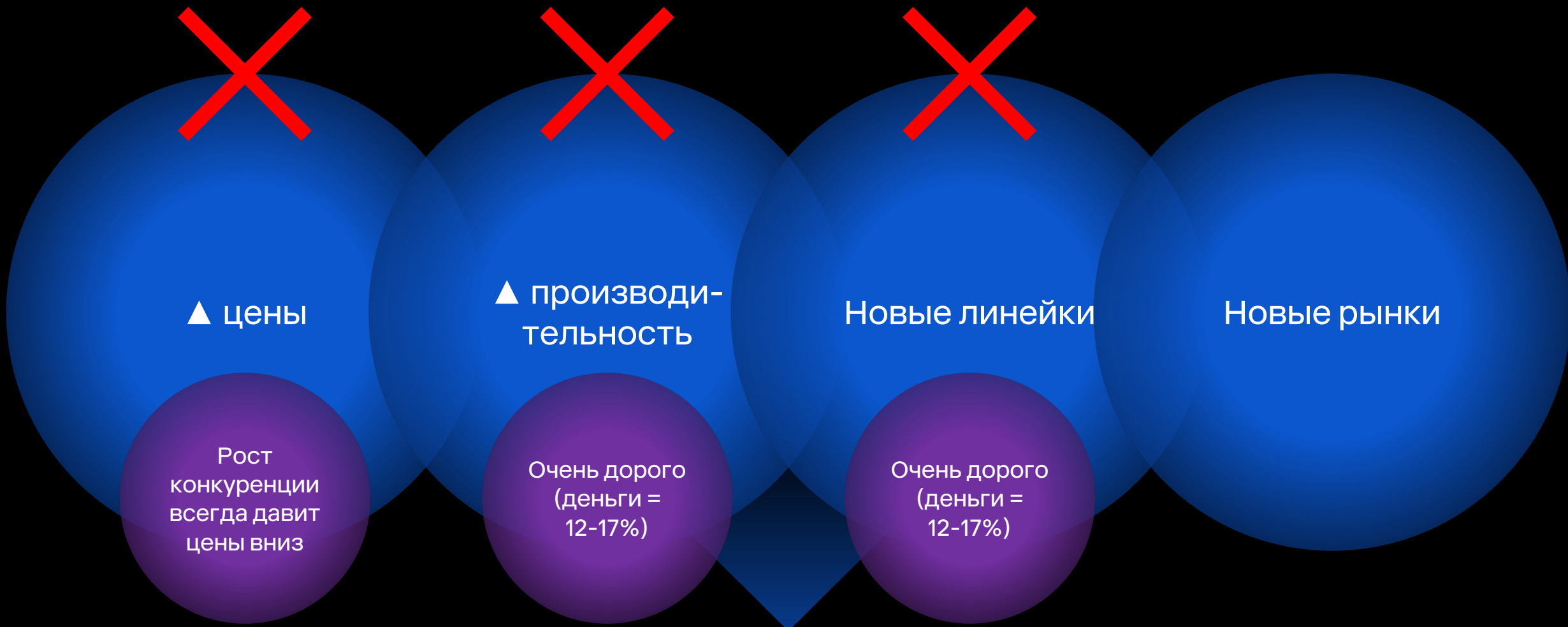
Из такой ситуации традиционно есть несколько выходов
(но увы, из-за ДКП и динамики населения не все они доступны)



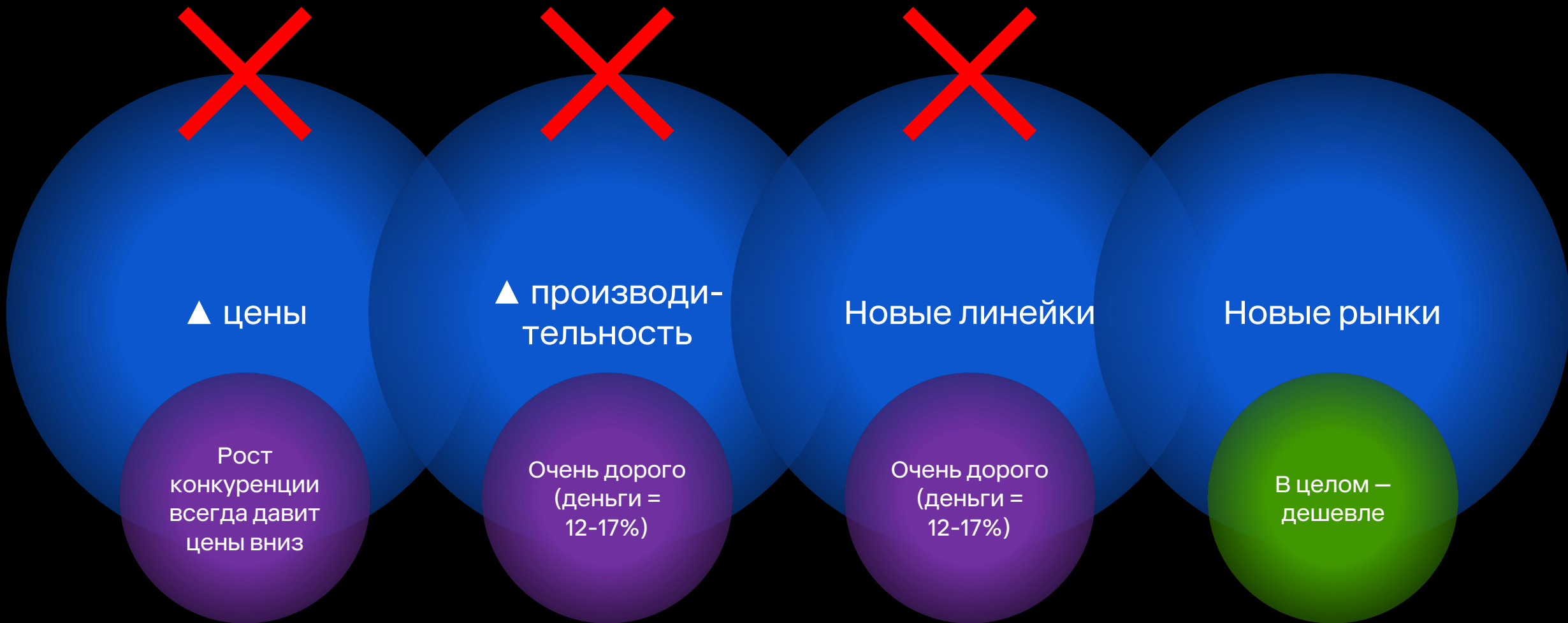
Из такой ситуации традиционно есть несколько выходов
(но увы, из-за ДКП и динамики населения не все они доступны)



Из такой ситуации традиционно есть несколько выходов (но увы, из-за ДКП и динамики населения не все они доступны)



Из такой ситуации традиционно есть несколько выходов
(но увы, из-за ДКП и динамики населения не все они доступны)



Новые рынки — это как и куда?

Год назад у нас были такие слайды (ИС, НРФ)

Для товаров, созданных в процессе замещения, готовятся ёмкие рынки сбыта (будет ли попытка успешной, покажет только время)

BRASIL ARGENTINA
RUSSIA
INDIA
CHINA
SOUTH AFRICA


ОККАМ

Думаем, что в течение нескольких лет увидим развитие наших крупных компаний за рубежом прежде всего, Африка, ЛАТАМ, БВ, Турция, ЮВА

- 1 На другие рынки идёт потребительский бизнес
- 2 В первую очередь речь про услуги например, Яндекс и его сервисы, интернет-бизнес, околотелеком
- 3 Этим компаниям будет нужна реклама от мобильной рекламы до ТВ
- 4 Рекламный рынок в этих регионах устроен проще, чем наш — есть, чем его забирать (технологии, кадры, контент)

ОККАМ Источники: ЦБ РФ, отчёт о платёжном балансе в секторе услуг

21



- С тех пор случился BRICS+
- Началось строительство коридора Север-Юг (железные дороги, порты Каспия, реконструкция Р-217, стройка объездных дорог вокруг городов)
- Консолидируются порты и СМП (в основном под ГК Дело и Росатомом)
- Экспансия компаний стала более заметна, спрос на медиа в новых странах дошел до офлайна (в 2023 году был в основном перформанс)
- Зарубеж пошли не только услуги, но и физические товары, включая FMCG производителей

Если в цифрах, то в ~ ближайших пределах досягаемости (и не в Китае) находится примерно 5-6 населений России + Индия

Доступные рынки =

5.8x

от населения России,
без учёта Индии,
почти все настроены
умеренно дружелюбно

Север-Юг	Грузия	3,717,425	409,998,914	2.84x
	Иран	89,809,782		
	Азербайджан	10,462,904		
	Туркмения	6,598,071		
	Пакистан	245,209,816		
	Эмираты	9,591,854		
	Оман	4,398,070		
	Саудовская Аравия	37,473,930		
	Катар	2,737,062		
Африка	Египет	114,484,252	431,992,405	3.00x
	Алжир	46,278,752		
	Эфиопия	129,719,719		
	Кения	56,203,030		
	Гана	34,777,523		
	Замбия	21,134,695		
	Камерун	29,394,434		

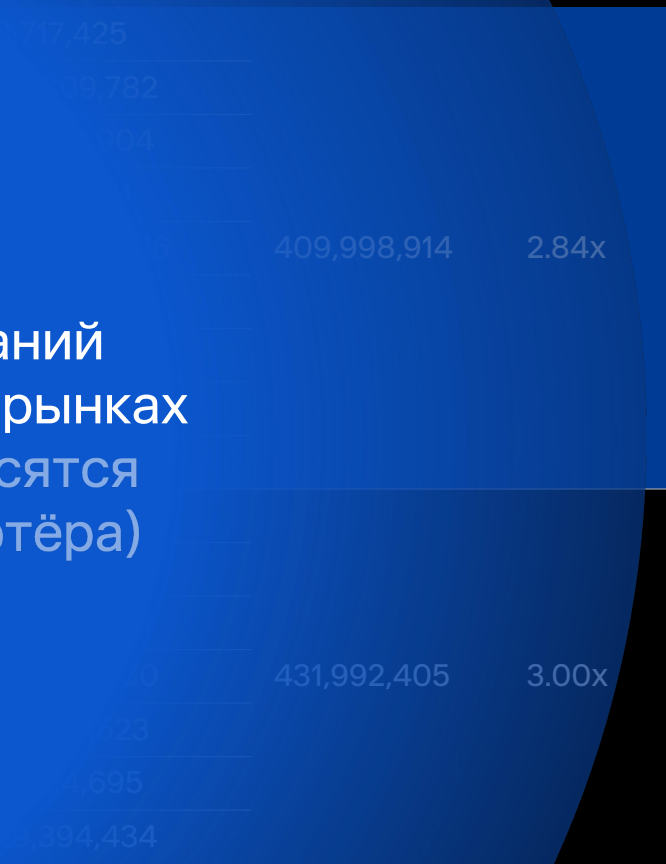
Если в цифрах, то в ~ ближайших пределах досягаемости (и не в Китае)
находится примерно 5-6 населений России + Индия

Доступные рынки =

5.8x

от населения России,
без учёта Индии,
почти все настроены
умеренно дружелюбно

Мы насчитали > 50 крупных компаний
из B2C сектора, работающих на этих рынках
(без деталей, все по-разному относятся
к упоминанию компании как экспортёра)



У нас инфляционная ситуация ещё сложнее, чем в целом по стране — деньги растут гораздо быстрее инвентаря классических медиа

215,128

бюджеты топ-30 рекламодателей
за 2023 год, оценка АКАР

+19%

все медиа

+24%

телевидение

У нас инфляционная ситуация ещё сложнее, чем в целом по стране — деньги растут гораздо быстрее инвентаря классических медиа

215,128

бюджеты топ-30 рекламодателей за 2023 год, оценка АКАР

+1 .. 2.8%

объём рекламного инвентаря по медиа при ▼ телесмотрения на 6% за 2 года

+19%

все медиа

+24%

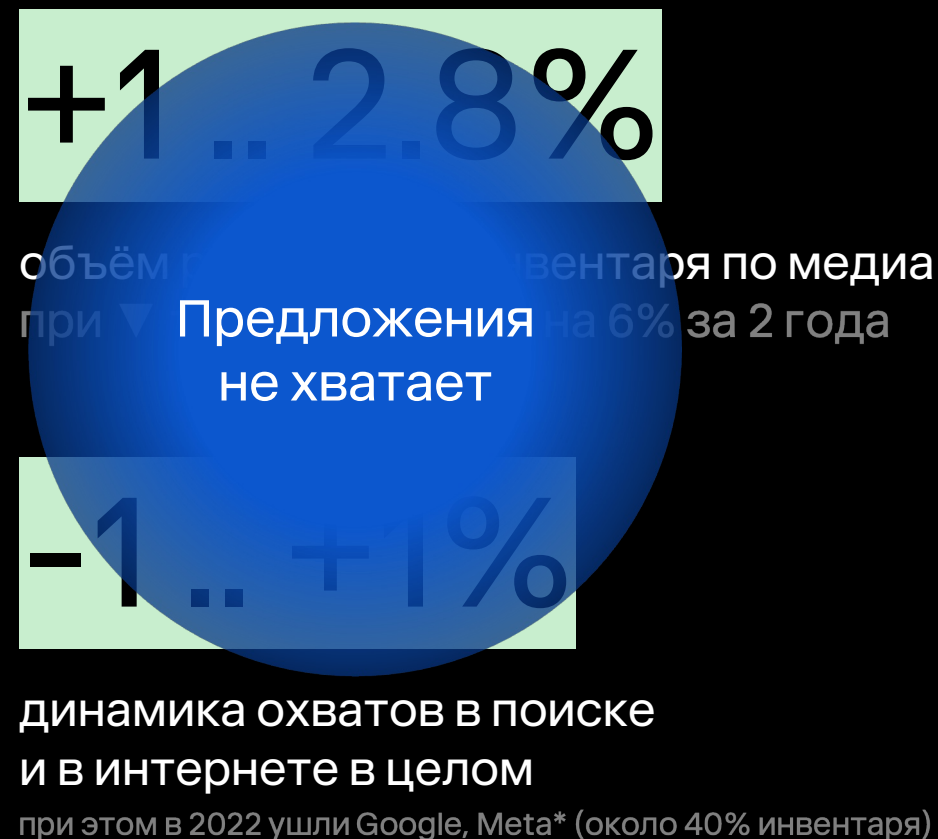
телевидение

-1 .. +1%

динамика охватов в поиске и в интернете в целом

при этом в 2022 ушли Google, Meta* (около 40% инвентаря)

У нас инфляционная ситуация ещё сложнее, чем в целом по стране — деньги растут гораздо быстрее инвентаря классических медиа



У нас инфляционная ситуация ещё сложнее, чем в целом по стране — деньги растут гораздо быстрее инвентаря классических медиа

215,12%

бюджеты за 2023 г.

Спрос есть, очень динамичный

129%

инвентаря по медиа за 2 года

Лучшее лекарство от высоких цен — высокие цены ©

+19%

все медиа

телевидение

поисков в поиске в целом

поисков Google, Meta* (около 40% инвентаря)

Если ничего не делать (с инвентарём), переток денег из классического рынка под давлением экономически невыгодных цен — неизбежен

Retail media

sell-out инвентаря в екоме ~12-17%, ценового давления не будет ещё долго

Если ничего не делать (с инвентарём), переток денег из классического рынка под давлением экономически невыгодных цен — неизбежен

Retail media

sell-out инвентаря в екоме ~12-17%, ценового давления не будет ещё долго

B&M media

(это тоже ритейл медиа, но в офлайне — и там есть свобода, эффективность, замеры)

Если ничего не делать (с инвентарём), переток денег из классического рынка под давлением экономически невыгодных цен — неизбежен

Retail media

sell-out инвентаря в екоме ~12-17%, ценового давления не будет ещё долго

B&M media

(это тоже ритейл медиа, но в офлайне — и там есть свобода, эффективность, замеры)

Блоггеры

Пока еще не классика; сегодня топовый блоггер ~ эквивалент крупного телеканала в подъемной силе

Если ничего не делать (с инвентарём), переток денег из классического рынка под давлением экономически невыгодных цен — неизбежен

Retail media

sell-out инвентаря в екоме ~12-17%, ценового давления не будет ещё долго

B&M media

(это тоже ритейл медиа, но в офлайне — и там есть свобода, эффективность, замеры)

Блоггеры

Пока еще не классика; сегодня топовый блоггер ~ эквивалент крупного телеканала в подъемной силе

Телеграм

Потенциала очень много, но пока вопрос форматов, способов закупки, оптимизаций

Если ничего не делать (с инвентарём), переток денег из классического рынка под давлением экономически невыгодных цен — неизбежен

Retail media

sell-out инвентаря в екоме ~12-17%, ценового давления не будет ещё долго

B&M media

(это тоже ритейл медиа, но в офлайне — и там есть свобода, эффективность, замеры)

Блоггеры

Пока еще не классика; сегодня топовый блоггер ~ эквивалент крупного телеканала в подъемной силе

Телеграм

Потенциала очень много, но пока вопрос форматов, способов закупки, оптимизаций

Цена

Самое страшное для рынка — переход ещё глубже в скидку и кэшбек, вынуть деньги оттуда — сложно

Если представить себе, что западный FMCG вернётся (локализуется), сколько это добавит инфляции рынку при ~ том же объёме инвентаря?

(49)

объём денег западных рекламодателей, ушедших в 2022

+10

(оценочно)
вернулось с 2023 в разном виде

251

ТВ-рынок 2025 (оценка),
без учёта «возвращенцев»

32

Оценка объёма денег, которые
могут вернуться на ТВ в 2025

~34%

инфляция рынка, необходимая,
чтобы эти деньги поставить

Если представить себе, что западный FMCG вернётся (локализуется), сколько это добавит инфляции рынку при ~ том же объёме инвентаря?

(49)

объём денег западных рекламодателей, ушедших в 2022

+10

(оценочно)
вернулось с 2023 в разном виде

251

ТВ-рынок 2025 (оценка),
без учёта «возвращенцев»

32

Оценка объёма денег, которые
могут вернуться на ТВ в 2025

~34%

инфляция рынка, необходимая,
чтобы эти деньги поставить

Performance,
digital ~ похожая
ситуация

Без экспериментов
в новых каналах
сегодня, завтра
реклама станет
слишком дорогой

(и да, всё ещё очень нужен хороший русский видео-хостинг вне пиратки)

Впрочем, для агентств (и частично паблишеров) есть всё те же новые рынки – на которых можно работать и развиваться

- 1** У агентств ещё осталась экспертиза в западных паблишерах
Google, Tiktok, другие площадки *
- 2** SEO / SEM в России зачастую сильнее
- 3** Телеграм – международная компания, почему у неё не может быть международного селлера?
- 4** Развитие российских паблишеров в дружественных странах представляется вполне возможным
- 5** Клиентская база (из российского бизнеса) появляется, контракты с западными сетями осложнены, кажется, можно принести пользу

Как всё может выглядеть через пару лет (в 2026)?

Сценарий несильной печали

Старый инвентарь, без новых паблишеров,
без экспериментов

- 1 Рынок ~ как в 2024 или хуже
в рублях 2024 года
- 2 CAGR ТВ и перформа ~10% YoY
- 3 **Глубина скидок +7-10 пп**
- 4 ДРР в Р&L компаний -5-6 пп
- 5 Доля МСБ по всему рынку ~70%

Как всё может выглядеть через пару лет (в 2026)?

Сценарий несильной печали

Старый инвентарь, без новых паблишеров, без экспериментов

- 1 Рынок ~ как в 2024 или хуже в рублях 2024 года
- 2 CAGR ТВ и перформа ~10% YoY
- 3 **Глубина скидок +7-10 пп**
- 4 ДРР в P&L компаний -5-6 пп
- 5 Доля МСБ по всему рынку ~70%

Сценарий умеренной радости

Распределение денег по новому инвентарю, поход в экспорт у всех участников рынка

- 1 Рынок ~ +52% к 2023 году retail media 2.1x, база 1.4x
- 2 Non-TV CAGR ~ 21% без retail media
- 3 CAGR retail media ~ 27-28%
- 4 Доля зарубежа в выручке ~10-20%
- 5 Доля МСБ по всему рынку ~45%

Прекрасное — далёко

- | | | |
|---|--------------|---|
| 1 | Экономически | инфляция выглядит угрожающе, высокие ставки вероятно надолго, и будут давить рост в 2025 году |
|---|--------------|---|
-

Прекрасное — далёко

1	Экономически	инфляция выглядит угрожающе, высокие ставки вероятно надолго, и будут давить рост в 2025 году
2	Социально	закредитованность при сверх-высоких ставках явно не улучшает социальную картину

Прекрасное — далёко

1	Экономически	инфляция выглядит угрожающе, высокие ставки вероятно надолго, и будут давить рост в 2025 году
2	Социально	закредитованность при сверх-высоких ставках явно не улучшает социальную картину
3	Демографически	населения не прибавляется, демографическая яма неизбежна, рабочих рук будет меньше, конкуренция — ↑

Прекрасное — далёко

1	Экономически	инфляция выглядит угрожающе, высокие ставки вероятно надолго, и будут давить рост в 2025 году
2	Социально	закредитованность при сверх-высоких ставках явно не улучшает социальную картину
3	Демографически	населения не прибавляется, демографическая яма неизбежна, рабочих рук будет меньше, конкуренция — ↑
4	Инвентарно	Инвентарь = люди больше чем носители, но впервые за годы рынок очень медленно следует за аудиторией

Прекрасное — далёко

1	Экономически	инфляция выглядит угрожающе, высокие ставки вероятно надолго, и будут давить рост в 2025 году
2	Социально	закредитованность при сверх-высоких ставках явно не улучшает социальную картину
3	Демографически	населения не прибавляется, демографическая яма неизбежна, рабочих рук будет меньше, конкуренция — ↑
4	Инвентарно	Инвентарь = люди больше чем носители, но впервые за годы рынок очень медленно следует за аудиторией
5	Буквально	(то есть, географически) — там, за туманами, есть люди, а значит — выручка и прибыль

Прекрасное — далёко

- 1** Экономически **Высокие ставки**
рост в 2025 году
- 2** Социально **Высокие ставки**
- 3** Демографически **Демографическая яма**
конкуренция — ↑
- 4** Инвентарно **Но впервые**
за аудиторией
- 5** Буквально **Самыми, есть люди,**

Давайте, в-общем, приближать

Спасибо

Скачать презентацию
можно на нашем канале
Okkam insights

