

Грабли всея Иркутска

Ежедневно в регионе открывается четыре малых предприятия и 120 структур формата ПБЮЛ. Большинство из них стремятся в самые занятые сегменты иркутского рынка: туда, где самые низкие входные барьеры, но можно придумать чумовую штуку и стать самыми лучшими. Каждое поколение молодых бизнесменов смело наступает на грабли, где уже побывали его предшественники. Откуда упорство, с которым они стремятся разбить себе лоб?

В организации любого бизнеса есть барьеры, самый очевидный из которых – капиталоемкость. Оборудование стоит денег, а без него и сам бизнес по большому счету ничего не стоит. Оборотный капитал – это барьер, который ограждает бизнес, не требующий закупки оборудования, например, торговлю. Еще один интересный параметр – наукоемкость. Когда для жизнедеятельности предприятия необходимы лицензии, сертификаты и патенты, «с улицы» в отрасль зайти крайне сложно. В этих случаях схема ведения бизнеса и бизнес-план примерно понятны. А какие сюрпризы подстерегают предпринимателя там, где формальные барьеры снижены по определению?

Например, на рынке услуг. Организовать компанию, продающую услуги проще и дешевле, чем купить драгу, обогатительную фабрику и начать добывать золото. Где лежат те самые грабли, которые выкинули с рынка добрую сотню компаний, решивших его покорить?

«Самая большая сложность в работе на рынке услуг заключается в создании и поддержании у клиентов мнения, что их обслужат хорошо. С первыми заказами проблема в том, что Вашу компанию никто не знает. В этом случае может помочь известность конкретных Ваших сотрудников. Например «да, наш салон красоты открылся недавно, но у нас работает г-н Мастер, у которого уже более 3-х лет обслуживается г-жа Дива». В сфере услуг клиенты довольно часто следуют за мастером, а не за вывеской, под которой он работает. В этом же и следующий барьер сферы услуг – успешно начав, нужно не потерять нарабатанную репутацию. Ведь услуги оказывают не вывески, не компании, а конкретные люди. И управление персоналом (особенно творческим, креативным) становится главной задачей управляющего менеджера. Высший пилотаж – это создать брэнд, которому доверяют и делают заказ, не спрашивая, кто именно будет его выполнять. Это, как правило, труд многих лет, но результат того стоит», - уверен бизнес-консультант консалтинговой компании «Прайм-консалт» Михаил Вайкус.

Впрочем, если все было бы так просто, предприниматели не наступали бы на одни и те же грабли. Но мы имеем то, что мы имеем в реальной жизни: рыночную конъюнктуру, экономические спады и подъемы, «нагревание» рынков, и, наконец, побочные эффекты от государственного регулирования. Чтобы понять, какие сферы бизнеса станут граблями для иркутских предпринимателей, журнал «Богатей» обратился к статистическому сборнику, в котором собраны показатели предприятий малого бизнеса города Иркутска за последние два года. Предприятия анализировались по 2 признакам: количественный показатель и объем оборота. А для толкования полученных результатов журнал «Богатей» обратился к экспертам.

Сценарий для аутсайдера

Если на рынках наблюдается снижение численности компаний, общий оборот в отрасли при этом падает, налицо признаки стагнации или вырождения. Начинать бизнес в отраслях этой экономической категории можно только после тщательного анализа самого рынка и регулирующего его законодательства.

Наибольшее падение за последние 2 года наблюдалось в сельскохозяйственной отрасли. Из 116 предприятий, попавших в статистический сборник в 2005 году, через год на плаву осталось лишь 69. Особенно резкое снижение численности было отмечено в категории «лесное хозяйство». Количественно лесная отрасль уменьшилась в половину (с 60 до 28 предприятий), оборот сократился на 30%.

Разумеется, в этом случае кризис является следствием негативных последствий государственного регулирования и активной борьбы административных структур с экспортерами круглого леса. В то время, как

администрация области сокращала количество отгрузочных терминалов, таможня пыталась сделать лес «белым». По итогам эксперимента заместитель начальника Иркутской таможни по экономической деятельности Татьяна Панкова отметила, что за три года на фоне увеличения объемов экспорта необработанной древесины вдвое уменьшилось количество участников ВЭД: рынок укрупнился. В категории «обработка древесины и производство изделий из дерева» падение незначительное – с 65 до 61 предприятий. Однако, снижение оборота достигло 20%. Отчет за первый квартал 2007 года тенденцию подтвердил: лесная отрасль продемонстрировала один из самых худших показателей роста экономики, несмотря на то, что мировые цены на древесину и изделия из нее только росли. Впрочем, рост объемов лесопереработки – вопрос времени, причем не очень большого: экспортные пошлины на необработанные пиломатериалы через полтора года достигнут заградительных размеров. От массового ввоза станков по первичной переработке леса иркутских предпринимателей останавливают только два момента. Во-первых, по мнению начальника Иркутского таможенного поста Андрея Новосельцева, экспортеры и заготовители чаще всего — не одни и те же лица (лесной рынок – трейдерский). Во-вторых, обнуление ввозных пошлин на оборудование не освобождает его от таможенных сборов, которые будут осуществляться исходя из реальной рыночной стоимости ввезенного оборудования.

Существенное падение численности предприятий испытала отрасль «финансовое посредничество и страхование». Если в 2005 году на рынке было представлено 108 зарегистрированных предприятий данного профиля, то в следующем году их количество уменьшилось до 76.

«Вертикаль власти»

Когда уменьшение численности компаний происходит на фоне увеличения оборота в отрасли, уместно говорить об административном или ином регулировании в пользу отдельных игроков.

Наиболее показательным в этой связи можно назвать ситуацию на рынке связи. С введением повременной оплаты за телефонные разговоры, поднялись тарифы, произошел рост оборота в отрасли, но некоторые компании, предоставлявшие услуги связи по карточкам, вынуждены были уйти с рынка. Выжившие увеличили тарифы. Итого в категории «связь» из 58 зарегистрированных в 2005 году компаний остались 27 игроков, которые распределили между собой увеличившийся на 27% финансовый трафик.

Начинать бизнес в отраслях, отнесенных к этой экономической категории, довольно рискованно: если рынок монополизирован, либо зависит от административного ресурса, «нулевая» компания без связей будет спотыкаться гораздо чаще, чем идти прямо. С другой стороны, взрывной рост характерен для не устоявшихся рынков, на которых можно и нужно повоевать за место под солнцем. Например, развитие строительной отрасли дало толчок добыче нерудных полезных ископаемых, используемых в производстве бетона (гравий, песок и др.). Темпы роста производства увеличились в 3 раза, однако, вместо 24 добывающих компаний и их трейдеров на иркутском рынке остались только 19. Увеличение добычи инертных материалов в городе Иркутске нашла отражение в статистике области – по данным Иркутскстата, добыча нерудных материалов в первом квартале 2007 года увеличилась на 7%.

На 14 организаций уменьшилось количество игроков, специализирующихся на предоставлении услуг в области охоты. При этом рост оборота в отрасли вырос в 3.8 раз. Очевидно, что остались те, кто имеет полноценный доступ к административному ресурсу – ведь для охоты требуются лицензии, разрешения, квоты и другие документы.

Еще одна интересная отрасль – удаление сточных вод и отходов. Шестикратное уменьшение количества предприятий на рынке (с 24 в 2005 году до 4 в 2006 году) прошло на фоне 22%-ного роста оборота в отрасли. На вопрос, что это было, не ответил ни один эксперт.

И, наконец, образование. Небольшое количество малых предприятий в этой сугубо государственной сфере уменьшилось с 12 компаний в 2005 году до 8 организаций в 2006 году при росте оборота на 7%.

Деловой «трамвай»

Оборот в отрасли увеличивается незначительно, либо не увеличивается вовсе, а вот численность компаний динамично растет. Таков сценарий «делового трамвая» - рынка с низким входным порогом, куда устремляется множество людей. Здесь всегда высокая конкуренция, игроки заходят и уходят с рынка. Затяжная конкурентная борьба приносит стабилизацию цен и медленный рост оборота. Для работы на таком рынке нужны стратегия, тактика и постоянная борьба за место под солнцем: такой бизнес, как правило, ориентирован на конечных потребителей.

«Бизнес может быть капиталоемким, а может им не быть, - говорит Михаил Вайкус. – Нефтедобыча, производство электроэнергии, цифровая фотопечать – для всего этого требуется весьма дорогое оборудование. А в такой категории бизнеса как рекламное агентство старт практически нулевой: офис арендовал, студенток посадил на телефоны – рекламное агентство готово. Чем тяжелее вход на рынок, тем ниже конкуренция. А искусство зарабатывать – это искусство на некоторое время (а желательно навсегда) исключить вокруг себя конкуренцию».

Небольшая по объему металлургическая отрасль города Иркутска растет только количественно: теперь в городе 11 предприятий по добыче металлических руд (против 4 в 2005 году) и десятков компаний, занятых в металлургическом производстве (против 3 в 2005 году).

Такая отрасль как «вспомогательная и дополнительная транспортная деятельность» показала сокращение оборота на 34%, хотя количество юрлиц увеличилось с 92 до 129. То же самое с сектором финансового консалтинга, где количество игроков увеличилось вдвое (с 29 до 63), а показатели оборота остались на прежнем уровне.

Бурно растущая последние годы розничная торговля несколько сбавила обороты. Если в 2005 году рынок делили 157 организаций, к 2007 году их число достигло 494. Как они перераспределяют между собой оборот, увеличившийся всего на 12% - большой вопрос.

«Наиболее жесткая конкуренция наблюдается среди предприятий оптово-розничной торговли, и в последнее время в этой сфере появляется все меньшее число новых фирм, - говорит Вячеслав Лачкарев, начальник отдела по развитию малого предпринимательства департамента инновационной деятельности, науки и высшей школы администрации Иркутской области. - На рынок торговли заходят в основном национальные и международные сети. Кроме того, торговля и так составляет около половины от общего числа предприятий».

Количество игроков, занятых в сфере оптовой торговли увеличилось от 2597 до 3 123, оборот вырос на 55%. Как предполагает Михаил Вайкус, это может быть связано с активным применением схем оптимизации налогообложения, включающих создание аффилированных торговых структур, перепродающих друг другу одну и ту же партию товара. Итогом этих манипуляций становится уменьшение налогового бремени для группы компаний в целом.

Стабильно развивается сегмент HoReCo. Оборот прибавляется в среднем на 50% в год, количество игроков за год увеличилось с 72 до 191, товарная масса на 34.6%. Резкие амплитуды наблюдаются в показателях работы гостиниц (7 в 2005 году и 26 в 2006 году) и баров. Впрочем, последние раньше не классифицировали отдельно от других составляющих HoReCo.

Сферы, где есть производство и вложения в оборудование, прирастают активно, но ровно. Так, количество компаний, занятых в производстве резиновых и пластмассовых изделий с 22 увеличилось до 38, рост оборота составил 24%. Дополнительные 25% готовых металлических изделий произвели еще 10 вновь образованных компаний (17 – в 2005 году, 27 – в 2006 году).

«Раздувающийся мыльный пузырь»

На бурно растущих рынках можно наблюдать резкое увеличение численности компаний. Оборот растет в разы, и это в первую очередь говорит о том, что рынок ненасыщен. Вот заветная дорожка, на которую спешат новые и новые игроки. Относительно небольшие вложения могут быстро окупиться – и в этом рецепт привлекательности таких рынков.

Издательский бизнес и полиграфия (увеличение оборота на 70%), тиражирование записанных носителей (увеличение оборота на 70%), It-сектор, научные исследования и разработки, частное здравоохранение. Все это наукоемкие рынки с «психологическим» барьером, где для работы требуются опыт и различные сертификаты.

Абсолютный хит последних трех лет – организация отдыха, развлечений и спорта: количество компаний выросло с 31 до 78, оборот увеличился в 5.4 раза.

«Посредники зарабатывают на информации: посредники были, есть и будут, - уверен Михаил Вайкус. – Пока тот, кому нужно нечто не знает о том, у кого это взять. Или пока потребителю лень ходить и сравнивать, выбирать. Это наиболее профильная сфера для малого бизнеса. Нужно просто ловить информацию: раскинуть «каналы», грамотно пользоваться ими и не допускать проникновения информации

сквозь себя. Даже образование может не иметь значения, гораздо важнее – талант создания правильных коммуникаций.. Потребительская идеология современного городского жителя услуги посредников поощряет: не тратить время, тратить деньги. У подобных компаний большое поле для деятельности – ведь напоминание о своевременном погашении кредитов тоже может для кого-то превратиться в бизнес».

Бурно развивается все, что имеет отношение к автотранспорту. Розничная торговля моторным топливом показала двукратное увеличение оборота, и прирост игроков более, чем в пять раз (с 5 до 29). К 40 компаниям, специализировавшимся на обслуживании и ремонте автотранспорта, прибавилось еще 12, оборот вырос на 43%, товарная масса на 75%. Количество продавцов автомобильных деталей узлов достигло 104, хотя в 2005 году их было не более 47.

В течение этих лет наблюдался 100% рост транспортного рынка (автомобильного), 72% - железнодорожного, 200% - водного и 37% - воздушного.

ЖКХ – отдельная история. При незначительном увеличении количества игроков его оборот вырос в 2.5 раза, причем в отдельных отраслях (например, в производстве, передаче и распределении электроэнергии) рост показателей составил 7.8 раз.

Экономика для учебника

Среди активно растущих рынков есть и вовсе уникальные: там очень мало компаний, поэтому 4 новых игрока в сфере текстильного производства дают темпы роста оборота и товарной массы в пять раз. Примерно такая же ситуация с неметаллическими минеральными продуктами – где 40 компаний в 2006 году (в 2005 году – 30) увеличили объем производства и оборот отрасли в 2.1 раза. В сфере химического производства пятнадцать новых игроков (итого 47 по итогам 2006 года) увеличили товарную массу на рынке в 2.9 раз. А производство машин, оборудования и аппаратов для радио, ТВ, связи и транспорта приросло до 99 предприятий (в 2005 году было 85) и дало 56% дополнительного оборота и 75% товарной массы.

И, наконец, строительство. Бум, связанный со строительством и недвижимостью привлек в отрасль большое количество частных инвестиций. Темпы роста оборота в отрасли – около 12% в год, количество строительных компаний кажется фантастическим: в 2005 году их было 713, в 2006 – уже 806. и это только в Иркутске.

Другая картинка на рынке недвижимости. Рынок перегрет, спекулятивная стоимость квартир далека от рыночной. Огромная маржа посредников увеличивает оборот в сфере аренды на 30%, в сфере покупки – на 39%. Хотя официально регистрируется чуть больше половины оборачиваемых денег: контракты на куплю-продажу редко превышают миллион рублей, даже если их фактическая стоимость – два миллиона. Естественно, количество агентств, заключающих сделки по аренде недвижимости перевалило за тысячу (в 2005 году их было 712), операциями по купле-продаже недвижимого имущества в 2005 году занимались 93 организации, а в 2006 году – уже 199. Рынок недвижимости из «делового трамвая» превратился в «мыльный пузырь», и каждый вновь приходящий игрок рискует услышать громкий звук лопающегося пузыря.

«Более 40% банкротств происходит из-за общей некомпетентности предпринимателей: нечеткая предпринимательская идея, незнание основ предпринимательской деятельности», - уверен Вячеслав Лачкарев.

Если все вышеперечисленное навеяло тоску, и вы решили не заниматься бизнесом, чтобы не ступать в удобно положенные грабли, у нас есть хорошая новость. Самодостаточных специалистов, которые шьют бальные платья, учат детей английскому, чинят обувь и делают на дому маникюр, также относят к сфере малого бизнеса. В категории «персональные услуги» предложение увеличилось с 69 до 74 частных предпринимателей, а рост «индивидуального» оборота составил 48%. Такой бизнес развивается отнюдь не хуже, чем что-то большое и сложное. А главное – за качество отвечает: работа ведь с людьми.

Автор: Виктория Доверскибо, журнал "Богатей" © Babr24.com ЭКОНОМИКА, ИРКУТСК 4104
02.10.2007, 00:43

URL: <https://babr24.com/?ADE=40173> Bytes: 16434 / 16364 Версия для печати Скачать PDF

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- Телеграм
- Джем
- ВКонтакте

- *Одноклассники*

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:
irkbabr24@gmail.com

Автор текста: **Виктория
Доверскибо**, журнал
"Богатей".

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

Прислать свою новость

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

Подробнее о размещении

Отказ от ответственности

Правила перепечаток

Соглашение о франчайзинге

Что такое Бабр24

Вакансии

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)