

МАЛЫЙ БИЗНЕС



ПУЛЬС МАЛОГО БИЗНЕСА

Альфа-Банк совместно с компанией «Ай Пи Эс Групп»

ИЮНЬ 2017 |



Альфа-Банк

ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ: замерить индекс настроений
малого бизнеса

ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ: по перечисленным ниже
параметрам выявить
субъективную оценку клиентов



**Бизнес-ожидания
компании**

(оценка экономической
ситуации в стране / в
отрасли, покупательская
способность, зависимость
компании от импорта)



**Финансовое
положение
компании и планы
на будущее**

(прибыль, выручка,
планы развития
бизнеса, критерии
успеха)



**Продажи
и количество
клиентов**

(частота покупок,
размер среднего чека,
количество клиентов)



Экспорт и импорт

(доля в обороте, планы
по изменению доли)



**Развитие бизнеса
с банком**

(помогает ли банк
в развитии бизнеса
клиента, чем именно)

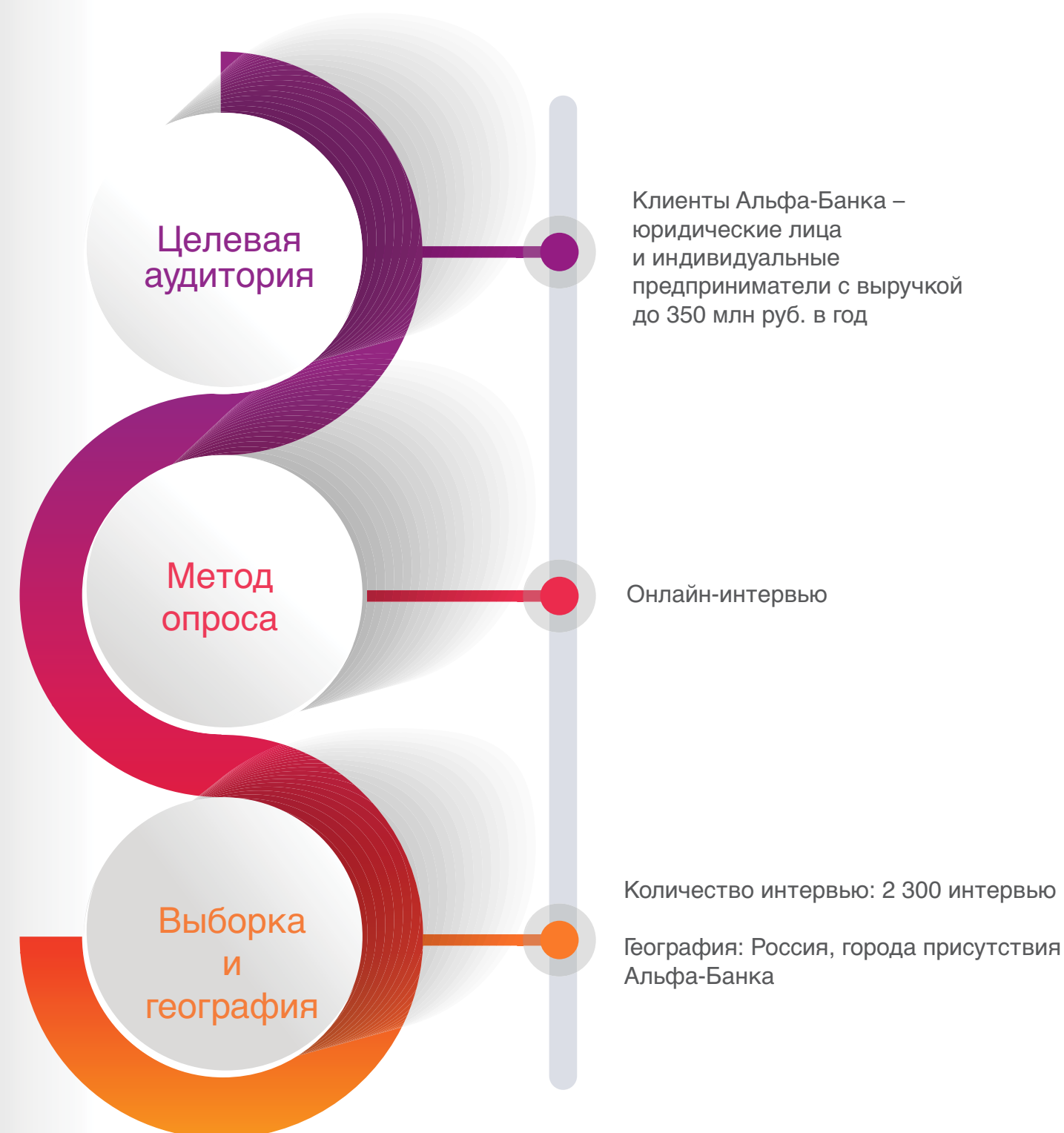


Профиль бизнеса

(город, пол, возраст,
должность, сфера
деятельности,
количество сотрудников
в компании).

На основе полученных ответов рассчитать Индекс настроений
малого бизнеса.

Сравнить результаты опроса с результатами проекта, проведенного
в июне и в ноябре 2015 года, в июне и в ноябре 2016 года.



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 превалируют над негативными; отрицательные значения характеризуют преимущественно негативные настроения.

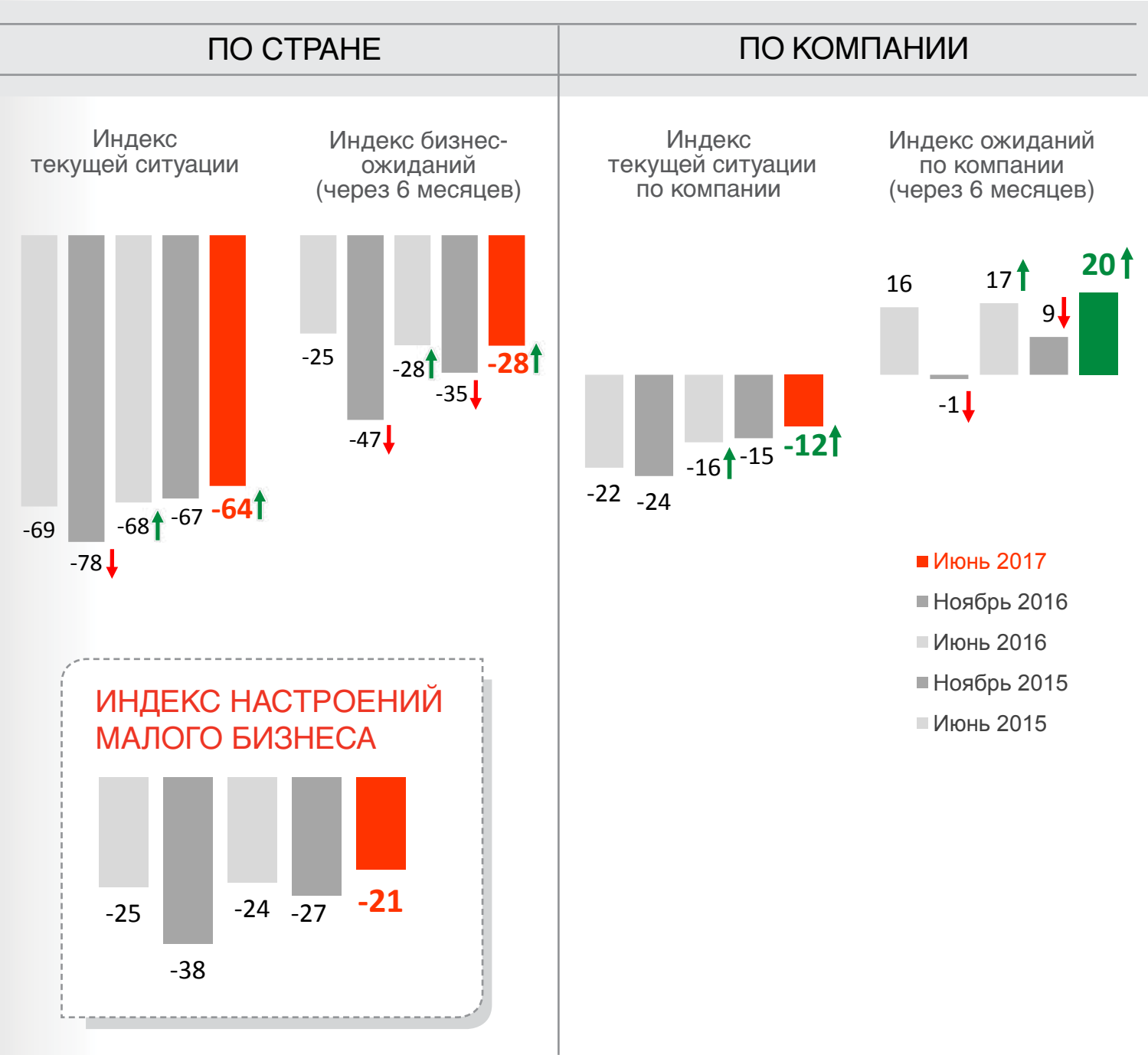


ОСНОВНЫЕ ВЫВООДЫ

ПОСЛЕ ДВУХ ТЯЖЕЛЫХ ЛЕТ, КОГДА ДАЛЕКО НЕ ВСЕ КОМПАНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА ПРОШЛИ «ПРОВЕРКУ НА ПРОЧНОСТЬ», ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ КОНСЕРВАТИВНЫ В ОЦЕНКЕ ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ И ДАЮТ ОСТОРОЖНЫЕ ПРОГНОЗЫ НА БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ.

- > На фоне замедления инфляции и умеренного роста ВВП (по данным Росстата, за январь-май ВВП страны вырос на 1,3% к аналогичному периоду прошлого года) предприниматели чаще говорят об улучшении покупательской способности населения. Но снижение цены на нефть и колебания курса рубля обуславливают более критичные оценки экономической ситуации в целом.
- > Позитивный информационный фон (европейские политики говорят о неэффективности санкций и о возможном признании присоединения Крыма, Россия становится привлекательным местом для иностранных инвестиций) способствует росту позитивных ожиданий в отношении будущего как в экономике, так и в компании.
- > Продление санкций Евросоюза против России и расширение санкционного списка со стороны США уже не мешают развитию: все чаще предприниматели отмечают, что не чувствуют воздействия санкций на их бизнес. При этом нельзя игнорировать снижение объемов закупок малого бизнеса у зарубежных партнеров и курс на импортозамещение.
- > Число предпринимателей, которые считают свой бизнес успешным, вернулось на уровень июня 2016 года (снизилось на 3 п.п.). При этом более высоких результатов достигают компании, которые инвестируют средства в развитие сотрудников.
- > Перед компаниями малого бизнеса по-прежнему стоит задача повышения прибыльности за счет привлечения новых клиентов. Но предприниматели все больше ощущают налоговую нагрузку (за 2 года «высокие налоги» как проблему стали упоминать на 10 п.п. больше).
- > Компании малого бизнеса готовы сами повышать квалификацию персонала (в развитие сотрудников инвестируют 61% предпринимателей) и понимают важность автоматизации бизнес-процессов и использования новых технологий (средства в это вкладывают 69%). При этом рынок остается недостаточно зрелым в части построения клиентоориентированного бизнеса – лишь 39% компаний за последние полгода работали над улучшением сервиса.

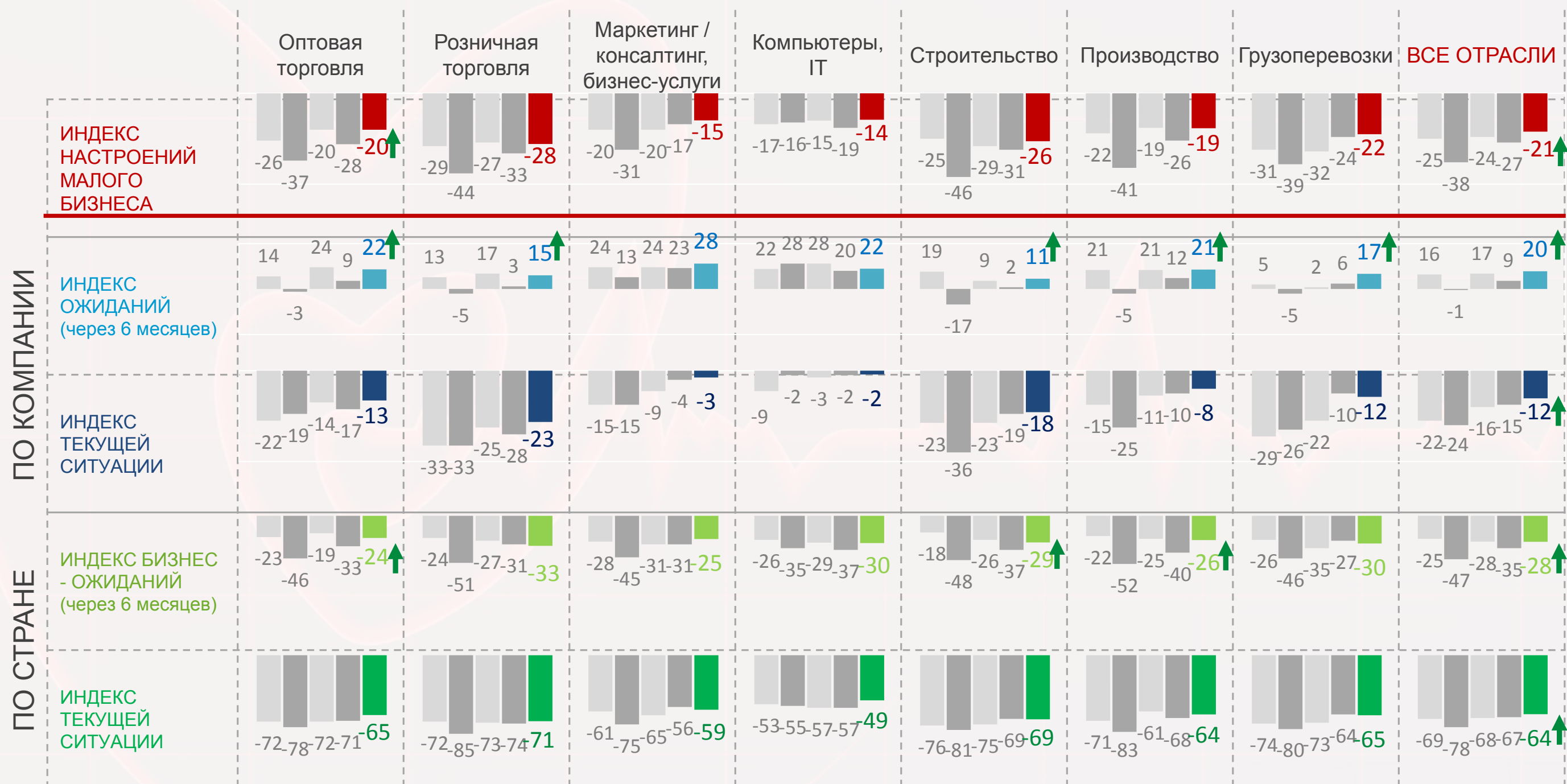
ИНДЕКС НАСТРОЕНИЙ ВСЕ ЕЩЕ НАХОДИТСЯ В ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ЗОНЕ, НО ДОСТИГ НАИБОЛЕЕ ВЫСОКОГО УРОВНЯ ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ ИЗМЕРЕНИЙ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СТАЛИ БОЛЕЕ СПОКОЙНЫ В ОТНОШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ, ПОЭТОМУ ПОЗИТИВНО СМОТРЯТ В БУДУЩЕЕ.



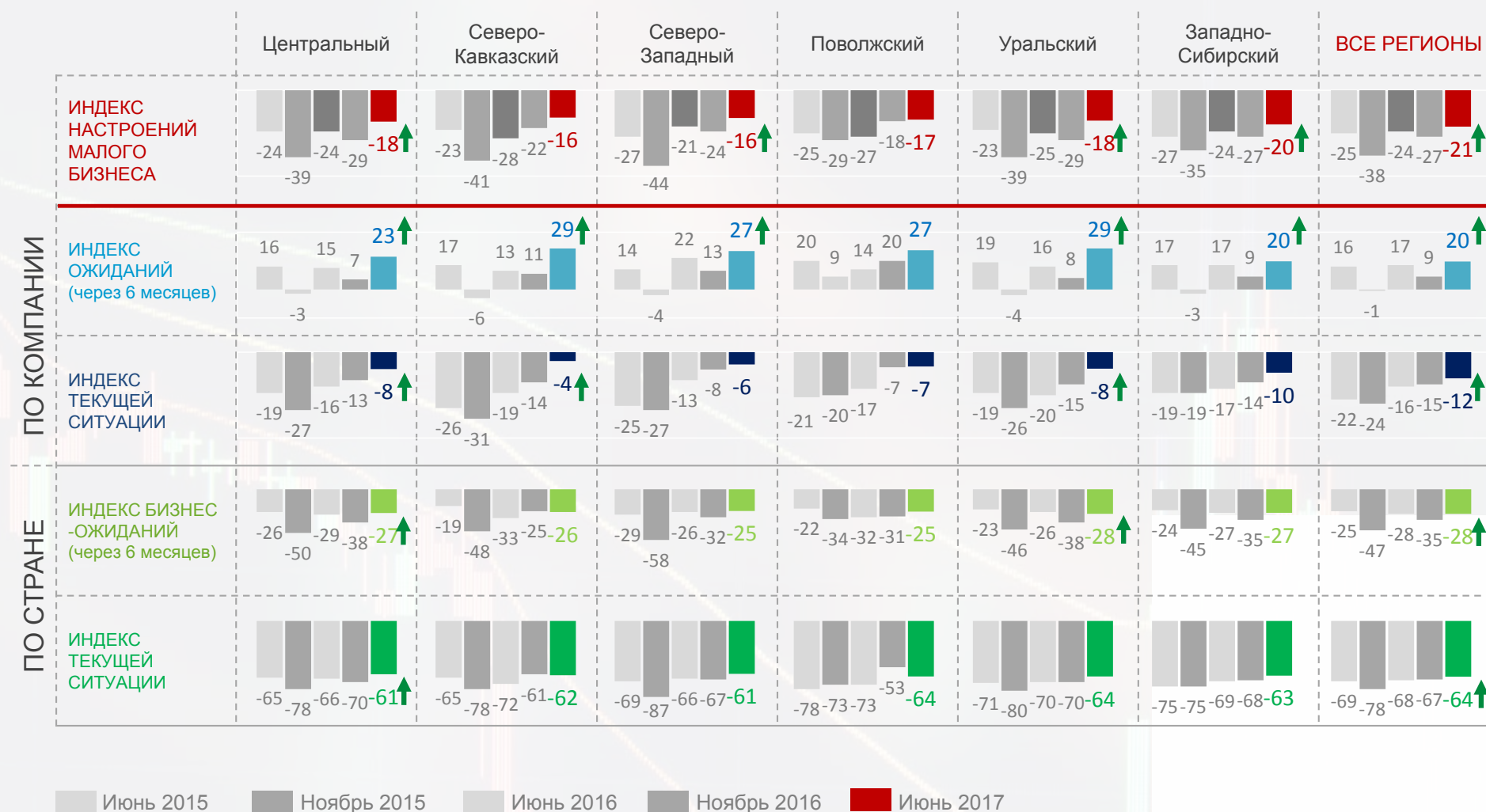
↑ ↓ Положительные / отрицательные тренды в сравнении с предыдущей волной исследования.
База: июнь 2015г. (1828 компаний), ноябрь 2015г. (1405 компаний), июнь 2016г. (2554 компании), ноябрь 2016г. (1417 компаний), июнь 2017г. (2300 компаний)

Компании в сферах маркетинга и IT на протяжении двух лет чувствуют себя более уверенно, чем представители других отраслей.

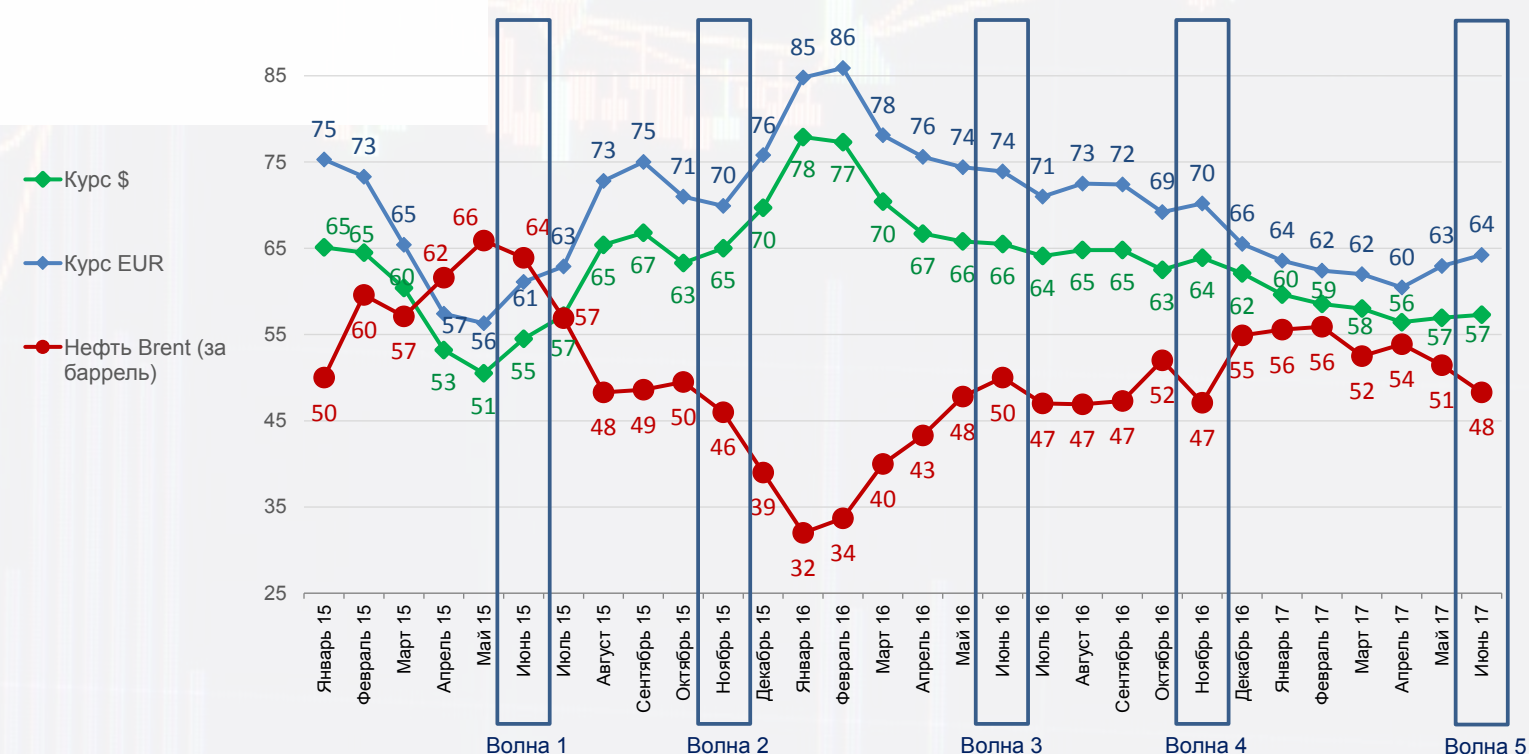
Строительные, производственные и оптовые компании ожидают улучшения ситуации в ближайшие 6 месяцев.



Если полгода назад предприниматели Поволжского региона показывали наиболее заметный рост положительных настроений, то сейчас оказались довольно консервативны в оценках. При этом в остальных регионах ожидания улучшились.

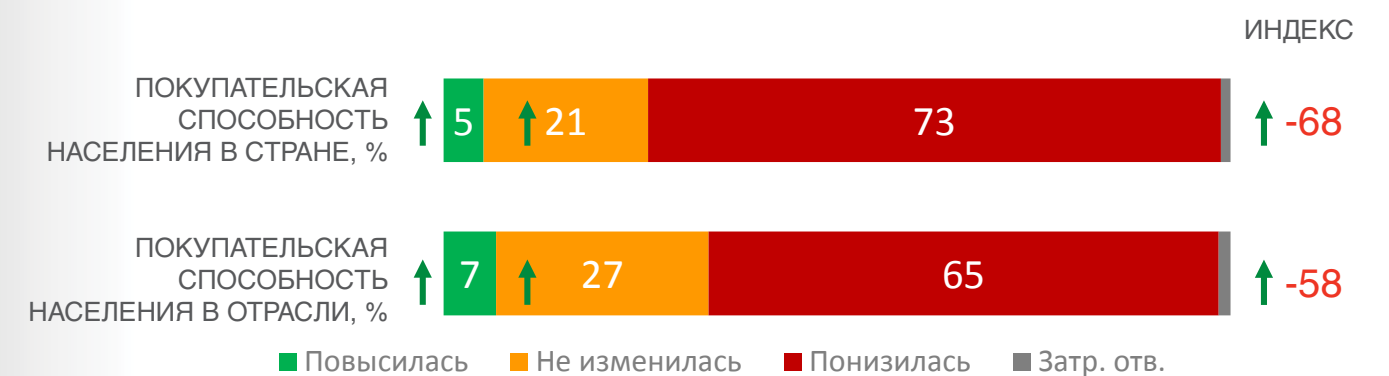
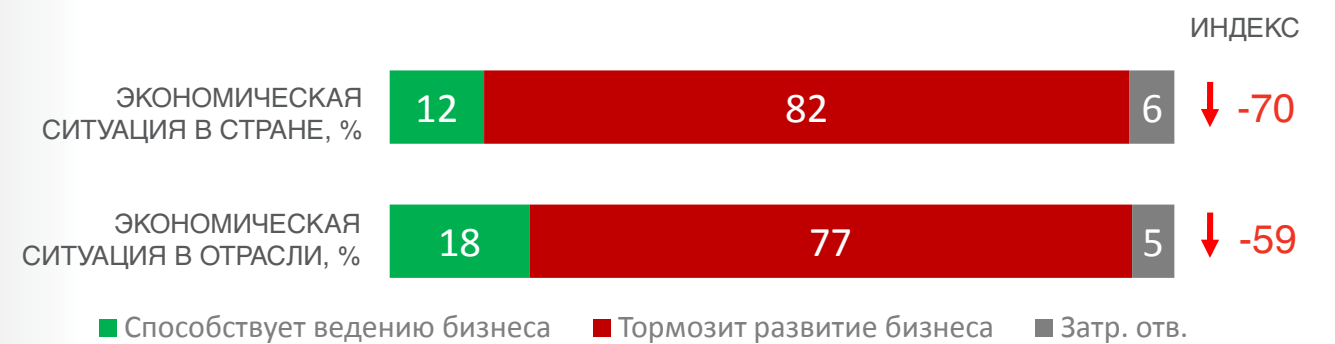


По сравнению с ноябрем 2016 года рубль окреп, что способствовало росту позитивных настроений. Но снижение цены на нефть может замедлить экономический рост.



ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ: **-64**↑

Компании малого бизнеса отмечают рост покупательской способности населения практически на том же уровне, как ожидали (5% по стране против 8% ожидаемых и 7% в отрасли против 10% ожидаемых). Во многом улучшению способствовало замедление инфляции и уменьшение просроченной задолженности по зарплате (по данным Росстата - на 3,7%).



ВОСПРИЯТИЕ ТЕКУЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ И ПРОГНОЗЫ НА БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ

Улучшение покупательской способности населения отметили во всех отраслях, кроме грузоперевозок. При этом в сферах маркетинга и розничной торговли стали хуже оценивать экономическую ситуацию в стране.

ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ		ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ		ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ	
		В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ
ИНДЕКС, %	-64 ↑	-70 ↓	-59 ↓	-68 ↑	-58 ↑
Оптовая торговля	-65	-70	-61	-68 ↑	-60 ↑
Розничная торговля	-71	-79 ↓	-70	-72 ↑	-66 ↑
Маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги	-59	-72 ↓	-53 ↓	-63 ↑	-49
Компьютеры, IT	-49	-58	-36	-60 ↑	-42 ↑
Строительство	-69	-73	-69	-70 ↑	-65
Производство	-64	-67	-57	-74	-58 ↑
Грузоперевозки	-65	-73	-63	-69	-55

Предприниматели Поволжья консервативны в оценке изменений покупательской способности населения и стали более критичны в оценках экономической ситуации. Во всех регионах компании малого бизнеса отмечают улучшение покупательской способности населения.

ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ		ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ		ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ	
		В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ
ИНДЕКС, %	-64 ↑	-70 ↓	-59 ↓	-68 ↑	-58 ↑
Центральный	-61 ↑	-68	-54 ↑	-67 ↑	-55 ↑
Центрально-Чернозёмный	-62	-70	-56	-69	-53
Восточно-Сибирский	-57	-62	-54	-59	-51
Дальневосточный	-62	-65	-59	-66	-57
Северный	-62	-70	-62	-66	-50
Северо-Кавказский	-62	-67 ↓	-54	-71	-56 ↑
Северо-Западный	-61	-68	-54	-66 ↑	-54 ↑
Поволжский	-64	-68 ↓	-62 ↓	-68	-57
Уральский	-64	-70	-59	-69 ↑	-58 ↑
Волго-Вятский	-56	-64	-47	-65	-49
Западно-Сибирский	-63	-68	-56	-68 ↑	-58 ↑

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с ноябрем 2016г. База: 2 300 компаний

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

По сравнению с ноябрем 2016 года компании больше настроены на улучшение ситуации. Во многом это объясняется тем, что последствия холодного лета отразятся на росте цен только в 2018 году: из-за погодных условий нынешнего лета урожай плодоовощной продукции может быть частично потерян, и на следующий год перейдет меньше запасов.

ИНДЕКС БИЗНЕС-ОЖИДАНИЙ: -28 ↑



■ Улучшится ■ Не изменится ■ Ухудшится ■ Затр. отв.



■ Улучшится ■ Не изменится ■ Ухудшится ■ Затр. отв.

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с ноябрем 2016г.

База: 2 300 компаний



Компании сферы грузоперевозок дали более негативный прогноз в отношении экономической ситуации, чем полгода назад. В сферах строительства, производства и оптовой торговли ожидают некоторого оживления в ближайшие 6 месяцев.

ИНДЕКС БИЗНЕС ОЖИДАНИЙ		ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ		ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ	
		В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ
ИНДЕКС, %	-28↑	-24	-20↑	-39↑	-30↑
Оптовая торговля	-24↑	-22	-16↑	-33↑	-24↑
Розничная торговля	-33	-30	-27	-41	-33
Маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги	-25	-24	-12↑	-40	-26
Компьютеры, IT	-30	-33	-17	-42↑	-27↑
Строительство	-29↑	-24	-21↑	-39↑	-32↑
Производство	-26↑	-25	-17↑	-37↑	-26↑
Грузоперевозки	-30	-25↓	-28↓	-37	-30

Ощутимо улучшились ожидания у предпринимателей в Центральном и Уральском регионах. При этом малый бизнес Западной Сибири и Северо-Западного региона рассчитывает на улучшение покупательской способности.

ИНДЕКС БИЗНЕС ОЖИДАНИЙ		ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ		ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ	
		В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ
ИНДЕКС, %	-28↑	-24	-20↑	-39↑	-30↑
Центральный	-27↑	-23↑	-17↑	-39↑	-28↑
Центрально-Чернозёмный	-26	-29	-18	-35	-22
Восточно-Сибирский	-30	-26	-27	-38	-29
Дальневосточный	-25	-25	-15	-37	-23
Северный	-27	-25	-19	-40	-26
Северо-Кавказский	-26	-21	-18	-38	-27
Северо-Западный	-25	-21	-15↑	-38↑	-25↑
Поволжский	-25	-23	-16	-38	-25↑
Уральский	-28↑	-25	-23	-35↑	-28↑
Волго-Вятский	-21	-19	-11	-33	-20
Западно-Сибирский	-27	-22	-22	-36↑	-27↑

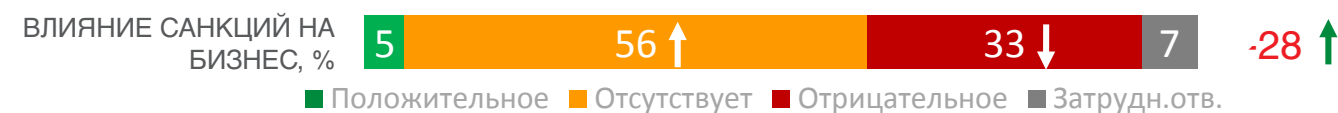
↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с ноябрем 2016г. База: 2 300 компаний
-62 / -70 Для отражения динамики недостаточно базы в прошлом замере



ОЦЕНКА ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ
В КОМПАНИИ И ПРОГНОЗЫ
НА БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ

Компании более позитивно оценивают ситуацию по сравнению с ноябрем 2016 года, но ожидания предпринимателей полгода назад оказались лучше реальной ситуации. Во многом это связано с тем, что треть компаний отмечает стагнацию. При этом представители малого бизнеса реже говорят о негативном влиянии санкций, несмотря на продлении санкций Евросоюза против России и расширение санкционного списка со стороны США.

ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ ПО КОМПАНИИ: -12 ↑



Компании сферы оптовой торговли, консалтинга и бизнес-услуг стали меньше ощущать негативное влияние санкций по сравнению с ситуацией шестимесячной давности. Предприниматели в сфере IT, маркетинга и бизнес-услуг чувствуют себя наиболее уверенно. А производственные компании ощутили эффект от политики импортозамещения – больше компаний отметили рост числа клиентов. Помогла и холодная весна, вызвавшая рост в производстве электроэнергии и топливной промышленности.

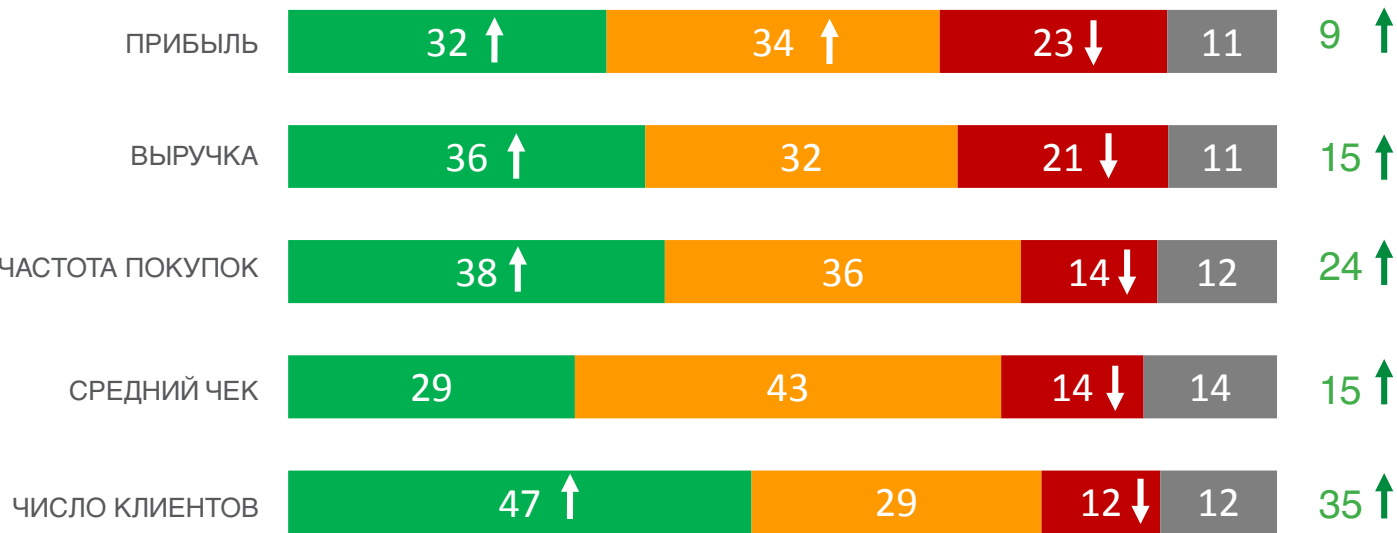
ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ ПО КОМПАНИИ		Влияние санкций	Прибыль	Выручка	Частота покупок	Средний чек	Число клиентов	Число сотрудников	Зарплата
ИНДЕКС, %	-12 ↑	-28 ↑	-32	-25	-10 ↑	-13	-3 ↑	13	0
Оптовая торговля	-13	-29 ↑	-36 ↑	-27 ↑	-10 ↑	-15	-2	12	1
Розничная торговля	-23	-31	-46	-37	-21 ↑	-27	-14 ↑	4	-8
Маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги	-3	-25 ↑	-18	-14	2 ↑	-7	7	24 ↑	6
Компьютеры, IT	-2	-30	-11	-7	-2 ↑	-3	20 ↑	15 ↓	3 ↓
Строительство	-18	-31	-39	-33	-15	-18 ↓	-15	10	-6
Производство	-8	-21	-31	-21	-5	-9 ↓	2 ↑	17	4
Грузоперевозки	-12	-34	-30	-24	-8	-11 ↓	-3	16	2 ↓

Компании Центрального, Северо-Кавказского и Уральского регионов оценивают свое положение лучше, чем полгода назад. Хуже всего себя ощущают предприниматели в Западной и Восточной Сибири.

ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ ПО КОМПАНИИ		Влияние санкций	Прибыль	Выручка	Частота покупок	Средний чек	Число клиентов	Число сотрудников	Зарплата
ИНДЕКС, %	-12 ↑	-28 ↑	-32	-25	-10 ↑	-13	-3 ↑	13	0
Центральный	-8 ↑	-30	-24 ↑	-18 ↑	-3 ↑	-10	4 ↑	18 ↑	2 ↑
Центрально-Чернозёмный	-5	-23	-24	-20	2	-8	3	22	6
Восточно-Сибирский	-10	-30	-30	-23	-6	-9	6	9	3
Дальневосточный	-7	-24	-25	-25	1	-2	-1	18	2
Северный	-7	-21	-33	-24	-1	-12	12	22	-1
Северо-Кавказский	-4 ↑	-28	-23 ↑	-17 ↑	0 ↑	-6 ↑	11 ↑	23	8 ↑
Северо-Западный	-6	-29 ↑	-24	-19 ↓	-5	-6	5 ↑	25 ↑	6
Поволжский	-7	-23	-25	-23	-1 ↑	-8 ↓	-1 ↑	21 ↑	7 ↑
Уральский	-8 ↑	-28	-31	-23 ↑	-2 ↑	-7 ↑	5 ↑	20 ↑	5 ↑
Волго-Вятский	3	-17	-16	-7	7	-1	16	32	12
Западно-Сибирский	-10	-25	-28	-19 ↑	-9 ↑	-8	-2 ↑	11	2

Предприниматели с оптимизмом смотрят в будущее: все больше игроков нацелены на рост прибыли, выручки, частоты покупок и клиентской базы. В первую очередь это связано с ожидаемым улучшением покупательской способности населения (в том числе и в связи с увеличением МРОТ).

ИНДЕКС ОЖИДАНИЙ ПО КОМПАНИИ: **20↑**
КАК ИЗМЕНИТСЯ ... В БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ?



Хотя строительство становится менее привлекательной отраслью (увеличение уставного капитала для застройщиков, падение госзаказа, снижение маржинальности отрасли), предприниматели все же ожидают улучшения ситуации. В целом во всех отраслях, кроме маркетинга, бизнес-услуг и IT, представители малого бизнеса дают более позитивный прогноз на будущее, чем в ноябре 2016 года.

ИНДЕКС БИЗНЕС ОЖИДАНИЙ ПО КОМПАНИИ		ПРИБЫЛЬ	ВЫРУЧКА	ЧАСТОТА ПОКУПОК	СРЕДНИЙ ЧЕК	КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ
ИНДЕКС, %	20 ↑	9 ↑	15 ↑	24 ↑	15 ↑	35 ↑
Оптовая торговля	22 ↑	9 ↑	14 ↑	31 ↑	17 ↑	37
Розничная торговля	15 ↑	3 ↑	10 ↑	23 ↑	10 ↑	30 ↑
Маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги	28	16	23 ↑	33	25	43
Компьютеры, IT	22	15	21 ↑	24	13	39
Строительство	11 ↑	2 ↑	7 ↑	18 ↑	8 ↑	22
Производство	21 ↑	8 ↑	17 ↑	26	17 ↑	39
Грузоперевозки	17 ↑	8 ↑	12 ↑	18 ↑	14 ↑	32 ↑

По оценкам предпринимателей, ситуация для развития бизнеса наиболее благоприятно складывается в Волго-Вятском, Северо-Кавказском и Уральском регионах.

ИНДЕКС БИЗНЕС ОЖИДАНИЙ ПО КОМПАНИИ		ПРИБЫЛЬ	ВЫРУЧКА	ЧАСТОТА ПОКУПОК	СРЕДНИЙ ЧЕК	КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ
ИНДЕКС, %	20 ↑	9 ↑	15 ↑	24 ↑	15 ↑	35 ↑
Центральный	23 ↑	13 ↑	18 ↑	28 ↑	16 ↑	40 ↑
Центрально-Чернозёмный	30	19	26	35	22	48
Восточно-Сибирский	21	8	14	29	16	39
Дальневосточный	23	14	20	26	20	35
Северный	24	11	19	32	14	44
Северо-Кавказский	29 ↑	17 ↑	22 ↑	35 ↑	23 ↑	48 ↑
Северо-Западный	27 ↑	16 ↑	24 ↑	32 ↑	20	42 ↑
Поволжский	27	17 ↑	21 ↑	35	21	43
Уральский	29 ↑	11 ↑	22 ↑	37 ↑	25 ↑	48 ↑
Волго-Вятский	34	20	28	41	28	53
Западно-Сибирский	20 ↑	8 ↑	16 ↑	25	17 ↑	33

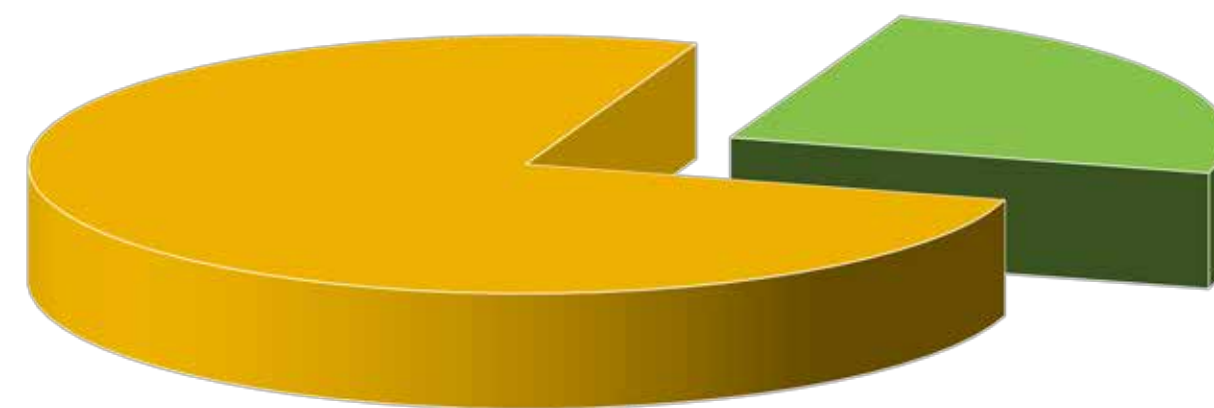
? ДОСТИГЛИ ЛИ ВЫ ТАКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ,
ЧТОБЫ СЧИТАТЬ СВОЙ ТЕКУЩИЙ БИЗНЕС
УСПЕШНЫМ?

НЕ СЧИТАЮТ СВОЙ
БИЗНЕС УСПЕШНЫМ
НА ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ

79% ↑

СЧИТАЮТ СВОЙ
БИЗНЕС УСПЕШНЫМ

21% ↓
-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

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с ноябрем 2016г. База: 2 300 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?

21%

СЧИТАЮТ СВОЙ
БИЗНЕС УСПЕШНЫМ

СРОК, ЗА КОТОРЫЙ РЕЗУЛЬТАТЫ БЫЛИ ДОСТИГНУТЫ

% достигших успеха в бизнесе, n=485

1 год	21%
3 года	33%
5 лет	16%
более 5 лет	30%

79%

НЕ СЧИТАЮТ СВОЙ
БИЗНЕС УСПЕШНЫМ
НА ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ

СРОК, ОТВЕДЕННЫЙ НА ДОСТИЖЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

% еще не достигших успеха в бизнесе, n=1816

1 год	27% ↑
3 года	54%
5 лет	9%
более 5 лет	10%

Малый бизнес отличается гибкостью и верой в успех: предприниматели стараются продолжать деятельность, изменив бизнес-модель или вид деятельности. Но при этом 13% готовы закрыть бизнес, если не смогут достичь успеха.



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

Возраст менее 35 лет, инвестируют
в обучение сотрудников и автоматизацию
бизнес-процессов, сфера IT

Возраст менее 35 лет,
новый бизнес (менее 5 лет),
инвестируют в обучение сотрудников

Возраст менее 35 лет, инвестируют
в обучение сотрудников, сфера IT

Возраст менее 35 лет,
новый бизнес (менее 5 лет),
производственные компании

НЕ инвестируют в обучение сотрудников

Продолжать деятельность	39%
Изменить бизнес-модель	33%
Я уверен(а) в достижении результата	30%
Изменить вид деятельности	19%
Выйти на другую аудиторию	14%
Инвестировать больше денег	7%
Закрыть / продать бизнес	13%

База: компании, по собственной оценке еще не достигшие успеха, n=1816



ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ КРИТЕРИЕМ УСПЕХА ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА?

Более характерно для:

Создание продуктов или услуг самого высокого качества	45%	Возраст до 35 лет, деятельность связана с экспортом, вкладывают средства в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: производство, IT, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги
Возможность расширения бизнеса в близкие / смежные сферы	45%	Возраст менее 35 лет, вкладывают средства в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: оптовая торговля
Высокий доход	42%	Возраст менее 35 лет, отрасли: IT, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги
«Выживание» компании в ближайшие годы	30%	Возраст старше 35 лет, НЕ инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов
Возможность быстро развить бизнес, чтобы двигаться в другие новые сферы	28%	Возраст менее 35 лет, новый бизнес (менее 5 лет), вкладывают средства в обучение сотрудников, отрасли: оптовая торговля
Признание моей экспертизы и навыков моими клиентами и партнерами	24% ↓	Возраст менее 35 лет, штат сотрудников до 5 человек, инвестируют в обучение сотрудников, отрасли: IT, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги
Стабильность бизнеса: сохранение текущих объемов	23% ↓	Отрасли: грузоперевозки
Постоянное развитие сети продаж, создание новых торговых точек	18%	Деятельность связана с импортом, отрасли: оптовая и розничная торговля
Увеличение размеров компании, в частности – численности персонала	17%	Возраст менее 35 лет



По-прежнему перед бизнесом стоит задача привлечения клиентов и увеличения прибыли. Но предприниматели стали гораздо реже упоминать о необходимости сокращать издержки, так как чувствуют себя более уверенно.

Более характерно для:

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ БИЗНЕСА	52%	Возраст до 35 лет, отрасли: розничная торговля
ПЕРВИЧНЫЙ ПОИСК КЛИЕНТОВ / ПРИВЛЕЧЕНИЕ БОЛЬШЕГО КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ	51%	Возраст до 35 лет, новый бизнес (менее 5 лет), штат до 5 человек, отрасли: маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги, персональные услуги населению
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений бизнеса	33%	Деятельность связана с импортом, вкладывают средства в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов; отрасли: маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги, IT, телекоммуникации, опт
Сокращение издержек	32% ↓	Возраст более 35 лет, устоявшийся бизнес (5+ лет), штат более 15 человек; отрасли: розничная торговля, производство
Расширение сети сбыта / географического покрытия	29%	Деятельность связана с импортом / экспортом, вкладывают средства в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: оптовая и розничная торговля, производство
Поиск партнеров / поставщиков	28%	Новый бизнес (менее 5 лет), штат до 15 человек; отрасли: опт и транспорт
Поиск источников финансирования	23%	Новый бизнес (менее 5 лет), штат от 5 до 15 человек; отрасли: опт, производство, строительство, транспорт
Автоматизация бизнес-процессов	20%	Возраст до 35 лет, штат более 5 человек, вкладывают средства в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов; отрасли: IT, розничная торговля, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги
Борьба с конкурентами	19%	Возраст до 35 лет; отрасли: розничная торговля
Расширение кадрового состава / набор персонала	16%	Возраст до 35 лет, штат от 5 до 15 человек, вкладывают средства в обучение сотрудников; отрасли: маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги
Эффективное выполнение крупного заказа (в т.ч. государственного)	15%	Новый бизнес (менее 5 лет); отрасли: IT, строительство, дизайн
Модернизация производства	12%	Штат более 15 человек; отрасли: производство
Импортозамещение	3%	Деятельность связана с импортом; отрасли: производство

ТОРГОВЛЯ: ОПТ И РОЗНИЦА	МАРКЕТИНГ / КОНСАЛТИНГ, БИЗНЕС-УСЛУГИ
Увеличение прибыльности бизнеса54%59%	Поиск / привлечение клиентов62%
Поиск / привлечение клиентов47%49%	Увеличение прибыльности бизнеса51%
Расширение сети сбыта / географического покрытия43%40%	Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений45%
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений38%33%	Автоматизация бизнес-процессов26%
Сокращение издержек31%40%	Расширение кадрового состава / набор персонала26%
КОМПЬЮТЕРЫ, IT	СТРОИТЕЛЬСТВО
Поиск / привлечение клиентов55%	Увеличение прибыльности бизнеса51%
Увеличение прибыльности бизнеса53%	Поиск / привлечение клиентов49%
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений41%	Сокращение издержек33%
Автоматизация бизнес-процессов27%	Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений30%
Сокращение издержек25%	Поиск источников финансирования28%
ПРОИЗВОДСТВО	ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ
Увеличение прибыльности бизнеса45%	Увеличение прибыльности бизнеса57%
Поиск / привлечение клиентов43%	Поиск партнеров / поставщиков39%
Сокращение издержек40%	Поиск / привлечение клиентов38%
Расширение сети сбыта / географического покрытия39%	Сокращение издержек36%
Модернизация производства35%	Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений31%

Хотя государство заявляет о том, что не собирается увеличивать налоговую нагрузку для малого бизнеса, предприниматели все острее ощущают налоговую нагрузку. Во многом это связано с внедрением облачных касс по 54-ФЗ, что заставит малый бизнес полностью открыть данные о своем товарообороте налоговой службе.

Более характерно для:

СНИЖЕНИЕ СПРОСА НА ТОВАРЫ / УСЛУГИ КОМПАНИИ	43% ↓	Возраст более 35 лет, устоявшийся бизнес (более 5 лет), деятельность связана с импортом, НЕ вкладывают средства в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, не считают бизнес успешным; отрасли: оптовая и розничная торговля
ВЫСОКИЕ НАЛОГИ	42% ↑	Устоявшийся бизнес (более 5 лет), штат более 5 сотрудников; отрасли: опт, строительство
НЕДОСТАТОК ФИН. СРЕДСТВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	38%	Возраст до 35 лет, НЕ считают бизнес успешным; отрасли: опт, производство
Высокая конкуренция	32%	Штат менее 5 сотрудников; отрасли: оптовая и розничная торговля
Высокие отчисления в фонды социального страхования	28%	Штат более 15 сотрудников
Отсутствие поддержки государства	24%	Отрасли: розничная торговля, автобизнес
Недостаток фин. средств для повседневной деятельности	20%	НЕ считают бизнес успешным; отрасли: производство
Отсутствие / дороговизна квалифицированных кадров	19%	Штат более 15 сотрудников, вкладывают средства в автоматизацию бизнес-процессов; отрасли: IT, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги
Коррупция в проверяющих органах, бюрократия	19%	Штат более 15 сотрудников; отрасли – строительство, телекоммуникации
Проблемы с партнерами / заказчиками	18%	Отрасли: строительство, IT
Сложно найти помещение для бизнеса или дорого стоит	13%	Отрасли: розничная торговля, персональные услуги населению, автобизнес, туризм / гостиничный бизнес
Регулярные проверки со стороны проверяющих органов	11%	Штат более 15 сотрудников, отрасли: оптовая торговля, грузоперевозки
Частые запросы об операциях со стороны банков	8%	Отрасли: оптовая торговля, транспорт
Потеря привычных зарубежных поставщиков	2%	Большая зависимость от импорта, также занимаются экспортом
Наша компания не сталкивается ни с какими трудностями	3%	Считают бизнес успешным; отрасли: маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги

Снижение спроса и высокие налоги заботят представителей всех отраслей. В большинстве отраслей отмечается недостаток средств для развития. При этом сфера IT и производители остро ощущают нехватку квалифицированных кадров, а строительные компании и игроки рынка грузоперевозок отмечают отсутствие господдержки.

ТОРГОВЛЯ: ОПТ И РОЗНИЦА		
Высокие налоги	48%	44%
Снижение спроса на товары / услуги компании	48%	↓ 56%
Недостаток финансовых средств для развития компании	46%	41%
Высокая конкуренция	34%	36%
Отсутствие поддержки государства	27%	↑ 32%

КОМПЬЮТЕРЫ, IT	
Отсутствие / дороговизна квалифицированных кадров	39%
Недостаток финансовых средств для развития компании	35%
Снижение спроса на товары / услуги компании	↓ 34%
Высокие налоги	34%
Высокие отчисления в фонды социального страхования (ФСС)	28%

ПРОИЗВОДСТВО	
Недостаток финансовых средств для развития компании	49%
Снижение спроса на товары / услуги компании	45%
Высокие налоги	43%
Отсутствие поддержки государства	29%
Высокие отчисления в фонды социального страхования (ФСС)	27%

МАРКЕТИНГ / КОНСАЛТИНГ, БИЗНЕС-УСЛУГИ	
Высокие налоги	38%
Снижение спроса на товары / услуги компании	↓ 36%
Высокая конкуренция	35%
Высокие отчисления в фонды социального страхования (ФСС)	32%
Недостаток финансовых средств для развития компании	29%

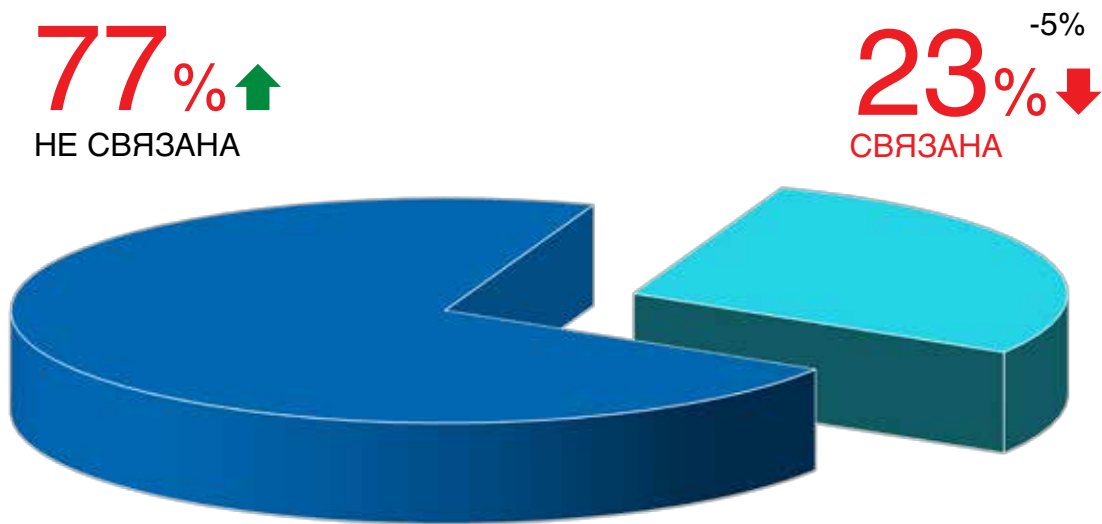
СТРОИТЕЛЬСТВО	
Высокие налоги	50%
Снижение спроса на товары / услуги компании	44%
Недостаток финансовых средств для развития компании	38%
Высокие отчисления в фонды социального страхования (ФСС)	30%
Высокая конкуренция	29%

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ	
Высокие налоги	↑ 44%
Недостаток финансовых средств для развития компании	37%
Снижение спроса на товары / услуги компании	34%
Высокая конкуренция	30%
Отсутствие поддержки государства	28%

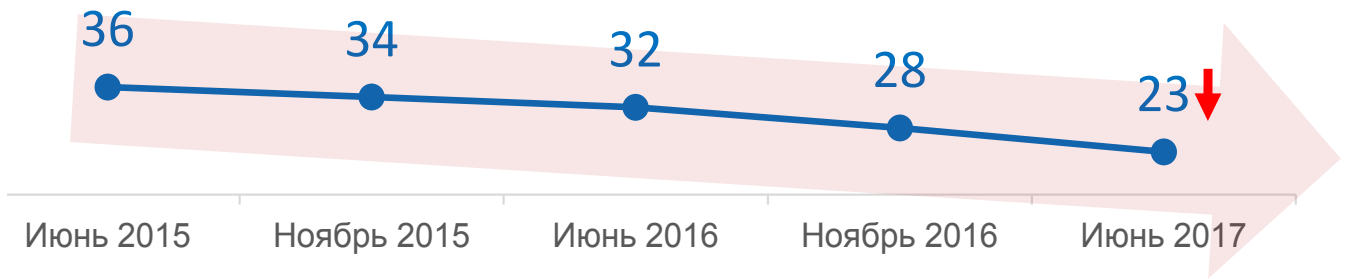


Несмотря на оживление импорта и рост товарооборота с Китаем, компании малого бизнеса сокращают закупку товаров и услуг на зарубежных рынках, уступая более крупным игрокам. При этом они остаются высокозависимыми от внешних торговых операций.

? 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
- также занимаются экспортом
- штат более 15 человек

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с ноябрем 2016г.

? 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	43%
Зависимость от импорта составляет 25–50%	30%
Зависимость от импорта менее 25%	23%
Нет зависимости от импорта	4%

База (зависят от импорта): 540 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 в отраслях оптовой торговли, строительства, грузоперевозки, IT	18%
Да, планируем снизить	15%
Планируем оставить как есть Более характерно для компаний в отрасли маркетинга / бизнес-услуг	60%
Затрудняюсь ответить	7%

База (зависят от импорта): 538 компаний

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с ноябрем 2016г. База: 2 300 компаний

Сокращается доля компаний-импортеров в малом бизнесе это происходит одновременно с сокращением объемов закупок у зарубежных поставщиков.



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

% компаний, имеющих зависимость от импорта
50% и более, n=517

Сократили объем поставок	42% ↓
Добились снижения цен у текущих поставщиков	22%
Перешли на более выгодные поставки / сменили поставщика	17%
Перешли на отечественные аналоги	16%
Сами стали производить необходимые составляющие	7%
Ничего не изменилось во взаимодействии с зарубежными поставщиками	28%



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	28%
Доля экспорта составляет 25–50%	16%
Доля экспорта составляет менее 25%	47%
Затрудняюсь ответить	9%

База (зависят от экспорта): 203 компании

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

Да, планируем увеличить	48%
Да, планируем снизить	3%
Планируем оставить как есть	43%
Затрудняюсь ответить	6%

База (зависят от экспорта): 185 компаний



Компании во всех отраслях инвестируют в автоматизацию и новые технологии. При этом тренд mobile first затронул и малый бизнес: уже каждый второй предприниматель использует мобильный банк. Большой потенциал остается у систем, делающих работу с клиентами более эффективной, – CRM и облачных АТС.

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

Больше вкладывают в автоматизацию:

- компании со штатом более 5 человек
- деятельность связана с экспортом
- инвестируют в обучение сотрудников
- ведущие бизнес в отраслях: IT и маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги



ЧЕМ ПОЛЬЗУЕТСЯ ВАША КОМПАНИЯ?

	ВСЕГО		
Управление расчетным счетом со смартфона / планшета производство, строительство	54%	43%	50% ↑
Онлайн-бухгалтерия	51%	39%	47% ↑
Электронная база клиентов (CRM) IT, маркетинг	37%	10%	28%
Облачная АТС опт, IT, маркетинг	26%	10%	21%
Программа автоматизации склада опт, розница	23%	12%	19%
Сервис управления размещением рекламы в интернете маркетинг	11%	4%	9%
Облачная касса розница	7%	1%	6%

ОТРАСЛЕВАЯ СПЕЦИФИКА	Опт. торговля	Розничн. торговля	Маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги	Компьютеры, IT	Строительство	Производство	Грузоперевозки
Инвестируют в автоматизацию	69%	71%	76%	87%	61%	67%	64%

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с ноябрем 2016г. База: 2 300 компаний

Малый бизнес гибок и быстро реагирует на требования времени: каждая третья компания за последние полгода пересмотрела модель продаж. При этом предприниматели не забывают об удержании действующих клиентов и работают над сервисом.

? Пересматривали ли модель продаж за последние 6 месяцев?

Ноябрь 2016г.



Июнь 2016 г.



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

	ВСЕ КЛИЕНТЫ		
Улучшили качество сервиса	47%	34%	39%
Предложили новые товары / услуги	51%	32%	39%
Снизили цены	42%	28%	33%
Повысили качество товаров / услуг	37%	27%	31% ↓
Запустили новые решения для действующих клиентов с целью их удержания: акции, скидки, бонусы, программы лояльности	42%	22%	29%
Зафиксировали цены	20%	25%	23%
Каких-либо действий по сохранению / повышению лояльности клиентов не проводили	4%	16%	12%

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с ноябрем 2016

База: ноябрь 2016г. (1417 компаний), июнь 2017г. (2300 компаний):
Пересматривали модель продаж (794 компании); Не пересматривали (1506 компаний)

Среди торговых и производственных компаний было больше, чем в других сферах, компаний, которые посмотрели модель продаж. При этом чаще всего над качеством сервиса работали предприниматели из сферы розничной торговли, маркетинговые и IT-компании, торговые компании также расширяли ассортимент, снижали цены и запускали акции для клиентов, в то время как производители работали над соотношением цены и качества товаров.

ПЕРЕСМАТРИВАЛИ ЛИ МОДЕЛЬ ПРОДАЖ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 6 МЕСЯЦЕВ?

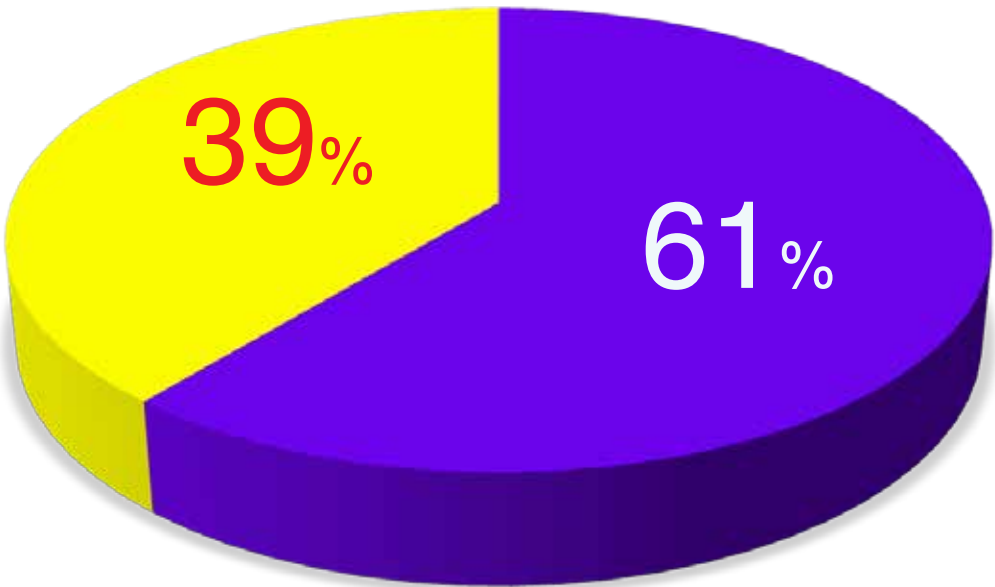


ЧТО ДЕЛАЛИ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ/ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 6 МЕСЯЦЕВ?



Малый бизнес понимает, что для успешного развития необходимо наращивать экспертизу сотрудников: чаще средства в обучение вкладывают компании, наиболее остро ощущающие нехватку квалифицированных кадров (маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги, IT).

? 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:

- компании со штатом более 5 человек
- деятельность связана с экспортом
- 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	53%	59%	67%	70%	60%	64%	54%

Значимых изменений по сравнению с ноябрем 2016г. База: 2 300 компаний
70% / 53% выше / ниже в сравнении с другими отраслями

Почти половина компаний планирует увеличение оборотов и выход на новые рынки

ПЛАНИРУЮ УВЕЛИЧЕНИЕ ОБОРОТОВ КОМПАНИИ, ВЫХОД НА НОВЫЕ РЫНКИ

49% ↑

Более характерно для: людей до 35 лет, новый бизнес (менее 5 лет), инвестирующих в развитие сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, деятельность связана с экспортом и импортом; отрасли: оптовая торговля, производство

Планируют продолжать деятельность компании в текущем объеме	34% ↓
Планируют реорганизацию/изменение сферы деятельности компании	9%
Планируют закрыть/приостановить деятельность компании	5%
Затруднились ответить	3%

↑ ↓ Изменения по сравнению с ноябрем 2016г. База: 2 300 компаний



Как и в ноябре 2016 года, компании, которые ожидают увеличения выручки и прибыли, связывают свой прогноз с изменениями внутри компании, в то время как компании, которые ожидают снижения выручки и прибыли, говорят про влияние внешних факторов.

С ЧЕМ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, БУДЕТ СВЯЗАНО ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛИ / ВЫРУЧКИ КОМПАНИИ?

Внутренние изменения в компании	68%
Изменение спроса на продукты и услуги	34%
Экономическая ситуация	26% ↓
Политика государства в отношении малого и среднего бизнеса	21%
Конкуренция	18%
Налоги	11%
Политические решения на государственном и международном уровнях	10% ↓
Ситуация на рынке труда	10%
Изменение курса валют	9%
Изменение себестоимости производства	6%
Недостаток средств в госбюджете	5%

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с ноябрем 2016г.

База: компании, прогнозирующие УВЕЛИЧЕНИЕ и прибыли, и выручки в ближайшие 6 месяцев n=721

С ЧЕМ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, БУДЕТ СВЯЗАНО ПОНИЖЕНИЕ ПРИБЫЛИ / ВЫРУЧКИ КОМПАНИИ?

Политика государства в отношении малого и среднего бизнеса	68% ↑
Экономическая ситуация	56%
Налоги	38%
Изменение спроса на продукты и услуги	32%
Политические решения на государственном и международном уровнях	25% ↑
Недостаток средств в госбюджете	14%
Изменение себестоимости производства	12%
Изменение курса валют	11% ↓
Конкуренция	8%
Ситуация на рынке труда	5%
Внутренние изменения в компании	1%

↑ ↓ Изменения по сравнению с ноябрем 2016г.

База: компании, прогнозирующие ПОНИЖЕНИЕ и прибыли, и выручки в ближайшие 6 месяцев n=489



ПРОФИЛЬ БИЗНЕСА

ПОЛ	МУЖСКОЙ		ЖЕНСКИЙ	
	80%		20%	
ВОЗРАСТ	ДО 25 ЛЕТ	25–34 ГОДА	35–45 ЛЕТ	БОЛЕЕ 45 ЛЕТ
	2%	30%	39%	29%
ФОРМА БИЗНЕСА	ЮР. ЛИЦО		ИП	
	65%		45%	
СРОК РАБОТЫ БИЗНЕСА	МЕНЕЕ 1 ГОДА	1–5 ЛЕТ	6–10 ЛЕТ	БОЛЕЕ 10 ЛЕТ
	16%	44%	18%	22%
ДОЛЖНОСТЬ	ВЛАДЕЛЕЦ	РУКОВО- ДИТЕЛЬ	ГЛ.БУХ. + ДРУГИЕ	
	79%	36%	2%	
КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ	МЕНЕЕ 5 ЧЕЛ.	5–15 ЧЕЛ.	16–30 ЧЕЛ.	БОЛЕЕ 30 ЧЕЛ.
	55%	29%	7%	9%

СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ, %	
Оптовая торговля	23
Розничная торговля	18
Строительство, недвижимость	17
Производство	15
Бизнес-услуги	15
Компьютерное обслуживание, IT	11
Транспорт, логистика, грузоперевозки	11
Дизайн, архитектура, фото	4
Автобизнес, автосервис	4
Туризм, гостиничный бизнес, общепит	4
Аренда, продажа, ремонт оборудования	4
Персональные услуги населению	4
Связь, телекоммуникации	3
Издательская деятельность	3
Образовательные услуги / наука	3
Медицинские услуги / здоровье	2
Кино, театр, шоу-бизнес	2
Финансы, кредит, страхование	2
Безопасность, охрана	2

ТОП-15 ГОРОДОВ, %	
Москва и МО	45
Санкт-Петербург	23
Екатеринбург	7
Краснодар	7
Новосибирск	6
Казань	6
Нижний Новгород	6
Самара	5
Челябинск	5
Красноярск	5
Ростов-на-Дону	5
Воронеж	4
Пермь	4
Омск	4
Уфа	3