

ИНСТИТУТ ТРЕНИНГА  
TRAINING INSTITUTE



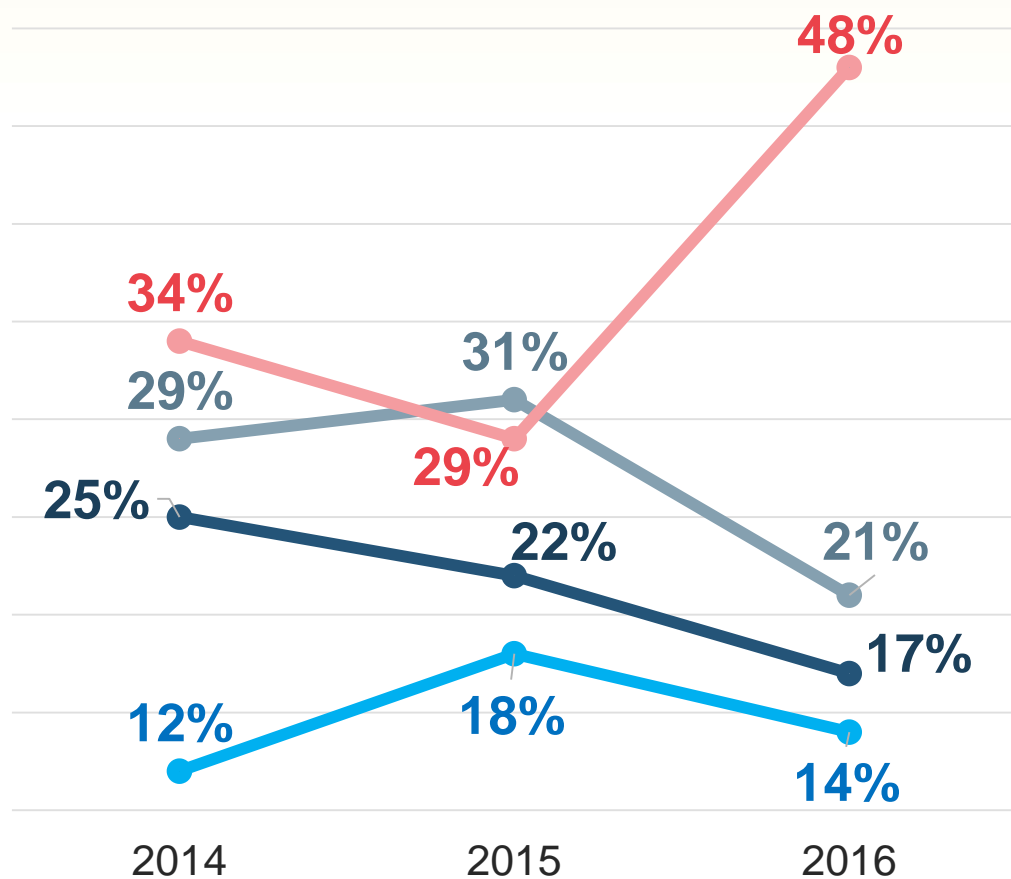
АРБ ПРО

# О ЧЕМ ДУМАЮТ РУКОВОДИТЕЛИ КОМПАНИЙ, ведущих бизнес на территории России

Декабрь, 2016

---

# Объем инвестиций в 2016 г.



## Вариант ответа

- Больше, чем в предыдущем году
- Меньше, чем в предыдущем году
- Такой же как и в предыдущем году
- Инвестиций в развитие не было

# Управленческие действия в 2016 г.



Освоили новые для себя компетенции/технологии в производстве, продажах, управлении и т.д.

70% 19% 11%

Начали/продолжили систематическую работу по созданию нового для себя продукта

56% 17% 27%

Улучшили финансовую устойчивость

52% 25% 23%

Сориентировали систему мотивации на стратегические задачи

47% 24% 29%

Реализовали решения по эк. безопасности

38% 22% 40%

Наконец-то «поставили» управленческий учет

37% 23% 40%

Внедрили решения по автоматизации продаж/ управления/ пр-ва, позволившие существенно сократить персонал/повысить качество работы

34% 21% 45%

Обновили/создали долгосрочную (5 и > лет) стратегию

34% 18% 48%

Открыли новые региональные офисы/филиалы

28% 7% 65%

Внедрили управленческие инструменты – каскадирование системы целей, карта рисков и т.д.

25% 21% 54%

Делали и считаем опыт УСПЕШНЫМ

Делали и НЕ ДОВОЛЬНЫ результатом

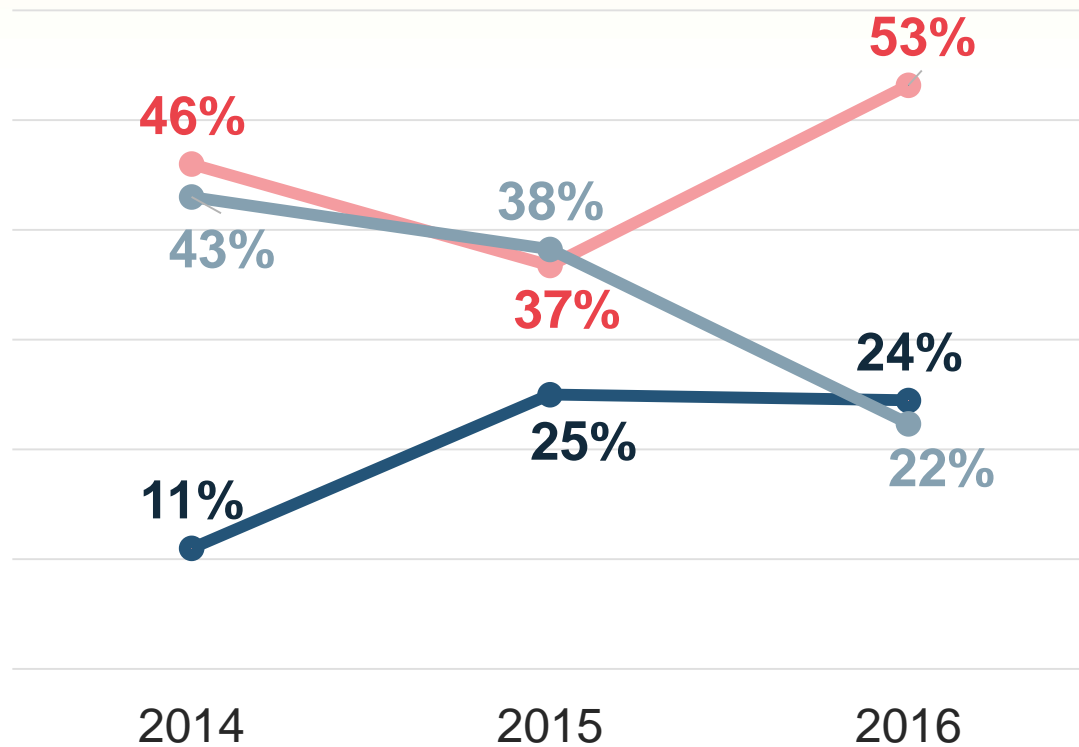
Не актуально в 2016 г.

# Что в 2016 году занимало БОльшую часть рабочего времени и сил руководителей?

| Что?                              | %<br>руководителей |
|-----------------------------------|--------------------|
| Новый продукт/направление бизнеса | <b>62%</b>         |
| Мотивация персонала               | <b>25%</b>         |
| Найм персонала                    | <b>25%</b>         |
| Гос. органы                       | <b>20%</b>         |
| Привлечение финансирования        | <b>20%</b>         |
| Новые географ. рынки              | <b>12%</b>         |
| Управленческий учет               | <b>11%</b>         |
| Продажи/сбыт                      | <b>9%</b>          |
| Дебиторка                         | <b>8%</b>          |
| Оптимизация затрат                | <b>7%</b>          |

| Что?   | %<br>руководителей |
|--|--------------------|
| Стандартизация/реструктуризация бизнес-процессов | <b>7%</b>          |
| Удовлетворенность клиентов                       | <b>6%</b>          |
| Интернет   | <b>5%</b>          |
| Команда ТОПов                                    | <b>4%</b>          |
| Развитие персонала                               | <b>4%</b>          |
| Оргструктура                                     | <b>2%</b>          |
| Поиск и привлечение клиентов                     | <b>2%</b>          |
| Стратегия  | <b>2%</b>          |
| Тендеры  | <b>2%</b>          |
| Фин. планирование/бюджетирование                 | <b>2%</b>          |
| Прочее   | <b>8%</b>          |

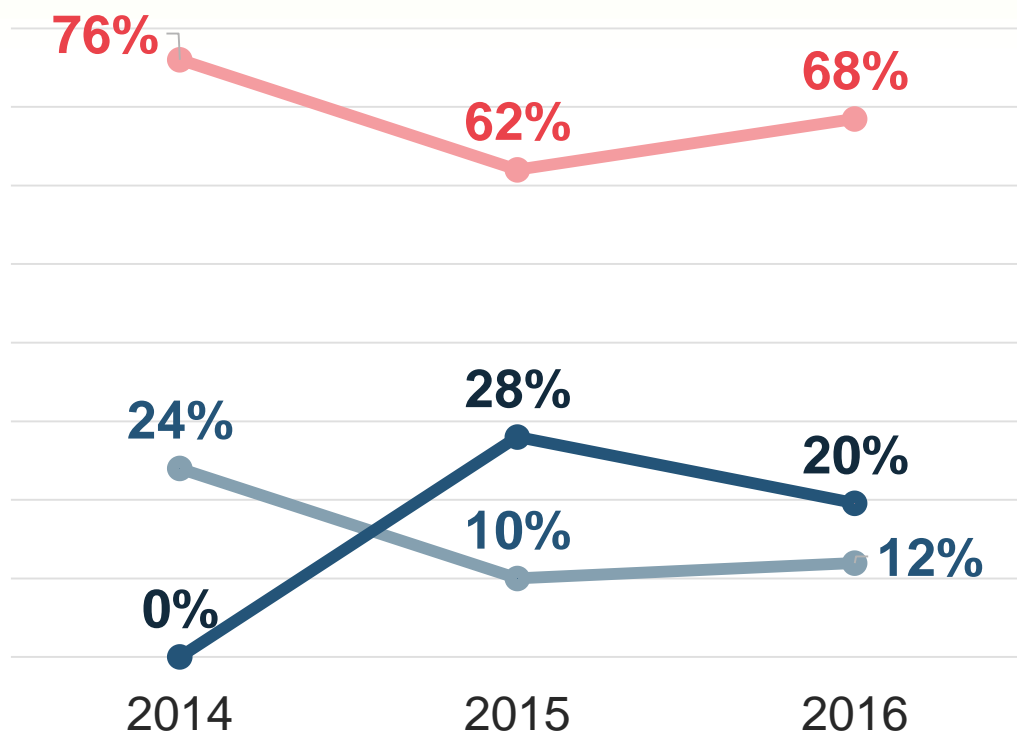
# Выручка компаний в 2016 г.



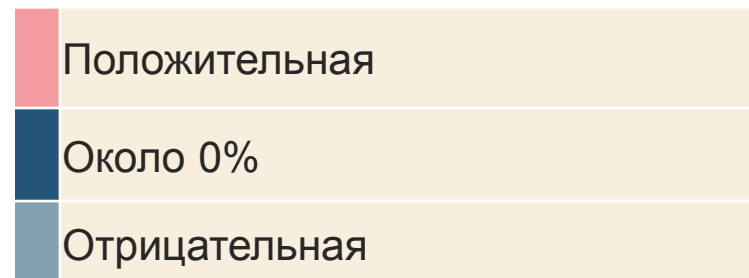
## Вариант ответа

- Выручка вырастет
- Выручка снизится
- Выручка не изменится – останется на уровне прошлого года

# Рентабельность компаний в 2016 г.



## Вариант ответа



# Средняя ставка для разных источников финансирования в 2016 году?

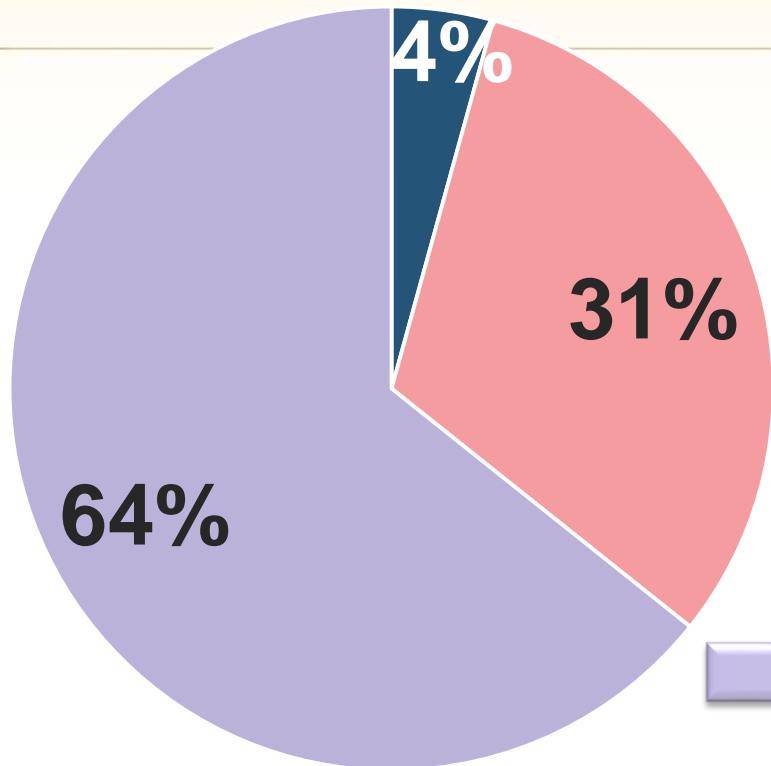


## Свой вариант ответа:

Собственные средства –  
14 руководителей  
Займы акционеров - 5  
Займы у юр.лиц - 3



# Интернет-продажи



- Продают ТОЛЬКО через И
- Нет И-продаж
- Продают через И

Средний вклад И в выручку

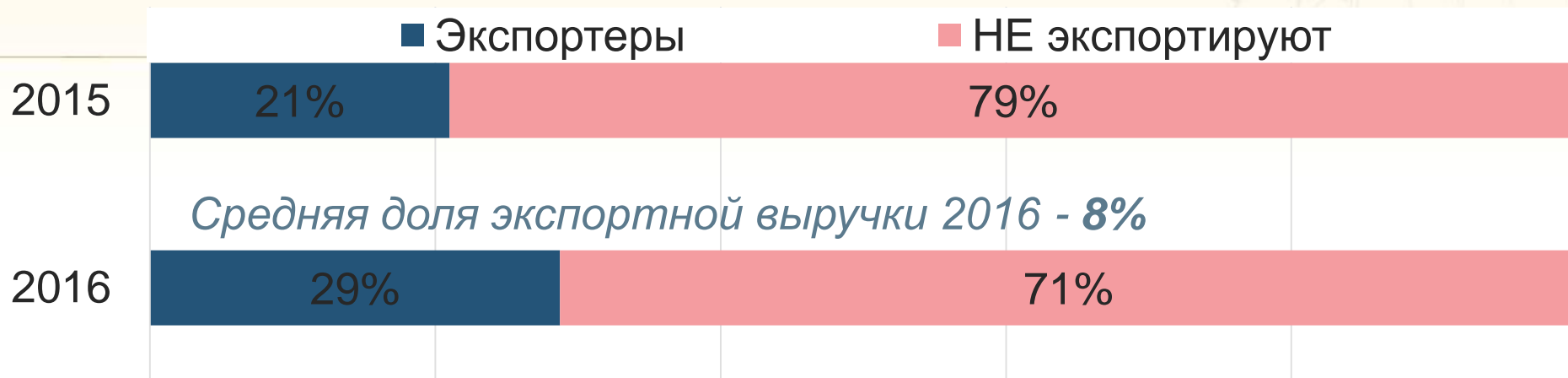
→ **25,3%**



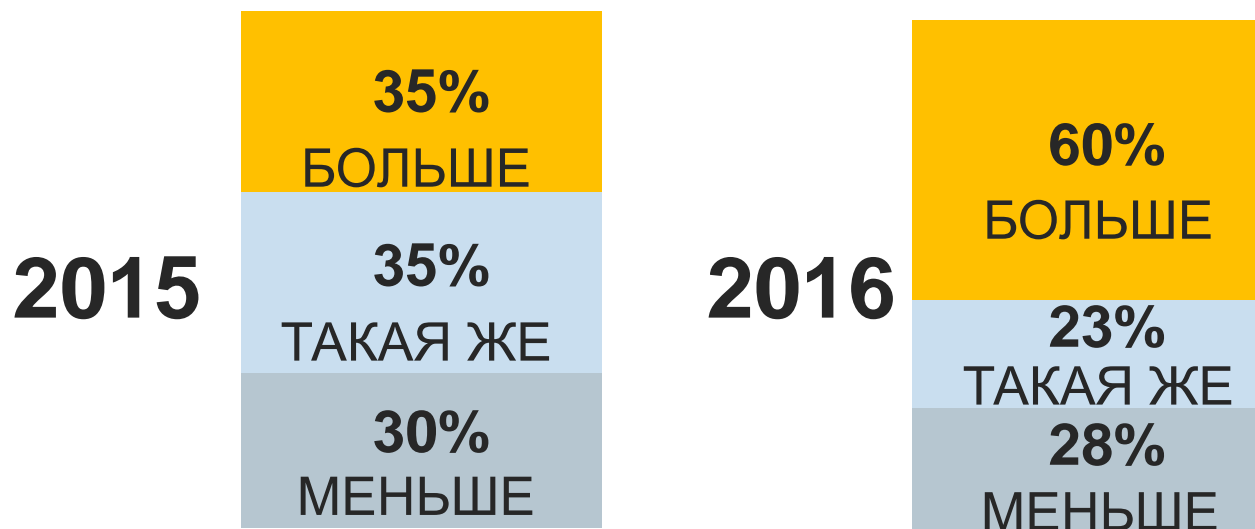
# Планы внедрения технологии в 2017 году?



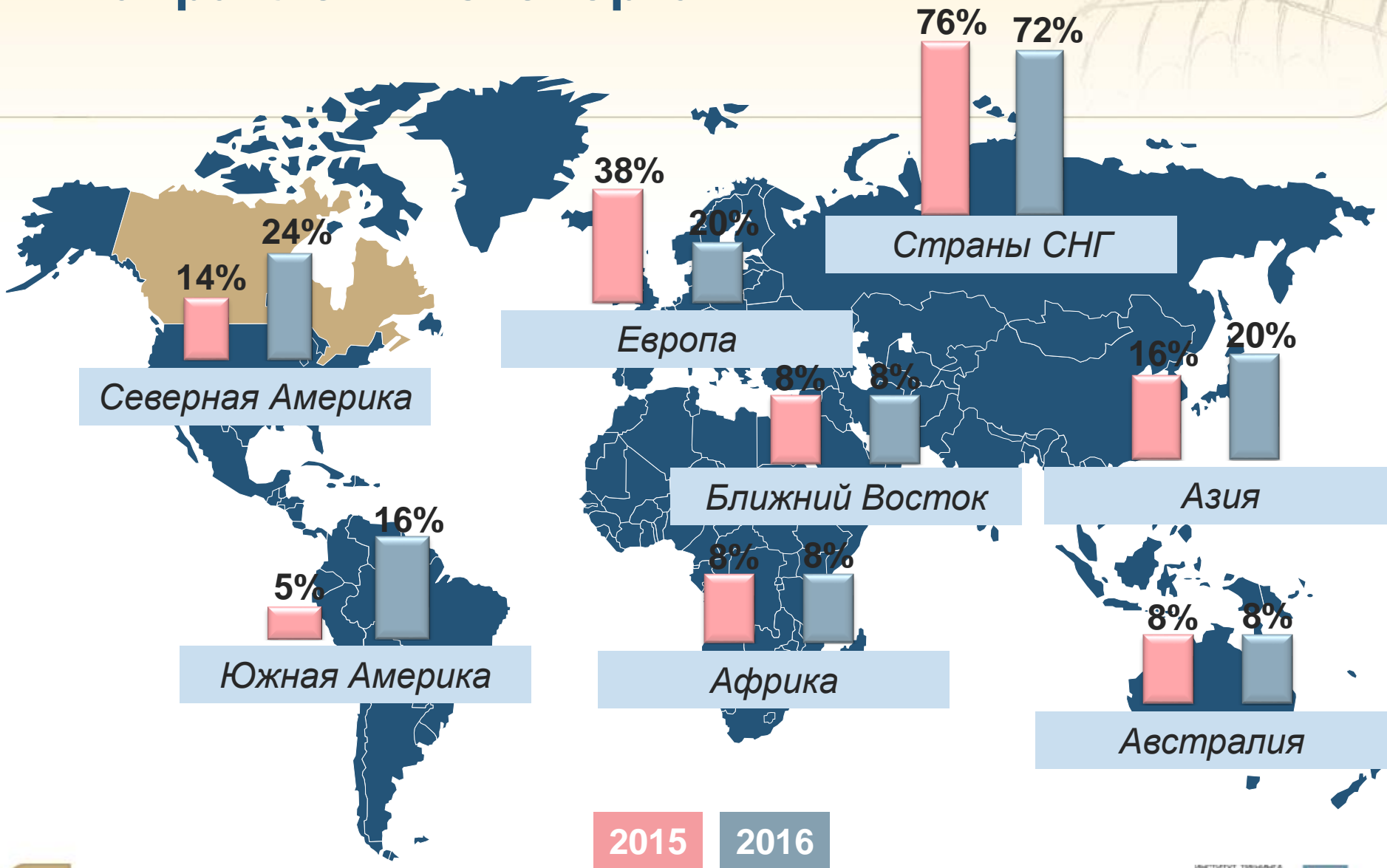
# Наращиваем экспортный потенциал



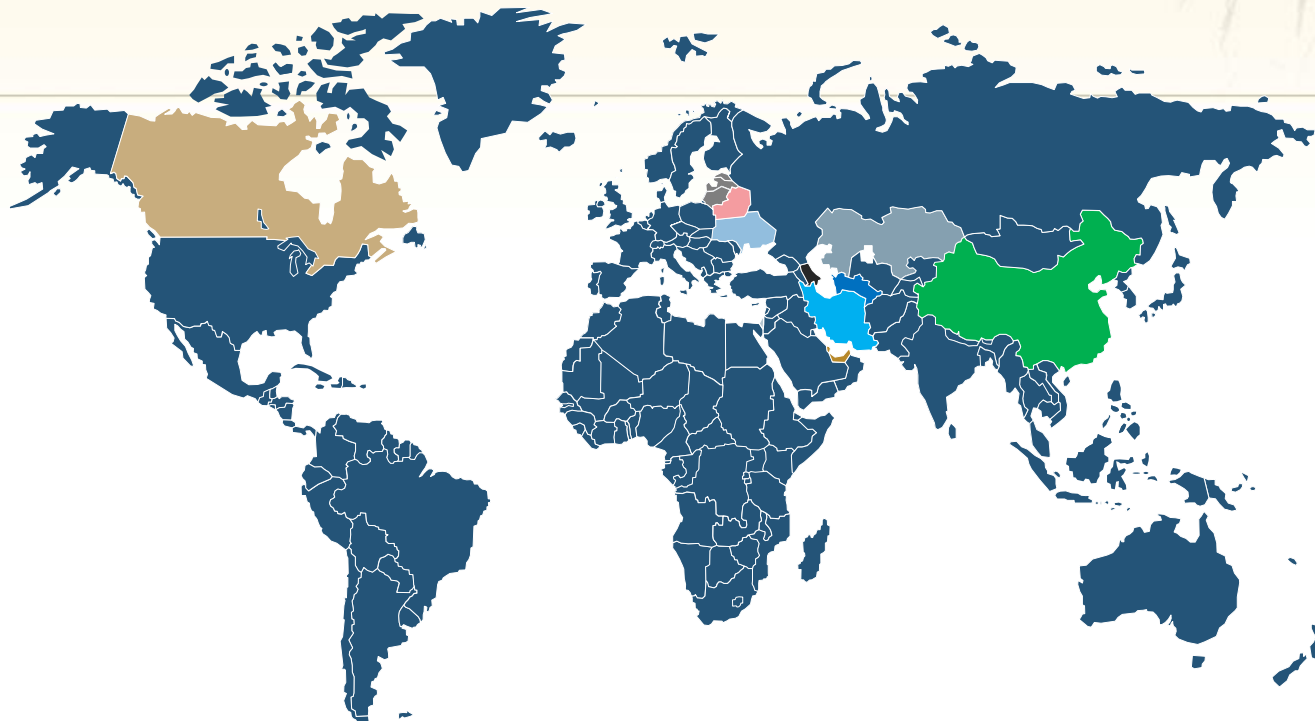
Экспортная выручка Вашей Компании по сравнению с предыдущим годом?



# Направления экспорта

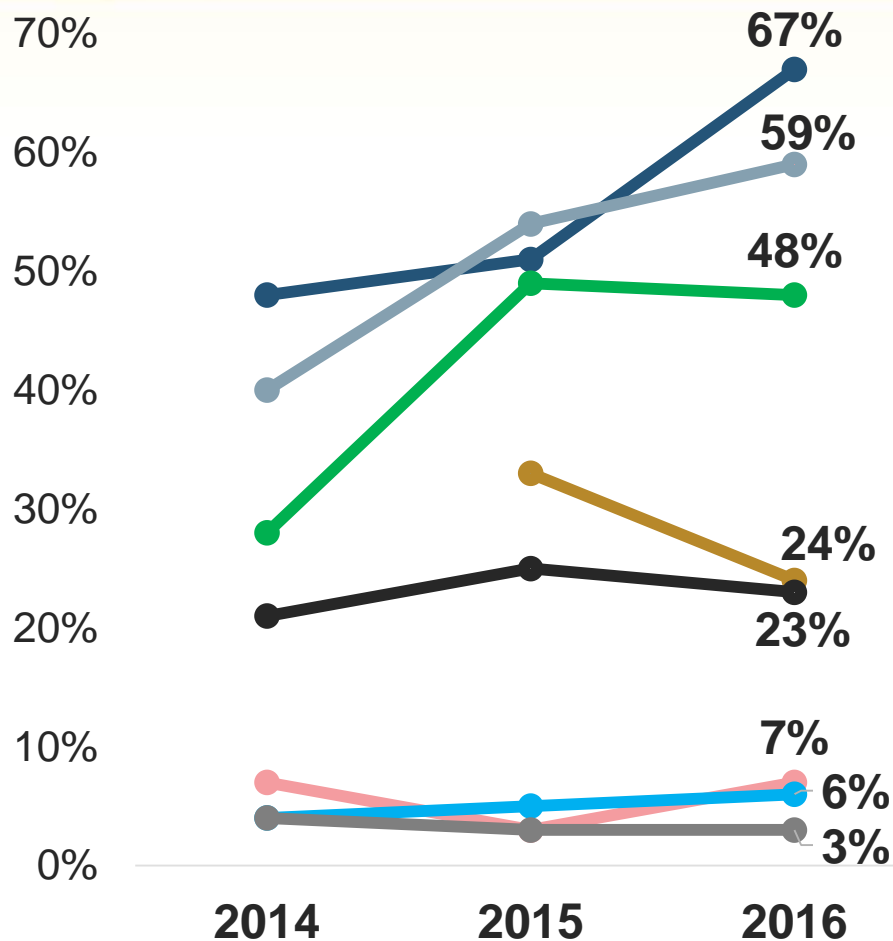


# Приоритеты развития экспорта



|     |             |     |            |
|-----|-------------|-----|------------|
| 64% | Казахстан   | 14% | Прибалтика |
| 21% | Белоруссия  | 14% | Украина    |
| 14% | Китай       | 7%  | Израиль    |
| 14% | Азербайджан | 7%  | ОАЭ        |
| 14% | Иран        | 7%  | Узбекистан |

# Планы на 2017 год



## Вариант ответа

Инвестировать и наращивать долю рынка по основному виду бизнеса

Развивать новые направления бизнеса

Изучить новые направления бизнеса

Искать клиентов в гос. секторе *Не было в 2014*

Минимизировать инвестиции, удержаться на min уровне прибыли

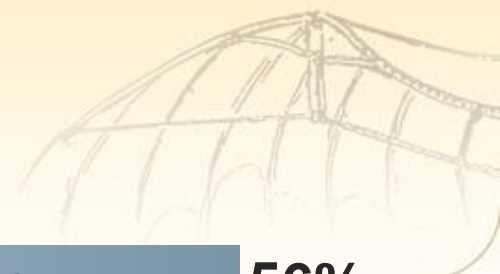
Вывести деньги в безопасные активы, не требующие активного управления

Вложить деньги в страны с приемлемым уровнем рисков

Свернуть действующий бизнес в РФ

# За счет чего расти в 2017 г.?

## ТОП-10 источников роста



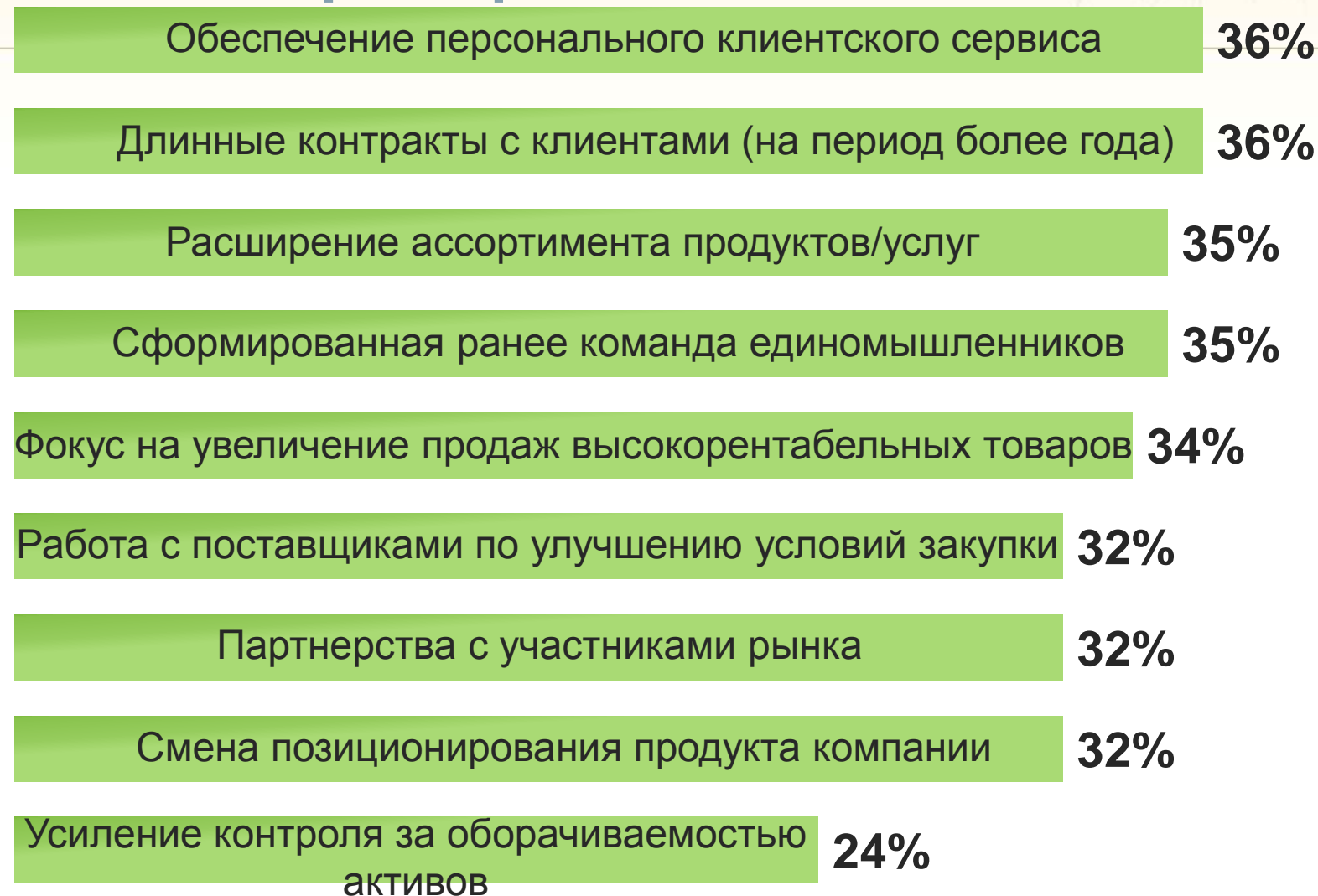
# За счет чего расти в 2017 г.?

## Наименее популярные источники

|   |     |
|---|-----|
| Импортозамещение  | 18% |
| Повышение цен на продукцию, товары, услуги компании   | 17% |
| Использование программ гос. поддержки   | 14% |
| Обновление оборудования и техники   | 14% |
| Аутсорсинг непрофильных функций   | 11% |
| Наращивание экспортной выручки  | 8%  |
| Поглощение (приобретение акционерного контроля) конкурентов                                   | 6%  |
| Фокус на развитии поставок товаров/услуг в государственный сектор                             | 5%  |
| Сдача в аренду недвижимости (как дополнение к основному бизнесу)                              | 4%  |
| Поглощение (приобретение акционерного контроля) клиентов, дилеров, дистрибуторов, поставщиков | 1%  |

# За счет чего расти в 2017 г.?

## Остальные факторы





# Год в образах



2016

2017

158

ОТВЕТОВ

74

22%

Пессимизм

15%

31%

Нейтральный

14%

9%

Неопределенность

15%

38%

Оптимизм

57%

# Год в образах



**2015**

**110**

ОТВЕТОВ

22%

**пессимизм**

43%

нейтральный

9%

неопределенность

26%

**ОПТИМИЗМ**

**2016**

**158**

22%

31%

9%

38% **+12%**



# Год в образах



«Дна» еще не достигли, надежда на то, что кислорода хватит

Я был на дне, а снизу постучали

Веселый спуск с горки, и  
возможностями поймать трамплин

Темный колодец

Заморозка, застой, выжидание,  
подготовка к лавине

Максимальная турбулентность

2016

Пи\*\*\*ц экономике

Взятие Эвереста

Родео (мы как наездники на быке)

Вперед! За Родину!

Лучше не делать этот  
эпитет публичным

Кот Шрёдингера

Дайте рычаг и я переверну мир

Канатоходец

Это будет битва за место под солнцем! Останутся не все...

# Год в образах



Горнило Гефеста :)

Подошли к «голубому океану»

Единство инициативы и результата

Выход из эпицентра шторма

Ждем разворота покупательной способности в России

Пустыня

Hard work, but we are together

Попробуем сделать из лимона лимонад!

Осторожный оптимизм

Начало реинкарнации СССР

Ежик в тумане

Проблемы. Поиски. Решения

Рынок привстаёт на дрожащих ножонках

Полет на самолете в густых облаках  
знаешь куда летишь и с кем, но  
видимость плохая и турбулентность  
периодическая

Жесть

Неопределенность и неравномерность

