

ПУЛЬС МАЛОГО БИЗНЕСА

Отдел исследований и аналитики Альфа-Банка
совместно с исследовательским центром MARC

Итоги первого полугодия 2019 года

Введение / 3

Цель и задачи исследования / 3

Дизайн исследования / 4

Методика расчёта индекса / 5

Результаты исследования / 6

Результаты по отраслям / 8

Результаты по регионам / 9

Оценка текущей экономической ситуации в стране и отрасли.

Прогнозы на ближайшие 6 месяцев / 10

Индекс текущей ситуации / 11

Оценка текущей экономической ситуации: по отраслям / 12

Оценка текущей экономической ситуации: по регионам / 13

Индекс экономических и рыночных ожиданий / 14

Оценка экономических и рыночных ожиданий: по отраслям / 15

Оценка экономических и рыночных ожиданий: по регионам / 16

Оценка текущей ситуации в компании.

Прогнозы на ближайшие 6 месяцев / 17

Индекс текущей ситуации в компании / 18

Оценка текущей ситуации в компании: по отраслям / 19

Оценка текущей ситуации в компании: по регионам / 20

Индекс ожиданий от бизнеса / 21

Индекс ожиданий от бизнеса: по отраслям / 22

Индекс ожиданий от бизнеса: по регионам / 23

Финансовое положение компаний и планы на будущее / 24

Оценка успешности текущего бизнеса / 25

Что планируют делать, если не достигнут результатов за поставленный срок / 26

Критерии, отражающие успех бизнеса / 27

Наиболее актуальные задачи для компаний в настоящий момент / 28

Основные проблемы, с которыми сталкивается компания / 30

Топ-5 проблем, с которыми сталкивается компания: по отраслям / 31

Зависимость компании от импорта / 33

Планы по изменению доли импорта / 34

Изменения во взаимодействии с зарубежными поставщиками / 35

Доля экспорта в обороте компании / 36

Планы по изменению доли экспорта / 37

Автоматизация бизнес-процессов / 38

Изменение бизнес-модели для сохранения клиентов / 39

Изменение бизнес-модели для сохранения клиентов: по отраслям / 40

Вложения времени и средств в обучение сотрудников / 41

Планы по продолжению деятельности компании / 42

Причины повышения прибыли и выручки компании / 43

Причины снижения прибыли и выручки компании / 44

Меры, которые могут оказать наиболее сильный положительный эффект / 45

Профиль малого бизнеса / 46

Профиль бизнеса / 47

География и отраслевая специфика / 48

Цель:

Замерить индекс настроений малого бизнеса

Задачи:

1 Выявить субъективную оценку клиентов по следующим параметрам



Экономические и рыночные ожидания: оценка экономической ситуации и покупательской способности населения в стране и отрасли.



Финансовое положение компании: прибыль и выручка.



Планы на будущее: показатели успеха.



Продажи: частота покупок, размер среднего чека, количество клиентов.



Экспорт и импорт: доля в обороте и планы по изменению доли.



Профиль бизнеса: город, пол, возраст, должность, сфера деятельности, количество сотрудников.

2 На основе полученных ответов рассчитать индекс настроений малого бизнеса

3 Сравнить результаты с предыдущими исследованиями

Кого опрашивали



Индивидуальные предприниматели и малый бизнес с выручкой до 350 млн ₺ в год. Клиенты Альфа-Банка.

Как опрашивали



Рассылка онлайн-опроса по базе клиентов и 3698 интервью.

Где опрашивали



Российские города, в которых есть отделения Альфа-Банка.

Методика расчёта индекса

Индекс рассчитывается в два этапа

1 Рассчитать 4 промежуточных индекса:

i **Индекс текущей экономической ситуации**

восприятие экономической ситуации в стране и отрасли на момент опроса

ii **Индекс экономических и рыночных ожиданий**

ожидания от того, как будет развиваться экономическая ситуация в стране и отрасли в ближайшие 6 месяцев

iii **Индекс текущей ситуации в компании**

оценка положения дел в компании за последние 6 месяцев: прибыль, выручка, количество клиентов, средний чек, планируемые кадровые изменения, влияние санкций на показатели

iv **Индекс ожиданий от бизнеса**

прогнозы по развитию компании в следующие 6 месяцев

Промежуточный индекс

=

Сумма долей положительных ответов

Сумма долей отрицательных ответов

—

Количество вопросов в индексе

2 Получить финальный индекс:

Финальный индекс

=

Сумма промежуточных индексов

Количество промежуточных индексов

Экономическая ситуация в стране и отрасли

В сравнении с исследованиями прошлых лет индекс настроения предпринимателей свидетельствует об увеличении пессимизма в отношении эффективности бизнеса. Наиболее пессимистичные оценки демонстрируют представители розничной торговли и строительства. А наименее пессимистичные — в сфере IT. Высокие технологии стали безусловным трендом в прошлом году и сохраняют этот статус в 2019 году. При этом индекс рыночных ожиданий на вторую половину 2019 года несколько улучшился, что в первую очередь связано с сезонностью — второе полугодие традиционно сильнее для бизнеса. Макроэкономические прогнозы также предполагают восстановление темпов роста во втором полугодии благодаря увеличению расходов бюджета и эффекту от снижения ключевой ставки ЦБ. Это можно рассматривать, как смену негативных ожиданий на умеренно-негативные.

Ситуация в бизнесе и планы на будущее

Основные проблемы бизнеса те же — рост налоговой нагрузки, низкий спрос, недостаток финансирования, высокая конкуренция с небольшими и крупными игроками.

Отдельно можно выделить снижение спроса и рост налоговой нагрузки — это главные проблемы для респондентов во всех отраслях, причём число предпринимателей, отмечающих это, только растёт.

Заметно сократилось количество респондентов, которые воспринимают государственную поддержку, как драйвер малого предпринимательства.

Текущие программы поддержки пока не дали заметного результата, а бизнес все меньше реагирует на сигналы органов власти о снижении нагрузки на бизнес и отмене устаревших норм законодательства.

Можно отметить сдержанные ожидания предпринимателей в планах по росту продаж и прибыли до конца 2019 года, что связано с укреплением национальной валюты и уходом эффекта повышения налоговой нагрузки.

В региональном разрезе повышение положительных оценок демонстрируют все макрорегионы, кроме Северо-Кавказского.

Наиболее оптимистичны предприниматели Восточно-Сибирского федерального округа, далее следуют Центральный и Северо-Западный регионы, которые традиционно занимают ведущие места по уровню развития экономики и бизнеса.

Форматы бизнеса будут меняться под влиянием новых запросов потребителей. Если запланированные результаты не будут достигнуты в срок, больше трети опрошенных готовы изменить бизнес-модель.

Наиболее перспективными точками роста в ближайшие 6 месяцев предприниматели называют улучшение качества продуктов и услуг, а также расширение направлений деятельности вплоть до выхода на смежные рынки. В качестве точек роста выручки и прибыли предприниматели выделяют внутренние изменения в компании.

Актуальные задачи для бизнеса на сегодня — повышение прибыльности и сокращение издержек.

Увеличивается количество предпринимателей, которых беспокоит растущая конкуренция, особенно это касается сферы торговли и услуг, традиционно преобладающей в структуре российского малого бизнеса.

На фоне сдержанных экономических прогнозов и ожидания увеличения конкуренции, обязательным условием для развития бизнеса становятся конкурентные стратегии.

Среди актуальных мероприятий по сохранению клиентской базы также называют изменения в политике ценообразования: отсрочка платежа, снижение цен и запуск программ лояльности.

Самыми эффективными факторами, которые могут поддержать развитие малого бизнеса, считают снижение налоговой нагрузки, рост потребительского спроса, а также смягчение банковской политики по кредитованию малого бизнеса.

Результаты исследования

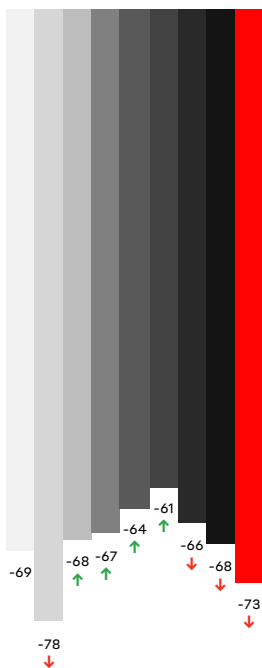


Предприниматели по-прежнему настроены пессимистично в отношении собственного бизнеса и экономики в целом.

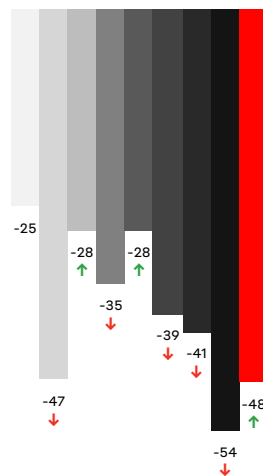
Несмотря на все предлагаемые программы поддержки и выделенное финансирование, малый бизнес в России остаётся в сложной ситуации: слабый потребительский спрос, ограниченный доступ к финансовым ресурсам, конкуренция с большими компаниями, рост налоговой нагрузки, фонда оплаты труда и доли госсектора в экономике.

При этом индекс экономических и рыночных ожиданий улучшился, за счёт сокращения доли предпринимателей, ожидающих дальнейшего ухудшения ситуации, и с традиционным ростом активности во втором полугодии. Макроэкономические прогнозы также предполагают восстановление темпов роста во втором полугодии благодаря увеличению расходов бюджета и эффекта от снижения ключевой ставки ЦБ.

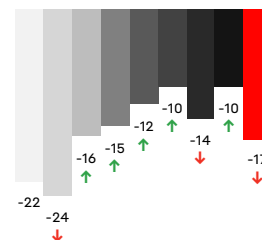
Индекс текущей экономической ситуации снизился



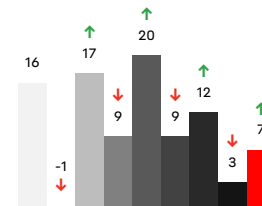
Индекс экономических и рыночных ожиданий вырос



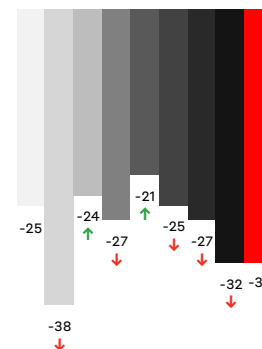
Индекс текущей ситуации в компании остаётся отрицательным



Индекс ожиданий от бизнеса вырос



Индекс настроений малого бизнеса



- 2015, июнь (1828 компаний)
- 2015, ноябрь (1405 компаний)
- 2016, июнь (2554 компаний)
- 2016, ноябрь (1417 компаний)
- 2017, июнь (2300 компаний)
- 2017, ноябрь (1997 компаний)
- 2018, июнь (3114 компаний)
- 2018, ноябрь (3849 компаний)
- 2019, июнь (3698 компаний)

Положительный ↑ или отрицательный ↓ тренд по сравнению с предыдущими исследованиями



Результаты по отраслям



Оценка предпринимателями текущей ситуации продолжает ухудшаться во всех отраслях, но наибольший пессимизм в оценках демонстрируют представители розничной торговли и строительства.

Основной положительный вклад в прирост ВВП продолжают вносить промышленные виды деятельности. Наименее пессимистичные оценки — в сфере IT, так же как и в прошлом году. Продукты, которые ещё недавно не могли выйти на рынок из-за несовершенной технологии или слишком дорогого производства, значительно улучшили свои показатели.

- 2015, июнь
- 2015, ноябрь
- 2016, июнь
- 2016, ноябрь
- 2017, июнь
- 2017, ноябрь
- 2018, июнь
- 2018, ноябрь
- 2019, июнь

Положительный ↑ или отрицательный ↓ тренд по сравнению с предыдущими исследованиями

ИНДЕКС НАСТРОЕНИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

ПО КОМПАНИИ

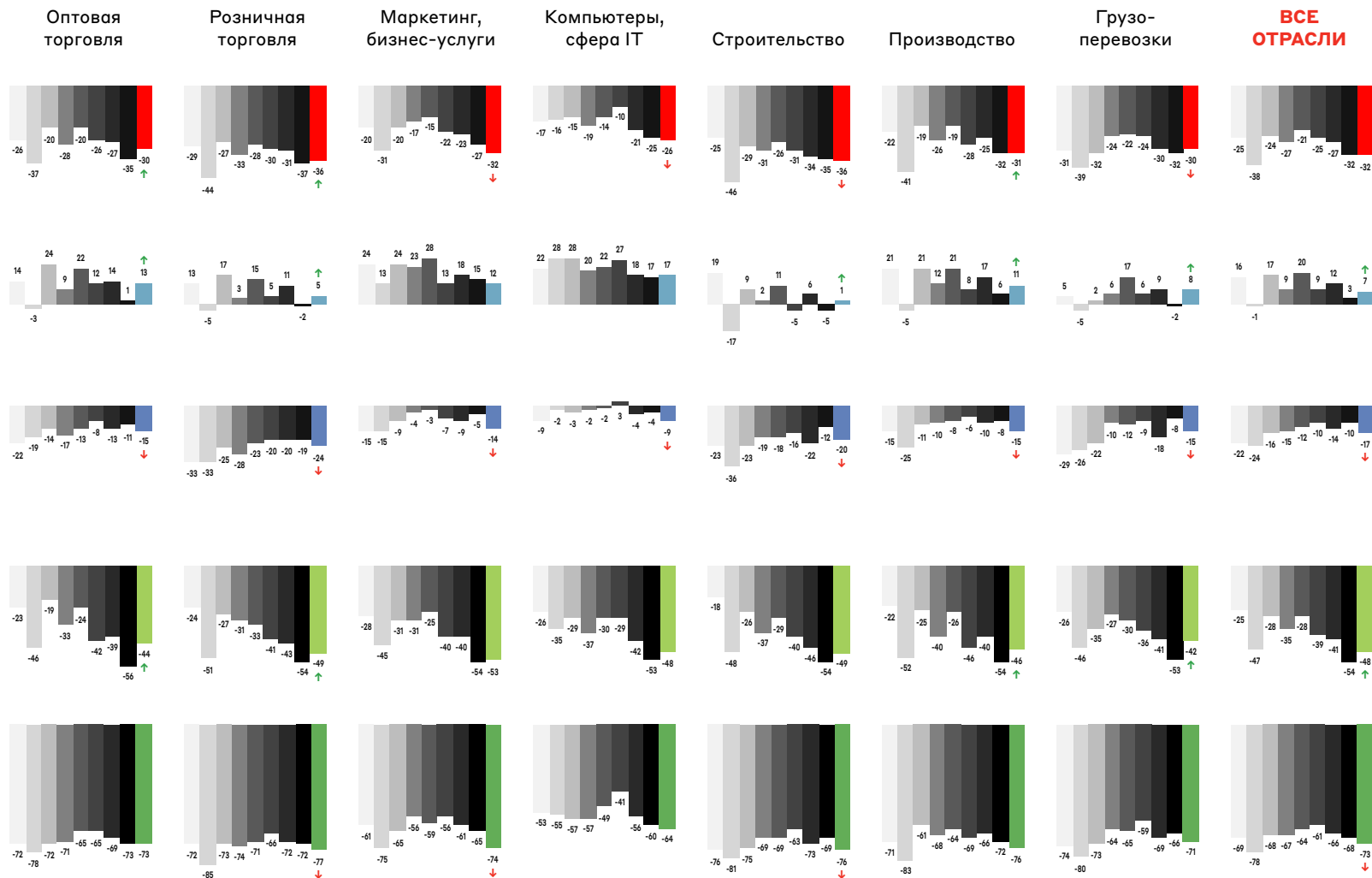
Индекс экономических и рыночных ожиданий

Индекс текущей экономической ситуации

ПО СТРАНЕ

Индекс ожиданий от бизнеса

Индекс текущей ситуации в компании



Результаты по регионам



Региональная структура индекса настроений свидетельствует об улучшении ожиданий на ближайшие 6 месяцев практически во всех российских регионах: как в отношении собственного бизнеса, так и ситуации по стране в целом.

Заметная негативная динамика сохраняется только по Северо-Кавказскому округу, который традиционно относится к регионам с наименьшей вовлечённостью населения в малый бизнес. Вовлечённость в малый бизнес зависит от целого ряда факторов: инфраструктуры, близости к большим рынкам сбыта, уровня безработицы, платёжеспособности населения, доступности заёмных средств, тарифов на энергоресурсы, особенностей правового регулирования в регионе, наличия программ по поддержке предпринимательства и других.

- 2015, июнь
- 2015, ноябрь
- 2016, июнь
- 2016, ноябрь
- 2017, июнь
- 2017, ноябрь
- 2018, июнь
- 2018, ноябрь
- 2019, июнь

Положительный ↑ или отрицательный ↓ тренд по сравнению с предыдущими исследованиями

ИНДЕКС НАСТРОЕНИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

ПО КОМПАНИИ

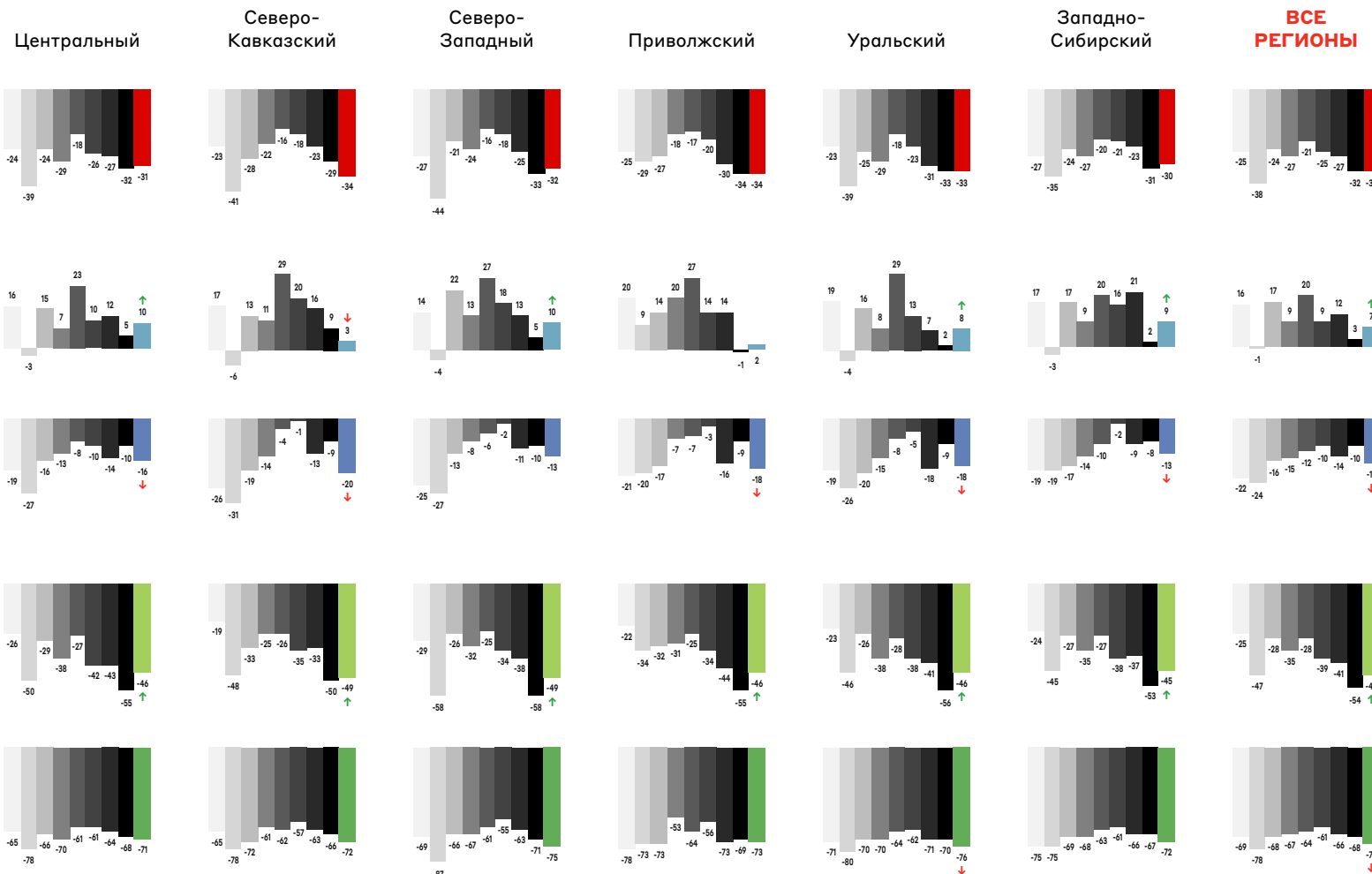
Индекс экономических и рыночных ожиданий

Индекс текущей экономической ситуации

ПО СТРАНЕ

Индекс ожиданий от бизнеса

Индекс текущей ситуации в компании



**Оценка текущей экономической
ситуации в стране и отрасли.
Прогнозы на ближайшие
6 месяцев**

Индекс текущей ситуации

%

-73 ↓

ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ
В СТРАНЕ И ОТРАСЛИ

**По оценке Минэкономразвития
России, за первое полугодие
2019 года ВВП вырос
незначительно: +0,7%.**

Экономическая ситуация в целом свидетельствует о низком уровне совокупного спроса в экономике. Малый бизнес продолжает работать в неблагоприятных условиях внешней среды, а внутренние резервы роста практически исчерпаны.

Слабость спроса подтверждается такими тенденциями как замедление инфляции, снижение числа вакансий на рынке труда и падение объёмов импорта при значительном реальном укреплении рубля.

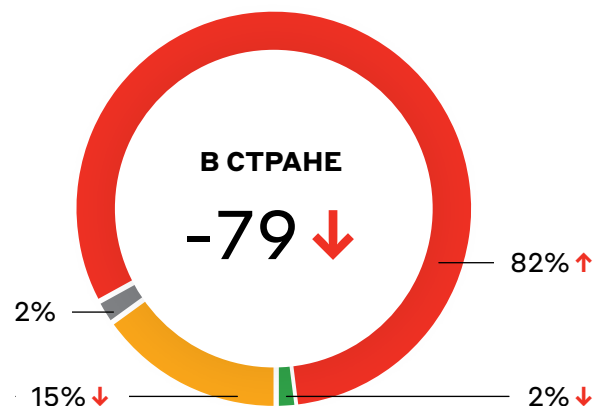
Экономическая ситуация

- Способствует ведению бизнеса
- Тормозит развитие бизнеса
- Затрудняюсь ответить



Покупательская способность

- Повысилась
- Не изменилась
- Понизилась
- Затрудняюсь ответить



↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием

Оценка текущей экономической ситуации: по отраслям



В сфере строительства и бизнес-услуг индексы понизились, а в сфере оптовой торговли без изменений

Наибольшие проблемы испытывают сектора, ориентированные на розничного потребителя и развивающиеся за счёт потребительского спроса. Представители всех отраслей ощущают трудности из-за низкого спроса и ухудшения делового климата. На состояние спроса в целом влияет зависимость экономики от цен на энергоресурсы. Кроме того, высокая доля участия государства в реальном секторе экономики оказывает давление на эффективность работы бизнеса.

В связи с тем, что доля торговли в обороте малых предприятий составляет 60%, существенным фактором, влияющим на настроения, остается сезонность. В летний период настроения предпринимателей наиболее пессимистичны, поскольку в России это низкий сезон в большинстве отраслей. Производственный сектор чувствует себя несколько лучше: производство меньше подвержено конкуренции с крупным бизнесом, также поддержку оказывает укрепление рубля, которое удешевляет стоимость импортных комплектующих.

Индекс текущей экономической ситуации	Экономика		Покупательская способность		
	В стране	В отрасли	В стране	В отрасли	
ИНДЕКС, %	-73 ↓	-78 ↓	-66 ↓	-79 ↓	-69 ↓
Оптовая торговля	-73	-77	-67	-79	-69
Розничная торговля	-77 ↓	-82	-72 ↓	-80	-74 ↓
Маркетинг/бизнес-услуги	-74 ↓	-81 ↓	-64 ↓	-84 ↓	-69 ↓
Компьютеры, ИТ	-64	-70	-49 ↓	-79	-57
Строительство	-76 ↓	-84 ↓	-72 ↓	-80 ↓	-71 ↓
Производство	-76	-81	-71	-80	-70 ↓
Грузоперевозки	-71	-77	-66	-74 ↓	-66 ↓

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



Оценка текущей экономической ситуации: по регионам



Наибольшее снижение индекса экономической ситуации отмечается в Уральском и Сибирском регионах

Индексы текущей ситуации продолжают снижаться и в отраслях, и по стране в целом. Наибольший вклад в изменение индекса внесла заметная негативная динамика оценок в Сибирском и Уральском округах, а также оценок покупательной способности в Центральном и Уральском округах.

Индекс текущей экономической ситуации	Экономика		Покупательская способность		
	В стране	В отрасли	В стране	В отрасли	
ИНДЕКС, %	-73 ↓	-78 ↓	-66 ↓	-79 ↓	-69 ↓
Центральный	-71	-74	-62	-80 ↓	-67 ↓
Восточно-Сибирский	-71	-82 ↓	-71 ↓	-73	-59
Северо-Кавказский	-72	-78	-64 ↓	-77	-70
Северо-Западный	-75	-84	-67	-80	-70 ↓
Поволжский	-73	-76	-61	-81 ↓	-72
Уральский	-76	-82 ↓	-70 ↓	-82 ↓	-72 ↓
Западно-Сибирский	-72	-79	-70 ↓	-75	-63

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



Индекс экономических и рыночных ожиданий

%

-48 ↑

ИНДЕКС ЭКОНОМИЧЕСКИХ И РЫНОЧНЫХ ОЖИДАНИЙ

Растёт мнение о том, что экономическая ситуация в ближайшие полгода не изменится

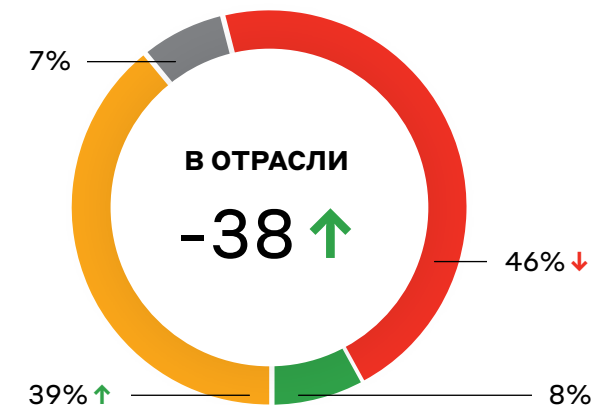
Рост индексов экономических и рыночных ожиданий преимущественно связан с позитивными сезонными прогнозами на ближайшие полгода — второе полугодие традиционно сильнее для бизнеса. Результаты опроса фиксируют минимальные ожидания роста продаж и прибыли, что связано с укреплением национальной валюты и снижением эффекта повышения налоговой нагрузки.

Тем не менее, около половины предпринимателей по-прежнему ожидают ухудшения ситуации как в отрасли, так и по стране в целом. Повышение индекса можно рассматривать как трансформацию негативных ожиданий в умеренно-негативные.

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием

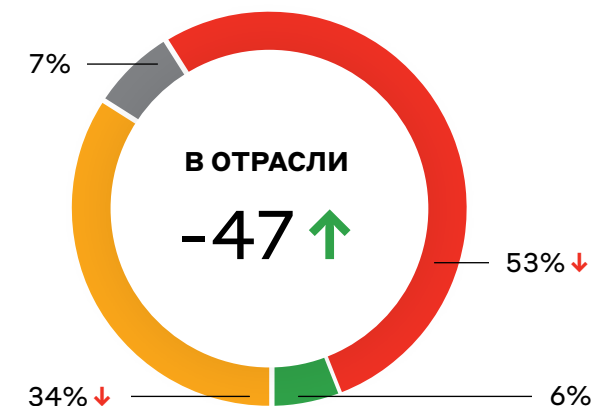
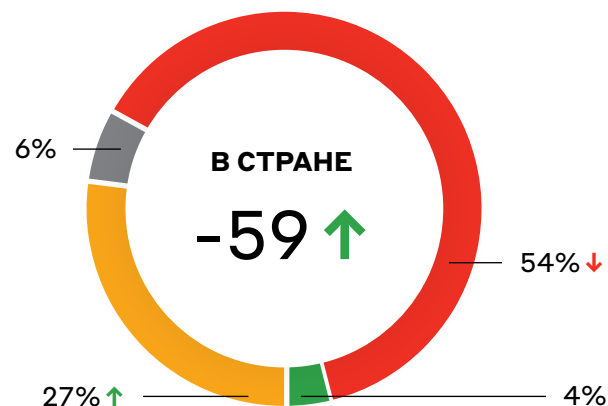
Ожидания по ситуации

- Улучшится
- Не изменится
- Ухудшится
- Затрудняюсь ответить



Ожидания по покупательской способности

- Улучшится
- Не изменится
- Ухудшится
- Затрудняюсь ответить



Оценка экономических и рыночных ожиданий: по отраслям



Заметна позитивная динамика оценок в сферах оптовой и розничной торговли, грузоперевозок и производства

Во втором квартале 2019 года результаты очередного опроса Росстата показали улучшение большинства ключевых экономических индикаторов. В секторах ритейла и оптовой торговли улучшились оценки экономической ситуации и объёмов продаж, снизились товарные запасы. Дополнительный вклад в позитивную динамику оценок вносит фактор сезонности.

В то же время наблюдаются и негативные факторы: низкая потребительская активность на фоне отсутствия роста реальных доходов населения, эффект от повышения НДС, замедление темпов роста потребительского кредитования населения.

Индекс экономических и рыночных ожиданий	Экономика		Покупательская способность		
	В стране	В отрасли	В стране	В отрасли	
ИНДЕКС, %	-48 ↑	-46 ↑	-38 ↑	-59 ↑	-47 ↑
Оптовая торговля	-44 ↑	-44 ↑	-33 ↑	-56 ↑	-43 ↑
Розничная торговля	-49 ↑	-51 ↑	-41	-56 ↑	-48 ↑
Маркетинг/бизнес-услуги	-53	-52 ↑	-41	-68	-51
Компьютеры, ИТ	-48	-52 ↑	-34	-65	-42
Строительство	-49	-46 ↑	-40 ↑	-61	-50
Производство	-46 ↑	-47 ↑	-35	-58 ↑	-45 ↑
Грузоперевозки	-42 ↑	-38 ↑	-36 ↑	-54	-41 ↑

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



Оценка экономических и рыночных ожиданий: по регионам



Положительная динамика оценок демонстрируется во всех регионах, кроме Восточно-Сибирского и Северо-Кавказского

Индекс экономических и рыночных ожиданий	Экономика		Покупательская способность		
	В стране	В отрасли	В стране	В отрасли	
ИНДЕКС, %	-48 ↑	-46 ↑	-38 ↑	-59 ↑	-47 ↑
Центральный	-46 ↑	-45 ↑	-36 ↑	-58 ↑	-45 ↑
Восточно-Сибирский	-45	-45	-31	-58	-45
Северо-Кавказский	-49	-49	-37	-59	-50
Северо-Западный	-49 ↑	-46 ↑	-39 ↑	-63 ↑	-47 ↑
Приволжский	-46 ↑	-48 ↑	-35 ↑	-54 ↑	-50
Уральский	-46 ↑	-44 ↑	-38 ↑	-56 ↑	-46 ↑
Западно-Сибирский	-45 ↑	-45 ↑	-36 ↑	-56 ↑	-42 ↑

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



**Оценка текущей ситуации
в компании.**

**Прогнозы на ближайшие
6 месяцев**

Индекс текущей ситуации в компании

A

%
-17 ↓

ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ В КОМПАНИИ

Понизились все индексы, кроме оценки влияния санкций на бизнес

Сохраняется негативная тенденция в оценках, что обусловлено низким уровнем благосостояния граждан и ослаблением совокупного спроса. Пессимизм также связан с ростом налоговой нагрузки на фоне нехватки капитала и неустойчивой прибыли. Кроме того, в летний период настроения предпринимателей традиционно более пессимистичны: падает спрос на товары и услуги, как следствие снижается выручка и прибыль компаний.

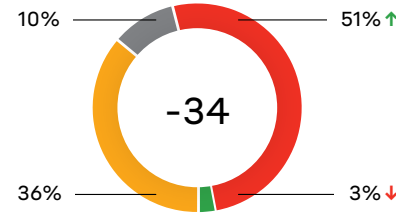
Что касается санкций: 51% респондентов заявляют об отсутствии влияния санкций на их бизнес и только 36% отмечают их отрицательное влияние. Малый бизнес преимущественно ориентирован на внутренний рынок, поэтому санкции можно рассматривать, как косвенную причину падения прибыли компаний — покупательская способность клиентов сокращается, из-за чего снижается количество покупок и средний чек.

Положительным эффектом санкций может быть импортозамещение. Однако предпринимателей, испытывающих положительный эффект, всего 3% от числа участвовавших в опросе.

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием
* За последние 6 месяцев.

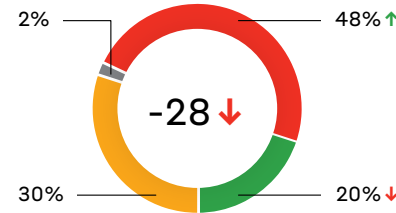
Влияние санкций на бизнес

- Положительное
- Отсутствует
- Отрицательное
- Затрудняюсь ответить



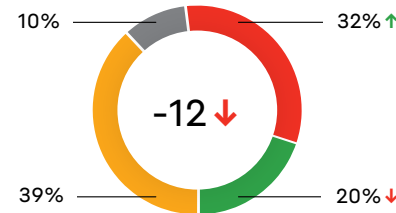
Выручка компании*

- Повышение
- Без изменений
- Снижение
- Затрудняюсь ответить



Средний чек*

- Повышение
- Без изменений
- Снижение
- Затрудняюсь ответить



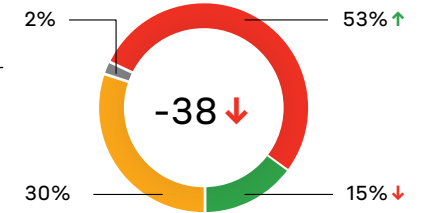
Планируемые изменения

- Увеличу
- Оставлю без изменений
- Сокращу
- Затрудняюсь ответить



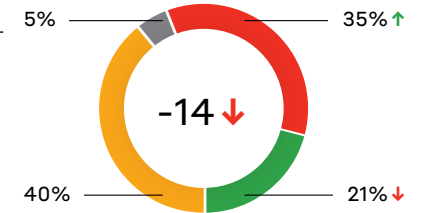
Прибыль компании*

- Повышение
- Без изменений
- Снижение
- Затрудняюсь ответить



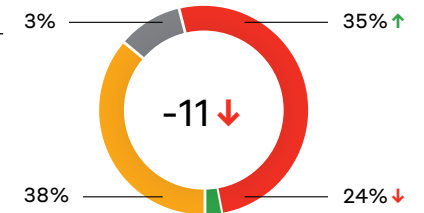
Частота покупок*

- Повышение
- Без изменений
- Снижение
- Затрудняюсь ответить



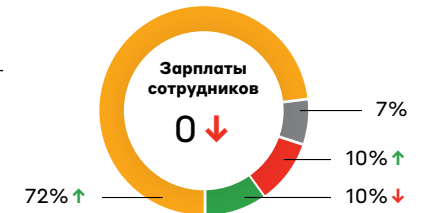
Количество клиентов*

- Повышение
- Без изменений
- Снижение
- Затрудняюсь ответить



Планируемые изменения

- Увеличу
- Оставлю без изменений
- Сокращу
- Затрудняюсь ответить



Оценка текущей ситуации в компании: по отраслям



Отрицательная динамика оценок наименее заметна в сфере IT-услуг

Во всех секторах бизнеса отмечено заметное ухудшение настроений предпринимателей. Статистика подтверждается снижением оборотов предприятий малого бизнеса на 15,8% по итогам первого полугодия. Самые пессимистичные оценки в рознице и строительстве, наиболее остро испытывающие последствия снижения спроса, роста налоговой нагрузки и обострения конкуренции с большим бизнесом.

Наименьший пессимизм отмечается в сфере IT-услуг. Ежегодный рост спроса на информационные услуги, простота предоставления услуг, возможность вести бизнес удаленно и интегрироваться на любой рынок, налоговые льготы и государственная поддержка инновационной деятельности — всё это позволяет IT-услугам войти в число наиболее перспективных направлений малого и среднего бизнеса.

Индекс текущей ситуации в компании	Влияние санкций	Прибыль	Выручка	Частота покупок	Средний чек	Число клиентов	Число сотрудников	Зарплата	
ИНДЕКС, %	-17 ↓	-34	-38 ↓	-28 ↓	-14 ↓	-12 ↓	-11	5 ↓	0 ↓
Оптовая торговля	-15 ↓	-36	-37 ↓	-25 ↓	-11 ↓	-16 ↓	-7	9	-1 ↓
Розничная торговля	-24 ↓	-40	-46 ↓	-35 ↓	-18 ↓	-23 ↓	-18	-2 ↓	-7 ↓
Маркетинг/бизнес-услуги	-14 ↓	-26	-33 ↓	-24 ↓	-15 ↓	-8 ↓	-11	7 ↓	1 ↓
Компьютеры, IT	-9 ↓	-37	-19	-11	-9 ↓	-5	-3	9 ↓	6
Строительство	-20 ↓	-33	-44 ↓	-34 ↓	-16 ↓	-13 ↓	-19	2 ↓	-1 ↑
Производство	-15 ↓	-29	-38 ↓	-27 ↓	-11 ↓	-11 ↓	-9	7 ↓	2
Грузоперевозки	-15 ↓	-34	-40 ↓	-32 ↓	-11 ↓	-4	-5	8 ↓	1

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



Оценка текущей ситуации в компании: по регионам



Самый стабильный в оценках — Восточно-Сибирский регион

По итогам первого полугодия 2019 года малый и средний бизнес сворачивался во всех федеральных округах, кроме Северо-Западного, где отмечался незначительный рост.

Наиболее негативная ситуация — в Центральном федеральном округе: там закрылось 10,4% средних предприятий и 8,2% малых. Самый негативный вклад в индекс вносит Северо-Кавказский регион, который оказался лидером снижения по всем основным показателям деятельности малых предприятий: количество предприятий, численность занятых, оборот и инвестиции.

Наименее негативные оценки — в Восточно-Сибирском, Западно-Сибирском и Северо-Западном экономических регионах. Стабильность оценок сибирских макрорегионов можно частично связать с ориентацией на китайские рынки и инициативой по комплексному развитию Восточно-Сибирского региона.

Индекс текущей ситуации в компании	Влияние санкций	Прибыль	Выручка	Частота покупок	Средний чек	Число клиентов	Число сотрудников	Зарплата	
ИНДЕКС, %	-17 ↓	-34	-38 ↓	-28 ↓	-14 ↓	-12 ↓	-11 ↓	5 ↓	0 ↓
Центральный	-16 ↓	-38	-37 ↓	-26 ↓	-13 ↓	-12 ↓	-8 ↓	7 ↓	1
Восточно-Сибирский	-11	-34	-24	-17	-8	-14 ↓	-2	12	-5
Северо-Кавказский	-20 ↓	-36 ↓	-40 ↓	-35 ↓	-21 ↓	-19 ↓	-20 ↓	6 ↓	1
Северо-Западный	-13	-32	-31	-23	-10 ↓	-11 ↓	-9 ↓	8	1
Поволжский	-18 ↓	-29	-43 ↓	-31 ↓	-21 ↓	-13 ↓	-11 ↓	-1 ↓	0 ↓
Уральский	-18 ↓	-30	-42 ↓	-31 ↓	-17 ↓	-14 ↓	-14 ↓	8 ↓	-2
Западно-Сибирский	-13 ↓	-34	-31	-21	-8 ↓	-4 ↓	-9 ↓	4 ↓	2

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



Индекс ожиданий от бизнеса

%

7 ↑

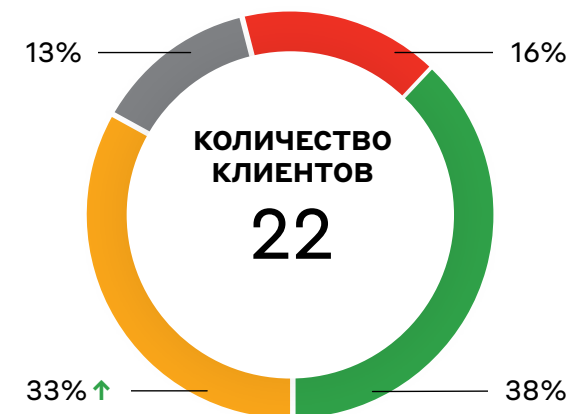
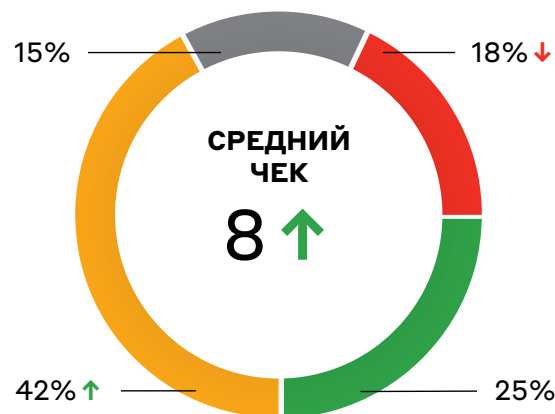
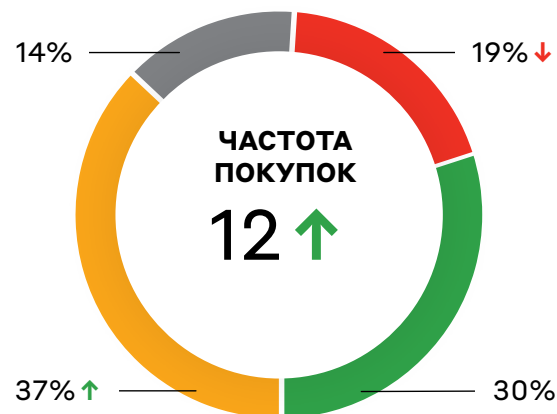
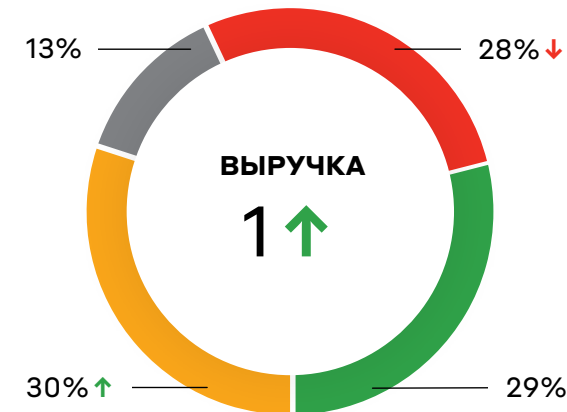
ИНДЕКС ОЖИДАНИЙ ОТ БИЗНЕСА

Практически все индексы повысились — пессимистические ожидания сменились на нейтральные

Деловая активность российского малого бизнеса во втором квартале 2019 года сохраняет умеренные темпы роста. Немного выросла доля опрошенных, ожидающих позитивные изменения в ближайшие полгода. Предприниматели традиционно настроены более оптимистично во второй половине года: рост выручки прогнозируют 29% респондентов, а снижение — 28%, роста прибыли ждут 26% и 30% — снижения.

Как изменятся показатели в ближайшие 6 месяцев

- Улучшится/вырастет
- Не изменится
- Ухудшится/снизится
- Затрудняюсь ответить



↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



Индекс ожиданий от бизнеса: по отраслям



Индекс вырос во всех сферах, кроме бизнес-услуг и IT

Практически во всех сферах предприниматели настроены позитивно в отношении перспектив второго полугодия, особенно на фоне низкой базы первого полугодия, когда не менее половины опрошенных отмечали снижение выручки и финансовых результатов.

Самые высокие оценки демонстрируют IT, бизнес-услуги и оптовая торговля. При этом индекс в IT и бизнес-услугах существенно не изменился. Эти рынки становятся всё более насыщенными за счёт появления новых компаний, выхода на него крупных игроков и сжатия объёма рынка из-за кризисных явлений в экономике.

Индекс текущей ситуации в компании		Прибыль	Выручка	Частота покупок	Средний чек	Число клиентов
ИНДЕКС, %	7 ↑	-5 ↑	1 ↑	12 ↑	8 ↑	22
Оптовая торговля	13 ↑	0 ↑	7	19 ↑	10 ↑	28 ↑
Розничная торговля	5 ↑	-9 ↑	-5 ↑	12 ↑	5 ↑	23 ↑
Маркетинг/бизнес-услуги	12	0	6	15	11	30
Компьютеры, IT	17	8	15	16	15	33
Строительство	1 ↑	-9 ↑	-2 ↑	3 ↑	4	11
Производство	11 ↑	-1 ↑	7	15 ↑	8	25
Грузоперевозки	8 ↑	-5 ↑	1 ↑	11 ↑	11 ↑	23 ↑

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



Индекс ожиданий от бизнеса: по регионам



Индекс положительный во всех регионах, кроме Северного Кавказа

Наиболее оптимистично настроены предприниматели Восточно-Сибирского региона, далее следуют Центральный и Северо-Западный округа. Последние два традиционно занимают ведущие места по уровню экономического развития.

Негативная динамика отмечается лишь в Северо-Кавказском регионе. Северный Кавказ значительно отстаёт от остальных округов России по уровню вовлечённости в малый бизнес, что связано с экономическими и социально-политическими проблемами региона.

Индекс текущей ситуации в компании		Прибыль	Выручка	Частота покупок	Средний чек	Число клиентов
ИНДЕКС, %	7 ↑	-5 ↑	1 ↑	12 ↑	8 ↑	22
Центральный	10 ↑	-2 ↑	3	13 ↑	9 ↑	25
Восточно-Сибирский	14	-1 ↑	5	21	10 ↓	37
Северо-Кавказский	3 ↓	-8 ↓	-2 ↓	9	4 ↓	13 ↓
Северо-Западный	10 ↑	-4 ↑	4	14 ↑	10	28
Поволжский	2	-11	-8	10 ↑	4 ↑	14
Уральский	8 ↑	-2 ↑	2 ↑	10 ↑	8	23
Западно-Сибирский	9 ↑	-5 ↑	4	14 ↑	12 ↑	22

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



Финансовое положение компаний и планы на будущее

Оценка успешности текущего бизнеса

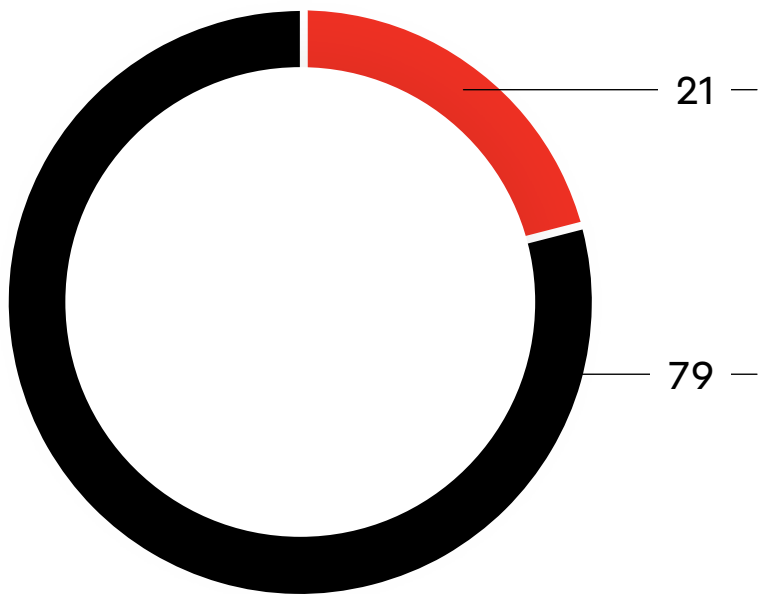


Только каждый пятый предприниматель считает свой бизнес успешным

Около 80% предпринимателей не считают свой бизнес успешным. Более трети предпринимателям, настроенным позитивно, понадобилось 5 лет и более для достижения результатов. Каждый второй считает, что для создания успешного бизнеса нужно не менее 3 лет.

Это соотносится с данными исследования «Глобальный мониторинг предпринимательства»: более трети создаваемых в России малых предприятий не могут преодолеть начального этапа развития и только 15% удаётся продержаться на рынке более трёх лет. Основная проблема — нерентабельность бизнеса.

Достигли ли вы таких результатов, чтобы считать свой бизнес успешным?



- Считают бизнес успешным
- Не считают свой бизнес успешным

Срок, за который были достигнуты результаты

% достигших успеха в бизнесе, 771 компания



Срок, отведённый на достижение результатов

% ещё не достигших успеха в бизнесе, 2927 компаний



- Менее 1 года
- 1–2 года
- 2–5 лет
- 6–10 лет
- Более 10 лет

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием

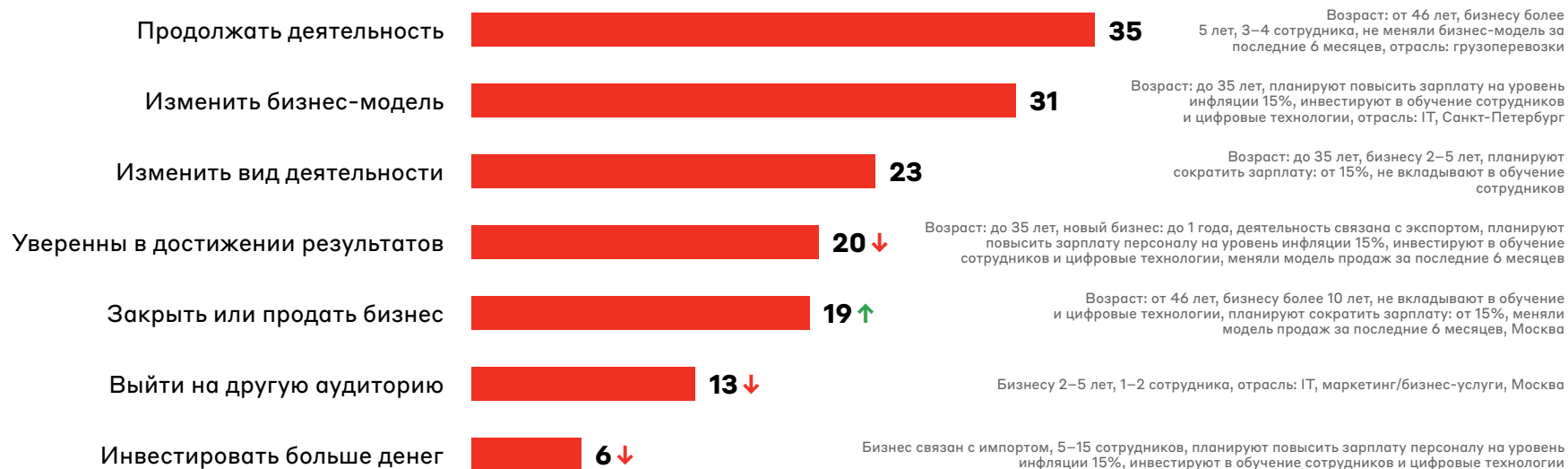


Что планируют делать, если не достигнут результатов за поставленный срок



Настроения среди представителей малого бизнеса продолжают ухудшаться.

Доля уверенных в достижении результатов сокращается, а доля желающих закрыть или продать бизнес растёт. Несмотря на меры поддержки малого бизнеса, он по-прежнему находится в сложной ситуации: послабления и льготы с одной стороны нивелируются усилением налоговой нагрузки и административными барьерами.



↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



Критерии, отражающие успех бизнеса



Показатели успешности бизнеса различаются в зависимости от отрасли и срока жизни компании.

Например, если в отрасли IT выделяют высокое качество продуктов и признание экспертизы клиентами и партнёрами, то в торговле и строительстве — это возможность выхода на смежные рынки, дальнейшее выживание компании и стабильность бизнеса в целом. В промышленности и грузоперевозках выделяют возможность развития новых направлений бизнеса и сохранение текущих объёмов деятельности.



↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



Наиболее актуальные задачи для компаний в настоящий момент



Для нового бизнеса важными задачами являются поиск клиентов, партнёров, поставщиков и успешное выполнение крупного или государственного заказа.

Более зрелые компании отмечают необходимость автоматизации бизнес-процессов и модернизации производства.



↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием





Для всех сфер первоочерёдными задачами являются увеличение прибыльности и привлечение клиентов

На фоне низкой покупательской способности, роста налоговой нагрузки и высокой цены финансирования рентабельность компаний снижается до критического уровня. Также сказываются усиление конкуренции и монополизация ряда рынков. Практически во всех сферах малый бизнес будет занят повышением эффективности бизнеса и оптимизацией затрат.

Торговля: опт и розница

Увеличение прибыльности бизнеса	53	59
Поиск/привлечение клиентов	51	53
Сокращение издержек	35	39
Расширение сети сбыта/географического покрытия	42	37
Выход в новые сегменты рынка/развитие новых направлений	35	31
Поиск партнёров/поставщиков	39	31

Компьютеры, IT

Поиск/привлечение клиентов	54	
Увеличение прибыльности бизнеса	49	
Выход в новые сегменты рынка/развитие новых направлений	38	
Сокращение издержек	31 ↑	
Автоматизация бизнес-процессов	27	

Производство

Увеличение прибыльности бизнеса	49	
Сокращение издержек	42	
Поиск/привлечение клиентов	42	
Выход в новые сегменты рынка/развитие новых направлений	37	
Расширение сети сбыта/географического покрытия	33	

Маркетинг/бизнес-услуги

Поиск/привлечение клиентов	61	
Увеличение прибыльности бизнеса	52	
Выход в новые сегменты рынка/развитие новых направлений	37	
Сокращение издержек	30 ↑	
Поиск партнёров/поставщиков	26	

Строительство

Увеличение прибыльности бизнеса	48	
Поиск/привлечение клиентов	46	
Сокращение издержек	38	
Выход в новые сегменты рынка/развитие новых направлений	32	
Поиск партнёров/поставщиков	28 ↓	

Грузоперевозки

Увеличение прибыльности бизнеса	53	
Поиск/привлечение клиентов	42	
Сокращение издержек	41	
Поиск партнёров/поставщиков	33	
Выход в новые сегменты рынка/развитие новых направлений	30	

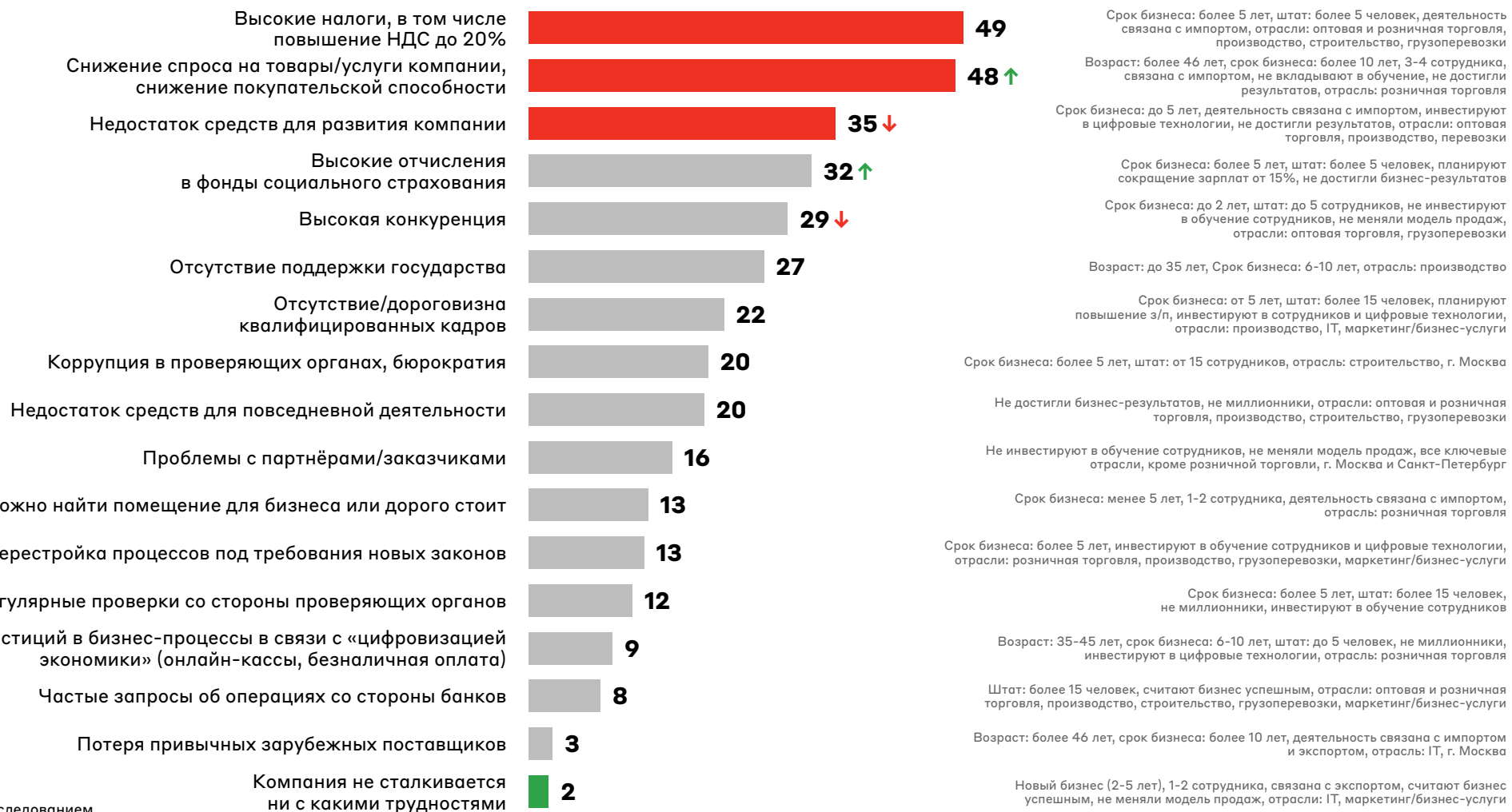
↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



Основные проблемы, с которыми сталкивается компания



Несмотря на программы поддержки малого бизнеса, рост налоговой нагрузки, ограниченный доступ к финансированию и рост конкуренции приводят к сокращению маржи и росту фонда оплаты труда.



↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



Топ-5 проблем, с которыми сталкивается компания: по отраслям



Для всех сфер первоочередными задачами являются увеличение прибыльности и привлечение клиентов

На фоне низкой покупательской способности, роста налоговой нагрузки и высокой цены финансирования рентабельность компаний снижается до критического уровня. Также сказываются усиление конкуренции и монополизация ряда рынков. Практически во всех сферах малый бизнес будет занят повышением эффективности бизнеса и оптимизацией затрат.

Торговля: опт и розница

Снижение спроса на товары/услуги компании, понижение покупательской способности	53 ↑	64 ↑
Высокие налоги, в том числе повышение НДС до 20%	56	55
Недостаток финансовых средств для развития компании	38 ↓	36 ↓
Высокие отчисления в фонды социального страхования	30	32
Высокая конкуренция	34	29 ↓

Компьютеры, IT

Снижение спроса на товары/услуги компании, понижение покупательской способности	42 ↑	
Высокие налоги, в том числе повышение НДС до 20%	40	
Отсутствие/дороговизна кадров	39	
Высокие отчисления в фонды социального страхования	35	
Недостаток финансовых средств для развития компании	28	

Производство

Высокие налоги, в том числе повышение НДС до 20%	58 ↑	
Снижение спроса на товары/услуги компании, понижение покупательской способности	49 ↑	
Недостаток финансовых средств для развития компании	44	
Высокие отчисления в фонды социального страхования	35	
Отсутствие поддержки государства	33	

Маркетинг/бизнес-услуги

Снижение спроса на товары/услуги компании, понижение покупательской способности	48 ↑	
Высокие налоги, в том числе повышение НДС до 20%	41	
Высокие отчисления в фонды социального страхования	32	
Недостаток финансовых средств для развития компании	27	
Высокая конкуренция	27	

Строительство

Высокие налоги, в том числе повышение НДС до 20%	53	
Снижение спроса на товары/услуги компании, понижение покупательской способности	42 ↑	
Высокие отчисления в фонды социального страхования	35	
Недостаток финансовых средств для развития компании	32 ↓	
Отсутствие поддержки государства	29	

Грузоперевозки

Высокие налоги, в том числе повышение НДС до 20%	54	
Недостаток финансовых средств для развития компании	41	
Снижение спроса на товары/услуги компании, понижение покупательской способности	38 ↑	
Высокая конкуренция	37	
Отсутствие поддержки государства	31	

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



13%

**отметили, что им пришлось
перестраивать бизнес-
процессы под требования
новых законов**

Повышение НДС. Повышение отпускных цен поставщиков и контрагентов привело к необходимости пересмотреть ценовую политику, переформатировать продажи и продуктовую линейку, чтобы избежать потери клиентов и каналов сбыта.

Рост страховых взносов. Последствиями стали невозможность расширения штата, отказ от повышения зарплат минимум на полгода или рост цен на товары или услуги. Некоторые предприниматели вынуждены сокращать персонал или уходить в тень.

Онлайн-кассы. В 2019 году реализуется последняя волна перехода на онлайн-кассы, что приведёт к расходам на установку и настройку каждого терминала. Кроме того, ежегодно предпринимателям придётся платить за услуги ОФД и обновление фискального накопителя.

479 компаний изменили процессы в компании из-за требований новых законов

A

ЛИШНИЕ ЗАТРАТЫ
ПРЕССИНГ ОТ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ
БЮРОКРАТИЗАЦИЯ
УСЛОЖНЕНИЕ ЗАКОНОВ
54-ФЗ ОНЛАЙН-КАССА
ИЗМЕНЕНИЕ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА
ЧИПИРОВАНИЕ
ОДЕЖДЫ/МАРКИРОВКА
ОСТАЛЬНЫЕ ФЗ



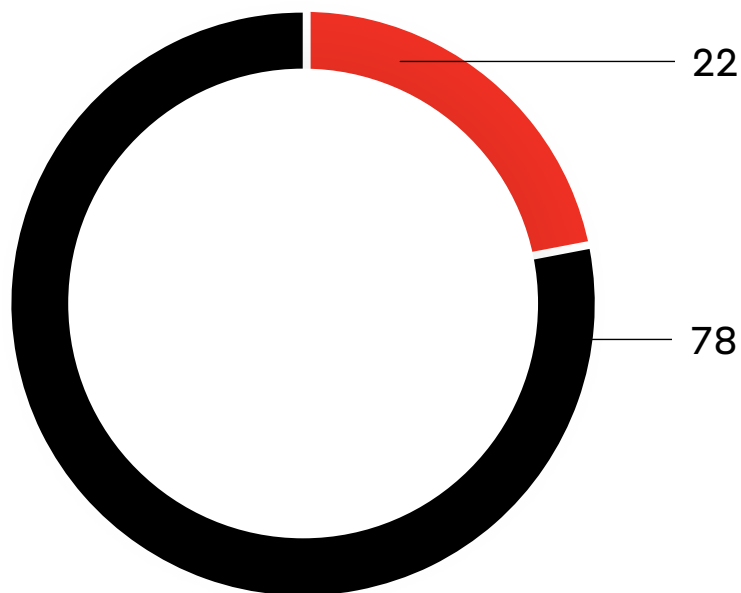
Зависимость компании от импорта



Импортерам становится всё сложнее работать в России.

Связана ли деятельность компании с импортом (закупкой товаров и услуг на зарубежных рынках)?

По данным таможенной статистики, в январе-июне 2019 внешнеторговый оборот России по сравнению с январём-июнем 2018 снизился на 3,0%: экспорт — на 3,6%, импорт — на 2,0%. Стагнация импорта обусловлена слабой экономической активностью: внутренний спрос практически не растёт, что сдерживает и его импортную компоненту.



● Связана
● Не связана
База: 3698 компании

Степень зависимости компаний от импорта

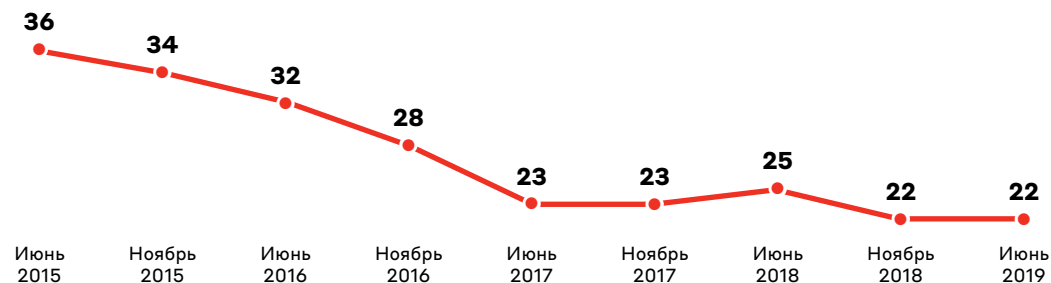


С импортом более связаны компании:

- отрасли: оптовая и розничная торговля
- также занимаются экспортом
- штат более 5 человек
- срок работы бизнеса более 5 лет
- инвестируют в обучение сотрудников и цифровые технологии
- находятся преимущественно в Москве

- Нет зависимости от импорта
- Зависимость от импорта менее 25%
- Зависимость от импорта составляет 25-50%
- Большая часть деятельности зависит от импорта

% компаний, деятельность которых связана с импортом: динамика



Планы по изменению доли импорта

%

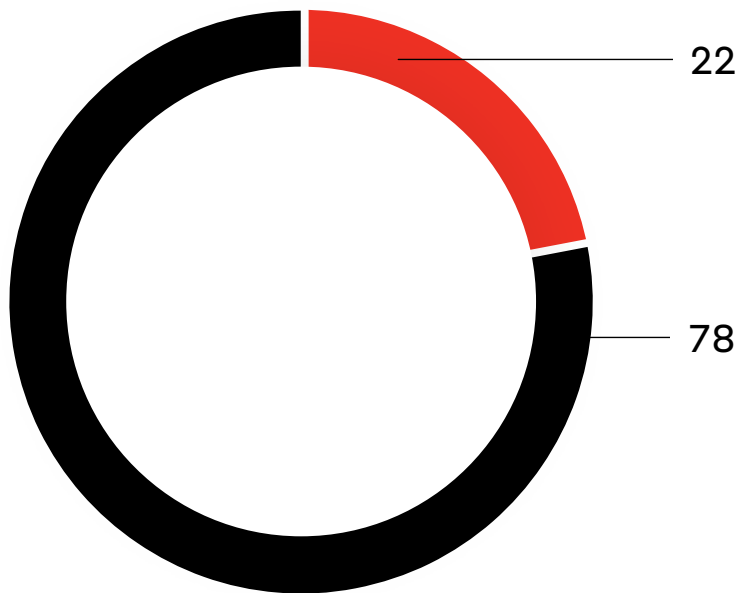
60%

компаний, связанных с импортом, не планируют менять его долю в обороте

Важнейшими факторами воздействия на импортёров являются повышение НДС с 18% до 20%, ужесточение таможенного контроля за продукцией и дополнительная маркировка, которая в скором времени станет обязательной для всех ввозимых в Россию импортных товаров. Кроме того, увеличится стоимость доставки товаров в связи с подорожанием цен.

Положительным эффектом санкций может быть импортозамещение. Однако предпринимателей, испытывающих положительный эффект, всего 3% от числа участвовавших в опросе.

Связана ли деятельность компании с импортом (закупкой товаров и услуг на зарубежных рынках)?



● Связана
● Не связана

Было опрошено 3698 компаний
Деятельность 819 из них связана с импортом

Планируете ли изменить долю импорта в течение ближайших 6 месяцев?



■ Затрудняюсь ответить
■ Планируем оставить, как есть
■ Да, планируем снизить
■ Да, планируем увеличить

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием

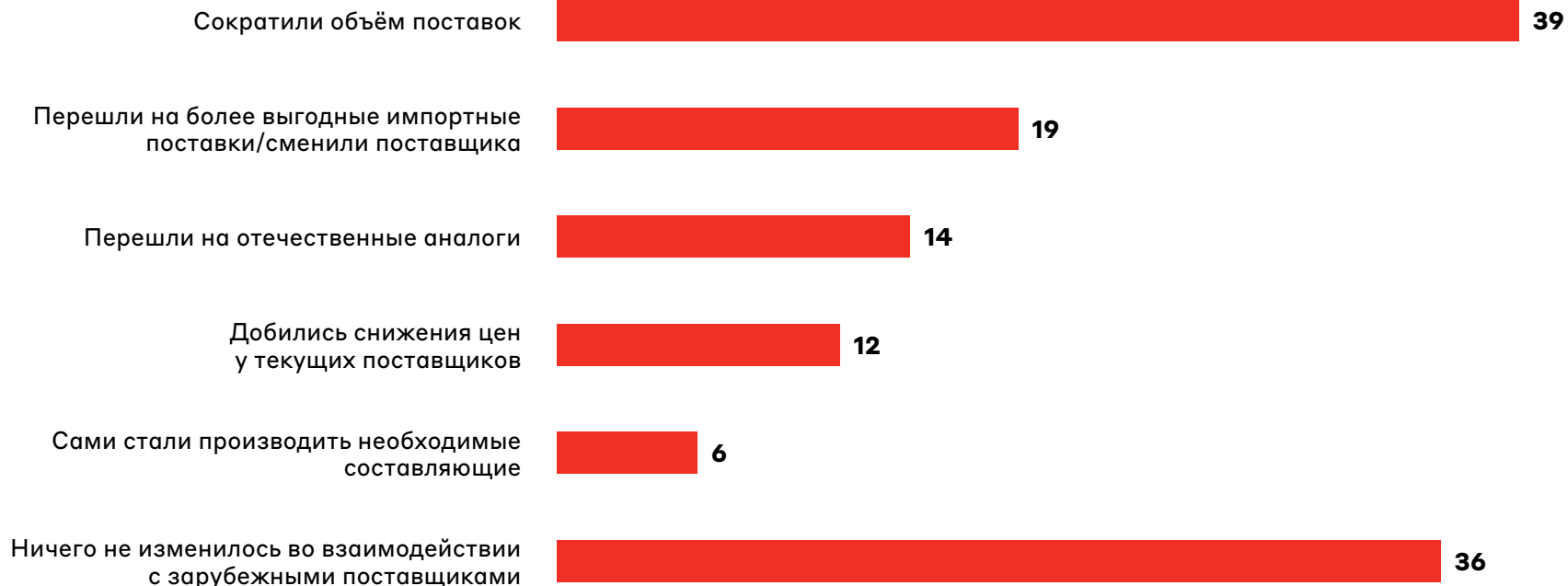


Изменения во взаимодействии с зарубежными поставщиками



Отсутствие позитивных драйверов и рост ограничивающих факторов вынуждает компании искать пути оптимизации взаимодействия с зарубежными поставщиками: снижение объёмов поставок зарубежных товаров, смена поставщиков и переход на отечественные аналоги.

Что изменилось во взаимодействии вашей компании с зарубежными поставщиками за последние 6 месяцев?



774 компаний зависят от импорта

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



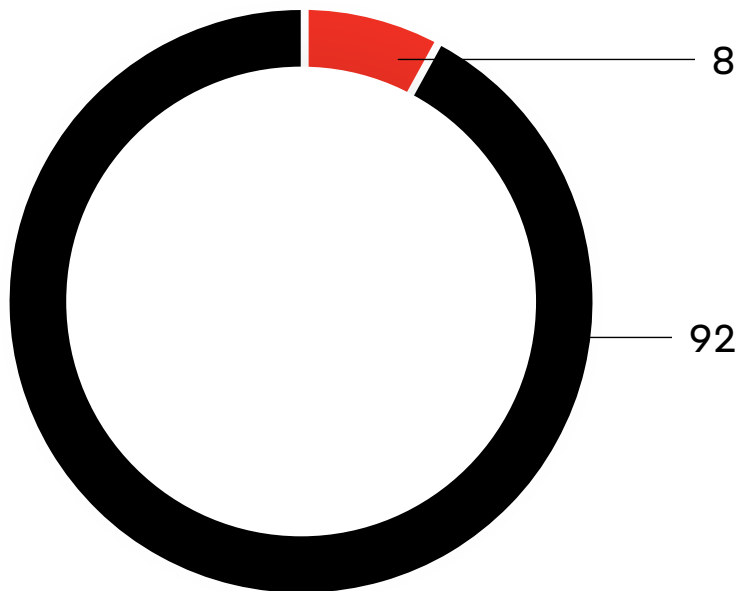
Доля экспорта в обороте компании



Подавляющее большинство предприятий малого бизнеса нацелено на внутренний рынок.

С экспортом преимущественно связаны компании из сферы IT. Экспорт в данной сфере доминирует, так как зарубежный рынок существенно превышает российский. Кроме того, с недавних пор государство стало поддерживать высокотехнологичный экспорт.

Связана ли деятельность компании с экспортом (продажей товаров и услуг на зарубежных рынках)?



- Связана
- Не связана

Опрошено 3698 компаний
Из них деятельность 300 компаний связано с экспортом

Какова доля экспорта в обороте вашей компании?



С экспортом более связаны компании:

- IT-сфера
- также связаны с импортом
- штат более 15 человек
- инвестируют в обучение сотрудников
- планируют повышение зарплат
- считают свой бизнес успешным
- находятся в Москве

- Доля экспорта составляет менее 25%
- Доля экспорта составляет 25-50%
- Доля экспорта более 50%

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



Планы по изменению доли экспорта

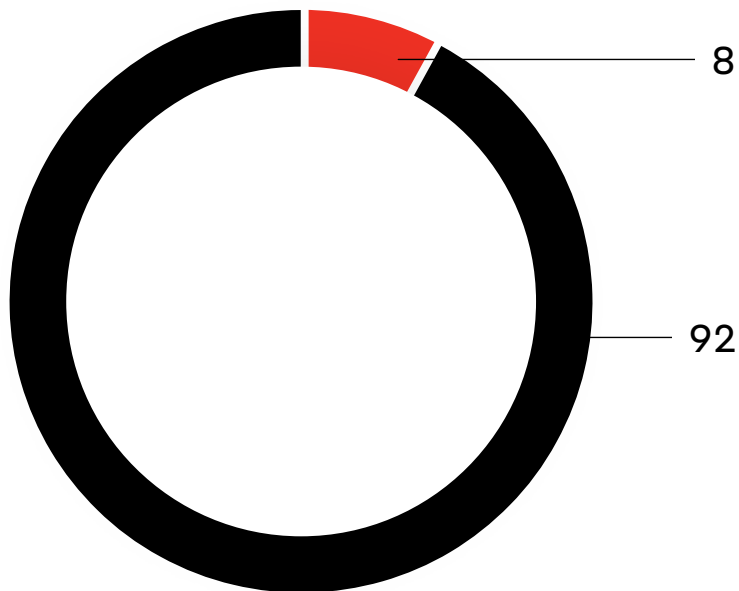
%

44%

**компаний планируют
увеличить долю экспорта**

Многие предприниматели, преимущественно представители отрасли IT и обрабатывающих производств, считают, что их продукты или услуги могут успешно конкурировать с импортными аналогами на российском рынке. Государство декларирует поддержку несырьевого экспорта, рост которого связывают именно с развитием малых предприятий. Кроме того, ряд компаний отмечает рост интереса иностранных клиентов к продукции или услугам своих компаний. Эти факторы приводят к тому, что компании хотят впервые выйти на внешние рынки или планируют расширить экспорт.

Связана ли деятельность компании с экспортом (продажей товаров и услуг на зарубежных рынках)?



● Связана
● Не связана

Опрошено 3698 компаний
Из них деятельность 300 компаний связано с экспортом

**Планируете ли изменить
долю экспорта в течение
ближайших 6 месяцев?**



■ Затрудняюсь ответить
■ Планируем оставить как есть
■ Да, планируем снизить
■ Да, планируем увеличить

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



Автоматизация бизнес-процессов



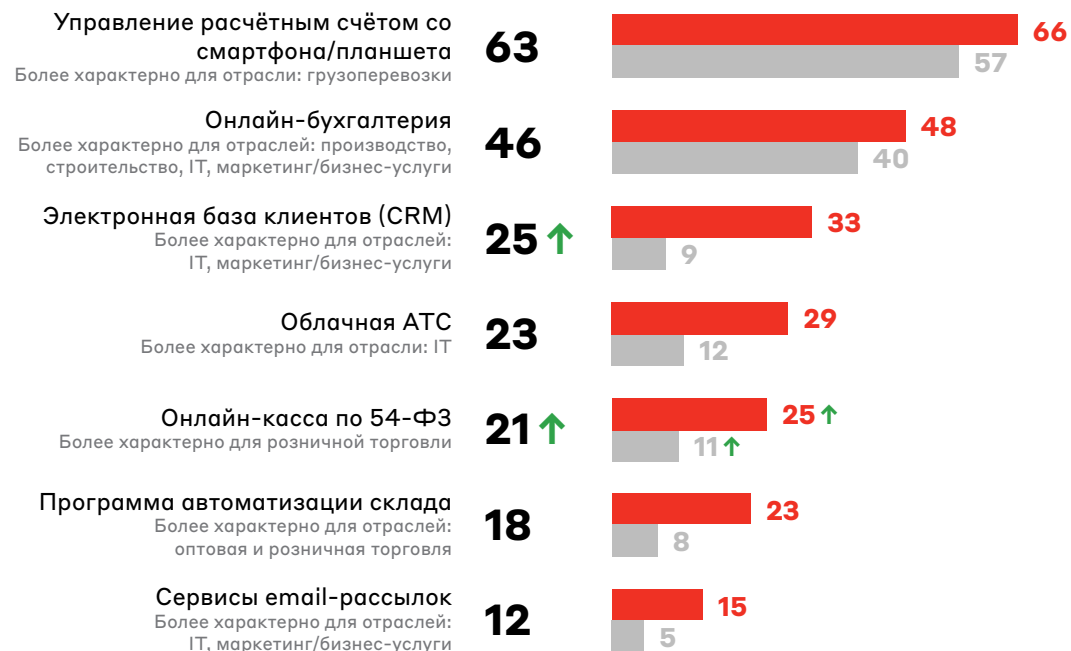
Все чаще автоматизация воспринимается как конкурентное преимущество, поскольку все больше компаний называют конкуренцию одной из ключевых проблем бизнеса.

Особенно это актуально для сферы розничной торговли, которая входит в топ-3 отраслей, вкладывающих средства в автоматизацию.

Вкладываете ли вы средства в автоматизацию бизнес-процессов и использование цифровых технологий?



Чем пользуется ваша компания?



Опрошено 3698 компаний

83 / 62 — выше или ниже в сравнении с другими отраслями

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием

Отраслевая специфика	Оптовая торговля	Розничная торговля	Маркетинг/бизнес-услуги	Компьютеры, IT	Строительство	Производство	Грузоперевозки
Инвестируют в автоматизацию	70	77	71	83	59	69	62



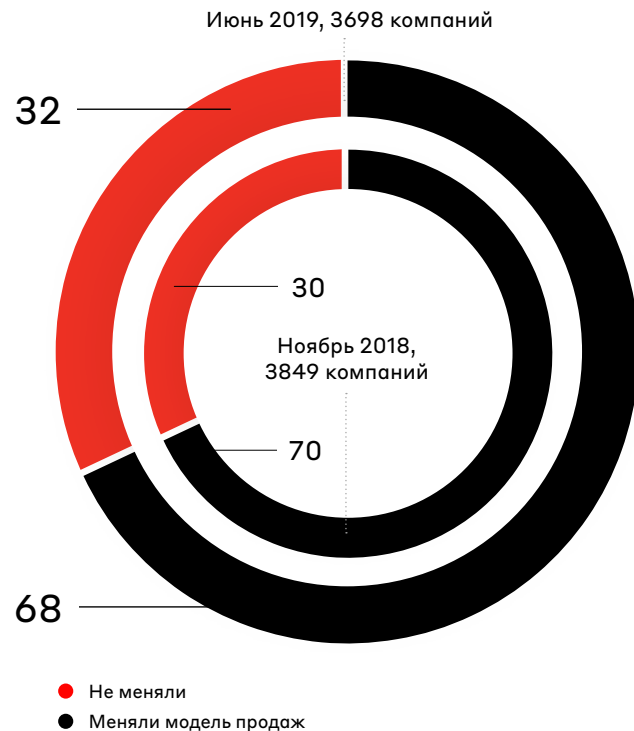
Изменение бизнес-модели для сохранения клиентов



Рост качества сервиса, товаров или услуг, а также предложение новых продуктов — самые перспективные точки роста среди респондентов.

Также среди актуальных направлений повышения лояльности и сохранения клиентской базы были названы изменения в политике ценообразования: отсрочка платежа, снижение цен и запуск программ лояльности.

Меняли ли модель продаж за последние 6 месяцев?



Что делали для сохранения/повышения лояльности клиентов за последние 6 месяцев?



↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



Изменение бизнес-модели для сохранения клиентов: по отраслям



Самыми востребованными точками роста бизнеса во всех отраслях респонденты назвали улучшение качества сервиса и расширение линейки продуктов.

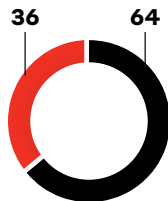
Для сфер торговли, строительства и производства важны изменения ценовой политики, введение отсрочки платежа, снижение цен и запуск программ лояльности.

54 / 30 — выше или ниже в сравнении с другими отраслями
 ↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием

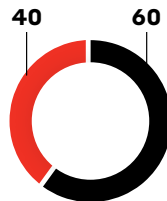
Пересматривали ли модель продаж за последние 6 месяцев?

- Пересматривали модель продаж
- Не пересматривали

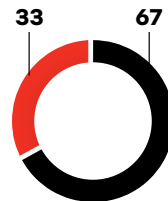
Оптовая торговля



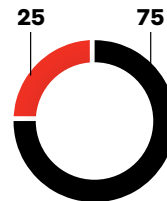
Розничная торговля



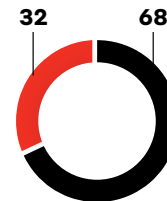
Маркетинг, бизнес-услуги



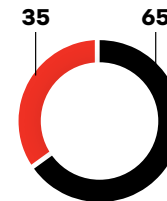
Компьютеры, сфера IT



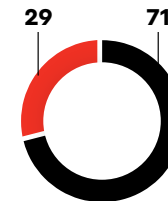
Строительство



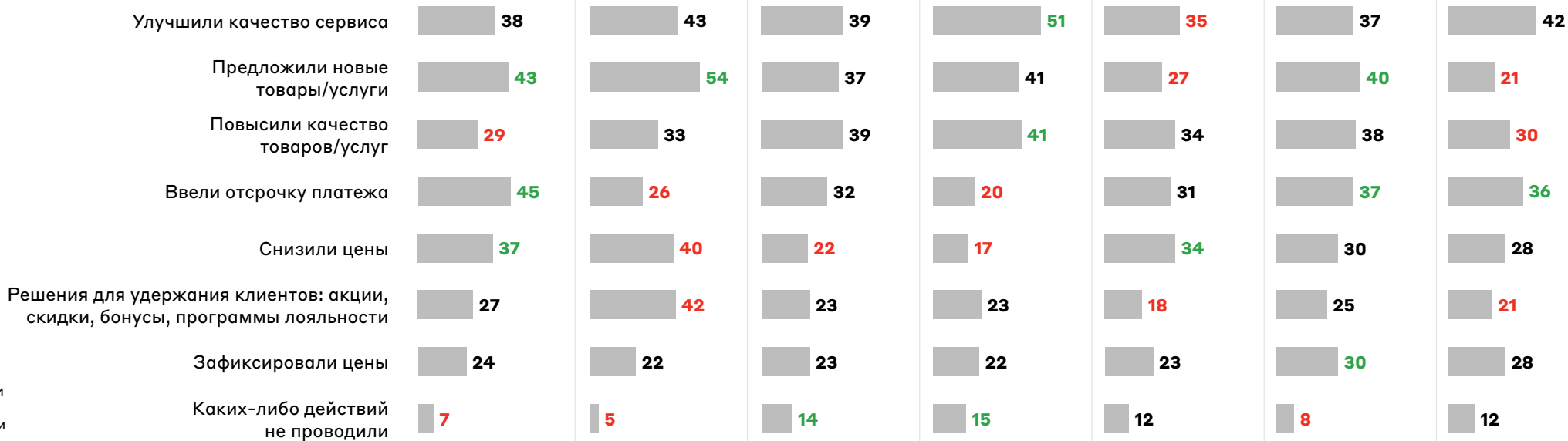
Производство



Грузоперевозки



Что делали для сохранения/повышения лояльности клиентов за последние 6 месяцев?



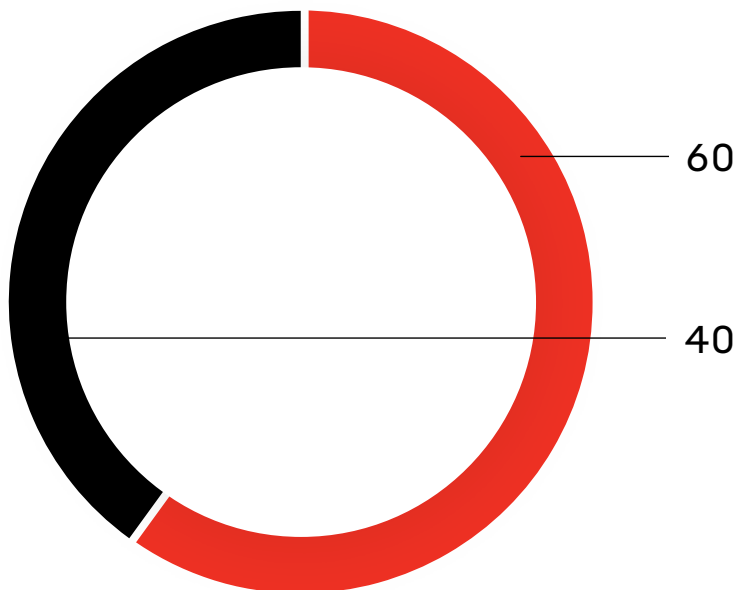
Вложения времени и средств в обучение сотрудников



Наибольшее число компаний, инвестирующих в персонал — в сферах IT и бизнес-услуг.

Высокая вовлечённость персонала в процессы производства и обслуживания формирует высокий уровень зависимости между успешностью бизнеса и квалификацией персонала. В прочих отраслях стимулы к инвестициям в человеческий капитал могут ослаблять неспецифичность требуемых навыков и высокий уровень текучести персонала.

Больше ресурсов в обучение вкладывают компании, прошедшие период, когда все ресурсы направляются исключительно на удержание позиций на рынке. Такие компании развиваются и осознают, что рост возможен не только за счёт количественных, но и качественных факторов.



- Вкладывают время и средства в обучение персонала и повышение квалификации
- Не вкладывают

Больше вкладывают в обучение:

- возраст менее 35 лет
- срок работы бизнеса 5-10 лет
- штат более 15 человек
- деятельность связана с импортом и экспортом
- считают бизнес успешным
- инвестируют в автоматизацию бизнес-процессов и использование цифровых технологий
- планируют повышение зарплат

Отраслевая специфика

Отраслевая специфика	Оптовая торговля	Розничная торговля	Маркетинг/бизнес-услуги	Компьютеры, IT	Строительство	Производство	Грузоперевозки
Инвестируют в обучение персонала	58	62	66	69↓	61	63	51

Опрошено 3698 компаний

69 / 51 — выше или ниже в сравнении с другими отраслями

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



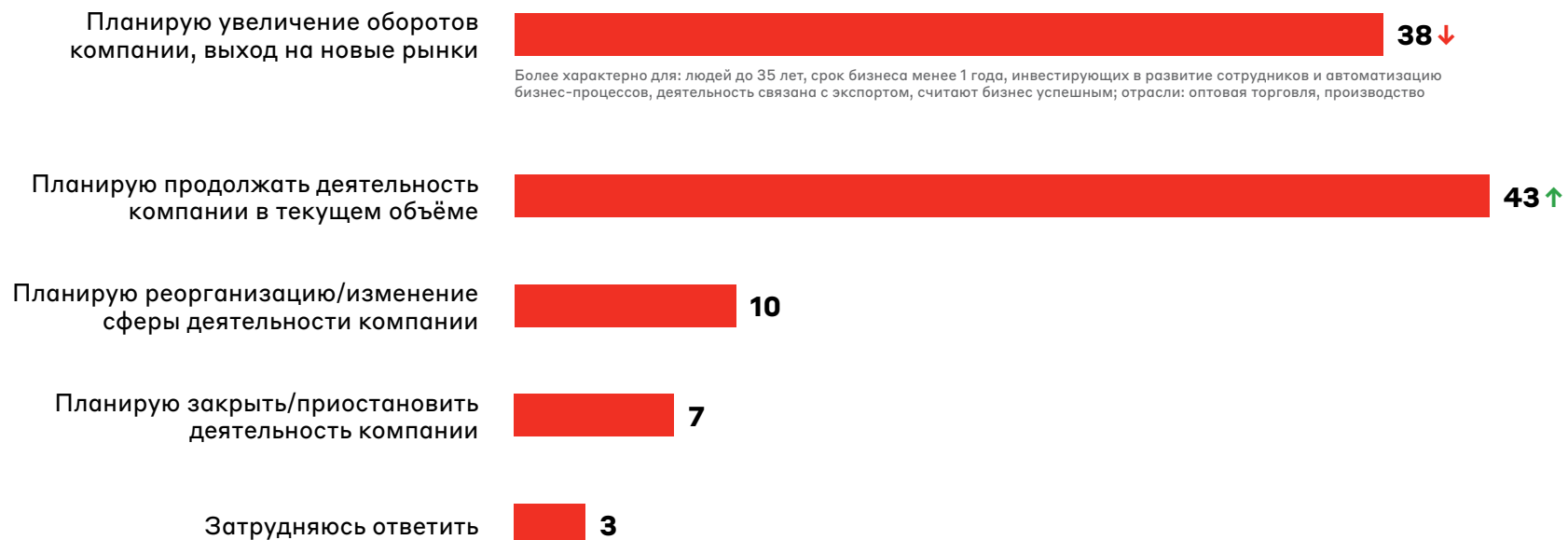
Планы по продолжению деятельности компании



Снижается доля компаний, планирующих рост бизнеса.

Сегодня сохранение текущих объёмов бизнеса уже считается позитивным результатом. Количество респондентов, планирующих рост оборотов или выход на новые рынки, продолжает сокращаться. При этом в последние два года наблюдается тренд по изменению компаниями своих бизнес-моделей. Ряд предпринимателей из сферы торговли интересуются и инвестируют в сферу сервиса и производства товаров. Однако доля предпринимателей, планирующих изменение сферы деятельности, невелика и составляет около 10%.

Планируете ли вы продолжать деятельность в том объёме, который есть сейчас?



894 компании прогнозируют увеличение прибыли и выручки в ближайшие 6 месяцев

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



Причины повышения прибыли и выручки компании



В качестве точек роста выручки и прибыли предприниматели называют внутренние изменения в компании и фактор сезонности.

Самая перспективная точка роста — повышение качества продукции и услуг. Возможность изменения спроса на товары и услуги отмечают лишь 24%, но вероятно эта цифра была бы ниже, если бы не фактор сезонности. Во втором квартале предприниматели традиционно настроены более оптимистично в отношении продаж.



894 компании прогнозируют увеличение прибыли и выручки в ближайшие 6 месяцев

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием

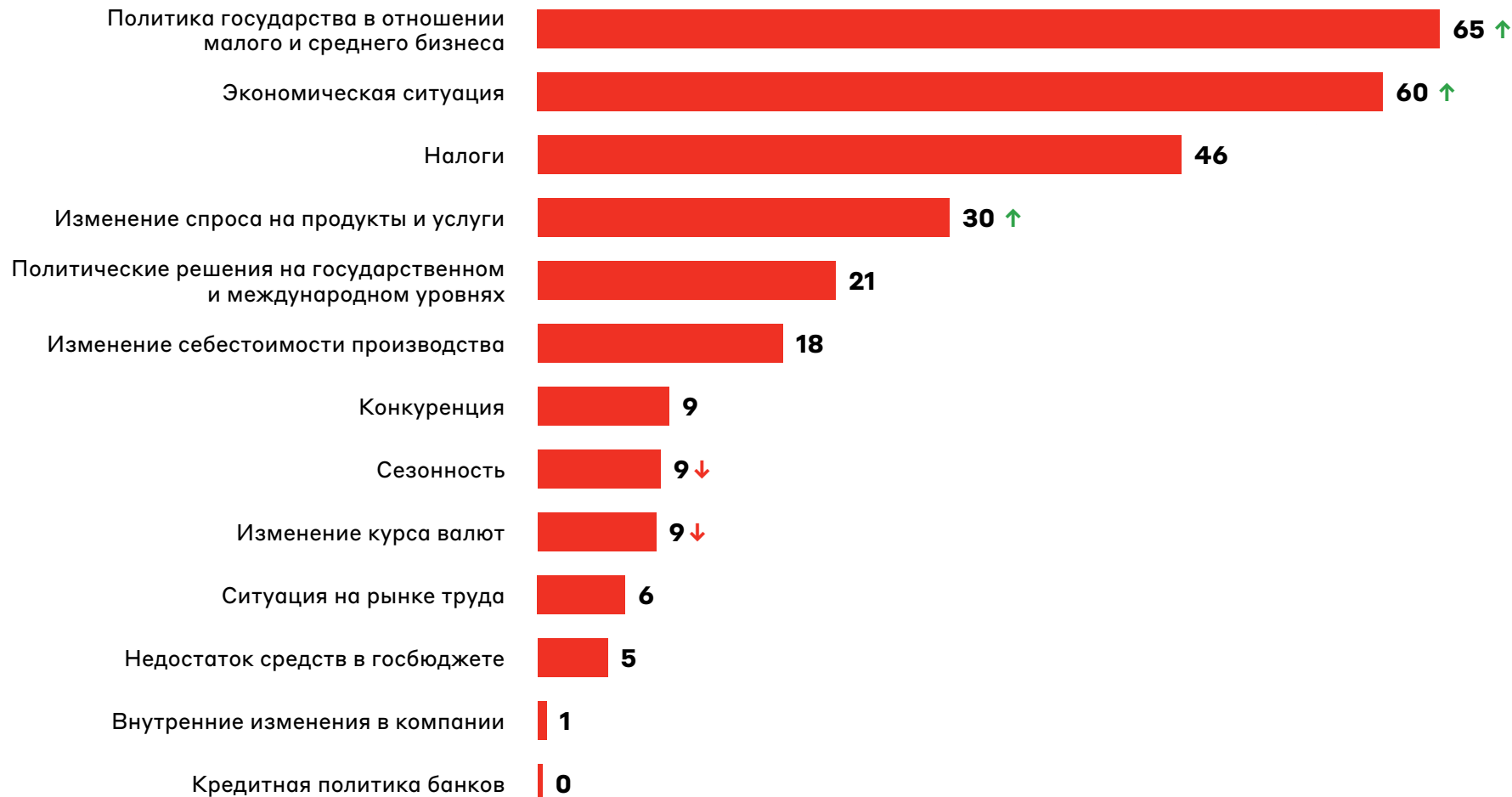


Причины снижения прибыли и выручки компании



Для бизнеса всегда остаётся актуальным вопрос изменений в законодательстве.

Недостаточно гибкая система налогообложения, высокая налоговая нагрузка, многочисленные административные барьеры, необходимость совершенствования мер государственной поддержки оказывают наиболее негативное воздействие на эффективность бизнеса.



967 компаний прогнозируют снижение прибыли и выручки в ближайшие 6 месяцев

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



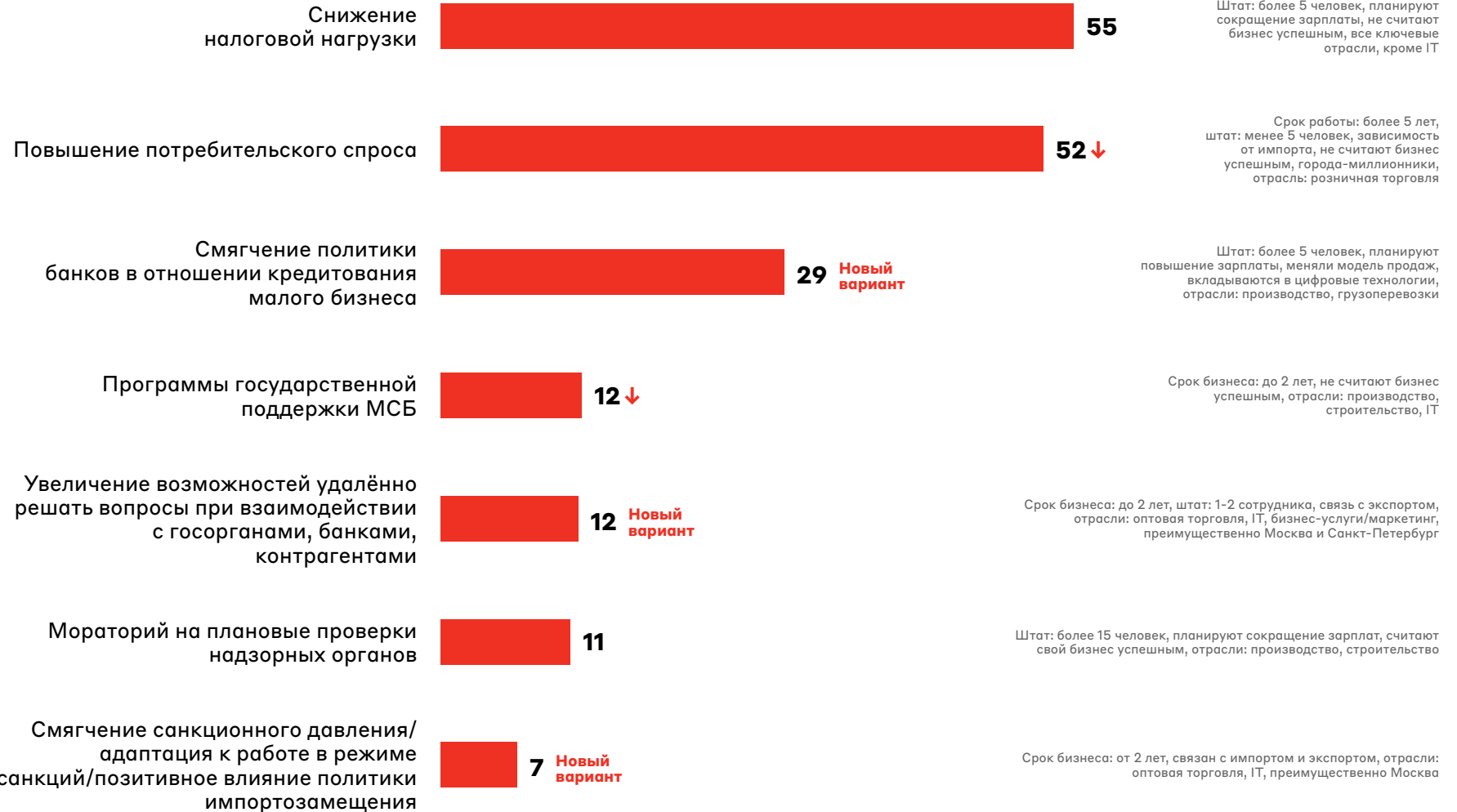
Меры, которые могут оказать наиболее сильный положительный эффект



Самыми эффективными факторами поддержки и развития малого бизнеса по мнению респондентов было бы снижение налоговой нагрузки и рост потребительского спроса.

Около трети опрошенных называют фактор смягчения банковской политики по кредитованию малого бизнеса. Несмотря на то, что всё большее число банков упрощает подходы к оценке рисков и ускоряет процедуры кредитования небольших компаний, подавляющее большинство банков намерены сохранить консервативные условия кредитования. Кроме того, ужесточение регуляторных подходов к оценке потенциальных банковских заёмщиков по ряду сегментов может повлечь за собой нагрузку на капитал и его нормативы достаточности, в связи с чем каждый пятый банк также планирует ужесточить андеррайтинг заёмщиков. Основные причины отказа — слабые финансовые показатели компании, сокращение масштабов бизнеса и комплаенс-риски.

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущим исследованием



Профиль малого бизнеса

В опросе участвовали
3698 компаний

Профиль бизнеса



Пол



- Мужской
- Женский

Возраст



- До 25 лет
- 25–34 года
- 35–45 лет
- Более 45 лет

Форма бизнеса



- Компания
- ИП

В некоторых случаях была возможность выбрать несколько вариантов ответа, поэтому сумма процентов может составлять больше 100%

Должность



- Владелец бизнеса
- Руководитель организации
- Главный бухгалтер или заместитель
- Заместитель директора или коммерческий директор
- Руководитель финансового департамента
- Руководитель отдела, направления или департамента
- Менеджер или специалист

Срок работы бизнеса



- Менее 1 года
- 1–2 года
- 2–5 лет
- 6–10 лет
- Более 10 лет

Количество сотрудников



- Более 15 человек
- 5–15 человек
- 3–4 человека
- 2 человека
- 1 человек



География и отраслевая специфика



Сфера деятельности компании



Топ-15 городов

