**Раздел 5.1. Иные опросы субъектов предпринимательской деятельности**

**1. Торгово-промышленная палата Российской Федерации**

Ежегодно Торгово-промышленная палата Российской Федерации проводит исследовательский проект «БИЗНЕС-БАРОМЕТР КОРРУПЦИИ» специального проекта ТПП РФ «Антикоррупционная инициатива бизнеса»

  «БИЗНЕС-БАРОМЕТР КОРРУПЦИИ» проводится ТПП России с 2016 года, его результаты предоставляются в Администрацию Президента России и в Правительство России, в федеральные органы исполнительной и законодательной власти. Проект уже стал важнейшим специальным исследованием национального уровня, оказывающим непосредственное влияние на формирование и реализацию антикоррупционной политики страны – именно поэтому особенно важно голосование каждого предпринимателя, каждого члена системы торгово-промышленных палат в Российской Федерации.

Особое внимание в рамках исследования текущего года направлено на изучение причин коррупционных проявлений, степени их влияния на экономику страны, возможные факторы их минимизации, а также оценку коррупциогенности «теневой экономики» как фактора снижения конкурентоспособности экономики страны и угрозы достижения национальных целей социально-экономического развития. Основная задача участия палат в организации исследования - привлечь внимание предпринимателей к нетерпимости коррупции посредством проведения различных публичных мероприятий, информировать представителей делового, научного и экспертного сообщества об исследовании, организовать прохождение опроса в соответствии с установленными квотами.

С 15 октября по 7 ноября 2025 года прошел XIII этап исследовательского проекта Торгово-промышленной палаты Российской Федерации «БИЗНЕС-БАРОМЕТР КОРРУПЦИИ»

**2. Итоговый анализ данных опроса. Мурманское региональное отделение ОПОРЫ РОССИИ.**

Тема: Оценка текущего состояния бизнеса, развитие конкурентной среды.

1. Структура респондентов по видам бизнеса. По данным опроса, участники представляют широкий спектр отраслей малого и среднего бизнеса региона. Все виды деятельности представлены равномерно — по 1 респонденту в каждой категории. Это говорит о том, что в опросе участвовали представители множества ниш, что даёт панорамное понимание бизнес-климата.

Группировка по сегментам:

A. Сфера услуг (B2C и бытовые услуги), Салон красоты (код 96.02), Услуги, Услуги техники и перевозки, Гостиничный и ресторанный бизнес, Медицинские услуги

B. Питание и гостеприимство, Общепит, Общественное питание

C. Транспорт, логистика, придорожная инфраструктура, Придорожный сервис, Логистика

D. IT и цифровые услуги, Информационные технологии, ИТ

E. Производство / строительство / безопасность, Строительство, Безопасность.

**Вывод:** Структура респондентов отражает реальную картину малого бизнеса региона — преобладание сферы услуг, торговли и сервисов, а также растущую долю IT-направлений.

**2. Общие тенденции и состояние конкурентной среды**

Анализ ответов предпринимателей (включая оценки трудностей, финансовых условий, налоговой нагрузки, доступности поддерживающих мер) позволяет сформулировать несколько значимых выводов:

1) Конкурентная среда в регионе остаётся напряжённой, но не критичной.

Предприниматели фиксируют несколько факторов:

Рост себестоимости, связанный с логистикой, комплектующими, коммунальными услугами.

Недостаток кадров, особенно в IT, логистике и HoReCa (отели, рестораны и кафе)

Сильная конкуренция среди микробизнеса, особенно в бытовых и ресторанных услугах.

Слабая конкуренция в специализированных нишах (IT, безопасность, медицинские услуги).

Это создаёт картину, где конкуренция локально высокая, но по ряду направлений — скорее структурная нехватка игроков, что указывает на возможность роста.

2) Бизнес испытывает давление из-за низкой платёжеспособности населения.

Практически все сегменты B2C отмечают:

• падение среднего чека,

• увеличение цикла покупки,

• рост доли «эконом-решений».

Это усиливает конкуренцию среди микропредприятий и стимулирует борьбу за клиента, что часто ведёт к демпингу.

3) В B2B-рынках наблюдается ограниченное число заказчиков.

Сегменты логистики, безопасности, строительных услуг отмечают:

• зависимость от лояльности крупных заказчиков, жёсткие требования к цене и срокам,

• непрозрачность рынка госзакупок для МСП.

Это делает конкуренцию более «закрытой», чем открытой.

4) Инновационные и IT-направления имеют самую здоровую конкуренцию

ИТ-компании отмечают:

• высокий спрос,

• качественный кадровый голод,

• «размытую» конкуренцию (много компаний работают удалённо),

• отсутствие регионального барьера входа.

Это самый перспективный сегмент по уровню развития конкуренции и ожиданию роста.

**3. Сводные выводы.**

1. Конкурентная среда в Мурманской области остаётся сегментированной.

В массовых услугах — высокая плотность игроков.

В специализациях — нехватка бизнеса и точки для роста.

2. Бизнес адаптируется, но работает на пределе эффективности.

Снижение маржинальности и рост затрат — ключевые факторы, формирующие конкурентное давление.

3. Ключевой вызов рынка — отсутствие кадров.

Конкуренция идёт не только за клиента, но и за людей. В регионах это особенно остро.

4. Платёжеспособность населения определяет вектор конкуренции.

Сегменты B2C выстраивают борьбу за более узкую и «экономную» аудиторию.

5. При поддержке государства возможно смягчение конкурентного давления.

Особенно важны:

— льготное финансирование,

— снижение административной нагрузки,

— доступ МСП к закупкам крупных компаний.

— прогнозируемость налоговой нагрузки.

**Опрос показал:** предприниматели Мурманской области продолжают работать в непростой конкурентной среде.

В массовых сферах конкуренция усиливается, а в специализированных нишах бизнес всё ещё недопредставлен — это говорит о признаках несбалансированности рынка.

При этом у регионального бизнеса есть потенциал роста — особенно в IT, логистике, сервисах и строительных направлениях.

Мурманское региональное отделение «ОПОРА РОССИИ» готово работать в области улучшения конкурентной среды и вырабатывать рекомендации для создания условий, при которых конкуренция становится не барьером, а стимулом развития. Это требует системного, комплексного подхода в упрощении административных процедур, расширении доступа МСП к мерам господдержки, снижению регуляторной нагрузки, а также упрощенному доступу к инструментам госзакупок. Мы будем и дальше продвигать эти инициативы на региональном и федеральном уровнях.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_