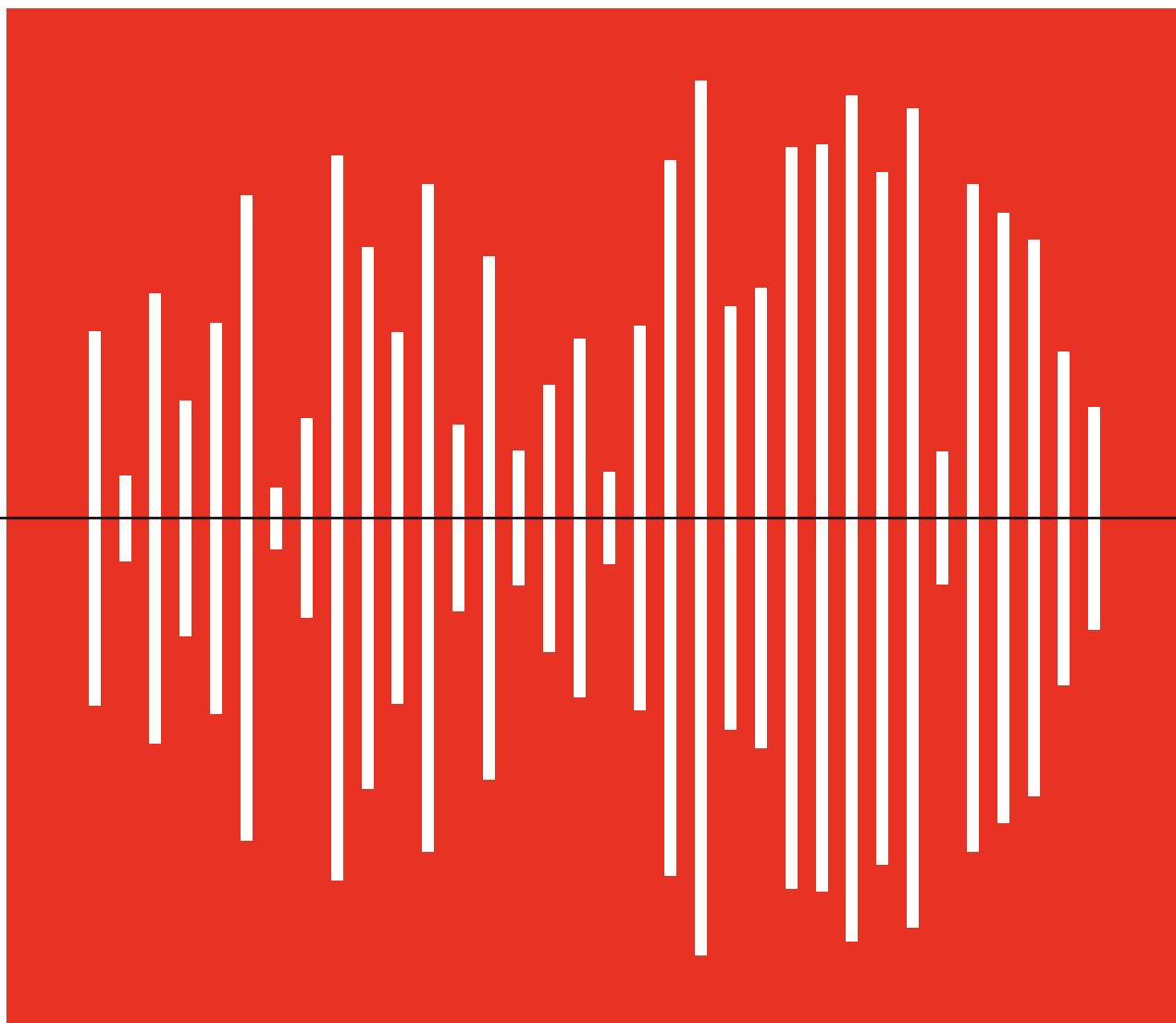


Голоса предпринимателей

Книга для чтения

ФОМ-Панель Малого Бизнеса (ПМБ)
Случайная выборка
106 предпринимателей
Телефонные интервью
11 открытых вопросов
Дословные ответы респондентов
Поиск партнеров для исследований МБ



Содержание

ВВЕДЕНИЕ	4
ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ О СВОЕМ БИЗНЕСЕ	7
Влияние санкций	7
1. Если санкции или ответные меры российских властей оказали негативное влияние на ваш бизнес, то в чём именно оно заключается? С какими проблемами ваш бизнес уже столкнулся в новой ситуации?	7
2. Как Вы думаете, в ближайшее время санкции или ответные меры российских властей окажут негативное влияние на ваш бизнес или не окажут? Если окажут, то в чём будет заключаться это влияние, с какими проблемами Вы столкнётесь?	7
3. У некоторых предпринимателей в связи с санкциями открываются новые возможности, перспективы их бизнеса улучшаются. Как Вам кажется, а для вашего бизнеса санкции будут или не будут иметь какие-либо положительные последствия? Если положительные последствия будут или уже есть, то какие именно?	8
4. Скажите, пожалуйста, прямо сейчас Вам приходится что-то менять в вашем бизнесе в связи с санкциями и их последствиями, или Вы можете вести бизнес практически так же, как раньше? Если приходится, то что именно Вы меняете в своём бизнесе?	8
МЕРЫ И РЕШЕНИЯ, ПРИНИМАЕМЫЕ ГОСУДАРСТВОМ	9
5. Вам что-либо известно или ничего не известно о мерах и решениях, которые государство принимает сейчас для защиты российской экономики и поддержки малого бизнеса?	9
6. Если среди этих мер и решений есть те, которые принесут пользу именно вашему бизнесу, назовите их, пожалуйста	9
7. А какие (ещё) меры и решения властей могли бы в сегодняшней ситуации принести наибольшую пользу такому бизнесу, как ваш?	10
СИТУАЦИЯ В БИЗНЕСЕ	10
8. За последний месяц финансовое положение вашего бизнеса улучшилось, ухудшилось или не изменилось? Или ваш бизнес пришлось полностью остановить?	10
9. Как Вы думаете, а через месяц финансовое положение вашего бизнеса улучшится, ухудшится или не изменится? Или бизнес придётся полностью остановить?	11
10. Скажите, пожалуйста, ваш бизнес зависит или не зависит от поставок материалов, сырья, товаров, технологий из стран, которые ввели санкции против России? И если зависит, есть ли в принципе возможность полностью или частично перевести ваш бизнес на российские либо доступные зарубежные аналоги, или такой возможности нет?	11
НАСТРОЕНИЯ И СТРАТЕГИЯ	12
11. Как бы Вы определили настроение, наиболее характерное сегодня для Ваших знакомых предпринимателей: прилив энергии, спокойствие, тревога, паника или что-то иное?	12
12. Как Вам кажется, какой линии поведения в сегодняшней ситуации правильнее придерживаться предпринимателям с бизнесом, похожим на ваш: подождать, избегать резких движений или, напротив, действовать на опережение, реорганизовывать свой бизнес с учётом обстоятельств?	12
18. Одни считают, что введённые новые санкции приведут Россию к экономическому краху. Другие считают, что экономический крах из-за введённых санкций России не грозит. Какая точка зрения Вам ближе – первая или вторая?	13
ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ О МАЛОМ БИЗНЕСЕ	14
13. Нас интересует Ваше мнение о том, как новая ситуация отражается на российском малом бизнесе в целом. Если Вы готовы говорить об этом, я задам Вам несколько вопросов уже не как предпринимателю, а как эксперту, как человеку, понимающему, что происходит сейчас с российским предпринимательством. Если не хотите или у Вас нет определённого мнения – пропустим эти вопросы.	14

Влияние санкций	14
14. Сначала скажите, в чём, на Ваш взгляд, заключаются наиболее важные для малого бизнеса негативные последствия введенных санкций?	14
15. А теперь скажите, какие, на Ваш взгляд, позитивные последствия от введенных санкций могут быть для российского малого бизнеса в ближайшие год-два? Какие возможности, перспективы эти санкции создают для него?	15
Меры и решения, принимаемые государством	15
16. На Ваш взгляд, какие из мер и решений, принятых в последнее время государством для защиты российской экономики, особенно полезны сейчас для малого бизнеса?	15
17. А ещё какие меры и решения Вы бы рекомендовали принять дополнительно для поддержки малого бизнеса?	16
Дополнительные соображения	16
19. Хотите ли Вы что-то ещё добавить по обсуждаемой нами теме? Если да, то что именно?	16
ДОСЛОВНЫЕ ОТВЕТЫ НА ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ	17

Введение

турбоРеальность

День 24.02.22, когда на Украине началась специальная военная операция, и последующие дни и недели, когда западные страны объявили «адские» санкции, стали переломным моментом в современной истории, а социальная среда обитания жителей России, или, по-другому, **социальная реальность**, радикально изменилась и приобрела **турбулентный** характер.

Исходя из того, что латинский префикс **турбо-** означает «*вращающийся хаос*» (вихрь, смерч, беспорядок, запутывание, смятение и пр.), для возникшей новой социальной реальности подходящим будет обозначение **турбоРеальность**.

С одной стороны, турбоРеальность – это поток дотоле не вообразимых событий, образующих невероятные обстоятельства жизни десятков миллионов людей.

С другой стороны, турбоРеальность – особое «состояние умов», в которых – во всех и сразу – возникли смятение, недоумение и непонимание, как будет дальше устроена жизнь. И, конечно, тревога из-за будущего, внезапно ставшего смутным и неясным. Одновременно просматриваются и реакции совсем другого свойства: предощущения перемен, обещающих не только новые риски, но и новые возможности.

Малый бизнес

В условиях турбоРеальности **малый бизнес (МБ)** оказался в сложнейшем положении, так как во всех аспектах деятельности немедленно возникли негативные последствия: скачок цен и курса рубля, снижение спроса, разрыв логистических цепочек и т. д.

Кроме того, возникла беспрецедентная неопределённость, связанная даже не только с вопросом «*что будет завтра?*», но и с вопросом «*как завтра будет устроена жизнь?*»

В этих условиях представление о том, как предприниматели воспринимают и реагируют на происходящее, можно получить, только услышав **голоса самих предпринимателей**.

Именно такая задача была поставлена в данном исследовании.

ФОМ-Проект СМБиз

С начала 2021 года ФОМ развивает **Проект Социология Малого Бизнеса (СМБиз)** – см. <https://smbiz.fom.ru/>

Принципиальная особенность СМБиз – это **Панель Малого Бизнеса (ПМБ)**, на основе которой возможно проведение репрезентативных опросов предпринимателей. Для формирования ПМБ используется **База Согласившихся Респондентов**, включающая респондентов, согласившихся на повторные контакты, собранная по всем репрезентативным ФОМ-опросам населения РФ. Эта База накапливается с 2020 года, и в настоящее время её составляют **более 320 тыс.** человек. Так как во всех ФОМ-опросах есть вопрос о роде занятий, то в Базе легко выявляются респонденты, идентифицирующие себя как предприниматели. Сплошной обзвон этих людей дает возможность выявить тех, кто **готов участвовать в ПМБ** и в последующих опросах.

На сегодня таких предпринимателей **около 5 тыс.**, и все они, кроме своего согласия, сообщили дополнительную информацию о своих бизнесах.

Подробная информация о ПМБ – см. <https://smbiz.fom.ru/post/panel-malogo-biznesa-fom>

Исследование турбоМБ-1

Бурные события, радикально изменившие условия жизни и деятельности малого бизнеса, вызвали необходимость **срочного изучения** того, как предприниматели воспринимают происходящее, как они описывают возникшие проблемы и как видят ближайшее будущее.

Главная цель исследования турбоМБ-1 – услышать **голоса предпринимателей**, неожиданно оказавшихся в турбоРеальности.

Исследование турбоМБ-1 имеет **разведочный** характер, и во главу угла здесь поставлена задача получить и систематизировать **полные тексты ответов** предпринимателей на актуальные вопросы о текущем моменте их жизни и деятельности.

Поэтому исследование турбоМБ-1 выполнено **в виде опроса на небольшой выборке** – всего 106 респондентов, случайно отобранных из ПМБ, – и по короткому вопроснику, состоящему из 11 открытых и 8 закрытых вопросов.

Вопросы о личности предпринимателя и о его бизнесе не задавались, так как эта информация известна из прошлых опросов. Но анализ по таким вопросам не проводился из-за малых объёмов выборки респондентов, впрочем, такая задача в разведочных опросах обычно и не ставится.

Опрос предпринимателей проводился по телефону с полной аудиозаписью всех интервью. По окончании опроса аудиозаписи были расшифрованы и обработаны с целью формирования тематических **категорий**.

В результате был получен представленный ниже **массив дословных ответов** респондентов на открытые вопросы, где ответы **систематизированы по вопросам и тематическим категориям**.

Вопросник турбоМБ-1

В ходе опроса респонденту предлагалось ответить на вопросы:

- **о его бизнесе** с точки зрения **предпринимателя**:
 - влияние санкций на бизнес предпринимателя
 - меры и решения, принимаемые государством
 - ситуация в бизнесе предпринимателя
 - настроения окружающих и представления о стратегии их поведения
- **о малом бизнесе** в принципе, приняв на себя в роль как бы **эксперта**:
 - влияние санкций
 - меры и решения, принимаемые государством.

Структура текста

В данном документе результаты опроса представлены в виде текста, где в **оглавлении** фигурируют заданные предпринимателям вопросы, идущие в последовательности, почти точно повторяющей анкету (даже с их «анкетными» номерами), и разделенные на разделы и подразделы по указанной выше структуре.

Клик по вопросу в оглавлении даёт переход:

- для **закрытого** вопроса – на процентное распределение по ответам в виде **графика**
- для **открытого** вопроса – на процентное распределение по ответам и категориям в виде **таблицы**.

Во всех **таблицах** открытых вопросов одна из позиций – **ссылка** на дословные ответы респондентов, разделённые по тематическим категориям.

Итак, для того чтобы добраться до дословных ответов, надо сделать **два клика**: в оглавлении – клик по открытому вопросу для перехода на таблицу и в таблице – клик по ссылке на дословные ответы.

Анализ данных

Результаты, полученные в исследовании турбоМБ-1, настолько четкие и прозрачные, что нет особой необходимости сопровождать их аналитическими комментариями и выводами. Да и времени на это сейчас нет – мы **спешим**, чтобы без задержки ознакомить читателей с голосами предпринимателей.

Перспектива

Результаты исследования турбоМБ-1 не только обозначают сегодняшнее ментальное состояние предпринимателей в условиях турбоРеальности, но и **подсказывают направления** дальнейших ФОМ-исследований.

Эти дальнейшие исследования будут:

- более основательными – с глубоким раскрытием избранных тем
- заметно объемнее – с возможностями выделения сегментов и анализа групп предпринимателей
- в какой-то части мониторинговыми – для получения динамических рядов и анализа изменений.

Уже сейчас весьма актуальными представляются некоторые большие темы, например:

- **Социальные последствия антироссийских санкций для малого бизнеса**
- **Практики адаптации малого бизнеса к турбоРеальности и связанные с ними потребности**
- **Динамика настроений, мотиваций и устремлений предпринимателей**

Однако для окончательного выбора темы и развёртывания исследовательской работы необходимо взаимодействие с партнёрами, которым разработка темы по-настоящему нужна.

Только так могут возникнуть и содержательная фокусировка разработки темы, и организационные возможности её разработки.

Одна из задач представленного исследования – вызвать интерес и найти партнёров для его продолжения.

*Александр Ослон
президент ФОМ*

11 апреля 2022 г.

Предприниматели о своем бизнесе

Влияние санкций

1. Если санкции или ответные меры российских властей оказали негативное влияние на ваш бизнес, то в чём именно оно заключается? С какими проблемами ваш бизнес уже столкнулся в новой ситуации?	
<u>Оказали негативное влияние</u>	80
<i>Общий рост цен, рост закупочных цен на товары и услуги, снижение курса рубля</i>	57
<i>Снижение спроса на товары и услуги (меньше работы, заказов, клиентов)</i>	25
<i>Проблемы с поставками</i>	16
<i>Снижение доходов предприятий, убытки в целом</i>	8
<i>Снижение доходов людей, покупательной способности населения</i>	6
<i>Повышение ставки рефинансирования, удорожание кредитов</i>	6
<i>Отсутствие стабильности, определённости, невозможность планировать будущее, общая нервозность из-за этого</i>	5
<i>Проблемы с переводом денег, расчётами</i>	4
<i>Уход из России зарубежных компаний</i>	4
<i>Отсрочки платежей, невозврат долгов</i>	2
<i>Другое</i>	1
Санкции или ответные меры пока не оказали негативного влияния на бизнес	20

2. Как Вы думаете, в ближайшее время санкции или ответные меры российских властей окажут негативное влияние на ваш бизнес или не окажут? Если окажут, то в чём будет заключаться это влияние, с какими проблемами Вы столкнётесь?	*)
<u>Окажут негативное влияние</u>	11
<i>Снижение доходов людей, покупательной способности населения</i>	5
<i>Общий рост цен, рост закупочных цен на товары и услуги, снижение курса рубля</i>	3
<i>Снижение спроса на товары и услуги (меньше работы, заказов, клиентов)</i>	2
<i>Проблемы с поставками</i>	2
<i>Другое</i>	2
Санкции или ответные меры не окажут негативного влияния на бизнес	8
Затрудняюсь ответить	1
Вопрос не задавался	80

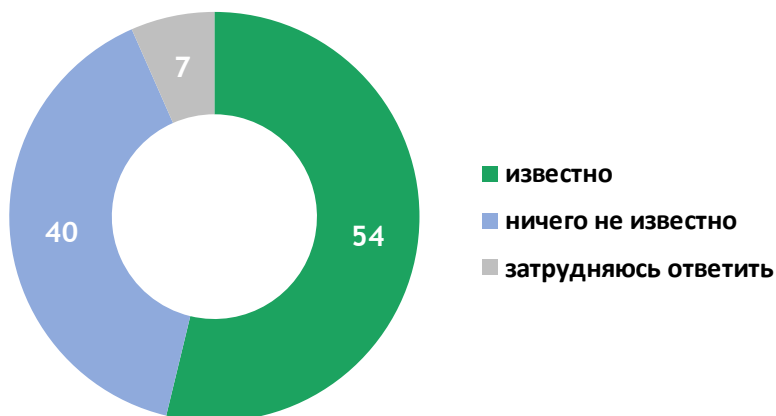
*) Вопрос не задавался тем, кто считает, что санкции не оказали негативного влияния на бизнес.

3. У некоторых предпринимателей в связи с санкциями открываются новые возможности, перспективы их бизнеса улучшаются. Как Вам кажется, а для вашего бизнеса санкции будут или не будут иметь какие-либо положительные последствия? Если положительные последствия будут или уже есть, то какие именно?	
<u>Будут иметь положительные последствия</u>	33
<i>Расширение бизнеса, увеличение спроса</i>	13
<i>Импортозамещение</i>	9
<i>Снижение конкуренции</i>	8
<i>Пока рано давать прогнозы</i>	8
<i>Рост доходов</i>	3
<i>Другое</i>	3
Санкции не будут иметь положительных последствий	57
Затрудняюсь ответить	10

4. Скажите, пожалуйста, прямо сейчас Вам приходится что-то менять в вашем бизнесе в связи с санкциями и их последствиями, или Вы можете вести бизнес практически так же, как раньше? Если приходится, то что именно Вы меняете в своём бизнесе?	
<u>Приходится что-то менять</u>	42
<i>Ищу новых поставщиков</i>	10
<i>Повышаю цены</i>	8
<i>Пытаюсь решить проблемы кредитования, банковских расчётов</i>	7
<i>Снижаю, не повышаю цены</i>	7
<i>Шире использую возможности IT-технологий</i>	5
<i>Увеличиваю затраты, издержки</i>	5
<i>Закупаю материалы, расходные материалы впрок, увеличиваю товарные остатки на складе</i>	4
<i>Снижаю активность деятельности в связи с дефицитом некоторых поставок</i>	3
<i>Веду поиск новых заказчиков, покупателей</i>	3
<i>Урезаю зарплаты, сокращаю штат сотрудников</i>	2
<i>Снижаю качество продукции</i>	2
<i>Оптимизирую расходы</i>	2
Могу вести бизнес, как раньше	56
Вообще не могу сейчас вести бизнес	2

Меры и решения, принимаемые государством

5. Вам что-либо известно или ничего не известно о мерах и решениях, которые государство принимает сейчас для защиты российской экономики и поддержки малого бизнеса?



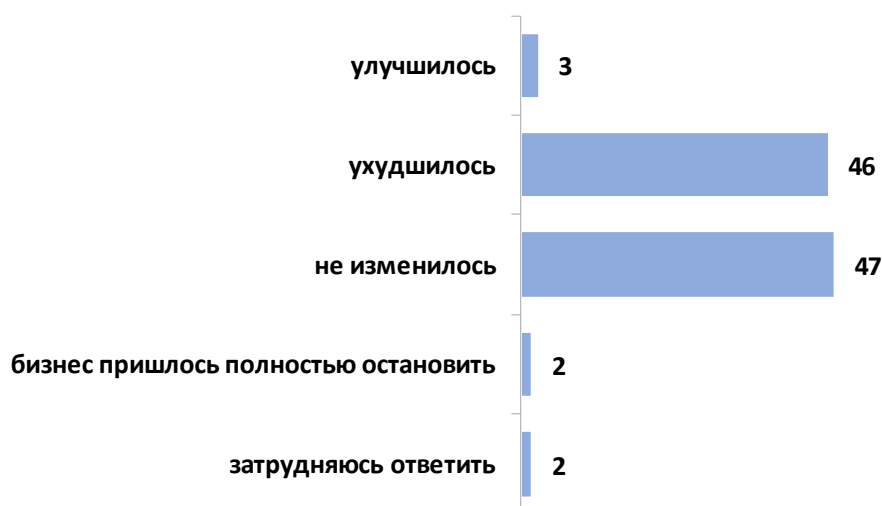
6. Если среди этих мер и решений есть те, которые принесут пользу именно вашему бизнесу, назовите их, пожалуйста	*)
<u>Есть меры и решения, которые принесут пользу моему бизнесу</u>	17
Налоговые каникулы	4
Различные кредиты для ИП, малого и среднего бизнеса	4
Разрешение временно не выдавать бумажные чеки из-за дефицита кассовой ленты	2
Мораторий на проверки ИП и малого бизнеса до конца текущего года	2
Другое	4
Нет мер и решений, которые принесут пользу моему бизнесу	29
Затрудняюсь ответить	8
Вопрос не задавался	46

*) Вопрос задавался тем, кому известно о мерах и решениях, которые государство принимает для защиты экономики и поддержки малого бизнеса.

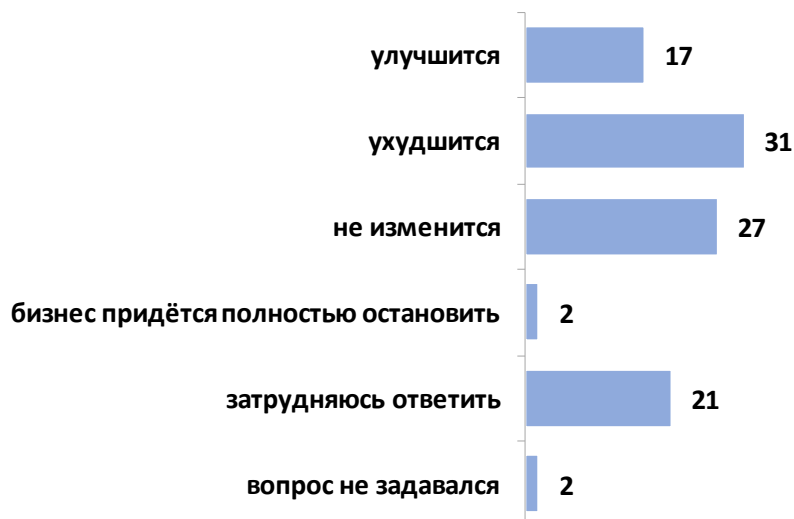
7. А какие (ещё) меры и решения властей могли бы в сегодняшней ситуации принести наибольшую пользу такому бизнесу, как ваш?	
<u>Дополнительные меры и решения</u>	67
<i>Понизить налоги, сборы, платежи</i>	17
<i>Понизить кредитную ставку, выдавать кредиты под меньший процент</i>	14
<i>Контролировать, ограничивать рост цен</i>	12
<i>Повысить уровень жизни людей, покупательную способность населения</i>	9
<i>Развивать отечественное производство, импортозамещение</i>	8
<i>Вводить субсидии, компенсации</i>	6
<i>Ввести отсрочки выплат, кредитные каникулы</i>	5
<i>Стабилизировать курс рубля, сделать его независимым</i>	3
<i>Снизить административные барьеры, упростить отчетность</i>	3
<i>Не мешать бизнесу</i>	2
<i>Понизить, контролировать расценки на арендную плату</i>	2
<i>Закончить военную операцию на Украине</i>	2
<i>Другое</i>	9
Затрудняюсь ответить, нет ответа	33

Ситуация в бизнесе

8. За последний месяц финансовое положение вашего бизнеса улучшилось, ухудшилось или не изменилось? Или ваш бизнес пришлось полностью остановить?



9. Как Вы думаете, а через месяц финансовое положение вашего бизнеса улучшится, ухудшится или не изменится? Или бизнес придётся полностью остановить?



**) Вопрос не задавался тем, кто затруднился оценить своё финансовое положение за последний месяц.*

10. Скажите, пожалуйста, ваш бизнес зависит или не зависит от поставок материалов, сырья, товаров, технологий из стран, которые ввели санкции против России? И если зависит, есть ли в принципе возможность полностью или частично перевести ваш бизнес на российские либо доступные зарубежные аналоги, или такой возможности нет?

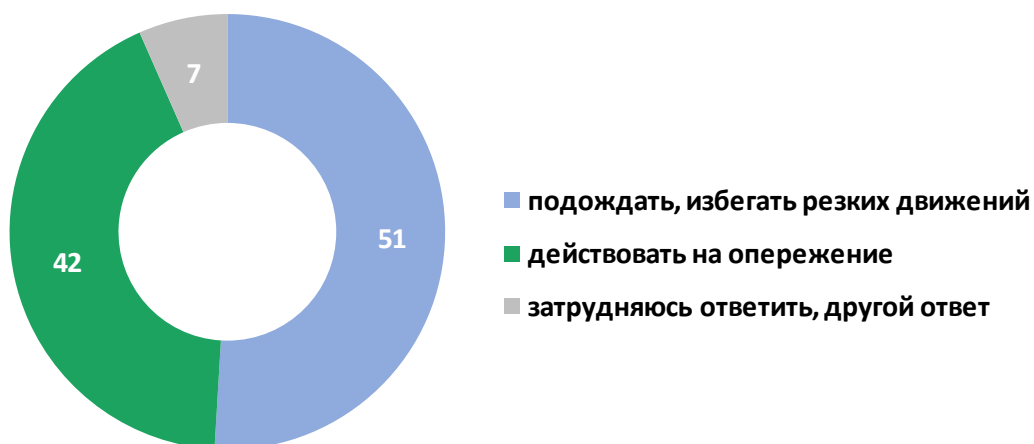


Настроения и стратегия

11. Как бы Вы определили настроение, наиболее характерное сегодня для Ваших знакомых предпринимателей: прилив энергии, спокойствие, тревога, паника или что-то иное?



12. Как Вам кажется, какой линии поведения в сегодняшней ситуации правильнее придерживаться предпринимателям с бизнесом, похожим на ваш: подождать, избегать резких движений или, напротив, действовать на опережение, реорганизовывать свой бизнес с учётом обстоятельств?

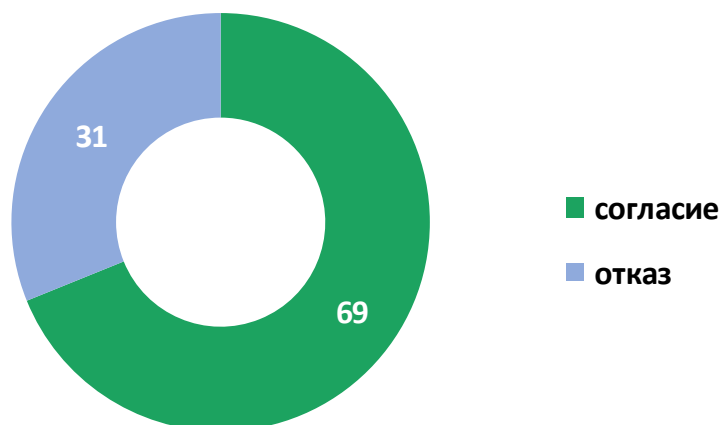


18. Одни считают, что введённые новые санкции приведут Россию к экономическому краху. Другие считают, что экономический крах из-за введённых санкций России не грозит. Какая точка зрения Вам ближе – первая или вторая?



Предприниматели о малом бизнесе

13. Нас интересует Ваше мнение о том, как новая ситуация отражается на российском малом бизнесе в целом. Если Вы готовы говорить об этом, я задам Вам несколько вопросов уже не как предпринимателю, а как эксперту, как человеку, понимающему, что происходит сейчас с российским предпринимательством. Если не хотите или у Вас нет определённого мнения – пропустим эти вопросы.



Вопросы 14–17 задавались только тем, кто сказал, что готов говорить о бизнесе как эксперт, человек, понимающий, что происходит сейчас с российским предпринимательством. **Отвечали 69% предпринимателей.**

Влияние санкций

14. Сначала скажите, в чём, на Ваш взгляд, заключаются наиболее важные для малого бизнеса негативные последствия введённых санкций?	
<u>Наиболее важные для малого бизнеса негативные последствия санкций</u>	61
Общий рост цен, рост закупочных цен на товары и услуги, снижение курса рубля	34
Проблемы с поставками	30
Снижение доходов людей, покупательной способности населения	8
Отсутствие стабильности, связанный с этим стресс	7
Прекращение доступа к зарубежным технологиям, программному обеспечению	6
Снижение спроса на товары и услуги (меньше работы, заказов, клиентов)	5
Повышение ставки рефинансирования, удорожание кредитов	5
Сокращение работников, потеря рабочих мест	4
Предприятие на грани банкротства, остановка производства	3
Другое	3
У санкций нет негативных последствий для малого бизнеса	5
Затрудняюсь ответить	3
Вопрос не задавался	31

15. А теперь скажите, какие, на Ваш взгляд, позитивные последствия от введённых санкций могут быть для российского малого бизнеса в ближайшие год-два? Какие возможности, перспективы эти санкции создают для него?	
<u>Могут быть позитивные последствия для малого бизнеса</u>	59
<i>Возрастёт импортозамещение</i>	37
<i>Кризис всегда открывает возможность дальнейшего развития</i>	26
<i>Для позитивных последствий нужна активная поддержка государства</i>	15
<i>Уменьшится конкуренция</i>	12
<i>Отечественная экономика станет более самостоятельной</i>	8
<i>Какая-то польза для малого бизнеса или его части будет</i>	2
<i>Другое</i>	2
Не будет позитивных последствий для малого бизнеса	8
Затрудняюсь ответить	1
Вопрос не задавался	31

Меры и решения, принимаемые государством

16. На Ваш взгляд, какие из мер и решений, принятых в последнее время государством для защиты российской экономики, особенно полезны сейчас для малого бизнеса?	*)
<u>Особенно полезны</u>	24
<i>Различные кредиты для ИП, малого и среднего бизнеса, кредитные каникулы</i>	8
<i>Мораторий на проверки ИП и малого бизнеса до конца текущего года</i>	6
<i>Налоговые каникулы</i>	3
<i>Меры поддержки IT-сферы</i>	2
<i>Помощь людям</i>	2
<i>Другое</i>	3
Нет мер и решений, которые принесут пользу бизнесу, не верю, что они будут работать	12
Затрудняюсь ответить, нет ответа	16
Вопрос не задавался	56

*) Вопрос задавался тем, кому известно о мерах государства для защиты экономики и поддержки малого бизнеса.

17. А ещё какие меры и решения Вы бы рекомендовали принять дополнительно для поддержки малого бизнеса?	*)
<u>Дополнительные меры и решения</u>	
<i>Снизить налоги, сборы, платежи</i>	14
<i>Выдавать кредиты под меньший процент</i>	10
<i>Ввести отсрочки выплат, кредитные каникулы</i>	4
<i>Стабилизировать курс рубля, сделать его независимым от иностранных валют</i>	4
<i>Развивать отечественное производство</i>	4
<i>Снизить административные барьеры, упростить отчётность</i>	3
<i>Повысить уровень жизни людей</i>	2
<i>Создать информационные площадки для занятых в малом бизнесе</i>	2
<i>Контролировать, ограничивать рост цен</i>	2
<i>Вводить субсидии</i>	2
<i>Другое</i>	6
Затрудняюсь ответить, нет ответа	10
Вопрос не задавался	56

*) Вопрос задавался тем, кому известно о мерах государства для защиты экономики и поддержки малого бизнеса.

Дополнительные соображения

19. Хотите ли Вы что-то ещё добавить по обсуждаемой нами теме? Если да, то что именно?	
<u>Дополнительные соображения</u>	
<i>Малому бизнесу нужна господдержка</i>	16
<i>Важно сохранять спокойствие, верить в лучшее</i>	9
<i>Нужно развивать собственную экономику, становиться более независимыми</i>	8
<i>Нужно, чтобы прекратилась, завершилась спецоперация</i>	7
<i>Результаты зависят от эффективной работы</i>	6
<i>В сложившейся ситуации важно поддерживать действия президента и правительства</i>	6
<i>Нужно сдерживать цены, укреплять рубль</i>	5
<i>Другое</i>	1
Нечего добавить к обсуждаемой теме	50
Затрудняюсь ответить, нет ответа	2

Дословные ответы на открытые вопросы

1. Если санкции или ответные меры российских властей оказали негативное влияние на ваш бизнес, то в чём именно оно заключается? С какими проблемами ваш бизнес уже столкнулся в новой ситуации?

Общий рост цен, рост закупочных цен на товары и услуги, снижение курса рубля

«Во-первых, рост цен. Как вы понимаете, у нас ничего нет своего, даже иглол и ниток, поэтому, естественно, всё это импортное. И из-за введения санкций цены на всю фурнитуру подорожали, на фурнитуру, на ткань. Пока – рост цен. Пока других на себе последствий я не испытала».

«В первую очередь это подорожание всего: техники, расходных материалов».

«Наверное, так же, как все люди России, столкнулись с повышением цен, вот единственное, на значимые продукты первой необходимости. А так – больше ни с чем».

«Увеличение стоимости электронного оборудования».

«Получается, что рубль немного обесценился и частные клиенты деньги придержали на необходимые нужды, цена нашей продукции, соответственно, выросла. Есть составляющая импортных вещей в нашей продукции, пока приходится надеяться только на корпоративных клиентов, ну и на госзакупки. Объёмы немного упали».

«Наш бизнес? Ну, повышение цен существенное. Ну, на наш товар, который мы продаём. Соответственно, меньше клиентов, меньше прибыли».

«Вы звоните в Севастополь. И этот район... У нас очень много людей, которые сейчас не находятся в Севастополе, были нашими покупателями, из-за этого у нас очень сильно упал покупательский спрос. Но мы надеемся, что после окончания специальной военной операции в этом плане спрос восстановится и люди вернутся в места постоянной дислокации, – первое. И второе: так как у меня продуктовый бизнес, очень сильно подорожали у поставщиков определённые категории продуктов, те, что связаны с работой иностранных компаний в России и с товарами, которых нету в Российской Федерации, – то есть чай, кофе. Я закончила».

«Очень повысилась стоимость расходного материала, например, очень. Если в магазинах все цены повысились, то проезд у нас в транспорте (я занимаюсь перевозками пассажиров) остался очень низкий. Это самая большая беда. Транспорт уже давно находится в плачевном состоянии, его нужно менять, весь подвижной состав, – а не на что. Вот пожалуйста вам: если раньше техобслуживание, до проведения спецоперации, мне вставало в 15–20 тысяч, то теперь 50–60 тысяч мне встает обслуживание одной транспортной единицы. Для меня это очень дорого. У нас проезд совсем низкий, мы не в Москве, не в каких-то больших городах. У нас маленький город. Понятно, что у населения денег нет, поэтому и проезд у нас очень низкий».

«Значит, удорожание строительных материалов, удорожание расходных материалов, повышение цен».

«С тем, то, что я закупая товары в Китае и, как бы, я завишу от доллара, вот, собственно говоря. И мне пришлось поднять цены, потому что я не могу теперь, там, условно, продать за 10, а купить потом за 15, как бы, поэтому вот. Ну и вообще в принципе ситуация такая, что просто в принципе, как бы, рухнули у меня продажи, потому что сейчас не спортивные товары почему-то покупают».

«Объясняю: зарубежные товары у нас подорожали, но это как и должно было быть, в принципе, как и обещали. Я не понимаю, почему подорожали российские товары. У меня запчасти в основном российского производства, Волгаавтопром большая часть. Почему оно подорожало на 30–40%, не понимаю. Причём цены странные. Поставщики их либо задирают, либо завод задирает, я не знаю».

«Ну, поднялись цены у поставщиков. Гиперинфляция начала ощущаться».

«Закупка товаров происходит по той же цене, по которой я продаю. То есть я не могу купить новый».

«Хуже стало, торговая точка... С торговлей. Народ сам по себе уже. Цены выросли на оптовых базах в связи с повышением доллара».

«Пока только повышение цен. Оптовики подняли цены, соответственно нам приходится поднимать цены».

«Подорожание стоимости материалов, в частности, тканей, а также сублимационной бумаги – это первое. Второе: увеличение ставки Центрального банка. Временное, по крайней мере, на данный момент, отсутствие возможностей кредитования, в частности, инвестиционного кредитования».

«Цены на горюче-смазочные материалы в три раза просто выросли и на резину, на запчасти. То есть расходная часть намного больше стала, как минимум в два раза, в два – два с половиной раза увеличилась».

«Ну, цена в два раза выросла всего. Тут это касается и бизнеса... Да всего, начиная от бумаги и заканчивая там чем-то глобальным: покупка оборудования, транспорта. У меня сфера такая, что импортная составляющая очень большая, то есть импортное оборудование всё. И поэтому, если речь пойдет о том, чтобы что-то как-то обновить, да... То есть это... об этом уже речь не может идти. Получилось так, что я в прошлом году обновил оборудование, то есть в этом году, и на следующий год об этом, наверное, стоит позабыть. А вот покупка автомобиля для работы, да, дополнительно единиц техники какой-то, то да, цены в два раза взлетели – тут уж не по карману будет, наверно. Как-то так. Ну, цена на питание, естественно».

«У наших заказчиков, наших там работ в связи с введенными санкциями есть там проблемы с программным обеспечением оборудования, которое мы для них монтируем, вот. И, соответственно, потому что... оттого что курс рубля упал, импортное оборудование стало дороже, соответственно его будут закупать меньше, соответственно будет меньше работ».

«Изменение ценовой политики, прежде всего. Цены всё же изменились. У нас долгосрочные проекты – мы договаривались при одних ценах, сейчас другие цены. Материалы все подорожали, поэтому... Ну и потом, мы, опять же, наш бизнес не является таким, как сказать, первой необходимости, так скажем, поэтому многие заказчики, скорее всего, вообще откажутся».

«Пока что ни с чем не столкнулся, только с повышением на определённые ряды товаров цены. Но не на все. Ну, влияния на бизнес особо не оказывает. Влияние на конечного потребителя это, конечно же, оказывает, потому что, соответственно, определённые, да, товары, особенно кабель вот, которым мы занимаемся, да, увеличился почему-то там, например, ну, от 30 до 40%, как бы, ценник. То есть, ну, это, конечно, как бы, много. Пока что ещё ничего не оказали, но, как обычно, мы антикризисные меры предприняли, да, закупили товар то есть по старым ценам, да, ещё, как бы, там в нормальном объёме. То есть, ну, пока что, как бы, мы держимся. Дай бог, чтобы, как бы, тенденция стала меняться, да, то есть соответственно на рынке эти цены, как бы, скатятся обратно, потому что всё равно, как бы, в основном вот, ну, старые склады ещё присутствуют, да, то есть запас есть. То есть нужно, как бы вот, вернуть эту ситуацию обратно бы, да. Например, хотя бы процентов на 15 откатилась, на 20 ценники, да, то это уже лучше, как бы, повлияло».

«Возросла стоимость канцелярских товаров, в частности, бумага для факса исчезла. Во-вторых, кассовая лента, которая необходима, поднялась в цене в пять раз, понимаете, в чём дело? В России производят огромное количество леса, огромное количество бумаги. Почему кассовая лента поднялась в цене, почему бумага для факсов тоже поднялась в цене? Непонятно».

«У меня бизнес завязан на аграрии. У аграрии нет нормальной импортной химии, которая, ну, которая реально работает, в отличие от китайской или российской. Соответственно, аграрный производитель, ну, теряет деньги. Ну а где теряет деньги, качество урожая становится гораздо ниже, как я думаю... Во-вторых, подорожал станкосвязной материал. Пачка семян, которая стоила 2200, стоит уже 6000 рублей. Ну и так далее».

«Подорожание товаров, бытовой техники, и меняется кредитование – процентная ставка. Дорого стало. Люди и так еле оплачивали, брали кредиты – сейчас ещё хуже стало. Покупательская способность упала».

Снижение спроса на товары и услуги (меньше работы, заказов, клиентов)

«Именно на наш бизнес он не повлиял, потому что мы не занимаемся импортом. Просто именно то, что заказчиков стало меньше в разы, потому что сейчас люди напуганы и пока что взяли паузу. Ситуация сейчас в целом оказала <влияние>, но не санкции. Наверное, оказали. Как бы, прямую – не оказали, косвенную – оказали».

«Я занимаюсь грузоперевозками, у меня уменьшились заказчики. Заказчиков количество уменьшилось, то есть объём грузоперевозок упал. Второе: все расходные материалы, комплектующие на обслуживание, технику возросли, просто ушли в космос. То есть их берут просто с потолка. Необоснованная стоимость расходников. Доходит до того, что за 5 литров масла хотят 10 тысяч рублей, – это просто абсурдные цены. Даже объяснить не могу, просто какой-то происходит абсурд. Антимонопольные службы, я считаю, вообще не работают и не исполняют свои функции, как-то так. А объём грузоперевозок упал однозначно. Объёма как такового нету, есть какие-то старые заказчики. Народ, грубо говоря, есть не перестанет, но и там все равно объём упал. Вот такие вот дела».

«Ну, у меня гостиничный бизнес, поэтому заявки на лето прекратились».

«Ну, что настроения у людей нету. У меня же развлекательный бизнес. У людей настроения нету отдыхать, кататься, ещё что-то».

«Вы знаете, я пока не знаю. Просто я сдаю помещения в аренду, и вот те, кто у меня их арендует, производители – у них проблемы есть. А вот будут проблемы у них – будут проблемы у меня. В данный момент проблем у меня нет».

«Дело в том, что со времён пандемии туристический бизнес у нас, в общем-то, понёс довольно-таки серьёзные потери. И, как бы, и сейчас, в данный момент, из-за того что вот такие напряжённые отношения между странами, то соответственно туристический бизнес продолжает нести потери. А остальное, чем мы занимаемся, транспортные перевозки и спорт, ну, как-то не сильно влияет это на наши дела, потому что у нас в основном это внутри страны. Единственное, что вот Ironman – они, как бы, запретили нашим, поскольку мы триатлоном занимаемся, наших спортсменов не хотят видеть на своих соревнованиях. Ну да бог с ним, потому что там цены просто катастрофические, не каждый может себе это позволить».

«Подрядчики, которые мне, можно сказать, дают заказы, если это, допустим, строительная компания, которая делает и проектирование, и строительство, обычно отдаёт на подряд проектирование. А так как сейчас стройка немножко забуксовала, они решили, некоторые, проектировать самостоятельно подрядчику, то бишь у меня некоторые заказы из-за этого, как бы, слетели. А так, в принципе, ничего не изменилось».

«Падение объёмов продаж. Работы осталось на одну неделю, мы уже закрываемся».

Снижение доходов предприятий, убытки в целом

«В ценах, цена упала. То, что я продавал, масло пихтовое, цена сейчас упала»

«Ну, у нас работы намного меньше стало. И почему-то очень поднялись запчасти. У меня грузоперевозки, да. Ну, я вам говорю, люди стали меньше грузы возить. Во-вторых, обслуживание автомобилей очень сильно подорожало. А расценки на перевозки вообще не подорожали. Сейчас не очень выгодно даже работать».

Снижение доходов людей, покупательной способности населения

«Всё дорожает. Покупательская способность населения заметно упала по сравнению с прошлым годом, на 25–30%. Я беру статистику за прошлый год, вот это время, и в этом году – минус где-то 30%».

«Резко снижается спрос на услуги, потому что у людей затруднения с деньгами. Потому что на товары первой необходимости цены не по официальной статистике, а реально растут в 2-3 раза».

«Покупательная способность резко снизилась, потому что мой товар не первой необходимости, соответственно его будут покупать в последнюю очередь. Соответственно отразилось».

Отсрочки платежей, невозврат долгов

«Ну, не платят арендаторы некоторые, просят скидку на аренду».

Проблемы с поставками

«У меня бизнес с IT связан, я уже вижу, что те же компьютерные комплектующие стали гораздо дороже из-за курса доллара. Их нету, потому что их перестали к нам поставлять. Проблемы с принтером, тонером на принтеры, с бумагой печатающей».

«Отсутствие импортных лекарств и импортных медицинских приборов».

«Значит, у меня пропали отсрочки платежа от поставщиков – раз. Стоимость материалов возросла – два. И мои заказчики – это те как раз, на кого наложили санкции всякие разные западные, – сокращают инвестиционные программы. Связано это с поставкой импортного оборудования, либо с неопределённой ситуацией, либо с отсутствием сбыта. Я не знаю, но смысл такой, что, с одной стороны, отсрочка платежа и цены на материалы выросли, с другой стороны, объёмы заказов резко сократились либо поставлены на паузу, ждём, какое движение рынка будет дальше. Вот так».

«Дело в том, что мы занимаемся в инструментальном бизнесе, так как бизнес наш связан с инструментом. Это крупное предприятие. И конечно, правительству надо было раньше уделить внимание станкостроительной промышленности и её развивать. А так получается, что мы всё покупали у зарубежных компаний в основном для оснащения станков с ЧПУ, и сейчас столкнулись с серьёзными проблемами. Сейчас ищем выходы, в смысле, мы-то не останавливаемся, мы ищем выходы, ищем замену инструментам, которые поставляли европейских брендов. Но тяжело, я вам честно скажу, тяжело. Потому что в России станкоинструментальная промышленность практически не развивалась, на неё никто не обращал внимания. А сейчас мы с этим столкнулись – то, что практически нет, нечем заменить. Импортозамещение, вот у нас есть производство, таким образом мы хотя бы что-то можем заменить там осевой твердосплавный инструмент на наш собственный. Ещё ряд продукции вообще не подлежит замене».

«Я столкнулся, что многие корма, я занимаюсь кормами для животных, очень большой ассортимент уходит с рынка, а те, что остались, – закупочные цены в два раза повысились. Это очень ударило по покупателям, в первую очередь по нам».

«Ну, конкретно на основную доходную часть, как бы, бизнеса не повлияло никак, потому что, как бы, она не связана с какими-либо санкционными продуктами, какими-либо санкциями. А вот на производящее предприятие, так скажем, да, бумага, бумага. Оказывается, у нас в России не делают бумагу. Вот. Ну, то есть у нас предприятие занимается изготовлением полиграфии, да, и бумага подорожала в пять раз, и соответственно расходные материалы и всё сопутствующее для печатного оборудования, просто всё подорожало в какие-то там сумасшедшие разы. И вот ну только братья китайцы нас опять выручают».

«Увеличение цены на всё из-за девальвации и из-за невозможности поставки комплектующих. Столкнулись с невозможностью поставки запчастей европейского оборудования. Китайские запчасти проще идёт на порядок теперь и стоят дороже в два раза. Все расходные материалы, которые мы применяем, увеличиваются, на них цена динамическая, но подорожание порядка 50%. И всё подорожало вообще в разных пропорциях. Это влияет, мы повышаем цены. Пока говорить о спросе преждевременно, чтобы ощутить реальный эффект. Катастрофы не случилось. Мы не были жестко зависимы, не попали напрямую под санкции, наши агенты тоже. Все немного выиграли в текущей ситуации».

Повышение ставки рефинансирования, удорожание кредитов

«Проблем много на самом деле. Просто у нас бизнес не один, у нас есть производство, коммерческая недвижимость, услуги – и всего этого коснулось. Платёжеспособность клиентов – это первое. То, что мы сдаём в аренду коммерческие площади, – люди не готовы на сегодняшний день. Хотя у нас услуга по стоимости не меняется, но для них на сегодняшний день аренда коммерческой недвижимости не настолько актуальна становится. Потому что в их бизнесе, наверное, такие же проблемы, как и в нашем. Второе: у нас кредиты, которые мы брали с расчётом, с платежом каким-то, с расчётом на то, что мы будем физически его выполнять своевременно и гарантированно. Процентная ставка у нас была 7–8%, на сегодняшний день – 16%, которую мы практически физически не можем обеспечить».

«Кредитование, поднялись процентные ставки на действующие кредиты».

«У нас бизнес зависит, допустим, от торговли с Китаем и Турцией. Он выражается в расчёте на доллары и юани. Он сильно вырос. Юань если стоил до войны 10 рублей, сейчас он стоит 23 рубля тире 25. Поэтому смысла нет нам покупать теперь китайское, потому что это никто покупать уже не будет. Мы торгуем текстилем. Мы пытаемся сейчас, у нас есть своё производство, развивать своё, да, бельё шить. Но нам нужны кредиты дешёвые, понимаете, которые наше государство пока нам не торопится выдавать, хотя бы под целевые назначения. Центробанк загнул ставку нашу нам под 20% и финансирование для банков. Естественно, мы не можем такие кредиты вывозить. Мы ждём от государства нормального отношения к своему бизнесу, к своему народу. Внутреннюю политику чтобы он такую сделал. Нас устраивает внешняя политика, но мы хотим и внутренней такой же политики, чтобы к нам лицом развернулись, а не задним местом».

«Повышение цен в два раза. Банковский сектор начал себя перестраховывать и не даёт кредит на выгодных условиях для нас. Поставщики не отгружают товар, только по 100%-ной предоплате. Вот это основное, с чем мы столкнулись».

Отсутствие стабильности, определённости, невозможность планировать будущее, общая нервность из-за этого

«Все столкнулись, любой бизнес столкнулся с такими вещами. Самая большая проблема, с которой все столкнулись, – нет определённости завтрашнего дня, всё вытекает отсюда»

«Ну, просто клиенты пропали, все замерли. Ждут, что будет с ситуацией».

«Первое – санкции относительно бизнеса, значит, отразились положительно, но усложнили условия работы. Приходится больше головой работать. Это первое. Ну, что такое наши власти – это, простите, я умолчу со знаком минус, большим минусом. Дальше что ещё вы задали, какой вопрос? Как к российскому бизнесу вообще всё это относится? Ну, все в панике. Те, кто занимается торговлей, так сказать, вот такими поверхностными делами, – ну все в панике. А я занимаюсь производственной работой, я произвожу продукцию, поэтому мне это положительно всё».

Проблемы с переводом денег, расчётами

«Я не могу получить платежи из-за рубежа. То есть я работал разработчиком в IT-сфере, и, видимо, с иностранными компаниями больше работать не смогу. Это вот одни последствия».

«Логистика, отправка денежных средств, оплата, то есть там... Ну всё. Какое ещё негативное? Если нет логистики, то нет... и нет оплаты, то нет товара. Всё».

«Во-первых, у нас был готов груз для отгрузки из Италии. В результате того, что мы не смогли купить валюту, и по нынешнему курсу, и логистика вся нарушена, то есть этот груз просто у нас остался. И мы его не сможем забрать, и наши клиенты не получают заказанный товар – это первое. Второе – банк не может оплатить, сейчас вот мы ищем какие-то альтернативы, там, из Китая, но они хуже качеством. Непонятно, как это всё везти. Самолёты не летают, контейнерные перевозки – два месяца. То есть абсолютная неопределённость, сколько это будет стоить, по какому курсу надо доллары покупать – непонятно, какие счета клиентам выставять – непонятно. Всё накрылось, в общем».

Уход из России зарубежных компаний

«Повлияли, повлияли. Повлияли так, что ушли компании, с которыми я работал. Перестали работать в России ряд компаний».

«С такими, что я работал, с Австрией, с Германией, сейчас эта работа пока прекратилась».

«Пока я ещё не уверен, но такое ощущение, что будет невозможно закупать иностранное ПО и сервисы. Вот прямо сейчас идет битва с одним из сервисов, и я не знаю, чем дело закончится».

Другое

«Да вот я в целом-то, как бы, проблем-то у меня нет, что... Хорошо развивается. Да, всё у меня нормально. Единственное – то, что я бы хотел подчеркнуть вообще бы с налогообложением, как-то бы ещё его понизить лучше бы. И дать побольше свободы бизнесу. И всё. И вот я думаю, народ там организуется и нормально всё будет. У меня реклама... у меня рекламная деятельность. Я рекламой в интернете занимаюсь».

[← вернуться к вопросу](#)

2. Как Вы думаете, в ближайшее время санкции или ответные меры российских властей окажут негативное влияние на ваш бизнес или не окажут? Если окажут, то в чём будет заключаться это влияние, с какими проблемами Вы столкнётесь?

Снижение доходов людей, покупательной способности населения

«Конечно, повлияют, я думаю, что очень сильно. Проблемы – что упадут продажи, у людей не будет денег, и продажи упадут. Я думаю, что это будет однозначно».

«В случае, если мои клиенты, например, столкнутся с потерей работы (да, у нас будет безработица), вот, и соответственно лишатся каких-то источников своих доходов, они не смогут оплачивать мои услуги. Ну а в настоящий момент они оплачивают услуги, и в настоящий момент, ну, нет какого-то влияния вот такого этих санкций. Что будет дальше, никто не знает. Всё».

«Я думаю, да дело не в ответных мерах. Проблема в том, что цена на российские товары, и особенно на товары из Китая, уже поднялась на 30–40%. Некоторые поставщики не стесняются, подняли цену на товары на 100%. Экономически будет тяжело в стране. Падение покупательной способности».

Снижение спроса на товары и услуги (меньше работы, заказов, клиентов)

«Если от этих санкций закроются мои арендаторы, я столкнусь с проблемой пустых площадей».

Общий рост цен, рост закупочных цен на товары и услуги, снижение курса рубля

«Ну, самое главное, смотрите, так как мы являемся, ну, в сфере торговли то есть участвуем, то есть соответственно для нас самое главное – это покупательская способность, да. Ведь если покупательская способность, соответственно, упадёт, да, то есть у нас упадут опять же выручки, да. То есть нам первая проблема – с каких средств нам, соответственно, платить своим сотрудникам денежное вознаграждение, да, или зарплату, грубо говоря, вот так. Нет, я думаю, что мы не столкнемся. У нас определённо запасы есть, да. Потому что мы, как бы, эти годы, ну, не сидели на месте, да, то есть накапливали базу».

То есть, ну, в таких ситуациях, то есть кризис у нас не первый, да, то есть к таким ситуациям мы готовы. То есть, получается, просто нужно, ну, действовать, как бы, как на опережение, да, то есть соответственно закладывать на это какие-то ресурсы, да. Ну, сколько мы там продержимся, то есть понятно, что зависит только... Сейчас пока что ничего не изменилось, да, покупательская способность как была, так она и есть, да. То есть, по крайней мере, не могу сказать, потому что эти месяцы, да, вот первый квартал – он не являлся супер там доходным, да, никогда квартал... то есть мы на него никогда особо не рассчитываем. Мы всегда эти средства на этот квартал закладываем там, ну, от доходов с декабря, там, ноября, с октября, да, вот самый доходный месяц, да. То есть, возможно, будет вот это негативное последствие. Как доказывают, возможно, к осени, если мы увидим высокий, да, потребительский спрос. Ну, с одной стороны, нас поставщики сейчас заверили, что всё будет ввозиться, что, как бы, наша, ну, по крайней мере сфера, в которой я занимаюсь, в принципе, она особо не пострадает, да. То есть единственное только, возможно, увеличится только цена вот этого, как бы, этих всех ресурсов, вот и всё. Вся проблема».

Ну, так нет, конечно. Как бы, мы заменим эти определённые товары на другие, да. То есть эти, которые, как мы считаем, они подпадают, да, под санкции. Мы будем искать какие-то пути выхода, то есть на месте не будем стоять. То есть больше эти санкции всё равно будут бить по тому, кто их вводит, потому что они же тоже будут терять определённые ресурсы, рынок будут терять. Например, там будут приходить другие, как бы, поставщики, которые в принципе смотрели на российский рынок, да, там, с положительной точки зрения, что им надо сюда заходить. То есть они зайдут. То есть для нас, для нас, да, самое главное, я и говорю, что это потребительская способность, ну, клиентов, соответственно, ходить в магазин и оплачивать. Всё остальное – это мы сделаем сами, да. То есть мы наполним рынок теми товарами, которые клиент хочет покупать и будет покупать. Вот и всё».

Проблемы с поставками

«Окажет плохое влияние с наличием запчастей. Запчасти – это вот самое основное для моей деятельности».

«Возможно, какой-то будет дефицит запчастей из-за логистики».

Другое

«Денег будем больше тратить из-за санкций. Затраты вырастут».

[← вернуться к вопросу](#)

3. У некоторых предпринимателей в связи с санкциями открываются новые возможности, перспективы их бизнеса улучшаются. Как Вам кажется, а для вашего бизнеса санкции будут или не будут иметь какие-либо положительные последствия? Если положительные последствия будут или уже есть, то какие именно?

Расширение бизнеса, увеличение спроса

«Надеюсь, что будут. Пока нет. Думаю, что больше заказов будет, дальше видно будет».

«Положительное должно быть: внутренний оборот в стране увеличится, соответственно, перевозки увеличатся (я грузоперевозками занимаюсь)».

«Я думаю, что будет больше заказчиков. Будет расти, как бы, наш внутренний рынок, развиваться. Как-то положительно».

«Я думаю, будут. Пока их нет, но я думаю, что будут. Какие именно – это рынок сбыта, скорее всего, производимой продукции».

«Вы знаете, дело в том, что я занимаюсь ремонтом бытовой техники – это уже говорит само за себя. То, что, допустим, иностранных комплектующих не будет, я могу их восстанавливать. Следовательно, для меня всё это положительно, все эти санкции. А власти – ну что власти, власти они, как всегда, палки в колеса ставят, песок в подшипники сыпят и всё это такое прочее. Понимаете, я не подконтрольный, и это им не нравится».

Импортозамещение

«У нас такая ниша, что нам нормально всё будет, я думаю. Я думаю, что будет улучшение. Народ будет свой бизнес открывать, отечественный. И будем работать с отечественными магазинами. Работали с иностранными магазинами, а теперь будем работать с отечественными».

«Я вижу положительное в том, что если у нас страна действительно очень быстро сможет сделать самые наипростейшие замены какого-то импорта, то я думаю, что особо тяжёлых последствий не будет».

«Последствия положительные... Развитие IT-сферы своей, в рамках своей сферы. Второе – наши отечественные производители смогут занимать те направления, те ниши, которые высвобождаются. Например, у меня есть... я сейчас разрабатываю чистящие средства, к примеру. Потому что на сырьё и на основные изделия, которые на нашей территории реализовала компания P&G, – они выросли на 60% закупочные цены. И соответственно я имею выходы на определённые сырьевые предприятия, могу конкурировать с западными по цене и по качеству. Так что в этом, с моей точки зрения, плюс».

«Положительные будут, если мы действительно перейдём на импортозамещение. Те же масла, например, делать такого же качества, как шли из-за границы, те же запчасти изготавливать самим».

Снижение конкуренции

«Конечно, в такой ситуации сложно что-то прогнозировать, но я в этом бизнесе давно, уже 28 лет, поэтому, наверное, исходя из своего опыта я думаю, что лично мой бизнес, наверное, будет в более комфортных условиях. Меньше конкуренции, так как сейчас очень многие компании, масс-маркет, ушли с рынка. И поэтому я думаю, что, наверное, приток клиентов будет больше. Но не знаю, скорее всего, мне придётся как-то в этих условиях подстраиваться, возможно, снизить цены. Пока не знаю. На работу конкретно, потому что, естественно, все материалы подорожают, и в связи с этим увеличится стоимость готового изделия, поэтому не знаю пока. Сложно прогнозировать».

«То, что с России ушли иностранные производители».

«Для части бизнеса положительно то, что у нас российский бренд, с уходом западных брендов соответственно у нас есть возможность продавать больше, но опять же часть западного мы не знаем, уйдут или нет, если уйдут, будем искать российские аналоги».

«Ну, положительное – очень много уйдет, как бы слово такое подобрать, шухободня всякая с рынка».

«Я думаю, да. Потому что мы сейчас занимаемся кое-каким производством. Конкурентоспособность нашей продукции улучшилась».

Рост доходов

«Однозначно будут. Я становлюсь всё богаче. Чем больше будет санкций, тем богаче мы будем становиться. Я в том числе. Все санкции абсолютно. Конечно, будут, и дальше будут».

«Сейчас выбросят массу денег народу. Чем больше у народа будет наличных денег, тем у меня будет лучше процветать бизнес. Просто из-за того что наша Эльвира ненаглядная прижимала деньги, то, конечно, народу не на что было мой препарат покупать. А как сейчас деньги отпустят, все пожалуйста, всё будет в роскоши».

«Огромные положительные последствия. Цена моя на рынке увеличилась резко. Другое дело – что мне почти 75 лет. Было бы мне сейчас 30 лет, я бы сейчас развернулся, а в 75 лет возможностей поменьше у меня. Но это от санкций не зависит. Просто-напросто меня нарасхват сейчас».

Другое

«Ну, пока нет, но, я думаю, что будут. Ну, я думаю, что новые поставщики».

Пока рано давать прогнозы

«Я пока не вижу, вот именно в нашем. Положительные – если на сегодняшний день правительство возьмёт под контроль, например, продажу того же металла и строительных материалов, то да. Если не возьмёт, отпустит цены. Они скачут у нас. Получается, стабильности никакой нету, рынок непрогнозируемый на сегодняшний день. И брать на себя сегодня какие-то обязательства по исполнению – не понимаю пока, как это можно делать. У нас просто бизнес со строительством, с материалами связан, с коммерческой недвижимостью. Производство у нас именно по изготовлению железобетонных конструкций, у нас строительный рынок, в общем».

«Пока неизвестно. Но хуже точно не станет для меня. А станет лучше или как обычно – пока ещё неизвестно. Так что пока ещё не могу сказать».

«Ну, пока я вот не могу этого сказать, ну, такое состояние выжидательное, как бы, да. Сейчас ещё неясно, как бы, да, что государство там предпримет, для того чтобы нам не то что бы легче жилось, не то что бы лучше жилось, а то, чтобы хотя бы жилось, как бы. Нет».

«Ну, мне хотелось бы надеяться, потому что в любом кризисе всегда есть точка роста, если правильно всё делать. Ну, я пока, я не знаю, пока мне это сложно прогнозировать. Ну, конечно, мы что-то будем предпринимать и что-то пытаться делать нужное и важное людям».

«Положительных пока нет. Не видел. Положительные... трудно сказать, трудно сказать. Есть же долгосрочные, а есть краткосрочные. Краткосрочных пока я не видел никаких. Ну, это будет вопрос веры не веры, понимаете? Будут или не будут – это же бабка надвое сказала. Да никто не знает. А кто знает... Никто не знает».

«Пока непонятно. Ну, никак, никаких изменений не должно быть, ни положительных, ни отрицательных, да».

Такие последствия могут быть связаны со спецификой бизнеса. У нас индивидуальное производство, мы, наверное, будем ощущать весь приток клиентов, которые раньше ориентировались на поставки или где-то делали что-то в другом месте. А так как мы находимся здесь, локально, это нам в плюс. Но насколько, подсчитать сложно. Самое главное "но" – это снижение покупательской способности населения и отражение на всех бизнесах, так как мы в государственном бизнесе не работаем и он находится в вакууме у себя. Все остальные бизнесы тоже рано или поздно начнут ощущать снижение покупательской способности и сократят расходы на все. Хотя производить, наверное, что-то нужно будет. Но в краткосрочной перспективе небольшие плюсы есть, но они не перекрывают увеличение затрат на всё. Но в долгосрочной перспективе невозможно оценить ничего, это зависит от того, что будет дальше происходить».

[←вернуться к вопросу](#)

4. Скажите, пожалуйста, прямо сейчас Вам приходится что-то менять в вашем бизнесе в связи с санкциями и их последствиями, или Вы можете вести бизнес практически так же, как раньше? Если приходится, то что именно Вы меняете в своём бизнесе?

Ищу новых поставщиков

«Меняются поставщики оборудования, то есть с импорта на российское замещение переходим».

«Приходится менять зарубежные препараты и технику на российскую, но это очень и очень плохо».

«Переходим только на отечественных производителей. Полностью исключаем Китай: хотя Китай дружественный, тоже поднялись цены очень сильно. Полностью переходим на российских производителей. Не знаю, посмотрим, как дальше будет».

«Приходится менять. Во-первых, наши банки, в которых мы обслуживались, попали под санкции. То есть закрыты валютные счета. В общем, очень много такого вот. Ну ничего, я так думаю, всё получится. Сейчас тем более, что часть продукции европейских компаний можно заменить на китайские бренды. И просто так как в Китае в инструменте относились очень негативно, потому что первые партии шли не очень хорошего качества, но сейчас придётся, там-то тоже есть компании, которые выпускают достойный инструмент. Будем сотрудничать значит с Китаем».

«Пересматриваем полностью, пытаемся перестроиться на собственное производство. Но денег таких сейчас пытаемся изыскивать где-то, выкабкиваемся. Отказываемся от импорта, перестраиваем полностью на своё что-то. Мы хотим это сделать. Мы ждём всё-таки, что государство повернётся, и мы вынуждены это делать, либо нас крах ждет тогда».

«Ну, я думаю, что сейчас мы постараемся по возможности переключиться на российское сырьё».

Повышаю цены

«Единственное, что я поменял в своем бизнесе, – это расценки».

«Приходится менять, конечно. Первое, что пришлось поменять, – это отпускные цены, в соответствии с тем, что изменяются закупочные цены на сырьё, которое мы используем».

«Поднятие цены, конечно, на изготовленную продукцию».

Пытаюсь решить проблемы кредитования, банковских расчётов

«Отсутствует возможность кредитования, с такими ставками невозможно брать кредиты и потом их отдавать».

«Ищем других новых поставщиков промежуточных позиций, которые были импортные, мы меняем на наши российские, и вопрос по кредитованию, надеемся, что будут какие-то льготные условия, кредиты».

«Чтобы продолжить работать, меняю, как бы, банк, ну, то есть систему учета платежей, то есть чтобы и в дальнейшем получать платежи из-за рубежа».

Снижаю, не повышаю цены

«Что можно тут поменять, заказчик в цене падает, стоимость услуг падает. Так как нету объёма, конкуренция возрастает, стоимость услуг падает, вот и всё. Что я могу поменять единственное – я соглашаюсь за меньшие деньги работать. Грубо говоря, у меня упала рентабельность, вот и всё. Что-то кардинально изменить – только закрывать эту сферу деятельности и уходить в что-то другое, может, в производство какое-то. Мысли об этом были, но пока не пойму, куда бежать».

«Ну что, я, наоборот, уменьшаю арендную плату, что же я, плохо, мне пока плохо».

«Приходится скидки делать – соответственно мы меньше зарабатываем».

Шире использую возможности IT-технологий

«Меняю, конечно, ухожу больше в интернет, на интернет-платформу».

«Придётся перейти на электронный документооборот в связи с отсутствием бумаги».

«В данный момент из-за санкций и из-за отсутствия поставок во всей стране отсутствует чековая лента, для того чтобы пробивать чеки по кассовому аппарату. Сейчас в срочном порядке перенастраиваем их каким-то образом на электронный вид, чтобы чеки выдавались. Правительство и налоговая служба нас в этом поддерживают. Больше проблем не вижу. Ну, нету каких-то товаров, то есть нету сахара и гречки. Не смейтесь только. И не могу их купить».

«Отправил сотрудников на удалёнку. То есть из четырёх человек два ушли на удаленку. Да-да, в связи...».

Увеличиваю затраты, издержки

«Издержки на закупки МТР и на фонд оплаты труда, а так всё».

«Приходится менять. Меняется ценовая политика. Значит у меня вообще альтернатива – уйти полностью в тень».

«Ну, наверное, вопрос цены обратно-таки. То есть покупка бумаги, покупка принтеров, краски, то есть вот эти вот расходники (расходные материалы) – они все импортного производства. Бумага и то вот кратно выросла, там до двух тысяч пачка, получается, взлетела: с 250 рублей до 2000. То есть вот такие вот вещи, да, они бьют больно. То есть раньше, если это можно было потратить на что-то другое, да, сейчас в расходы это всё уходит, то есть, ну, соответственно, прибыль и выручка меньше становятся, при прочих равных. Ну, обратно, вопрос цены. Всё кратно выросло, поэтому вот как-то так».

«Был разнообразный привычный распорядок – теперь его нет, такого разнообразия заказов. Это одно. А что ещё изменилось – кредиты изменились. То есть планы на будущее, всё изменилось, потому что кредиты по 22% вместо 12, это... Это... Да, придётся менять... Я не знаю, санкции это или нет, – всё подорожало. То есть у меня за весь мой бизнес постоянно нужно модернизировать. Постоянно. У меня с техникой связано. Грузоперевозки – это техника. Техника подорожала ровно в два раза. То есть стоимость автомобиля выросла в два раза, стоимость автомобиля. Если он стоил 7 миллионов, то сейчас – 14. А цены на саму работу не выросли. Ну, то есть бизнес так устроен, что нужно постоянно обновлять технику, обновлять. Нельзя однажды купить что-то и на нём всю жизнь работать. Это оборудование, машина – это оборудование. Планы всё время строим на обновление – этих планов теперь нет, вот в чем проблема. Потому что нереально сейчас купить, обновить что-то, понимаете? Я же говорю, то есть когда до санкций были планы что-то покупать, что-то модернизировать. То есть часть бизнеса – это проект на будущее. Вот сейчас этот проект... Не то что меняем, он аннулирован, его невозможно осуществить сейчас при тех ценах, и санкции... Или я не знаю кто, что, нет у меня, что я кого-то обвиняю. Просто при тех ценах и при той обстановке денежно-кредитной не получится ничего обновлять, вот в чем проблема».

Закупаю материалы, расходные материалы впрок, увеличиваю товарные остатки на складе

«Меняю. Меняю, конечно, непосредственно. Это отсутствие отсрочек платежа, значит мне нужно брать кредиты в банке, для того чтобы нивелировать кассовый разрыв и не уменьшить оборотные средства, – раз. Второе – это создавать запас материала, для того чтобы не получить его дефицит, для того чтобы выполнить свои обязательства перед заказчиком. Вот такие изменения».

«Особо менять ничего не нужно, да, то есть потому, что выстроено в принципе всё грамотно у нас, да. Единственная наша цель – чтобы реально вот люди могли покупать наши товары, да. Соответственно, наши сотрудники получали достойное вознаграждение, да, то есть не какую-то там, ну, зарплатку, да, небольшую, то есть на которую они могли бы жить, ну, как бы, а не существовать. Вот это наша задача. То есть мы перед собой ставим такие вот задачи и выполняем. То есть, ну, так.

Сейчас веду как раньше, да. Ну, в итоге вот говорю, что закупил определённое количество товаров, да, чтобы нам какое-то время, например, если мало ли, если цена будет прыгать туда-сюда, да, нам какое-то время, соответственно, можно было из своих запасов там существовать, соответственно ценник не поднимать. Ну, как бы, быть конкурентоспособным на этом рынке, вот и всё».

«Меняю немножко процессы затрат, потому что уже приходится думать, что тебе первоочередное надо, что тебе надо потом. И, если есть возможность, покупаешь на будущее, те же запчасти, потому что поставки – неизвестно, будут не будут, и какая будет стоимость этих запчастей. Вот это, если есть свободные деньги, то стараешься как-то закупить, вот эти вот товары. А так, конечно, трудненько, но ничего, переживём».

Снижаю активность деятельности в связи с дефицитом некоторых поставок

«Пока на паузе стоим, ничего нового не закупается клиентами, соответственно я тоже сижу без заработка. Только обслуживание, а нулевые поставки. Изменилось то, что я не могу поставлять новые компьютеры и новые запчасти. Приходится, если компьютер ломается, некоторые бэушные запчасти брать на "Авито". Это всё не очень меня радует, честно говоря».

Веду поиск новых заказчиков, покупателей

«Собственно, как я сказал, я перестаю работать с иностранными заказчиками – это самое главное, и всё, что с этим связано. Мне сейчас приходится искать других заказчиков каким-то образом, соответственно снижаются суммы, на которые я могу рассчитывать, контракты и вообще. Пока так».

«Заставляют больше думать головой. Занимаюсь маслом пихтовым, цена упала, продавал за 2200 литр, сейчас – за 2000, кроме того, вливал, у меня вода флорентинная, я сейчас нашёл другого покупателя».

«Я думаю, сейчас просто больше надо будет работать, чтобы хотя бы заработать денег. Ничего не поменялось. Просто ищу новых заказчиков, и всё. У меня раньше были постоянные заказчики, они стали возить намного меньше, раза в три меньше, поэтому сейчас приходится ещё искать. Ну, и не только я ищу, многие так. И особо сильно ничего не изменишь. Наверное, так же».

Урезаю зарплаты, сокращаю штат сотрудников

«Менять цены: мы вынуждены их повышать. Уменьшаем зарплаты людям, которые работают у нас. Просто компенсируем расходы, урезаем, стараемся выживать, другими словами это не назовешь».

«Ну, практически всё. И сейчас даже не знаю, в чём... ту продукцию, которую мы продавали и поставляли на российский рынок, чем её заменить. Ну, это... сокращать штат, например».

Снижаю качество продукции

«Да, как бы, приходится экономить на расходных материалах, то есть покупать уже не хорошие, качественные запчасти, а что-то более дешёвое и хуже качеством».

«Сейчас да, приходится. Снижаю качество продукции, перехожу на других поставщиков».

Оптимизирую расходы

«Ну, соответственно пересмотр, оптимизация определённая, да, та, происходит, в части затрат. Вот, пожалуй, вот это».

Другое

«Да, более агрессивную рекламу приходится вести, соответственно и затраты по ней увеличились, пытаемся упорядочить систему продаж, всякие там электронные штучки стараемся использовать».

«Ну, конечно, приходится. Мы сейчас ищем другие сферы соединения своих умений, знаний и навыков. По-прежнему мы уже вести не можем. Ситуация слишком сильно изменилась. Мы ищем какие-то другие продукты, другие услуги, то, что сейчас будет более актуально. Дизайнерские услуги, я думаю, нам ещё долго не понадобятся, во всяком случае, в том качестве, которое мы раньше делали. Не до того сейчас людям будет».

«Ну, если говорить на языке опроса, то мне придётся подстраиваться под новые условия и менять технологию работы».

6. Если среди этих мер и решений есть те, которые принесут пользу именно вашему бизнесу, назовите их, пожалуйста.

Налоговые каникулы
«Ой, вы знаете, я вот сейчас вот прям сразу ответить не могу. Потому что вот то, что было принято во время пандемии, уменьшились там взносы, да, это вот только вот это мы оценили. Там, что сейчас приём сотрудников, там, до 30 лет, у нас это... нам это не подходит, потому что в нашем бизнесе работают профессионалы. То есть как-то вот не очень. Кредиты мы не берём, поэтому с банками у нас как-то особо всё более-менее нормально. Как станки вывозить, тоже ещё пока не придумали. Но возьмём перерыв налоговый».
«Ну, возможно, что хотя бы там отсрочка по уплате каких-то налогов. Возможно, вот это вот».
«Только финансовая поддержка, если налоги, патенты, всё такое, отсрочки дадут или ещё лучше отменят на какое-то время».
Различные кредиты для ИП, малого и среднего бизнеса
«Они все приносят пользу, и все кажутся мне достаточными. Да как? Льготные кредиты – пожалуйста. Да, они должны принести пользу. Мораторий на какие-то проверки – ну да, наверное, принесёт пользу: не заниматься персоналу лишними бумажками. Но при этом... Прошло-то сколько две, три недели? Ничего непонятно. Сейчас ситуация – просто истерика, тихая истерика, никто ничего не понимает, как будет, только одни заявления».
«Мы рассчитываем на инвестиционный кредит для ИП и ООО, субъектов малого и среднего предпринимательства».
«Ну, должны быть кредиты, как говорится... Опять ипотеки дешёвые. Сейчас люди будут строить, что-то брать, покупать».
Разрешение временно не выдавать бумажные чеки из-за дефицита кассовой ленты
«То, что принялось решение вот именно по кассовой ленте и по выдаче чеков в электронном виде, – это большое мне подспорье».
«Ну вот, вы знаете, я вот услышала недавно, такая мера поддержки: в магазинах они, как бы, разрешили не выдавать чек, так как сейчас очень напряжённо с лентой с кассовой. У нас же терминалы и кассовые ленты вот у нас пока не перевели на электронные чеки. Я думаю, что это могло бы принести нашему бизнесу <пользу>, конечно, потому что у нас тоже... У нас больше используется этой кассовой ленты в автобусе. Я не про продуктовые, я про другие даже магазины, то есть проходимость у кого поменьше. У нас в транспорте в любом случае очень много проходимость. За день не один рулон уходит этой ленты. И поэтому вот нам бы вот это очень помогло, если бы ещё и транспорт сделал электронные чеки, а не бумажные, да, чтобы давать. Потому что на самом деле очень напряжённо сейчас. И кассовая лента очень дорогая. Если раньше мы брали за рулон 9,8 рублей, 13, допустим, то есть сейчас 80 рублей один рулон – это очень бьёт, конечно».

Мораторий на проверки ИП и малого бизнеса до конца текущего года

«Я думаю, что пока что я вижу – это меньше проверки бизнеса. Если нас меньше начнут проверять такие органы, как администрация, прокуратура, и доить нас, по большому счёту, то есть они под своими... Не налоговая, налоговой мы платим, всё нормально, а именно давление, которое могут оказать, – это прокуратора, которая на ровном месте начинает супер-пупер проверки, им абсолютно всё равно, и всё равно им надо...

Вот глупости иногда, до того маразм доходит, что вы даже не представляете. Вот, например, обыкновенная котёл-колонка – я должна сделать, что она... Пройти за 33 тысячи лицензию, что она безвредна для окружающей среды. Обыкновенная котёл-колонка, которая стоит в обыкновенном магазине и на 55 квадратов, – это не смешно! И я должна раз в год проходить, там пять лет – 33 тысячи, а потом каждый год или раз в два года продлевать.

Вот такие вот глупости – иногда они просто тормозят, и мало того что ты ещё раз десять должна пойти в эту прокуратуру, что-то сказать, что-то... Вот наподобие такие дурные действия. Или что нету мусорки около твоего магазина и тебя, блин, штрафуют, дёргают по пятьдесят пять раз в эту администрацию, ну вообще не смешно.

Вот иногда ты тратишь по неделям для того, чтобы что-то урегулировать. Вот это не нужно, если вы хотите развитие бизнеса. И мне кажется, что сейчас у нас очень большая перспектива именно в бизнесе, когда все деньги оставаться будут в России. Это будет или прыжок, или полностью нас сомнут. Ну, то есть, я думаю, что экономика – это настолько я её представляю, как маленькие ручейки, она превратится в реку в какой-то момент, пробьётся, если меньше мне мешать будут. Ну, как бы, так я считаю. А вот видя, какие большие, что... я пока ещё сильно не вижу от правительства. Единственное, мне как-то стало легче, что этих проверок, как бы, не будет ещё год, как бы вот... Я вам могу сказать, вот у меня есть один из магазинов – это обуви. "Честный знак", который я должна проходить раз в год маркировку. Я должна выкупить... ну, программ на 15–20 тысяч. То есть с какого-то чёрта у меня маркировка за год заканчивается, опять я её что-то обновляю. Очень много вот таких вот нюансов дойных, которые присели на бизнес и свесили ножки, ничего не делая, наподобие обслуживания пожизненно. Вот, а всё остальное нормально всё будет».

Другое

«Я пока не готов ответить на этот вопрос. Это связано с тем, смогу ли я удержать тех специалистов, которые у меня сейчас работают, в ближайшее время, я не знаю. Если я не смогу удержать штат людей, которые у меня сейчас работают, тогда да, наверное, я воспользуюсь этой услугой – принимать на работу молодёжь, за которую будут предоставляться субсидии и не будут взиматься налоги такие, как НДФЛ, ещё что-то. Но в данный момент нет».

«То есть если там закончат то, что обещали, то обещали, там, для работников IT-сферы, там, льготные кредиты, льготную ипотеку для айтишников, что-то там еще... освобождение от налогов на несколько лет».

«Я не знаю, как это по-научному называется. Для моего бизнеса – это урегулировка цен основных по металлу».

[←вернуться к вопросу](#)

7. А какие (ещё) меры и решения властей могли бы в сегодняшней ситуации принести наибольшую пользу такому бизнесу, как ваш?

Понизить налоги, сборы, платежи
«Наверное, уменьшение налога, мы же работаем с налогом, НДС. Если бы как-то бы налоги, может быть, уменьшили. А так нормально всё. Я думаю, что восстановится, всё будет хорошо».
«Во-первых, понижение налоговой ставки. Во-вторых, во время ковида некоторым предпринимателям была оказана <помощь> в виде беспроцентного кредита. У меня такой кредит был, он тоже мне в тот момент существенно помог. Для меня конкретно вот эти меры были бы поддержкой».
«Скорее всего, чтобы не платить налоги, пока нет никакого дохода».
«Убрать все платежи неналоговые, понизить топливо. Понизить курс, чтобы запчасти стали дешевле. Отменить все эти к чертям собачьим маркировки непонятные, чтобы продукция стала дешевле. То есть цены на запчасти и на бензин. У нас сейчас колесо для грузовой машины – проще крыло купить».
«Ну, учитывая, что бизнес маленький, пожалуй, было бы логично сказать о том, что, наверно, прогрессивная шкала налогообложения – она бы значительно... не сказать, что она прямо решила бы в корне какие-то вопросы, но просто это было бы более справедливым, то есть непонятно куда кругообращение. Допустим, моя компания, которая производит, там, 5 тысяч визиток в месяц, и компания, которая в Москве производит 15 миллионов этих визиток, платят одинаковое количество налогов, хотя издержки у нас примерно одни и те же, и соответственно добавочная стоимость у нас примерно одна и та же. Но, учитывая объёмы, получается, что для них эти деньги – они минимальные, а для такого бизнеса, как у меня и других бизнесов на периферии, они существенные, существенные. Потому что кроме того, что у нас есть, ну, как бы так сказать поточнее... в общем, суть заключается в том, что бизнесу в центре проще вести дела, не только потому что там много людей, а потому что там сходятся все поставки. И получается, что кроме того, что бизнес получает больше денег просто за счёт большего поступления заказов, ну ещё и проще организовать логистику работы. А для периферии, например, ну, то есть заказать какую-то вещь, которая тебе нужна, какую-то запчасть или, там, ну, какой-то тонер или ещё что-то – это просто сложнее, когда ты живёшь, там, ну, хотя бы в двухстах километрах от Москвы, это уже дороже оказывается для тебя. Получается, что я плачу за логистику дороже, чем другие люди, которые находятся в центре, а налоги мы с ними платим одинаковые, а это не путь для развития, так не работает, не работает, работает так, как в Норвегии».
«Отмена налогов. Если бы процентов 80 отменяли налогов. Базы разные, а всё вместе – цифра получается одна, около 41%, если считать вместе с подоходным. Смысла обелять налоги я не вижу».
Понизить кредитную ставку, выдавать кредиты под меньший процент
«Снижение процентных ставок по кредитам, нам больше ничего не надо, потому что развиваться дальше и делать что-то, ну, невозможно при таких дорогих кредитах, это просто нереально. Если государство хочет, чтобы мы держались на плаву, продолжали работать, сохраняли рабочие места, соответственно, надо давать кредиты по соответствующим ставкам».

«Мне кажется, государство должно создать какую-то организацию или Центробанк должен понизить ставку рефинансирования, начать выдавать целевые кредиты, понимаете, кредиты дешёвые под конкретные цели. Чтобы это всё контролировалось. Не просто взяли эти деньги, потратили на себя, на покупку долларов или ещё что-то, а чтобы под строгим контролем это всё было, под проекты – вот что мы ждем, что бы нам помогло. Место нам расчищено: представляете, нет ни Zara, ни всех этих брендов. Мы можем сами изготавливать не хуже их».

«Ну, для бизнеса очень важны кредиты. То есть скажем выдать кредиты. Хотя бы если б они, государство, компенсировало... Хотя бы нам по-прежнему те же 12%, которые были, еще можно, все-таки 12% на цену увеличивали, ну хотя бы... Я, допустим, про кредиты подумал бы еще что-то модернизировать. Если бы кредиты вернули хотя бы на прежнюю процентную ставку. Вот это так навскидку, что я могу сказать».

Контролировать, ограничивать рост цен

«Просто-напросто если руководство будет внимательнее относиться к проблемам малого бизнеса, это было бы очень хорошее решение, потому что таких, как я, очень много, занимающихся малым бизнесом. И соответственно вот это налогообложение, вот эти нюансы, транспортные расходы – всё-всё диктует нам условия, которые мы должны выполнять в обход каких-то... Логистика, поставка материалов, то есть крупные поставщики занимаются тем, что пляшут от доллара, поднимают цену. Мы подстраиваемся под их цену. А в связи с тем, что у них уже доллар падает, товар, себестоимость не падает. Вот если это будет контролировать руководство, что товар при падении курса или что, от чего они пляшут. То есть нет контроля над товарооборотом по себестоимости, кто сколько захотел – тот столько поставил. Диктуют это логистикой, расходами на транспорт, на материалы, на производителя. А все производители, с которыми я работаю, являются российскими. То есть российские производители подстраиваются под иностранных производителей и соответственно этим путём поднимают цену продукции».

«Стабилизировать цены – самое главное».

«Регулировка цен. По таким ценам, какие сейчас, что мои покупатели не могут покупать товары, не все, по крайней мере».

«Меры? Регулирование, контроль за ценами, допустим, на материалы, которые производятся в нашей стране. Потому что они, допустим, не повышались, как вот цена на импортные материалы, да, вот. Курс вырос, соответственно цена, там, выросла. Вот если возьмем, там, допустим, если мы говорим про металл, да, что, допустим, сейчас, наверно, на экспорт будет меньше в другие страны (потому что ввели, так сказать, эмбарго на поставках) и соответственно, как бы, внутри страны, как бы, будьте добры как-то, чтобы цена как-то была более разумная на него, потому что это очень важно для построения нашего бизнеса».

Повысить уровень жизни людей, покупательную способность населения

«Мне кажется, только время, когда народ больше будет готов тратить, больше будет командировочных, больше будет путешествовать. Ну, это в курортных регионах больше путешествуют по России, да, сейчас там пойдёт. А мы на Севере живём, у нас за счёт командировочных, за счёт градообразующих предприятий... Все стараются экономить. Не знаю, какие меры пошли бы там на пользу».

«Улучшить финансовое положение людей. В общем и целом. Какая-то должна быть стабильность у людей. Сейчас её нет, люди всего боятся абсолютно».

«Всё зависит от наличного оборота денег. Чем больше будет денег у населения, тем лучше будет бизнесу».

«Если бы у людей, которые являются моими клиентами, было бы всё в порядке с их работами, и если бы у них был бы заработок тот, который у них был до всяких вот этих вот кризисных и допандемийных дел, то было бы, конечно, хорошо. Каким образом это достижимо, я не знаю. Это, по всей вероятности, нужны какие-то... какие-то реформы, вот. Вероятно, нужно было когда-то их раньше проводить. Вот, я думаю так».

«У меня сфера услуг. Главное – чтобы мои клиенты, с которыми я работаю, получали дешёвые деньги. Для них это более актуально, нежели чем для меня. Дешёвые деньги, дешёвый овердрафт и так далее. Отсрочки по заработной плате. Если на каждого официально работающего человека будут дотации какие-то, например, тоже хорошо было бы. Как вот полтора года назад деньги раздавали, то почему нет? Также здорово».

Развивать отечественное производство, импортозамещение

«Для начала антимонопольная служба отработала бы с ценами на ГСМ, горюче-смазочные материалы, на фильтра, на техобслуживание, которое уходит. Вот это всё – оно необоснованный рост цены. Этот товар частично производится у нас в России. Поставщики, там, производители – они в России производят. А цены задирают. На основании чего это всё происходит? Тот же "Лукойл" – он подорожал. Масло "Лукойл", которое производится у нас, из наших компонентов, из всего нашего, оно подорожало, дизтопливо – всё. В глобальном рост производства экономического в стране – тогда бы принесло, если бы предприятия стали работать и создаваться новые рабочие места на предприятиях. Тогда бы да, рост, у нас бы грузоперевозки увеличились».

«Организация, отладка, развитие нашей внутренней промышленности, удобрения, семена. Так как стройке нужна техника, нужно развивать промышленное производство. И очень сильное нужно урезонивание всех спекулянтов, контролировать расценки. А то есть некоторые вещи, <которые> сделаны из нашего сырья, даже китайского ничего нет, а цены подняли на 80–90%».

«Обеспечить работу крупных промышленных предприятий. А уж как это сделать, сбыт им создать или ещё что-то, – не знаю».

«Ну, какие решения? Это же такие глобальные решения. Я так думаю, что это нужно уделить больше внимания развитию промышленности именно в России. И построить, уже уделять сейчас начать внимание строительству новых промышленных предприятий, чтобы это были государственные предприятия. И чтобы государство, как раньше, как в Советском Союзе. Ведь пятилетние планы мы не просто так составляли. Чтобы это было всё на перспективу. Потому что сразу, естественно, предприятия не построишь».

Но в принципе, вопрос промышленникам – кому что больше всего нужно, и сконцентрироваться именно на выпуске своих изделий, чтоб не были мы зависимы ни от кого. Вот это вот сейчас, конечно, это нужно решать».

Но дело в том, что сейчас навалилось столько проблем, что всего решить тоже невозможно. Но я так думаю, что наше правительство с этим справится. И я так думаю, что Мишустин – он очень такой, мы знаем просто по налоговой, как он там всё наладил, и это самое. Я так думаю, он понимает это. И правительство понимает, что это нужно делать. Но не всегда на это находятся... тем более как мы сейчас оказались в этом положении, это же выделение больших средств».

«Знаете, вот не моему бизнесу. Знаете, чего нам не хватает? Вот что я видела в Китае? Я видела в Китае огромный... 15-этажное где-то здание, оно превращало, как бы это, как мини-заводы. То есть, каждый... ты мог арендовать по этажам, то есть половина, двадцать квадратов, там привезти станок. И это очень было, знаете как, очень легкая логистика, в конце можно было подогнать грузовые лифты, тут же отправка по России, куда-то в страны. Тут же внизу есть логистические все: куда-то отправить, кто-то помог, кто-то юридическую проверку. То есть это огромное здание, где заведены мощности электричества хорошие, где есть, если нужны, подъёмники где-то – вот этого не хватает.

Вот у меня у мужа бизнес, который он пробует сам сделать, вот таких вот помещений очень не хватает. То есть если ему и предлагают, это достаточно завод огромный, который разделен на какие-то квадраты, которые очень неудобны: везде шумно, высота потолков огромная. И они как бы и работают, и не работают – вот бардак какой-то. Мне кажется, если вот таких вот мини-заводов... а там в этот логистический центр, я думаю, что забьются только так люди, потому что там очереди стоят.

Ну, я бы, например бы, сейчас в какой-нибудь бы (у меня, по крайней мере, муж очень умный этот), я бы куда-нибудь, я бы ему помогла, я бы не перепродажей бы занималась, а что-то создали бы своё: какое-то производство, мини это что-то... Ну, блин, мы бы выдумали что-то, мы всегда выдумывали, всю свою жизнь что-то, ну, в какую-то область вот влазили, мы во многом были. Ну, вот этого нам не хватает, это честно. Это бы двинуло очень сильно, очень сильно.

Вот, например, те же вот сборка станков. Вот приходит станок, у меня муж притащил из Китая станок, да, но его поставить по мощностям негде, нету. У нас не хватает кадров, у нас не хватает... А вот в такой бы большой завод бы пошли бы люди, пошли, что там есть рабочие места, есть где набрать людей. А у нас, даже если на "Авито" попадаешь, там же куча мошенников, ты только за скрытие даёшь деньги, а по большому счету, не можешь даже работников набрать себе. Очень много таких моментов. Вот если бы таких заводов сделали хотя бы в краевых центрах больше, девушка, реально... Вот в Ставрополе, я живу в Ставрополе, да? В Ставрополе, в Краснодаре, в Ростове, я не знаю, но мне кажется, вот к этому центру бы очень много бы прилипло: и грузовые, и транспортные, и все, и столовые, и это бы было бы вот очень хорошо. Это бы вот реально двинуло... Но это надо вложить не в торговый центр, вместо этого торгового, вот пусть не 15 этажей, ну, хотя бы этажей 5-6 со всей логистикой, со всей именно мощности. Мощности электричества, вентиляция чтобы уходила, или вот эти газы где-то производства. У нас нету такого ничего.

Вот у нас Ставрополь, а попробуй найди тут такое помещение – не найдешь. Или оно разрушенное всё уже, старое и не хватает мощностей, подвести – это целая проблема, это куча взяток и так далее».

«Ну, с одной стороны, непосредственно для меня должно быть облегчение, ну, хотя бы отечественные аналоги используемых мной сервисов. Этого я не вижу, так что я не знаю, чем тут может помочь государство. Но если мои клиенты перестанут существовать, то и мой бизнес тоже перестанет существовать. А там проблемы с оплатой импорта, проблемы с логистикой, снижение рынка. Так что вот так».

Вводить субсидии, компенсации

«Ну, наверное... Ну, сказать, что кредитование по каким-то льготным ставкам. То есть, может быть, ставка и была бы общая 20%, но государство там компенсировало часть этой ставки, скажем так, на своем уровне, а мы... Ну, то есть это обратный двигатель, был бы какой-то стимул покупки чего-либо... Ну, покупки оборудования, привлечение каких-то, я не знаю... покупка программного обеспечения современного. То есть есть проблемы у нас: компьютеры импортные, программное обеспечение импортное. То есть они все выросли в цене либо вообще перестали существовать как таковые».

«Ну, то есть как-то субсидировать IT-сферу, сферу, как бы, высоких технологий. И да, то есть, ну, чтобы специалисты остались здесь, не стали уезжать, потому что такие предложения постоянно поступают. То есть как-то обеспечить, ну, трудоузанятость труда для IT-сферы, ну, для специалистов в IT-сфере».

«Ну, какая-то часть компенсации, может быть, закупочных цен на материалы. Хотя бы части, хотя бы малой».

«Например, при приёме на работу пенсионеров, людей, вышедших на пенсию, я считаю, что разумно было бы освободить предпринимателей от платы за них в Фонд пенсионного страхования. Сколько этих людей получают свою пенсию чисто социальную. Для них дополнительный стаж, что они заработают, не играет никакой роли. Пенсия у них от этого не вырастет, понимаете, в чём дело... А люди получают дополнительный доход, который позволяет им содержать свои семьи, помогать детям, внукам. И следом увеличивается денежный оборот в народном хозяйстве. Это не приносит дополнительной прибыли предпринимателю, это позволяет решить проблему занятости – создание дополнительных рабочих мест для пенсионеров. Вы сами понимаете, что за 10 тысяч 700 рублей, которые получает, пенсия – вообще-то прожить невозможно.

Но ещё, послушайте, пожалуйста, дело в том, что многие так называемые малые предприниматели оказались на улице в своё время вследствие экономических реформ, которые были проведены в 91-92-е года при развале Советского Союза с так называемыми, кого мы сейчас называем либердой, понимаете? То есть они сознательно пошли на уничтожение рабочих мест. И вот эти люди, ставшие предпринимателями, за свой счёт создали новые рабочие места, платят налоги».

Ввести отсрочки выплат, кредитные каникулы

«Сохранение условий по кредитованию старых, процентной ставки. Ну, естественно там, льготы по кредитованию, каникулы от налогов каких-нибудь, от НДСа, может быть. Да, конечно, повлияет на бизнес, это благоприятные условия».

«Значит, первое – это кредитные каникулы, включая перечень организаций, которым предоставляются кредитные каникулы. Значит, второе – установить контроль за, скажем так, производителями строительных материалов, и также отпускной ценой. Ну и, наверное, усилить контроль в сфере госзакупок».

«Ну, отсрочки по кредитам. Что ещё можно? Больше ничего. Это дешёвое топливо, удешевление запчастей, всё. Больше ничего».

Стабилизировать курс рубля, сделать его независимым

«Пользу... то, чтобы не соотносилась та наша структура российская с привязкой и под доллары, и под евро. То, что делается в России, должно российским рублем это всё оплачиваться. А как начинают привязывать к доллару, к евро, всё это растёт».

«Стабильная валюта – рубль».

Снизить административные барьеры, упростить отчётность

«Уменьшение налогообложения, упрощение отчётности».

«Да, у меня есть на этот счёт соображения. Я думаю, что если бы государство повлияло каким-то образом на ускорение процедуры регистрации товарного знака, в частности, российских брендов, то это заметно бы увеличило, как бы, количество российских производителей, потому как сейчас, в данный момент, регистрация бренда и товарного знака составляет 18 месяцев. Это крайне плохо, мне кажется, для всех предпринимателей. Государство должно обратить на это внимание, вот эта патентная служба, которая занимается, делает это так долго, что иногда через 16 месяцев уже просто людям это не нужно».

«Да кто знает? Доступность денег и снижение административных барьеров».

Не мешать бизнесу

«Я вам только что подробно всё рассказал, ничего не надо делать, надо просто не мешать бизнесу работать. Проверки снизили – так декларируют, меня несильно проверяли все эти годы, хотя не знаю, может, это нормальная история – не лезть в бизнес. А вот помощь бизнесу как раз и заключается в том: если есть возможность – не мешать. И второе – находить компании, которые работают, и предлагать им помощь».

«Ну, поменьше вмешиваться, поменьше мешать бизнесу. Вот так. Какую пользу? Поменьше вмешиваться в работу, поменьше помогать, поменьше интересоваться, так как бы».

«Ну, я говорю, что недорогие дешёвые кредиты, да. То есть соответственно, чтобы мог бизнес развиваться, ему ничего давать не надо. То есть ни вклада, там, никто ничего не просит, да. То есть единственное, что бы для поддержки, то есть можно дать дешёвые кредиты, тогда будет лучше толчок, ещё будет лучше. Как бы, вот эти предприятия наши, соответственно вот бизнес будет развиваться и всё будет хорошо. То есть он всё сделает сам. То есть не надо ничего там говорить, что иди вот в эту сторону, иди вот в эту. Он всё сам видит хорошо, бизнес имею в виду, и не хватает только единственное – вот этих вот, возможно, как бы, вливаний денег. Ну и то, как бы либо не мешать. По крайней мере, у нас так, в принципе, ничего особо никакого нет, палки в колёса никто не вставляет».

Понизить, контролировать расценки на арендную плату

«Скорее всего, конечно, это арендные площади, за которые приходится платить очень дорогую сумму. На бизнес малый очень сильно это влияет. Арендную площадь государству по какой-нибудь совсем низкой цене либо какие-нибудь там дотации или ещё что-то».

Закончить военную операцию на Украине

«Стабилизация. Надо скорее операцию закончить. Ну ещё месяц, поэтому пока нормально всё».

«Остановить специальную военную операцию».

Другое

«Я думаю, что могли бы решить проблему отчасти, например, какие-то новые способы международного обмена. Я имею в виду способы, даже не знаю, возможность заключать контракты с иностранными компаниями. Например, каким-то образом, может быть, с Юго-Восточной Азией какие-то связи были бы. Если бы мы так сделали и какие-то другие схемы придумать, другие способы банкам, это мне бы, например, помогло».

«Чёткий экономический план, куда мы все должны прийти, куда мы движемся, потому что пока я не понимаю, что будет через месяц, два, три, не говоря уже про год. Куда должна прийти Россия через год, два – нужен чёткий план».

«Ну, вот я уже поставила, конечно... и в администрации я уже дала сигнал, вот однозначно. У нас очень плохо то, что до сих пор высчитывают экономически обоснованный тариф. И поэтому у нас в области, например, перевозки пассажиров... Например, до соседнего нашего областного города 50 километров, у них проезд, допустим, 28 рублей, а у нас 23 рубля. Мы живем в одной области, мы тратим одинаково деньги, мы заправляем по одной цене транспорт топливом и запчасти покупаем в одних магазинах по одним ценам, а цены разные. Я поставила вопрос, вот у нас в администрации буквально неделю назад, наверное, я была, чтобы на уровне губернатора сделали единый тариф для транспорта. Как во многих областях, кстати. У нас вот соседняя Нижегородская область, там единый тариф – вся область – независимо в каком городе. Вот это вот тоже было бы хорошо для нас».

«Какую пользу принести? Ну, мигрантов если бы выпроводили бы, работы бы больше стало».

«Это надо рассказать, что я хочу? Ну, на мой, личный, взгляд, принесли бы положительный эффект такие меры, как, мы сейчас ещё проводим тендера всюду, да. Знаете, что такое тендер? Если организация выиграла тендер, то с неё надо снять обоснование, всё, вот за это деньги она выиграла этот самый, какой-то... Производство какого-то объекта, строительство там ещё где-то в какой-то любой другой сфере. Пусть отдадут без всяких этих санкций, потому что меняются постоянно расценки туда-сюда, как человек уже выкручивается, другое дело. Потому что, после выигрыша тендера, например, с нас могут только снять деньги ещё, если мы чего-то там не подтвердим, а добавить не добавляют. Ну, то есть, уменьшение всяких этих самых расчётных функций в государстве».

[← вернуться к вопросу](#)

14. Сначала скажите, в чём, на Ваш взгляд, заключаются наиболее важные для малого бизнеса негативные последствия введённых санкций?

Общий рост цен, рост закупочных цен на товары и услуги, снижение курса рубля
«Прежде всего, это уменьшение количества ассортимента. И во-вторых, это, естественно, подорожание очень существенное. И оно однозначно скажется негативно на моём бизнесе».
«Увеличение стоимости доллара, соответственно увеличение стоимости материалов, ну и готовой продукции. Зарплаты остались те же, цены, к сожалению, очень сильно выросли».
«В скачке цен. Нету стабильности, непонятно что будет – ситуация на рынке с ценами. Проблема в том, что мы работаем с металлом, у нас производство металлоконструкций. Получается, есть информация о том, что металл должен дешеветь, но будет ли он дешеветь или нет... Если закупать его по высоким ценам, то потом как его продавать, когда он резко подешевеет? Вот в этом вся и нестабильность. И оставаться без металла тоже вроде бы нельзя. Вроде бы движение есть, пускай слабое, но есть. В этом вся непонятная ситуация. И закупиться нужно, и закупаться страшно».
«То, что у нас валюта поднялась очень сильно, получается, что внутрироссийского рынка, импортозамещения как не было, так и нет, и всё что мы можем купить у государств, которые не участвуют в санкциях, мы всё равно это делаем в валюте, а так как валюта поднялась, соответственно и денег на покупку или серьёзную реорганизацию нет. Это уже упущенный момент – то, что у нас нет никакого импортозамещения».
«Что цены стали расти закупочные. Дорого стало, люди перестали брать. И так уровень торговли был не сильно хороший. А так больше ничего, в принципе. Всё подорожало, особенно бытовая техника. У нас тоже всё подорожало. У нас магазин одежды и обуви. У нас с ростом цен на доллар всё это связано».
«Во-первых, я считаю, из-за санкций курс доллара, вот этот скачок, сильно выросло. Мы сильно от этого зависим, потому что у нас в основном всё импортное, поэтому мы сильно тут, конечно, просели. Конечно, технологии, которых нас сейчас лишат».
«Ну, для тех, кто зависим от импорта продукции с Запада, у кого степень локализации очень низкая (то есть не производит из местных ресурсов, не на местном оборудовании), то у них, конечно, очень высокий... Ну, повышается стоимость их продукции, и соответственно конкурентоспособность, и возможно, что до полного закрытия. То есть зависит от того, насколько зависят от западных комплектующих там, ну или от других вещей. Вот я думаю, что вот это самое основное. И рынок сбыта. Те, кто... Будь то сфера услуг, IT-сфера, будь то продукция, которая малый бизнес там работал на Запад, им перестраивать цепочки теперь надо, да, чтобы свою продукцию, услуги предоставлять на территории России. Соответственно должен быть спрос, занятость, то есть это должно государство об этом позаботиться».
«Рост курса доллара, потому что не многим малый бизнес, каким бы малым он ни был, не секрет, что у нас всё импортное, поэтому всё, что может сломаться, оно всё должно ремонтироваться с помощью импортных запчастей, поэтому здесь рост курса доллара является основополагающим фактором. Наверно, это просто 95%».

«Это непредсказуемость курса валюты, нарушенная логистика, тотальная остановка доверия между предпринимателями. То есть никто... Уже отсрочки все остановлены, все просят предоплату 100%. Это наиболее важно».

Проблемы с поставками

«Мы зависим от импорта. У нас все технологии, все комплектующие, все запчасти, у меня машины "Форд" – они американские, все запчасти я должен покупать из-за границы. Сейчас отгрузка запчастей прекратилась, и цена взлетела. Та запчасть, которая стоила 5 тысяч, сейчас она стоит 100 тысяч. Необоснованно это всё».

«Для всего малого бизнеса, мне кажется, резкий скачок цен на импортные товары и комплектующие, которые сейчас просто не найти, – это самое важное. Многие предприятия, все, кого я знаю, просто останавливаются, нет комплектующих импортных».

«Ну, я думаю, резкий, как бы это сказать, уход с нашего рынка всех этих зарубежных фирм, которые работали с нами, поставляли нам какую-то продукцию, без которой у нас очень много предприятий сейчас могут встать, остановиться совсем».

«Рост цен, отсутствие материалов. Значит, отечественные аналоги по качеству очень сильно уступают зарубежным».

«Так, негативные последствия для малого бизнеса – это, во-первых, запчасти и комплектующие, и краски, и материалы импортного производства. Ну вот, например, я, например, объясню: допустим, Иваново окрашивает ткань. Если у них импортные краски, у них раньше не было своих красок, то, как бы, если из какой страны они поставляют, если там что-то перекрыто, значит не будет ткани. Вот у нас, например, птицефабрика – она корма получала из Германии. А свою линию по установке, по сортировке яиц она закупала в Нидерландах. И вот если там не будут, Нидерланды не поставят запчастей, Германия, значит, не выдаст корма курицам, то это, как бы, существенно отразится не только на птицефабрике, но, во-первых, и на стоимости яиц отразится, и на потребителях в том числе».

«Дело в том, что мы живём в мире, где идёт сплошная интеграция в производстве. И при выбивании из рынка, из потребления, из производства любого звена эта цепочка обрывается. И для того чтобы опять восстановить всё это дело, нужно время, большие затраты, а у нас ни того, ни другого нет. Всё это произошло очень внезапно, очень массово и очень быстро. И поэтому вот это вот разрывание многих-многих цепочек, поставок, потребления, всего очень больно скажется и сказывается на всех сферах нашей жизни. Мне так кажется».

«То, что касается производства, – ну, это разрыв логистических цепочек. Вот я не знаю, что с сырьевой базой, то есть, по всей вероятности, там существуют какие-то проблемы с поставками материалов, которые необходимы для производства, вот. Ну и как вторичное – это снижение платёжеспособности покупателей ввиду того, что у нас повысились цены, соответственно люди могут меньше купить того, что планировали купить».

«Санкции против нашей страны вы имеете в виду, правильно? Ну, некоторые, малый бизнес занимался обслуживанием малых форм, там, и конечно, на них это очень сильно отразилось. Там, поставки собачьего корма, поставки, там, зарубежных товаров, которые отказались, брендов, которые отказались с нами работать. Это достаточно серьёзно. Задержки в логистике, задержки с переводами средств – сильно отразилось, и на малый в том числе».

Снижение доходов людей, покупательной способности населения

«Негативное – это, скажем так, начался рост <цен> на всё и вся. При этом стараются тарифы и ставки за работу оставить прежними. То есть доходы и покупательная способность упала. Второе дело – это то, что неопределённость, как долго всё это продлится, вот. И потом, из предыдущего опыта мы знаем, что уже так хорошо, как было, не бывает у нас, вот. Далее, что ещё? Далее то, что налоги пока никто не отменял, вот с кредитами банки делают кредитные каникулы, но это на 6 месяцев. А, сколько продлится вся эта операция на Украине, тоже никто не знает. И чем оно закончится, тоже неизвестно. То есть согласятся ли, например, западные фирмы, с которыми я работаю, и дальше работать в том же режиме? Будут ли приезжать сюда специалисты? Можем ли мы отправлять товары за границу, как это было, скажем, до февраля этого года? То есть именно большая неопределённость и убытки».

«Рост цен, ухудшение благосостояния наших граждан в целом в связи с этим. То есть люди раньше на продукты тратили одну сумму, а сейчас вынуждены тратить меньше. Соответственно что-то другое могут себе позволить меньше. Доход граждан не увеличивается».

«В экономике у нас сейчас такие потрясения... рубль, соответственно, у нас падает. У людей... а, ну, многие, многие потеряли работу. Экономическая ситуация в принципе у людей тоже тяжёлая. Малый бизнес будет страдать, потому что, во-первых, и товар не приезжает, допустим, много материалов из-за рубежа было. У людей экономическая ситуация тяжёлая. То есть покупательская способность падает. Думаю, как-то вот так».

«Ну, я уже говорил, что вот уменьшение покупательской способности. Соответственно денежная масса уменьшится, да, то есть часть бизнеса, если у кого он, например, не один магазин, а несколько, да, бизнес будет вынужден сокращать людей, что не суперклассно. То есть, ну, соответственно люди соответственно будут уволены данные. Чтобы такого не допустить, я и говорю, в принципе, вот государство так кстати придумало вот это вот – давать, как бы, деньги вот на зарплату, да. Там как-то вот в кризис до этого было, как бы, это решение. То есть вот многие предприниматели воспользовались, вот у меня знакомые. Я, конечно, не брал сам, да, такой кредит, ну вот который потом списал когда, этот кредит. Вот у меня один друг так сделал. Там ему было нужно, на зарплату у него не хватало этих денег. Соответственно он пошёл в банк, и ему дали, как бы, вот этот льготный кредит, который там, ну, по истечении какого-то времени ему даже не пришлось, по-моему, отдавать.

Ну, какое решение? Я говорю, ну, как бы, дешёвые кредиты. Необязательно, как бы, так вот, да, как бы, бесплатно давать деньги. Но дешёвый кредит, когда, ну, тоже это скачок, конечно, на определённое время, да. Если покупательская способность еще упадёт, то это, даже это не спасёт. Видите, в чём дело, надо в любом случае переориентироваться тогда. Говорю, что увидеть надо на опережение, что необходимо в данный момент людям, да, то, что они будут покупать в данный момент. Что-то они не будут там дорогостоящее сейчас, как бы, брать, приостановят, как бы, эти покупки. Но есть ниши там, где, как бы, необходимость, то есть товары повседневного спроса, грубо говоря. Вот надо туда, значит, переориентироваться. Вот и всё».

«Резкое повышение цен. Поднятие ключевой ставки Центробанком. Соответственно, предприниматели не могут кредитоваться по выгодным условиям. Стало просто невыгодно. Ну как, оно выгодно предпринимателям, но повышается цена для конечников, тем самым они не имеют возможности купить тот же самый товар, который стоил 100 рублей, а теперь он стоит 200 рублей. Им просто физически не хватает денег. Те люди, которые работают обычными наёмниками, ну, наёмный работник – у них же зарплата не повысилась. Вот. И у них способность покупать товары различного рода исчезла. Я так отвечаю».

«Тут дело не в санкциях. Малый бизнес к санкциям не имеет никакого отношения. Санкции накладываются на крупные компании. Для малого бизнеса на данный момент самое плохое – это курс рубля. Негативные последствия – опять же, в какой сфере этот бизнес. В целом – экономическая ситуация в стране. Ведённые санкции влияют на экономическую ситуацию в стране. Последствия самые негативные будут для малого бизнеса. Падение покупательной способности, повышение цен на товары, курс доллара к рублю. Это повлияет на всё».

Снижение спроса на товары и услуги (меньше работы, заказов, клиентов)

«Уменьшение рынка сбыта».

«Закрытие рынков, отказ работать контрагентов».

Отсутствие стабильности, связанный с этим стресс

«Во временных трудностях. Пока перестройка сейчас на новый уровень, пока перестройка вот эта вот временная, пока сейчас народ перестроится. Все же по течению плыли, всё было налажено. А сейчас нужно что-то корректировать. Поэтому сейчас временные трудности, их, я думаю, не избежать никому».

«Для малого... это негатив какой... Мы все устроены, знаете как, мы все устроены, как паровозы, надо рельсы наладить. Сейчас просто не налажена ситуация, она будет налаживаться постепенно. Не за одним днем всё наладится. В этом вся проблема. Мы выживем, всё будет хорошо, но нужно время для этого. А вот это время – оно сложное в этом плане. Есть паникеры, есть... Есть кто любит обвинять всех и вся, в любом случае, даже если всё будет в золоте вокруг них, они всё равно будут ныть, плакать, и всех вокруг себя обвинять. Поэтому... Ну конечно, чаще всего люди что хотят? Люди хотят с голубой каёмочкой тарелочку, знаете? Чтобы всё было. Так не бывает. Нужно прилагать усилия, даже в нормальное время есть ситуации, когда люди теряют бизнес, когда всё цветет, а люди теряют бизнес. Люди теряют, да давно уже что происходит. Случай. А в такой ситуации, как сейчас, – так тем более».

«Самое страшное – это отсутствие стабильных условий работы. В условия работы я включаю законы, они должны быть на много лет вперед определены, правила торговли, цены на продукцию. Нужна стабильность во всём, тогда бизнес начинает расцветать. Если нет стабильности в экономике, или финансовой системе, или в законодательстве, то бизнес начинает сворачиваться, или перестаёт расширяться, или переходит в режим выживания просто».

Прекращение доступа к зарубежным технологиям, программному обеспечению

«Нарушены связи между нами и странами Европы. Второе – наверное, невозможность сотрудничества со странами, компаниями, которые предоставляют, например, программное обеспечение какое-то. Потом, насколько я знаю, у меня знакомые, у них завод, например, который обслуживают, покупают всё необходимое в Австралии. Они сейчас не могут работать с этими предприятиями. То есть разрушенные связи, да, это самое главное, я считаю, что произошло».

«Ограничение технологий. Ну, я думаю, это такой основополагающий момент. Нету технологий. Потому что своих технологий у нас нету никаких абсолютно. Единственное, вот такие, которые, я не знаю, к современной жизни не приспособлены. Я бы это так сказал».

«Наиболее негативные последствия – их три. Это разрыв всех логистических цепочек: нельзя ни ввезти, ни привезти. Если кто-то торговал, был ориентирован на внешний рынок, это всё. Европа сейчас около нуля. Нельзя привезти товары и запчасти из стран, которые установили санкции, а товары и запчасти из этих стран – это существенная часть многих бизнесов. Самое главное – технологии, программное обеспечение, его заменить нереально. Наш бизнес не особо зависит от этого, но малый бизнес может вполне зависеть от программных продуктов. Я знаю, что ввели ограничения даже на онлайн-переводчик, он теперь в России ничего не переводит. Или дизайнерская специализированная "Фигма" – она отменилась. Это не просто "Оракл" или "Майкрософт", это даже мелкие профильные компании не могут теперь легальный софт приобрести и работать, а там очень большая завязка именно на то, что надо работать легально, потому что это предоставление библиотеки материалов, работа в команде. Это всё теперь невозможно. Это первое – отсутствие логистических цепочек, в том числе цифровых.

И второе – это девальвация рубля, подорожание всего, что ещё осталось. Аналоги из Китая или других стран, которые ещё можно приобрести, они также существенно подорожали, частично из-за девальвации, частично из-за срыва логистических цепочек, потому что это происходит в той или иной степени по всему миру, и китайцы, пользуясь ситуацией, поднимают цену. Они делают это практически сразу, почти в два раза, на многие позиции даже превышает. Похоже на спекуляцию. Возможно, это в моменте, а возможно, останется на какое-то время. Говорить об этом сложно, зависит от того, что будет происходить дальше.

И третье – это резкое падение покупательной способности населения, которое, наверное, произойдёт не сейчас. Сейчас оно тоже происходит, сейчас шок-стадия, но в ближайшие квартал – два все ощутят сполна новую реальность, и покупательная способность очень сильно упадёт, что отразится абсолютно на всех бизнесах, кроме экспортного государственного, дотируемого отдельно».

Повышение ставки рефинансирования, удорожание кредитов

«Дорогие деньги, дорогие кредиты».

«Стоимость заимствования для малого бизнеса – это чрезвычайно важный аспект. Это покупка сырья и оборудования. Дешёвые деньги нужны всегда. И те ставки, которые были ранее, например, 7, 9, 10, 11%, – это были дешёвые деньги, и ими можно было воспользоваться. То есть понимая примерно рентабельность в будущем. А сейчас деньги очень дорогие, а... То есть нужны оборотные средства. Я вот считаю так. Нужны оборотные средства для предприятий. Возможно, здесь следует сделать какие-то банковские гарантии для малого, среднего бизнеса, которые позволят удешевлять деньги под основные фонды или там под что-то ещё. Я имею в виду, под залог основных фондов или что-то ещё. Но дешёвые деньги нужны как кровь».

Сокращение работников, потеря рабочих мест

«В первую очередь это, конечно, ограничение поставок. Очень многие наши производства маленькие зависят от поставок из-за рубежа, начиная от фурнитуры, материалов, комплектующих. Что негативно за собой опять же потащит сокращение рабочих мест, потому что производства, наверное, некоторые будут сворачиваться».

Предприятие на грани банкротства, остановка производства

«Вопрос такой ёмкий. Во всём: потеря рабочих мест, потеря производства, потеря... оно всё – цепочка, тянется друг за другом и несёт негативные последствия».

Другое

«Санкции как таковые никак не влияют на наш бизнес. Например, все говорят про борщевой набор. Если государство сделает целевую программу, госзаказ на борщевой набор в каждом отдельном регионе страны или районе, сделает такую программу, как поле, переработка, хранение, прилавок – вот такую, без всяких посредников, – то у нас борщевой набор будет стоить, не знаю, рубль двадцать. Просто нужно всех захребетников и этих самых отогнать от кормушки».

«Наиболее? Ну, в сфере обслуживания. Сферой обслуживания у нас в основном занимается малый бизнес. Наверное, какие-то негативные последствия будут. Потому что, ну, если брать туристический бизнес, мне кажется, даже называть это не стоит, потому что это понятно. Ну извините, ну перелеты, ну визы не выдают, не имеют возможность у нас люди там путешествовать, например, в ту же Европу, да, к примеру. У нас те, которые занимаются обменом опытом, да, по... ну, некоторые занимаются учебными турами, ну, соответственно вот идет такая тенденция, что не принимают наших студентов туда, и обменом они уже, как бы, сложно заниматься. Конечно, это является. Тем более что и, сами понимаете, перелёты туда, и там, в общем-то как-то... Но, правда, немножко привыкли за время коронавируса, что мы не особо-то разлетались, вот поэтому, естественно, конечно, это, если брать туризм, то влияет, естественно».

[←вернуться к вопросу](#)

15. А теперь скажите, какие, на Ваш взгляд, позитивные последствия от введенных санкций могут быть для российского малого бизнеса в ближайшие год-два? Какие возможности, перспективы эти санкции создают для него?

Возрастет импортозамещение

«Ну, это импортозамещение, конечно же. Мне кажется, что это только во благо России будет. Я не хочу сказать, что я поддерживаю эти санкции, но это будет повод для нас, для россиян, заняться своим производством. У нас очень богатая страна. Я думаю, что всё, что мы покупаем за рубежом, запросто можно изготавливать у нас в России».

«Наконец-таки всё начинать опять же производство всё внутри, замкнутый цикл вообще всего, абсолютно всего. Всё, что нам нужно для нормально существования, для нормальной жизни. Отказаться от всего, что закупали раньше, и производить всё внутри, у нас в стране. Это самое положительное, я считаю».

«Развитие внутренней промышленности и внутреннего сельского хозяйства, я тут полностью поддерживаю».

«В перспективе – это год, два, пять – это полностью импортозамещение и переход полностью на внутренний рынок, внутреннюю кооперацию, в этом большой плюс. При этом создание конкурентной продукции. Но это жёсткие условия. Предпринимателей просто вынуждают увеличивать качественную продукцию, но это правильно».

«Есть возможность производить альтернативные товары здесь, непосредственно в России. Наверное, и слава богу, что эти санкции ввели, мы что, сами не можем эту бумагу, чековую ленту, тетрапаки делать? Это же безумие какое-то! Может, работать сами начнём».

«Ну, я не знаю. Для сферы производства – там какие-то новые, возможно, ниши, возможности, которые импортозамещение, для сферы производства. Для сферы услуг – никаких возможностей, я считаю, нет. Для сферы производства – там импортозамещение только какое-либо».

«Развитие собственного производства, продвижение собственных брендов в связи с тем, что многие временно ушли или просто ушли с рынка. Поэтому для нашего производителя, в нашей сфере открываются новые двери».

«Если люди начнут энергичнее производить своё, чтобы оно было ещё дешевле, чем зарубежное, то конечно. Как в сельском хозяйстве тоже когда-то был дефицит – сейчас всего вдоволь, все прилавки забиты. Так и у нас должно быть в других отраслях».

«Ну, как раз наращивание как раз-таки каких-то, может быть, оборудований, которого не хватает для производства тех продуктов, которые сейчас испытывают сложности в поставках. Вот, например, я говорю, сублимационную бумагу мы не можем купить, потому что её вообще, по-моему, в России не производят. Приходится корейскую брать».

«Ну, прежде всего, открытие своего производства, наверное. Да, оно, может быть, не такое производство сыра, скажем так, в первые года, но через некоторое время сыр может быть весьма конкурентоспособным по сравнению с этими аналогами, да? Всё, что связано со станками там, я не знаю, с изготовлением чего-либо... То есть возможность создать некое производство в данных условиях при поддержке государства, я надеюсь именно на это, при создании определённых условий. То есть нам нужно сейчас производство, своё производство, чтобы, начиная от носков и заканчивая там, я не знаю, курткой, чтобы всё это производилось на территории Российской Федерации. Причём сырьевая база у нас же есть, у нас нету именно производства».

«Ну, заменить можно всё, в принципе, на это нужно время. Там через два-три года можно чёрте что там это самое... Есть ли от этого смысл? Смысл в этих санкциях вообще отсутствует. Ну, заменят некоторые вещи, научатся сами делать – есть положительные вещи. То есть все санкции, которые против нас вводили, там, по закону Парето, восемьдесят на двадцать, оказались полезными».

«То, что можно всю вот эту нишу занять будет в России. Не из-за границы откуда-то везти, а именно в России производить, делать. Люди, которые захотят, смогут как раз эту нишу занимать».

«Ну, я думаю, что, вот вы понимаете, дело в том, что я считаю, что Россия – она настолько, как говорится, богатая страна с богатыми возможностями, что вообще можно было бы этим заниматься уже давно и дать нашим российским малым предпринимателям, малому бизнесу развиваться в России и, как бы, заниматься именно вот импортозамещением.

И я думаю, что у нас на это есть все основания. Вот до того как нас не стукнет по голове, как говорится, мы как-то этим несильно там озабочены. А сейчас, наверное, это извините, пинок, когда надо вот этим заниматься. И для малого бизнеса сейчас есть большие возможности, вот всё это, как говорится, покрыть своими внутренними производствами, в том числе и малого бизнеса тоже.

У нас есть уже примеры. Я, опять же, приведу коронавирус, который сильно ударил по многим, особенно малому бизнесу. Даже вот этот пример масок, например: они сейчас пожалуйста, есть, а был дефицит. Быстренько подключились, быстренько сделали. Всё получилось. Я думаю, что получится и дальше, только надо немножко, если правительство даёт сейчас такую свободу, да, для развития малого бизнеса, я думаю, что наши быстро сориентируются и будут заниматься».

«Надеюсь, что экономика российская поднимется. Начнут наконец-то выпускать наши производители товар. Мы подождём маленько, главное, если наш бизнес поддержать, чтобы экономика наша поднялась. И всё будет нормально. И полностью должны заменить импорт, наши, в принципе-то, всё умеют делать, всё должно быть».

Кризис всегда открывает возможность дальнейшего развития

«Создадут для молодых и рьяных, возможно... Вот именно то, что связано... я про продукты, больше всего про еду знаю. То есть... сейчас сформулирую. Именно для Крыма большие перспективы (не смейтесь только надо мной), да, вода, которая пошла из Херсонской области, Северо-Крымский канал. Крым – очень благодатный регион, и очень сильно страдал в целом и Крым, и Севастополь от санкций, которые были наложены именно на наш регион. А сейчас к нам подтянулась вся Россия, и мы ждем... Именно те предприниматели, которые смогут переориентироваться, которые, если будет какая-то поддержка государства, которые смогут заново засеять поля овощами, картошкой, кучей всего, рис у нас всегда был очень хороший – вот это даст эффект к лету, к осени, наверное, этого года, если всё будет засеяно, распаханно и потом будет собран урожай».

«Ну, я думаю, перспективы в том, что мы сами внутри страны должны развивать свою промышленность, свои предприятия, открывать новые по производству необходимой нам продукции, то есть в этом будет большой плюс. Какой-то даёт нам толчок для развития внутри страны, для более прогрессивного».

«Я думаю, что разработки продвинуты вперед. То, что думали там что-то сделать, по крайней мере, это ускорится. Это в разработках, в производстве, расширенное производство, это рабочие места соответственно. Это нет утечки валюты за границу. Это много чего, я думаю, даст, даже те пошлые санкции, вот даже в нашем регионе я вижу изменения, у нас сельское хозяйство шикарно поднялось. То есть это только в плюс, я думаю, стране будет».

«Так, возможности. Возможности всегда есть развиваться. Так, ну вообще, вот если по-честному, в кризисы маленькие, маленькие, мы всегда развивались. Ой, мы ещё не до конца осознаём, понимаете, объём и мощь этих санкций, чтобы пока судить – что нам будет. У меня такое впечатление, что как петля на шее зажимается. Они идут ещё очень медленными шагами. Мы ещё не в состоянии оценить тот урон, который они нам нанесут».

«Кризис – это всегда вызов. Вызов – это всегда какие-либо возможности. Вопрос в том, что надо найти эти возможности и стать лучше. Единственное, что можно сказать в этой ситуации».

«Если большой бизнес закроется, то перспективы для маленького появятся».

«У нас открывается просто окно возможностей, которое больше, может быть, просто никогда не откроется. Просто, знаете, не было бы счастья, да несчастье помогло. Надо этим воспользоваться просто. Мы не могли этого самого всё, нам просто помогают, понимаете. Нужно грамотно только воспользоваться. Нужна грамотная внутренняя экономическая политика. И, конечно, я считаю, что мы выживем. Не то что выживем, а даже сохранимся».

«Дак тут огромные перспективы и возможности, если даже с Coca-Cola никто не мог конкурировать, а сейчас – пожалуйста. Тут огромные перспективы у всех и возможности».

«Санкции открывают рынок, так скажем. Если наше правительство будет осуществлять все те манипуляции к нашей экономике, о которых оно говорит, то это откроет новые рынки. Ну, вот ту же бумагу взять, например. Есть предприятия советские, советской эпохи, которые до сих пор ещё можно восстановить, можно использовать и можно соответственно вновь наладить производство, только уже не в виде экспорта, там, в Финляндию реестра, а непосредственного производства. Пусть эта бумага будет не высшего сорта, условно. Ну, то есть много-много возможностей, если заниматься. Это импортозамещение в первую очередь, это то, чем нужно было заниматься все 30 лет. Ну и тот, кто может понять, где он может импортом заместить что-то, вот тот выигрывает, так скажем, а кто не может – тот нет».

«Здесь нужно обратить внимание на то, кто уходит с рынка, чьи позиции пошатнулись. Здесь и сфера мебели, химическая отрасль, автомобильная в том числе. Потом девелоперы – это строительная отрасль тоже может развиваться, если захочет. Учитывая тот факт, что рынок стали в России сейчас, скорее всего, будет перенасыщен, и есть вероятность, что будет снижаться цена. Учитывая тот факт, что стали самая низкая себестоимость производства. Так что вот эти четыре отрасли, я думаю, что должны будут развиваться. Возможно, микроэлектроника, потому что AMD и Intel тоже уходят, но нам никто не запрещает сделать копию».

«Это развитие туризма внутреннего – раз. У кого сфера связана с туризмом – это хороший плюс. Также развитие наших забытых, потерянных технологий – это да, надо развивать».

«Все будем работать, будет больше физического труда. Повлияет хорошо всё. Надо было раньше сделать такую искусственную ситуацию в стране. Раньше бы начали – и новые возможности были бы пораньше».

Для позитивных последствий нужна активная поддержка государства

«Фабрики начнут наши работать, которые были законсервированы, фермерские хозяйства. Сейчас будем всё налаживать потихоньку. Только, чтобы это всё наладить, видимо, нужна тоже помощь государственная, какие-то поддержки государственные».

«В грузоперевозках я вижу, что будет стагнация. Если касемо производства, то если государство поддержит производителей кредитами дешёвыми, лизингами и прочими программами, субсидирования какие-то, может быть, налоговые льготы будут, то производство шагнёт вперёд. Есть определённое сельское хозяйство, животноводство – перспективы развития в этих областях. Но грузоперевозки, если не будет подниматься наша промышленность, производство, как бы, швейное, я не знаю, ещё что-то, мы не будем импортозамещением заниматься, сами не начнём это всё делать, не будем покупать это... начнём сами шить – тогда транспортная логистика начнёт возрастать. Обороты начнут возрастать, и всё это появится».

«Какие возможности и перспективы? Можно было бы начать здесь что-то делать, что-то производить. Вот это было бы здорово, конечно. Но опять-таки, пока неизвестны правила игры, вот. И если будут какие-то налоговые уступки со стороны государства, да, можно что-то пытаться сделать именно в плане производства качественных товаров, в плане поиска других клиентов в других странах. Но пока именно неопределённость всех пугает».

«Ну, было бы, конечно, были бы позитивные какие-то последствия, если бы была бы какая-то переориентация. То есть наши отечественные производители в условиях, когда нет у них такой конкуренции, как-то налаживали своё производство. Но с этим будет тоже, я так полагаю, с этим тоже возникают проблемы. Проблемы почему? Потому что, ну, например, если говорить о правовой составляющей, то для любого предпринимателя важно, чтобы у него... Он был защищён в правовом плане: чтобы он мог прийти в суд, чтобы он мог в случае, если у него какие-то там судебные вот эти вот вопросы возникают, то он мог отстоять в суде свою точку зрения, и ориентируясь на закон. Но ввиду того, что у нас не всегда бывает так, что вот именно судебные механизмы вот эти работают, и не всегда бывает так, что чиновники, например, хорошо выполняют свою работу, то, соответственно, у малого бизнеса возникают проблемы вот такого плана. Вот, ну...

Этого я сейчас не могу, я не могу сказать, но, по всей вероятности, какие-то отрасли – они смогут переориентироваться и, там, открыть свои линии, без ориентировки на какие-то зарубежные там материалы и прочее. Но я не знаю, я не являюсь участником производственного бизнеса, я могу рассказать то, что касается моего бизнеса, вот в плане социальных услуг. Тут мы привязаны, по сути, к тому, что насколько платёжеспособны наши клиенты. Если клиент не является платёжеспособным, он чувствует неуверенность в своём будущем, и он использует накопления, для того чтобы отложить там на чёрный день, и не оплачивает, то есть он не берёт эту услугу, то соответственно что? Я не чувствую, в свою очередь, уверенности в своём бизнесе. Вот, вот и всё. Тут зависимость – она очевидная».

«Если наше правительство всё правильно сделает, может быть очень большой прыжок экономический. Не сразу, но переориентировка всего. И, когда деньги остаются в государстве, это может быть вот очень большой сдвиг в развитии, наконец-таки, не словами бла-бла-бла, а вот именно действия начнутся».

«Здесь возможности есть, но здесь очень сильно зависит, насколько эти санкции будут долгими, действовать долго, какие будут сняты, а какие нет. В целом возможности можно охарактеризовать так, как можно занять ниши. Какие-то компании ушли, и высвобождается огромное количество ниш, для того чтобы их занять. Или вместо компаний, или какое-то прямое замещение, или косвенное замещение, соответственно, предложение своих услуг, в частности, в области программного обеспечения – здесь очень хорошие перспективы. Единственное, кто это будет делать, непонятно, много людей уезжает из страны, именно айтишников.

И в целом развитие внутреннего собственного производства. Но тут очень большое "но", потому что само по себе существовать не может. Система должна измениться. Самое главное, что должно измениться, чтобы что-то могло происходить, – это изменение законодательной базы. Точнее, применение законов и в целом как это работает. Судебная система. Помимо монетарной системы, кредитов, есть судебная система, юридическая, которая очень важна. Арбитражи и всё остальное. В текущем виде, как это всё работает у нас, очень неэффективно. Система судебных приставов – это просто ужас настоящий. Один раз сталкивался, этого никому не пожелаю. Это нужно менять, улучшать. Если эта база не будет изменена и не будет работать нормально хотя бы на каком-то уровне малого, среднего бизнеса, то ничего не произойдет положительного, потому что это невозможно.

Или еще такой момент, который связан со спекуляциями и судебной системой. Государство, подавая иск предпринимателю, когда оно что-то от него хочет в судебном порядке, как правило, выигрывает, несмотря на аргументы, потому что это государство. Естественно, есть обратные прецеденты, но крайне сложно. Очевидно, нет равных прав и правил игры. Для кого-то они равнее. И пока такая ситуация происходит, непонятно что, неэффективность, ничего хорошего не будет. Если это удастся нормализовать, что-то изменить в этом плане, то, безусловно, перспективы имеются. Много людей рук не опустило, им хочется заниматься и было бы интересно это сделать, но для этого нужно менять систему. Есть люди опытные, они никаких иллюзий не питают, они понимают, что сейчас если что-то сделать, потом что-нибудь опять произойдет, это всё насмарку будет».

Уменьшится конкуренция

«Всё, что было занято нишей импортного, должно будет работать, нашим предпринимателям <надо> заходить на этот рынок как можно быстрее, потому что рынки всё равно освободятся. Тут уже каждый сам своё направление, наверное, лучше знает, кто где работал. И поэтому положительная динамика должна быть в этом плане. Единственное, тут очень важный момент: если наше внутреннее чиновничество это всё не будет рубить и губить на корню, как это обычно бывает. Если чиновники не будут мешать, а будут реально помогать».

«Скорее всего, предприятия зарубежные, которые ушли с российского рынка, появились ниши, которые могут занять наши предприятия и развиваться дальше».

«Ну, наверно, для некоторых видов бизнеса, возможно, отсутствие, как бы, конкуренции со стороны может дать какое-то пространство для роста, возможно».

«Ну, конечно же, если ряд организаций уйдёт, то есть там иностранного какого-то сегмента. То есть открываются ниши, да, для нашего бизнеса, куда он может зайти. Например, если кто-то производитель с идентичной, как бы, продукцией. Соответственно, он заместит это место, грубо говоря. Я считаю это огромной перспективой для нашего бизнеса. То есть строить и развивать свою страну. Вот и всё».

Отечественная экономика станет более самостоятельной

«Может быть, начнут заниматься производством импортных составляющих, комплектующих у нас в России, и полностью можно будет не зависеть ни от доллара, ни от поставок зарубежных. Я надеюсь, что эту нишу будут занимать».

«У меня на эту тему много всего, но я считаю, что Россия достаточно богатая и самодостаточная страна, у нас есть всё на это: ресурсы, даже климатические ресурсы, страна огромная, я считаю, весь Краснодарский край может завалить нас овощами, фруктами, зеленью на круглый год, там можно делать теплицы и сажать это всё, там тепло, это будет не так дорого. Юг Кавказа – то же самое, с молоком – то же самое, нужно развивать селекцию, у нас должны быть коровы сортовые, племенные, я думаю, что этот вопрос тоже легко решаемый, продовольствие. У нас это всё позволяет, конечно, в Сибири это тяжело – держать корову, мы её тут кормить будем 9 месяцев, и только три она молоко нам давать будет, а вот на юге всего этого достаточно. Мы же решили вопрос с курицей, свининой, я думаю, что, если разумно подойдут наши руководители, этот вопрос за два-три года тоже решится. То же самое с фруктами: должны быть отстроены заводы, расти сады, должна быть продумана переработка на месте, так же как польские яблоки – они на месте их срывают с яблони, сортируют сразу же: высший сорт подороже в каждое гнездышко, средний, который навалом, чуть дешевле, всё, что червивенькое, – это на консервацию, переработку, то есть безотходное производство. У нас пока с этим слабовато».

То же самое и в теплицах – можно выращивать помидоры: крупные – по одной цене, средние – по другой, мелкие – и так дальше, это всё можно делать в нашей южной части, и это не стоит таких огромных затрат. Да, в Сибири с этим сложнее, но юг сможет всех накормить. Ну а цитрусовые купим у тех, кто нас поддерживает. Самое важное – чтобы был качественный хороший семенной материал. Я бы так поступила».

«Ну, конечно, это как, как правильно-то слово такое сказать, чтоб мы были независимы от таких всяких... импортозамещение – оно даст нам возможность быть, как на подводной лодке, полностью автономными».

«Прежде всего, что со временем в стране появятся рабочие места, где будут задействованы люди. Мы сможем сами торговать, продавать и будем востребованы. И не будем ждать, что нам откуда-нибудь что-нибудь пришлют и мы будем этим питаться. Это главное – быть независимым».

Какая-то польза для малого бизнеса или его части будет

«Бизнес разный бывает. Лично для меня, мне кажется, ничего не изменится. Кто чем занимается, кто-то зависит от сырья, кто-то не зависит. У меня продуктовый магазин. Мне кажется, продукты будут всегда брать, и продукты всегда будут на рынке. Люди перестроятся: или что-то одно – будут есть другое, какие проблемы-то?»

Другое

«Больше уважения, больше прислушиваться будут к нашим условиям и к нашим требованиям за рубежом производители, и будут уже не диктовать, а прислушиваться и выполнять наши требования».

[←вернуться к вопросу](#)

16. На Ваш взгляд, какие из мер и решений, принятых в последнее время государством для защиты российской экономики, особенно полезны сейчас для малого бизнеса?

Различные кредиты для ИП, малого и среднего бизнеса, кредитные каникулы

«Для кредитов какие-то льготы будут, рассрочки и ещё прочее. Но по телевизору говорят, а меня это не коснётся».

«Считаю, первым что необходимо сделать – дать дешёвые кредиты. Больше ничего не нужно. Остальное всё сделает бизнес сам. Ничего больше поддерживать не надо, главное – дать дешёвые кредиты. Бизнес сам увидит все перспективные моменты и пойдёт туда, в ту сферу. Будет развивать производство, ещё что-то, торговлю и всё такое. То есть потому что дешёвые кредиты дают толчок огромный просто. То есть он видит: ага, тут иностранное, например, там, ушло. Соответственно у него есть открытая ниша, где он может соответственно заработать деньги, да, принести пользу соответственно себе, стране, там, и людям, да. И он туда пойдёт, направит эти деньги, денежные ресурсы. Ну, дай бы бог, конечно».

Мораторий на проверки ИП и малого бизнеса до конца текущего года

«Из того, что я услышал, это опять же ограничение налоговых проверок вот этих необоснованных».

«Ну, хотя бы вот сейчас до конца года остановили проверки малого бизнеса, малого и среднего бизнеса. Для нас очень важно это, большой плюс. Вот. Ну а так в целом вот пока я как-то даже не могу сказать».

«Меньше проверок, меньше вот этих попутных людей, которые стоят между потребителями и бизнесом, тем счастливее и лучше будет работать бизнес».

«Ну, из того, что я увидела, из последних – это то, что сейчас малому бизнесу дали зелёный свет без всяких проверок: делайте, перестраивайте бизнес, как хотите, мы не будем проверять, подстройтесь под эту ситуацию. Ну, это, наверно, то, что я услышала, пока самое сильное. Ну, нам даже не надо помогать, нам не мешать надо – вот в чем прикол. Только не мешайте».

Налоговые каникулы

«Во-первых, налоговые каникулы возможные обсуждаемые. Но я, честно говоря, не особо верю в то, что это будет, примет какое-то решающее значение. И самое интересное, что мы сейчас, скажем так, возможность пользоваться какими-то решениями иностранных фирм, связанное с возможным лицензированием каких-то технологий, продуктов и прочее, вот что мне кажется. Если поняли о чём я».

«Поддержка, то есть было вроде заявлено, что там налоговые каникулы, кредитные каникулы. То есть это как минимум позволяет взять время на то, чтобы переориентироваться, перестроить свои цепочки там, производственные пересмотреть, ценовую политику».

Меры поддержки IT-сферы

«Поблажку сделали для IT-организаций, это в принципе очень хорошо развивать, если бы это всех коснулось, было бы неплохо».

«Ну, что-то говорили о нулевых ставках налогов для IT-отрасли на два года, если я правильно помню. Это полезно, без сомнения, полезно. Ну, это надо было делать раньше, сейчас, когда петух уже клюнул, как бы, нельзя ожидать, что за два месяца или там за год появятся какие-то грандиозные решения, которые будут непонятно на чём развернуты. В целом, всё равно это, конечно же, полезно. Потому что подстегнёт моих разработчиков, у нас их действительно много в России, выходить на именно российский рынок, потому что многие у нас работают на Запад, вот. И было бы круто, если выделили такие каникулы. Ну и плюс там всякие различные кредитные каникулы, то есть всё то, что не приводит... Вернее, наоборот, всё то, что приводит к некой, некому не ухудшению обстановки для малого бизнеса. То есть достаточно хотя бы, чтобы люди не обалдели от курса доллара, от того, что чего-то нет теперь, то есть если их освободят там от каких-то, допустим, налогов или как-то вот с кредитами попроще будет им разобраться, это будет только лучше, потому что это скажется положительно на их психическом состоянии. Психологически они отпустятся и, ну, решат, что делать дальше. Вот, вот такое, то есть всё, что связано с непосредственно с финансированием малого бизнеса. Внешнего финансирования. Не со стороны государства, а со стороны банков».

Помощь людям

«Помощь малоимущим, многодетным семьям».

«Ну, финансовые, банковские эти... поддержка, индексация пенсий, зарплат, детям помощь – всё это вкупе».

Другое

«Слушайте, ну то, что проходят платежи межбанка и внутри банковской системы России, – это несомненный плюс. И то, что у нас есть собственная система МИР, – это тоже круто. То, что сейчас будет сделана коллаборация между UnionPay и миром, – это тоже вообще замечательно, это тоже здорово».

Нет мер и решений, которые принесут пользу бизнесу, не верю, что они будут работать

«Я пока не вижу ничего такого, чтобы сильно помогло. С точки зрения предпринимательства, дайте мне дешёвые деньги под гарантию. Вы можете в любой момент забрать у меня эту технику, забрать у меня этот бизнес, если, допустим, я не смогу платить. Но не мешайте мне работать, потому что постоянные проверки, это всё дёргание тебя. То есть, всевозможные препоны. Вроде бы, с одной стороны, президент говорит: отменяются какие-то моменты с налоговой инспекцией, но возрастает нагрузка с точки зрения ГИБДД, с точки зрения транспортной инспекции. То есть увеличиваются всяческие возможные препоны, техосмотры и прочая канитель. То есть больше денег, больше штрафов, больше такого, скажем так, административного гнёта начинается, который приводит к штрафным санкциям. С одной стороны, мы послабляем вроде бы, с другой – мы, наоборот, усиливаем, то есть налоговая база та же самая. Полезности в данный момент... Раньше были хоть кредиты дешёвые, сейчас ни кредит не взять, ни в лизинг машину не взять, ничего. Лизинговые компании ничего не дают».

«Я думаю, что этих мер недостаточно. Я не считаю, что они каким-то существенным образом помогут предпринимателям. Я надеюсь, что в будущем правительство будет более решительные меры предпринимать для поддержки бизнеса. В противном случае, я думаю, что сейчас очень многие, особенно малые предприятия, будут просто вынуждены закрыться».

«Честно? Никакие. Если вы спросите, как вы реально ощущаете эту ситуацию, я скажу, что реально я ощущаю, что мне приходится только больше работать, для того чтобы сохранить коллектив, сохранить базу клиентскую. Пока ничего хорошего действенного я не слышал»

«Вот именно из принятых – пока не знаю, какие меры. То есть одно дело – меры на бумаге, другое дело – меры по факту. Вот то, что на бумаге, – оно бывает хорошо, а то, что по факту, – оно не работает».

«Абсолютно никаких. Видимых – никаких. То, что говорят по телевизору, – это одно, на деле – совсем другое. То, что они подняли ключевую ставку на кредиты, это явно не скажется хорошо на бизнесе. Это хорошо скажется только на вкладчиках депозитных, но на кредитной сфере не скажется хорошо».

17. А ещё какие меры и решения Вы бы рекомендовали принять дополнительно для поддержки малого бизнеса?

Снизить налоги, сборы, платежи
«Если есть возможность сделать ввозные пошлины нулевые на станки и оборудование, необходимое для производства, это, мне кажется, было бы неплохо. Потому что это прямо очень сильно дорого».
«Затрудняюсь... НДС отменили бы – было бы здорово, вряд ли это сделают. Можно было бы уменьшить налоги, хотелось бы, чтобы налоговая нас рассматривала не как мошенников, сразу в виновников записывают, все хотят что-то отыскать, не думают, что есть честные люди».
«Возможно, снизил бы налог, и, возможно бы, снизил НДС, и немножечко, допустим, тот же транспортный налог, допустим, отменил для предприятий, у которых большой автопарк. Это достаточно серьезно, серьезная штукавина. Поэтому почему тоже нет?»
Выдавать кредиты под меньший процент
«Ну, естественно, беспроцентные кредиты, как это было в коронавирус. Я думаю, что сейчас беспроцентные кредиты многим помогут поддержать ситуацию хотя бы на плаву. Не развиваться, но хотя бы не уходить с рынка».
«Все упирается в деньги, в доступные кредиты. Если мы хотим развиваться, создавать альтернативные производства, их нужно за какие-то деньги делать. Понятно, что ставку рефинансирования подняли, давайте тогда льготное кредитование, целевое, невозможно без денег это всё сделать с учётом того, что курс доллара вырос и соответственно те товары, что мы закупает даже у альтернативных стран, не тех, кто попал под санкции, это всё равно становится дорого, поэтому нужны доступные кредиты».
«Чтобы можно было получать кредиты по очень низкой ставке – если в течение года численность работников не изменится, что каким-то образом чтобы государство гасило эти кредиты. Вот для Севастополя сейчас это очень было бы неплохой мерой поддержки. То есть у меня есть проблема, то есть у бизнеса сейчас вот у севастопольского есть проблема именно с оборотными средствами, потому что многие товары подорожали, а денег сколько было, столько и осталось».
«Выдача кредитов на каких-то льготных основах именно на развитие производства, производства или это торговли, я не знаю, предпринимательства. Так что сейчас вот, в принципе, я ради интереса обратилась насчёт кредита – кредитные ставки очень выросли. Потребительский кредит – я понимаю. Но если ты хочешь закупить товар и работать дальше, кредит, я думаю, что и могли бы чуть-чуть пойти на встречу».
«Скорее всего, вообще для всего бизнеса. Мне кажется, наше государство должно начать выдавать дешёвые деньги, но не бесконтрольно, то есть не всем подряд, а под проекты хорошие, чтобы они были проверены, контролировались государством. Вот всё. И остальное там – навели порядок с курсом с этим. В общем, порядок с Центробанком навести надо нам и с финансовым блоком».

«Какие-то государственные программы для поддержки малого бизнеса, но не те, которые на бумаге, а те, которые действительно будут работать».

Ввести отсрочки выплат, кредитные каникулы

«Хотелось бы, возможно, налоговые какие-то каникулы организовать, допустим, я не знаю, на период этой специальной военной операции, хотя бы частично какие-то налоговые каникулы».

«Бизнес от чего зависит? Вот нужен какой-то стартовый капитал, раз уж приходится всё сначала начинать. И нужно время, чтобы организовать эту работу, заработать, и потом уже, как говорится, рассчитаться и выйти на прибыль».

«Как всегда, наверно, финансовая поддержка, освобождение от каких-то обязательных платежей в такой ситуации, как сейчас, когда непонятно, как вообще всё будет. Возможно, какие-то отсрочки по кредитным историям, ну, что-то, что может поддержать людей, дать им возможность сосредоточиться на развитии, а не на том, что нужно спастись».

Стабилизировать курс рубля, сделать его независимым от иностранных валют

«Наверное, это глобально надо смотреть, чтобы укреплялся рубль. Укрепление рубля, не было бы волатильности. Сейчас все запчасты привязаны, материалы – всё. В магазин вот сейчас ходил, узнавал. Цен нету, говорят: по курсу, по реальному курсу на сегодняшний день конвертируем и выставляем себестоимость, то есть привязали к доллару. Но мы что, у нас нет своей валюты. Меня всё это бесит. Почему мы на доллары, на евро – на них ориентируемся? У нас нет своего рубля, что ли? У нас нет своей твёрдой валюты? Давайте тогда откажемся окончательно от рубля, введём доллары. Почему мы привязаны к иностранным валютам?»

Развивать отечественное производство

«Я думаю, что, знаете, как вам сказать? У малого предпринимательства не хватит сил что-то создать хорошее, то есть они сильно маленькие. А вот если бы государство организовывало, может даже как бы вот, центры и потом, может, передавало бы их, как бы, а мы бы уже занимались сами. Вы понимаете, у нас не хватает помещений именно... Вот для купли-продажи у нас перебор этих помещений, вот, блин, очень много: торгуй – не хочу. Все стали торговать. Вот торговля не поднимает бизнес. Поднимает развитие бизнеса то, что ты создаешь, а создать очень трудно, даже любой станок трудно. Вот в этом случае нужна помощь, и ты не сможешь не на кредитах ничего.

Может, вот тут вот, вместо того чтобы помогать предпринимателям, там, оплачивать рабочие места, не знаю, мы сами как-нибудь с этим выкрутимся, а помочь именно производителям. Вот, вы знаете, создать вот такие центры большие, где возможна была бы полностью заменяемость. Вот, например, кто-то создал окна, кто-то создал двери, кто-то создал плитку. Пусть даже мини-производства, вот где-то вот какой-то центр должны создавать государство, а мы потом бы их или выкупали со временем или брали кредиты, их покупали и дальше бы продолжали.

Ну, понимаете, у простого предпринимателя не хватит побороться даже с администрацией. Вот я, например, захочу подключить свет – я иду к нашим. Знаете, сколько они взятки запросят? Вот, честно говоря, вот предполагаю, что миллионов... для простого магазина, миллионов 5–7. А купить эту землю? Да это ж нереально, это вообще, это золотая земля будет. А подключить газ – это отдельная история, там вообще миллионами опять.

Я просто хотела тут, даже не хочу это говорить, но это вообще... Подвезти к определённой участку газ, свет, воду, канализацию – ты отдашь очень много всего, что... Ну, как? А это должно сделать государство, чтобы с них никто не взял ничего, поставить охрану, а мы бы за это платили уже – ну, это было бы намного дешевле. Хотя там, наверно, тоже, когда они будут сдавать, разграбят. Вот у нас все воруют, вот за воровство надо наказывать, и очень сильно. А очень есть много людей, которые бы честно работали и подняли бы эту Россию, мне кажется, с колен, очень быстро».

«Я думаю, что российскому государству сейчас надо вкладывать в производства какие-либо, чтобы обеспечить рабочие места. Чтобы обеспечить товаром людей. Ну, ещё как-то налогообложение облегчить».

«Отмена политики, экономической политики экспорта, когда уже перестанет быть экспортирующей. Нужно заниматься наращиванием производства и изготовлением продуктов более высокого передела. И искать рынок сбыта для этого. То есть это выгодно не только малому бизнесу, это будет выгодно всем. И экономика станет, она перестала быть периферийной. То есть нужно отбрасывать уже вот эти вот какие-то непонятные совершенно, ни на чём не обоснованные идеологические конфликты о том, что мы должны быть вот такими. Нет. Мы должны быть такими, какими мы хотим видеть себя. То есть если Россия не хочет быть периферией, то надо не быть периферией. И всё. Тогда оно наладится само. Ну и такое: всё, что будет выгодно государству, всё, что будет выгодно людям, – всё это будет выгодно малому бизнесу».

Снизить административные барьеры, упростить отчетность

«Для тех, кто работает без НДСа, не крупные, а именно маленькие, упростить налоговую отчётность».

«Просто по ускоренной схеме делать регистрацию предприятий, каких-то площадок. Понимаете, когда начинаешь производство, то это очень сложно оформлять. Поэтому вот здесь должно быть по ускоренной схеме какой-то. Если предприятие получило заказ, то, допустим, на малое предприятие изготавливает что-то для крупного предприятия. Так вот для того, чтобы войти на это крупное предприятие, нужно три месяца согласовывать договор. Это я знаю точно. А если вот дать, как бы, возможность, чтобы заключали побыстрее эти договора, проводили испытания, всё это по ускоренной схеме, я так думаю, что мы быстрее выйдем из этого тупика. Ну, мы-то не в тупике, но выйдем из этой ситуации».

«А вот я уже говорил про ускорение регистрации товарного знака. Это, мне кажется, очень здорово поможет. Как мы сейчас можем, грубо говоря: люди захотят что-то произвести, а товарный знак чтобы зарегистрировать, нужно два года ждать почти. Ну, конечно, это тяжело».

Повысить уровень жизни людей

«Улучшить благосостояние нашего населения. Причем не на 8,5% пенсию поднять, это не тот выход, на 80% надо пенсию поднимать минимум пенсионерам».

Создать информационные площадки для занятых в малом бизнесе

«Для поддержки малого бизнеса, вы знаете, какие-то площадки создавать информационные, где могли бы встречаться, допустим, производители и те, кто реализует. То есть вот такая-то информационная база, где могли встретиться производитель и тот, кто торгует, реализует. Вот какая-то такая вот площадка, чтобы больше было взаимодействия между производителями и тем, кто реализует их товары».

«И помочь, как бы, перенаправить потоки, куда продавать свою продукцию, то есть переориентировать. То есть, может быть, это портал какой-то, то есть или там, где бы все эти услуги можно было предлагать и продавать».

Контролировать, ограничивать рост цен

«Следить за ценами, ФАС как-то должен быстрее реагировать на это. Потому что даже то, что было дешёво, просто переоценили, подняли цены заоблачные, это просто человеческая жадность, и это надо наказывать. То, что не стоит таких денег, подняли цены на всё, соответственно на мне это тоже сказывается».

Вводить субсидии

«Поощрять там организации или даже если какие-то кредиты под маленькие проценты, если остаётся... ну, работодатель сохраняет штат сотрудников, возможно, какое-нибудь субсидирование там заработной платы персонала – вот это помогло бы».

Другое

«Малый бизнес, все люди возмущаются, что сейчас растёт цена, но вы знаете, это цена... Людям же не объяснишь. Вот идёт маркировка товара, идёт молочная продукция, хоть вода, по маркировке – для этого нужно специализированное оборудование, но оно стоит недёшево. Для этого нужна программа – она тоже стоит денег, её должен обслуживать специалист, это всё деньги. Деньги идут у производителя, деньги идут у продавца, у того, кто продаёт, в итоге накручивается цена, себестоимость данного продукта увеличивается, вопрос: есть ли в этом смысл или нет в этом смысле?»

Что хотят посчитать, непонятно, когда вся молочная продукция – она в основном у нас вся идёт из порошка, не из натурального молока. Что считают – непонятно, либо кто-то смотрит свои какие-то интересы, либо что-то ещё. Вот это большой вопрос. А это всё подорожание – всё идёт в удорожание продукта, хотелось бы, чтобы...

Мало того, должны делить город, райцентр и сельское поселение, вот это должна быть градация, не для всех одинаково должны быть приняты законы, должны быть ослабления сельским поселениям, это вот прям обязательно должно быть. Очень сложно обслуживать в сельском поселении вот эту всю модификацию кассовой техники и так дальше. Контрольно-кассовая техника – зачем она нужна человеку, который находится на патенте? Вот ты купил патент, если покупатель требует чек, то да, ему можно дать чек. Опять же, всё это дорого, в итоге всё это закладывается в цену, как-то государству надо обратить на это внимание именно для малого бизнеса, вот здесь именно это слово ключевое – малый бизнес».

«На мой взгляд, важно не допустить неплатежей, поэтому надо насытить экономику деньгами. Пока этого, к сожалению, не происходит».

«У нас есть товарно-сырьевая биржа. Всю торговлю от малого бизнеса, или от среднего бизнеса, или от большого пустить через товарно-сырьевую биржу и торговать на золотой рубль. И всё. И всё встанет сразу на свои места. Денег будет столько, что не будут знать куда девать. Как Шойгу сказал: надо построить три города-миллионника на Дальнем Востоке. Мы их построим – просто глазом не успеем моргнуть».

«Значит, я бы в первую очередь провела судебную реформу, вот. Дальше есть, наверное, большой... большой круг мероприятий, которые бы помогли бы малому бизнесу. Например, у нас вот как-то для малого бизнеса, вообще на него не обращают по сути особого такого внимания, вот. А по идее, да как, наверно, было бы лучше сделать? Вот у нас, например, бюджетников много, да? На них обращают внимание. На малый бизнес – нет. Соответственно, если бы были бы какие-то программы, которые помогают малому бизнесу, например, кредитами, чтобы люди открывали этот малый бизнес, вот чтобы значит...

У нас все как-то тянутся в Москву, Санкт-Петербург, большие города, а на сельхоз, на всякие вот эти вот регионы – вот там, я думаю, что у людей есть трудности для организации сельскохозяйственных производств. То есть соответственно, если бы была бы финансовая поддержка, реальная финансовая поддержка людей, которые в регионах занимаются бизнесом, то у нас бы как-то, наверно бы, и это существенно помогло именно малому бизнесу: всем вот этим фермерам, малым каким-то мебельным производствам, не только мебельным производствам, разнообразным производствам. Вот.

То есть люди-то – они как? Им нужна какая-то... Нужно чего этот бизнес открывать? Если в регионах низкие зарплаты, высокие кредиты, у них нет той базы, с которой они могут начать, со стартового капитала. И если они, например, не могут, открывая этот бизнес, они ещё и ко всему прочему не уверены, что они будут в правовом плане защищены, то соответственно у нас всё и тормозиться будет с этим малым бизнесом».

«Может быть, какие-то таможенные пошлины или какие-то уже в странах Таможенного союза – вот мы как-то на них сейчас больше рассчитываем. Транспортные компании чтобы не удорожали свои услуги, то есть снижение бензина, может быть, как-то, ну, топлива. Ну, вот так вот. Я думаю, что в основном транспорт, то есть мы, может быть, каких-то поставщиков найдём, ну, что мы... Чтобы дешевле была поставка, логистика дешевле была вот для малых предприятий, таких, как наше. Вот, а так, я думаю, что мы поставщиков и какие-то связи наладим, налаживаем уже потихонечку, уже, как говорится, включились в мозговую атаку».

«Ну, стабилизация курса, организация платёжной системы и, там, на что ещё там... Поддержка, кредитное плечо, то есть, это самое, поддержка по КАСКО. Так больше забот у бизнеса, не трогайте его. Проверки отменить на длительный срок, бизнес начал там... Я понимаю, боятся этого, но снижение налоговой ставки и налоговая ставка не фискальная, а которая создавала бы что-то. Когда получается что-то, тогда можно, а у нас начинают сначала брать налоги, а потом идут, когда минус разовьётся. Надо ждать, пока минус... чтобы корова подросла, тогда с неё молоко брать, а если молоко начинают доить просто...»

[← вернуться к вопросу](#)

19. Хотите ли Вы что-то ещё добавить по обсуждаемой нами теме? Если да, то что именно?

Малому бизнесу нужна господдержка

«Посыл всё тот же: конкретно в моей отрасли в строительстве необходимо государству финансировать. Если мы перестанем оглядываться на Запад, начнём финансировать сами, тогда будет всё хорошо».

«Побольше уделять внимания и поддержку малому бизнесу. Не надо рассчитывать на то, что будут большие производства, или что-то какие-то крупные компании, или что. Надо просто понять, что малый бизнес даёт возможность прокормить человеку свою семью, и рядом с собой двоих-троих людей, как бы удерживать этот малый бизнес. Так что если со стороны государства будет серьёзная поддержка и вопросы решатся по поддержке малого бизнеса, я думаю, что много очень вопросов будет решено и большое количество людей будет занято и работать».

«Дайте нам возможность работать, мы готовы работать, надо упростить, сократить все эти проверки малого бизнеса. Об этом говорят, но пока это всё слова».

«Не могу нигде прочесть, какие меры поддержки вводятся государством для мелкого предпринимательства. Везде разные мнения и ответы. Никто не может конкретно сказать, какие именно меры поддержки, что предлагается. Уменьшить подоходный налог? там, НДС убрать или ещё что-то. Где это можно посмотреть, где увидеть?»

«Чтобы как-то малое предпринимательство поддерживалось, а не душилось всякими нововведениями бесконечными. Мы платим за то, за то, за то, налоги, какие-то косвенные налоги, какие-то программы без конца вводятся. Понимаете, такие маленькие магазинчики, как мой, они уже не справляются со всем этим. Это нам и не нужно, а нас заставляют постоянно что-то делать, что-то покупать, какие-то программы, где-то регистрироваться, без конца за что-то платить. Вот это мне не нравится».

«То есть, ну, конечно, хотелось бы добавить, чтобы наше правительство с умом воспользовалось этой сложной ситуацией и приняло соответствующие меры. То есть где-то госрегулирование ввела, где-то, наоборот, ослабила, то есть для малого и среднего бизнеса, то есть налоги, где-то субсидии где-то там... Ну, то есть в таком ключе, наверно».

«Ну, если вы можете это как-то добавить, – вот за эти центры, за вот заводы, которые должно как-то... Не они должны, мы сами привезём всё, но, блин, может, чтобы вот такие центры построить, где возможно было развивать своё производство, и это бы помогало бы. И мы бы были под колпаком у правительства, и они бы видели, что мы развиваемся, и давали бы нам дальше, если бы видели, что... Ну, вот такие центры – они очень нужны сейчас в России».

«Дело в том, что в Союзе предпринимателей, который возглавлял, по-моему, Александр Николаевич Софин, абсолютно не представлен мелкий бизнес и средний бизнес. Понимаете, почему проблемы мелкого бизнеса нигде никак не решают?»

«Я могу только надеяться на то, что власти будут проводить финансовую политику, которая будет помогать малому бизнесу. Если все предыдущие годы власть только мешала малому бизнесу, то, может быть, эта ситуация сподвигнет эту власть немножечко о нас подумать. Больше мне сказать нечего».

«Мысли есть, но, как говорится, за них много дают [смех]... Если бы наше государство немножко повернулось к людям лицом. Всё-таки большой бизнес – антимонопольная наша не работает компания, как говорится, ничего, потому что кому война, кому мать родна, кто-то просто старается на этом нажиться. Если бы немножко, конечно, повернуться лицом к людям и решать проблемы. Знаете, где есть большой капитал, там никогда не будет порядка, потому что они мать родную продадут, лишь бы получить прибыль».

Важно сохранять спокойствие, верить в лучшее

«Пока что очень сложно. Пока ситуация сложная, пока предсказать её... Я в такой ситуации за 28 лет ещё не была ни разу, поэтому пока очень сложно предсказать, что будет дальше. Я могу просто чисто теоретически предполагать и надеяться, конечно же, на лучшее. И разговариваю со своими знакомыми, друзьями, также бизнесменами, мы все только надеемся на то, что как-то удастся сохранить свой бизнес, удастся как-то удержаться на плаву».

«В принципе, нет. Главное не паниковать, и всё будет нормально».

«Да ничего не хочу. Все идёт и идёт, правильно? Мне кажется, это давно было спланировано всё уже, поэтому... Время надо подождать. Тяжелый год будет, но он же пройдёт. Потом другой будет. Всё станет ясно, понятно. Там сориентируемся, даже перепрофилируем где-нибудь, правильно?»

«Что можно добавить? Даже не знаю, что можно добавить. Хотелось бы, чтобы у всех всё было хорошо. Вот. И чтобы люди, которые за это отвечают, они бы вот, как бы, задумались о том, что вот сейчас чувствуют другие граждане, что сейчас чувствует бизнес, вот, и мыслили бы на перспективу, и не принимали бы решения на эмоциональном уровне. Вот, то есть нужно в первую очередь думать о своих собственных гражданах – вот это вот самое важное нас должно интересовать, то, что у нас в стране происходит».

«Что именно? С одной стороны, я прошлый раз, когда санкции были введены в 14-м году, был рад, что будет всплеск. И сейчас мне тоже очень комфортно, с одной стороны. Так что это всё нормально. Нечего переживать».

Нужно развивать собственную экономику, становиться более независимыми

«Всё хорошо, дальше будет ещё лучше. Я говорю, единственное – быстрее обнулиться. Всех этих непонятных товарищей просто попросить за пределы. Производителей, не производителей, всех, кто на самом деле работает здесь, а живёт там, и является гражданином не России, их отсюда побыстрее. И самим начинать производство всего того. Всё хорошо будет, всё будет отлично. Бумагу вот, рубли печатать можно. Никаких проблем, всё это регулируется. Инфляция есть небольшая, я не вижу в этом ничего плохого».

«Моё предложение сводится к поддержке сельского хозяйства, поддержка малого и среднего бизнеса, переходить на своё, отечественное или производство государств, которые к нам лояльно относятся (турецкие, китайские), чтобы избавиться от иностранных тракторов и спецтехники».

«С ценовой политикой разобраться надо, с долларом надо что-то решать, чтобы к нему не привязываться, из-за этого много проблем. Если не отталкиваться от доллара, не было бы такого беспринципного увеличения цен, всё было бы гораздо проще. На раз отказаться от иностранной техники – это для них была бы огромная потеря нашего рынка».

«Я бы хотела, чтобы пересмотрели как-то пенсионную реформу, чтобы те люди, которые сейчас молодые, они платили всё-таки сами за себя, а не работодатель. Работодатель не должен ни за кого платить, если ты думаешь о своей старости, будь добр, думай о ней сейчас. Опять же, это освободит от стоимости того или иного продукта».

Мне бы хотелось ещё добавить, чтобы как можно больше правительство обратило внимание на стоимость бензина, электроэнергии, газа в нашей стране, именно в нашей стране это приведет к удешевлению товара, а мы как-то идем по европейским меркам. Я понимаю, они все в Европе, наше правительство, их жены, дети, они и живут той жизнью, но мы-то здесь, и нам надо создавать здесь блага, если они патриоты своей Родины. Не собирать копейки. Как можно с маленькой зарплаты взимать подоходный налог 13%? С зарплаты в 10 тысяч минус 1300 – это налог, остается сколько на жизнь? А если зарплата в сто тысяч, минус 13 тысяч не так ощутимо, можно жить. Как-то эту шкалу подоходного налога надо пересмотреть, может, с какой-то мизерной зарплаты и не надо его вычитать.

Много проблем, на самом деле, и их надо решать. Самое смешное – что их можно решить, это просто, санкции на это не влияют. Думаю, на элиту нашу ввели санкции, думаю, они теперь хоть что-то будут развивать в стране. Ведь у нас всё есть, мы богатая страна, весь ресурс у нас есть, мы сами сможем и одеть себя, и обувь, и обогреть. Я всегда смеюсь: они нас никогда по продовольствию просчитать не смогут, ведь есть такое волшебное слово – дача и погреб, а там всего полно, хватит и на себя, и на соседей. Мы научены Отечественной войной, у нас люди запасливые, им сложно нас просчитать. Ну да, мы останемся без бытовой техники, ну ничего, наверное, это надо обдумать. Проблема в том, что там не знают, как живёт народ, надо беседовать не с губернаторами, а с людьми на местах».

«Я просто хочу, чтобы наше государство изменило внутреннюю политику нашу, не только внешнюю, которую оно ведёт хорошо, а ещё и внутреннюю, наконец-то. Вот эта пуповина с 90-ми годами, с этими временами, с вот этим всем нужно разорвать и переходить к мобилизационной экономике».

Нужно, чтобы прекратилась, завершилась спецоперация

«Чтобы не было войны. Миру – мир».

«Общее пожелание – чтобы побыстрее всё закончилось с войной».

«Да, хочу. На хрен вы полезли на эту Украину? Вот честно, у меня вот один вопрос».

«Ну смотрите, я, как бы, со всеми общаюсь, ну, по крайней мере, это малые предприятия, да, там, небольшие. Ну, могу что сказать? Паники особой нету, краха никто никакого не ждёт, все ждут окончания спецоперации, чтобы наладить цепочки, посмотреть, насколько они сохранятся, и если нет, то у нас есть все предпосылки, чтобы (по крайней мере, в нашей отрасли) переориентироваться либо на Китай, либо на своё производство. Всё-таки за... вот с 14-го года были такие предпосылки, ну, скажем так, предпринята идея, для того чтобы что-то здесь наладить. Ну такая, как говорится, все притаились и, скажем так, ждут окончания. А так, может быть, скорее всего, если... Скажем так, с европейскими поставщиками общаемся, они, как бы, на государственном уровне вводят санкции, но "Санвизарстрой" говорит, что они готовы поставлять, не хотят рвать отношения. То есть нету, как сказать, "Санвизар" не хочет рвать отношения. Я думаю так».

«Не знаю, мне кажется, что очень хотелось бы, чтобы, как сказать, хотя бы прекратилась как таковая война, просто чтобы не гибли люди, это важно, и наши, и их, потому что тогда можно... потому что сейчас просто многим трудно заниматься экономикой, когда у тебя душа болит за людей, поэтому, мне кажется, это важно».

«У меня предложение – остановить военную операцию, вот просто немедленно».

«Я хочу добавить, чтобы всё это закончилось и всё было нормально, потому что невозможно. У людей реально нет денег, люди деньги экономят на еду. Мы живём в... такой момент наступил, когда 80% заработка человека тратится на еду. Поэтому, как бы, это немножко неправильно, что даже в современном государстве... Тем более в энергетической стране. Вот так вот. Поэтому... поэтому надо всё менять и договариваться, вернуть всё как было, хотя бы максимально постараться. Потому что, например, мой бизнес заточен, ну, не то что заточен, зависит от поставок семян и удобрений из Украины, оттого у меня, как видите, понимаете, ничего нет оттуда. А я, и моя семья, и мои друзья, которые, ну, компаньоны, зависят от этого. А тут, извините... Вот так вот. Извините, что я так остро вам воспринимаю, но это...»

Результаты зависят от эффективной работы

«В интересное время живём, товарищи. Работать надо, пахать, я бы сказал, и всё будет хорошо».

«Хочу добавить, чтобы в данное, как бы, время все всё равно, как бы, были на позитиве, ну, как бы, не расстраивались, всё было бы хорошо. То есть всё в их руках. Соответственно, если сам всё будешь предпринимать, ничего нигде санкции по тебе не будут бить. Потому что всё на опережение сыграем, так, по-другому никак».

«Я бы хотел добавить, что... я очень мечтаю, когда люди будут честными, будут говорить правду друг другу, не обманывать, коррупции не будет. Вообще, знаете, сто процентов. Милиция будет заниматься милицией, а не взятками. Чиновники будут заниматься организацией быта, а не взятками и прикрывательством своих задниц со всех сторон. Вот когда всё это кончится, тогда мы заживём хорошо. Вот я что хотел, что люди будут заниматься каждый своим делом, а не на своих рабочих местах заниматься прикрыванием своих задниц. Я понятно сказал, нет?»

В сложившейся ситуации важно поддерживать действия президента и правительства

«Довести операцию до конца, не останавливаться на полпути. Мы постараемся выжить как-нибудь – и бизнес, и всё».

«Целиком поддерживаю политику Путина и наших ребят».

«Ну, я, в общем-то, в принципе, согласна со всем, всё, что делается, я согласна. И многие мои друзья предприниматели тоже согласны. Всё правильно».

Нужно сдерживать цены, укреплять рубль

«Нужно в правительстве поменять людей, отвечающих за финансы. Потому что эти люди не совсем... скажем так, слишком долго они сидят. И считаю, что рубль должен быть более крепким и более котируемым в стране, а не так, чтобы народ бежал, рубли менял на иностранную валюту и держал эту иностранную валюту в карманах. Как-то так вот».

«Ну, если это возможно, я удивлён поведением... её фамилию иногда неправильно называют, Набиуллина, по-моему. Вот. Ну, когда ошибается, действует правильно. То есть по сути она обманывает народ. Мне кажется, что она занимается ерундой, повышая процентную ставку Центробанка, это увеличивает стоимость привлеченных средств и убивает бизнес в России. Если она хотела позаботиться о том, чтобы спекулянты не наспекулировали, это делается по-другому. Просто она некомпетентна. Меня удивляет позиция товарища Путина в этом вопросе: какого чёрта он до сих пор её не выгнал с работы, я не знаю. Поэтому я не понимаю своих сограждан, которые его поддерживают на 80, там, на 75%, – ни черта не делает в этом плане. Вот такие пироги».

«Затрудняюсь ответить. Еще не всё произошло, что должно произойти. Подождите, ещё поднимутся цены на энергоносители. Я говорю про бизнес, и не только про бизнес. Поднимутся цены на энергоносители, поднимется цена на газ, бензин. Это будет всё. Цены ещё подрастут. Что касается среднего бизнеса, это странное исследование, называется "Вы еще живы? Странно, значит, мы недостаточно хорошо работаем". У меня как у человека, занимающегося средним, маленьким бизнесом, большое желание при возможности, не свалить ли с этой страны к чёртовой матери. По статистике мы падаем в большую яму. И когда думаешь, наконец-то, мы этого дна достигли, срабатывает какой-то механизм и опускает его ниже».

Другое

«Предложение одно у меня. Я вот хожу сейчас, да, но это, как бы, не касается прям вот бизнеса, хотя как, в какой-то мере и это тоже. Дело в том, что у нас народ – он, конечно, привыкший ко всему, мы очень много пережили. Но последнее время мы довольно, так сказать, прилично живём. И вот эти вот пустые полки в магазинах – они, конечно, обескураживают. Я думаю, что терпение – оно есть, запас терпения есть, но просто надо с этим быстро работать, чтобы не зияли вот эти вот пустые полки. Потому что народ терпит-терпит, а потом, в общем-то, начинает возмущаться. И те, кто задерживает сейчас поставки, я имею в виду и малый бизнес в том числе, поставки там необходимых товаров в магазин, я считаю, это диверсия, и с этим надо очень жёстко разбираться. Потому что, может быть, не пять килограммов того же сахара <продавать>, пусть два, но пусть сахар будет на прилавках, чтобы люди это видели. Сейчас уже и макароны начали разбирать, и соль постепенно исчезает. Это ужасно. Потому что это, естественно, возвращает в людях недовольство, недовольство и, в принципе, неверие. Поэтому нужно как-то с этим бороться. Накормить народ нужно, а остальное всё переживём».

[←вернуться к вопросу](#)

Телефоны: +7 (495) 653-82-32

E-mail: fom@fom.ru

Адрес: 123376 Россия, Москва,
Рочдельская ул., д. 15 стр. 16А, этаж 2

