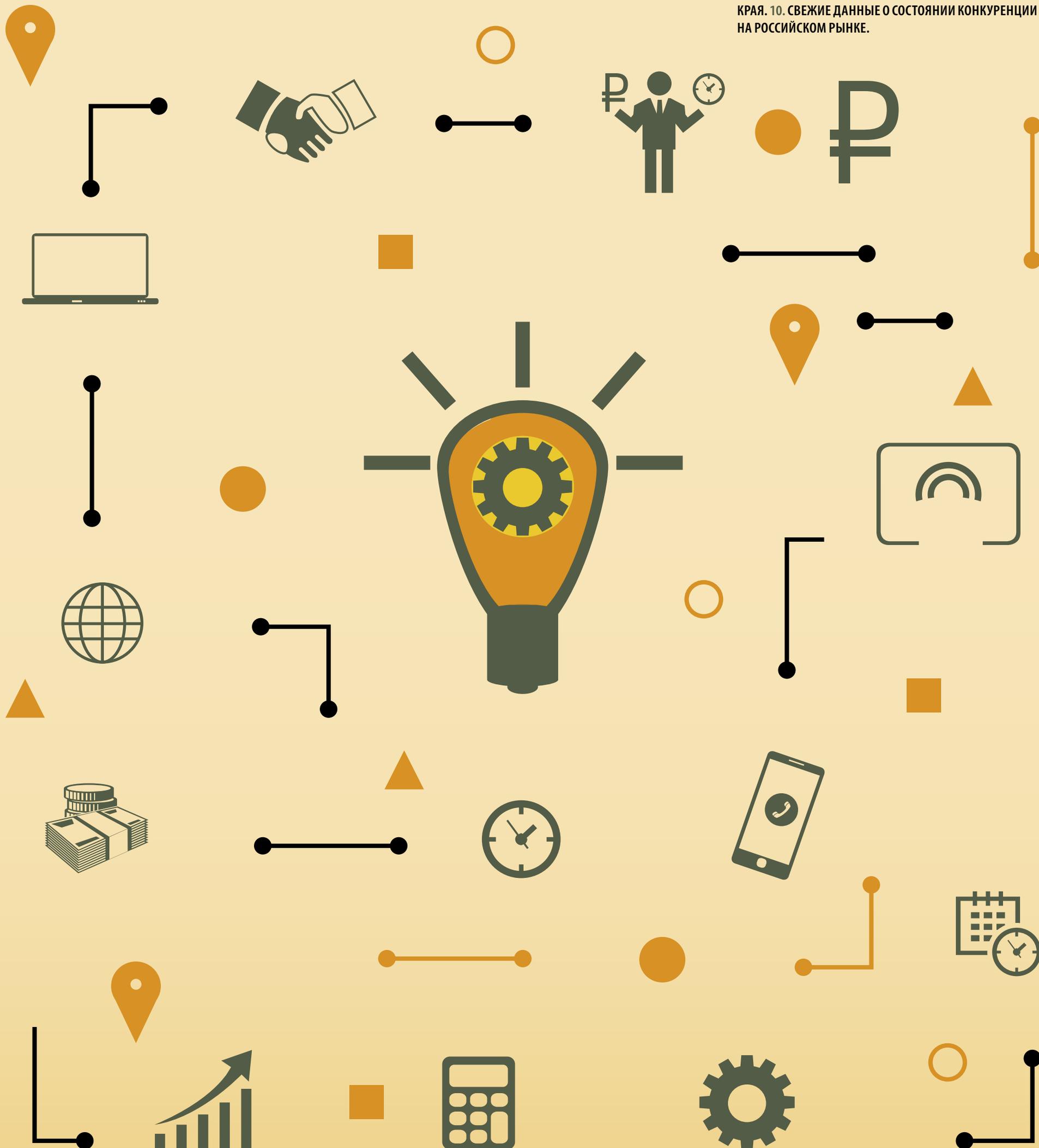


ИНИЦИАТИВЫ

4–5. РОМАН МАРТЫНОВ О ТОМ, КАК ГОСУДАРСТВЕННАЯ СИСТЕМА ПОМОГАЕТ НАЧИНАЮЩИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ВСТАТЬ НА НОГИ И КАКИЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ОТКРЫТЫ ДЛЯ БИЗНЕСМЕНОВ СО СТАЖЕМ. 6. ВАСИЛИЙ ИВАНЫШ: «ВСЕГДА МОЖЕМ ОБЕРНУТЬСЯ НАЗАД И С ГОРДОСТЬЮ УВИДЕТЬ, ЧТО ОСТАНЕТСЯ ПОСЛЕ НАС». 8–9. КУРС НА ВОСТОК: КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ОТКРЫВАЮТСЯ ПЕРЕД КОМПАНИЯМИ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ. 10. СВЕЖИЕ ДАННЫЕ О СОСТОЯНИИ КОНКУРЕНЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ.





ПРАЗДНИЧНЫЙ УЖИН

с авторскими блюдами от шефа
в честь дня рождения «Баран и Бисер»

ОТМЕЧАЕМ ОТ ДУШИ!

вокальное и танцевальное сопровождение
с восточными мотивами,
выступление кавказского ансамбля.

Стоимость: 4500 рублей
30 апреля в 19:00

Подробности: +7 (391) 290-40-80

пр. Мира, 19 к1

Резерв: +7 (391) 290-40-80

ООО «ПАРАДИ-ГРУПП»
660049, г. Красноярск, пр. Мира, д.19, строение 1, пом.1, ОГРН 1102468031676

РЕКЛАМА

18+





УСЛЫШАТЬ БИЗНЕС

В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ СОЗДАНА ВСЕОБЪЕМЛЯЮЩАЯ СТРУКТУРА ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА. ОБ ЭТОМ РАССКАЗАЛ ИСПОЛНЯЮЩИЙ ОБЯЗАННОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АГЕНТСТВА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (МСП) РОМАН МАРТЫНОВ. УЗНАЛИ, КАК ГОСУДАРСТВЕННАЯ СИСТЕМА ПОМОГАЕТ НАЧИНАЮЩИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ВСТАТЬ НА НОГИ И КАКИЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ОТКРЫТЫ ДЛЯ БИЗНЕСМЕНОВ СО СТАЖЕМ.

ВТОРЫЕ В СИБИРИ

— Роман Ефимович, на каком месте в стране находится Красноярский край по степени развития МСП? Какова динамика роста этого сегмента экономики за последние годы?

— Экономика региона исторически «завязана» на крупных промышленных компании. Сегодня развитие региона невозможно представить без малого и среднего бизнеса (МСБ). Это важнейший катализатор создания новых рабочих мест и к тому же целый пул под-рядчиков для реализации инвестпроектов.

МСП в регионе включает более 112 тыс. субъектов предпринимательства — 41,6 тыс. компаний и 71 тыс. индивидуальных предпринимателей. Также в крае работают более 180 тыс. самозанятых. Темпроста сектора за последнее время превысил 4 %, а увеличение числа самозанятых побило рекорд в 46 %. За три года работы агентства количество предпринимателей выросло более чем на 10 тыс. субъектов МСП, что уже превысило допандемийный уровень, и продолжается тренд на уверенный рост. Сегодня в секторе МСП заняты более 442 тыс. жителей региона.

Что ценно: вопреки сложной макроэкономике в 2023 году у предприятий МСБ зафиксирован рост оборота, который составил 1 млрд 773 млн рублей. Это на 7,8 % выше показателей 2022 года.

Уточню при этом, что отраслевая структура сферы МСБ на протяжении ряда лет стабильна. Малый бизнес сосредоточен в сферах торговли и предоставления услуг. Средние предприятия занимают секторы, где создается высокая добавленная стоимость — в строительстве, обрабатывающей и агропромышленности.

ПРИЯТНЫЙ КЛИМАТ ДЛЯ СТАРТА

— Какие программы по развитию МСП работают сегодня в крае?

— В регионе реализуются три нацпроекта: по развитию малого и среднего предпринимательства, повышению производительности труда и развитию экспорта. Также разработана и действует стратегия развития экспорта Красноярского края. Мы работаем и в рамках двух региональных программ, охватывающих период до

конца нынешнего года, — это «Развитие экспорта» и «Развитие малого и среднего предпринимательства». Инфраструктура, на которую могут опереться предприниматели из числа МСБ, включает региональный центр «Мой бизнес» и Красноярский региональный инновационно-технологический бизнес-инкубатор (КРИТБИ). Подчеркну, что первая организация имеет развитую сеть из 29 филиалов и представительств, что упрощает получение всех видов и форм господдержки в территориях. Вторая организация отвечает за инновационное развитие. Мы сами как орган власти выдаем субсидии муниципалитетам, молодым предпринимателям от 14 до 25 лет и социальным предпринимателям.

Кроме того, предприятия могут принять участие в национальном проекте «Производительность труда». Нацпроект нацелен на стимулирование предприятий к повышению производительности труда, снятие лишних административно-регуляторных барьеров и развитие экспортного потенциала. Главный целевой показатель нацпроекта — ежегодный рост производительности труда на средних и крупных предприятиях несырьевого сектора экономики. Кроме того, каждое из министерств реализует проекты по своим профилям, будь то минздрав, минобр, минсельхоз или минпромторг.

ПРАВИЛЬНАЯ МАРШРУТИЗАЦИЯ

— За чем чаще всего к вам приходят бизнесмены?

— Наша работа выстраивается так, чтобы результаты и показатели были взаимосвязаны с задачами стратегических документов, например, такими, как численность занятых в сфере МСБ. Это позволяет выстраивать четкую систему понятных ориентиров. В регионе действует емкий комплекс федеральных и региональных мер поддержки, которые, безусловно, доступны предпринимателям края. Система поддержки бизнеса включает в себя финансовые меры поддержки, налоговые льготы и имущественную поддержку, нефинансовые меры. Это обучение, консультации, различные организационные механизмы. Мы рассказываем о них понятно в специальном путеводителе на сайте агентства krasmsp.ru.



Роман Мартынов, исполняющий обязанности руководителя Агентства развития малого и среднего предпринимательства

Назову самые популярные меры финансовой поддержки. Сегодня социальные и молодые предприниматели приходят за грантами до 500 тыс. рублей (эта сумма для предприятий в Арктической зоне составляет до 1 млн рублей). Начинающий бизнесмен с опытом работы до двух лет может рассчитывать на гранты до 300 тыс. рублей (в Арктической зоне до 500 тыс. рублей). Также предприятия получают субсидии для частичной компенсации своих затрат: до 500 тыс. рублей на поддержку бизнеса и до 15 млн рублей на реализацию инвестпроектов. Всего же на гранты и субсидии для предпринимателей в этом году из краевого бюджета выделено более 220 млн рублей. В 2023 году аналогичную поддержку получили более 450 субъектов МСП и самозанятых, которые создали или сохранили более 3,5 тыс. рабочих мест.

А в центре «Мой бизнес» в рамках нацпроектов «Малое и среднее предпринимательство» и «Международная кооперация и экспорт» поддерживают предпринимателей на всех этапах развития бизнеса — от идеи до выхода на экспортные рынки в формате финансовой, имущественной помощи и через образовательные проекты.

В центре «Мой бизнес» доступны льготные поручительства по кредитам до 25 млн рублей (но не более 50 % от суммы обязательств заемщика), микрозаймы на льготных условиях для отдельных категорий предпринимателей в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство». Предприниматели могут получить бесплатные консультации — как стартовать собственным делом, составить бизнес-план, выбрать налоговый режим, пройти лицензирование, семинары, курсы и тренинги.

Инноваторам же помогают специалисты КРИТБИ, например, найти инвесторов, пройти патентование и сертификацию, провести испытания образцов продукции, повысить квалификацию, получить оценку экспертов. На платформе инжинирингового центра можно использовать высокотехнологичное оборудование.

Иными словами, система региональных мер поддержки бизнеса достаточно разнообразна, динамична и постоянно актуализируется. Например, предприниматели могут получить льготные микрозаймы по новым программам «Приоритет» и «Лесной». Первый касается проектов развития женского бизнеса, экспортеров, резидентов индустриального или промышленного парка, молодых предпринимателей до 35 лет и предпринимателей старше 55 лет. Максимальная сумма займа — 5 млн рублей, при этом процентная ставка составит лишь половину от ключевой ставки ЦБ, до 10 % годовых.

Микрозаем «Лесной» предоставляется переработчикам древесины. Они могут взять заем до 5 млн рублей также под низкий процент, до 10 % годовых.

В ближайшее время мы расширим этот перечень продуктом, разработанным специально для предпринимателей — участников СВО и социальных предпринимателей. Получить такой заем можно в размере до 2 млн рублей на срок до 36 месяцев. Процентная ставка составит лишь четверть от ключевой ставки ЦБ.

ЕДИНОЕ ОКНО

— Какие проблемы предприниматели чаще всего пробуют решить благодаря краевым властям?

— Мы регулярно проводим встречи в районах края, проводим личные приемы, при этом ни один из наших предпринимателей не останется без квалифицированной помощи или полного ответа. Инициативный мобильный проект мы назвали «Услышать бизнес». Тем самым мы убираем административные барьеры и реализуем принцип «единого окна», даже если визитер обращается с непрофильным для нас вопросом. К слову, на сайте агентства размещен «Путеводитель по мерам поддержки предпринимательства Красноярского края», который помогает очень быстро и четко найти ответы на наиболее популярные вопросы.

В итоге мы составили топ-5 проблемных вопросов основателей своего дела: это «кадровый голод», рост цен на энергоносители и сырье, административные барьеры, недостаточно развитая инфраструктура поддержки и развития предпринимательства в территориях, по мнению предпринимателей, и информирование о системе мер поддержки бизнеса.

А меры есть, и тем, кто ими пользуется, государство действительно помогает развиваться. В общей сложности на поддержку бизнеса из фонда микрокредитной организации в качестве возвратной финансовой поддержки выделено 1 млрд 138 млн рублей и еще около 500 млн рублей в рамках региональной гарантийной организации.



В центре «Мой бизнес» предпринимателям оказывают финансовую, имущественную, консультационную и образовательную поддержку



Отдел инжиниринга и прототипирования КРИТБИ

На протяжении нескольких лет мы проводим ежегодный форум «Дни предпринимательства». В этом году он пройдет в конце мая и соберет на своих многочисленных площадках сотни и тысячи начинающих стартаперов, людей своего дела, готовых лучше узнать, как им может помочь государство, услышать федеральных экспертов, пройти тренинги и бизнес-обучение. И все это, подчеркнем, бесплатно. Но для этого надо выполнить лишь одно условие: быть проактивным и заявить о своей готовности принять участие в стимулирующем мероприятии, которое, кстати, проходит по всей стране и посвящено Дню предпринимателя. Праздник, напомним, отмечается 26 мая, начиная с 2007 года.

БЛАГОПРИЯТНЫЙ КЛИМАТ ДЛЯ НОВОГО БИЗНЕСА

— В Красноярск начали переезжать штаб-квартиры крупнейших федеральных компаний. А как стимулируется переезд в регион субъектов МСБ?

— Действительно, идея перевода офисов крупных корпораций из столицы в регионы, включая Красноярск, обсуждается на государственном уровне уже не первый год.

Что касается МСБ, то мы также заинтересованы в его привлечении. Работа ведется через стимулирующие меры и создание привлекательных условий для ведения бизнеса. Мы заинтересованы в привлечении как крупного, так и малого бизнеса в наш регион через создание благоприятной деловой среды и поддержку. Такие шаги направлены на активизацию экономического роста в регионе, улучшение инвестиционного климата и создание новых рабочих мест.

Привлечение крупного бизнеса и МСП важно для развития экономики региона.

Одной из стратегических задач в развитии края является стимулирование инвестиций. Инвестиции — основной двигатель соцэкономразвития, который по цепочке обеспечивает рост производства, рабочие места, достойные зарплаты, доходы бюджета. Высокий уровень инвестиционной активности в крае возможно достичь благодаря реализации крупных проектов в сегментах нефтедобычи, металлургии и других сферах. Реализация масштабных инвестпроектов позволит региону развить новые производства, в том числе наукоёмкие и инновационные, обеспечить развитие смежных производств, даст толчок развитию среднего и малого предпринимательства. Также это обеспечит дальнейшее освоение минерально-сырьевой базы.

Крупные компании, обладая значительными ресурсами и опытом, являются двигателями инноваций и развития. Их присутствие на рынке привлекает внимание других инвесторов, укрепляя доверие к местной экономике. Более того, они способны создавать рабочие места и улучшать инфраструктуру, что в свою очередь стимулирует рост производства и потребления.

Для МСБ сотрудничество с крупными компаниями — это всегда новые возможности: и новые контракты, и доступ к участию в тендерах. В то же время малые предприятия в силу своей специфики быстрее реагируют на любые изменения и могут, к примеру, внедрять на крупных предприятиях свои инновационные и технологические решения для оптимизации производственных процессов и уменьшения воздействия на окружающую среду.

Поэтому мы должны активно работать над созданием условий для привлечения таких компаний и обеспечивать поддержку для их успешной деятельности.

Также крупные компании стремятся все больше вовлекать в свою деятельность субъекты МСБ, что хорошо для всех. Владельцы мини-компаний получают объемные заказы, а сами заказчики — ответственных исполнителей и подрядчиков. В будущем малые и средние предприятия могут почти полностью закрыть потребности большого бизнеса в различных отраслях, в том числе высокотехнологичных. Для создания благоприятных условий для участия субъектов МСП края в закупках крупных компаний агентством при взаимодействии с региональной инфраструктурой поддержки и Корпорацией МСП ведется постоянная работа по популяризации доступных информационных ресурсов, проводится ряд мероприятий.

В 2023 году на базе центра «Мой бизнес» состоялось четыре обучающих семинара для субъектов МСП по уча-



Выставки и бизнес-миссии — один из главных инструментов по поиску деловых партнеров

стии в закупках крупных компаний. В рамках проводимых мероприятий в качестве спикеров приняли участие представители крупных компаний и электронных торговых площадок, в том числе РЖД, Росатом, РусГидро, ТЭК-Торг, Сбербанк, Россети, Интер РАО. Для участия в обучающих семинарах в 2023 году была осуществлена регистрация более 200 субъектов МСП на цифровой платформе МСП.РФ.

— А вообще, насколько это сочетаемо: рыночные механизмы и господдержка?

— При формировании региональных мер поддержки учитывается актуальность и значимость различных отраслей экономики, в том числе в соответствии с федеральной повесткой.

Комплексный анализ рынка и потенциала отраслей, потребностей и интересов региональной экономики помогает нам определить самые приоритетные направления для поддержки государства. Это позволяет оптимизировать расходы бюджета, максимально эффективно использовать ресурсы и создавать условия

Индии и выставка деревообрабатывающей отрасли в Китае.

Выставки и бизнес-миссии — это один из главных инструментов по поиску деловых партнеров, возможность осуществить личную коммуникацию, увидеть рынок изнутри и оценить конкурентов. Каждому мероприятию сопутствует серьезная подготовка, это и просчет логистики, конкурентных цен, анализ рынка, помимо этого на чужой земле важен подход с точки зрения межкультурных коммуникаций.

Важно отметить, что для красноярских предпринимателей участие в этих мероприятиях бесплатно. Из затрат — только перелет и проживание.

С прошлого года у нас работает представительство региона во Вьетнаме, которое может проконсультировать предпринимателей по возможности выхода товара на рынок, занимается поиском партнеров для работы за рубежом и оказывает процедуру сопровождения контрактов.

Интересно направление пищевой промышленности. Это может быть как зерно (пшеница, ячмень, рапс),

В этом году ежегодный форум «Дни предпринимательства» пройдет в конце мая и соберет на своих многочисленных площадках тысячи начинающих стартаперов, людей своего дела, готовых лучше узнать, как им может помочь государство, услышать федеральных экспертов, пройти тренинги и бизнес-обучение

для устойчивого развития бизнеса. Учитывая актуальность и значимость видов экономики, можно сформировать целенаправленные программы поддержки для развития региона и улучшения инвестиционного климата.

ПОПУТНЫЙ ВОСТОЧНЫЙ ВЕТЕР

— Россия в последние годы прочно нацелилась на Восток. Есть ли шансы у краевого бизнеса в таких условиях, образно говоря, поймать восточный ветер в свои паруса экономики?

— Однозначно для наших предпринимателей есть место на азиатских рынках. Азия в части внешнеэкономического взаимодействия — это не только Китай, это Вьетнам, Индия, Малайзия, Индонезия, около десятка других стран.

Красноярский центр поддержки экспорта, осуществляющий деятельность на базе центра «Мой бизнес», помогает продвигать продукцию на азиатских рынках. Сначала прошлого года наши предприниматели уже приняли участие в бизнес-миссиях в Китай, Малайзию, Вьетнам, в выставках в Индии и Вьетнаме. На этот год в планах бизнес-миссии в Китай, Малайзию,

так и продукты переработки (например, рапсовое масло). Есть интерес к сухому молоку и кондитерским изделиям. Кроме этого, таежная продукция, различные дикоросы. Традиционно — деревообработка, прежде всего пиломатериалы. Вьетнам и Малайзия являются мебельными центрами мира, но им не хватает ресурсной базы. В этой связи есть большие перспективы у краевых предпринимателей. Также это достижения в сфере информационных технологий. В прошлом году наши предприниматели принимали участие в IT-выставке в Малайзии, и их продукт был интересен на рынке. Главное — желание и готовность регионального бизнеса адаптироваться к выходу на экспорт.

Отдельно стоит отметить огромный потенциал туристической отрасли края, природные богатства региона — Столбы, Ергаки, Диксон, плато Путорана — и знаменитое сибирское гостеприимство, безусловно, не оставят равнодушными ни одного гостя из Азии. Также набирает интерес у гостей региона достаточно новое направление гастрономических туров. Эксперты все чаще говорят о Красноярске как о гастрономической столице Сибири, привлекая все больше российских и зарубежных туристов.

— Как поддерживает край своих бизнесменов на международном рынке?

— Экспортерам края помогают в центре «Мой бизнес» в рамках нацпроекта «Международная кооперация и экспорт». В центре поддержки экспорта (ЦПЭ) предпринимателям предлагают полный спектр услуг по выводу на экспорт.

Экспортеры могут получить поддержку на всех этапах проекта — от выбора рынка, подготовки товара, регистрации торговой марки и поиска партнеров на международных выставках и переговорах во время бизнес-миссий и заканчивая расчетом логистики, сертификации, юридическим сопровождением сделки.

Мы можем оценить этап, на котором компания находится с точки зрения экспортного цикла, и рассчитать, какие именно шаги нужно предпринять для успешного выхода на рынок.

Наибольшую популярность пользуются услуги по организации участия в международных бизнес-миссиях и выставках, основные направления в настоящее время — это Казахстан, Узбекистан, Сербия, Турция, Таджикистан, Китай, Армения, Вьетнам и ОАЭ.

В 2023 году при поддержке ЦПЭ участие в таких международных проектах приняли около 100 субъектов МСП.

На федеральном уровне экспортеры края могут воспользоваться мерами поддержки Минпромторга РФ, обратившись к общественным объединениям предпринимателей края.

Также в нашем регионе при содействии управления внешних связей губернатора края проводятся международные мероприятия с участием представителей бизнеса.

Конъюктурно, в 2023 году экспорт товаров из Красноярского края осуществлялся в 62 страны. Ключевые среди них — это, конечно же, Китай, а также ОАЭ, Гонконг, Республика Корея, Турция. Специалисты ЦПЭ по результатам проведенных экспертиз потенциальных для экспорта стран помогают оценить риски для каждого предпринимателя. Отмечу: центр помогает бизнесу выводить продукцию за границу, но за качеством и сам продукт, а значит, его позицию на рынке, отвечает сам производитель. За счет этого каждый отдельный экспортер вносит свой вклад в деловую репутацию региона на внешнеэкономическом рынке.

Сегодня экспортное направление востребовано и активно осваивается предпринимателями. В цифрах, за ушедший год 438 компаний и предпринимателей края воспользовались льготными услугами центра поддержки экспорта, а 58 компаний из этого списка заключили экспортные контракты на общую сумму порядка 2,5 млрд рублей.

Наталья Тихомирова

ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА СТРОИТЕЛЯ — БЫТЬ СОЗИДАТЕЛЕМ!

ОДНОЙ ИЗ КРУПНЕЙШИХ КРАСНОЯРСКИХ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ЕРСМ-ПОДРЯДЧИКОВ — ИТС, ИСПОЛНИЛОСЬ 15 ЛЕТ. ЗА ЭТО ВРЕМЯ ИЗ СТРОИТЕЛЬНО-ТОРГОВОЙ ФИРМЫ ПРЕДПРИЯТИЕ ВЫРОСЛО ДО СТРУКТУРЫ, СПОСОБНОЙ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ СЛОЖНЫЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ ПО ЗАКАЗУ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

Группа компаний «ИТС» успешно применяет стандарты FIDIC: обеспечивает проектирование и юридическое сопровождение, исполняет функции технического надзора, управляет строительством, проводит экспертизы и решает все вопросы, возникающие в ходе реализации проекта.

Неудивительно, что в портфеле заказов ИТС проекты Роснефти, СИБУРа, «Полюса», «Норникеля» и еще ряда лидеров российской экономики. В начале нового юбилейного финансового года о рабочих задачах, которые приходилось решать, рассказал генеральный директор группы компаний «ИТС» Василий Иваныш.

— Василий Николаевич, как получилось, что из фирмы, торгующей стройматериалами, ваше предприятие превратилось в инженеринговую группу компаний?

— Как ни высокопарно звучит, но мы умели прогнозировать будущее и правильно выстраивать стратегию бизнеса, выбирая для работы новое поле, свободное от конкуренции. Еще когда занимались торговлей, вовремя разглядели перспективы электронных торгов и сосредоточились на них, хотя этому сопротивлялись даже наши сотрудники. А что имеем сейчас? Сейчас все живет в системе электронной торговли. Так и со строительством: спрос на услуги «под ключ» просматривался уже тогда, в начале 2010-х. Под эти задачи мы и объединили три организации. Теперь у нас в составе есть проектировщики, строители и монтажники, профессиональные финансисты и юристы. Поэтому при исполнении контракта можем принять на себя, в том числе, все финансовые и юридические условия игры, которые требуют от заказчика банк, инвестиционная компания или государство. Даже обычная поставка материалов на промышленный объект требует соблюдения высоких юридических стандартов. Мы учитываем все аспекты и готовы предложить заказчику комплексное решение, включая проектирование, закупку материалов, строительные работы, шеф-монтаж и запуск оборудования.



Василий Иваныш, генеральный директор группы компаний «ИТС»

— Это подразумевается под форматом ЕРСМ, который значится в резюме вашего предприятия? (ЕРСМ: Engineering (проектирование, инжиниринг), Procurement (поставки), Construction (строительство), Management (управление строительством))

— Именно это. Мы проводим строительные и закупочные работы, нанимаем персонал, подбираем субподрядные организации, управляем ими и всем проектом в целом от момента проектирования до сдачи готового объекта. Для понимания: ЕРСМ — это более подробное описание контракта «под ключ» с более широким спектром ответственности (по стандартам FIDIC). Мы отвечаем за проект не только в рамках закона как генеральный подрядчик, но и за финансовое планирование, за юридическое сопровождение и за многое другое. Вплоть до того, что можем организовать для заказчика рабочий офис, если потребуется. Так, через централизованное управление проектом, мы обеспечиваем самое высокое качество на выходе. Да, это достаточно дорогая услуга, зато заказчик получает объект в установленные сроки и в точном соответствии с заявленными характеристиками. Это я могу смело гарантировать, потому что мы контролируем даже качество материалов на входе, чем заказчик занимается далеко не всегда, передоверяя это дело своему поставщику.

— Судя по списку ваших заказчиков, спрос на услуги, которые вы предоставляете, огромен. Но насколько? Есть ли у вашей компании перспективы дальнейшего роста?

— Во-первых, мы занимаемся диверсификацией бизнеса. Сейчас осваиваем производство технологического оборудования, модульных быстровозводимых



В составе компании есть проектировщики, строители и монтажники, профессиональные финансисты и юристы

зданий. В этом направлении у нас действуют две рабочие группы, уже арендованы площадки в Бийске и Омске, к середине года мы получим статус производителя. Во-вторых, сточки зрения нашего традиционного бизнеса, с перспективами проблем, мягко говоря, ни малейших: у нас уже очередь заказов в десять раз больше, чем мы можем исполнить. Пока мы работали только с промышленными, но на пороге уже очередь из гражданских заказчиков, которым нужны услуги по таким же стандартам. Допустим, компания планирует строить жилой микрорайон, но она не хочет заниматься всеми этапами строительства, ей проще нанять нас. Сегодня на этот счет идут переговоры, застройщики говорят: «Нам нужен генподрядчик вашего формата. Чтобы мы могли четко, с точки зрения инвестплана, реализации, входного контроля качества материалов и т. д., полностью реализовать контракты по нашим проектам». Я отвечаю: без проблем. На самом деле, какая разница? В «гражданке» даже чуть проще. Я думаю, что в ближайшие годы компания может вырасти значительно, в разы. Хватило бы сил, а вот с этим уже сложнее. Не секрет, что на рынке труда огромный дефицит, и мы тоже страдаем от этого.

— То есть вы согласны с тем, что часто говорят с высоких трибун: главный капитал — это люди.

— Конечно. Постановка целей зависит именно от того, сколько у тебя рабочих рук и от их качества. Чтобы наращивать этот ресурс, бизнесу надо сотрудничать с институтами, чем мы и занимаемся сейчас. С одной стороны, объясняем, какие специалисты нам будут нужны через несколько лет, с другой — можем принимать участие в обучении, активно приглашаем на производственную практику. Это одна сторона кадровой работы. Вторая — повышение эффективности уже действующих сотрудников. Для этого мы внедряем программы корпоративного обучения и поддерживаем сотрудников, когда они самостоятельно находят учебные курсы в рамках своего функционала, ищем пути для автоматизации производственных процессов. Не хочу хвастаться, но благодаря этому у нас производительность серьезно выше, чем в среднем по рынку. Правда, это отпугивает некоторых новичков, которые предпочитают работать в другом режиме. Зато в тех, что освоились, прошли программы организационной и профессиональной адаптации, я уже не сомневаюсь. Уверен, им будет просто неинтересно работать в другой

компании: либо скучно, либо они не смогут пользоваться теми компетенциями, которые получили у нас.

— Возвращаясь к вопросу о дефиците рабочей силы: не боитесь рано или поздно столкнуться с китайскими строительными монстрами? Сейчас они активно осваивают внешние рынки, а конкурировать с ними в плане количества рук вряд ли возможно.

— Нам их совершенно не нужно бояться, потому что у нас есть свое преимущество — интеллектуальное. В России хороший фундамент: наши инженерная школа и инженерная мысль на очень высоком уровне. С точки зрения интеллектуальных способностей мы точно никому не проигрываем и не проиграем никогда. Да, мы, наверное, не сможем конкурировать с китайцами на международном рынке, но зачем он нам? У нас внутри страны очень много строек, программ, которые требуют нашего участия и как строителей, и как инженеров. Если я буду всю жизнь работать на российском рынке, мне этого будет достаточно. Я буду счастлив, что у нас появляются новые дороги, новые здания, новые заводы. Другое дело, что в этом должно быть заинтересовано государство. Например, если у нас работают иностранцы, которые у себя имеют какие-то льготы или финансовую помощь, значит, мы у себя должны их облагать такими налогами, чтобы они были с нами в равных условиях. Проще говоря, надо лоббировать интересы российских строителей на российской земле.

— Вы сказали, что будете счастливы всю жизнь работать в России и видеть, как она строится, — это ваша главная установка в жизни, или работа отдельно, а жизнь — отдельно?

— Мне повезло, потому что не приходится разделять эти понятия. Я смог организовать компанию, которая полностью соответствует моим ценностям: приносить пользу не только себе, семье и своему коллективу, но и обществу в целом. Строитель — это прежде всего создатель, и мне приятно осознавать, что моим трудом создаются новые здания, которые останутся стоять на века. Уверен, что эту установку вместе со мной разделяет и остальной наш коллектив. Так что мы всегда можем обернуться назад и с гордостью увидеть, что останется после нас — это дорогого стоит.

Виктор Васильев



Благодаря автоматизации производственных процессов производительность у компании серьезно выше, чем в среднем по рынку



ЖК «ДИВНЫЕ ДАЛИ»

«Дивные Дали» – место душевного равновесия

Расположение ЖК «Дивные Дали» в Октябрьском районе делает вас ближе к природе. Территория свежего воздуха, чистого неба и бескрайних пейзажных просторов.

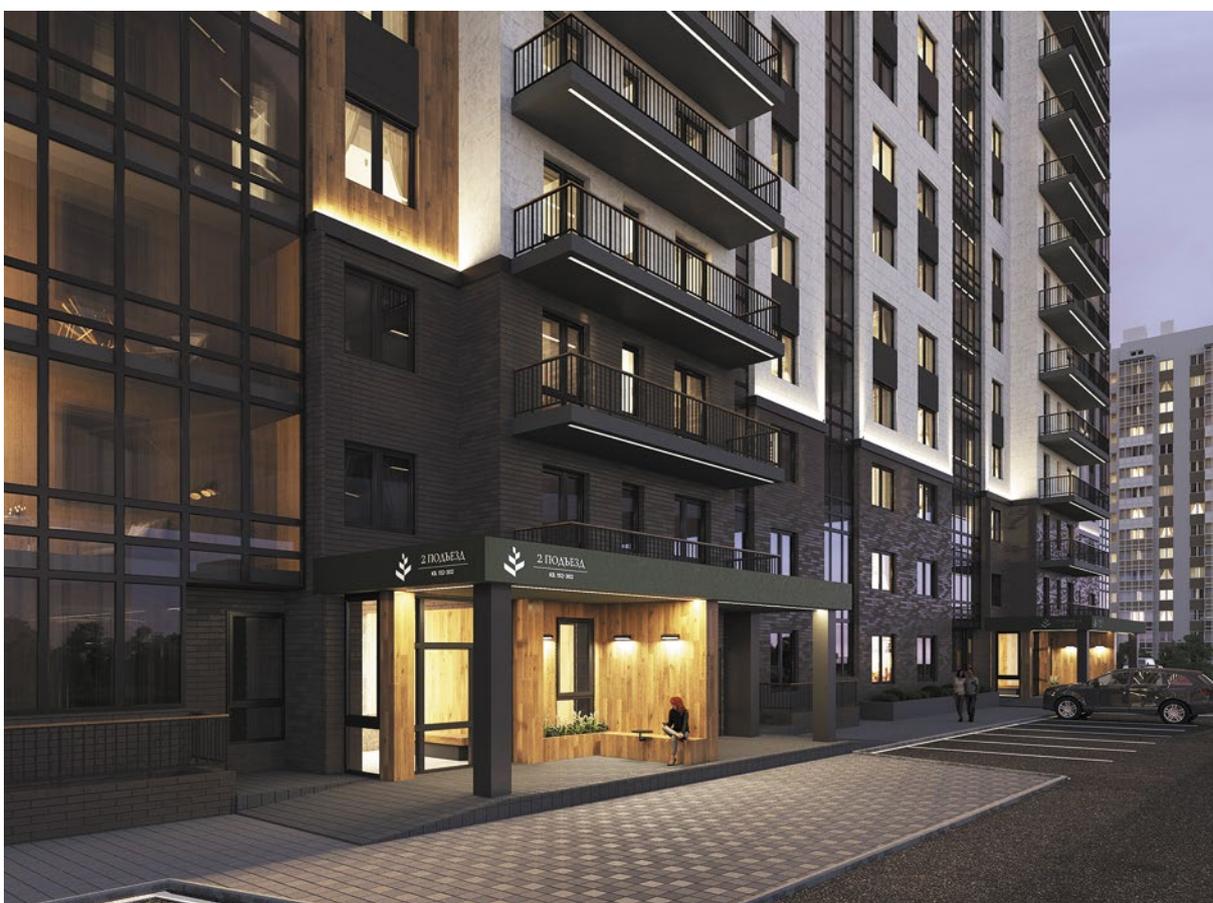
Близость озера-парка «Октябрьский» позволит устраивать неспешные прогулки со всей семьей, а также активно заниматься спортом, поддерживать здоровый образ жизни.

Жилой комплекс представлен из монолитно-кирпичных домов. Отделка квартир White Box – лучистовая отделка стен, потолка и пола. Идеальное пространство для воплощения ваших самых смелых дизайнерских решений.



Преимущества ЖК «Дивные Дали»

- Новая концепция и формат ЖК – подобного в Октябрьском районе ранее не строилось
- Обустройство закрытой дворовой территории: терраса, гамаки
- Зонирование детских площадок по возрастным категориям, современные, экологичные, деревянные малые архитектурные формы
- Близость ЖК к самой большой школе за Уралом, которая рассчитана на 1550 учеников



Подробная информация –
на сайте 24спецстрой.рф
или по телефону **217-80-50**.

ДЕЛО ТОНКОЕ

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС ПЕРЕОРИЕНТИРОВАЛИСЬ НА ВОСТОК. КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ОТКРЫВАЕТ СОТРУДНИЧЕСТВО? КАКИЕ ЗАДАЧИ ПРЕДСТОИТ РЕШАТЬ?

Рафаэль ШАГЕЕВ,
президент
Центрально-
Сибирской торгово-
промышленной
палаты:



— Компании Красноярского края всегда ориентировались на Азию, что обусловлено как географическим положением региона, так и умением наших предпринимателей видеть перспективы и прогнозировать ситуацию на международных рынках. В связи с этим в актуальной экономической ситуации, когда из-за постоянно возникающих пакетов санкций рассчитывать на поставки западных комплектующих не приходится, мы обладаем рядом преимуществ: налаженными деловыми связями, доверительными и крепкими отношениями с восточными партнерами. В качестве приоритетных задач в сфере внешнеэкономической деятельности Центрально-Сибирской торгово-промышленной палаты могу назвать развитие взаимодействия с Китаем, Монголией, Таджикистаном, Мьянмой и Вьетнамом. Такое сотрудничество открывает практически безграничные возможности, связанные с наращиванием экспорта и импорта различных групп товаров и услуг, в том числе высокотехнологичных. Оно обеспечивает технологическую независимость России, ее промышленное развитие, создание новых производств на территории страны.

Наталья БЕЛОВА,
вице-президент,
директор Сибирского
филиала Росбанка:



— Безусловно, мы отмечаем изменения в запросах наших клиентов в связи с переориентацией бизнеса на Восток. Если в 2022 году, например, большая доля расчетов приходилась на внешнеторговые операции в евро и долларах, то в 2023 и 2024 годах интерес сместился в сторону юаней и других валют. Мы непрерывно работаем над расширением перечня доступных валют для клиентов, ориентируясь на новый торговый баланс РФ, а также предлагаем современные платежные решения. Видим спрос на депозиты в китайских юанях.

Мы стараемся создать клиентам, занимающимся внешнеторговыми операциями, комфортные условия обслуживания, предоставляем продукты торгового финансирования, международный факторинг. Наши корпоративные клиенты получают качественное обслуживание в любом часовом поясе. Иностранцы ценят Росбанк за экспертизу и за то, что мы готовы предоставлять необходимый сервис на удобном для корпоративного клиента языке, что облегчает взаимодействие.

Анна ГЕРМАН,
совладелица
и директор
агрохолдинга «Дары
Малиновки»:



— «Дары Малиновки» занимаются экспортом зерновых и масличных культур в Китай. За последние два года мы увеличили объемы

отгружаемой продукции. В 2023 году компания экспортировала в КНР более 17 тыс. тонн рапса. Нарастить объем удалось в том числе за счет открытия четырех представительств в Китае.

Перспективы очевидны: рост объемов экспорта и расширение продуктовой линейки, а также рост компетенций ВЭД и навыков межинституционального взаимодействия.

В логистике есть вопрос ценообразования. Везти уголь в Китай в три раза дешевле, чем зерно. Пропускная способность железнодорожных линий ограничена. В Красноярском крае реализуется проект по строительству транспортно-логистического кольца, которое в перспективе предоставит аграриям дополнительные мощности. Запуск первого узла в октябре 2023 года позволил «Дарам Малиновки» отправить зерновой поезд с 65 вагонами рапса в Китай.

Юрий ВАСИЛЬЕВ,
председатель Союза
промышленников
и предпринимателей
Красноярского края:



— Для Красноярского края Китай является главным торговым партнером и занимает первое место по товарообороту и экспорту. Сегодня компании не только открывают новые перспективные рынки, но и развивают сотрудничество по таким сферам, как деревообработка, сельское хозяйство, тяжелая промышленность, энергетика, обрабатывающая промышленность, туризм, образование и другие. К примеру, на территории края реализуются три приоритетных инвестиционных проекта в области лесопромышленного комплекса с участием китайского капитала. Партнеры КНР рассматривают возможности локализации других крупных производств в нашем регионе, к примеру, обсуждается проект создания технопарка в сфере машиностроения. Бизнес готов к развитию взаимовыгодного сотрудничества и реализации совместных проектов.

Илья БОЛОТНОВ,
партнер «Пепеляев
Групп»:



— Бизнес на Востоке почти такой же, как и на Западе: прагматичен и ориентирован на результат. Тем не менее за 11 лет нашей работы с китайским бизнесом мы адаптировали многие наши процессы и подходы. При взаимодействии с китайским клиентом нужна довольно простая вещь, о которой мы иногда забываем в эпоху эффективных видеосервисов, — надо видеться с людьми. Мы регулярно бываем в разных городах Китая с семинарами о практике работы в России, нас знают и узнают.

В 90 процентов случаев к нам за помощью обращаются китайские юристы, действуя в интересах своего клиента. Да, китайская компания идет сначала к своему проверенному местному юристу, который уже находит нужного русского юриста. Посредничество — во всем.

Огромное количество китайских компаний, приходящих в Россию, являются государственными компаниями. А длительность принятия решений с участием государства должна быть всем понятна. Мы привыкли к тому, что нам надо в это время помочь, поделиться знаниями, ответить на множество вопросов, ибо китай-



ский бизнес знает о российских реалиях столь же мало, как и российский бизнес о Китае.

Российский бизнес также устремился в Китай в поисках места, где могут располагаться компании, участвующие в глобальных операциях. Но бизнес и регуляторы в Китае вынуждены быть осторожными из-за угрозы вторичных санкций. Потому не стоит рассчитывать, что в Китае все будет быстро и просто для компаний с «российским следом».

Работая с Китаем, нельзя не учитывать, что он очень разный: в крупных городах континентального Китая хватает людей с международным образованием, но и там не заговоришь на английском с первым встречным (а значит, вряд ли английский будет рабочим языком в общении с банками, регистраторами компаний и т. д.); не все будут готовы ответить на e-mail, ибо мессенджер WeChat для жителей Китая роднее и удобнее, а вот в том же Гонконге многое из сказанного происходит наоборот.

Дмитрий БЕРЕСНЕВ,
вице-президент
по коммерческой
деятельности
ПА «Сегежа Групп»:



— Зкрытие европейского рынка, а также пакеты санкций против российского лесопромышленного комплекса не привели к крушению ни отрасли в целом, ни нашего холдинга в частности. Наша команда оперативно перенаправила свои усилия на укрепление имеющихся деловых связей и на поиск новых партнеров. Так, проактивно наращиваем партнерство с Китаем, налаживаем новые контакты в Южной и Юго-Восточной Азии, на Ближнем Востоке, в африканских странах. Благодаря поддержке государства постепенно решаются вопросы с логистикой, организацией параллельного импорта. Оперативно решаем финансовые задачи, отработываем всевозможные схемы надежного обес-

печения платежей. Появляются новые проекты в сфере лесного машиностроения, постепенно заменяем зарубежное ПО на отечественное. Конечно, своя специфика есть везде, имеются и культурные различия в стиле ведения бизнеса в самых разных регионах мира, но мы стараемся их максимально учитывать в своей работе и использовать имеющиеся у нас объективные преимущества.

Виктория НИКОНОВА,
генеральный
директор
ООО «Сибирские
интеграционные
системы»:



— Переориентация на Восток — это не что-то новое, это то, о чем мы говорили на КЭФ еще семь лет назад. Тогда нам казалось, что это возможно только для РУСАЛа и «Норильского никеля». Но новая реальность заставила нас посмотреть на нашу компанию, продукт и команду по-другому. В 2022 году мы провели стратсессию и приняли решение о продвижении на зарубежные рынки нашей платформы «Эталон» (делает цифровую трансформацию по-настоящему быстрой и доступной) и создании на ее основе более простых коробочных решений, понятных для зарубежного рынка. У нас есть успешный опыт использования «Эталона» для администрирования нацпроектов в масштабах России, есть кейсы для средних и малых компаний, есть проекты, где мы сделали за четыре встречи то, что люди до нас пытались сформулировать больше полугода. Команда сказала: «Давайте пробовать!» Дальше мы нашли партнеров и работы с арабскими странами, а благодаря Российскому экспортному центру открыли для себя и Юго-Восточную Азию. Сегодня мы все больше фокусируемся именно на Азии — мы работаем в одном часовом поясе, к ним не нужно лететь через Москву, они более быстрые, чем арабские страны, и гораздо охотнее платят за проекты.

Владимир ГЕБЕРЛЕЙН,
управляющий директор
ООО «Комбинат
«Волна» (дочернее
общество
АО «ХК «Сибцем»):



— Экономическая ситуация в мире, безусловно, отразилась на деятельности ООО «Комбинат «Волна». Западные производители строительных материалов покинули российский рынок, тем самым освободив его для отечественных компаний. В текущих условиях комбинат сосредоточился на поставках продукции в пределах России. В 2023 году 93 процента изделий производства «Волны» реализовано на внутреннем рынке.

Сегодня строительство объектов с применением продукции предприятия ведется во многих регионах страны. Компания активно поставляет кровельные и фасадные материалы в рамках региональных программ капитального ремонта многоквартирных домов. «Волна» сотрудничает с крупнейшими застройщиками России. Фасадная продукция применяется при возведении объектов социального назначения: детских дошкольных и образовательных учреждений, медицинских организаций. Крупные партии фасадных материалов направляются на строительство жилых комплексов и торговых центров в Центральный федеральный округ.

Одно из приоритетных направлений деятельности комбината — развитие продаж кровельных и фасадных материалов на Дальнем Востоке. Это регион с высоким уровнем потребления строительных материалов. Востребованность продукции комбината в ДФО обусловлена прежде всего его климатическими особенностями. Мы ставим перед собой и нашими партнерами масштабные задачи по развитию продаж хризотилцементных строительных материалов в регионе. Уверен,

ООО «Комбинат «Волна» сего производственными возможностями и высоким качеством выпускаемой продукции может оказать существенную помощь в развитии Дальнего Востока.

Евгений СЫСКОВ,
директор
Красноярской
дирекции
по развитию бизнеса
филиала
«Газпромбанк»
(акционерное
общество) «Восточно-
Сибирский»:



— В связи с ситуацией, сложившейся на мировом рынке, появилось много новых сегментов и ниш для развития российского бизнеса на Востоке. Открываются огромные перспективы во внешнеэкономической деятельности, и российские предприниматели рынок подхватили, выстроили устойчивые экономические связи, активно развиваются и растут в данном направлении.

Какие продукты и услуги сегодня востребованы сибирскими предпринимателями? Прежде всего те, которые помогают успешно работать и расти в выбранной нише. У нас есть необходимая экспертиза и опыт, которым мы готовы делиться с нашими клиентами. Линейка предложений включает в том числе цифровые кредиты и все программы с государственной поддержкой, начиная с поддержки реализации инвестиционных проектов и заканчивая отраслевыми программами и поддержкой экспортных инициатив и кооперационных межгосударственных проектов. По-прежнему актуальными остаются сопровождение ВЭД, электронные банковские гарантии, РКО и банковское сопровождение контрактов.

Для многих корпоративных клиентов Газпромбанка внешнеэкономическая деятельность является важной составляющей работы. Использование юаня позво-

ляет диверсифицировать активы и риски, расширить географию своей деятельности и получить доступ к новым рынкам. Банк активно развивает свои сервисы, предлагая клиентам возможность проводить операции в юанях и получать финансовые услуги, связанные с этой валютой. Для бизнеса важным фактором развития является оперативная проработка и максимально возможная в текущей обстановке надежность международных платежей. Газпромбанк на сегодняшний день имеет свою платежную инфраструктуру, позволяющую вести расчеты с Китаем, Индией и другими странами Востока.

Арислан ГАНИЕВ,
исполнительный
директор
ООО «МегаВатт»:



— О том, что российская экономика и бизнес меняют ориентацию с Запада на Восток, сказано уже много. После ввода санкций мы изменили большую часть номенклатуры предлагаемой продукции. На сегодняшний день доля комплектующих, произведенных западными партнерами, стремится к нулю, тогда как изделия китайского, индийского, турецкого производства составляют более половины.

Наиболее привлекательным стал рынок Поднебесной. Но не просто так говорят, что Восток — дело тонкое. Менталитет, отношение к партнерам, ритм — все существенно отличается от привычного нам в России. И «МегаВатт» учится говорить с новыми партнерами на одном языке — как в прямом, так и в переносном смысле. На каждом этапе ведется постоянный мониторинг номенклатуры, состава изделия, качества.

Переориентация бизнеса нашего сегмента сопряжена рядом проблем. Например, взаиморасчеты, так как часть китайских банков отказывается принимать

платежи из России, время их прохождения увеличилоськратно. То же самое происходит и со сроками производства заказанной продукции, которые увеличились с 30 дней до 120 и более. Адаптация к новым реалиям постепенно происходит, компания наращивает портфель заказов, устанавливает связи с новыми партнерами.

Вячеслав ЖУЛАЕВ,
директор
ООО «Грасс»:



— Наша компания выступает торговым оператором бренда Siberia organic, объединяющего региональных производителей экологически чистых продуктов питания.

С 2022 года большинство наших устремлений связано с Ближним Востоком. Окном входа на этот перспективный рынок являются ОАЭ.

Наша компания при содействии центра поддержки экспорта два года подряд участвовала в отраслевой выставке Organic and Natural в г. Дубай. Это позволило убедиться в востребованности продукции наших производителей на рынке Ближнего Востока, выявить потребительские предпочтения покупателей, отобрать товарные позиции, которые будут пользоваться спросом.

Мы уже решили задачи, связанные с сертификацией и адаптацией этикеток к местному рынку и готовим к отправке пробную коммерческую партию продукции. Далее сосредоточим усилия на дальнейшем продвижении продукции на рынке ОАЭ, расширению ее ассортимента, а также совершенствованию практики взаимодействия с торговыми партнерами. Именно от этого будет зависеть успех наших усилий.

Присутствие на рынке ОАЭ открывает перспективы для выхода и в другие страны Ближнего Востока с продукцией красноярских производителей.

БОЕВАЯ МОДЕЛЬ ПЕРЕГОВОРОВ

5-6 июня Михаил Пелехатый

Автор и ведущий тренинга:

Ректор Института Современного НЛП, самый опытный тренер НЛП в России. Высшее образование получил в Высшей Школе КГБ СССР, а затем в Академии Внешней разведки. Бизнес-образование – MBA. Автор 8 книг и учебников. Безусловный лидер разработки и использования инструментов НЛП в практических бизнес-контекстах, целенаправленных переговорах, вербовки и консультировании.



Подробнее: nlp.kadrek.ru Звоните! 215-10-35

*Действуют специальные цены при раннем бронировании

СОБЕСЕДОВАНИЕ НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ

НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА ОБОЗНАЧИЛСЯ НОВЫЙ ТРЕНД — ГЕНДИРЕКТОРА И КРУПНЫЕ АКЦИОНЕРЫ КОМПАНИЙ СТАЛИ ЧАЩЕ УЧАСТВОВАТЬ В СОБЕСЕДОВАНИИ С КАНДИДАТАМИ НА ЛИНЕЙНЫЕ ПОЗИЦИИ И НА УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПОЗИЦИИ СРЕДНЕГО ЗВЕНА. ЭТО, ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, МОЖЕТ СВИДЕТЕЛЬСТВОВАТЬ О ТОМ, ЧТО ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ И СОБСТВЕННИКИ В УСЛОВИЯХ УСЛОЖНЯЮЩЕГОСЯ НАЙМА НА ДЕФИЦИТНОМ РЫНКЕ ТРУДА НЕ ВПОЛНЕ УВЕРЕНЫ В ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ СВОИХ HR-СЛУЖБ.

Ряд представителей кадровых компаний сообщили о том, что гендиректора и акционеры компаний стали чаще принимать участие в процессе собеседования с кандидатами. Такой тренд на «ручное управление» можно объяснить нехваткой квалифицированных кадров. По данным компании Superjob, количество вакансий на рынке труда в России за последний год увеличилось на 44 %, при этом число соискателей на одну вакансию уменьшилось.

Как рассказывает старший партнер компании по подбору руководителей среднего и высшего звена First (группа Ward Howell) Александр Пономарев, чаще всего такие изменения в процедурах найма происходят на предприятиях численностью персонала от 120 до 1 тыс. человек с оборотом от 5 млрд до 20 млрд руб. в год.

— Мы видим, что компании внедряют этап знакомства с гендиректором даже для кандидатов, не претендующих на позиции топ-менеджеров. Некоторые добавляют этап одобрения кандидата с зарплатой выше определенного порога на совете директоров или иным

органом корпоративного управления, — говорит эксперт.

По его словам, некоторые предприятия создают новые структуры для оценки кандидатов, например, кадровые комитеты, чтобы руководство могло просматривать досье на кандидатов непосредственно перед наймом. Одновременно появляется запрос на более «технологические» способы отбора кандидатов, чтобы уйти от эмоциональных решений в вопросах найма в пользу аналитического подхода.

Схожим образом ситуацию оценивает и партнер кадровой компании Cornerstone Владислав Быханов. Он также отмечает, что участие в собеседовании по найму сотрудников разного уровня стали чаще принимать и собственники.

— Скорее всего, это попытка в режиме ручного управления решить проблемы с кадрами, которые сейчас возникают у большинства компаний, — считает он.

Вице-президент по операционному управлению холдинга АНКОР Алексей Миронов объясняет рост инте-

реса руководителей к найму новых сотрудников иными причинами.

— Во-первых, все большее число компаний сталкивается с тем, что нанятый сотрудник в итоге не вписывается в корпоративную культуру по своему темпераменту или ценностям — многие стали более требовательны к этому. Во-вторых, это может свидетельствовать об определенной демократизации управления — руководители хотят уйти от иерархии и выстроить прямой контакт с ключевыми сотрудниками, чтобы получать от них объективную информацию о компании или рынке, — говорит он.

В то же время, отмечает директор по персоналу «РТ-Инвест Транспортные Системы» Юрий Горковенко, дополнительные собеседования удлиняют процесс найма, и это само по себе может позволить другим компаниям «перехватить» перспективных кандидатов, которые хотели бы устроиться на работу максимально быстро.

— Кроме того, в компаниях сейчас набирает популярность «слепой найм», когда компании готовы брать кандидата, подходящего под базовые критерии, и далее доучивать его под потребности бизнеса уже на рабочем месте, — отмечает он.

Анастасия Мануйлова



Тренд на «ручное управление» можно объяснить нехваткой квалифицированных кадров

— Все большее число компаний сталкивается с тем, что нанятый сотрудник в итоге не вписывается в корпоративную культуру по своему темпераменту или ценностям — многие стали более требовательны к этому

БОРЬБА ПОД МИКРОСКОПОМ

ДАННЫЕ О СОСТОЯНИИ КОНКУРЕНЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ, ПОЛУЧЕННЫЕ ОТ МАЛЫХ И СРЕДНИХ КОМПАНИЙ, СВИДЕТЕЛЬСТВУЮТ О РОСТЕ АКТИВНОСТИ БИЗНЕСА В ТОРГОВЛЕ И УСЛУГАХ — В ПРОИЗВОДСТВЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ ВОССТАНОВИТЬ КОНКУРЕНЦИЮ ПОСЛЕ УХОДА ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ НЕ УДАЕТСЯ. КАК ПОКАЗАЛО ИССЛЕДОВАНИЕ «ОПОРЫ РОССИИ», 60 % СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ОТМЕЧАЮТ УСИЛЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ В 2023 ГОДУ, ОДНАКО КОНКУРЕНТЫ ПРОДОЛЖАЮТ МЕЛЧАТЬ — МЕНЕЕ ТРЕТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ВИДЯТ ИХ В КРУПНОМ БИЗНЕСЕ, БОЛЕЕ ТРЕТИ ВИДЯТ КОНКУРЕНТОВ В ДРУГИХ МСП, ВСЕ ЧАЩЕ КОНКУРЕНТАМИ ДЛЯ МАЛЫХ КОМПАНИЙ СТАНОВЯТСЯ И САМОЗАНЯТЫЕ.

Состояние конкуренции на российском рынке после ухода иностранных компаний постепенно восстанавливается: если по итогам 2022 года об усилении конкуренции сообщили 51,3 % предпринимателей, то по итогам 2023 года — 60 % («доковидный» уровень — 59,1 %). Такие данные приводит «Опора России» в мониторинге состояния конкуренции по итогам опроса 713 малых и средних предпринимателей (юрлица, ИП, самозанятые).

Оценки конкуренции как «очень» или «достаточно сильной» за год остались без изменений — суммарно 55 %. Умеренной конкуренцию назвали 40 % опрошенных. Об усилении конкуренции чаще говорили представители сферы образования, консалтинга и торговли, об ослаблении — представители производственной сферы, деятельности в области недвижимости и энергетики. Такие результаты в том числе связаны с последствиями ухода иностранных поставщиков и санкциями. Российские компании активнее осваивали торговые ниши, развитие же собственного производства требует временных и финансовых издержек: кроме того, выпуск российских аналогов зарубежной продукции не означает появления на внутреннем рынке нескольких конкурирующих поставщиков.

Исполнительный директор «Опоры России» Андрей Шубин указывает, что активность в торговле также поддерживает развитие онлайн-торговли и маркетплейсов.

— Консалтинг также стал развиваться в связи сухомом крупнейших консалтинговых международных компаний и стимулированием найма для аудита или предоставления такого рода услуг именно компаниям с российским паспортом. Производство — более затратный бизнес, необходимы большие инвестиции, издержки на оборудование, более квалифицированные кадры, поиск которых сейчас сложен, — говорит Шубин.

Об усилении конкуренции чаще говорили представители сферы образования, консалтинга и торговли, об ослаблении — представители производственной сферы, деятельности в области недвижимости и энергетики

Данные об основных конкурентах МСП также подтверждают эти тенденции: если до 2022 года главным конкурентом малых и средних предпринимателей считались крупные, то теперь МСП все чаще отмечают рост конкуренции внутри сектора.



31 % респондентов из сферы МСП считают главным конкурентом для себя крупный бизнес, 36 % — малый и средний

Так, 31 % респондентов считают главным конкурентом крупный бизнес, 36 % — малый и средний. Кроме того, выросла конкуренция со стороны самозанятых (по мнению 11 % опрошенных против 8,9 % в 2023 году).

ответили 25 % респондентов (21,9 % годом ранее). Одновременно стало меньше антиконкурентных действий со стороны госорганов (28 % респондентов против 25,2 %). Несмотря на это, более половины предпринимателей считают условия ведения или открытия нового бизнеса удовлетворительными или неблагоприятными. Положительно эти условия оценили 44 % и 41 % респондентов соответственно. Впрочем, в прошлом году положительных оценок было заметно меньше — 34,5 % и 31,1 %, что объяснимо шоками 2022 года. При этом 46 % опрошенных говорят о наличии барьеров для ведения бизнеса: по-прежнему остро бизнес оценивает проблему высоких налогов, нестабильности законодательства, потери поставщиков, заметно чаще отмечается потеря кадров.

Напомним, что число плательщиков налога на профессиональный доход растет — к концу первого квартала 2024 года оно достигло 10 млн.

По мнению предпринимателей, состояние конкурентной среды за последний год улучшилось — так

Диана Галиева



Мы
тренируем
вас жить
на полную



excellent[®]
FITNESS CLUB

Профсоюзов, 60 | 277 44 44

Лучшие предложения
на клубные карты

РЕКЛАМА

16+

Реклама

ШКОЛА

Организатор — Сибирский институт
развития креативных индустрий

КОЛЛЕКЦИОНЕРОВ



Прием заявок до 6 мая

подробности



ИНДУСТРИЯ

АССОЦИАЦИЯ
ГАЛЕРЕЙ