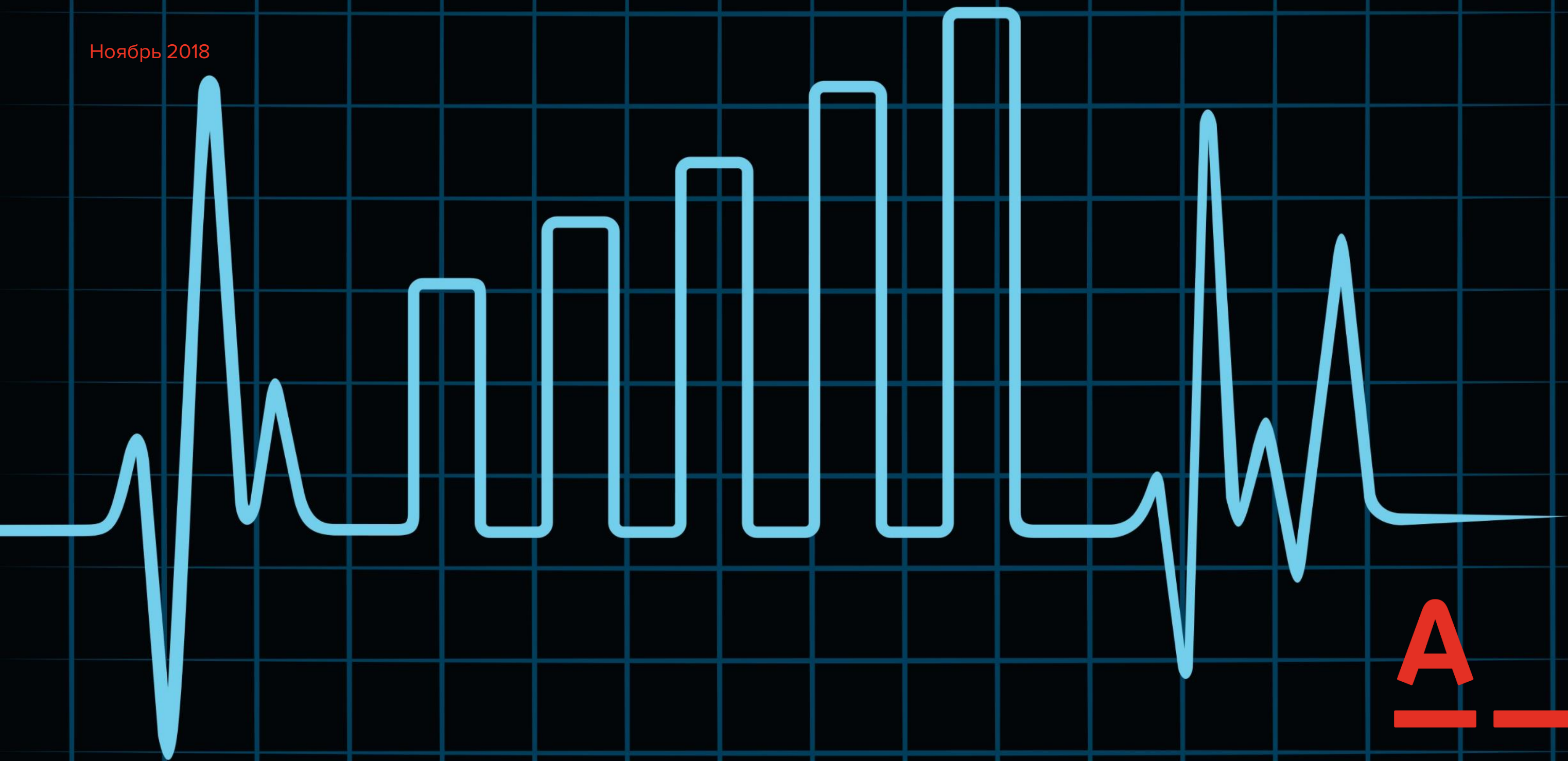


ПУЛЬС МАЛОГО БИЗНЕСА

Альфа-Банк совместно с Международным
исследовательским центром MARC

Ноябрь 2018



Альфа·Банк
Прямо к цели

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

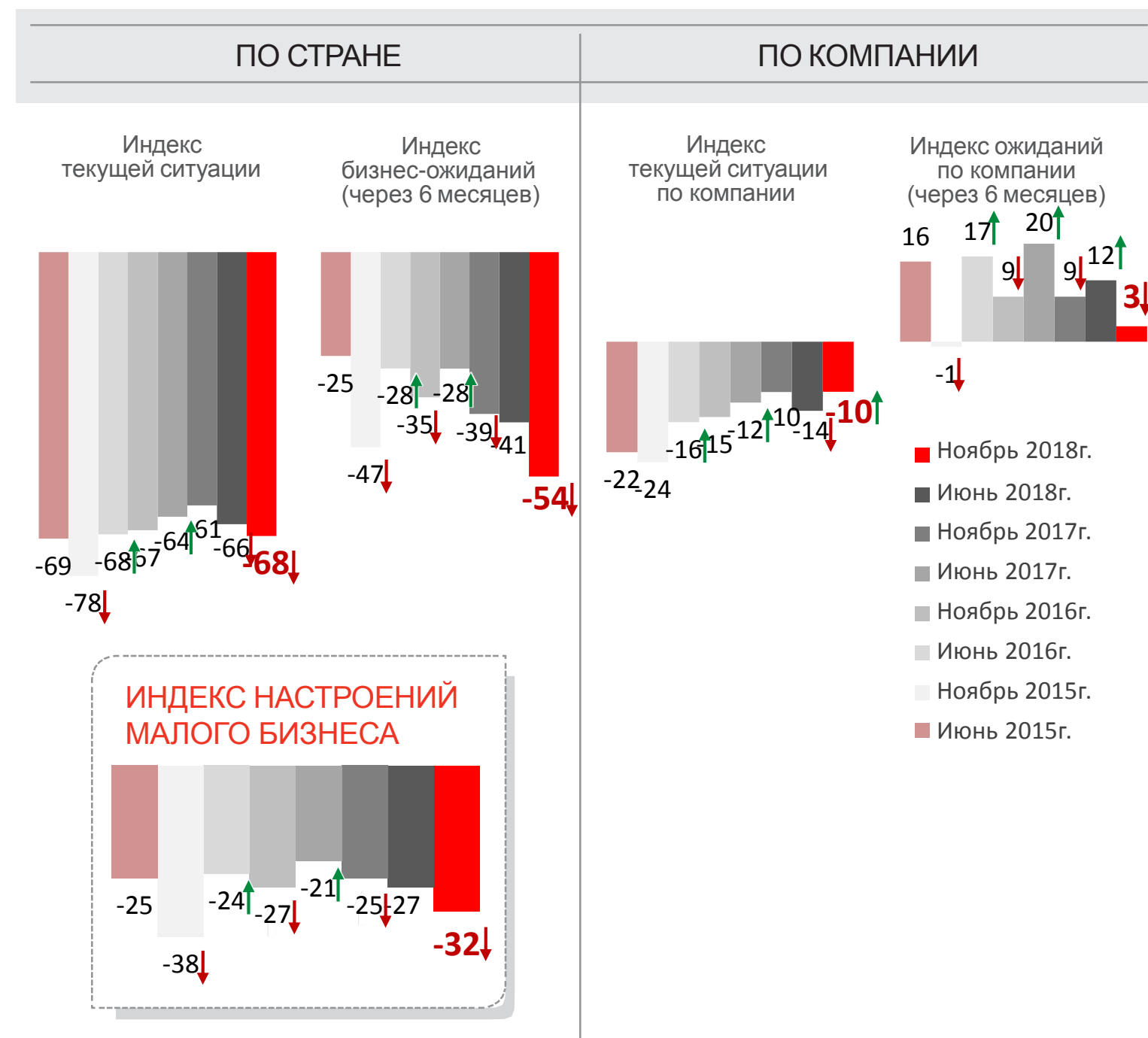
Ноябрь 2018

А
Альфа·Банк
Прямо к цели

МАЛЫЙ БИЗНЕС СТОИТ НА ПОРОГЕ ИЗМЕНЕНИЙ.

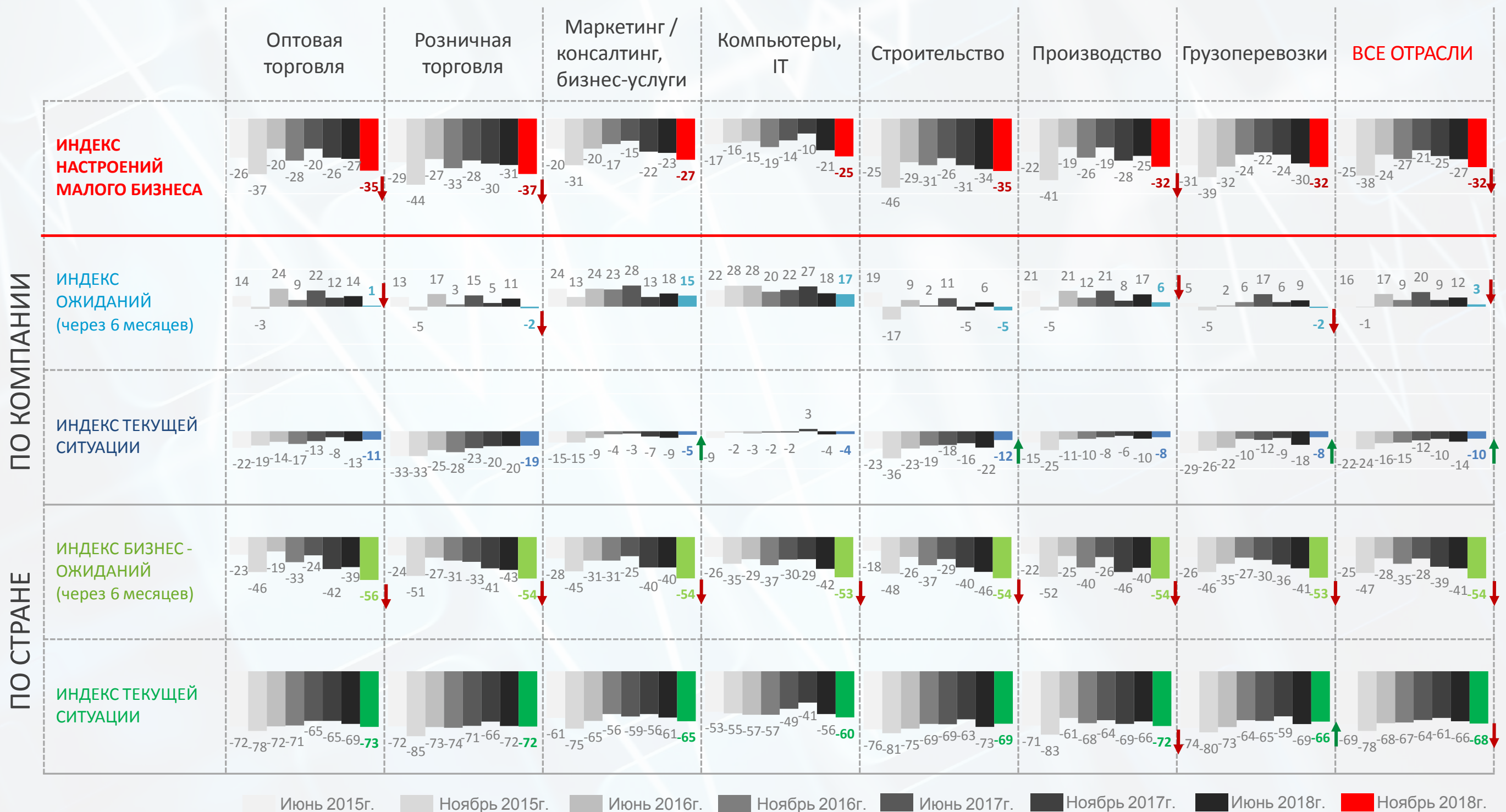
- > Предприниматели чутко отреагировали на замедление роста российской экономики (по данным Минэкономразвития, темпы роста ВВП в III квартале составили 1,3%, а во II квартале 2018 года – 1,8%) и резкое падение цены на нефть в ноябре 2018 года и дали больше негативных оценок текущей экономической ситуации, чем полгода назад.
- > Более негативными стали оценки и покупательской способности на фоне ускорившейся инфляции: на июнь инфляция составила в годовом выражении 2,3%, на ноябрь – 3,4%.
- > В отношении экономической ситуации и покупательской способности населения в перспективе ближайших 6 месяцев также преобладают негативные оценки. На это влияет планируемое увеличение НДС с 18% до 20%, снижение цен на нефть, волатильность национальной валюты и ожидаемый рост стоимости бензина – все это может затормозить экономическое развитие и подстегнуть инфляцию.
- > Практически половина компаний отмечают, что не ощущают влияние санкций на свой бизнес, но ослабление курса рубля заставляет быть консервативными в оценках. Также снизилась доля компаний, занятых в экспорте.
- > За последние полгода больше компаний стали отмечать повышение частоты покупок, среднего чека и, как следствие, – прибыли и выручки. Однако негативные оценки все еще преобладают над позитивными, а поиск клиентов и повышение прибыльности бизнеса остаются ключевыми задачами во всех отраслях.
- > Предприниматели реже, чем полгода назад, говорят об ожидании позитивных изменений в будущем, хотя положительные оценки все еще преобладают над отрицательными. Во многом это объясняется тем, что большая часть компаний малого бизнеса планирует оставить зарплаты сотрудников без изменения, что может негативно сказаться на покупательской способности населения.
- > Высокие налоги и недостаток финансовых средств для развития бизнеса уверенно занимают высшие позиции в списке самых актуальных проблем во всех отраслях. При этом IT-компании страдают от недостатка квалифицированных кадров.
- > Цифровизация малого бизнеса продолжается: уже 62% опрошенных пользуются мобильным банком, а онлайн-бухгалтерией – 45%. Предприниматели постепенно переходят и на онлайн-кассы, но пока новую кассу установили только 17% опрошенных.
- > Компании малого бизнеса отличаются гибкостью, и в течение полугода каждый третий предприниматель пересматривает модель продаж. Также бизнесмены все чаще задумываются об удержании клиентов, поэтому доля тех, кто не предпринимал ничего в этом направлении снизилась до 11%.
- > Среди мер, которые компании малого бизнеса считают наиболее благотворными для своего бизнеса, лидируют повышение спроса и снижение налоговой нагрузки.

ВСЕ ИНДЕКСЫ, КРОМЕ ИНДЕКСА ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ ПО КОМПАНИИ, ПОНИЗИЛИСЬ. ПРИ ЭТОМ ОСОБЕННО ОЩУТИМО (НА 13 ПРОЦЕНТНЫХ ПУНКТОВ) УПАЛ ИНДЕКС БИЗНЕС-ОЖИДАНИЙ ПО СТРАНЕ. ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ ПО КОМПАНИИ ВЫРОС, ХОТЯ ОСТАЛСЯ ОТРИЦАТЕЛЬНЫМ.



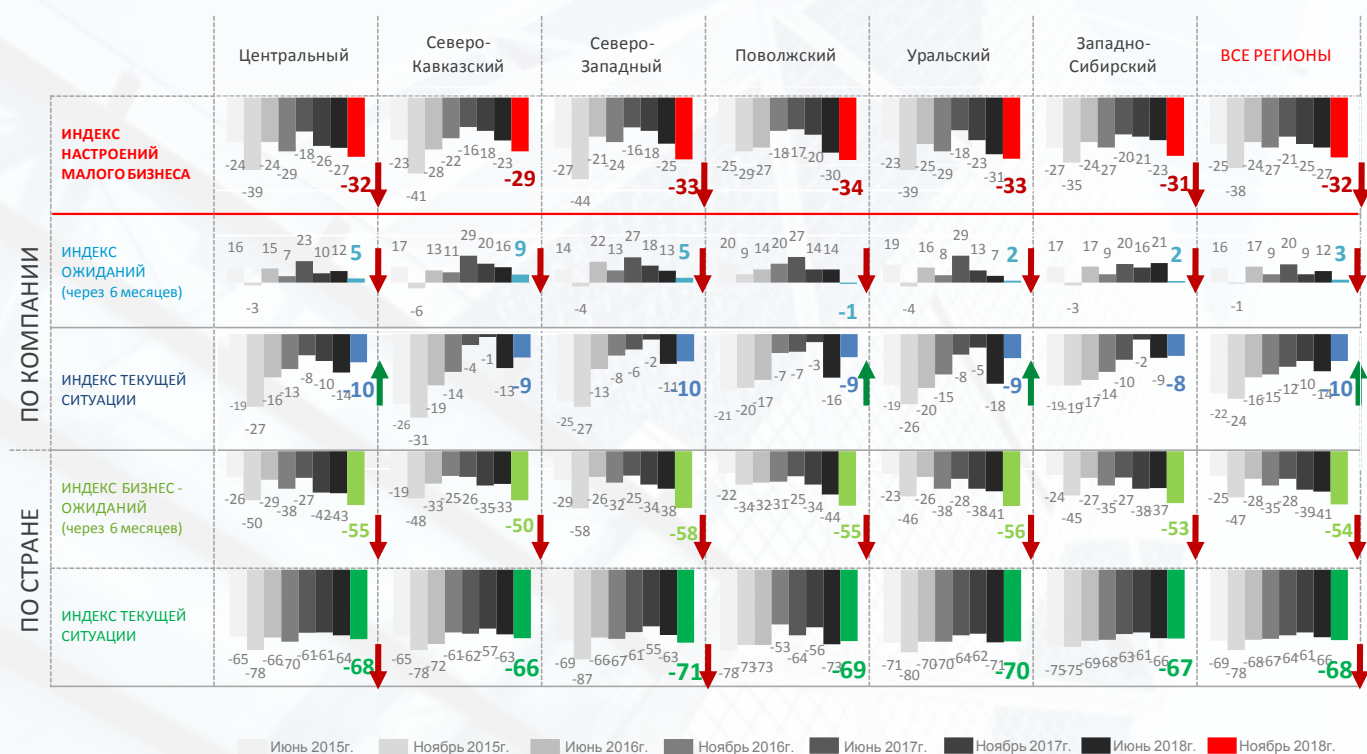
↑ ↓ Положительные / отрицательные тренды в сравнении с предыдущей волной исследования.
 База: июнь 2015г. (1828 компаний), ноябрь 2015г. (1405 компаний), июнь 2016г. (2554 компании), ноябрь 2016г. (1417 компаний), июнь 2017г. (2300 компаний), ноябрь 2017 г. (1997 компаний), июнь 2018г. (3114 компаний), ноябрь 2018г. (3849 компаний)

IT-компании и игроки сферы маркетинга, консалтинга и бизнес-услуг остаются более позитивными в настроениях по сравнению с представителями других отраслей. При этом индекс бизнес-ожиданий у них снизился (этот индекс понизился во всех без исключения отраслях). Более уверенно стали себя чувствовать грузоперевозчики и строительные компании, но в оценках перспектив компании на ближайшие 6 месяцев они оказались более сдержанными, чем полгода назад. Инфляционные ожидания не внушают оптимизма представителям оптовой и розничной торговли – они стали более негативными в оценках на будущее.

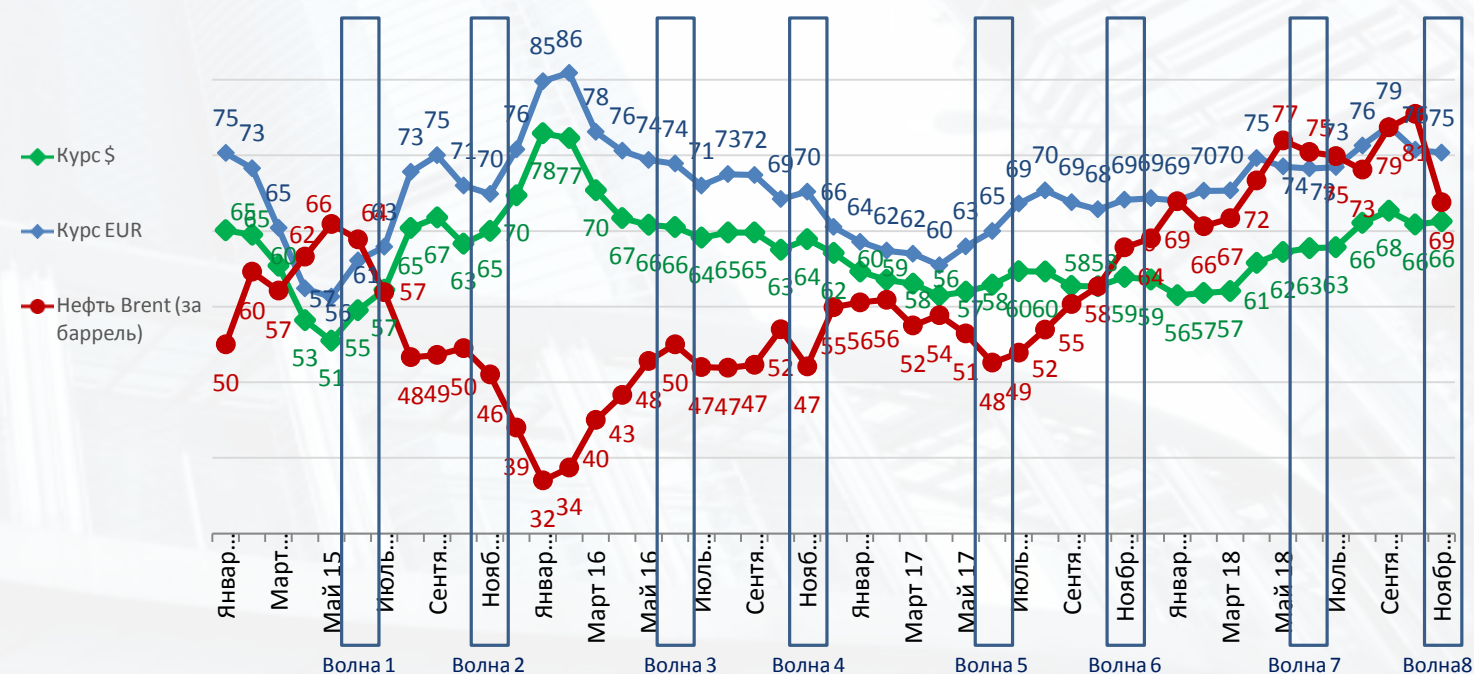


↑ ↓ Положительные / отрицательные тренды в сравнении с предыдущей волной исследования

Во всех регионах предприниматели стали более негативными в оценке ситуации на ближайшие полгода как в стране, так и в своей компании. Наиболее позитивно настроены бизнесмены на Северном Кавказе. Менее консервативными в оценках стали предприниматели Центрального макрорегиона, Урала и Поволжья. Тем самым индекс текущей ситуации практически сравнялся во всех регионах.



На фоне ослабления национальной валюты резкое падение цены на нефть в ноябре 2018 года подстегнуло рост негативных настроений в оценке текущей экономической ситуации.



ВОСПРИЯТИЕ ТЕКУЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ И ПРОГНОЗЫ НА БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ

Ноябрь 2018

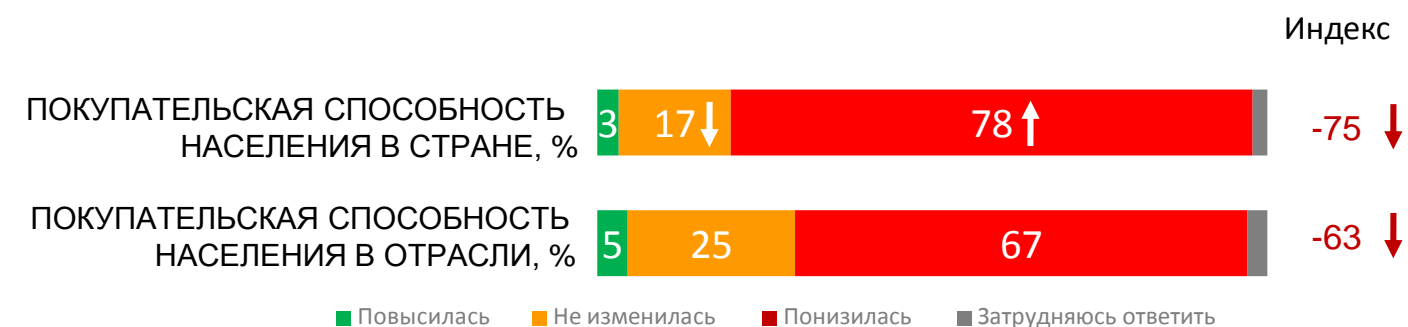
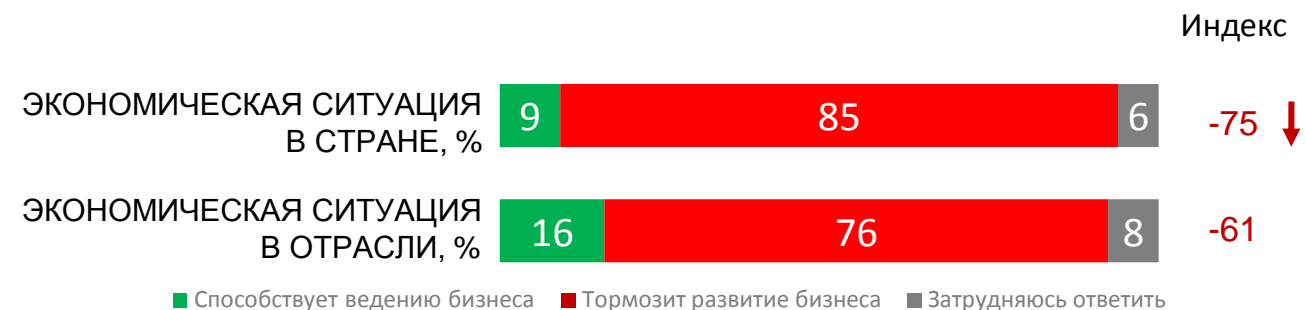
А

Альфа·Банк

Прямо к цели

На фоне замедления роста экономик (темпы роста ВВП в III квартале составили 1,3%, а во II квартале 2018 года – 1,8%, по данным Минэкономразвития) и ускорившейся инфляции (по данным, Росстат, на июнь инфляция составила в годовом выражении 2,3%, на ноябрь – 3,4%) предприниматели дали больше негативных оценок текущей ситуации и покупательской способности, чем полгода назад. И хотя Россия занимает 16-ое место в мире по уровню инфляции, реальные доходы населения снижаются.

ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ: - 68 ↓



↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущей волной исследования.

База: 3 849 компаний

За последние полгода больше компаний малого бизнеса стали отмечать снижение покупательской способности населения. Более позитивные оценки текущей ситуации в отрасли стали давать представители сфер строительства и грузоперевозок. Во многом это связано с ускорением роста валовой добавленной стоимости этих отраслей.

ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ		ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ		ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ	
		В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ
индекс, %	-68 ↓	-75	-61	-75 ↓	-63 ↓
Оптовая торговля	-73 ↓	-80	-68	-76 ↓	-67
Розничная торговля	-72 ↓	-78	-66	-77	-69
Маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги	-65 ↓	-74 ↓	-50	-78 ↓	-59
Компьютеры, ИТ	-60 ↓	-69	-41	-76 ↓	-55
Строительство	-69 ↓	-74	-64 ↑	-72	-65
Производство	-72 ↓	-79	-66	-77 ↓	-65
Грузоперевозки	-66 ↓	-73	-64 ↑	-67	-59

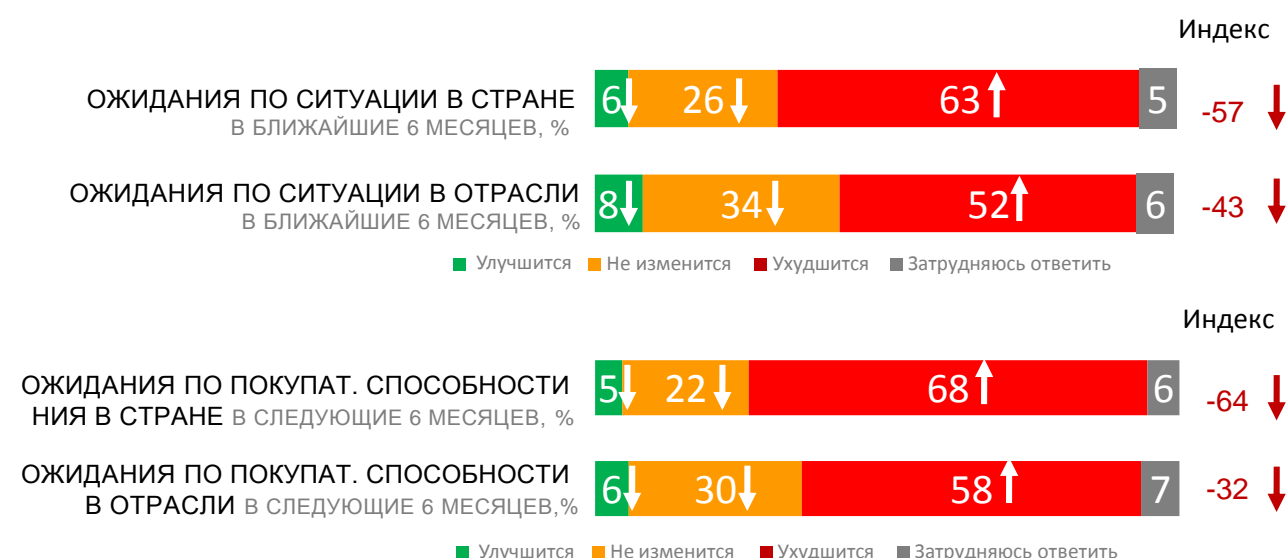
В ноябре 2018 года больше всего негативных оценок текущему состоянию экономики и покупательской способности населения дали предприниматели из Северо-Западного региона: за последние полгода настроения компаний малого бизнеса в этом регионе ухудшились. Более критичными в оценках стали и предприниматели центрального округа, тогда как в Восточной Сибири компании малого бизнеса сохраняют оптимизм.

ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ		ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ		ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ	
		В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ
индекс, %	-68 ↓	-75 ↓	-61	-75 ↓	-63 ↓
Центральный	-68 ↓	-75 ↓	-59	-75 ↓	-62
Восточно-Сибирский	-61 ↓	-69	-49	-69	-57
Северо-Кавказский	-66 ↓	-74 ↓	-54	-73	-65
Северо-Западный	-71 ↓	-80 ↓	-65	-76 ↓	-62
Поволжский	-69 ↓	-77	-61	-74	-65
Уральский	-70 ↓	-77	-62	-75	-65
Западно-Сибирский	-67 ↓	-73	-60	-72 ↓	-62

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущей волной исследования. База: 3 849 компаний

В отношении экономической ситуации и покупательской способности населения в перспективе ближайших 6 месяцев компании дали больше негативных оценок по сравнению с июнем 2018 года. Это связано с ожидаемым ростом цен из-за повышения НДС с 18% до 20% с января 2019 года, снижением цены на нефть, волатильностью национальной валюты и ожидаемым ростом стоимости бензина. Также ЦБ в сентябре пересмотрел свой прогноз по инфляции на 2019 год с 4% до 5-5,5%.

ИНДЕКС БИЗНЕС-ОЖИДАНИЙ: **-54 ↓**



↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущей волной исследования. База: 3 849 компаний



Во всех отраслях предприниматели стали более критичными в оценках экономической ситуации и покупательской способности населения в перспективе ближайших 6 месяцев.

ИНДЕКС БИЗНЕС-ОЖИДАНИЙ	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ		ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ	
	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ
индекс, %	-54 ↓	-57 ↓	-64 ↓	-52 ↓
Оптовая торговля	-56 ↓	-59 ↓	-65 ↓	-55 ↓
Розничная торговля	-54 ↓	-56 ↓	-62 ↓	-54 ↓
Маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги	-54 ↓	-62 ↓	-67 ↓	-48 ↓
Компьютеры, IT	-53 ↓	-61 ↓	-66 ↓	-47 ↓
Строительство	-54 ↓	-56 ↓	-60 ↓	-54
Производство	-54 ↓	-58 ↓	-66 ↓	-53 ↓
Грузоперевозки	-53 ↓	-56 ↓	-59 ↓	-50 ↓

Практически во всех регионах компании малого бизнеса стали более критичными в прогнозах. Лишь предприниматели из Восточной Сибири сохраняют оптимизм, хотя и стали более осторожными в оценках экономической ситуации в перспективе ближайших 6 месяцев.

ИНДЕКС БИЗНЕС-ОЖИДАНИЙ	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ		ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ	
	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ
индекс, %	-54 ↓	-57 ↓	-64 ↓	-52 ↓
Центральный	-55 ↓	-59 ↓	-64 ↓	-52 ↓
Восточно-Сибирский	-38	-52 ↓	-60 ↓	-44
Северо-Кавказский	-50 ↓	-50 ↓	-58 ↓	-50 ↓
Северо-Западный	-58 ↓	-59 ↓	-69 ↓	-56 ↓
Поволжский	-55 ↓	-61 ↓	-63	-53 ↓
Уральский	-56 ↓	-58 ↓	-63 ↓	-54 ↓
Западно-Сибирский	-53 ↓	-57 ↓	-64 ↓	-52 ↓

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущей волной исследования.

База: 3 849 компаний

ОЦЕНКА ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ В КОМПАНИИ И ПРОГНОЗЫ НА БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ

Ноябрь 2018



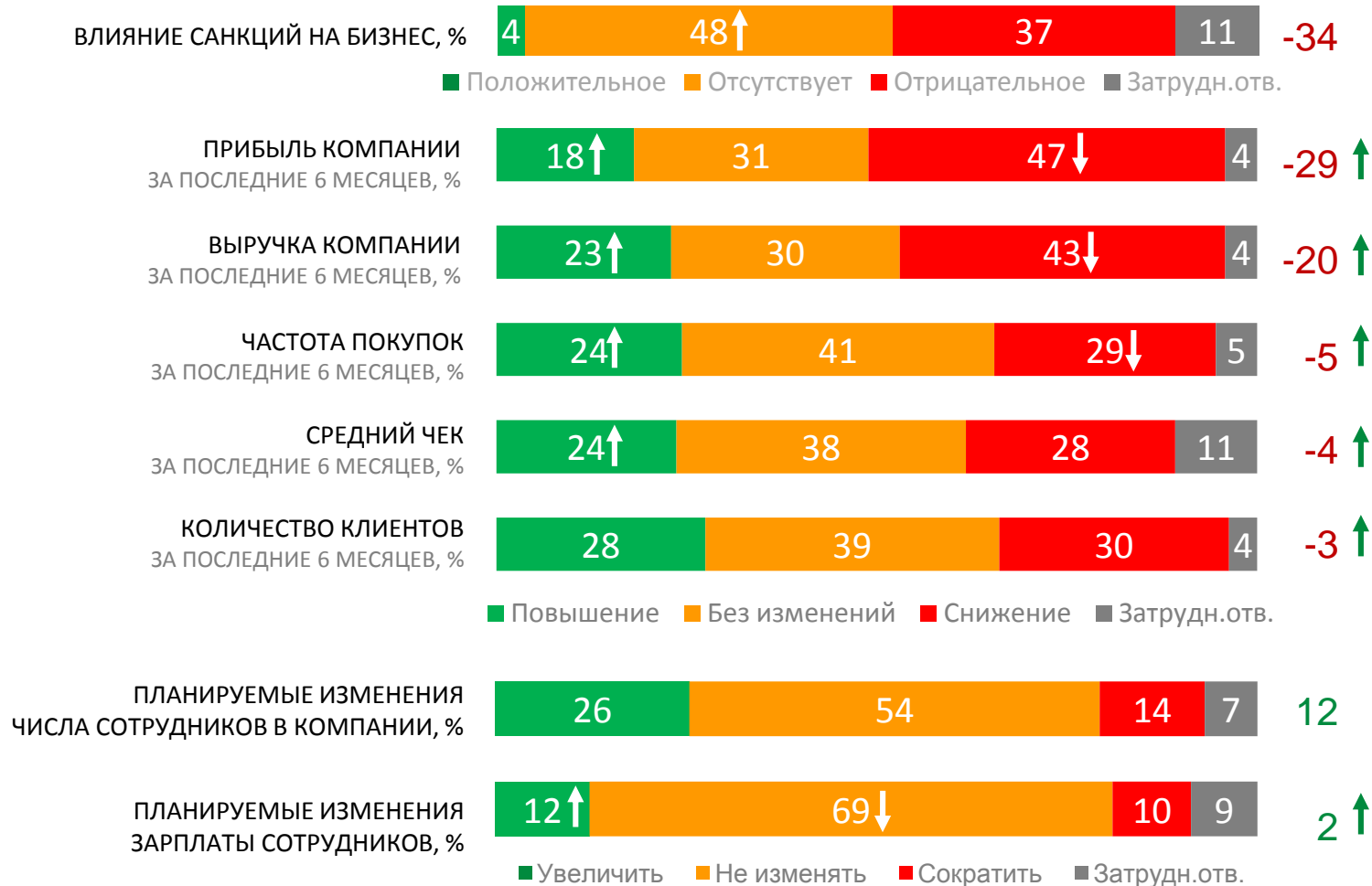
А

Альфа·Банк

Прямо к цели

За последние полгода больше компаний стали отмечать повышение частоты покупок, среднего чека и, как следствие, – прибыли и выручки. Однако негативные оценки все еще преобладают над позитивными, а поиск клиентов и повышение прибыльности бизнеса остаются ключевыми задачами во всех отраслях. Практически половина компаний отмечают, что не ощущают влияние санкций на свой бизнес, но ослабление курса рубля заставляет быть несколько консервативными в оценках.

ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ ПО КОМПАНИИ: -10↑



↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущей волной исследования. База: 3 849 компаний

Улучшение бизнес-показателей стали отмечать предприниматели практически во всех отраслях. Наиболее уверенно себя чувствуют IT-компании, представители сферы маркетинга, консалтинга, бизнес-услуг, производства и грузоперевозок. Торговля все еще находится в состоянии депрессии, и представители розничной торговли реже, чем в других отраслях, готовы повышать зарплаты и увеличивать штат.

ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ ПО КОМПАНИИ	Влияние санкций	Прибыль	Выручка	Частота покупок	Средний чек	Число клиентов	Число сотрудников	Зарплата	
ИНДЕКС, %	-10↑	-34	-29↑	-20↑	-5↑	-4↑	-3↑	12	2↑
Оптовая торговля	-11	-36	-32↑	-19↑	-5↑	-9	-1	11↓	0↓
Розничная торговля	-19	-40	-40	-30↑	-14	-18	-13	4	-3
Маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги	-5↑	-28	-22	-12↑	1↑	0↑	1	15	7
Компьютеры, IT	-4	-35	-19	-10	1↑	2	6	18	7↑
Строительство	-12↑	-35	-30↑	-23↑	-4↑	-4↑	-6↑	10↑	-2
Производство	-8	-30↓	-31	-18↑	0↑	-1↑	0↑	14	1↓
Грузоперевозки	-8↑	-30	-30↑	-21↑	0↑	2↑	0↑	14	2

Более уверенно, чем полгода назад, стали ощущать себя предприниматели в Центральном регионе, на Урале и Поволжье. При этом наиболее уверенно себя чувствуют компании малого бизнеса Восточной Сибири: там позитивные оценки динамики частоты покупок, среднего чека и количества клиентов преобладают над негативными.

ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ ПО КОМПАНИИ	Влияние санкций	Прибыль	Выручка	Частота покупок	Средний чек	Число клиентов	Число сотрудников	Зарплата	
ИНДЕКС, %	-10↑	-34	-29↑	-20↑	-5↑	-4↑	-3↑	12	2↑
Центральный	-10↑	-37	-28↑	-20↑	-4↑	-6↑	-3↑	12	2
Восточно-Сибирский	-6	-33	-26	-19	4	6	2	17	4
Северо-Кавказский	-9	-23	-29	-26	-5	-2↑	-2↑	16↑	3
Северо-Западный	-10	-33	-31	-20	-6↑	-4	-2	11	3↑
Поволжский	-9↑	-31	-27↑	-17↑	-5↑	-4	-4↑	14	4↑
Уральский	-9↑	-33	-29↑	-22↑	-2↑	-1↑	-1↑	15↑	3
Западно-Сибирский	-8	-31	-28	-17	-2↑	0	-1	11↓	4

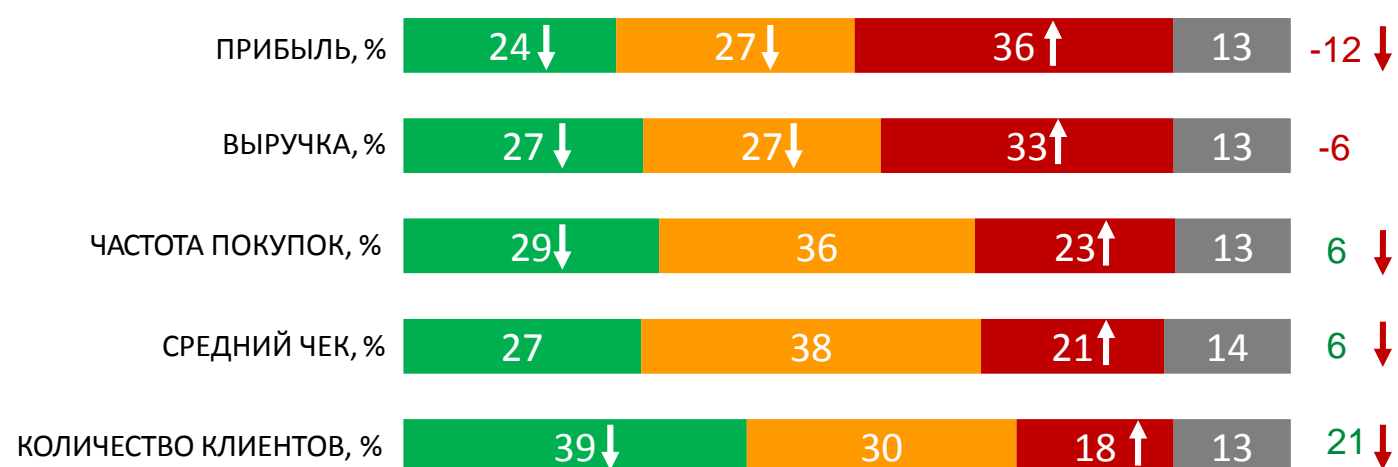
↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущей волной исследования. База: 3 849 компаний

> ОЦЕНКА СИТУАЦИИ В КОМПАНИИ В БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ | 20

На фоне замедления темпов роста экономики и повышения НДС с 18% до 20% с января 2019 года компании дают менее оптимистичные прогнозы на ближайшие полгода, чем в июне 2018 года: чаще ожидают снижения прибыли, выручки, частоты покупок, среднего чека и количества клиентов. И если расширение штата планирует каждая четвертая компания, то лишь 12% предпринимателей заявили о намерении повышать зарплаты.

ИНДЕКС БИЗНЕС-ОЖИДАНИЙ ПО КОМПАНИИ: 3 ↓

КАК ИЗМЕНИТСЯ ... В БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ?



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

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущей волной исследования.

База: 3 849 компаний

> ОЦЕНКА СИТУАЦИИ В КОМПАНИИ В БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ. ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА | 21

Индекс бизнес-ожидания по компании находится в положительной зоне во всех отраслях, кроме розничной торговли, строительства и грузоперевозок, где преобладают негативные ожидания. Оптимизм сохраняют представители IT-индустрии и сфер маркетинга, консалтинга и бизнес-услуг. Именно в этих сферах наиболее вероятно увеличение штата и повышение зарплат.

ИНДЕКС БИЗНЕС-ОЖИДАНИЙ ПО КОМПАНИИ	ПРИБЫЛЬ	ВЫРУЧКА	ЧАСТОТА ПОКУПОК	СРЕДНИЙ ЧЕК	КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ	
индекс, %	3 ↓	-12 ↓	-6	6 ↓	6 ↓	21 ↓
Оптовая торговля	1 ↓	-16 ↓	-9 ↓	6 ↓	4 ↓	22 ↓
Розничная торговля	-2 ↓	-18 ↓	-13 ↓	3 ↓	2 ↓	16 ↓
Маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги	15	1 ↓	7 ↓	17	15	35
Компьютеры, IT	17	7	12	14	17	33
Строительство	-5	-21 ↓	-15 ↓	-1 ↓	2 ↓	10 ↓
Производство	6 ↓	-12 ↓	-5 ↓	10 ↓	11 ↓	25 ↓
Грузоперевозки	-2 ↓	-22 ↓	-13 ↓	2 ↓	7 ↓	17 ↓

Предприниматели стали более сдержанными в оценках на будущее, но только в Поволжье индекс бизнес-ожиданий перешел в отрицательную зону. При этом, по ощущениям участников опроса, наиболее благоприятные условия для развития бизнеса складываются в Восточной Сибири.

ИНДЕКС БИЗНЕС-ОЖИДАНИЙ ПО КОМПАНИИ	ПРИБЫЛЬ	ВЫРУЧКА	ЧАСТОТА ПОКУПОК	СРЕДНИЙ ЧЕК	КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ	
индекс, %	3 ↓	-12 ↓	-6	6 ↓	6 ↓	21 ↓
Центральный	5 ↓	-10 ↓	-4	8 ↓	7 ↓	23 ↓
Восточно-Сибирский	12	-9	-2 ↓	20	19	30
Северо-Кавказский	9 ↓	-6 ↓	0 ↓	11 ↓	10 ↓	28
Северо-Западный	5 ↓	-11 ↓	-5	10 ↓	9	23 ↓
Поволжский	-1 ↓	-14 ↓	-8	-4 ↓	1 ↓	18
Уральский	2 ↓	-14 ↓	-8 ↓	6 ↓	8	19
Западно-Сибирский	2 ↓	-12 ↓	-6 ↓	4 ↓	5 ↓	19 ↓

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущей волной исследования.

База: 3 849 компаний



ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КОМПАНИЙ И ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Ноябрь 2018

А

Альфа·Банк

Прямо к цели



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%



- 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
- планирующих повышение зарплат

База: 3 849 компаний

Половина компаний достигает успеха за 1-3 года, при этом горизонт планирования в малом бизнесе редко превышает 3 года.

? 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=808

1 год	21%
3 года	30%
5 лет	19%
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=3 041

1 год	27%
3 года	49%
5 лет	11%
более 5 лет	13%

Малый бизнес традиционно отличается гибкостью и верой в свои силы, поэтому треть готова продолжать деятельность, даже если не достигнут успеха в отведенный для этого срок.. Немного реже, чем полгода назад компании малого бизнеса готовы менять бизнес-модель.

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

Срок работы бизнеса более 5 лет, IT-компании	Продолжать деятельность	35%
Возраст менее 35 лет, более 15 сотрудников, отрасль: IT, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги	Изменить бизнес-модель	31% ↓
Планируют сокращение зарплат	Изменить вид деятельности	24%
Возраст менее 35 лет, новый бизнес (менее 1 года), инвестируют в обучение сотрудников, деятельность связана с экспортом, планируют повышение зарплат	Я уверен(а) в достижении результата	23%
Возраст старше 45 лет, планируют сокращение зарплат, НЕ инвестируют в обучение сотрудников	Закрыть / продать бизнес	17%
Отрасль: IT, IT, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги	Выйти на другую аудиторию	15%
Возраст менее 35 лет, новый бизнес (менее 1 года)	Инвестировать больше денег	8%

Для предпринимателей самыми важными факторами успеха в бизнесе остаются высокий доход и возможность расширения в смежные сферы. Но в условиях замедления экономического роста компании малого бизнеса стали реже говорить о создании продуктов высокого качества как о критерии успеха и чаще о стабильности и сохранении текущих объемов бизнеса.

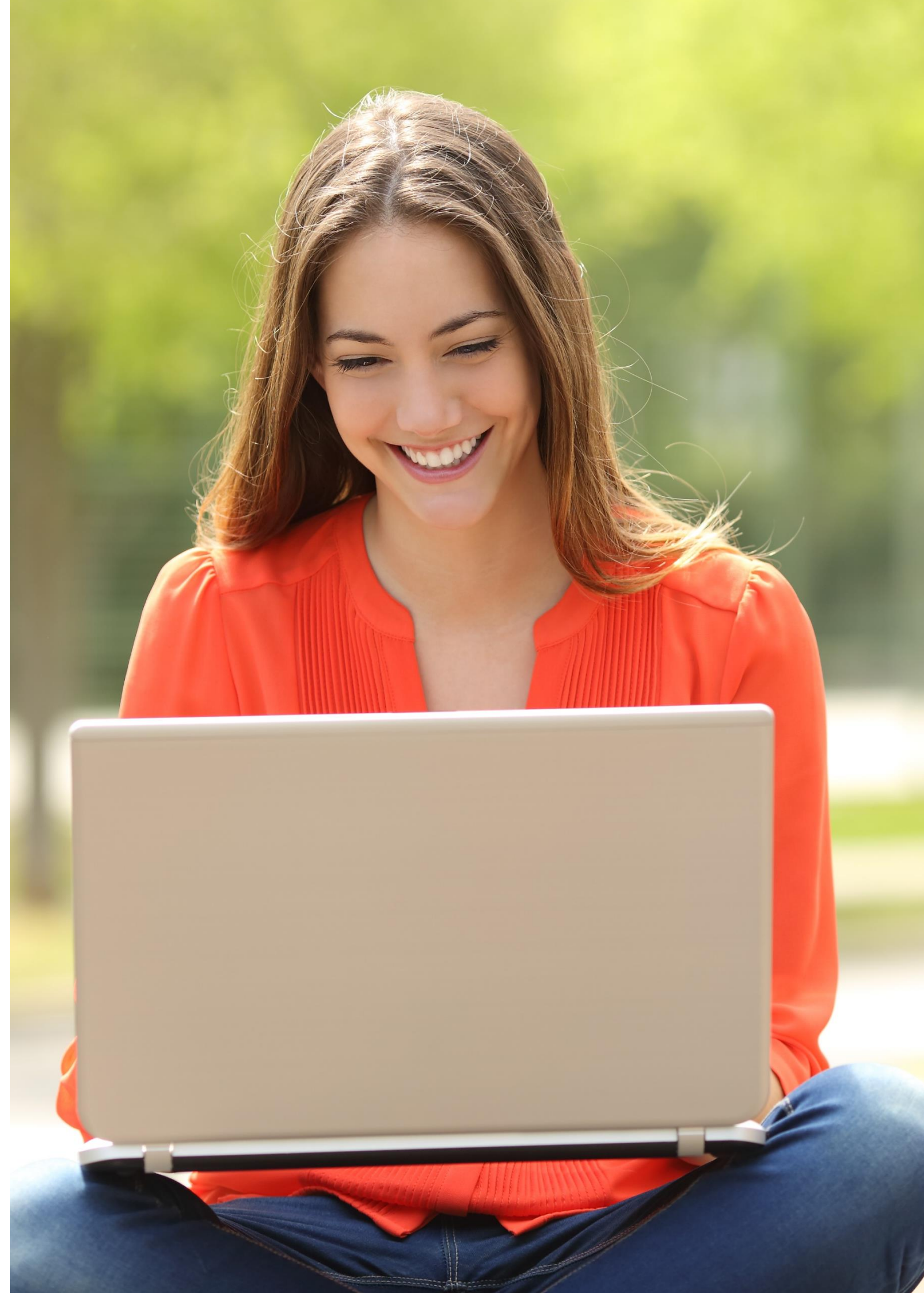
? ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ КРИТЕРИЕМ УСПЕХА ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА?

Более характерно для:

Высокий доход	44%	Возраст менее 35 лет, большая зависимость от экспорта, отрасли: IT, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги
Возможность расширения бизнеса в близкие / смежные сферы	43%	Возраст менее 35 лет, инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: оптовая торговля, строительство
Создание продуктов или услуг самого высокого качества	40%↓	Возраст менее 35 лет, деятельность связана с экспортом, инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: производство, IT, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги
«Выживание» компании в ближайшие годы	34%	Возраст старше 35 лет, срок работы бизнеса более 10 лет, НЕ инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: розничная торговля
Возможность быстро развить бизнес, чтобы двигаться в другие новые сферы	28%	Возраст менее 35 лет, новый бизнес (менее 5 лет), инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: оптовая и розничная торговля, строительство
Признание моей экспертизы и навыков моими клиентами и партнерами	27%	Штат до 2 человек, деятельность связана с экспортом, инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: IT, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги, строительство
Стабильность бизнеса: сохранение текущих объемов	25%↑	Возраст старше 35 лет, срок работы бизнеса более 10 лет, НЕ инвестируют в обучение сотрудников
Увеличение размеров компании, в частности – численности персонала	19%	Возраст менее 35 лет, новый бизнес (менее 5 лет), штат 5-15 человек, инвестируют в обучение сотрудников
Постоянное развитие сети продаж, создание новых торговых точек	16%	Возраст менее 35 лет, деятельность зависит от импорта, инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: оптовая и розничная торговля

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущей волной исследования.

База: 3 849 компаний



Настороженное отношение к изменениям в экономическом климате в стране заставляет предпринимателей сконцентрироваться на поиске клиентов. Но так как почти половина компаний малого бизнеса отметили снижение прибыли и выручки за последние полгода, повышение доходности бизнеса остается одним из приоритетов для предпринимателей. При этом владельцы бизнеса стали реже упоминать в списке задач расширение сети сбыта.

Более характерно для:

ПЕРВИЧНЫЙ ПОИСК КЛИЕНТОВ / ПРИВЛЕЧЕНИЕ БОЛЬШЕГО КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ	51%	Новый бизнес (менее 1 года), отрасли: маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги
УВЕЛИЧЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ БИЗНЕСА	51%	Возраст до 35 лет, штат более 15 человек, отрасли: розничная торговля
Сокращение издержек	33%	Срок работы бизнеса более 10 лет, штат более 15 человек, отрасли: розничная торговля, производство, грузоперевозки
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений бизнеса	32%	Штат более 15 человек, деятельность связана с экспортом, инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: оптовая торговля, производство, IT, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги
Поиск партнеров / поставщиков	31%	Новый бизнес (менее 1 года), отрасли: оптовая торговля, грузоперевозки
Расширение сети сбыта / географического покрытия	27%↓	Деятельность связана с импортом, НЕ миллионники, меняли модель продаж, инвестируют в автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: оптовая и розничная торговля, производство
Поиск источников финансирования	23%	Штат более 15 человек, деятельность связана с экспортом, меняли модель продаж, отрасли: оптовая и торговля, производство, строительство
Автоматизация бизнес-процессов	19%	Возраст до 35 лет, штат более 15 человек, инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, Москва, меняли модель продаж, отрасли: IT, маркетинг / консалтинг, бизнес-услуги
Борьба с конкурентами	18%	Отрасли: розничная торговля
Расширение кадрового состава / набор персонала	18%	Возраст до 35 лет, новый бизнес (менее 1 года), штат 5-15 человек, инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: строительство, IT
Эффективное выполнение крупного заказа (в т.ч. государственного)	16%	Возраст до 35 лет, новый бизнес (менее 1 года), отрасли: строительство
Модернизация производства	11%	Штат более 15 человек, отрасли: производство
Импортозамещение	3%	Деятельность связана с импортом и экспортом, отрасли: оптовая торговля, производство



Значимые изменения в сравнении с предыдущей волной исследования.

База: 3 849 компаний

Список самых приоритетных задач можно назвать универсальным – во всех отраслях в приоритете привлечение клиентов и увеличение прибыльности, расширение сети сбыта / выход в новые сегменты. Однако в сферах строительства, грузоперевозок и производства до сих пор остается актуальной задача снижения издержек. При этом строительные компании стали чаще говорить о необходимости поиска партнеров и поставщиков, а торговые компании реже ставят перед собой цель расширения сети сбыта.

ТОРГОВЛЯ: ОПТ И РОЗНИЦА		
Увеличение прибыльности бизнеса	51%	59%
Поиск / привлечение клиентов	49%	53%
Расширение сети сбыта / географического покрытия	39%↓	38%
Поиск партнеров / поставщиков	38%	33%
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений	36%	32%

КОМПЬЮТЕРЫ, IT	
Поиск / привлечение клиентов	54%
Увеличение прибыльности бизнеса	49%
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений	42%
Автоматизация бизнес-процессов	29%
Расширение сети сбыта / географического покрытия	27%

ПРОИЗВОДСТВО	
Увеличение прибыльности бизнеса	49%
Поиск / привлечение клиентов	45%
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений	39%
Расширение сети сбыта / географического покрытия	38%
Сокращение издержек	38%

МАРКЕТИНГ / КОНСАЛТИНГ, БИЗНЕС-УСЛУГИ	
Поиск / привлечение клиентов	62%
Увеличение прибыльности бизнеса	50%
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений	37%
Автоматизация бизнес-процессов	26%
Поиск партнеров / поставщиков	24%

СТРОИТЕЛЬСТВО	
Увеличение прибыльности бизнеса	51%
Поиск / привлечение клиентов	47%
Сокращение издержек	36%
Поиск партнеров / поставщиков	34%↑
Эффективное выполнение крупного заказа	31%

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ	
Увеличение прибыльности бизнеса	55%
Поиск / привлечение клиентов	40%
Сокращение издержек	38%
Поиск партнеров / поставщиков	38%
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений	27%

В списке проблем, с которыми сталкиваются предприниматели, лидирует высокая налоговая нагрузка. Это особенно актуально в связи с анонсируемым повышением НДС с 18% до 20%. Также компании малого бизнеса ощущают недостаток средств для развития компании и снижение спроса, поэтому ключевыми остаются задачи поиска клиентов и повышения прибыльности бизнеса.

Более характерно для:

ВЫСОКИЕ НАЛОГИ	49%	Срок работы бизнеса более 5 лет, штат более 5 человек, деятельность связана с импортом, отрасли: оптовая торговля, строительство
НЕДОСТАТОК ФИН. СРЕДСТВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	38%	Возраст до 35 лет, новый бизнес (менее 5 лет), отрасль: оптовая и розничная торговля, производство, строительство
СНИЖЕНИЕ СПРОСА НА ТОВАРЫ/УСЛУГИ КОМПАНИИ	37%	Возраст более 35 лет, срок работы бизнеса более 5 лет, деятельность связана с импортом, отрасли: розничная торговля
Высокая конкуренция	32%	Отрасли: розничная торговля
Высокие отчисления в фонды социального страхования	30%	Возраст до 35 лет
Отсутствие поддержки государства	28%	Возраст до 35 лет, НЕ миллионники, отрасли: производство
Отсутствие / дороговизна квалифицированных кадров	22%	Срок работы бизнеса более 5 лет, штат более 5 человек, инвестируют в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов; отрасли: IT, маркетинг, консалтинг / бизнес-услуги, производство
Недостаток фин. средств для повседневной деятельности	19%	Отрасли: строительство, производство
Коррупция в проверяющих органах, бюрократия	18%	Штат более 5 человек, отрасли: строительство
Проблемы с партнерами / заказчиками	16%↓	Отрасли: строительство
Перестройка процессов под требования новых законов	14%	Срок работы бизнеса более 5 лет, деятельность связана с импортом
Сложно найти помещение для бизнеса или дорого стоит	14%	Срок работы бизнеса более 5 лет, деятельность связана с импортом, отрасли: розничная торговля
Регулярные проверки со стороны проверяющих органов	10%	Срок работы бизнеса более 5 лет, штат более 5 человек, отрасли: строительство
Частые запросы об операциях со стороны банков	9%	Штат более 5 человек, отрасли: оптовая торговля, строительство
Потеря привычных зарубежных поставщиков	2%	Деятельность связана с импортом и экспортом
Наша компания не сталкивается ни с какими трудностями	2%	Новый бизнес (менее 1 года), штат менее 5 человек

Высокие налоги уверенно занимают первую позицию в списке самых актуальных проблем во всех отраслях. Также представители большинства отраслей отмечают дефицит финансовых средств для развития компании и снижение спроса на товары и услуги компании. В сфере оптовой и розничной торговли, маркетинга, консалтинга, бизнес-услуг, строительства и грузоперевозок говорят о высокой конкуренции. Строители и грузоперевозчики среди проблем отмечают отсутствие поддержки государства, а IT-компании, как и полгода назад, одной из ключевых проблем считают отсутствие и дороговизну квалифицированных кадров.

ТОРГОВЛЯ: ОПТ И РОЗНИЦА		
Высокие налоги	57%	51%
Недостаток финансовых средств для развития компании	43%	43%
Снижение спроса на товары / услуги компании	40%	51%
Высокие отчисления в ФСС	32%	33%
Высокая конкуренция	32%	38%

МАРКЕТИНГ / БИЗНЕС-УСЛУГИ	
Высокие налоги	42%
Снижение спроса на товары / услуги компании	34%
Недостаток финансовых средств для развития компании	32%
Высокая конкуренция	31%
Высокие отчисления в ФСС	28%

КОМПЬЮТЕРЫ, IT	
Высокие налоги	42%
Отсутствие / дороговизна квалифицированных кадров	34%
Снижение спроса на товары / услуги компании	33%
Высокие отчисления в фонды социального страхования (ФСС)	32%
Недостаток финансовых средств для развития компании	30%

СТРОИТЕЛЬСТВО	
Высокие налоги	55%
Недостаток финансовых средств для развития компании	42%
Высокие отчисления в фонды социального страхования (ФСС)	32%
Снижение спроса на товары / услуги компании	31%
Высокая конкуренция	31%

ПРОИЗВОДСТВО	
Высокие налоги	51%
Недостаток финансовых средств для развития компании	47%
Снижение спроса на товары / услуги компании	37%
Отсутствие поддержки государства	34%
Высокие отчисления в фонды социального страхования (ФСС)	31%

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ	
Высокие налоги	52%
Недостаток финансовых средств для развития компании	39%
Отсутствие поддержки государства	37%
Высокая конкуренция	35%
Снижение спроса на товары / услуги компании	30%

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущей волной исследования.

База: 3 849 компаний

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

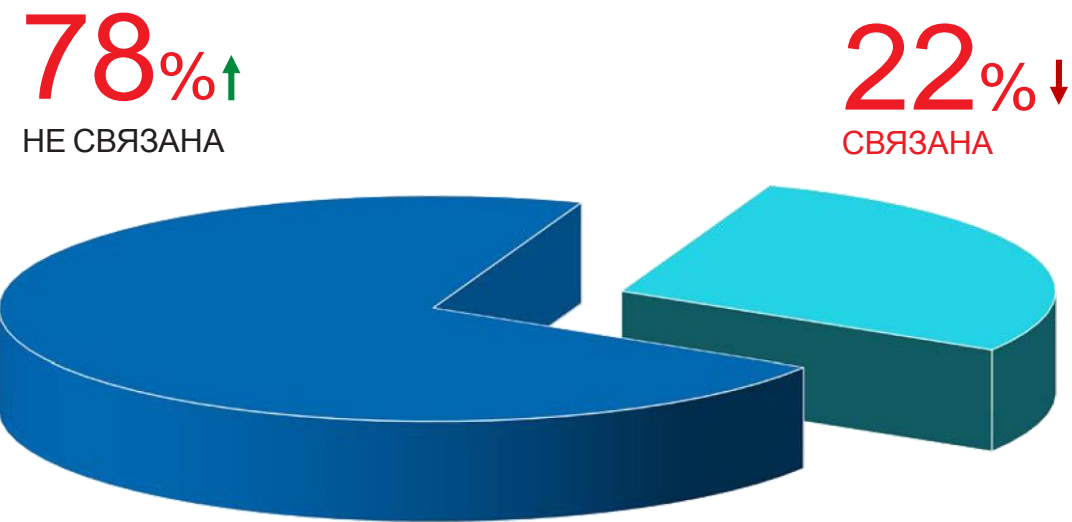
Остальные ФЗ
ФЗ 54 ОНЛАЙН-КАССА
 Лишние Затраты
ИЗМЕНЕНИЕ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА
 Ужесточение законодательства по безопасности
УСЛОЖНЕНИЕ ЗАКОНОВ
 Прессинг от Налоговой Службы
 Бюрократизация

База: компании, которые столкнулись с перестройкой процессов компании под требования новых законов, n=534

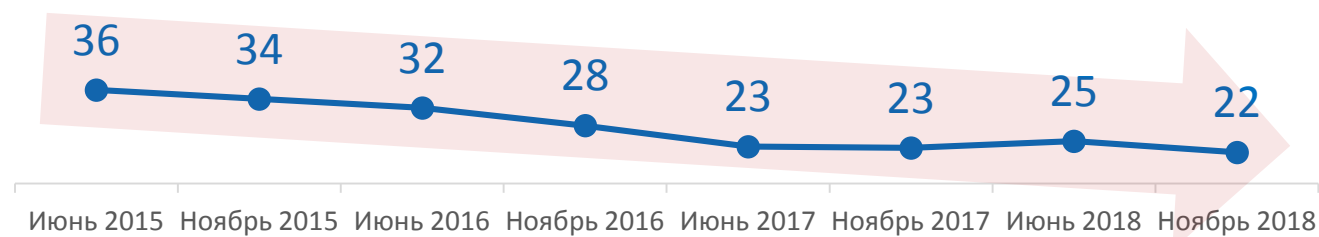


Доля импорта в деятельности компаний малого бизнеса вновь пошла вниз. При этом предприниматели остаются высокозависимыми от импорта и в большинстве своем не стремятся ничего менять.

? 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
- штат более 5 человек
- также занимаются экспортом
- срок работы бизнеса более 5 лет

База: 3 849 компаний

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

22% СВЯЗАНА

СТЕПЕНЬ ЗАВИСИМОСТИ КОМПАНИЙ ОТ ИМПОРТА

Большая часть деятельности зависит от импорта	48%
Зависимость от импорта составляет 25–50%	30%
Зависимость от импорта менее 25%	18%
Нет зависимости от импорта	4%

База (деятельность связана с импортом): 853 компании

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

36% ПЛАНИРУЮТ

СТЕПЕНЬ ЗАВИСИМОСТИ КОМПАНИЙ ОТ ИМПОРТА

Да, планируем увеличить	19%
Да, планируем снизить	17%
Планируем оставить как есть	54%↓
Затрудняюсь ответить	10%

База (деятельность связана с импортом): 853 компании

Компании малого бизнеса чутко реагируют на изменения геополитической ситуации и постоянно перестраивают работу с зарубежными поставщиками. За последние полгода 39% были вынуждены сократить объем поставок. При этом треть предпринимателей не меняли ничего в работе с иностранными партнерами.

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

% компаний, имеющих высокую зависимость от импорта, n=811 компаний

Сократили объем поставок	39%
Перешли на более выгодные поставки / сменили поставщика	18%
Перешли на отечественные аналоги	16%
Добились снижения цен у текущих поставщиков	11%
Сами стали производить необходимые составляющие	7%
Ничего не изменилось во взаимодействии с зарубежными поставщиками	33%

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущей волной исследования.





В июне 2018 года практически каждый второй предприниматель, занятый в экспорте, говорил о планах увеличить его долю в обороте, но на ноябрь 2018 года эта доля осталась неизменной. Не изменилась и доля компаний малого бизнеса, занятых в экспорте.

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

С экспортом более связаны компании:

- ведущие бизнес в сфере ИТ или производства
- также занимаются импортом
- Инвестируют в обучение сотрудников



База: 3 849 компаний

СТЕПЕНЬ ЗАВИСИМОСТИ КОМПАНИЙ ОТ ЭКСПОРТА

Большая часть деятельности зависит от экспорта	31%
Доля экспорта составляет 25–50%	17%
Доля экспорта составляет менее 25%	52%

База (деятельность связана с экспортом): 318 компаний



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

Да, планируем увеличить	49%
Да, планируем снизить	3%
Планируем оставить как есть	39%
Затрудняюсь ответить	9%

База (деятельность связана с экспортом): 296 компаний



Доля компаний, которые инвестируют средства в автоматизацию бизнес-процессов и цифровые технологии, стабильна. При этом мобильный банк в малом бизнесе используют уже 62% опрошенных, онлайн-бухгалтерию – 45%. Также предприниматели постепенно переходят на онлайн-кассы по 54-ФЗ, но пока лишь 17% опрошенных подтвердили, что установили новую кассу.

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

Чаще инвестируют в автоматизацию:

- компании со штатом более 5 человек
- инвестируют в обучение сотрудников
- ведут бизнес в сфере IT, розничной торговли
- занимаются импортом и экспортом



ЧЕМ ПОЛЬЗУЕТСЯ ВАША КОМПАНИЯ?

			ВСЕГО				
Управление расчетным счетом со смартфона / планшета	66%	56%	62%				
Онлайн-бухгалтерия	49%	37%	45%				
Электронная база клиентов (CRM) опт, IT, маркетинг, консалтинг/бизнес-услуги	31%	7%	23%				
Облачная АТС опт, IT	29%	11%	23%				
Программа автоматизации склада опт, розница, производство	23%	9%	18%				
Онлайн-касса по 54-ФЗ опт, розница	22%	9%	17%				
Сервисы email рассылок IT, маркетинг	15%	5%	11%				
ОТРАСЛЕВАЯ СПЕЦИФИКА	Оптовая торговля	Розничная торговля	Маркетинг/консалтинг, бизнес-услуги	Компьютеры, IT	Строительство	Производство	Грузоперевозки
Инвестируют в автоматизацию	68%	74%	68%	85%	60%	68%	64%

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

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущей волной исследования. База: 3 849 компаний

Компании малого бизнеса отличаются гибкостью, и в течение полугода каждый третий предприниматель пересматривает модель продаж. Также бизнесмены все чаще задумываются об удержании клиентов, поэтому доля тех, кто не предпринимал ничего в этом направлении снизилась до 11%. Чаще всего компании малого бизнеса улучшают сервис, предлагают новые товары и услуги и повышают их качество.

? **Пересматривали ли модель продаж за последние 6 месяцев?**

Июнь 2018г.



Ноябрь 2018г.



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

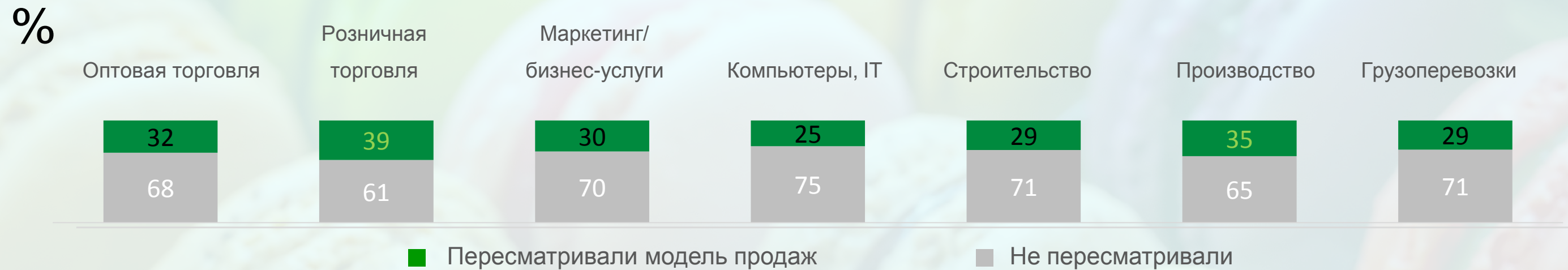
			ВСЕ КЛИЕНТЫ
Улучшили качество сервиса	33%	47%	38%
Предложили новые товары / услуги	29%	52%	36% ↓
Повысили качество товаров / услуг	31%	43% ↓	35%
Ввели отсрочку платежа	28%	31%	29%
Зафиксировали цены	28% ↑	21%	26% ↑
Запустили новые решения для действующих клиентов с целью их удержания: акции, скидки, бонусы, программы лояльности	19%	38%	25%
Снизили цены	21%	32%	24%
Каких-либо действий по сохранению / повышению лояльности клиентов не проводили	15%	3% ↓	11% ↓

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с предыдущей волной исследования.

База: июнь 2018г. (3 114 компаний), ноябрь 2018г. (3 849 компаний)
Пересматривали модель продаж (1 157 компаний); не пересматривали (2 692 компаний)

Если оптовики и производители работают над новыми товарами и предлагают клиентам отсрочку платежа, то IT-компании в первую очередь работают над качеством сервиса. О снижении цен для удержания клиента чаще других говорили представители строительной индустрии.

ПЕРЕСМАТРИВАЛИ ЛИ МОДЕЛЬ ПРОДАЖ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 6 МЕСЯЦЕВ?



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

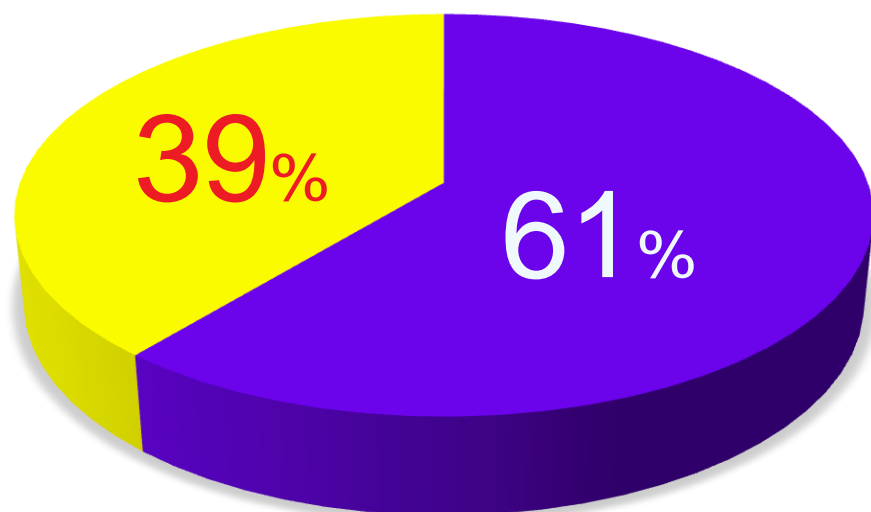


База: июнь 2018г. (3 114 компаний), ноябрь 2018г. (3 849 компаний)
 Пересматривали модель продаж (1 157 компаний); не пересматривали (2 692 компаний)

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

Владельцы малого бизнеса страдают от недостатка квалифицированных кадров, особенно в сфере IT. В условиях кадрового голода развитие собственных сотрудников выходит на первый план, поэтому 61% предпринимателей говорят, что инвестируют время и средства в обучение персонала. А к повышению зарплат в ближайшие полгода готовы только 12% опрошенных.

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



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

Чаще вкладывают время и средства в обучение сотрудников:

- возраст менее 35 лет
- штат более 5 человек
- деятельность связана с импортом и экспортом
- инвестируют в автоматизацию бизнес-процессов и использование цифровых технологий
- IT-компании

ОТРАСЛЕВАЯ СПЕЦИФИКА	Оптовая торговля	Розничная торговля	Маркетинг/консалтинг, бизнес-услуги	Компьютеры, IT	Строительство	Производство	Грузоперевозки
Инвестируют в обучение персонала	57%	61%	63%	76%	65%	61%	53%

Значимых изменений по сравнению с предыдущей волной не выявлено

70% / 53% - выше / ниже в сравнении с другими отраслями

База: 3 849 компаний

Несмотря на консервативные прогнозы на будущее, практически каждый второй предприниматель планирует увеличивать обороты компании и выходить на новые рынки. О закрытии заявили лишь 7% опрошенных.

ПЛАНИРУЮТ УВЕЛИЧЕНИЕ ОБОРОТОВ КОМПАНИИ, ВЫХОД НА НОВЫЕ РЫНКИ

43%

Более характерно для: людей до 35 лет, ведущих бизнес менее 1 года, инвестирующих в развитие сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, экспортеров, из отраслей оптовой торговли и производства

Планируют продолжать деятельность компании в текущем объеме	38%
Планируют реорганизацию/изменение сферы деятельности компании	9%
Планируют закрыть/приостановить деятельность компании	7%
Затруднились ответить	4%

? Какие меры могут оказать наиболее сильный положительный эффект на ваш бизнес?

Компании малого бизнеса считают наиболее действенными методами поддержки – повышение спроса и снижение налогов.

Более характерно для:

Повышение потребительского спроса	58%	Штат более 5 человек, импортеры, отрасли: оптовая и розничная торговля
Снижение налоговой нагрузки	56%	Города-миллионники
Снижение стоимости кредитных ресурсов	31%	Штат 5-15 человек, отрасли: оптовая торговля, производство, грузоперевозки
Программы государственной поддержки МСБ	14%	Новый бизнес (менее 5 лет), отрасли: производство, строительство
Мораторий на плановые проверки надзорных органов	12%	Срок ведения бизнеса более 5 лет, экспортеры

Как и ранее, компании, которые ожидают увеличения выручки и прибыли, связывают свой прогноз с внутренними изменениями. При этом предприниматели, ожидающие снижения выручки и прибыли, чаще всего говорят о политике государства в отношении малого бизнеса и влиянии экономической ситуации. Планируемое с января 2019 года повышение НДС с 18% до 20% не осталось незамеченным – представители малого бизнеса стали чаще говорить о налогах как о причине падения прибыли и выручки.

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

Внутренние изменения в компании	75%	
Сезонность	28%	↓
Изменения спроса на продукты и услуги	23%	
Конкуренция	14%	
Политика государства в отношении малого и среднего бизнеса	10%	↑
Экономическая ситуация	10%	
Изменение курса валют	7%	
Налоги	5%	
Изменение себестоимости производства	5%	
Ситуация на рынке труда	4%	
Политические решения на государственном и международном уровнях	3%	

↑ ↓ Изменения по сравнению с предыдущей волной исследования.

База: компании, прогнозирующие УВЕЛИЧЕНИЕ и прибыли, и выручки в ближайшие 6 месяцев n=876

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

Политика государства в отношении малого и среднего бизнеса	59%	
Экономическая ситуация	52%	
Налоги	48%	↑
Изменение спроса на продукты и услуги	25%	
Политические решения на государственном и международном уровнях	20%	
Изменение себестоимости производства	20%	
Изменение курса валют	19%	↑
Сезонность	19%	↑
Конкуренция	7%	↓
Недостаток средств в госбюджете	7%	
Ситуация на рынке труда	4%	↓

↑ ↓ Изменения по сравнению с предыдущей волной исследования.

База: компании, прогнозирующие ПОНИЖЕНИЕ и прибыли, и выручки в ближайшие 6 месяцев n=740

ПРОФИЛЬ БИЗНЕСА

Ноябрь 2018



А

Альфа·Банк

Прямо к цели

ПОЛ	МУЖСКОЙ		ЖЕНСКИЙ	
		80%		20%
ВОЗРАСТ	ДО 25 ЛЕТ	25–34 ГОДА	35–45 ЛЕТ	БОЛЕЕ 45 ЛЕТ
	1%	26%	41%	32%
ФОРМА БИЗНЕСА	ЮР. ЛИЦО		ИП	
	59%		52%	
СРОК РАБОТЫ БИЗНЕСА	МЕНЕЕ 1 ГОДА	1–5 ЛЕТ	6–10 ЛЕТ	БОЛЕЕ 10 ЛЕТ
	16%	44%	17%	23%
ДОЛЖНОСТЬ	ВЛАДЕЛЕЦ	РУКОВОДИТЕЛЬ	ГЛ.БУХ. + ДРУГИЕ	
	81%	36%	2%	
КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ	1 ЧЕЛ.	2-4 ЧЕЛ.	5-15 ЧЕЛ.	БОЛЕЕ 15 ЧЕЛ.
	26%	30%	29%	15%

СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ, %	
Оптовая торговля	27%
Розничная торговля	22%
Строительство, недвижимость	19%
Производство	16%
Транспорт, логистика, грузоперевозки	15%
Маркетинг / Бизнес-услуги	12%
Компьютерное обслуживание, ИТ	9%
Аренда, продажа, ремонт оборудования	5%
Персональные услуги населению	4%
Дизайн, архитектура, фото	4%
Автобизнес, автосервис	4%
Туризм, гостиничный бизнес, общепит	4%
Связь, телекоммуникации	3%
Образовательные услуги / наука	2%
Издательская и полиграф. деятельность	2%

ТОП-15 ГОРОДОВ, %	
Москва	28%
Санкт-Петербург	13%
Новосибирск	4%
Екатеринбург	4%
Раменское	2%
Краснодар	2%
Красноярск	2%
Самара	2%
Ростов-на-Дону	2%
Нижний Новгород	2%
Челябинск	2%
Тюмень	2%
Омск	2%
Пермь	2%
Уфа	1%