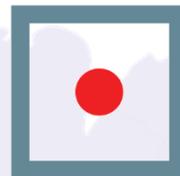




ИНСТИТУТ ТРЕНИНГА
TRAINING INSTITUTE

®



АРБ ПРО

ЕЖЕГОДНЫЙ ОПРОС

ГК «Институт Тренинга – АРБ Про»
посвященный встрече

«Базовые Стратегии 2015»



Опрос компаний, ведущих бизнес в РФ

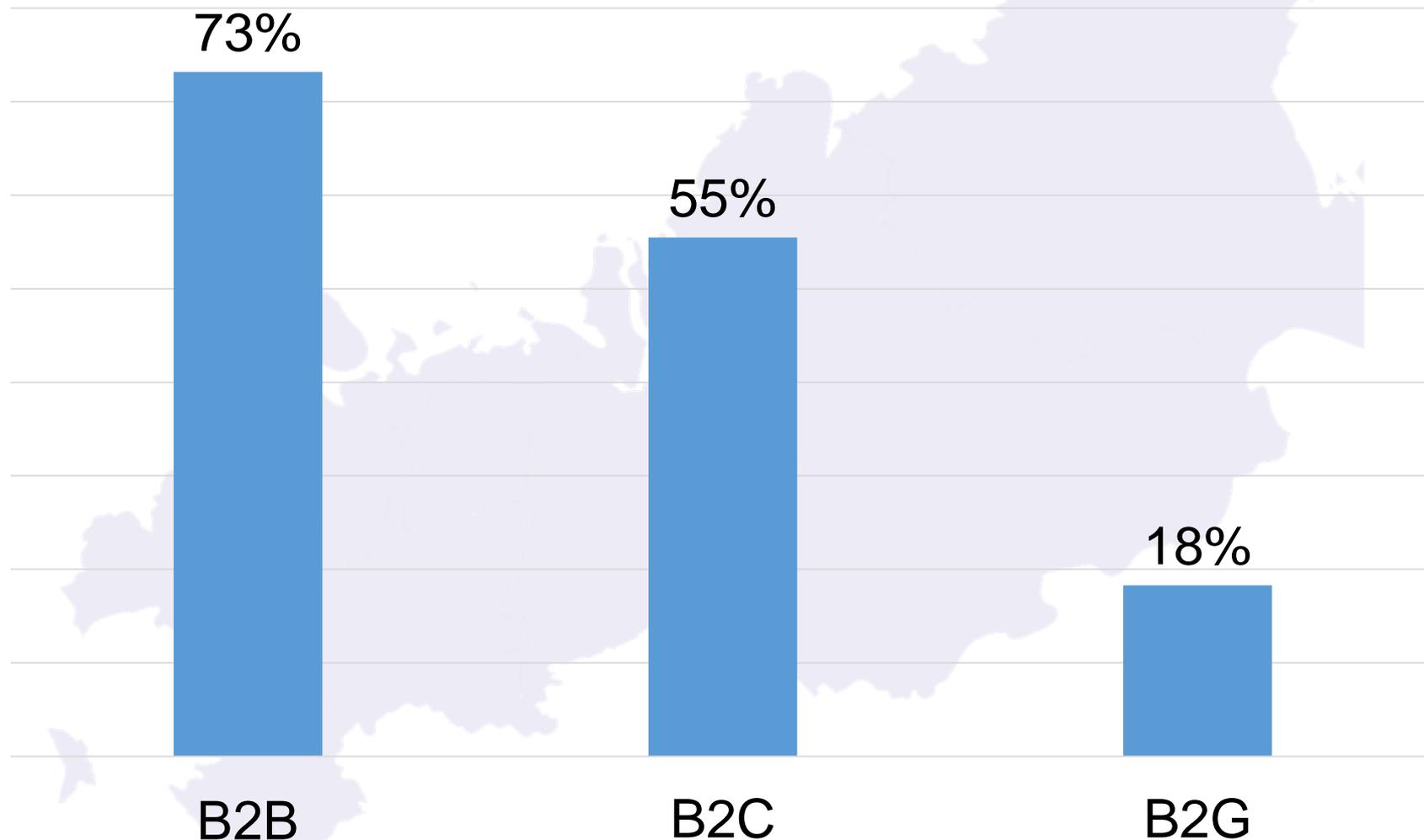
- 164 компании-респондента
- Онлайн-анкетирование
- 14 вопросов
- 24-28 ноября

Торговля и общепит	27
Строительство и девелопмент	22
Реклама, СМИ, PR	12
Финансы, банкинг, страхование	10
Металлургия, машиностроение, химпром	9
Медицина и фармацевтика	7
Транспорт, логистика	7
Автомобили	6
Аудиторские, юридические услуги, консалтинг	6
Техника и электроника	6
Пищевая промышленность	5
Легкая промышленность	4
НИОКР и технологии	4
Образование, наука	4
Туризм и отели	4
ИТ и софт	3
Рекрутмент	3
Системы безопасности	3
Авиация	2
Агропром	2
Здоровье и красота	2
Другое	16



Профиль респондентов

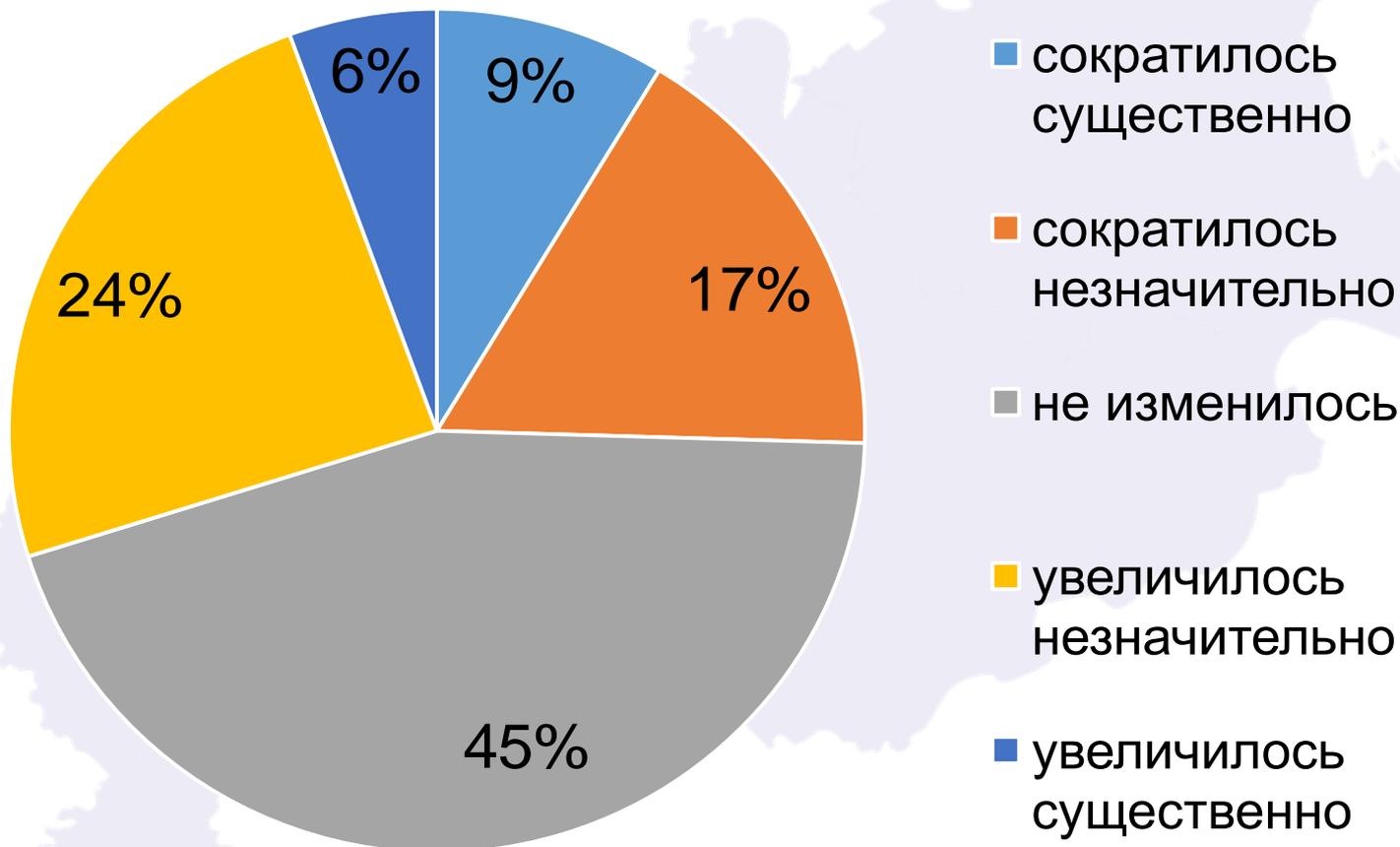
Основное предложение сконцентрировано
в B2B сегменте





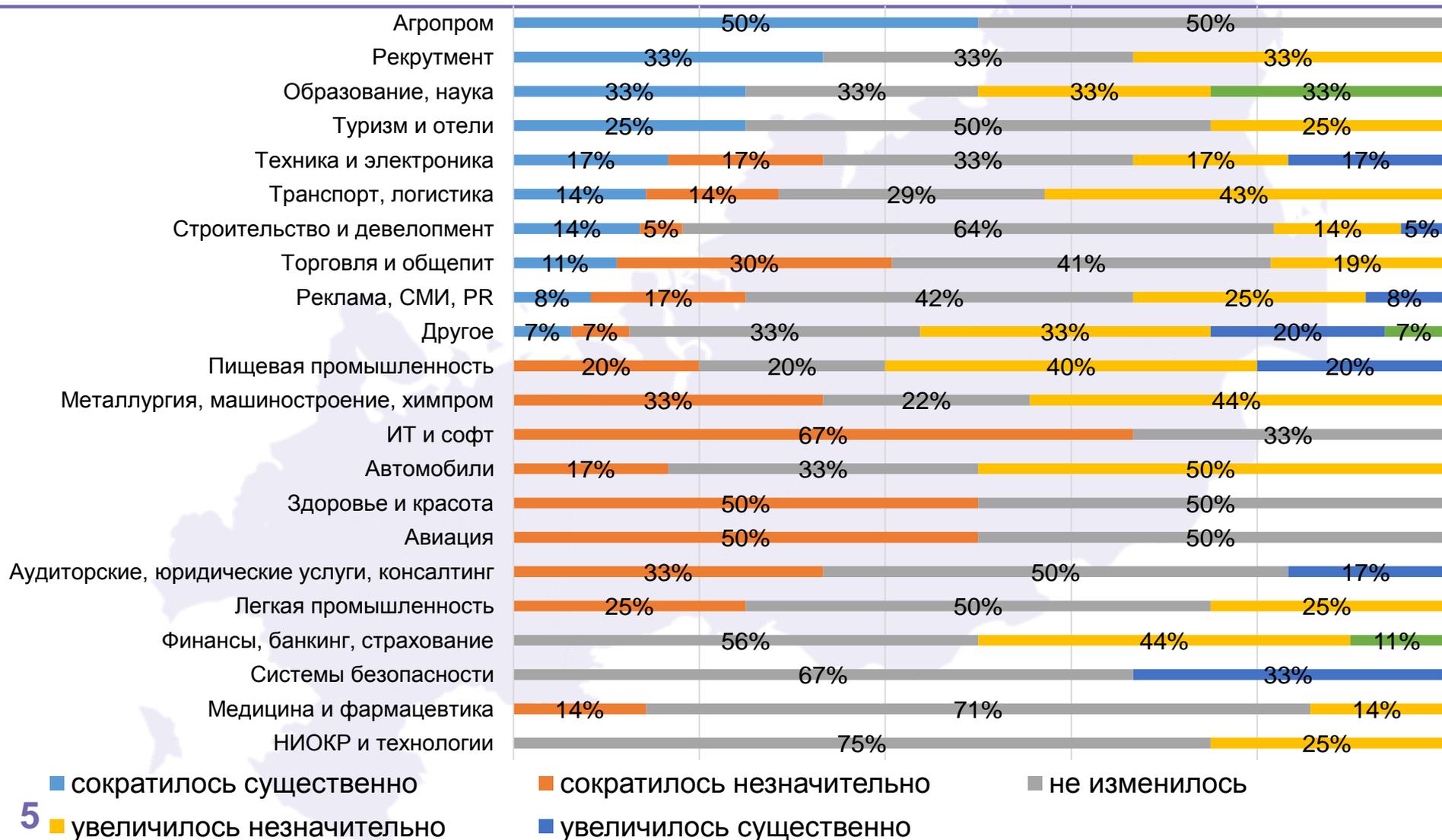
Изменение количества поставщиков

Общая картина





Изменение количества поставщиков По отраслям



Сокращение количества поставщиков

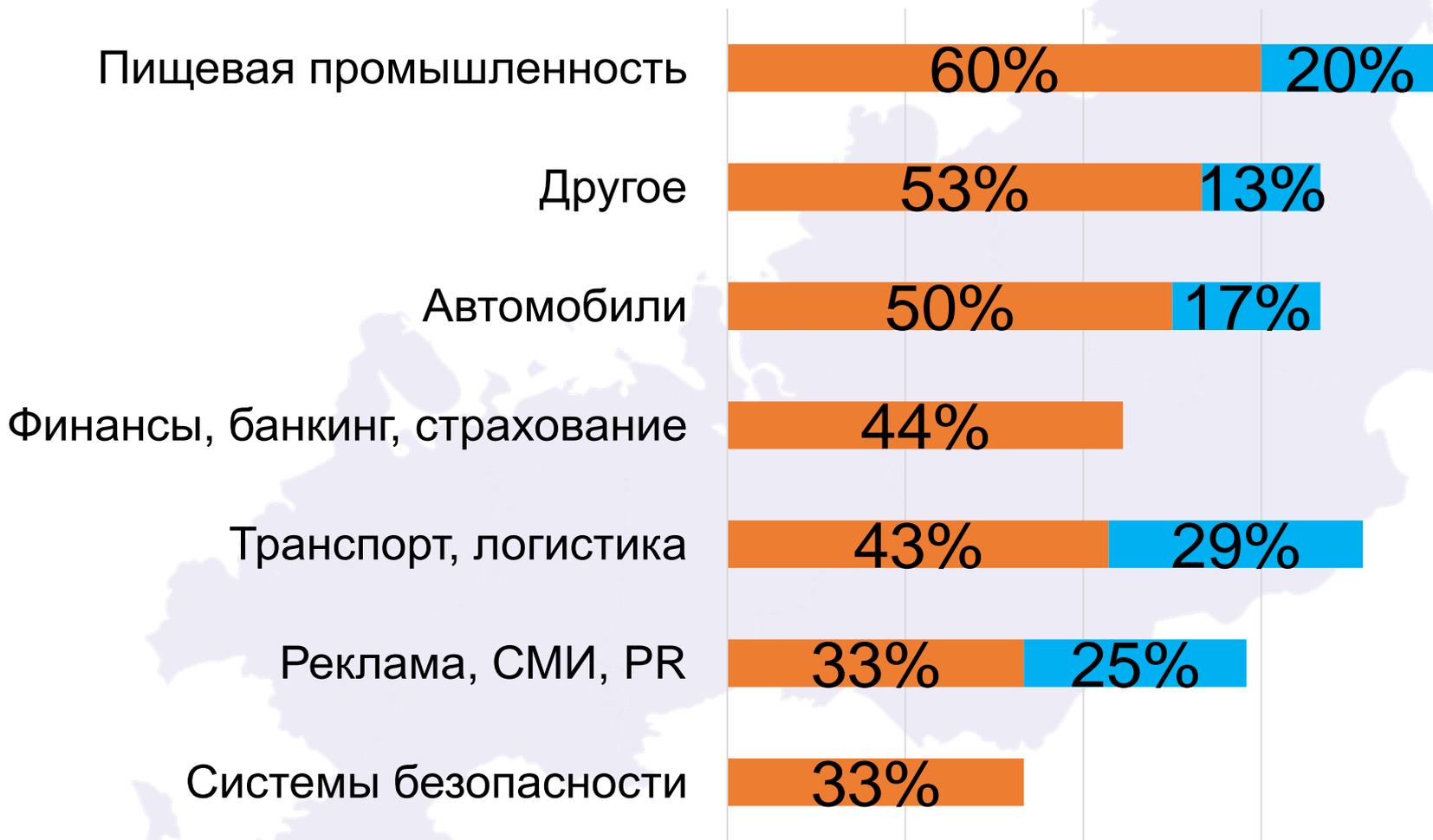
По отраслям





Рост количества поставщиков

По отраслям



■ Увеличилось ■ Сократилось



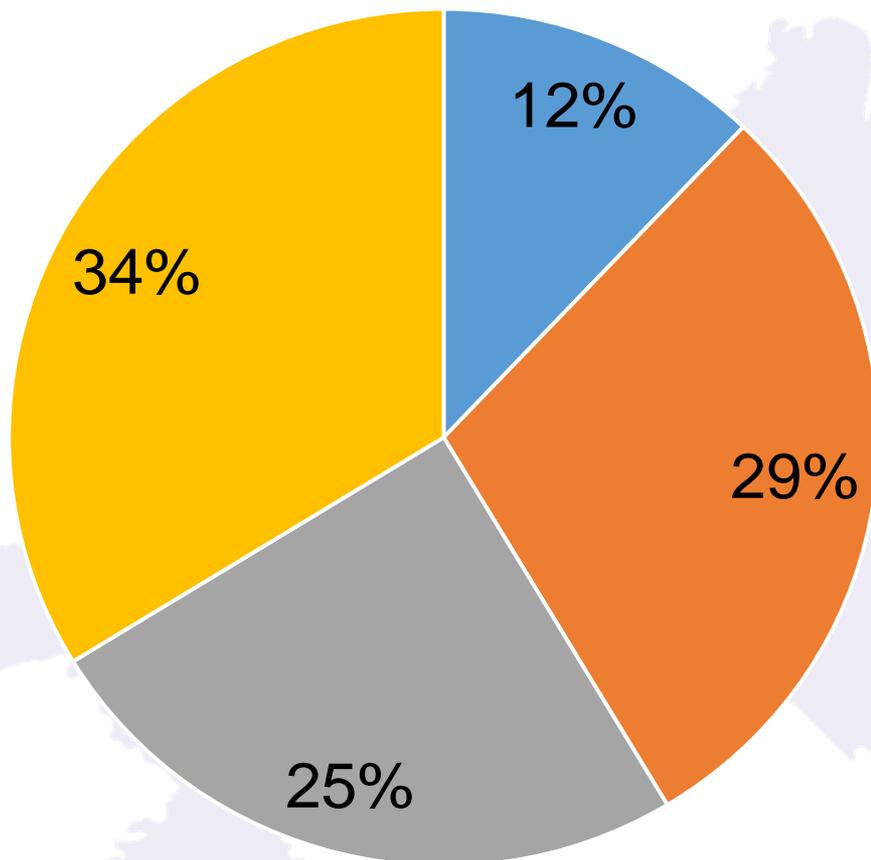
Ситуация с поставщиками

Общая картина



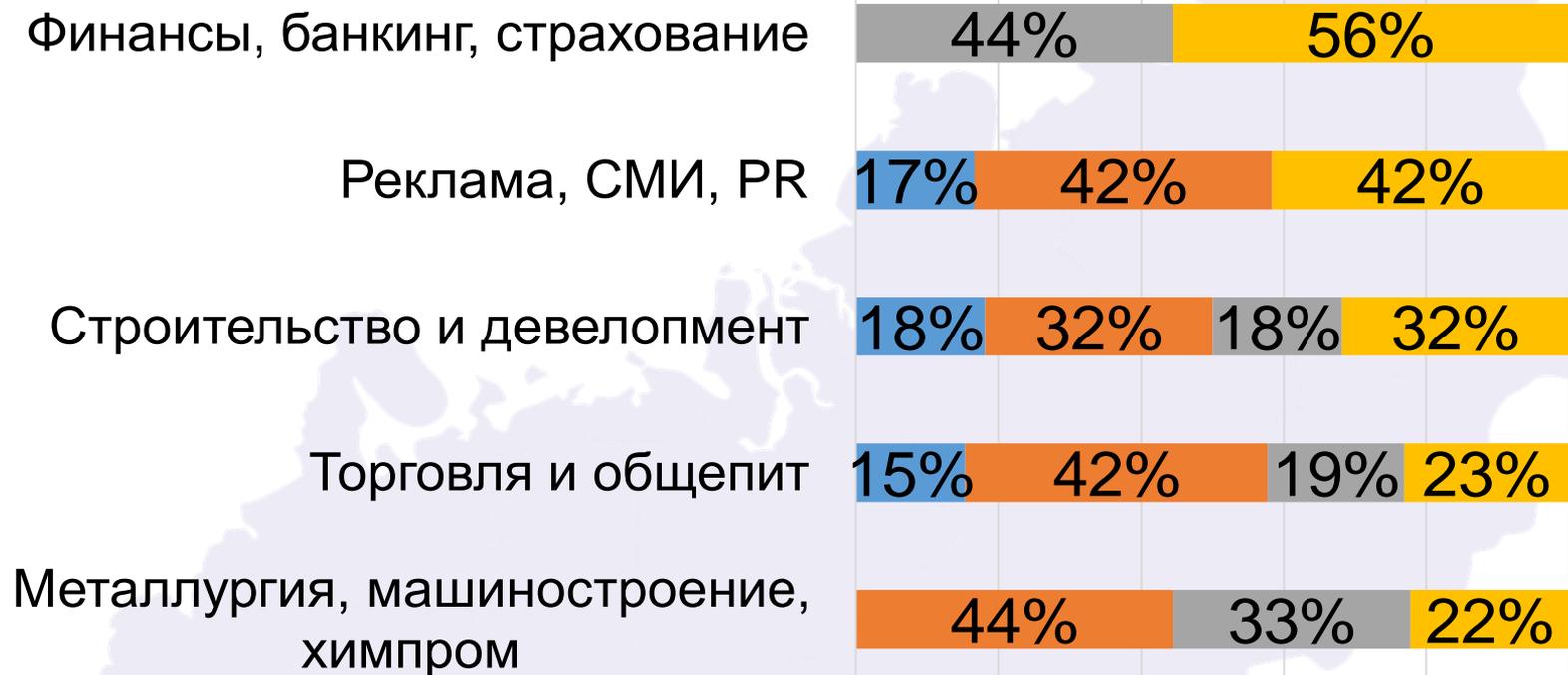
Инвестиции в 2014 г.

Общая картина



- в 2014 г. инвестиций в развитие не было
- меньше, чем в 2013 г.
- такой же, как в 2013 г.
- больше, чем в 2013 г.

Инвестиции в 2014 г. По отраслям

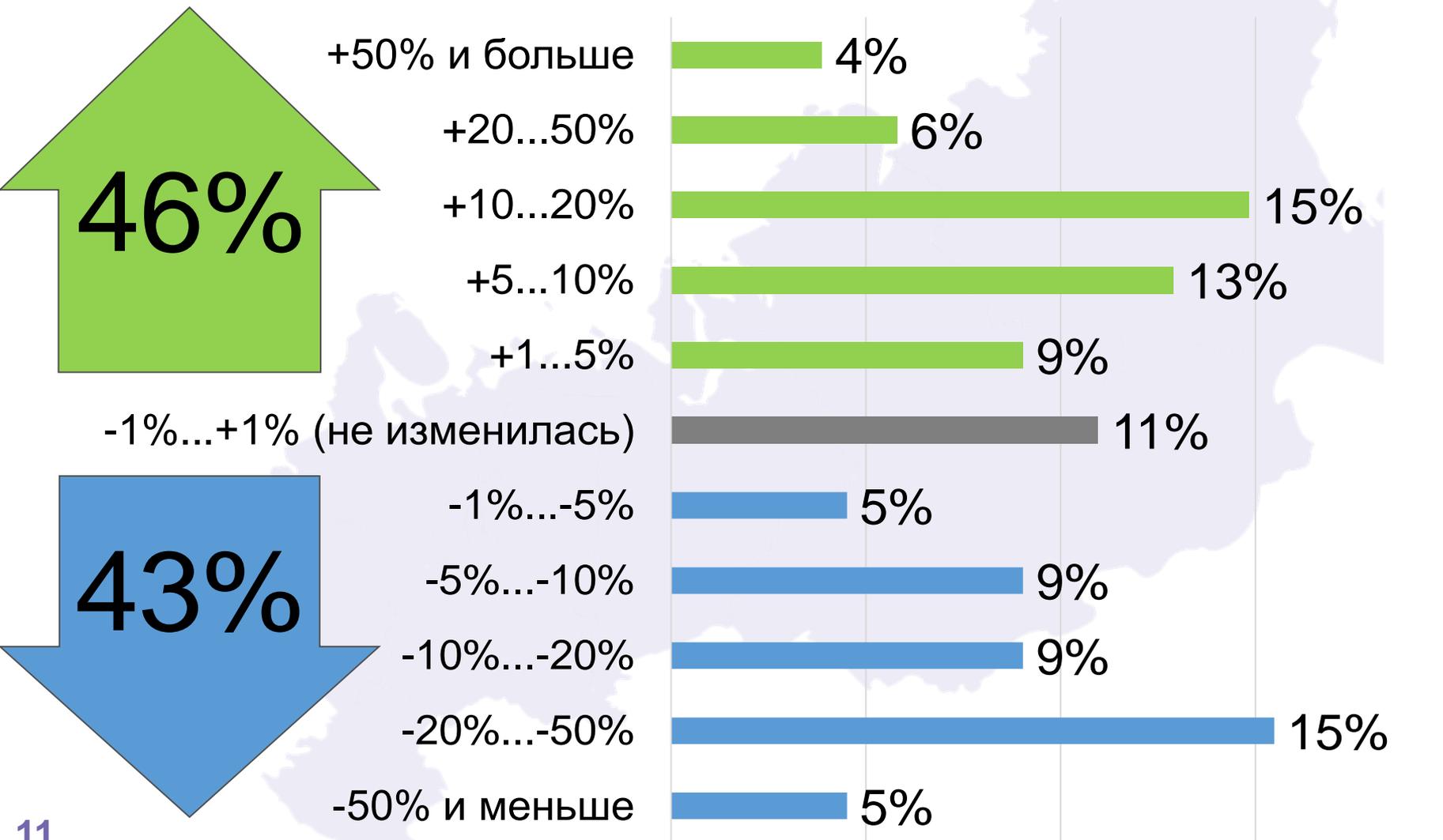


- в 2014 г. инвестиций в развитие не было
- меньше, чем в 2013 г.
- такой же, как в 2013 г.
- больше, чем в 2013 г.



Выручка в 2014 г.

Общая картина





Покрупнее
текст
СДЕЛАЛ

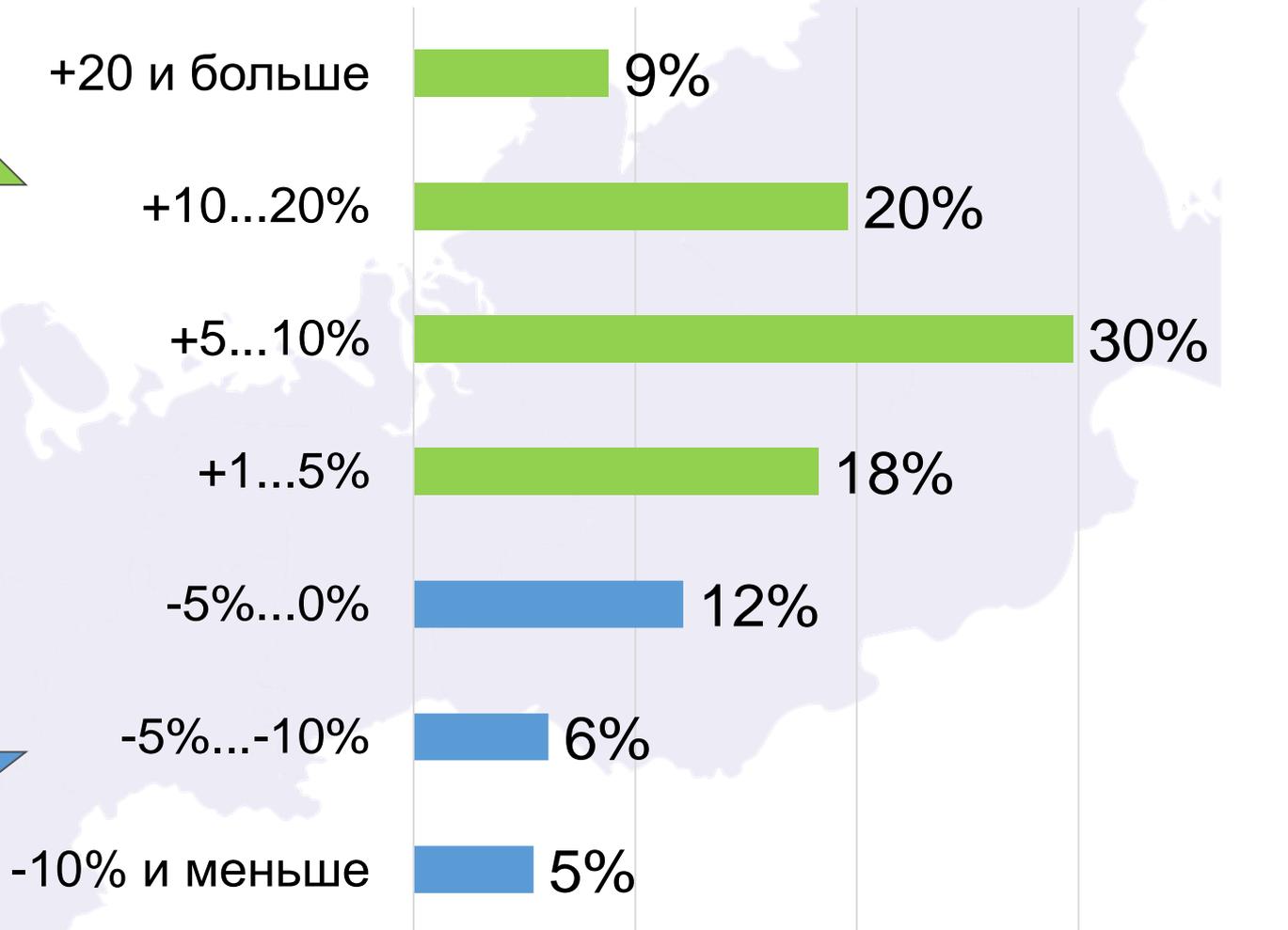
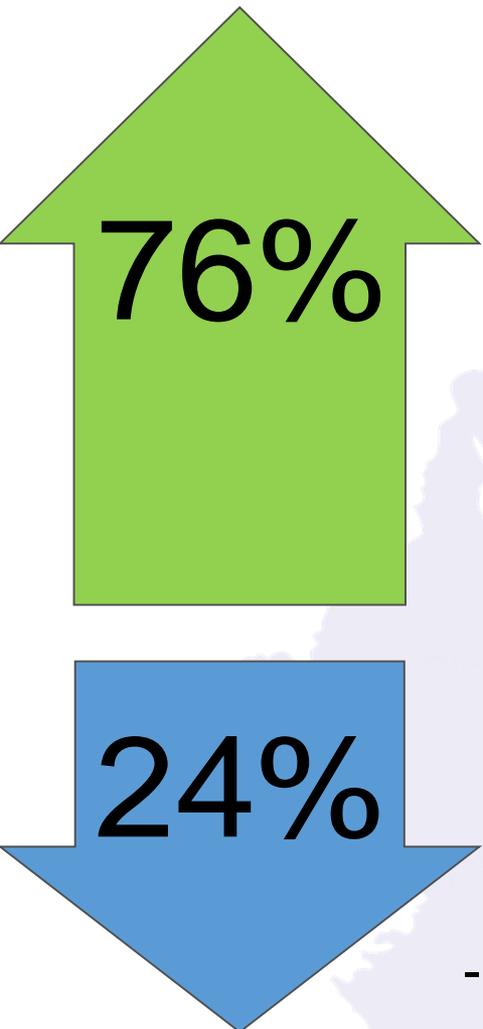
Выручка в 2014 г. По отраслям





Рентабельность в 2014 г.

Распределение респондентов по уровням рентабельности





Рентабельность в 2014 г.

Общая картина





Действия на 2015 г.

Общая картина

инвестирование в рост доли рынка по
основному виду бизнеса

48%

развитие новых бизнес-направлений

40%

изучить новые направления бизнеса в
РФ

28%

минимизировать расходы и удержаться
на мин. приемлемом уровне прибыли

21%

вывести деньги в безопасные активы, не
требующие активного управления

7%

вложить деньги в страны с приемлемым
уровнем рисков

4%

минимизировать/свернуть бизнес в РФ

4%

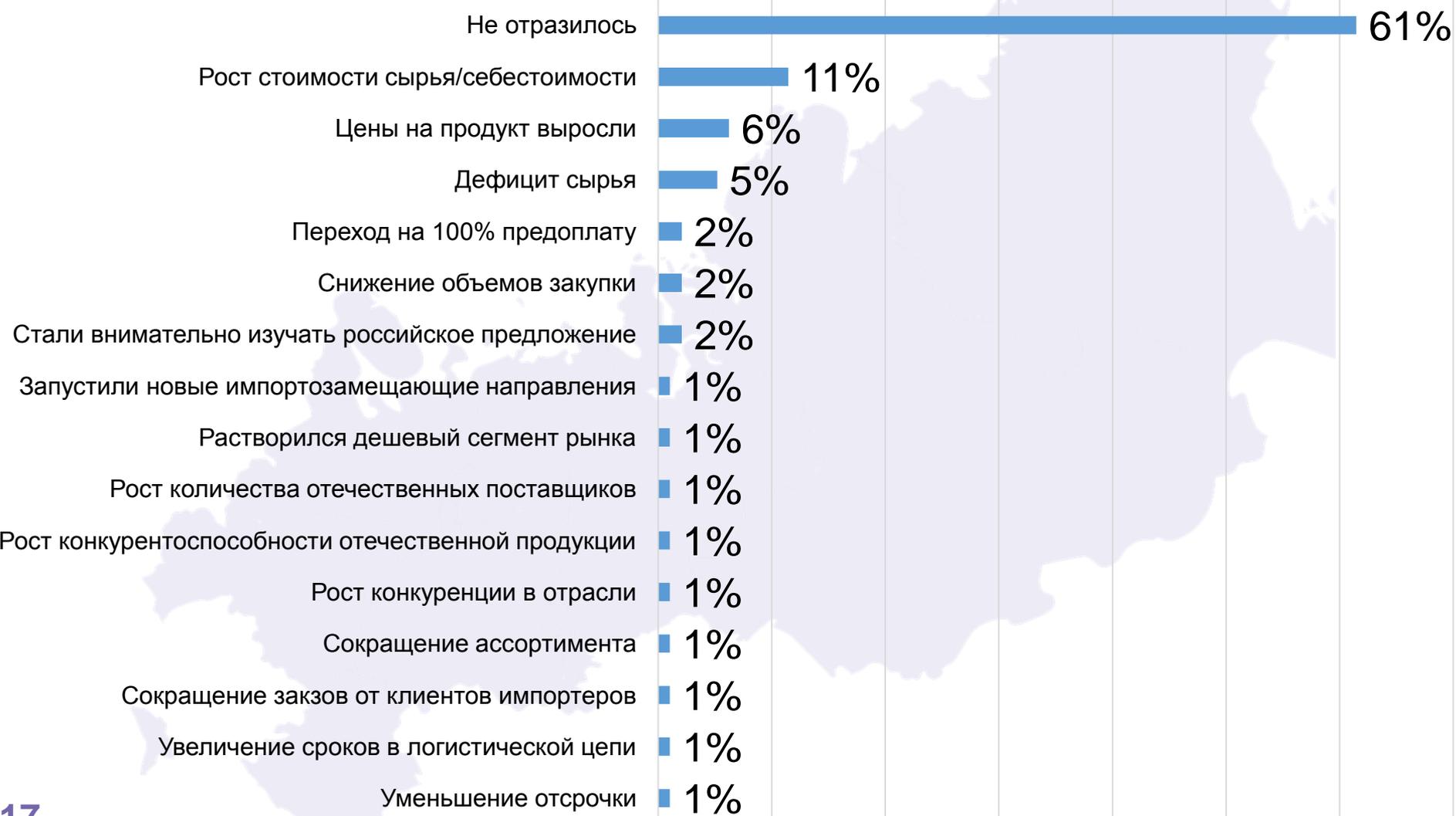


Как изменились требования клиентов в 2014 г.





Как отразилось введение санкций на импорт на Вашей компании?





Инициативы по импортозамещению





Какие элементы системы мотивации сильнее всего сработали в 2014 г.?





За счет чего Вы планируете расти или выживать в 2015 г.?



- С пятой точкой опоры
- Растить несмотря ни на что
- Импортозамещение
- Год больших перемен
- Год проблем, но и нетрадиционных возможностей
- К черту все! Берись и делай!
- Через не могу!
- " Вторая чеченская война", где год за два...
- Сложно, но можно!
- Затянем пояса с надеждой на себя
- Оптимизация. Сокращение. Конкуренция
- Кросс по тайге с полной нагрузкой
- «Ситуация тяжелая, но не критичная" © Центробанк