



МАЛЫЙ БИЗНЕС

ПУЛЬС МАЛОГО БИЗНЕСА

Альфа-Банк совместно с компанией MARC ANALYTIC

НОЯБРЬ 2017 |



Альфа-Банк

ИНДЕКС НАСТРОЕНИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА РАССЧИТЫВАЕТСЯ В ДВА ЭТАПА:

Расчет четырех промежуточных индексов:

- Индекс текущей ситуации** – показывает восприятие существующей экономической ситуации в стране и отрасли
- Индекс бизнес-ожиданий** – показывает ожидания целевой аудитории о том, как будет развиваться ситуация в стране и отрасли в следующие 6 месяцев
- Индекс состояния компании** – показывает оценку положения дел в компании в ближайший прошедший период, включая прибыль, выручку, количество клиентов, средний чек, планируемые кадровые изменения, влияние санкций
- Индекс ожиданий по компании** – характеризует прогнозы представителей малого бизнеса по тому, как будут развиваться их компании в следующие 6 месяцев

$$\text{Промежуточный индекс} = \frac{(\text{Сумма долей положительных ответов}) - (\text{Сумма долей отрицательных ответов})}{\text{Количество вопросов в индексе}}$$
$$\text{Финальный индекс} = \frac{(\text{Сумма промежуточных индексов})}{\text{Количество промежуточных индексов}}$$

Значения индекса могут изменяться от **-100** до **100**. Положительные значения индекса показывают, что позитивные настроения преобладают над негативными; отрицательные значения характеризуют преимущественно негативные настроения.

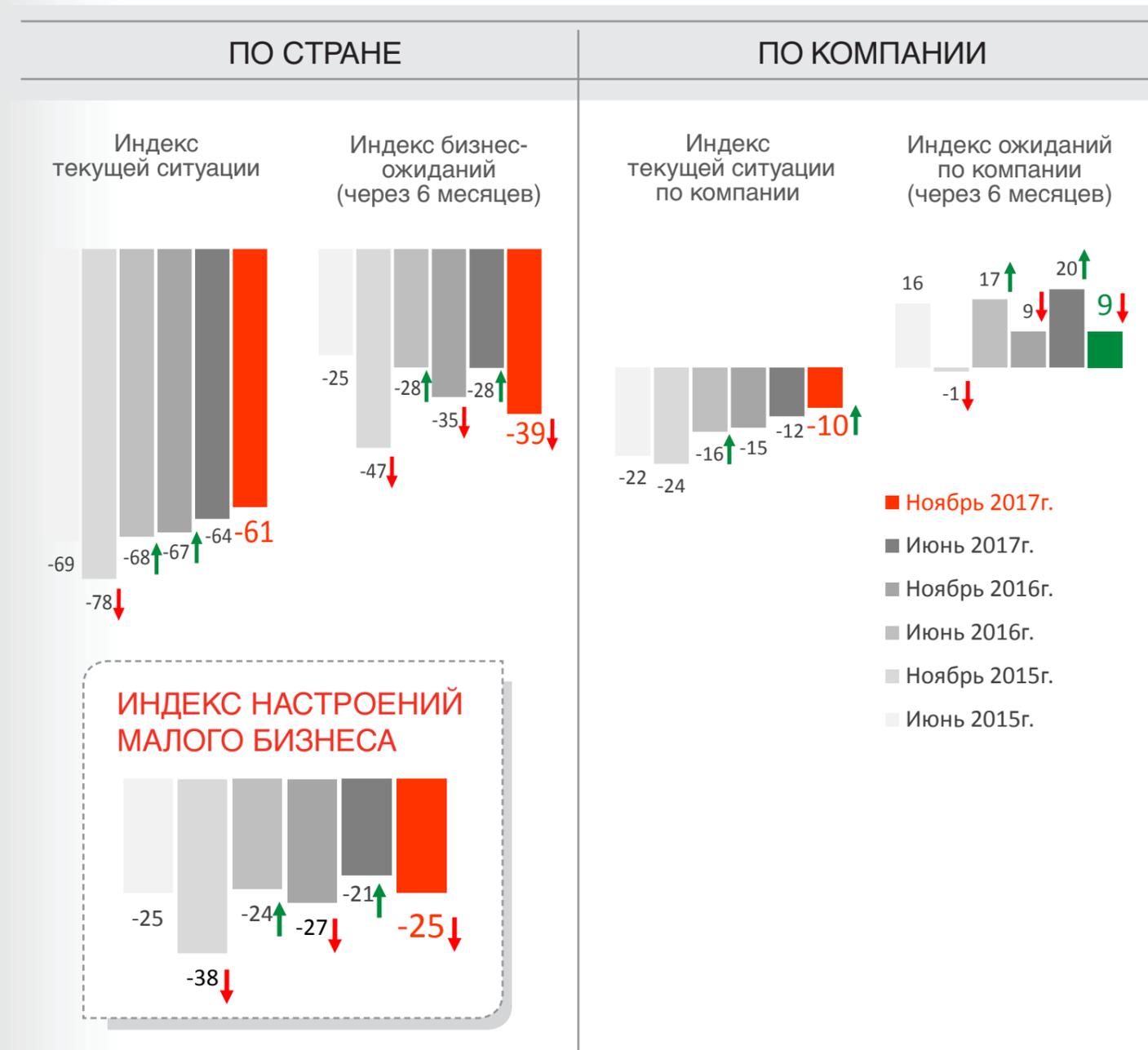


ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ЗАНЯЛИ ВЫЖИДАТЕЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ: ПРИ РОСТЕ КОЛИЧЕСТВА ПОЗИТИВНЫХ ОЦЕНОК ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ, ПРЕДСТАВИТЕЛИ МАЛОГО БИЗНЕСА ДАЮТ БОЛЕЕ ОСТОРОЖНЫЕ ПРОГНОЗЫ НА БУДУЩЕЕ, ЧЕМ ПОЛГОДА НАЗАД.

- > Российская экономика вошла в зону роста (ВВП страны, по предварительным оценкам, достигнет 2%), а инфляция демонстрирует рекордно низкий результат (по прогнозам, за 2017 год она будет ниже 3%). Все это отразилось в более позитивных оценках предпринимателями текущей ситуации.
- > Сфера строительства и розница так и не восстановились до конца из-за медленного роста покупательского спроса (по данным Росстат, розничный товарооборот за три квартала 2017 года вырос лишь на 0,5%, а потребление платных услуг – на 0,2%). Также лишь 7% предпринимателей отмечают рост покупательской способности населения в своей отрасли.
- > Приближающийся Чемпионат мира по футболу FIFA 2018 и прогнозы роста экономики не компенсируют негативный настрой из-за ожидания роста цен после холодного лета 2017 года. Прогнозы ситуации по компании также стали более пессимистичными, чем полгода назад, и предприниматели стали чаще упоминать «выживание» компании в ближайшие годы, высокий доход и стабильность бизнеса как критерии успеха.
- > Новый пакет санкций практически не отразился на настроении предпринимателей, а доля компаний, занимающихся импортом (23%) и экспортом (8%), за последние полгода не изменилась.
- > На фоне улучшения ситуации в бизнесе больше предпринимателей, чем полгода назад, планируют повышать заработную плату сотрудникам. Но готовность увеличивать штат в малом бизнесе снизилась: компании предпочитают сами повышать квалификацию персонала (в развитие сотрудников инвестируют 60% предпринимателей).
- > Перед компаниями малого бизнеса по-прежнему стоит задача повышения прибыльности за счет привлечения новых клиентов и сокращения издержек. Но предприниматели все больше озабочены налоговой нагрузкой – эта проблема вышла на первое место во всех отраслях.
- > Все более важной становится автоматизация бизнес-процессов: за 2 года эту задачу стали упоминать на 5 п.п. больше, а средства в технологии инвестируют 68% предпринимателей.

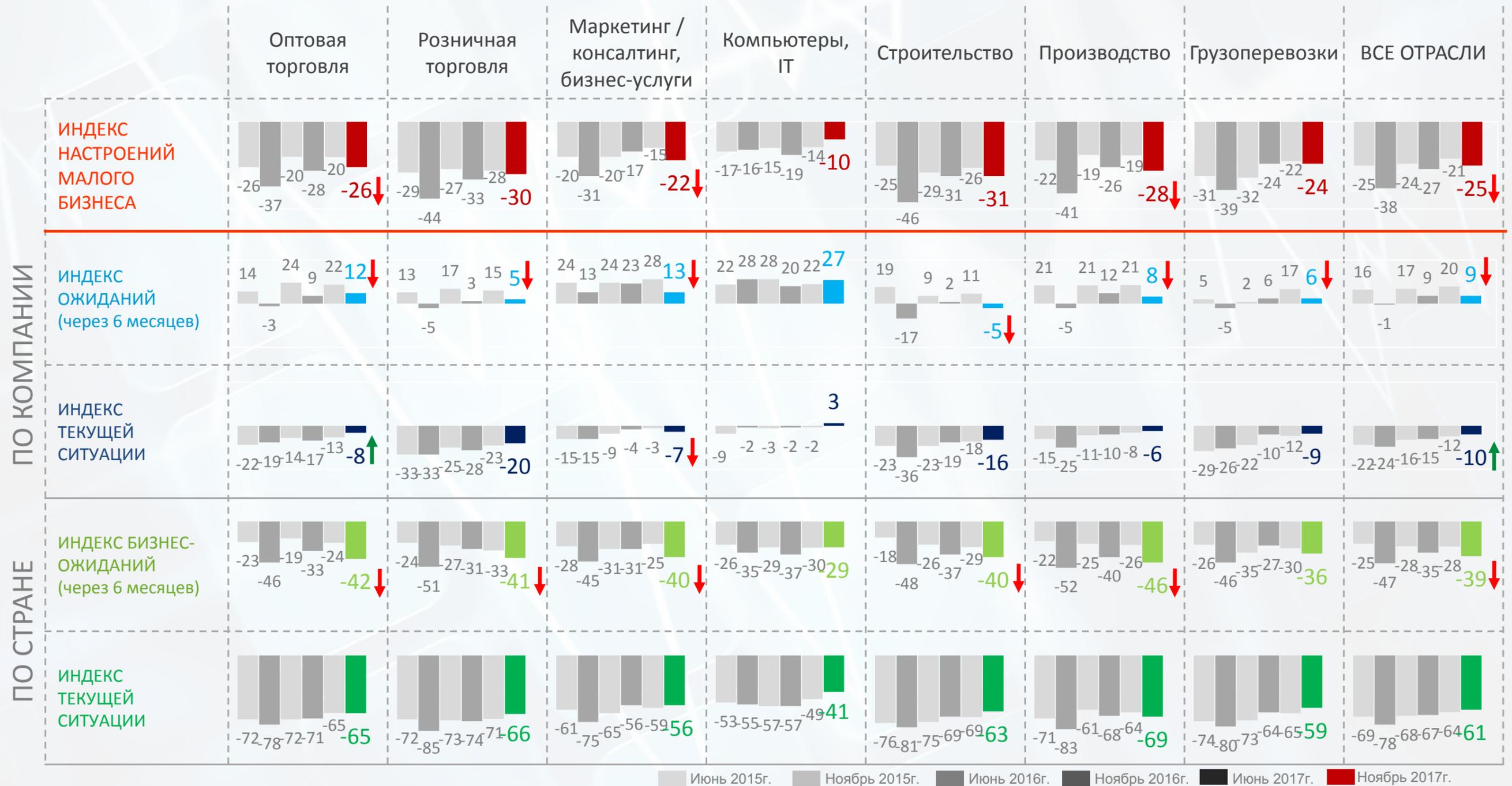
ИНДЕКС НАСТРОЕНИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА СНИЗИЛСЯ В СРАВНЕНИИ С ИЮНЕМ 2017 ГОДА, ВЕРНУВШИСЬ НА УРОВЕНЬ ИЮНЯ 2015 ГОДА. ЭТО СВЯЗАНО С БОЛЕЕ НЕГАТИВНЫМИ, ЧЕМ ПОЛГОДА НАЗАД, ОЦЕНКАМИ БУДУЩЕЙ СИТУАЦИИ В СТРАНЕ И В КОМПАНИИ. ПРИ ЭТОМ НАСТРОЙ НА БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ В КОМПАНИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА ТРАДИЦИОННО БОЛЕЕ ПОЗИТИВНЫЙ.



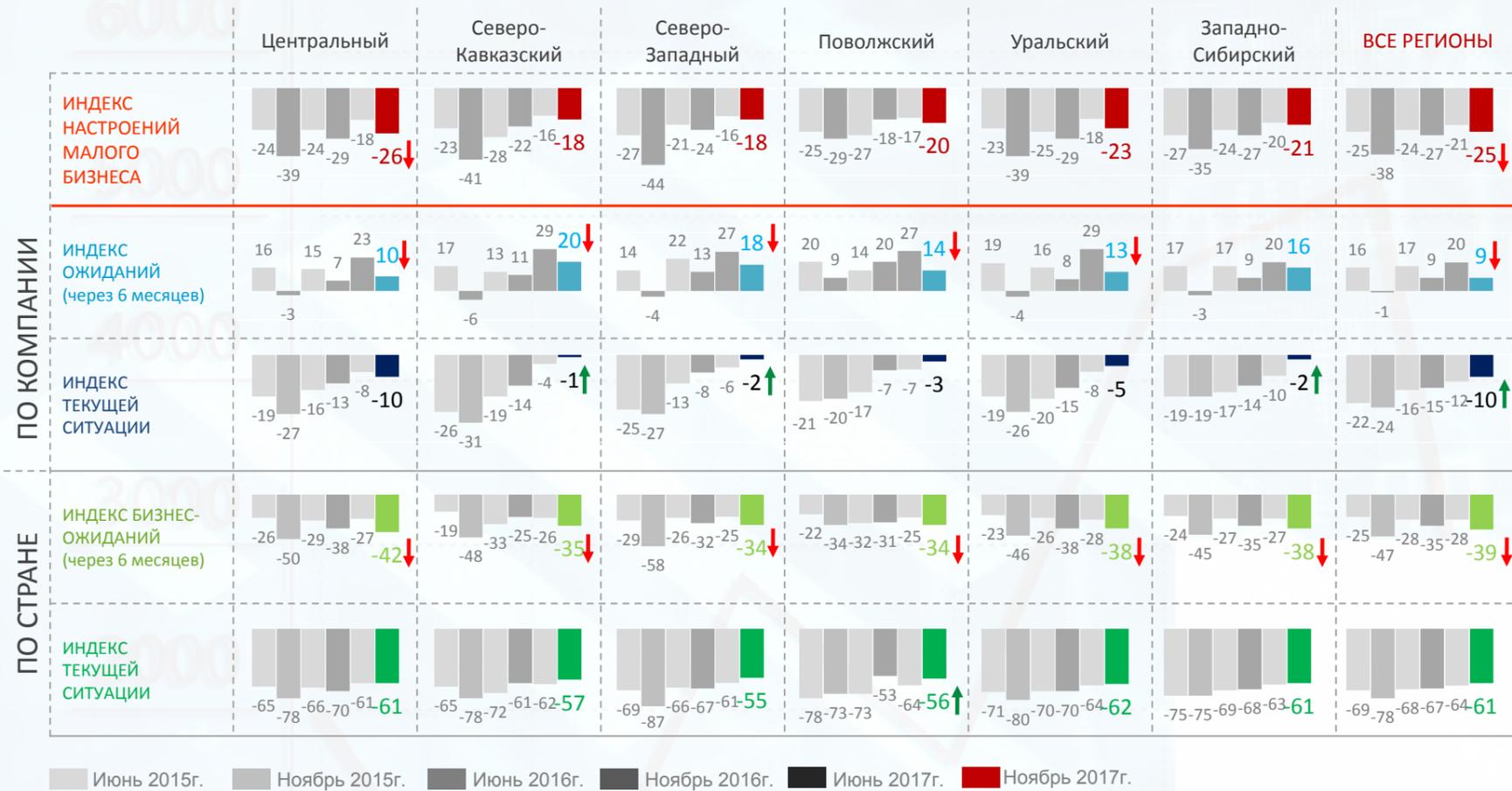
- Ноябрь 2017г.
- Июнь 2017г.
- Ноябрь 2016г.
- Июнь 2016г.
- Ноябрь 2015г.
- Июнь 2015г.

↑ ↓ Положительные / отрицательные тренды в сравнении с предыдущей волной исследования.
База: июнь 2015г. (1828 компаний), ноябрь 2015г. (1405 компаний), июнь 2016г. (2554 компании), ноябрь 2016г. (1417 компаний), июнь 2017г. (2300 компаний), ноябрь 2017 г. (1997 компаний)

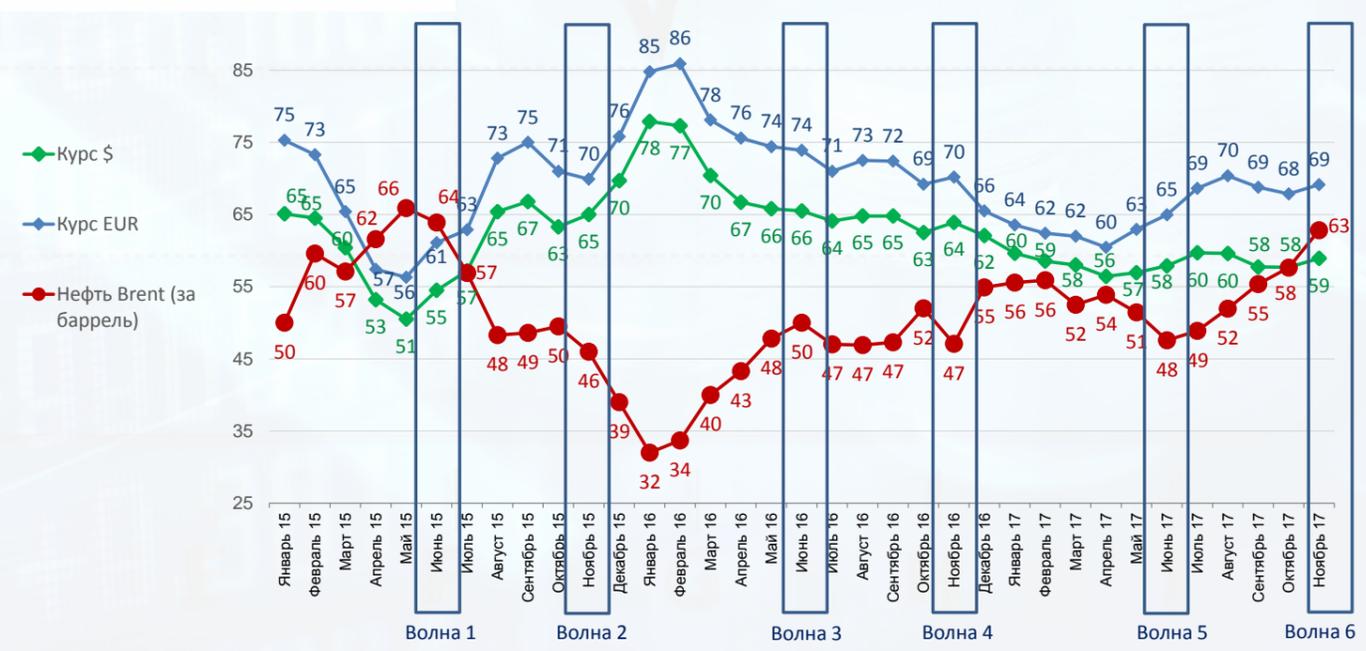
IT-компании на протяжении 2,5 лет чувствуют себя более уверенно, чем представители других отраслей. При этом, несмотря на небольшой рост экономики, розница и строительная сфера так и не восстановились до конца. Во многом это связано с медленным оживлением потребительского спроса. Также предприниматели всех отраслей, кроме IT, стали более сдержанными в прогнозе на будущее.



Практически во всех регионах более позитивные оценки текущей ситуации компенсируются ростом негативных ожиданий. Исключение – предприниматели Центрального макрорегиона, которые были консервативны в оценках текущей ситуации и дали более негативные прогнозы развития ситуации. В итоге предприниматели Центральной России продемонстрировали самый низкий индекс настроений малого бизнеса.

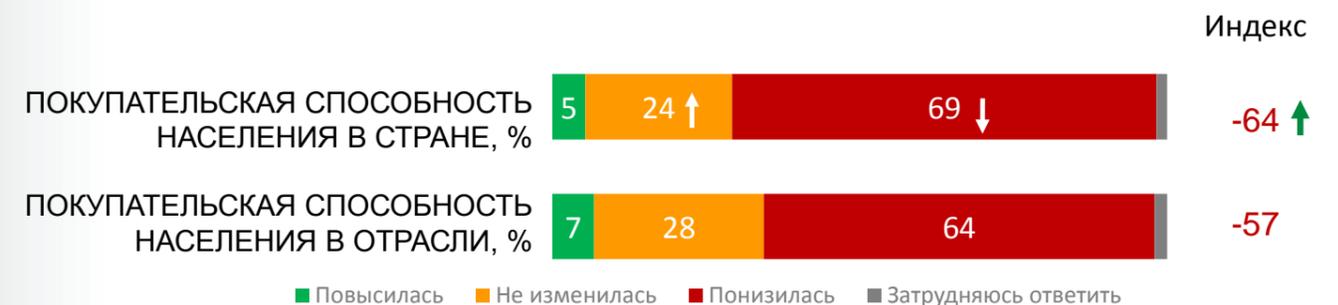


В 2017 году рубль окреп, и обошлось без потрясений. Также последние полгода цена на нефть демонтировала устойчивый рост. Все это способствует более позитивным оценкам текущей экономической ситуации.



Российская экономика вошла в зону роста (ВВП страны, по предварительным оценкам, достигнет 2%), а инфляция демонстрирует рекордно низкий результат (по прогнозам, за 2017 год она будет ниже 3%). Однако представители малого бизнеса пока с осторожностью дают положительные оценки текущей ситуации. Лишь 5% предпринимателей отмечают рост покупательской способности населения в стране, и 7% - в своей отрасли. Это связано с тем, что, несмотря на увеличение зарплат, реальные доходы россиян практически не изменились.

ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ: - 61



ВОСПРИЯТИЕ ТЕКУЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ И ПРОГНОЗЫ НА БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ

Несмотря на общий рост количества положительных оценок текущей ситуации, заметно больше положительных оценок стали давать предприниматели сферы IT и розничной торговли. Настроения производственных компаний, наоборот, ухудшились. Рост покупательской способности населения чаще, чем раньше, отметили представители сфер строительства и грузоперевозок.

ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ	ИНДЕКС, %	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ		ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ	
		В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ
ИНДЕКС, %	-61	-70	-55 ↑	-64 ↑	-57
Оптовая торговля	-65	-70	-65	-65	-61
Розничная торговля	-66	-75	-61 ↑	-67	-63
Маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги	-56	-63 ↑	-46	-63	-53
Компьютеры, IT	-41	-55	-18 ↑	-55	-36
Строительство	-63	-69	-64	-60 ↑	-60
Производство	-69	-80 ↓	-66 ↓	-69	-60
Грузоперевозки	-59	-72	-65	-50 ↑	-47

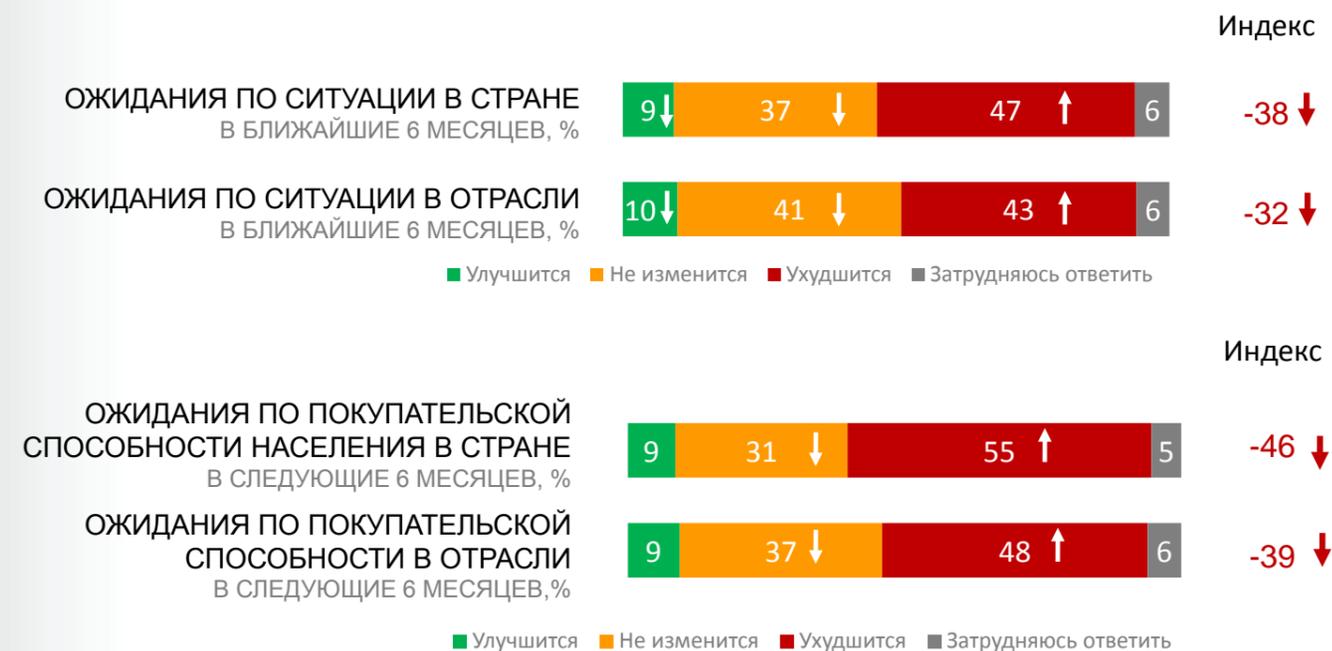
Предприниматели Поволжья, Северо-Западного и Северо-Кавказского регионов стали более позитивны в оценке экономической ситуации и чаще отмечают рост покупательской способности населения. При этом представители малого бизнеса Сибири оказались более критичными в оценке экономической ситуации.

ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ	ИНДЕКС, %	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ		ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ	
		В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ
ИНДЕКС, %	-61	-70	-55 ↑	-64 ↑	-57
Центральный	-61	-69	-55	-64	-57
Центрально-Черноземный	-62	-68	-56	-64	-58
Восточно-Сибирский	-64	-77 ↓	-59	-64	-59
Дальневосточный	-64	-72	-61	-66	-59
Северо-Кавказский	-57	-63	-56	-58 ↑	-52
Северо-Западный	-55	-65	-46 ↑	-60 ↑	-49
Поволжский	-56 ↑	-63	-49 ↑	-58 ↑	-53
Уральский	-62	-71	-58	-64	-55
Волго-Вятский	-58	-65	-46	-64	-60
Западно-Сибирский	-61	-77 ↓	-54	-60 ↑	-52

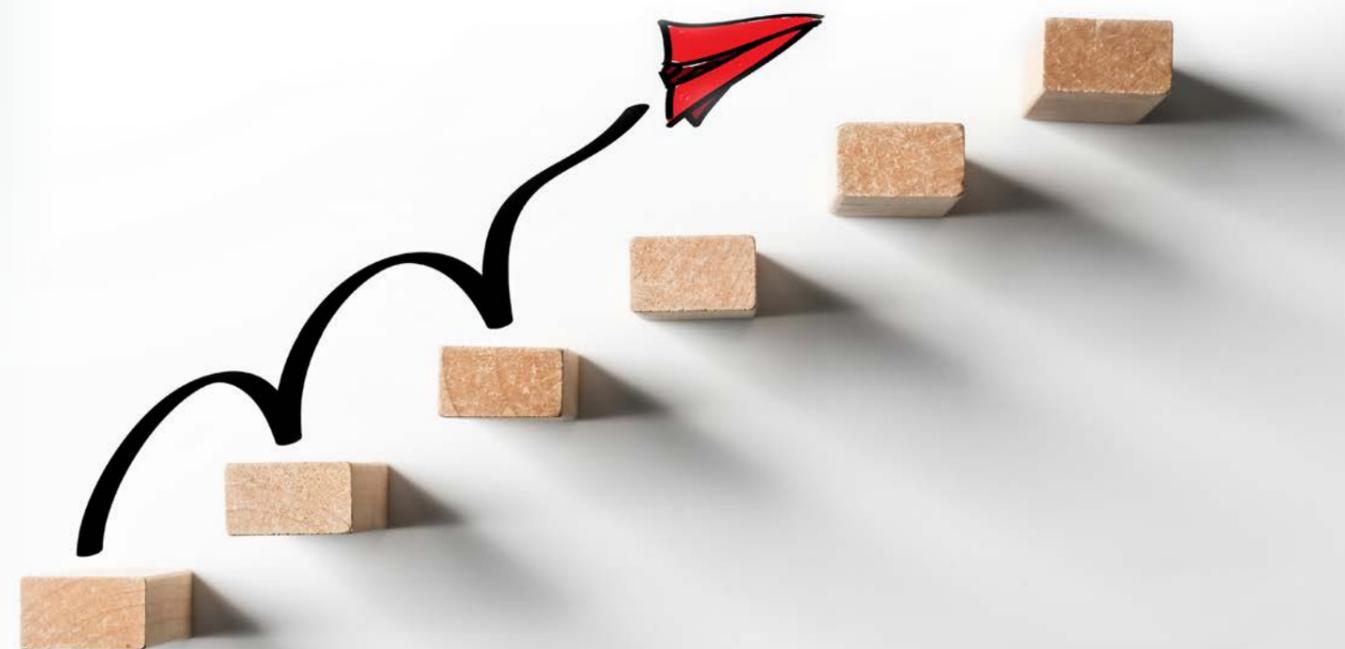
↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с июнем 2017г. База: 1 997 компаний

По сравнению с июнем 2017 года предприниматели настроены на ухудшение экономической ситуации в стране и прогнозируют спад покупательской активности. Приближающийся Чемпионат мира по футболу FIFA 2018 и прогнозы роста экономики не компенсируют негативный настрой из-за ожидания роста цен после холодного лета 2017 года.

ИНДЕКС БИЗНЕС-ОЖИДАНИЙ: **-39 ↓**



↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с июнем 2017г. База: 1 997 компаний



Негативные ожидания преобладают во всех сферах бизнеса, и предприниматели во всех отраслях, кроме IT и грузоперевозок, стали более критичными в прогнозах по сравнению с июнем 2017 года.

ИНДЕКС БИЗНЕС-ОЖИДАНИЙ	ИНДЕКС, %	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ		ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ	
		В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ
Индекс, %	-39↓	-38↓	-32↓	-46↓	-39↓
Оптовая торговля	-42↓	-39↓	-37↓	-49↓	-42↓
Розничная торговля	-41↓	-39↓	-37↓	-47	-41↓
Маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги	-40↓	-43↓	-30↓	-50↓	-38↓
Компьютеры, IT	-29	-33	-19	-40	-25
Строительство	-40↓	-36↓	-35↓	-45	-42↓
Производство	-46↓	-42↓	-37↓	-59↓	-46↓
Грузоперевозки	-36	-32↓	-38↓	-36	-37

Практически во всех регионах предприниматели стали давать более негативные, чем полгода назад, прогнозы изменения экономической ситуации и покупательской способности населения.

ИНДЕКС БИЗНЕС-ОЖИДАНИЙ	ИНДЕКС, %	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ		ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ	
		В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ
Индекс, %	-39↓	-38↓	-32↓	-46↓	-39↓
Центральный	-42↓	-43↓	-36↓	-48↓	-42↓
Центрально-Черноземный	-41↓	-38	-36↓	-46	-44↓
Восточно-Сибирский	-41↓	-40↓	-34	-49↓	-43↓
Дальневосточный	-45↓	-48↓	-35↓	-52↓	-47↓
Северо-Кавказский	-35↓	-33↓	-29↓	-41	-36↓
Северо-Западный	-34↓	-32↓	-30↓	-40	-34↓
Поволжский	-35↓	-33↓	-30↓	-40	-37↓
Уральский	-38↓	-37↓	-31↓	-45↓	-38↓
Волго-Вятский	-42↓	-43↓	-33↓	-52↓	-40↓
Западно-Сибирский	-38↓	-39↓	-29↓	-45↓	-37↓

↑↓ Значимые изменения в сравнении с июнем 2017г. База: 1 997 компаний

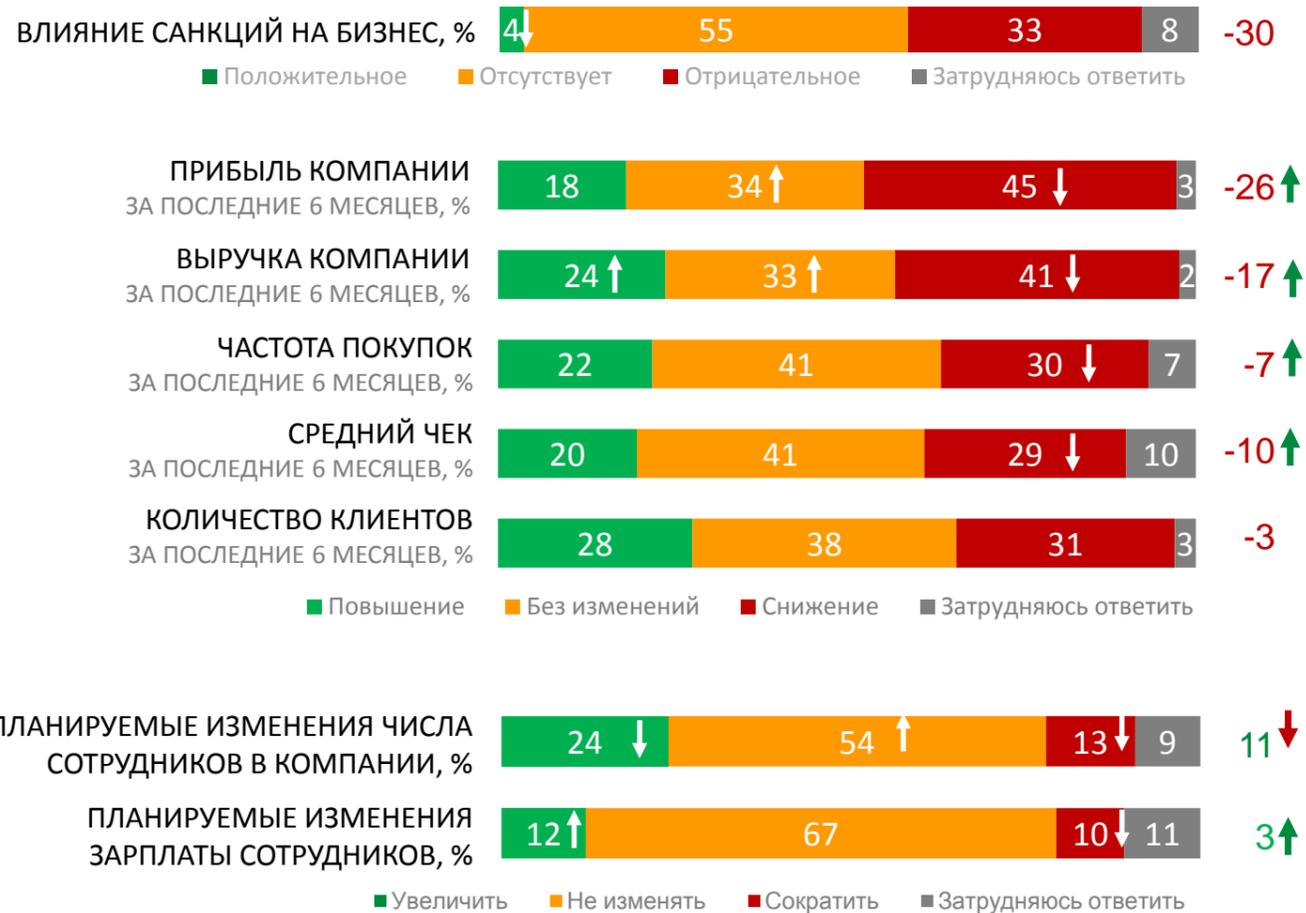
-62 / -70 Для отражения динамики недостаточно базы в прошлом замере



ОЦЕНКА ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ
В КОМПАНИИ И ПРОГНОЗЫ
НА БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ

За последние полгода меньше компаний стали отмечать снижение прибыли, выручки, среднего чека и частоты покупок. Новый санкционный пакет также не стал шоком – негативное влияние санкций на свой бизнес отмечает, как и раньше, треть представителей малого бизнеса. При этом на фоне улучшения ситуации в бизнесе больше предпринимателей, чем полгода назад, планируют повышать зарплату сотрудникам. Но об увеличении штата говорят реже.

ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ ПО КОМПАНИИ: -10 ↑



↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с июнем 2017г. База: 1 997 компаний

Индекс текущей ситуации находится в положительной зоне только в сфере IT. Это единственная отрасль, где позитивные настроения преобладают над негативными. Оптовики стали чаще отмечать рост прибыли, выручки, частоты покупок и среднего чека. Также увереннее себя стала чувствовать розница. Наиболее вероятно увеличение зарплат у сотрудников оптовых и IT-компаний, а также в сфере маркетинга и бизнес-услуг. Чаще всего расширение штата планируют производственные и IT-компании. При этом реже об увеличении количества сотрудников говорили представители сфер маркетинга, бизнес-услуг и строительства.

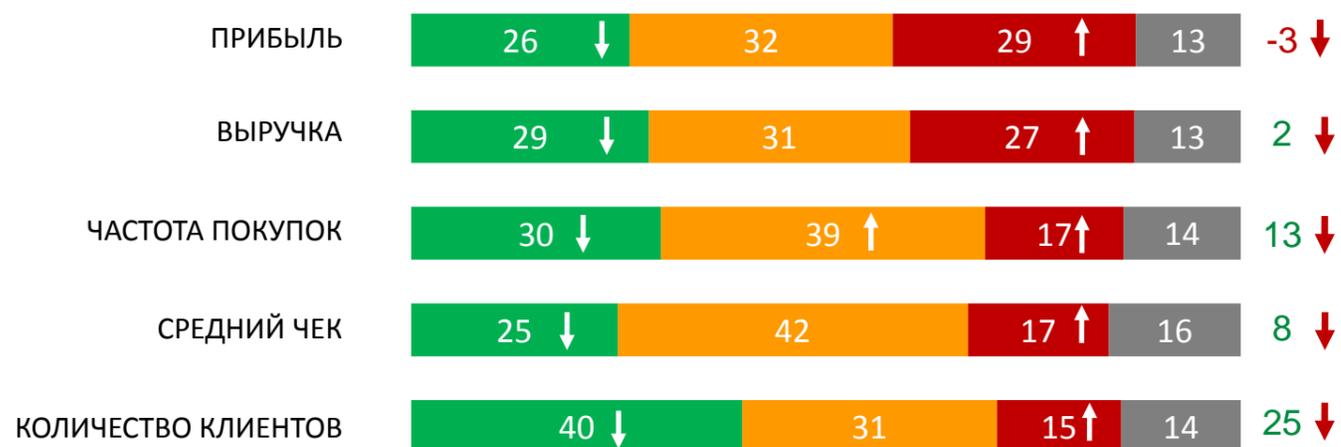
ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ ПО КОМПАНИИ	Влияние санкций	Прибыль	Выручка	Частота покупок	Средний чек	Число клиентов	Число сотрудников	Зарплата	
ИНДЕКС, %	-10 ↑	-30	-26 ↑	-17 ↑	-7 ↑	-10 ↑	-3	11 ↓	3 ↑
Оптовая торговля	-8 ↑	-29	-29 ↑	-16 ↑	-1 ↑	-10 ↑	2	14	5 ↑
Розничная торговля	-20	-34	-39 ↑	-29 ↑	-18	-27	-13	6	-3 ↑
Маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги	-7 ↓	-27	-18	-9 ↑	-9 ↓	-9	-3 ↓	13 ↓	7
Компьютеры, IT	3	-26	-3 ↑	7	-4	7 ↑	13 ↓	23 ↑	7 ↑
Строительство	-16	-33	-34	-22 ↑	-13	-12 ↑	-16	3 ↓	-5
Производство	-6	-29 ↓	-25	-14 ↑	1 ↑	-6	6 ↑	17	3
Грузоперевозки	-9	-30	-26	-18	-6	-5 ↑	-1	13	2

Ситуацию в компании стали более положительно, чем полгода назад, оценивать в Северо-Западном, Дальневосточном и Северо-Кавказском регионах, причем на Дальнем Востоке индекс текущей ситуации по компании перешел в положительную зону. Почти во всех регионах стали чаще говорить о росте выручки и среднего чека. Во всех регионах, кроме Восточной Сибири и Центральной России, предприниматели отметили рост числа клиентов.

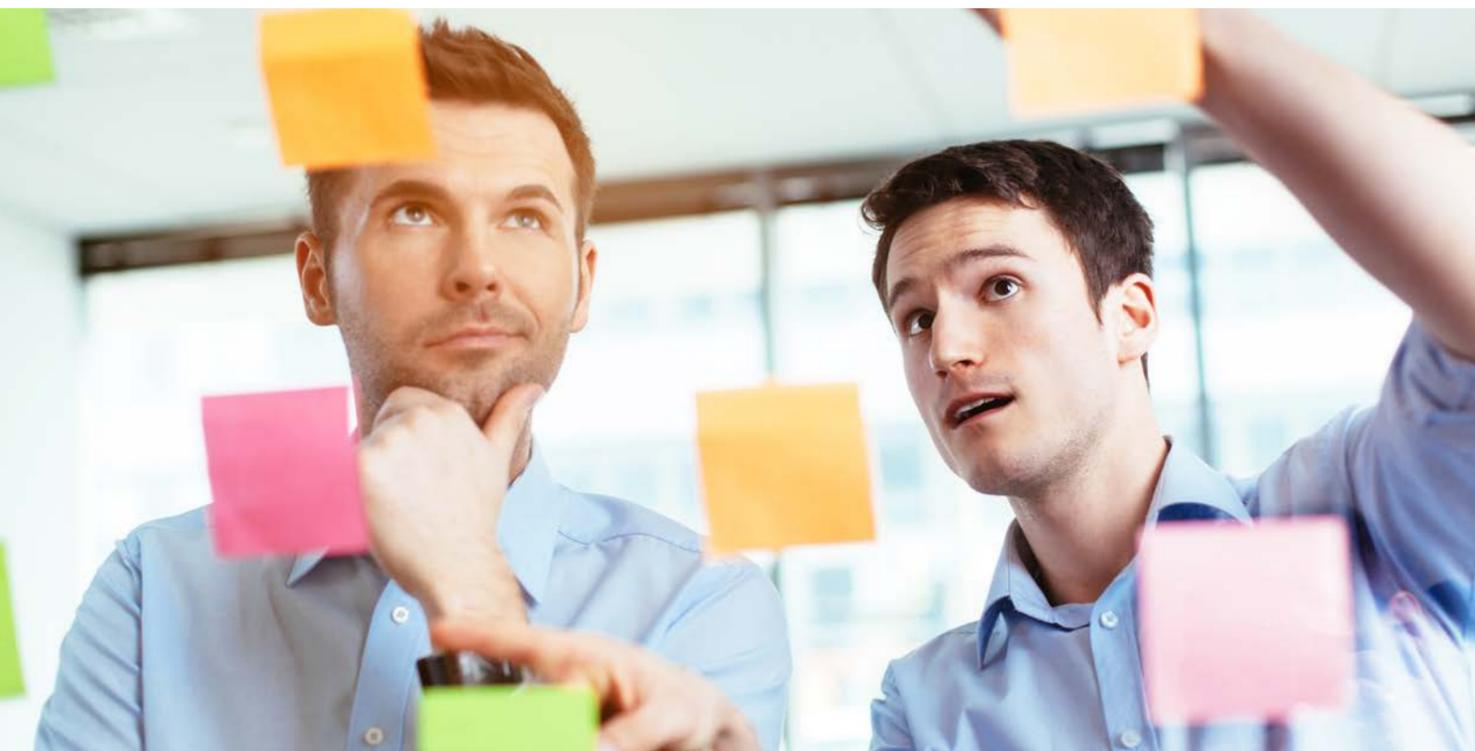
ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ ПО КОМПАНИИ	Влияние санкций	Прибыль	Выручка	Частота покупок	Средний чек	Число клиентов	Число сотрудников	Зарплата	
ИНДЕКС, %	-10 ↑	-30	-26 ↑	-17 ↑	-7 ↑	-10 ↑	-3	11 ↓	3 ↑
Центральный	-10	-32	-26	-16	-8 ↓	-9	-2	10 ↓	2
Центрально-Черноземный	-2	-25	-20 ↑	-12	6	-3	5	24	13
Восточно-Сибирский	-5	-25	-25	-14	-3	1 ↑	-1 ↓	18 ↑	9 ↑
Дальневосточный	1 ↑	-26	-17	-11 ↑	-1	1	12 ↑	26	20 ↑
Северо-Кавказский	-1 ↑	-24	-18	-8 ↑	7 ↑	1 ↑	9	21	8
Северо-Западный	-2 ↑	-29	-18 ↑	-4 ↑	3	-1 ↑	8	15 ↓	10 ↑
Поволжский	-3	-26	-21	-11 ↑	4 ↑	-1 ↑	5 ↑	18	7
Уральский	-5	-28	-26	-13 ↑	2	-3 ↑	3	16	6
Волго-Вятский	1	-25	-19	-9	3	6 ↑	10	26	12
Западно-Сибирский	-2 ↑	-28	-17 ↑	-7 ↑	4 ↑	-2 ↑	7 ↑	17 ↑	8 ↑

Несмотря на улучшение экономической ситуации, предприниматели стали более пессимистичны в оценках будущего потребительского спроса. Также стали чаще говорить о снижении прибыли и выручки в связи с ростом налоговой нагрузки. Поэтому все слагаемые индекса бизнес-ожиданий по компании снизились по сравнению с июнем 2017 года.

ИНДЕКС ОЖИДАНИЙ ПО КОМПАНИИ: **9** ↓
КАК ИЗМЕНИТСЯ ... В БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ?



■ Улучшится / Вырастет ■ Не изменится ■ Ухудшится / Снизится ■ Затрудняюсь ответить



Представители всех сфер, кроме IT, смотрят в будущее менее уверенно, чем полгода назад. Технологичные компании при этом чаще стали прогнозировать рост среднего чека и количества клиентов.

ИНДЕКС БИЗНЕС-ОЖИДАНИЙ ПО КОМПАНИИ		ПРИБЫЛЬ	ВЫРУЧКА	ЧАСТОТА ПОКУПОК	СРЕДНИЙ ЧЕК	КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ
ИНДЕКС, %	9 ↓	-3 ↓	2 ↓	13 ↓	8 ↓	25 ↓
Оптовая торговля	12 ↓	-3 ↓	1 ↓	20 ↓	11 ↓	30 ↓
Розничная торговля	5 ↓	-10 ↓	-5 ↓	15 ↓	3 ↓	22 ↓
Маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги	13 ↓	3 ↓	11 ↓	15 ↓	8 ↓	30 ↓
Компьютеры, IT	27	15	21	24	25 ↑	48 ↑
Строительство	-5 ↓	-15 ↓	-12 ↓	-2 ↓	-4 ↓	7 ↓
Производство	8 ↓	-3 ↓	1 ↓	16 ↓	3 ↓	25 ↓
Грузоперевозки	6 ↓	-7	-2 ↓	10 ↓	11	19 ↓

Предприниматели из всех регионов, кроме Сибири и Дальнего Востока, стали более пессимистичными в прогнозах. При этом по оценкам компаний, наиболее благоприятные условия для развития бизнеса складываются в Волго-Вятском регионе.

ИНДЕКС БИЗНЕС-ОЖИДАНИЙ ПО КОМПАНИИ		ПРИБЫЛЬ	ВЫРУЧКА	ЧАСТОТА ПОКУПОК	СРЕДНИЙ ЧЕК	КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ
ИНДЕКС, %	9 ↓	-3 ↓	2 ↓	13 ↓	8 ↓	25 ↓
Центральный	10 ↓	-1 ↓	4 ↓	13 ↓	7 ↓	26 ↓
Центрально-Черноземный	19 ↓	6 ↓	12 ↓	22 ↓	16	38
Восточно-Сибирский	17	11	9	17 ↓	13	35
Дальневосточный	20	6	13	25	18	40
Северо-Кавказский	20 ↓	11	13 ↓	24 ↓	16	36 ↓
Северо-Западный	18 ↓	8 ↓	13 ↓	19 ↓	12 ↓	35 ↓
Поволжский	14 ↓	3 ↓	8 ↓	17 ↓	12 ↓	31 ↓
Уральский	13 ↓	-1 ↓	5 ↓	20 ↓	13 ↓	29 ↓
Волго-Вятский	23 ↓	12	13 ↓	30	18 ↓	40 ↓
Западно-Сибирский	16	6	8 ↓	20	17	32



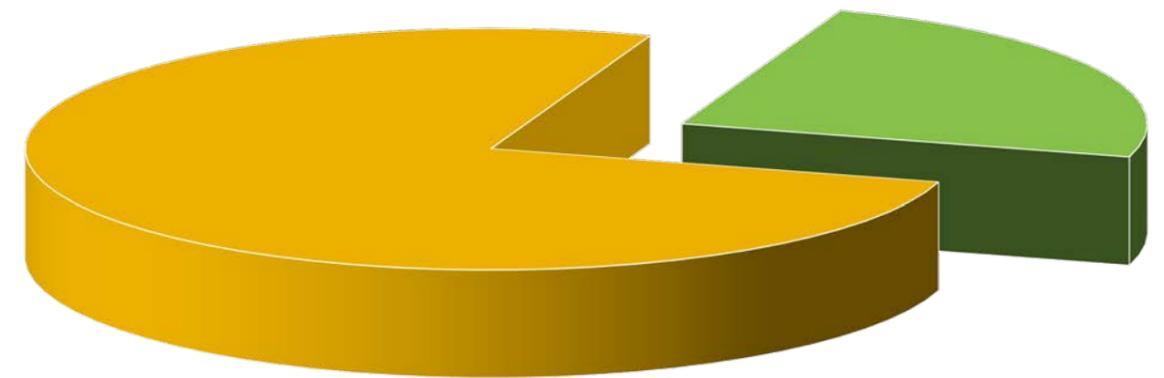
ДОСТИГЛИ ЛИ ВЫ ТАКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ,
ЧТОБЫ СЧИТАТЬ СВОЙ ТЕКУЩИЙ БИЗНЕС
УСПЕШНЫМ?

НЕ СЧИТАЮТ СВОЙ
БИЗНЕС УСПЕШНЫМ
НА ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ

77%

СЧИТАЮТ СВОЙ
БИЗНЕС УСПЕШНЫМ

23%
-3%



- Считают бизнес успешным
- Не считают свой бизнес успешным на текущий момент

Среди тех, кто считает свой бизнес успешным, больше компаний:

- срок работы которых более 5 лет
- со штатом сотрудников более 15 человек
- инвестирующих в развитие сотрудников
- деятельность которых связана с импортом / экспортом

База: 1 997 компаний

ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ
КОМПАНИЙ
И ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Большинство компаний достигают успеха за 1–3 года, при этом горизонт планирования в малом бизнесе не превышает трех лет.



ДОСТИГЛИ ЛИ ВЫ ТАКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ, ЧТОБЫ СЧИТАТЬ СВОЙ ТЕКУЩИЙ БИЗНЕС УСПЕШНЫМ?

23%

СЧИТАЮТ СВОЙ БИЗНЕС УСПЕШНЫМ

СРОК, ЗА КОТОРЫЙ РЕЗУЛЬТАТЫ БЫЛИ ДОСТИГНУТЫ
% достигших успеха в бизнесе, n=459

1 год	23%
3 года	31%
5 лет	17%
более 5 лет	29%

77%

НЕ СЧИТАЮТ СВОЙ БИЗНЕС УСПЕШНЫМ НА ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ

СРОК, ОТВЕДЕННЫЙ НА ДОСТИЖЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ
% еще не достигших успеха в бизнесе, n=1538

1 год	24% ↑
3 года	52%
5 лет	11%
более 5 лет	13%

Малый бизнес отличается гибкостью и верой в успех: предприниматели стараются продолжать деятельность, изменив бизнес-модель или вид деятельности. Но при этом 15% готовы закрыть бизнес, если не смогут достичь успеха.



ЧТО ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕ ДОСТИГНЕТЕ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ЭТОТ СРОК?

Возраст более 35 лет, срок работы бизнеса более 5 лет

Возраст менее 35 лет, новый бизнес (менее 5 лет), инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасль: оптовая и розничная торговля, производство, IT, маркетинг / консалтинг

Возраст менее 35 лет, новый бизнес (менее 5 лет), инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасль: IT

Новый бизнес (менее 5 лет)

Возраст менее 35 лет, новый бизнес (менее 5 лет), инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасль: производство, IT, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги

Возраст менее 35 лет, новый бизнес (менее 5 лет), отрасль: оптовая и розничная торговля, производство

Возраст более 35 лет, срок работы бизнеса более 5 лет, НЕ инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасль: оптовая и розничная торговля, строительство

Продолжать деятельность	41%
Изменить бизнес-модель	33%
Я уверен(а) в достижении результата	29%
Изменить вид деятельности	19%
Выйти на другую аудиторию	15%
Инвестировать больше денег	7%
Закрыть / продать бизнес	15%

База: компании, по собственной оценке еще не достигшие успеха, n=1529

Из-за роста негативных настроений в прогнозах ситуации по компании предприниматели стали чаще упоминать «выживание» компании в ближайшие годы, высокий доход и стабильность бизнеса как критерии успеха. Также повысилась роль роста численности персонала, хотя готовность увеличивать штат в малом бизнесе за последние полгода немного снизилась.

? ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ КРИТЕРИЕМ УСПЕХА ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА?

Более характерно для:

Высокий доход	45% ↑	Возраст менее 35 лет, новый бизнес (менее 5 лет), инвестируют в автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: IT, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги
Возможность расширения бизнеса в близкие / смежные сферы	45%	Новый бизнес (менее 5 лет), инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: оптовая торговля, IT
Создание продуктов или услуг самого высокого качества	44%	Возраст менее 35 лет, новый бизнес (менее 5 лет), штат более 15 человек, инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, Москва, отрасли: производство, IT
«Выживание» компании в ближайшие годы	34% ↑	Возраст старше 35 лет, срок работы бизнеса более 5 лет, НЕ инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: розничная торговля, строительство, грузоперевозки
Возможность быстро развить бизнес, чтобы двигаться в другие новые сферы	28%	Возраст менее 35 лет, новый бизнес (менее 5 лет), штат более 15 человек, инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов
Признание моей экспертизы и навыков моими клиентами и партнерами	28% ↑	Возраст менее 35 лет, штат до 5 человек, инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, Москва и Санкт-Петербург, отрасли: IT, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги
Стабильность бизнеса: сохранение текущих объемов	27% ↑	Возраст старше 35 лет, срок работы бизнеса более 5 лет, деятельность зависит от импорта, НЕ инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: грузоперевозки
Увеличение размеров компании, в частности – численности персонала	19% ↑	Возраст менее 35 лет, новый бизнес (менее 5 лет), инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов
Постоянное развитие сети продаж, создание новых торговых точек	18%	Возраст менее 35 лет, штат более 15 человек, деятельность зависит от импорта, инвестируют в автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: оптовая и розничная торговля



Настороженное отношение к изменениям в экономическом климате в стране, а также недовольство высокими налогами и изменениями законодательства заставляют компании расширять клиентскую базу, искать новые направления и думать о способах сокращения издержек и автоматизации бизнес-процессов для повышения прибыльности бизнеса.

Более характерно для:

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ БИЗНЕСА	53%	Возраст до 45 лет, штат более 15 человек, инвестируют в автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: розничная торговля
ПЕРВИЧНЫЙ ПОИСК КЛИЕНТОВ / ПРИВЛЕЧЕНИЕ БОЛЬШЕГО КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ	51%	Возраст до 45 лет, новый бизнес (менее 5 лет), штат до 5 человек, отрасли: розничная торговля, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги, IT
Сокращение издержек	36% ↑	Возраст более 35 лет, срок работы бизнеса более 5 лет, штат более 5 человек, отрасли: оптовая и розничная торговля, производство, строительство, грузоперевозки
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений бизнеса	33%	Штат более 15 человек; инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: оптовая торговля, IT и маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги
Поиск партнеров / поставщиков	30%	Штат до 5 человек, отрасли: оптовая торговля, грузоперевозки
Расширение сети сбыта / географического покрытия	28%	Новый бизнес (менее 5 лет), деятельность зависит от импорта, инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: оптовая и розничная торговля, производство
Автоматизация бизнес-процессов	24% ↑	Возраст до 35 лет, штат более 5 человек, инвестируют в обучение сотрудников, отрасли: IT, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги
Поиск источников финансирования	23%	Штат более 5 человек, отрасли: оптовая торговля, производство, строительство, грузоперевозки
Борьба с конкурентами	20%	Деятельность зависит от импорта, отрасли: оптовая и розничная торговля, грузоперевозки
Расширение кадрового состава / набор персонала	16%	Возраст до 35 лет, новый бизнес (менее 5 лет), инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: IT, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги
Эффективное выполнение крупного заказа (в т.ч. государственного)	15%	Возраст до 35 лет, отрасли: IT, строительство
Модернизация производства	12%	Срок работы бизнеса более 5 лет, штат более 15 человек, деятельность связана с импортом, инвестируют в автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: производство
Импортозамещение	3%	Деятельность зависит от импорта, инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: производство

Список самых приоритетных задач можно назвать универсальным. Только компании сферы маркетинга / консалтинга, бизнес-услуг и IT отмечают необходимость автоматизации бизнес-процессов, а производители – модернизации производства. Представители сферы грузоперевозок также озадачены поиском источников финансирования.

ТОРГОВЛЯ: ОПТ И РОЗНИЦА		
Увеличение прибыльности бизнеса	56%	68%
Поиск / привлечение клиентов	49%	56%
Расширение сети сбыта / географического покрытия	41%	36%
Поиск партнеров / поставщиков	39%	33%
Сокращение издержек	38%	41%

КОМПЬЮТЕРЫ, IT	
Поиск / привлечение клиентов	51%
Увеличение прибыльности бизнеса	50%
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений	44%
Автоматизация бизнес-процессов	36%
Сокращение издержек	29%

ПРОИЗВОДСТВО	
Увеличение прибыльности бизнеса	52%
Поиск / привлечение клиентов	46%
Расширение сети сбыта / географического покрытия	41%
Сокращение издержек	40%
Модернизация производства	35%

МАРКЕТИНГ / КОНСАЛТИНГ, БИЗНЕС-УСЛУГИ	
Поиск / привлечение клиентов	59%
Увеличение прибыльности бизнеса	48%
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений	38%
Автоматизация бизнес-процессов	28%
Поиск партнеров / поставщиков	28%

СТРОИТЕЛЬСТВО	
Увеличение прибыльности бизнеса	51%
Поиск / привлечение клиентов	47%
Сокращение издержек	39%
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений	36%
Поиск партнеров / поставщиков	31%

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ	
Увеличение прибыльности бизнеса	54%
Сокращение издержек	43%
Поиск / привлечение клиентов	41%
Поиск партнеров / поставщиков	37%
Поиск источников финансирования	26%

Предприниматели стали менее озабоченными снижением спроса. Более пугающей проблемой для многих компаний в данный момент выглядит налоговая нагрузка.

Более характерно для:

ВЫСОКИЕ НАЛОГИ	46% ↑	Срок работы бизнеса более 5 лет, штат более 5 человек, деятельность связана с импортом, отрасли: оптовая торговля, производство, строительство
СНИЖЕНИЕ СПРОСА НА ТОВАРЫ / УСЛУГИ КОМПАНИИ	39% ↓	Возраст более 35 лет, срок работы бизнеса более 5 лет, деятельность зависит от импорта, НЕ инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасль: розничная торговля
НЕДОСТАТОК ФИН. СРЕДСТВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	37%	Возраст до 35 лет, новый бизнес (менее 5 лет), отрасли: оптовая и розничная торговля, производство, строительство, грузоперевозки
Высокая конкуренция	32%	Штат менее 5 человек, ИП, отрасли: оптовая и розничная торговля, грузоперевозки, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги
Высокие отчисления в фонды социального страхования	28%	Срок работы бизнеса более 5 лет, штат более 5 человек, инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: оптовая торговля, производство, строительство, IT, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги
Отсутствие поддержки государства	27%	Отрасли: производство, строительство, грузоперевозки
Отсутствие / дороговизна квалифицированных кадров	22%	Возраст до 35 лет, срок работы бизнеса более 5 лет, штат более 15 человек, деятельность связана с экспортом, инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов; отрасли: IT
Коррупция в проверяющих органах, бюрократия	19%	Срок работы бизнеса более 5 лет, штат более 5 человек, отрасли: строительство
Недостаток фин. средств для повседневной деятельности	18%	Деятельность зависит от импорта, НЕ инвестируют в автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: оптовая и розничная торговля, строительство, производство, грузоперевозки
Проблемы с партнерами / заказчиками	16%	Возраст до 35 лет, новый бизнес (менее 5 лет), штат менее 15 человек, отрасли: строительство, грузоперевозки, IT
Сложно найти помещение для бизнеса или дорого стоит	14%	Новый бизнес (менее 5 лет), ИП, деятельность связана с экспортом, отрасли: розничная торговля
Регулярные проверки со стороны проверяющих органов	11%	Возраст более 35 лет, срок работы бизнеса более 5 лет, штат более 15 человек, отрасли: оптовая торговля, производство, грузоперевозки
Частые запросы об операциях со стороны банков	9%	Срок работы бизнеса более 5 лет, штат более 15 человек, отрасли: оптовая торговля, грузоперевозки, строительство, производство
Потеря привычных зарубежных поставщиков	3%	
Наша компания не сталкивается ни с какими трудностями	3%	Штат менее 5 человек, отрасли: маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги, IT

Высокие налоги занимают первую позицию в списке самых актуальных проблем во всех отраслях. Также представители большинства отраслей отмечают такие препятствия развитию бизнеса, как снижение спроса на товары, высокие отчисления в ФСС и дефицит финансовых средств для развития компании. В сфере IT и бизнес-услуг в топе проблем – отсутствие / дороговизна квалифицированных кадров. Строительные и производственные компании, а также представители сферы грузоперевозок часто говорят об отсутствии поддержки государства.

ТОРГОВЛЯ: ОПТ И РОЗНИЦА		
Высокие налоги	52%	46%
Снижение спроса на товары / услуги компании	44%	↓ 53%
Недостаток финансовых средств для развития компании	41%	39%
Высокая конкуренция	34%	38%
Высокие отчисления в фонды социального страхования (ФСС)	29%	↑ 27%

МАРКЕТИНГ / КОНСАЛТИНГ, БИЗНЕС-УСЛУГИ	
Высокие налоги	41%
Снижение спроса на товары / услуги компании	↓ 35%
Высокая конкуренция	31%
Высокие отчисления в фонды социального страхования (ФСС)	30%
Отсутствие / дороговизна квалифицированных кадров	25%

КОМПЬЮТЕРЫ, IT	
Высокие налоги	37%
Отсутствие / дороговизна квалифицированных кадров	36%
Недостаток финансовых средств для развития компании	↓ 30%
Высокая конкуренция	29%
Высокие отчисления в фонды социального страхования (ФСС)	29%

СТРОИТЕЛЬСТВО	
Высокие налоги	57%
Недостаток финансовых средств для развития компании	40%
Снижение спроса на товары / услуги компании	37%
Высокие отчисления в фонды социального страхования (ФСС)	34%
Отсутствие поддержки государства	32%

ПРОИЗВОДСТВО	
Высокие налоги	46%
Недостаток финансовых средств для развития компании	45%
Снижение спроса на товары / услуги компании	36%
Отсутствие поддержки государства	35%
Высокие отчисления в фонды социального страхования (ФСС)	30%

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ	
Высокие налоги	↑ 44%
Недостаток финансовых средств для развития компании	42%
Высокая конкуренция	34%
Снижение спроса на товары / услуги компании	32%
Отсутствие поддержки государства	32%

! **14%** ОТМЕТИЛИ, ЧТО ИМ ПРИШЛОСЬ ПЕРЕСТРАИВАТЬ ПРОЦЕССЫ ПОД ТРЕБОВАНИЕ НОВЫХ ЗАКОНОВ

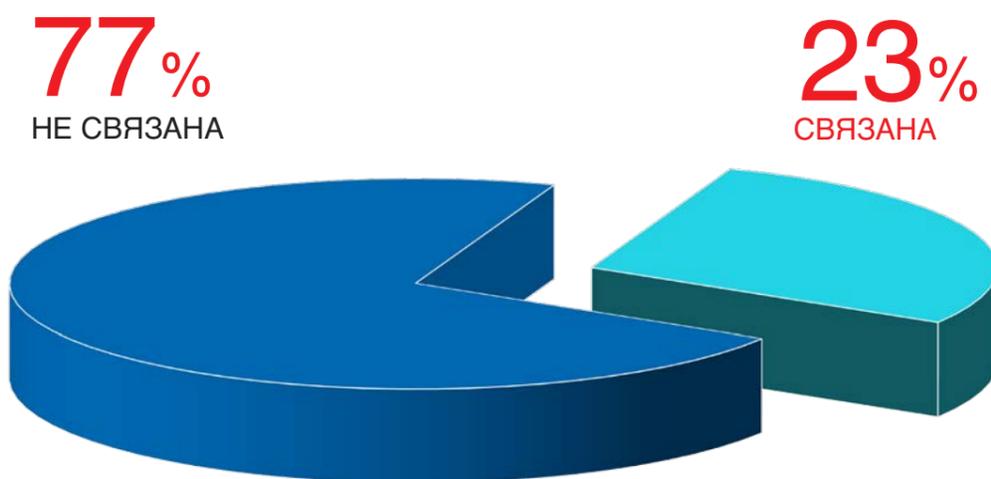
Налоговая нагрузка
Лишние Затраты
 ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОЙ СФЕРЕ
Усложнение Законов
 ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОВ В СРО ЕГАИС
ФЗ 54 ОНЛАЙН-КАССА
 ИЗМЕНЕНИЕ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА
 Остальные ФЗ ^{Настройка ПО}

* ОСТАЛЬНЫЕ ФЗ: ФЗ-15, ФЗ-44, ФЗ-115, ФЗ-172, ФЗ-223, ФЗ-273

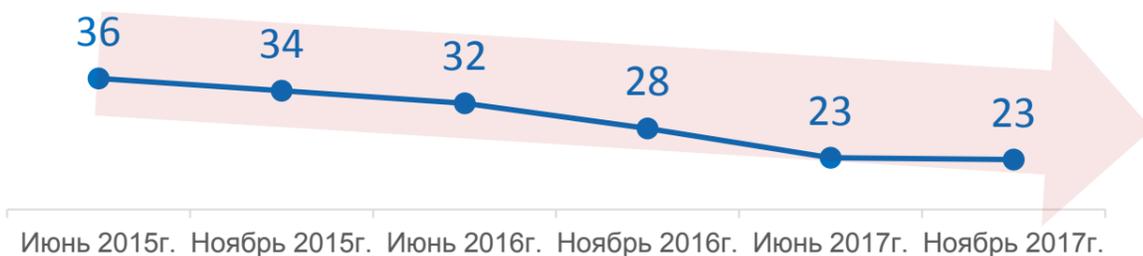


Несмотря на новые санкционные пакеты, за последние полгода доля импорта в деятельности компаний малого бизнеса не изменилась.

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



% КОМПАНИЙ, ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОТОРЫХ СВЯЗАНА С ИМПОРТОМ: ДИНАМИКА



С импортом более связаны компании:

- отрасли: оптовая и розничная торговля, производство
- инвестируют в автоматизацию бизнес-процессов
- также занимаются экспортом
- срок работы бизнеса более 5 лет

База (деятельность связана с импортом): 465 компаний

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

23% СВЯЗАНА

СТЕПЕНЬ ЗАВИСИМОСТИ КОМПАНИЙ ОТ ИМПОРТА

Большая часть деятельности зависит от импорта	49%
Зависимость от импорта составляет 25–50%	27%
Зависимость от импорта менее 25%	20%
Нет зависимости от импорта	4%

База (деятельность связана с импортом): 465 компаний

? Планируете ли изменить долю импорта в течение ближайших 6 месяцев?

33% ПЛАНИРУЮТ

СТЕПЕНЬ ЗАВИСИМОСТИ КОМПАНИЙ ОТ ИМПОРТА

Да, планируем увеличить Более характерно для компаний, которые инвестируют в обучение сотрудников	17%
Да, планируем снизить	16%
Планируем оставить как есть	58%
Затрудняюсь ответить	9%

База (зависят от импорта): 456 компаний

Компании малого бизнеса чаще, чем полгода назад, стали отмечать, что в их взаимодействии с иностранными поставщиками ничего не изменилось. Тем не менее 40% предпринимателей упоминают сокращение объема поставок.



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

% компаний, имеющих зависимость от импорта 50% и более, n=441

Сократили объем поставок	40%
Добились снижения цен у текущих поставщиков	15% ↓
Перешли на более выгодные поставки / сменили поставщика	17%
Перешли на отечественные аналоги	16%
Сами стали производить необходимые составляющие	6%
Ничего не изменилось во взаимодействии с зарубежными поставщиками	32% ↑

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с июнем 2017г.



Несмотря на то что компании малого бизнеса в ноябре 2016 года заявляли о своих планах нарастить объем экспорта, доля экспортозависимых компаний не изменилась. Тем не менее небольшие предприниматели, в частности из сферы IT, завоевали свое место на международном рынке.

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

С экспортом более связаны компании:

- ведущие бизнес в сфере IT
- также занимаются импортом



СТЕПЕНЬ ЗАВИСИМОСТИ КОМПАНИЙ ОТ ЭКСПОРТА

Большая часть деятельности зависит от экспорта	34%
Доля экспорта составляет 25–50%	15%
Доля экспорта составляет менее 25%	46%
Затрудняюсь ответить	5%

База (деятельность связана с экспортом): 167 компаний

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

Да, планируем увеличить	44%
Да, планируем снизить	3%
Планируем оставить как есть	48%
Затрудняюсь ответить	5%

База (зависят от экспорта): 159 компании



Компании во всех отраслях инвестируют в автоматизацию и новые технологии – наиболее активно эти процессы проходят в сфере IT. Чаще всего предприниматели используют мобильный банкинг и онлайн-бухгалтерию, а также начинают активнее пользоваться онлайн-кассами в связи с изменением законодательства в части применения ККТ.

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

Больше вкладывают в автоматизацию:

- возраст до 35 лет
- компании со штатом более 15 человек
- инвестируют в обучение сотрудников
- ведут бизнес в сфере IT



ЧЕМ ПОЛЬЗУЕТСЯ ВАША КОМПАНИЯ?

	ИЮНЬ 2017Г.	НОЯБРЬ 2017Г.	ВСЕГО
Управление расчетным счетом со смартфона / планшета	55%	43%	51%
Онлайн-бухгалтерия опт, производство, IT, маркетинг	44%	34%	40%
Электронная база клиентов (CRM) IT, маркетинг	34%	10%	26%
Облачная АТС	28%	10%	22%
Программа автоматизации склада опт, розница, производство	21%	10%	17%
Сервисы email рассылок IT, маркетинг	18%	7%	15%
Онлайн касса по 54-ФЗ розница	16%	7%	13%
Сервис управления размещением рекламы в интернете	11%	4%	9%

ОТРАСЛЕВАЯ СПЕЦИФИКА	Оптовая торговля	Розничная торговля	Маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги	Компьютеры, IT	Строительство	Производство	Грузоперевозки
Инвестируют в автоматизацию	68%	72%	72%	86%	61%	62%	49%

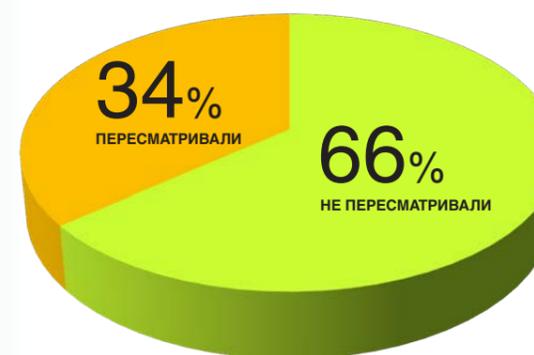
↑ ↓ Изменения по сравнению с июнем 2017г. База: 1 997 компаний

76% / 61% - выше / ниже в сравнении с другими отраслями

Для сохранения / повышения лояльности клиентов компании продолжают улучшать сервис и предлагать новые продукты.

? Пересматривали ли модель продаж за последние 6 месяцев?

Июнь 2017г.



Ноябрь 2017г.



ЧТО ДЕЛАЛИ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ / ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 6 МЕСЯЦЕВ?

	ИЮНЬ 2017Г.	НОЯБРЬ 2017Г.	ВСЕ КЛИЕНТЫ
Улучшили качество сервиса	50%	36%	40%
Предложили новые товары / услуги	52%	33%	39%
Снизили цены	38%	24%	28%
Повысили качество товаров / услуг	42%	30%	34%
Запустили новые решения для действующих клиентов с целью их удержания: акции, скидки, бонусы, программы лояльности	39%	21%	26%
Зафиксировали цены	21%	27%	25%
Каких-либо действий по сохранению / повышению лояльности клиентов не проводили	3%	12%	9%

↑ ↓ Изменения по сравнению с июнем 2017г.

База: июнь 2017г. (2 300 компаний), ноябрь 2017г. (1 997 компаний); Пересматривали модель продаж (565 компаний); Не пересматривали (1432 компаний)

Для сохранения лояльности клиентов компании сферы IT и бизнес-услуг по-прежнему работают над качеством сервиса, а торговые и производственные компании расширяют ассортимент и снижают цены, но не так охотно как в июне 2017 года.

ПЕРЕСМАТРИВАЛИ ЛИ МОДЕЛЬ ПРОДАЖ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 6 МЕСЯЦЕВ?



ЧТО ДЕЛАЛИ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ/ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 6 МЕСЯЦЕВ?

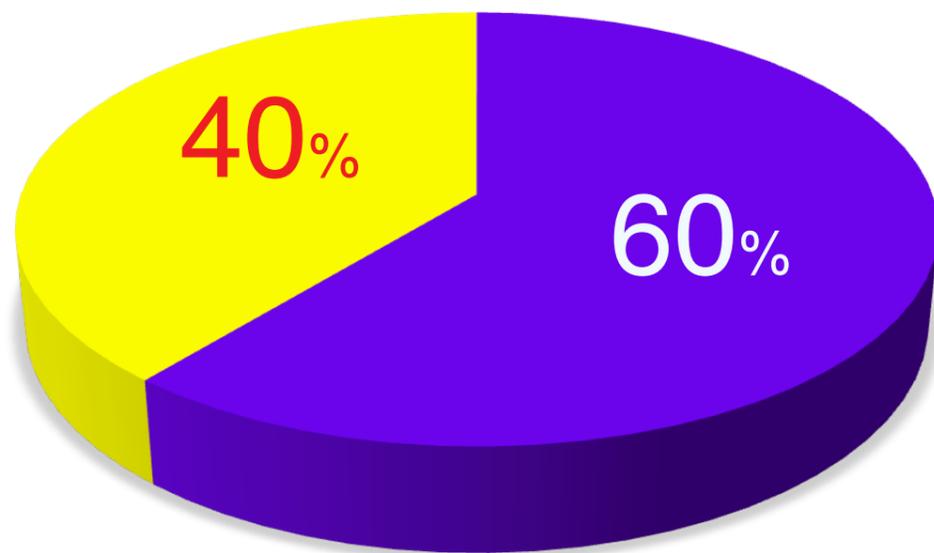


База: июнь 2017г. (2 300 компаний), ноябрь 2017г. (1 997 компаний):
Пересматривали модель продаж (565 компаний); Не пересматривали (1432 компаний)

78% / 69% – выше / ниже в сравнении с другими отраслями

Хотя готовность увеличивать штат в малом бизнесе снизилась, компании продолжают сами повышать квалификацию персонала.

? Вкладываете ли вы время и средства в обучение / повышение квалификации сотрудников?



■ Не вкладывают ■ Вкладывают время и средства в повышение квалификации персонала

Больше вкладывают в обучение:

- срок работы бизнеса 6-10 лет
- штат более 15 человек
- инвестируют в автоматизацию бизнес-процессов и использование цифровых технологий
- ведущие бизнес в отраслях: IT, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги

ОТРАСЛЕВАЯ СПЕЦИФИКА	Оптовая торговля	Розничная торговля	Маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги	Компьютеры, IT	Строительство	Производство	Грузоперевозки
Инвестируют в обучение персонала	55%	54%	66%	72%	64%	58%	51%

Значимых изменений по сравнению с июнем 2017г. не выявлено
70% / 53% - выше / ниже в сравнении с другими отраслями

База: 1 997 компаний

Малый бизнес постепенно достигает точки насыщения: по сравнению с июнем 2017 года стало меньше компаний, планирующих увеличение оборотов и выход на новые рынки, в то время как чисто тех, кто планирует продолжать деятельность в текущем объеме, выросло.

ПЛАНИРУЮТ УВЕЛИЧЕНИЕ ОБОРОТОВ КОМПАНИИ, ВЫХОД НА НОВЫЕ РЫНКИ

43% ↓

Более характерно для: людей до 35 лет, новый бизнес (менее 5 лет), штат более 15 человек, инвестирующих в развитие сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: оптовая торговля, производство, IT

Планируют продолжать деятельность компании в текущем объеме	39% ↑
Планируют реорганизацию/изменение сферы деятельности компании	8%
Планируют закрыть/приостановить деятельность компании	5%
Затруднились ответить	5%

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с июнем 2017г. База: 1 997 компаний



Как и ранее, компании, которые ожидают увеличения выручки и прибыли, связывают свой прогноз с внутренними изменениями, в то время как компании, которые ожидают снижения выручки и прибыли, говорят про влияние внешних факторов.

С ЧЕМ БУДЕТ СВЯЗАНО ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛИ / ВЫРУЧКИ КОМПАНИИ В БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ?

Внутренние изменения в компании	80% ↑
Сезонность	30%
Изменения спроса на продукты и услуги	25% ↓
Конкуренция	13%
Экономическая ситуация	13% ↓
Политика государства в отношении малого и среднего бизнеса	6% ↓
Изменение курса валют	6%
Политические решения на государственном и международном уровнях	4%
Ситуация на рынке труда	4%
Изменение себестоимости производства	3%
Недостаток средств в госбюджете	1%

↑ ↓ Изменения по сравнению с июнем 2017г.

База: компании, прогнозирующие УВЕЛИЧЕНИЕ и прибыли, и выручки в ближайшие 6 месяцев n=502

С ЧЕМ БУДЕТ СВЯЗАНО ПОНИЖЕНИЕ ПРИБЫЛИ / ВЫРУЧКИ КОМПАНИИ В БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ?

Политика государства в отношении малого и среднего бизнеса	57% ↓
Экономическая ситуация	56%
Налоги	38%
Изменение спроса на продукты и услуги	30%
Политические решения на государственном и международном уровнях	20%
Сезонность	18%
Изменение себестоимости производства	15%
Изменение курса валют	14%
Недостаток средств в госбюджете	8% ↓
Конкуренция	8%
Ситуация на рынке труда	5%

↑ ↓ Изменения по сравнению с июнем 2017г.

База: компании, прогнозирующие ПОНИЖЕНИЕ и прибыли, и выручки в ближайшие 6 месяцев n=502



ПРОФИЛЬ БИЗНЕСА

ПОЛ	МУЖСКОЙ		ЖЕНСКИЙ	
	80%		20%	
ВОЗРАСТ	ДО 25 ЛЕТ	25-34 ГОДА	35-45 ЛЕТ	БОЛЕЕ 45 ЛЕТ
	2%	29%	40%	29%
ФОРМА БИЗНЕСА	ЮР. ЛИЦО		ИП	
	61%		49%	
СРОК РАБОТЫ БИЗНЕСА	МЕНЕЕ 1 ГОДА	1-5 ЛЕТ	6-10 ЛЕТ	БОЛЕЕ 10 ЛЕТ
	15%	45%	18%	22%
ДОЛЖНОСТЬ	ВЛАДЕЛЕЦ	РУКОВО-ДИТЕЛЬ	ГЛ.БУХ. + ДРУГИЕ	
	83%	36%	2%	
КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ	1 ЧЕЛ.	2-4 ЧЕЛ.	5-15 ЧЕЛ.	БОЛЕЕ 15 ЧЕЛ.
	21%	31%	29%	19%

СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ, %	
Оптовая торговля	21
Строительство, недвижимость	18
Розничная торговля	18
Маркетинг / бизнес-услуги	14
Производство	14
Компьютеры, IT	12
Транспорт, грузоперевозки	11
Аренда, продажа, ремонт оборудования	5
Автобизнес, автосервис	5
Персональные услуги населению	4
Дизайн, архитектура, фото	4
Связь, телекоммуникации	3
Туризм, гостиничный бизнес, общепит	3
Образовательные услуги / наука	3
Издательская деятельность	2
Финансы, страхование, банки	2
Кино, театр, шоу-бизнес	2
Медицинские услуги / здоровье	2
Безопасность, охрана	2
Сельское хозяйство	1
Сфера ЖКХ	0

ТОП-15 ГОРОДОВ, %	
Москва	43
Санкт-Петербург	18
Екатеринбург	8
Краснодар	7
Новосибирск	7
Ростов-на-Дону	6
Самара	6
Казань	6
Нижний Новгород	5
Красноярск	5
Воронеж	4
Тюмень	4
Челябинск	4
Омск	4