

КЛИМАТ ДЛЯ БИЗНЕСА

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Четверг, 29 июня 2017 | № 112 (2609)

РЫНОК: КОМУ ИЗ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КРИЗИС ОТКРЫЛ НОВЫЕ НИШИ ДЛЯ БИЗНЕСА | РЕГУЛИРОВАНИЕ: КАКИЕ РИСКИ НЕСЕТ РАСТУЩАЯ ЦИФРОВАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ ФИСКАЛЬНЫХ СЛУЖБ



ФОТО: GETTY IMAGES/RUSSIA

БИЗНЕС НА ПРЕОДОЛЕНИИ

СНИЖЕННЫЙ СПРОС, ЖЕСТКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ, ВОЛАТИЛЬНОСТЬ РУБЛЯ В УСЛОВИЯХ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИМПОРТА МОБИЛИЗОВАЛИ ВНУТРЕННИЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. ДЛЯ КОГО КРИЗИС СТАЛ ИСТОЧНИКОМ НОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ И ОТКРЫЛ НОВЫЕ НИШИ ДЛЯ БИЗНЕСА? **ЮЛИЯ ГЛУХОВСКАЯ**

КРИЗИСНЫЕ УПРАВЛЯЮЩИЕ

Зона турбулентности для российских компаний закончилась. По крайней мере, индекс экономического настроения, который ежеквартально считает Институт статистических исследований и экономики знаний (ИСИЭЗ) НИУ ВШЭ, в первом квартале 2017 года достиг максимума за последние два года и составил 91,6 пункта.

Опрос руководителей почти 20 тыс. предприятий показал относительную

стабилизацию спроса и ожидаемых изменений выпуска и запасов готовой продукции в добывающей и обрабатывающей промышленности, портфеля заказов в строительстве, экономического положения в розничной торговле и сфере услуг. Такие сферы, как розница и услуги, где сосредоточен малый и средний бизнес, восстановились, показав прирост на три процентных пункта каждая.

Однако деловой климат остается нестабильным, говорит директор центра конъюнктурных исследований

ИСИЭЗ Георгий Остапкович: индекс с середины 2014 года держится ниже своего среднего долгосрочного уровня (100 пунктов). При этом, по его словам, последние два года значение индекса значительно превышает его параметры, зафиксированные в эпицентрах двух предыдущих экономических кризисов в России. Худшим положение бизнеса за последние двадцать лет было в середине 2009 года.

Бизнес, по словам Георгия Остапковича, успел накопить компетенции, способствующие выживанию

практически в любых условиях. «Там, где европейский бизнесмен давно бы сломался, российские предприниматели стоят, как гвозди», — отмечает он. Помимо того что несколько улучшилась рыночная конъюнктура, управленческие действия самих предпринимателей также позволили им адаптироваться к новой реальности и обрести равновесие, отмечается в исследовании ИСИЭЗ.

ТЕХНОЛОГИИ НА СЛУЖБЕ

РЕГУЛЯТОРЫ АКТИВНО ВНЕДРЯЮТ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ЧТО ДЕЛАЕТ РАБОТУ КОМПАНИЙ ПРАКТИЧЕСКИ ПОЛНОСТЬЮ ПРОЗРАЧНОЙ ДЛЯ ФИСКАЛЬНЫХ ОРГАНОВ. ОДНАКО ПРАВИЛА ИГРЫ МЕНЯЮТСЯ НАСТОЛЬКО ЧАСТО, ЧТО ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ТРАТЯТ БОЛЬШЕ СИЛ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ГОСУДАРСТВОМ, ЧЕМ НА РАЗВИТИЕ. **ЮЛИЯ ГЛУХОВСКАЯ**

Государство поднатерело в современных методах контроля бизнеса. С 1 июля, например, большинство торговых компаний и ИП, включая интернет-магазины, обязаны передавать данные о продаже товаров в Федеральную налоговую службу (ФНС) онлайн, с помощью специальной контрольно-кассовой техники (ККТ). Работа без онлайн-касс грозит штрафом в размере 75–100% от объема продаж (не менее 30 тыс. руб.) для компаний и 25–50% (не менее 10 тыс. руб.) — для ИП.

Поэтапный переход на электронный контроль за наличным оборотом стартовал летом прошлого года. Повсеместно на новую систему учета бизнес, включая предприятия сферы услуг, владельцев торговых автоматов, а также предпринимателей на патенте и едином налоге на вмененный доход (ЕНВД), перейдет с июля 2018 года.

Реформа должна снизить административную нагрузку на налогоплательщиков, упростить процедуру регистрации техники и подачу отчетности. Однако на практике, говорит заместитель руководителя департамента аудита аудиторско-консалтинговой группы «Градиент Альфа» Роман Самилло, она не подготовлена. «Наш клиент, собственник торгового центра, не знает, что делать: у него ежемесячно возвраты по чекам составляют до 1 млн руб., а точного ответа, нужно возврат проводить через онлайн-кассу или нет, в налоговой дать не могут. Риск для бизнеса в том, что данные о его доходах будут сильно отличаться от реальных, — ему засчитают прибыль, а клиент товар вернул и получил деньги обратно», — сетует Роман Самилло.

Цель введения онлайн-касс не только контролировать размер выручки налогоплательщиков, но и отслеживать крупные покупки физических лиц для сопоставления их расходов с декларируемыми доходами, полагает руководитель департамента налоговой безопасности, международного планирования и развития КСК групп Роман Шишкин.

Автоматизированные системы мониторинга и контроля — новая реальность для бизнеса и эффективный инструмент для проверяющих органов. В частности, введенная в прошлом году электронная система контроля АИС «Налог-3» — big data в фискальной политике: дает регулятору доступ к сведениям о счетах налогоплательщиков, информации таможенных органов, базе данных ЗАГС и других государственных органов, — позволяет проводить анализ и прогнозирование налоговых поступлений компании с учетом макроэкономических показателей и внешних факторов.

Как заявлял глава ФНС Михаил Мишустин, автоматизация процессов администрирования и аналитическая

работа с данными обеспечили в 2016 году 26 млрд руб. дополнительных поступлений в бюджет и снизили давление на добросовестных налогоплательщиков — число выездных проверок сократилось на 15%.

ТОТАЛЬНОЕ НЕДОВЕРИЕ

Между тем бизнес смотрит на новации администрирования иначе. По словам директора по внешним связям Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ) Ксении Бурдановой, последние несколько лет отрасль пережила немало инноваций — от внедрения систем «Платон» и ЕГАИС до введения маркировки меховых изделий, которые значительно увеличили нагрузку на компании.

В частности, перевод рынка шуб на обязательную маркировку радиочастотными (RFID) метками в 2016 году, по данным ФТС, увеличил долю легального товара в шесть раз по сравнению с 2015 годом. «Однако практика выявила немало проблем — технических и юридических пробелов и нестыковок, решение которых потребует времени. Для использования маркировки в других отраслях потребуются доработка механизмов ее реализации, а также проработка деталей взаимодействия участников рынка и государства», — говорит Ксения Бурданова.

Кроме того, серьезно по кошельку предпринимателей бьют местные инициативы органов власти субъектов России, такие как введение торгового сбора и платных парковок, а также запрет на парковку около торговых центров в Москве.

Новые системы контроля не только влекут издержки на приобретение дополнительного оборудования, но и подвергают бизнес риску дополнительных штрафов из-за сбоя работы системы, говорится в отчете уполномоченного по защите прав предпринимателей Томской области Валерия Падерина.

«Правила меняются чуть ли не каждый месяц. За этим нужно постоянно следить. Не уследил, нарушил — получи штраф. А эти штрафы порой в малом бизнесе достигают суммы годовой прибыли», — сетует Дмитрий Виноградов, генеральный директор сети «Эль Кафе».

Услышание пресса административной системы за последний год почувствовали более 56% предпринимателей — участников опроса, проведенного аппаратом уполномоченного по правам предпринимателей при президенте РФ совместно с ВЦИОМом. Эта нагрузка обходится, по оценкам бизнеса, в сумму до 20% от выручки.

Выездных проверок по налогам стало меньше, зато они стали более глубокими, камеральные проверки — с большим объемом документов, говорит Роман Самилло. По его словам, бизнес чаще стал обращаться за юридической помощью в связи с теми или иными административными рисками.

ЗАЩИТНАЯ РЕАКЦИЯ

В практике консультантов стало больше проектов по выработке стратегии защиты от излишнего внимания со стороны контролирующих органов, по реструктуризации и качественно-управлению активами, отмечает партнер аудиторско-консалтинговой компании ФБК Алексей Терехов. «Государство ведет себя как полноценный участник рынка, и бизнес стремится защитить свои активы. Увеличилось число запросов на оценку активов, причин потери стоимости вложений и упущенных выгод. От того, будет ли возможность защитить свои права в суде, зависит, какую стратегию защиты активов выбирает бизнес — вложение в развитие или вывод средств за рубеж», — говорит эксперт.

Предприниматели оценивают свои шансы на судебную защиту как минимальные, следует из доклада бизнес-омбудсмена: почти две трети считают, что вероятность выиграть процесс против государственных органов — низкая или очень низкая. Защищаться можно только понимая правоприменительную практику, а она в России традиционно изменчива и противоречива, говорит Роман Шишкин. По его словам, для предпринимателей постоянно повышается важность предварительной подготовки к проверкам: «Собственники и их менеджеры просят нас сразу просчитывать финансовую модель налоговой компоненты, системы владения

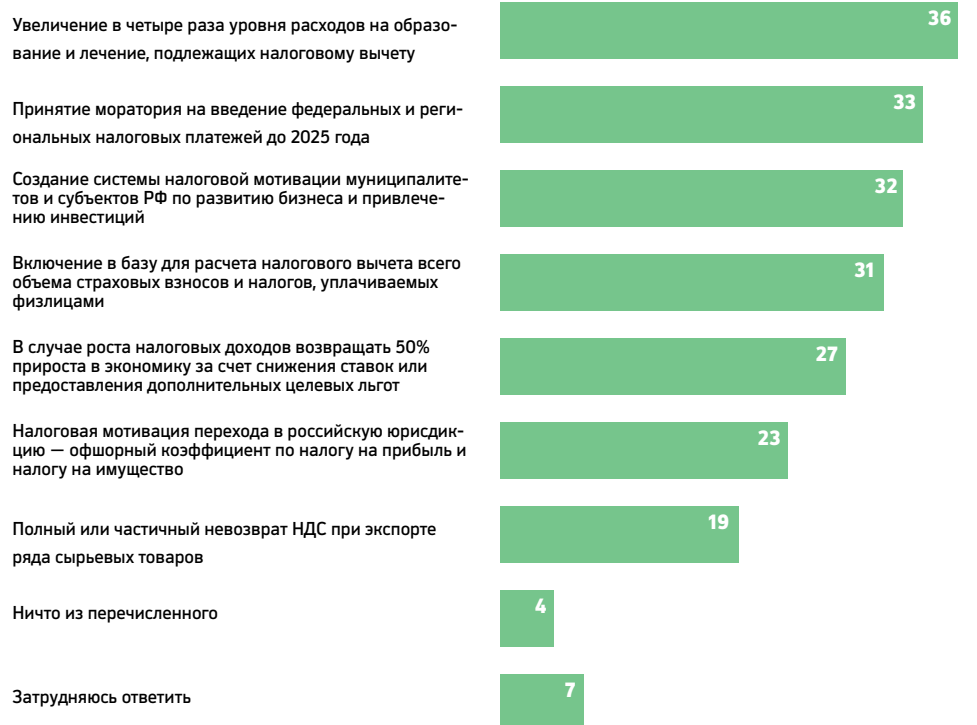
и юридическую структуру компании в целом».

Проблема — в сверхвысокой налоговой нагрузке, не учитывающей отраслевую специфику компаний и в результате создающей преференции сырьевым компаниям, считает член комитета по строительству «Деловой России» Николай Остарков. «На любой конференции по обсуждению новых технологий и развитию цифровой экономики первый вопрос, который задают стартапы докладчикам: где лучше регистрировать бизнес — в Гонконге или Сингапуре? О нашей юрисдикции даже речь не идет на этапе старта компании, нацеленной на глобальный рынок, — слишком много рисков. И вот это — будущая большая проблема», — считает Остарков.

Пока бизнес тратит время и деньги на издержки от взаимодействия с государством, ему некогда заниматься технологическим развитием, отмечает директор центра конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ Георгий Остапкович. «Предприниматели воспринимают коррупцию и административные барьеры как нормальное экономическое явление, они нанимают специальных людей — переговорщиков для взаимодействия с государством и складывают затраты в себестоимость продукции, в то время как Китай ежедневно выводит на рынок новые технологии», — подчеркивает эксперт, отмечая, что ожидание структурных реформ и стратегии роста слишком затянулось.

КАКИЕ ИЗ МЕР, НАПРАВЛЕННЫХ НА НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ, ВЫ СЧИТАЕТЕ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫМИ?

ДОЛЯ ОТВЕТОВ, % *



* Можно было выбрать не более трех вариантов ответа.

Источник: «Оценка динамики факторов, влияющих на бизнес, и мер, направленных на возобновление экономического роста» (ВЦИОМ). Приложение к докладу президенту РФ уполномоченного при президенте РФ по защите прав предпринимателей, 2017

«ЭЛЕКТРОННАЯ СИСТЕМА ВЫДАЕТ НАЛОГОВОМУ ИНСПЕКТОРУ, КТО ТРЕБУЕТ ОСОБОГО ВНИМАНИЯ»

ОБ ОСНОВНЫХ РИСКАХ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЕТСЯ РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС, И СПОСОБАХ ИХ МИНИМИЗАЦИИ В ИНТЕРВЬЮ РБК+ РАССКАЗАЛ К.Ю.Н., РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, МЕЖДУНАРОДНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ КСК ГРУПП **РОМАН ШИШКИН**



ФОТО: ЮЛИЯ ГРИГОРЬЕВА ДЛЯ РБК

— Какие тенденции в налоговом контроле сегодня влияют на развитие бизнеса?

— Налоговые проверки перестают быть формальными. Расширяются полномочия проверяющих и нестандартные методы проведения налоговой проверки: для сбора доказательств используют интернет, анализируются российские и зарубежные сайты компаний, допрашиваются свидетели, с помощью изучения рекламы выясняются данные о стоимости товаров, работ или услуг налогоплательщика. Если раньше налоговый инспектор приходил, доначислял какие-то суммы и на этом его задача была выполнена, то сейчас у налоговой службы цель — обязательно обеспечить поступление в бюджет.

Кроме того, появились электронные инструменты контроля, такие как система АСК НДС-2 и АИС «Налог-3». Первая отслеживает налог на добавленную стоимость (НДС) по всей цепочке движения продукции. Вторая анализирует саму среду, в которой компания ведет бизнес: сотрудников — кто, когда, куда перешел, движение платежей, в том числе отслеживает нестандартные (посреднические договоры, займы и т.д.), анализирует информацию, поступившую из других государственных органов. Сама система выдает налоговому инспектору, какая зона предпринимательской деятельности требует особого внимания. Например, система анализирует, что резко растут расходы по налогу на добавленную стоимость оказались меньше, чем в прошлом налоговом периоде, — это уже повод для проверки.

Налоговые инспекторы стали смотреть на то, как структурирован бизнес: выявляют взаимозависимость разных

структур, реальных бенефициаров, компании-активодержатели. Повышенное внимание вызывают компании, применяющие специальные налоговые режимы, а также так называемые недобросовестные поставщики.

В этих условиях собственникам бизнеса нужен не просто практический и профессиональный совет консультанта, важен экономический эффект, соблюдение принципа ROI — возврат инвестиций на вложенное в консалтинг.

Например, один из выигранных нами в Верховном суде РФ процессов по оспариванию результатов налоговой проверки — дело компании ООО «Центррегионуголь» — стал резонансным в практике споров по необоснованной налоговой выгоде. Консультанты не только доказали добросовестность налогоплательщика и реальность сделки, но восстановили репутацию компании, работавшую в том числе по государственным контрактам. Выигранные в полном объеме налоговые доначисления в десять раз превышали стоимость затрат на юридическое сопровождение спора.

— Российским компаниям по-прежнему свойственно дробление бизнеса? Какие это влечет риски, в каких случаях оно оправдано?

— На самом деле большинство крупных компаний так или иначе осуществляют бизнес в формате нескольких юридических лиц. У дробления бизнеса две основные цели: это реальная защита активов от претензий государственных органов и третьих лиц и возможность в рамках действующего законодательства затрат на юридическое сопровождение нагрузки.

Но для бизнеса это всегда большой риск, поскольку налоговая инспекция воспринимает дробление исключительно с точки зрения целенаправленного

агрессивного налогового планирования в целях уменьшения налоговой базы. Обоснованность дробления всегда зависит от истории создания компаний и истории появления на них активов. Любое образование нового структурного подразделения в группе компаний должно быть экономически обосновано и оправдано управленческими решениями.

Одно дело, если собственник решает выделить из состава отдельное юридическое лицо, перевести на него недвижимое имущество — земельный участок, например, а саму компанию — на упрощенную систему налогообложения и себе же сдавать этот объект в аренду, скажем, для занятия сельским хозяйством. Совершенно очевидно, что возникнут вопросы: ведь раньше компания никому ничего не платила, у нее стоял на балансе земельный участок, какие-то здания, сооружения, оборудование — это шло в расчет амортизации, а теперь неожиданно она по несколько миллионов в месяц платит взаимозависимому лицу за объект, которым раньше владела сама. И совершенно иная ситуация, если компания создается как полностью самостоятельная бизнес-единица: с новым собственником, который хочет вести совместный бизнес, рыночными операциями, товарным знаком и маркетинговой политикой. А также, что немаловажно, с новым штатом. Переток сотрудников из одной компании в другую легко отслеживается с помощью системы 2-НДФЛ и может вызвать много вопросов.

В нашей практике были примеры, когда мы смогли обосновать объективность и целесообразность взаимоотношений между взаимозависимыми компаниями крупного холдинга и убедить налоговую в отсутствие умысла собственников на неуплату налогов. Правоприменительная практика показывает, что долгосрочное развитие бизнеса возможно только при его грамотном структурировании, защищенности от внешних угроз и прогнозировании потенциальных рисков со своевременными консультациями юристов по их минимизации.

— То, что бизнес заранее готовится защищать свои активы, это нормальное явление или симптом нездорового бизнеса?

— Это нормальная долгосрочная стратегия успешных собственников. Бизнес должен быть готов к проблемам и рискам, которые могут возникнуть у него завтра. Например, даже если в компании самостоятельно нашли какую-то ошибку в бухгалтерском учете, а налоговая инспекция уже назначила проверку, штрафов не избежать — есть прямая норма в законодательстве, не освобождающая в этом случае от ответствен-

ности. Можно лишь снизить выплаты по части пеней и при наличии смягчающих обстоятельств претендовать на уменьшение штрафных санкций.

Стремление защитить активы — естественное поведение для бизнеса, который хочет прогнозировать свои риски и иметь возможность совместно с консультантами адекватно на них реагировать.

— Если применение льготных налоговых режимов — «красная тряпка» для регулятора, как ими пользоваться с минимальным риском?

— Если у компании появляется новое юридическое лицо, применение специального налогового режима обосновано развитием нового направления компании совместно с новыми партнерами и незначительными оборотами на начальных этапах. Самостоятельность новой компании минимизирует риски при взаимодействии с аффилированными компаниями группы. При этом у нового бизнеса должна быть прогнозная стратегия на несколько лет вперед — план роста оборотов компании, привлечения клиентов, выхода на новые рынки и т.д. Таким образом, сам по себе факт применения упрощенных режимов дочерними структурами законодательством допускается, но нужно показать, что нет единственной цели — оптимизировать налогообложение. То есть, во-первых, компания должна носить самостоятельный характер. Во-вторых, важно, с какими контрагентами работает компания, насколько они благонадежны. Поскольку регулятор сегодня внимательно анализирует деятельность всех участников сделки.

— Автоматизация налогового контроля, датчики в шубах, онлайн-каслсы — все нацелено на повышение прозрачности бизнеса. Бизнес к этому готов?

— Очень многие компании целенаправленно отказываются от легальной оптимизации, чтобы стать абсолютно «белыми». Но есть объективный момент, почему не все на это идут. Дело в том, что конкуренты продолжают использовать механизмы по регулированию налоговой нагрузки: регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя, специальные налоговые режимы, завышение закупочных цен продукции, уменьшение налоговой базы путем применения посреднических договоров.

Они в одних и тех же условиях рынка смогут предложить покупателям более дешевый товар, клиенты пойдут к ним. Поэтому бизнес и дальше будет пытаться искать легальные механизмы по уменьшению налоговой нагрузки и увеличению оборотных средств для более эффективного развития бизнеса.

— С момента перехода страны на рыночную экономику образовался пул собственников, которым предстоит передать выращенный бизнес в наследство. Это стимул для прозрачности?

— Когда собственник пытается создать так называемый семейный бизнес и передать его в дальнейшем детям, естественно, он хочет передать бизнес максимально защищенным. Именно поэтому собственник привлекает профессиональных консультантов для диагностики правовых рисков, перестроения юридической структуры и сопровождения сделки по регистрации смены бенефициара бизнеса. Собственнику важно понимать реальную картину рисков и получить практические советы по их минимизации, что невозможно без привлечения внешних экспертов.

Начало на с. 1



В стране сформировался пул кризисных управляющих как в бизнесе, так и в госуправлении. «У нас нет предпринимателей, которые бы умели одинаково хорошо работать и на подъеме, и на спаде. Проблема в том, что кризисные менеджеры продолжают действовать по антикризисным схемам, проявляют излишнюю осторожность, даже когда идет экономический рост», — говорит Георгий Остапкович.

Действительно, российские частные компании значительно превосходят своих иностранных коллег по оперативности принимаемых решений (75% предпринимателей демонстрируют это качество), готовности нести повышенные риски (73%) и в целом отличаются «более развитым духом предпринимательства» (81%), приводят в PricewaterhouseCoopers (PwC) данные международного исследования частного и семейного бизнеса в 2016 году.

Более того, по данным PwC, 67% частных российских компаний, принявших участие в исследовании, хотя и меньшими темпами, чем раньше, продолжали расти в прошлом году. 86% из них рассчитывают на рост в ближайшие пять лет, причем 15% планируют рост быстрый и агрессивный. В международную выборку попали компании с оборотом от \$10 млн (таких оказалось 6%) до более чем \$1 млрд (19%). Большую долю участников (35%) составили компании с объемом выручки от \$101 млн до 500 млн, они преимущественно заняты в розничной торговле (19%) и промышленном производстве (17%).

САНКЦИИ В ПОМОЩЬ

По данным бизнес-омбудсмена Бориса Титова, на фоне общего тяжелого положения бизнеса в 2017 году действительно стала расти доля предприятий с положительной динамикой развития. Как следует из доклада уполномоченного по защите прав предпринимателей при президенте РФ, состояние порядка 60% компаний за последние полгода продолжало ухудшаться из-за низкого спроса, роста издержек, снижения стоимости и недоступности финансирования. Однако 15% предприятий отмечают позитивные изменения в своей работе, тогда как в прошлом году положительной динамикой могли похвастаться немногим более 5%.

Этим компаниям удалось добиться роста, как следует из исследования аппарата омбудсмена, подготовленного совместно с ВЦИОМом, за счет расширения линейки товаров (30%), возможности инвестирования (31%), расширения географии рынков сбыта и партнерских отношений (42 и 43% соответственно) и, как следствие, повышения спроса на товары и услуги (51%).

По словам Георгия Остапковича, растут преимущественно крупный промышленный и аграрный бизнес и связанные с ними малые и средние предприятия.

Санкционная политика привела к снижению конкуренции со стороны иностранных производителей, отме-

чает вице-президент Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИП) Владимир Буев. «Особенно это заметно в сфере сельхозпроизводства: торговые сети развернулись в сторону отечественного производителя, включая фермеров. Импортозамещение расширило их географию сбыта».

Часть компаний сектора МСБ, по его словам, смогли закрыть пробел потребительского спроса и снижение потребности в своих товарах и услугах на b2b-рынке за счет госзаказа. «Объем прямых госзакупок и закупок

транспортная компания, а логистика хрупкого груза, например», — отмечает Мартиросян. Этими возможностями могли воспользоваться компании, владеющие технологиями и способные быстро адаптироваться к внешним изменениям.

НОВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Сегодня в бизнесе ценятся специалисты, которые умеют искать новые ниши. «В условиях высокой конкуренции, вместо того чтобы бороться за существующий рынок, нужно создавать новый, еще не существующий рынок,

латексных презервативов, детской косметики и подгузников. Коммерсанты целенаправленно подбирали и нишу, и регион для открытия производства. «Мы искали место в двух часах от Москвы с квалифицированными кадрами, низким уровнем коррупции, я лично встречался с чиновниками, прежде чем заходить в регион», — говорит предприниматель. В ближайшее время компания рассчитывает выйти на европейский рынок.

«Монопродуктовому производителю сложнее двигаться в какие-то другие ниши. Однако, когда рубль существенно упал, а внутренние зарплаты остались на том же уровне или ниже, это открыло нам возможность для того, чтобы масштабировать бизнес и предложить свой сервис зарубежным клиентам», — рассказывает Владимир Луценко, генеральный директор компании по производству съемных ортодонтических аппаратов. По его словам, сейчас порядка 30–35% от общей выручки компании приносят рынки США и ЕС.

Пример бизнеса предпринимателей Спичакова и Луценко — истории не массовые, но показательные. Согласно исследованию уполномоченного по защите прав предпринимателей при президенте РФ и ВЦИОМ, девальвация оказалась выгодной не более чем 6% компаний.

Бизнес не просто занялся оптимизацией внутренних ресурсов и стал более интенсивно работать с действующим рынком, но действительно активно интересуется экспортом, говорит президент «Опоры России» Александр Калинин. По его словам, программы Российского экспортного центра (РЭЦ) пользуются большой популярностью у предпринимателей.

По данным исполнительного директора РЭЦ Алексея Тюпанова, более 80% запросов на поддержку экспортной деятельности в прошлом году пришло от представителей МСБ. Специальный образовательный проект РЭЦ по повышению «экспортной грамотности» малых и средних компаний сегодня работает уже в 37 регионах страны.

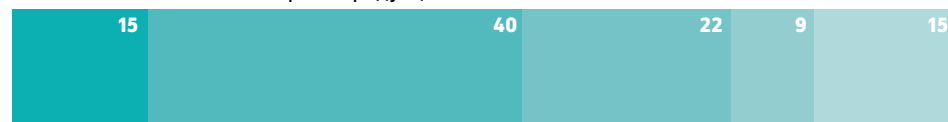
«Готовясь к экспорту, собственники мыслят не интуитивно, а структурно. Модернизируют все: каталоги продукции, сайт, юридическую структуру, логистику. Неожиданно для себя на фоне улучшения бизнес-процессов под экспорт компании укрепляют свои позиции на традиционных рынках», — отмечает исполнительный директор аудиторско-консалтинговой компании КСК групп Александр Рагиня. Один из клиентов компании — производитель хлопчатобумажных тканей — не просто расширил географию продаж, а под влиянием внешнего рынка вывел параметры конкурентоспособного продукта: плотность ткани, стойкость красок, точность рисунка, толщину нити и т.д. В результате компания запустила производство новых видов тканей для фабрик по пошиву одежды в Финляндии, Швеции, а также странах Азии — Бангладеш, Вьетнаме, Индонезии. Кроме того, новая ткань востребована и на внутреннем рынке.

КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ВАШ БИЗНЕС В БЛИЖАЙШИЕ ТРИ ГОДА?

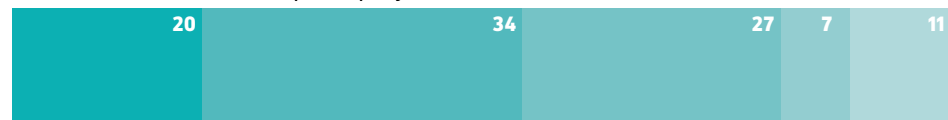
ДОЛЯ ОТВЕТОВ, %

■ Активно развиваться ■ Особых изменений не произойдет ■ Регрессировать / может закрыться
■ Скорее развиваться ■ Скорее регрессировать / свертываться ■ Затрудняюсь ответить

Компания занимается импортом продукции



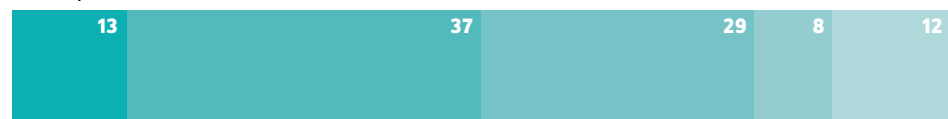
Компания занимается экспортом продукции



Компания занимается импортозамещением



Все опрошенные



Источник: «Оценка динамики факторов, влияющих на бизнес, и мер, направленных на возобновление экономического роста» (ВЦИОМ). Приложение к докладу президенту РФ уполномоченного при президенте РФ по защите прав предпринимателей, 2017

госкомпаний в последние годы растет, в том числе на услуги IT-сектора. Хотя тут нужно отметить весьма неконкурентный и неэластичный по ценам спрос», — говорит Владимир Буев.

Ограничения внешних рынков заставили российскую обрабатывающую промышленность «слезть с толлинга» — отправки сырья на переработку за рубеж с последующим потреблением готовой продукции, говорит доцент кафедры бизнеса и управленческой стратегии Института бизнеса и делового администрирования (ИБДА) РАНХиГС Эмиль Мартиросян. В ряде отраслей (например, в деревообработке и нефтехимии), по его словам, полный цикл — от сырья до готовой продукции — стал осуществляться в стране. По мнению эксперта, у малых и средних компаний b2b-сектора тоже появилось немало преимуществ. «Крупные предприятия, оптимизируя работу, до 60% функций выводят на аутсорсинг. А сейчас им нужна не просто массовая услуга, а бухгалтерское обслуживание, не простой бухгалтер, а финансовый имплант, не обычная

и многие российские предприниматели это уже осознали и находятся в активном поиске, отсюда рост стартапов», — говорит Эмиль Мартиросян. Так, число зарегистрированных в системе СПАРК стартапов в марте 2017 года увеличилось более чем на треть по сравнению с аналогичным периодом 2015-го и составило 6422 компании. Активную деятельность, впрочем, ведут лишь 23% из них.

Инвесторами новых малых и средних производств выступают и крупные компании. «Снижение курса рубля сделало нас конкурентоспособными по сравнению с китайцами. Однако внешние факторы лишь подтвердили правоту нашей стратегии», — говорит управляющий партнер ООО «КИТ» Павел Спичаков. По его словам, ставку на собственное производство компания делала изначально. До сих пор бизнес был связан с производством медицинских изделий: бахил, медицинских масок, лейкопластырей. В 2016 году Спичаков с партнерами зарегистрировал новую компанию и запустил во Владимирской области производство

РБК + «КЛИМАТ ДЛЯ БИЗНЕСА» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 112 (2609) от 29 июня 2017 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+.

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова
Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова
Шеф-редактор печатной версии РБК+: Юрий Львов
Редактор РБК+ «Климат для бизнеса»: Юлия Хомченко

Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Дмитрий Иванов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
И.о. главного редактора газеты: Игорь Игоревич Тросников
Арт-директор проектов РБК: Дмитрий Девишвили
Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Батыгина
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина
Директор по производству: Надежда Фомина
Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1