



МАЛЫЙ БИЗНЕС

ПУЛЬС МАЛОГО БИЗНЕСА

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

НОЯБРЬ 2016 |

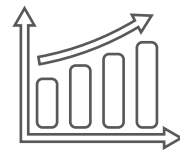
 Альфа-Банк

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)



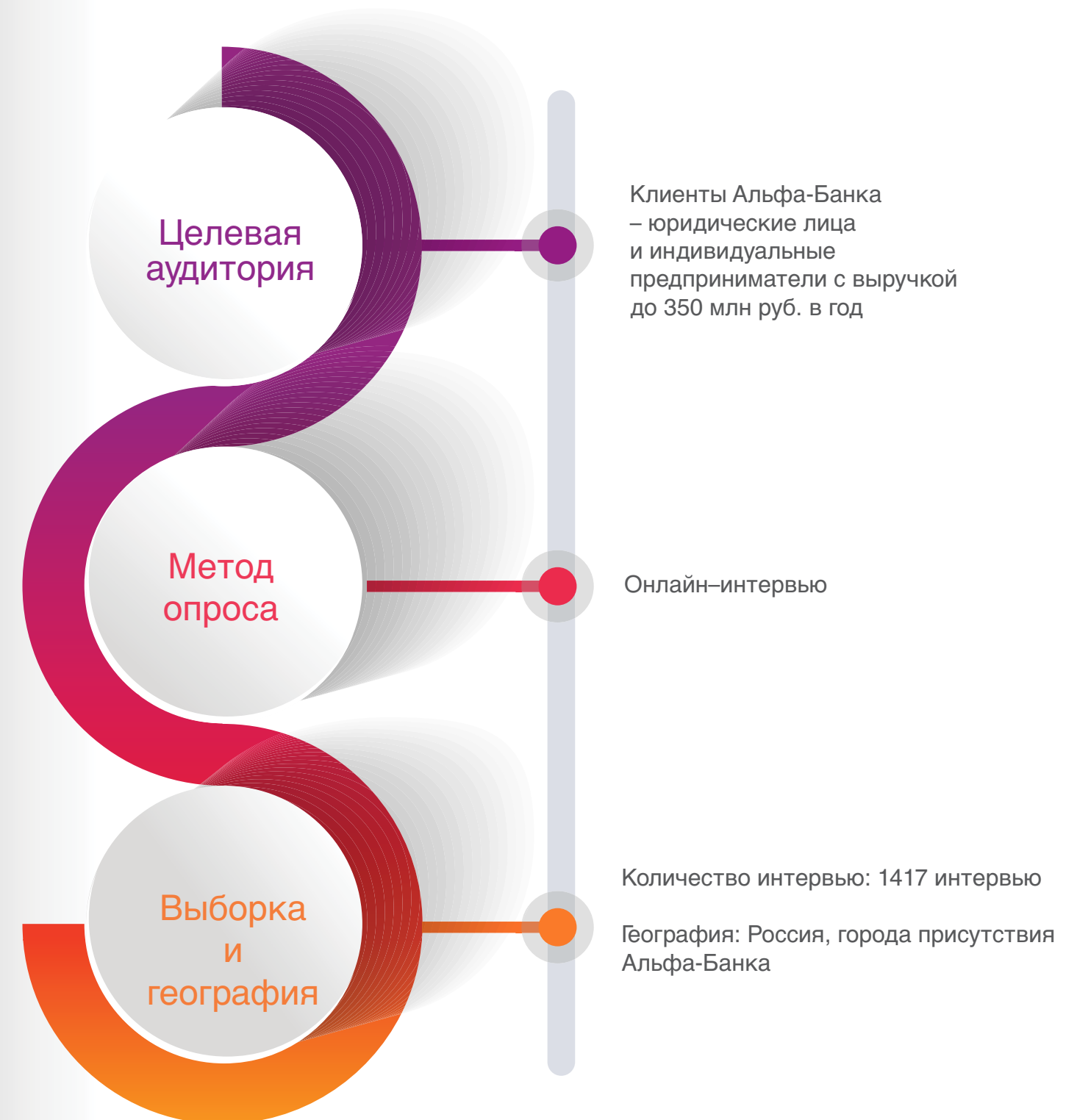
Развитие бизнеса с банком
(помогает ли банк в развитии бизнеса клиента, чем именно)



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 2015, в ноябре 2015 года и в июне 2016.



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.

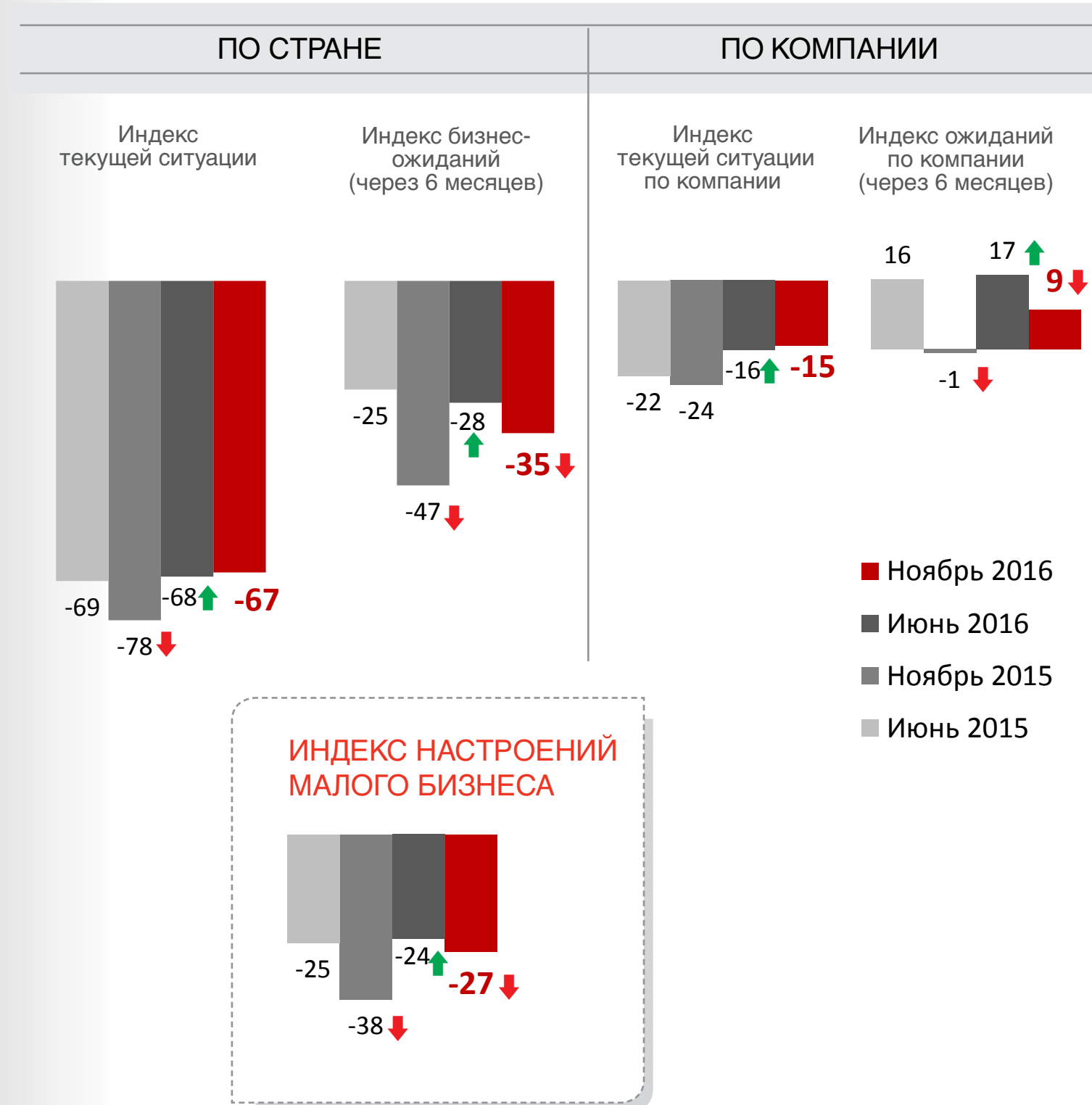


ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

ПРЕДСТАВИТЕЛИ МАЛОГО БИЗНЕСА ПРИСПОСОБИЛИСЬ К ЖИЗНИ В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ, НО ГОТОВЯТСЯ БОРОТЬСЯ С НОВЫМИ ТРУДНОСТЯМИ В 2017 ГОДУ.

- > Несмотря на ожидаемый рост ВВП (базовый прогноз Минэкономразвития предполагает рост ВВП в 2017 году на 0,6%, а «базовый+» — на 1,1%), в ноябре 2016 года стало больше компаний с негативными ожиданиями в отношении экономической ситуации, покупательской способности населения и бизнес-климата.
- > Небольшой рост розничной торговли в III квартале уже в октябре сменился новым спадом торговли и потребления в целом. Этим и объясняются негативные оценки текущей ситуации и ухудшение ожиданий оптовых и розничных компаний.
- > Возрождение импорта помогает восстановлению рынка грузоперевозок, но тормозит развитие производства, что и объясняет обострившиеся негативные ожидания в этой сфере.
- > На фоне затянувшейся стагнации экономики «выживание» в текущих условиях становится более значимым критерием успеха. В результате растет число предпринимателей, которые считают свой бизнес успешным (на 3%%). При этом более высоких результатов достигают компании, которые инвестируют средства в развитие сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов.
- > Перед компаниями малого бизнеса по-прежнему стоит задача повышения прибыльности за счет привлечения новых клиентов и сокращения затрат. При этом предприниматели все больше ощущают рост конкуренции и отчислений в бюджет.
- > Несмотря на рост импорта, компании малого бизнеса не могут конкурировать с крупными игроками и вынуждены сокращать закупки товаров и услуг за рубежом. При этом в части экспорта предпринимателям удается сохранить свою долю (9% компаний занимаются экспортом).
- > Компании малого бизнеса готовы сами повышать квалификацию персонала (в развитие сотрудников инвестируют 60% предпринимателей) и понимают важность автоматизации бизнес-процессов и использования новых технологий (средства в это вкладывают 68%). При этом рынок остается недостаточно зрелым в части построения клиентоориентированного бизнеса – лишь 41% компаний за последние пол года работали над улучшением сервиса.

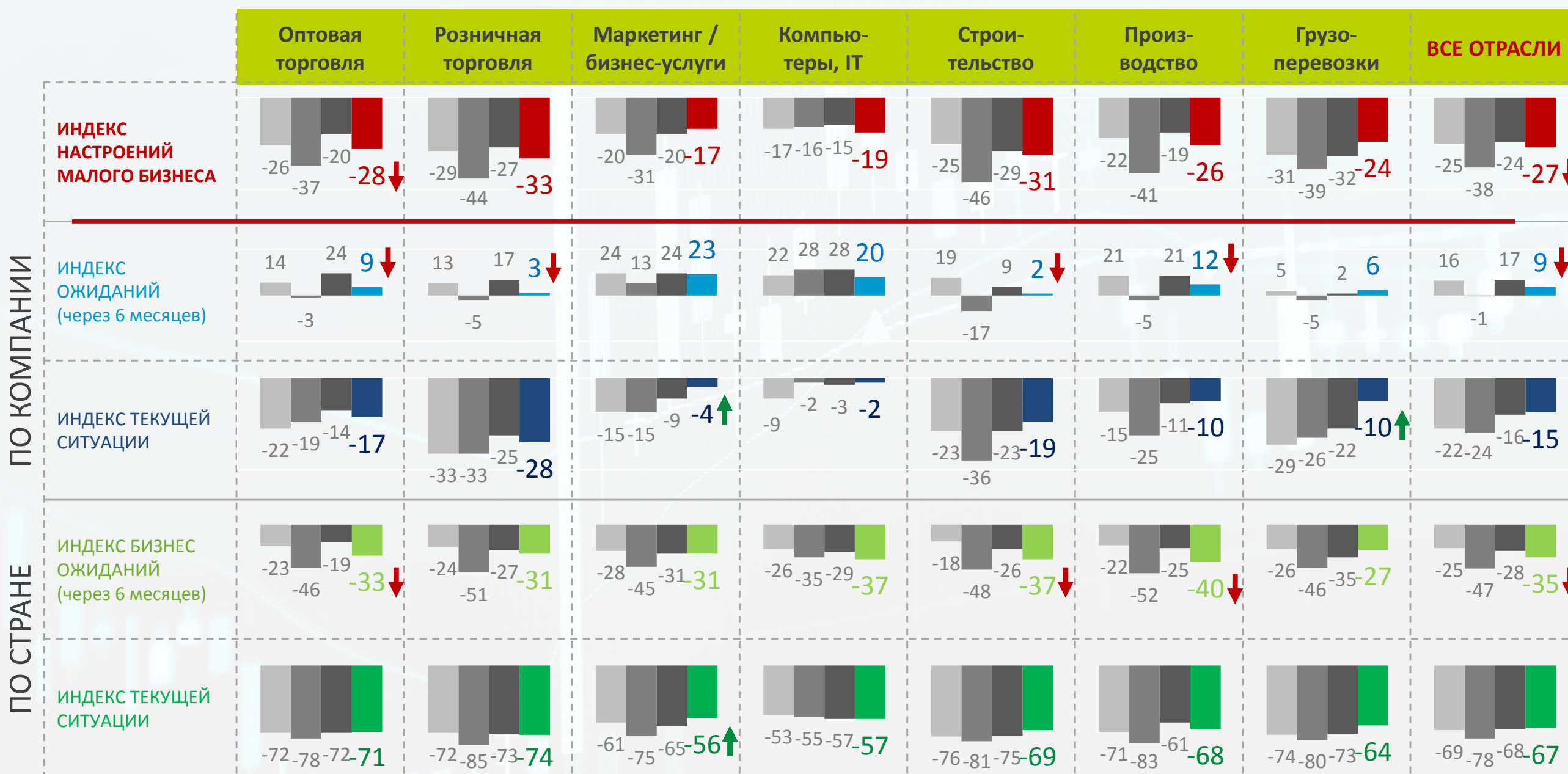
ИНДЕКС НАСТРОЕНИЙ СНИЗИЛСЯ В СРАВНЕНИИ С ИЮНЕМ 2016 ГОДА, ОДНАКО РОСТ НЕГАТИВНЫХ НАСТРОЕНИЙ НЕ ТАКОЙ ОЩУТИМЫЙ КАК ОСЕНЬЮ 2015 ГОДА.



↑ ↓ Положительные / отрицательные тренды в сравнении с предыдущей волной исследования
 База: Июнь 2015 (1828 компаний), Ноябрь 2015 (1405 компаний), Июнь 2016 (2554 компании), Ноябрь 2016 (1417 компаний)

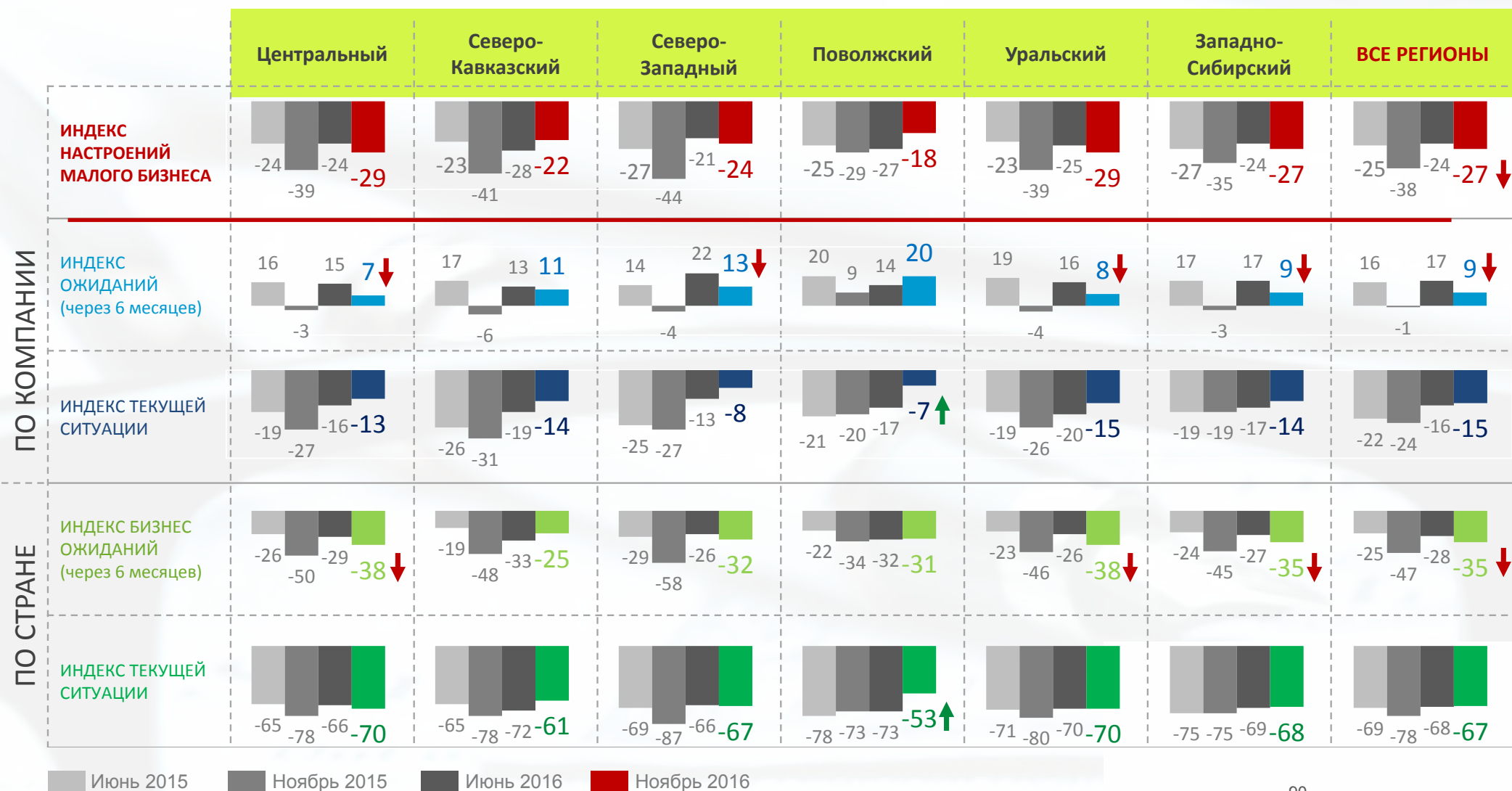
Компании в сферах маркетинга и IT на протяжении двух лет чувствуют себя более уверенно, чем представители других отраслей.

Строительные, оптовые и розничные компании ожидают ухудшения ситуации на фоне падения реальных доходов населения. А отвоевывающий свои позиции импорт тормозит развитие производства и импортозамещения, но помогает восстановлению рынка грузоперевозок

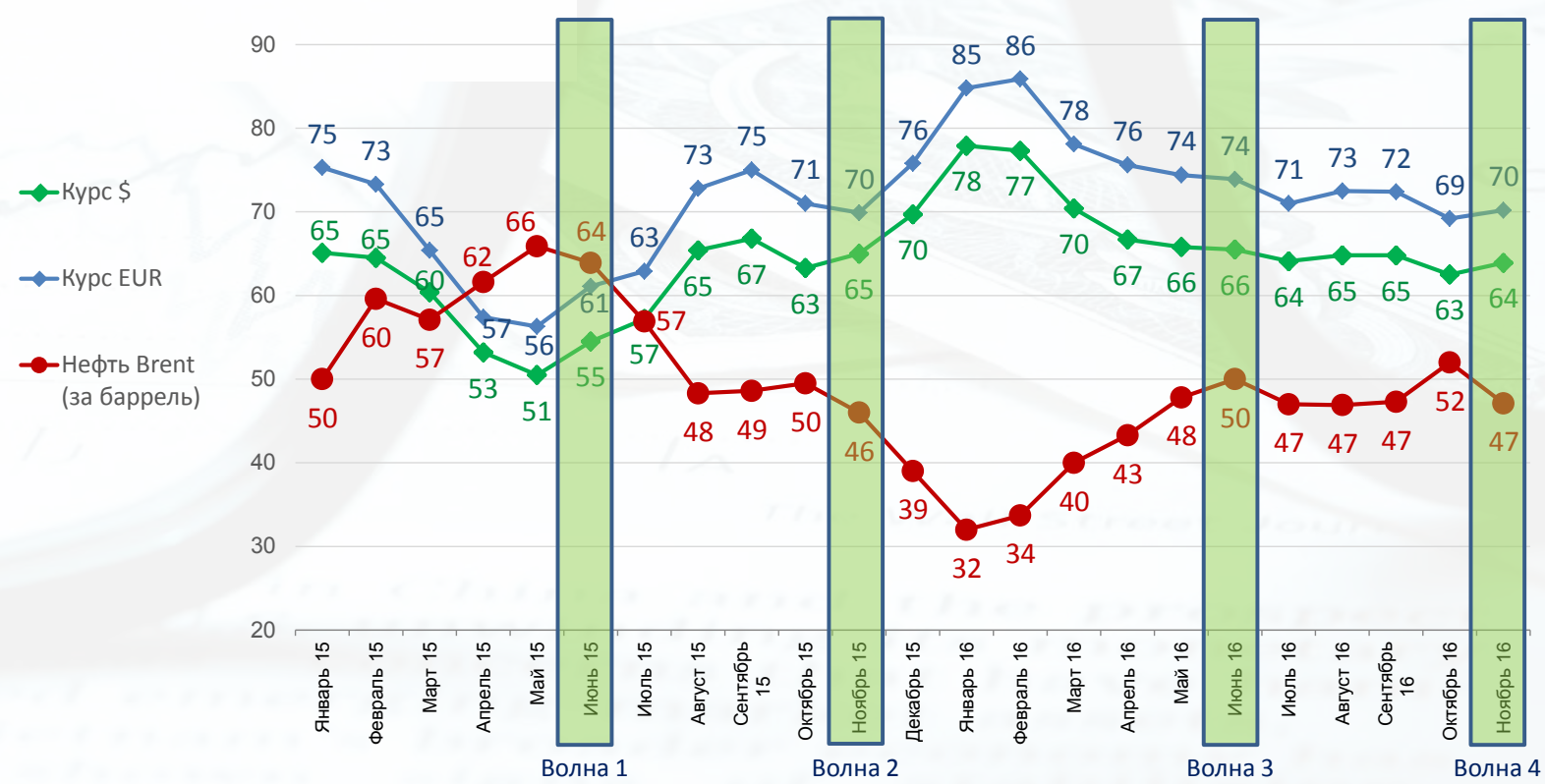


■ Июнь 2015 ■ Ноябрь 2015 ■ Июнь 2016 ■ Ноябрь 2016

Наиболее заметен рост положительных настроений в Поволжском регионе, тогда как в Центральном, Уральском и Западно-Сибирском регионах настроения и ожидания ухудшились.

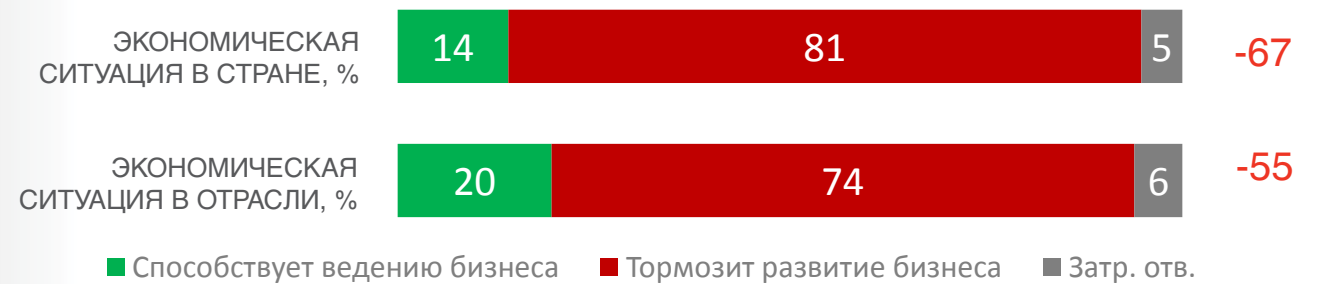


Значимых улучшений экономической ситуации не наблюдается, что объясняет определенную стагнацию в индексах.



ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ: -67

Надежды на рост покупательской способности, которые были у предпринимателей 6 месяцев назад, не оправдались: лишь 2% отметили улучшение покупательской способности, что в 5 раз ниже ожиданий. При этом оценка экономической ситуации как по стране, так и по отраслям, в сравнении с июнем 2016 года не изменилась.



↑↓ Значимые изменения в сравнении с июнем 2016

База: 1417 компаний

ВОСПРИЯТИЕ ТЕКУЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ И ПРОГНОЗЫ НА БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ

Оценка ситуации и покупательской способности в отраслях с июня 2016 года не изменилась, только в сфере маркетинга / бизнес услуг наблюдается тенденция к улучшению. производственные компании стали хуже оценивать ситуацию в отрасли, чувствуя угрозу от возрождения импорта.

ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ		ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ		ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ	
		В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ
ИНДЕКС, %	-67	-67	-55	-79	-68
Оптовая торговля	-71	-69	-62	-81	-71
Розничная торговля	-74	-71	-66	-83	-77
Маркетинг, консалтинг, бизнес-услуги	-56↑	-59	-35↑	-74↑	-56↑
Компьютеры, IT	-57	-58	-31	-79	-61
Строительство	-69	-66↑	-62↑	-78	-70
Производство	-68	-67	-56↓	-79	-68
Грузоперевозки	-64	-64	-56	-70↑	-64

Более позитивную оценку экономической ситуации и покупательской способности дали только предприниматели Поволжского региона.

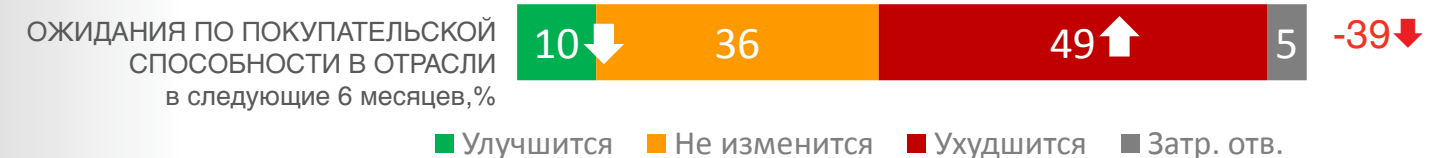
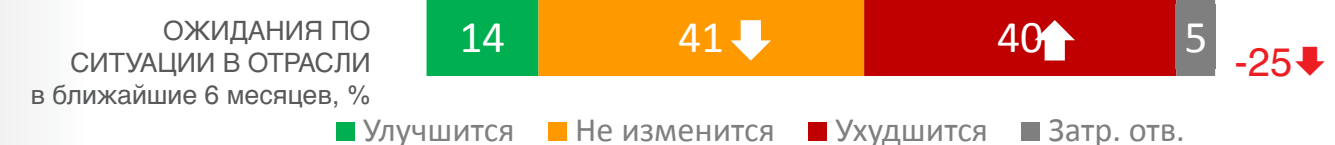
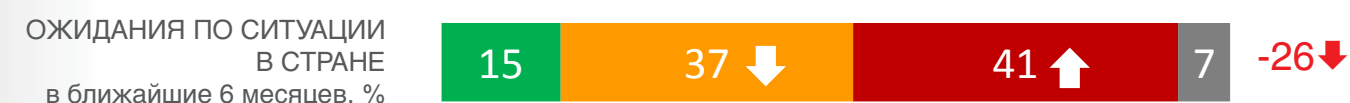
ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ		ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ		ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ	
		В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ
ИНДЕКС, %	-67	-67	-55	-79	-68
Центральный	-70	-70	-60↓	-80	-70
Северо-Кавказский	-61	-48↑	-46	-78	-72
Северо-Западный	-67	-73↓	-48	-80	-66
Поволжский	-53↑	-46↑	-43↑	-68↑	-53↑
Уральский	-70	-71	-62	-78	-69
Западно-Сибирский	-68	-69	-50	-82	-71

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с июнем 2016

База: 1417 компаний

В отличие от июня 2016 года компании настроены на ухудшение ситуации: все показатели бизнес-ожиданий снизились. При этом оценки и по стране и по отрасли совпадают.

ИНДЕКС БИЗНЕС-ОЖИДАНИЙ: **-35↓**



> ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ | 16

Компании сферы строительства, производства и оптовой торговли более негативно оценивают изменения в экономике, чем пол года назад. Представители сферы грузоперевозок ожидают улучшения на фоне роста импорта, тогда как розничные и маркетинговые компании сдержаны в своих прогнозах.

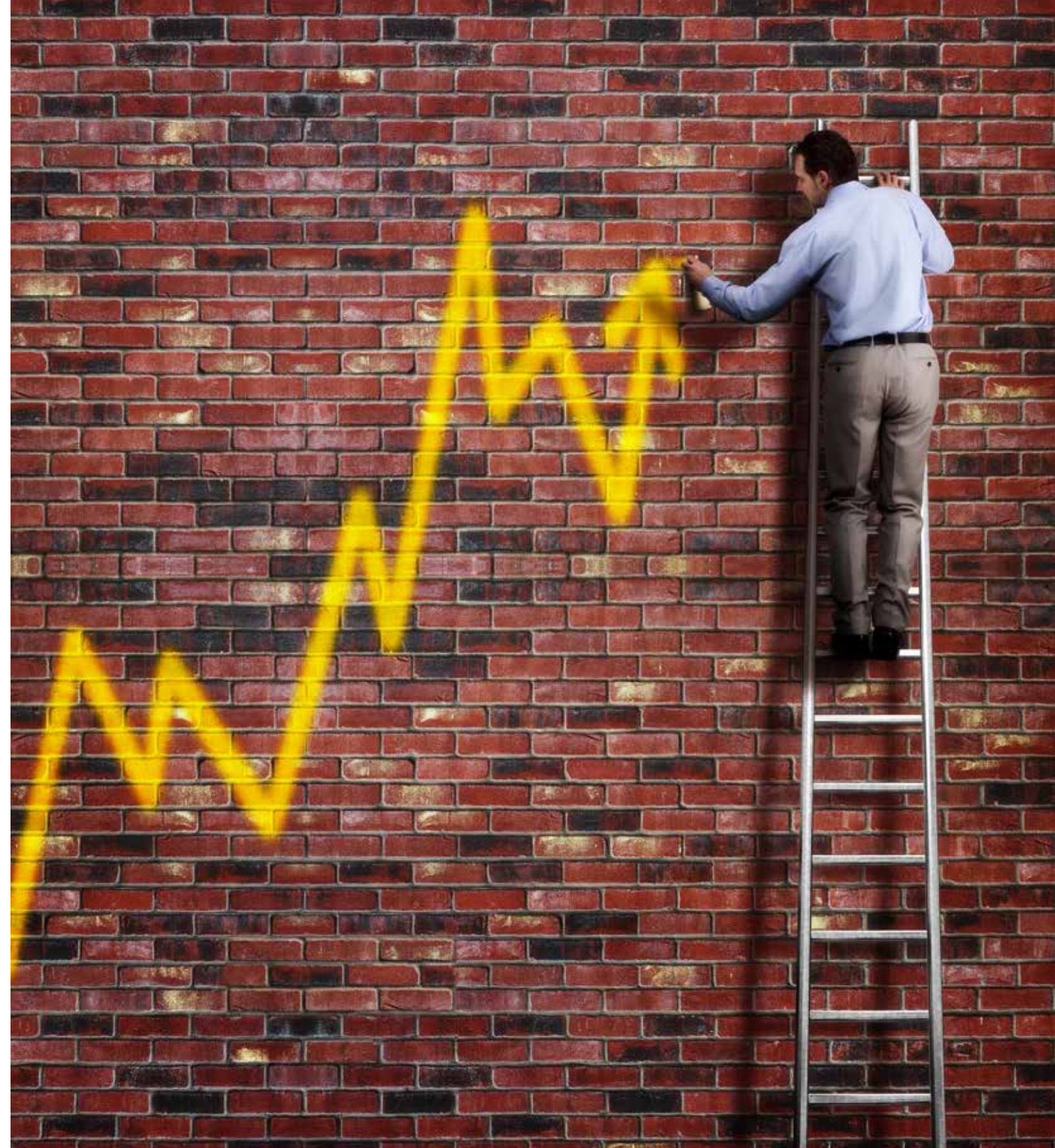
ИНДЕКС БИЗНЕС-ОЖИДАНИЙ	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ		ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ		
	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ	
ИНДЕКС, %	-35↓	-26↓	-25↓	-48↓	-39↓
Оптовая торговля	-33↓	-23↓	-27↓	-43↓	-39↓
Розничная торговля	-31	-24	-21	-42	-37
Маркетинг, консалтинг, бизнес-услуги	-31	-25	-21↓	-47	-31
Компьютеры, ИТ	-37	-31	-23↓	-57↓	-38↓
Строительство	-37↓	-27↓	-30↓	-49↓	-43↓
Производство	-40↓	-32↓	-28↓	-55↓	-45↓
Грузоперевозки	-27	-15↑	-19	-39	-36

Негативных изменений более всех ожидают Центральный, Уральский и Западно-Сибирский регионы.

ИНДЕКС БИЗНЕС-ОЖИДАНИЙ	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ		ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ		
	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ	В СТРАНЕ	В ОТРАСЛИ	
ИНДЕКС, %	-35↓	-26↓	-25↓	-48↓	-39↓
Центральный	-38↓	-30↓	-28↓	-51↓	-43↓
Северо-Кавказский	-25	-18↑	-19	-34	-29
Северо-Западный	-32	-24	-25↓	-46	-34
Поволжский	-31	-22	-20	-46	-37
Уральский	-38↓	-29↓	-27↓	-54↓	-40↓
Западно-Сибирский	-35↓	-24	-28↓	-49↓	-40

↑↓ Значимые изменения в сравнении с июнем 2016

База: 1417 компаний



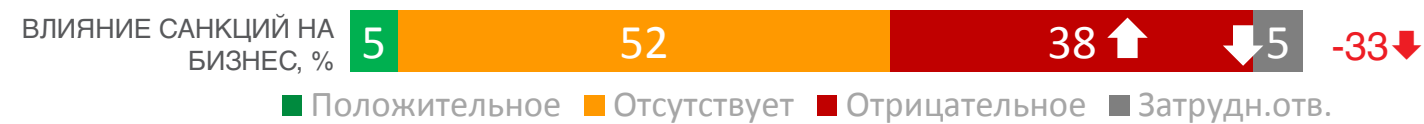
ОЦЕНКА ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ
В КОМПАНИИ И ПРОГНОЗЫ
НА БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ

НОЯБРЬ 2016 |

А Альфа-Банк

Оценка текущей ситуации по компании остается на уровне июня 2016 года. При этом ожидания компании пол года назад оказались лучше реальной ситуации. Почти треть предпринимателей уже сейчас отмечает увеличение количества клиентов; больше, чем в июне 2016 года, компаний отметили рост прибыли и выручки. Частота покупок, среднего чека и количества клиентов в целом стабильны.

ИНДЕКС ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ ПО КОМПАНИИ: -15



↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с июнем 2016

База: 1417 компаний

Все компании, кроме представителей сферы IT и грузоперевозок, заявляют о большем негативном влиянии санкций, по сравнению с ситуацией шестимесячной давности. Как и в июне 2016, компании сферы IT, маркетинга и бизнес-услуг чувствуют себя более комфортно. Производственные компании получают выгоду от низкого уровня конкуренции (результат импортозамещения). Некоторое оживление видно на рынке строительства, хотя влияние дефицита строительных материалов все еще ощущается.

ИНДЕКС СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ	ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ	ПРИБЫЛЬ	ВЫРУЧКА	ЧАСТОТА ПОКУПОК	СРЕДНИЙ ЧЕК	ЧИСЛО КЛИЕНТОВ	ЧИСЛО	ЗАРПЛАТА	
ИНДЕКС, %	-15	-33 ↓	-34 ↑	-26 ↑	-18	-12	-10	12	0 ↑
Оптовая торговля	-17	-37 ↓	-45	-34	-18	-17	-4	15	1
Розничная торговля	-28	-37 ↓	-48	-41	-36	-30	-31	3	-5
Маркетинг, консалтинг, бизнес-услуги	-4 ↑	-33 ↓	-16 ↑	-10 ↑	-8 ↑	4	5 ↑	17	9 ↑
Компьютеры, IT	-2	-27	-14	-9	-9	-3	6	28	11
Строительство	-19	-36 ↓	-38 ↑	-33 ↑	-21	-11	-16 ↑	6	-7
Производство	-10 ↑	-26 ↓	-26 ↑	-21	-8	-4 ↑	-8 ↓	13	-4 ↓
Грузоперевозки	-10	-38	-33 ↑	-19 ↑	-13	-2 ↑	-2 ↑	14	10

Текущую ситуацию по компании более позитивно оценили предприниматели из Северо-Западного и Поволжского регионов – они отмечают рост выручки и прибыли. Наибольшее негативное влияние санкций ощущают компании Центрального и Северо-Западного регионов: они отмечают новый виток негативных последствий.

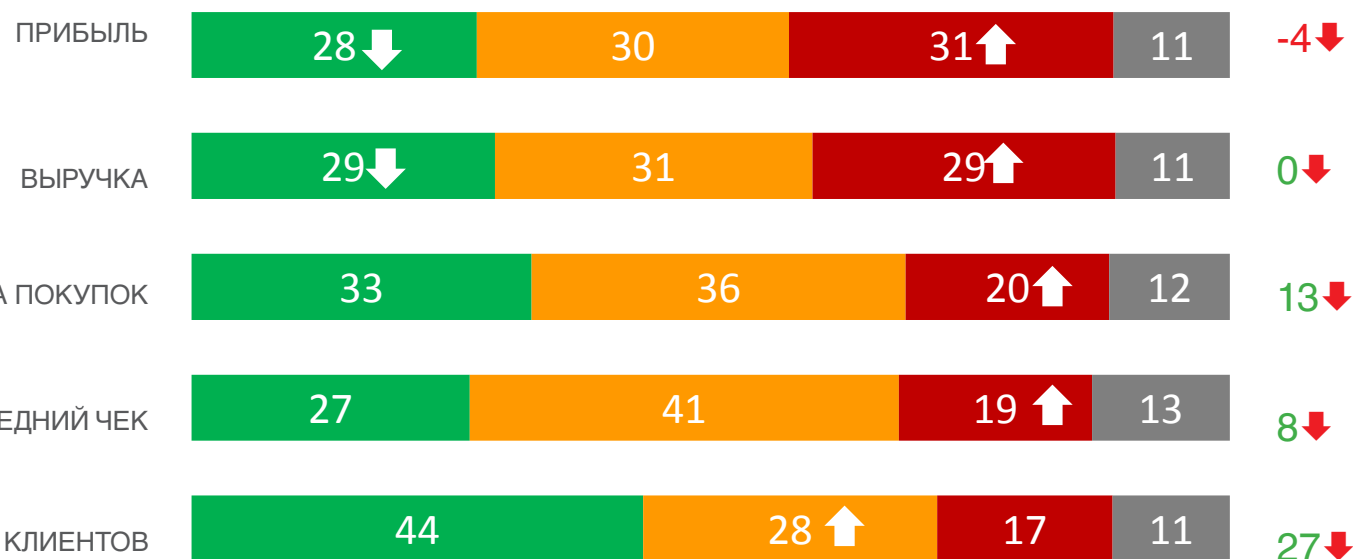
ИНДЕКС СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ	ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ	ПРИБЫЛЬ	ВЫРУЧКА	ЧАСТОТА ПОКУПОК	СРЕДНИЙ ЧЕК	ЧИСЛО КЛИЕНТОВ	ЧИСЛО	ЗАРПЛАТА	
ИНДЕКС, %	-15	-33 ↓	-34 ↑	-26 ↑	-18	-12	-10	12	0 ↑
Центральный	-13	-33 ↓	-34	-26 ↑	-19	-14	-10	12	1 ↑
Северо-Кавказский	-14	-36	-36	-29	-27	-15	22 ↑	1	1
Северо-Западный	-8	-40 ↓	-27	-12 ↑	-8	-3 ↑	-3	17	5
Поволжский	-7 ↑	-19	-22 ↑	-17 ↑	-12	-2 ↑	-8 ↑	12	-3
Уральский	-15	-29	-38	-37	-21	-14	-9	6	-1 ↑
Западно-Сибирский	-14	-33	-37	-28	-21	-12	-15	10	1

ОЦЕНКА СИТУАЦИИ В КОМПАНИИ В БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ | 20

По сравнению с июнем 2016 года предприниматели более сдержаны в оценках. Тем не менее позитивные ожидания преобладают над негативными по всем бизнес-показателям, кроме прибыли и выручки, что связано с ожидаемым ростом бизнес-расходов (в том числе и на модернизацию кассового оборудования для соответствия требованиям закона № 54-ФЗ о применении контрольно-кассовой техники) и налоговой нагрузки.

ИНДЕКС ОЖИДАНИЙ ПО КОМПАНИИ: **9** ↓

КАК ИЗМЕНИТСЯ ... В БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ?



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

Представители всех сфер стали более консервативными в ожиданиях по выручке и прибыли. При этом, как и в июне 2016 года, наиболее уверенно смотрят в будущее представители сфер IT, маркетинга и производства.

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



По оценкам предпринимателей, ситуация для развития бизнеса наиболее благоприятно складывается в Поволжском, Северо-Западном и Северо-Кавказском регионах.

	ИНДЕКС ОЖИДАНИЙ ПО КОМПАНИИ	ПРИБЫЛЬ	ВЫРУЧКА	ЧАСТОТА ПОКУПОК	СРЕДНИЙ ЧЕК	КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ
ИНДЕКС, %	9 ↓	-4 ↓	0 ↓	13 ↓	8 ↓	27 ↓
Оптовая торговля	9 ↓	-8 ↓	-2 ↓	16 ↓	9 ↓	31
Розничная торговля	3 ↓	-11 ↓	-4 ↓	9 ↓	6 ↓	17 ↓
Маркетинг, консалтинг, бизнес-услуги	23	11 ↓	15 ↓	26	20	44
Компьютеры, IT	20	10 ↓	13 ↓	23	17	36
Строительство	2 ↓	-12 ↓	-6 ↓	5 ↓	2 ↓	21
Производство	12 ↓	-2 ↓	3 ↓	19	10 ↓	31
Грузоперевозки	6	-6	2	9 ↑	7	20

↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с июнем 2016

База: 1417 компаний

	ИНДЕКС ОЖИДАНИЙ ПО КОМПАНИИ	ПРИБЫЛЬ	ВЫРУЧКА	ЧАСТОТА ПОКУПОК	СРЕДНИЙ ЧЕК	КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ
ИНДЕКС, %	9 ↓	-4 ↓	0 ↓	13 ↓	8 ↓	27 ↓
Центральный	7 ↓	-6	-1 ↓	10 ↓	7 ↓	25 ↓
Северо-Кавказский	11	7	12	13	1 ↓	21
Северо-Западный	13 ↓	-3 ↓	6 ↓	17 ↓	15	32
Поволжский	20	8	11	31	18	33
Уральский	8 ↓	-5	-4 ↓	12 ↓	6 ↓	31
Западно-Сибирский	9 ↓	-7	-3 ↓	18	10	28



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

НЕ СЧИТАЮТ СВОЙ
БИЗНЕС УСПЕШНЫМ
НА ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ

76%↓

СЧИТАЮТ СВОЙ
БИЗНЕС УСПЕШНЫМ

24%↑

+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 и автоматизацию бизнес-процессов
- деятельность которых связана с экспортом

↑↓ Значимые изменения в сравнении с июнем 2016

База: 1417 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?

24%

СЧИТАЮТ СВОЙ БИЗНЕС УСПЕШНЫМ

СРОК, ЗА КОТОРЫЙ ДОСТИГНУТЫ РЕЗУЛЬТАТЫ

% достигших успеха бизнеса, n=339

1 год	24%
3 года	37%
5 лет	12%↓
более 5 лет	27%

76%

НЕ СЧИТАЮТ СВОЙ БИЗНЕС УСПЕШНЫМ НА ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ

СРОК НА ДОСТИЖЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

% не достигших успеха бизнеса, n=1078

1 год	24%
3 года	55%
5 лет	10%
более 5 лет	11%



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

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.

Возраст менее 35 лет, вкладывают в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов

Возраст менее 35 лет, новый бизнес, вкладывают в обучение сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов

Отрасли: торговля (опт и розница), производство, недвижимость, грузоперевозки

Возраст менее 35 лет, новый бизнес, вкладывают в обучение сотрудников: Отрасли: IT, маркетинг/ бизнес-услуги

Возраст менее 35 лет, вкладывают в автоматизацию, отрасли: торговля (опт и розница), недвижимость, грузоперевозки

Возраст 35+, НЕ вкладывают в обучение сотрудников и автоматизацию; Отрасли: розница, производство, недвижимость, грузоперевозки, IT

Продолжать деятельность 40%

Изменить бизнес-модель 34%

Я уверен(а) в достижении результата 29%

Изменить вид деятельности 22%

Выйти на другую аудиторию 14%

Инвестировать больше денег 7%

Закрыть / продать бизнес 13%

Уйти на пенсию / уехать из страны 1%

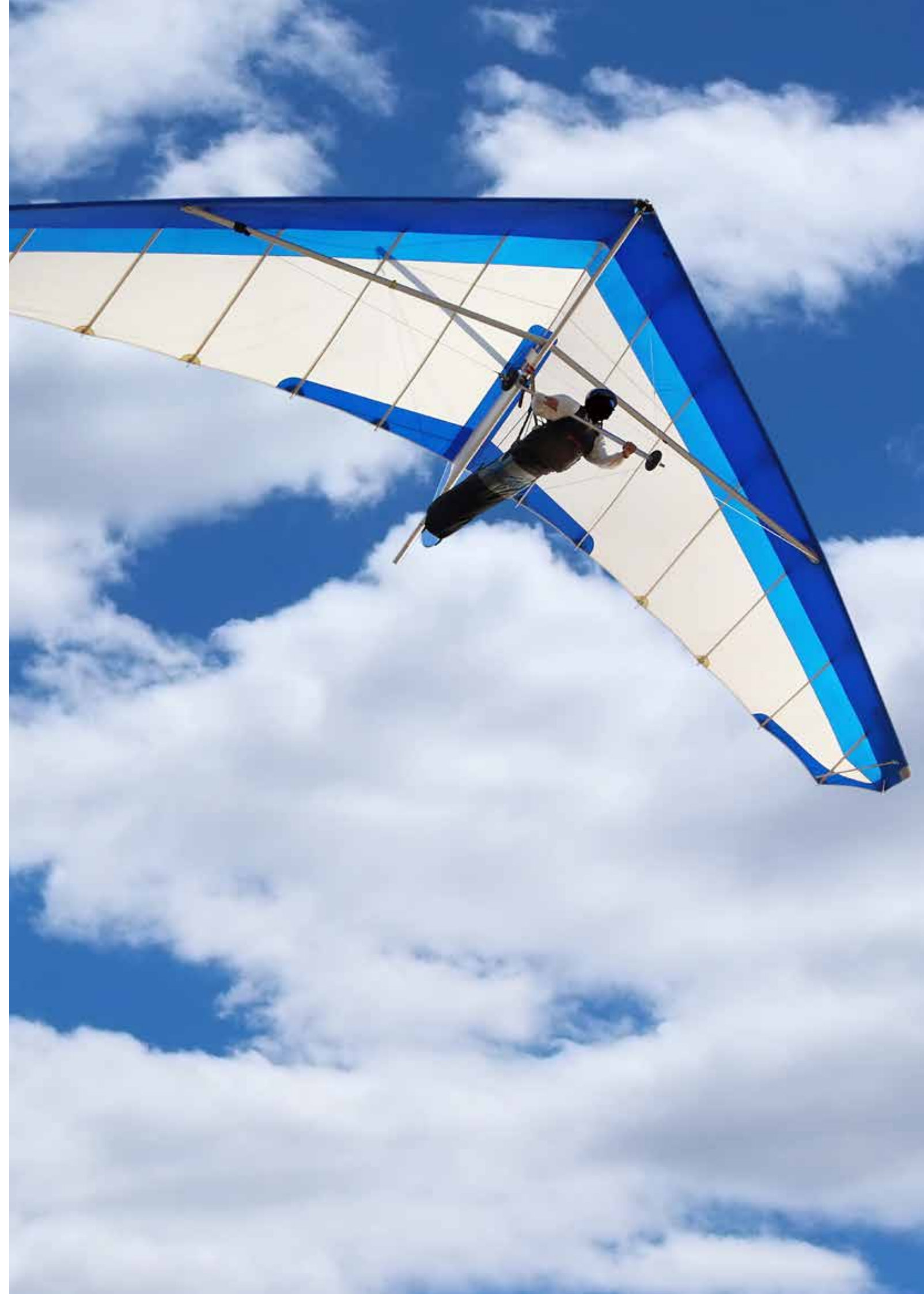
База: компании, по собственной оценке еще не достигшие успеха, n=1078



ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ КРИТЕРИЕМ УСПЕХА
ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА?

Более характерно для:

Создание продуктов или услуг самого высокого качества	46%	Молодые владельцы бизнеса; штат более 15 человек, деятельность связана с экспортом, вкладывают средства в обучение сотрудников и технологии; отрасли: производство, IT, бизнес-услуги
Высокий доход	45%	Возраст менее 35 лет, новый бизнес, вкладывают средства в технологии; отрасли: розничная торговля, IT
Возможность расширения бизнеса в близкие / смежные сферы	45%	Новый бизнес, вкладывают средства в технологии и обучение сотрудников
«Выживание» компании в ближайшие годы	31%	Возраст старше 35 лет, устоявшийся бизнес; отрасли: торговля (опт и розница), недвижимость
Возможность быстро развить бизнес, чтобы двигаться в другие новые сферы	29%	Возраст менее 35 лет, новый бизнес, деятельность связана с импортом, вкладывают средства в обучение сотрудников и технологии; отрасли: опт
Признание моей экспертизы и навыков моими клиентами и партнерами	29%	Молодые владельцы бизнеса, штат менее 5 человек, деятельность связана с экспортом, вкладывают средства в обучение сотрудников и технологии; отрасли: IT, бизнес-услуги, дизайн
Стабильность бизнеса: сохранение текущих объемов	28%	Топ-менеджеры в возрасте 35+, устоявшийся бизнес (более 5 лет); отрасли: аренда, ремонт и продажа оборудования, финансы и страхование
Постоянное развитие сети продаж, создание новых торговых точек	19%	Возраст менее 35 лет, деятельность связана с импортом, вкладывают средства в обучение сотрудников и технологии; отрасли: торговля (опт и розница)
Увеличение размеров компании (штата) чтобы получать удовольствие от управления такой компанией	19%	Возраст менее 35 лет, новый бизнес, вкладывают средства в обучение сотрудников и технологии; отрасли: торговля (опт и розница), производство, строительство, грузоперевозки, IT, бизнес-услуги



По-прежнему перед бизнесом стоит задача повышения эффективности – привлечение клиентов, сокращения издержек и, как следствие, увеличение прибыльности. При этом все меньше компаний ставит перед собой задачу импортозамещения, что связано с оживлением внешнеэкономической деятельности.

Первичный поиск клиентов / привлечение большего количества клиентов	52%	Возраст до 35 лет, новый бизнес (до 5 лет), штат до 5 человек, есть зависимость от импорта; отрасли: услуги (бизнес и персональные)
Увеличение прибыльности бизнеса	51%	Возраст до 35 лет, штат от 5 до 15 человек
Сокращение издержек	38%↑	Штат от 5 до 15 человек, деятельность связана и с импортом, и с экспортом; отрасли: бизнес-услуги, IT, производство, опт
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений бизнеса	35%	Возраст более 35 лет, устоявшийся бизнес (5+ лет), штат более 15 человек, деятельность связана с импортом; отрасли: розничная торговля, автобизнес, издательство
Поиск партнеров / поставщиков	30%	Деятельность связана и с импортом, и с экспортом; отрасли: торговля (опт и розница), производство, дизайн, медицина
Расширение сети сбыта / географического покрытия	28%	Новый бизнес (менее 5 лет), штат менее 5 человек, деятельность связана с импортом; отрасли: опт и транспорт
Автоматизация бизнес-процессов	21%	Новый бизнес (менее 5 лет), штат более 15 человек; отрасли: строительство
Поиск источников финансирования	21%	Возраст до 35 лет, штат более 15 человек; отрасли: IT, торговля (опт и розница), бизнес-услуги, туризм
Борьба с конкурентами	20%	Возраст до 35 лет, связь с импортом; отрасли: связь, торговля (опт и розница)
Эффективное выполнение крупного заказа (в т.ч. государственного)	16%	Возраст до 35 лет, штат 5-15 человек; отрасли: IT, недвижимость, дизайн, безопасность, развлечения
Расширение кадрового состава / набор персонала	14%	Возраст до 35 лет, новый бизнес (до 5 лет), деятельность связана с экспортом; отрасли: IT, связь, образование, медицина, услуги
Модернизация производства	12%	Штат более 15 человек; отрасли: производство, издательство
Импортозамещение	3%↓	Штат более 5 человек, деятельность связана с импортом; отрасли: производство и розничная торговля

Для всех сфер деятельности первоочередными задачами являются привлечение клиентов и увеличение прибыльности. При этом для торговли все более важной становится задача оптимизации расходов. В то время как строительные компании пытаются решить проблему дефицита стройматериалов, сфера маркетинга и бизнес-услуг все больше переходит на «технологичные рельсы».

ТОРГОВЛЯ: ОПТ И РОЗНИЦА		
Увеличение прибыльности бизнеса	53%	58%
Поиск / привлечение клиентов	50%	56%
Расширение сети сбыта / географического покрытия	43%	37%
Поиск партнеров / поставщиков	41%	32%
Сокращение издержек	39%	42%

МАРКЕТИНГ, КОНСАЛТИНГ	
Поиск / привлечение клиентов	66%
Увеличение прибыльности бизнеса	52%
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений	40%
Автоматизация бизнес процессов	27%
Поиск партнеров / поставщиков	24%

КОМПЬЮТЕРЫ, ИТ	
Поиск / привлечение клиентов	60%
Увеличение прибыльности бизнеса	47%
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений	42%
Автоматизация бизнес процессов	33%
Эффективное выполнение крупного заказа	29%

СТРОИТЕЛЬСТВО	
Увеличение прибыльности бизнеса	49%
Поиск / привлечение клиентов	43%
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений	37%
Сокращение издержек	37%
Поиск партнеров / поставщиков	33%

ПРОИЗВОДСТВО	
Поиск / привлечение клиентов	48%
Сокращение издержек	46%
Увеличение прибыльности бизнеса	46%
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений	42%
Расширение сети сбыта / географического покрытия	39%

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ	
Увеличение прибыльности бизнеса	55%
Поиск партнеров / поставщиков	48%
Сокращение издержек	42%
Поиск / привлечение клиентов	40%
Выход в новые сегменты рынка / развитие новых направлений	35%

Высокая конкуренция и отчисления в соц фонды становятся все более актуальными проблемами для предпринимателей

Более характерно для:

СНИЖЕНИЕ СПРОСА НА ТОВАРЫ / УСЛУГИ КОМПАНИИ	49%	Возраст 35+ лет, срок бизнеса 5+ лет, штат до 15 человек, зависимость от импорта более 50%, не считают бизнес успешным; отрасль: розничная торговля
ВЫСОКИЕ НАЛОГИ	38%	Срок бизнеса 5+ лет, деятельность связана с импортом, отрасли: розница и опт, производство, строительство
НЕДОСТАТОК ФИН. СРЕДСТВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	38%	Не считают бизнес успешным
Высокая конкуренция	32% ↑	Штат менее 5 сотрудников; отрасли: оптовая и розничная торговля, бизнес-услуги
Высокие отчисления в фонды социального страхования	28% ↑	Штат более 15 человек, вкладывают средства в технологии, отрасли: ИТ, бизнес-услуги
Отсутствие поддержки государства	23%	Отрасли: строительство
Отсутствие / дороговизна квалифицированных кадров	22%	Штат более 5 человек, вкладывают средства в обучение сотрудников и технологии, отрасли: производство, ИТ, бизнес-услуги
Недостаток фин. средств для повседневной деятельности	20%	Не считают бизнес успешным
Проблемы с партнерами / заказчиками	18%	Не считают бизнес успешным; отрасли: опт, производство, недвижимость, грузоперевозки, ИТ, бизнес-услуги
Коррупция в проверяющих органах, бюрократия	17%	Штат более 5 человек, нет зависимости от импорта, отрасли: производство, строительство, грузоперевозки
Сложно найти помещение для бизнеса или дорого стоит	15%	Деятельность связана с импортом, отрасль: розница
Регулярные проверки со стороны проверяющих органов	9%	Срок бизнеса 5+ лет, штат более 5 человек, отрасли: опт, производство, строительство, грузоперевозки
Частые запросы о операциях со стороны банков	6%	Штат более 15 человек
Потеря привычных зарубежных поставщиков	3% ↓	Срок бизнеса 5+ лет, более 50% деятельности связано с импортом; отрасли: опт и розница, производство, грузоперевозки, ИТ
Наша компания не сталкивается ни с какими трудностями	3%	Вкладывают средства в обучение сотрудников, считают бизнес успешным; отрасли: опт, производство, недвижимость, грузоперевозки, ИТ, бизнес-услуги

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

ТОРГОВЛЯ: ОПТ И РОЗНИЦА		
Снижение спроса на товары / услуги компании	50%	69%
Высокие налоги	48%	41%
Недостаток финансовых средств для развития компании	44%	37%
Высокая конкуренция	35%	40%
Высокие отчисления в фонды социального страхования (ФСС)	29%	28%

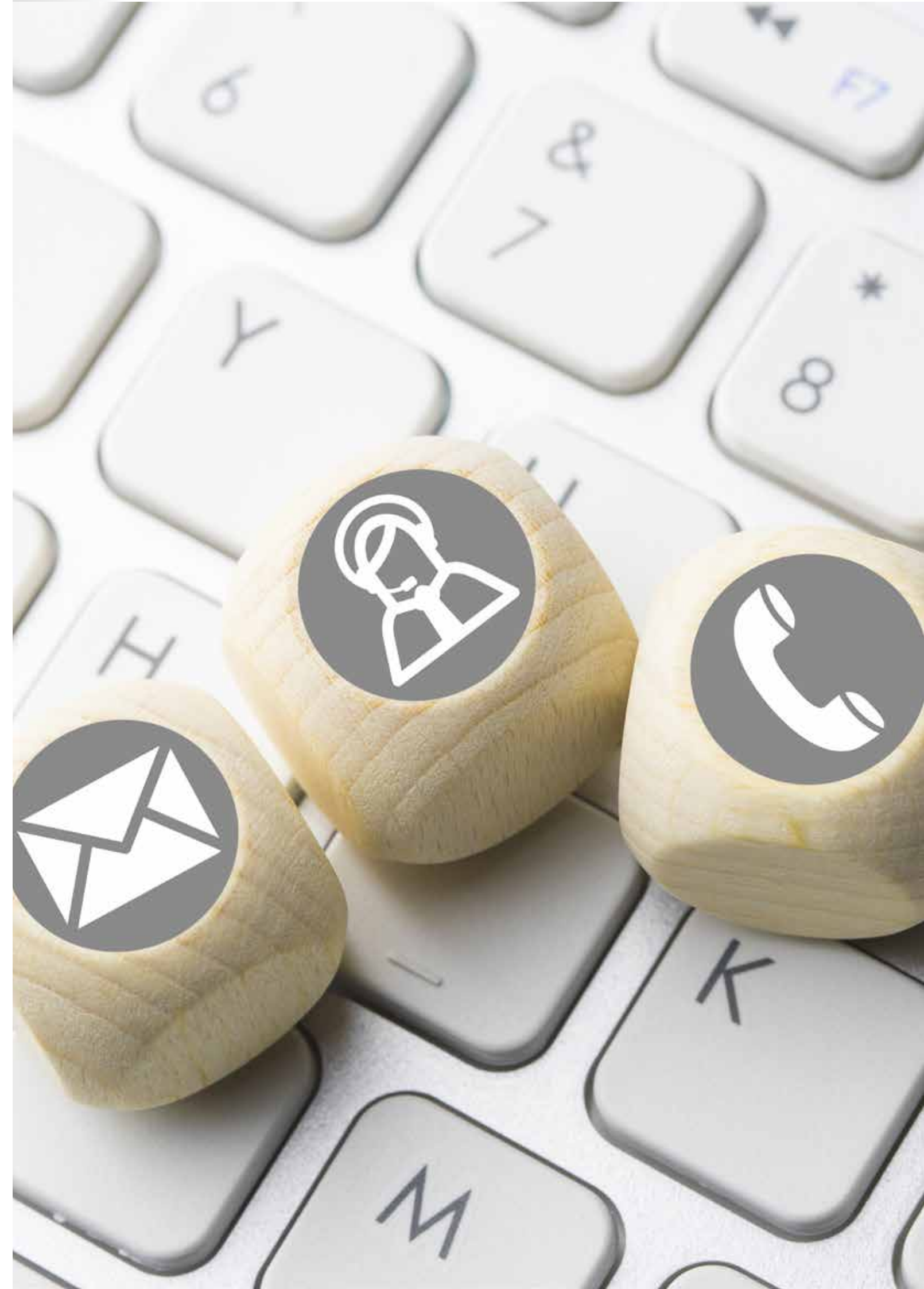
МАРКЕТИНГ, КОНСАЛТИНГ	
Снижение спроса на товары / услуги компании	45%
Высокие налоги	36%
Высокая конкуренция	33%
Высокие отчисления в фонды социального страхования (ФСС)	33%
Недостаток финансовых средств для развития компании	28%

КОМПЬЮТЕРЫ, IT	
Снижение спроса на товары / услуги компании	47%
Отсутствие / дороговизна квалифицированных кадров	38%
Высокая конкуренция	32%
Высокие отчисления в фонды социального страхования (ФСС)	32%
Высокие налоги	30%

СТРОИТЕЛЬСТВО	
Высокие налоги	43%
Снижение спроса на товары / услуги компании	42%
Недостаток финансовых средств для развития компании	41%
Высокие отчисления в фонды социального страхования (ФСС)	30%
Отсутствие поддержки государств	30%

ПРОИЗВОДСТВО	
Недостаток финансовых средств для развития компании	41%
Снижение спроса на товары / услуги компании	42%
Высокие налоги	43%
Высокие отчисления в фонды социального страхования (ФСС)	30%
Отсутствие / дороговизна квалифицированных кадров	16%

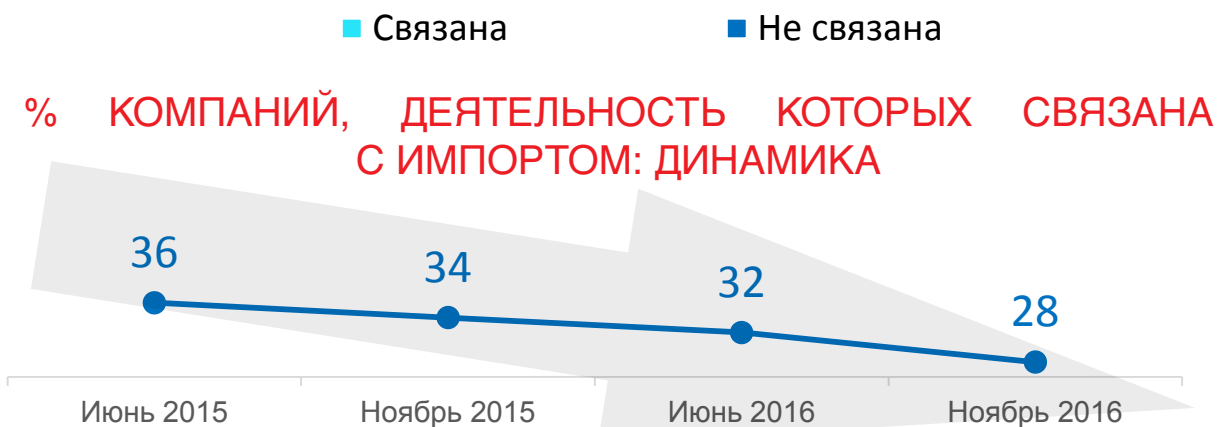
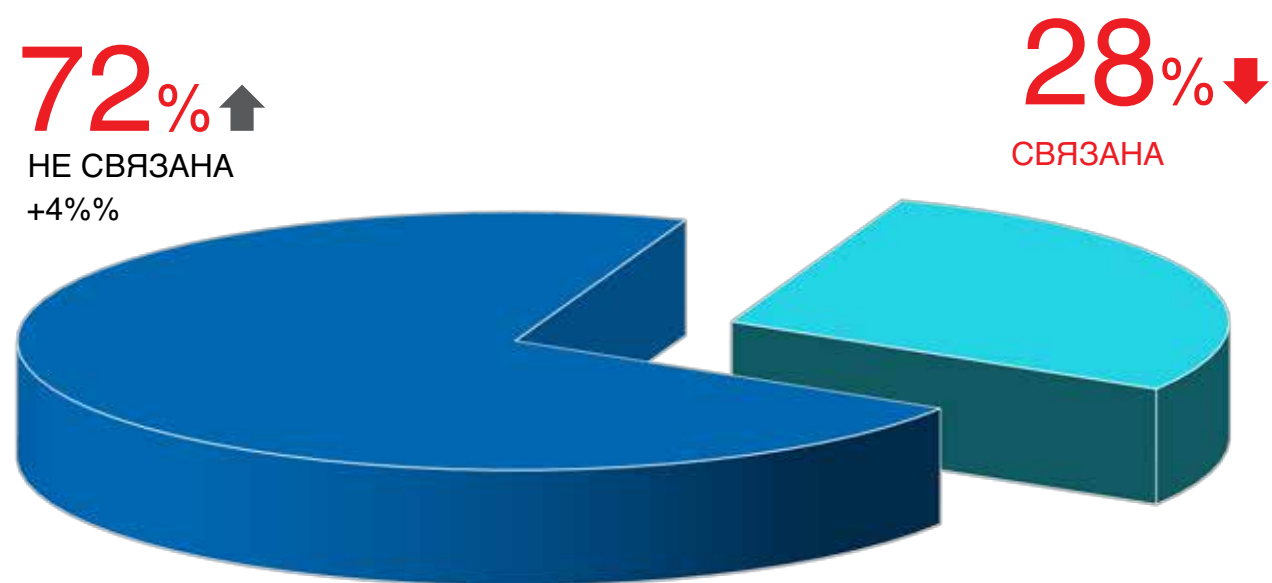
ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ	
Недостаток финансовых средств для развития компании	41%
Снижение спроса на товары / услуги компании	40%
Высокая конкуренция	33%
Высокие налоги	30%
Отсутствие поддержки государств	30%





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

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



С импортом более связаны компании:

- отрасли: оптовая и розничная торговля
- также занимаются экспортом
- срок бизнеса более 5 лет
- штат более 5 человек, инвестируют в обучение / повышение квалификации сотрудников

↑↓ Значимые изменения в сравнении с июнем 2016

База: 1417 компаний



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

СТЕПЕНЬ ЗАВИСИМОСТИ КОМПАНИЙ ОТ ИМПОРТА

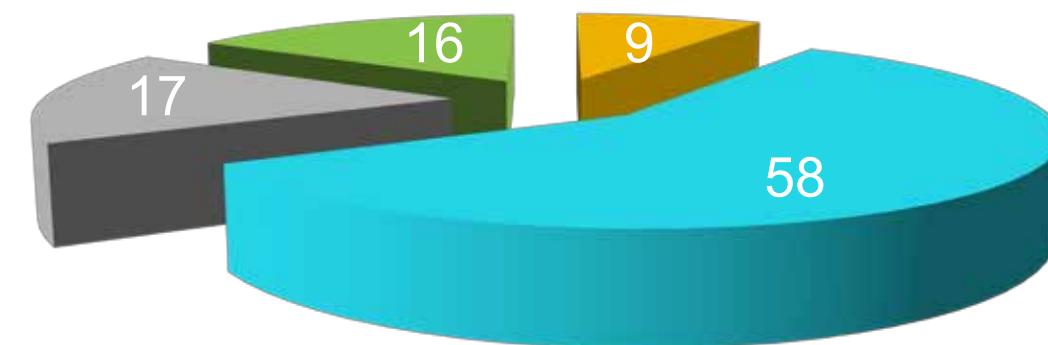
28%
СВЯЗАНА

Нет зависимости от импорта	2%
Зависимость от импорта менее 25%	19%
Зависимость от импорта 25%–50%	30%
Большая часть деятельности зависит от импорта	48%



Планируете ли изменить долю импорта в течение ближайших 6 месяцев?

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



Более характерно для компаний в отрасли маркетинга / бизнес-услуг

↑↓ Значимые изменения в сравнении с июнем 2016

База: 400 компаний

Сокращается доля компаний, переходящих на отечественные аналоги / ищущих новых поставщиков – многие компании уже завершили эти процессы.



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

% компаний, имеющих зависимость от импорта 50% и более, n=391

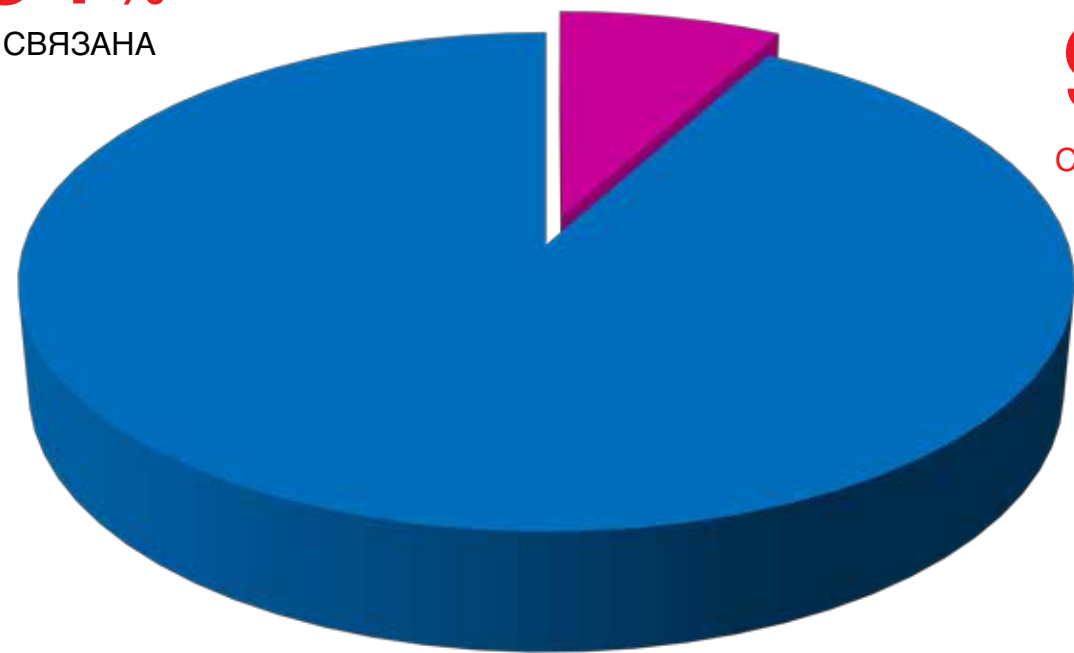
Сократили объем поставок	52%
Добились снижения цен у текущих поставщиков	18%
Перешли на отечественные аналоги	17%↓
Перешли на более выгодные поставки / сменили поставщика	16%↓
Сами стали производить необходимые составляющие	6%
Ничего не изменилось во взаимодействии с зарубежными поставщиками	25%↑



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

Компании малого бизнеса завоевывают свое место на международном рынке, что подтверждается сохранением доли предпринимателей, занятых в экспорте. Особенно это характерно для интеллектуальных сфер и компаний, использующих новые технологии.

91%
НЕ СВЯЗАНА

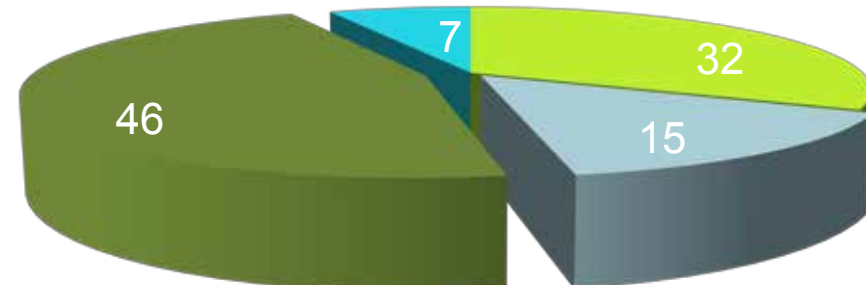


9%
СВЯЗАНА

С экспортом более связаны компании:

- ведущие бизнес в отраслях: производство, грузоперевозки, IT
- также занимаются импортом
- инвестируют в автоматизацию бизнес-процессов, использование цифровых технологий и в обучение персонала

- Большая часть деятельности зависит от экспорта
- Доля экспорта составляет 25 - 50%
- Доля экспорта составляет менее 25%
- Затрудняюсь ответить



↑ ↓ Значимые изменения в сравнении с июнем 2016

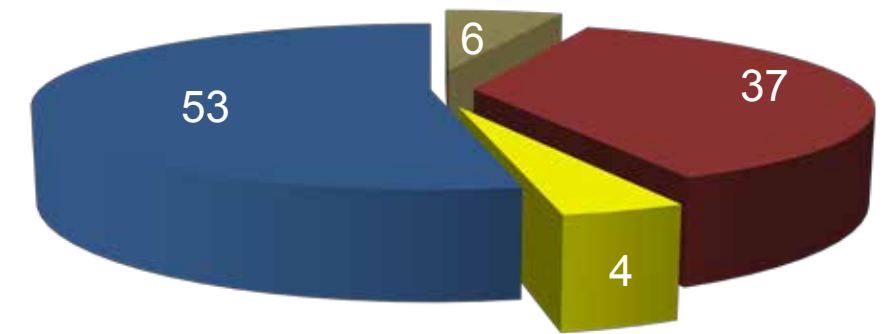
База: 1417 компаний



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

Более характерно для компаний в отрасли маркетинга / бизнес-услуг

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



Значимые изменения в сравнении с июнем 2016
База (зависят от экспорта): 132 компании





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

Компании во всех отраслях инвестируют в автоматизацию и новые технологии. При этом чаще всего предприниматели используют мобильный банкинг и онлайн-бухгалтерию. Большой потенциал остается у систем, делающих работу с клиентами более эффективной – CRM и облачных АТС.

Больше вкладывают в автоматизацию:

- до 35 лет
- компании со штатом более 5 человек
- деятельность связана с экспортом
- инвестируют в обучение сотрудников
- ведущие бизнес в отраслях: IT и маркетинг / бизнес-услуги



ЧЕМ ПОЛЬЗУЕТСЯ ВАША КОМПАНИЯ?

	ВСЕГО		
Управление расчетным счетом со смартфона / планшета	50%	39%	46%
Онлайн-бухгалтерия	42%	37%	42%
Электронная база клиентов (CRM) Более характерно для отраслей: IT	36%	12%	28%
Облачная АТС	24%	10%	20%
Программа автоматизации склада Более характерно для отраслей: опт, розница, производство	23%	12%	19%
Сервис управления размещением рекламы в интернете	11%	4%	9%
Облачная касса	6%	1%	4%

ОТРАСЛЕВАЯ СПЕЦИФИКА	Опт. торговля	Розничн. торговля	Маркетинг	Компьютеры, IT	Строительство	Производство	Грузоперевозки
Инвестируют в автоматизацию	69% ↑	67%	78%	85%	63%	69%	66%

↑ ↓ Изменения по сравнению с июнем 2016

База: 1417 компаний 78%/69% - выше / ниже в сравнении с другими отраслями



Пересматривали ли модель продаж за последние 6 месяцев?

Каждая третья компания за последние полгода пересмотрела модель продаж. При этом предприниматели не забывают о работе с действующими клиентами и работают над сервисом, а также все чаще задумываются о повышении качества своих товаров и услуг.



ЧТО ДЕЛАЛИ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ/ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ?

	ВСЕГО		
Улучшили качество сервиса	50%	36%	41%
Предложили новые товары / услуги	52%	32%	39%
Повысили качество товаров / услуг	47%	27%	34% ↑
Снизили цены	42%	28%	33%
Запустили новые решения для действующих клиентов с целью их удержания: акции, скидки, бонусы, программы лояльности	47%	23%	31%
Зафиксировали цены	20%	29%	26%
Каких-либо действий по сохранению / повышению лояльности клиентов не проводили	3%	15%	11%

↑ ↓ Изменения по сравнению с июнем 2016

База: июнь 2016 (2554 компании), ноябрь 2016 (1417 компаний); Пересматривали модель продаж (473 компаний); Не пересматривали (944 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 маркетинговые и IT компании, а торговые компании расширяли ассортимент и снижали цены.



Пересматривали ли модель продаж за последние 6 месяцев?



ЧТО ДЕЛАЛИ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ/ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ?

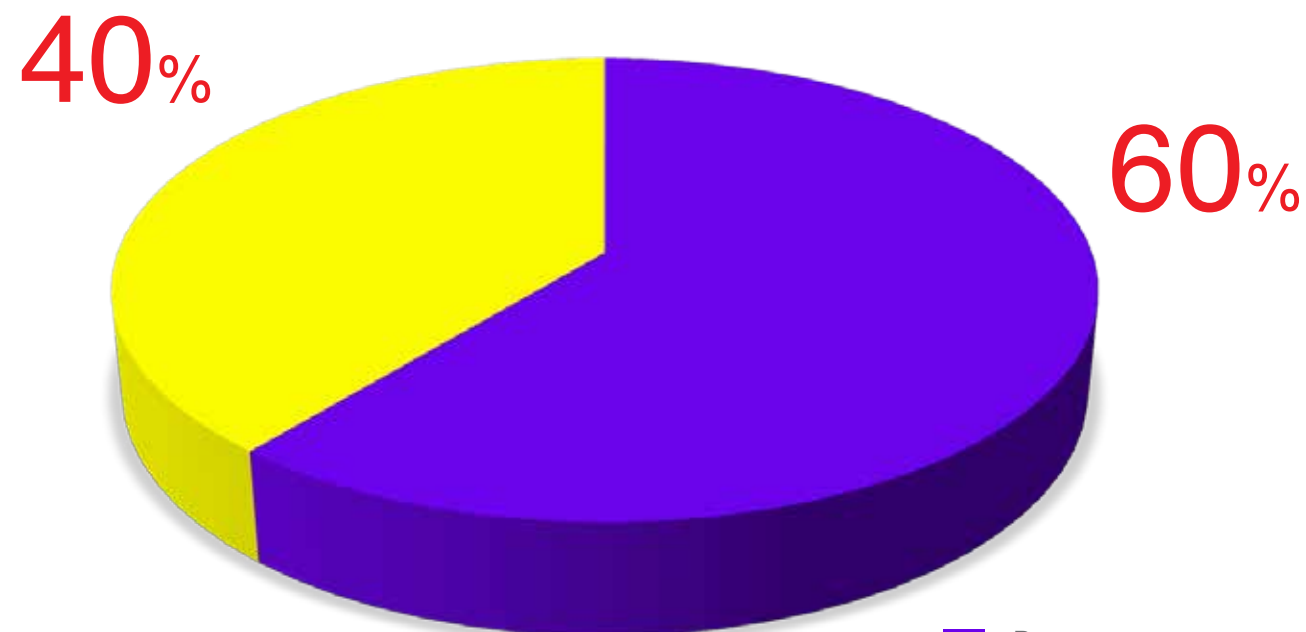
Отсортировано по «все клиенты»	Оптовая торговля	Розничная торговля	Маркетинг / бизнес-услуги	Компьютеры, IT	Строительство	Производство	Грузоперевозки
Улучшили качество сервиса	40	41	44	46	39	35	42
Предложили новые товары / услуги	45	56	42	46	29	43	31 ↑
Повысили качество товаров / услуг	29	32 ↑	41	45	38 ↑	39	31
Снизили цены	42	43	21	21	37	30	29
Запустили новые решения для действующих клиентов с целью их удержания	34	48	26	27	24	29	27
Зафиксировали цены	24	27	28	22	22	38	31
Каких-либо действий по сохранению / повышению лояльности не проводили	11	5	14	14	11	8	11

↑ ↓ Изменения по сравнению с июнем 2016 78%/69% - выше / ниже в сравнении с другими отраслями



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

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



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

Больше вкладывают в развитие сотрудников:

- компании со штатом более 15 человек
- деятельность связана с импортом и экспортом
- инвестируют в автоматизацию бизнес-процессов и использование цифровых технологий
- ведущие бизнес в отраслях: производство, строительство, IT, маркетинг / бизнес-услуги

ОТРАСЛЕВАЯ СПЕЦИФИКА	Опт. торговля	Розничн. торговля	Маркетинг	Компьютеры, IT	Строительство	Производство	Грузоперевозки
Инвестируют в обучение персонала	57%	57%	68%	69%	59%	67%	46%

Значимых изменений по сравнению с июнем 2016 не выявлено
 База: 1417 компаний 78%/69% - выше / ниже в сравнении с другими отраслями

Почти половина компаний планирует увеличение оборотов и выход на новые рынки

ПЛАНИРУЮТ УВЕЛИЧЕНИЕ ОБОРОТОВ КОМПАНИИ, ВЫХОД НА НОВЫЕ РЫНКИ

45%

Более характерно для: людей до 35 лет, инвестирующих в развитие сотрудников и автоматизацию бизнес-процессов, отрасли: производство, грузоперевозки, IT, маркетинг / бизнес-услуги

Планируют продолжать деятельность компании в текущем объеме	37%
Планируют реорганизацию/изменение сферы деятельности компании	9%
Планируют закрыть/приостановить деятельность компании	6%
Затруднились ответить	3%

Значимых изменений по сравнению с июнем 2016 не выявлено База: 1417 компаний



Как и в июне 2016 года компании, которые ожидают увеличение 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, все чаще отмечая рост налоговой нагрузки и волатильность курса валют.

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

Внутренние изменения в компании	66%
Изменение спроса на продукты и услуги	34%
Экономическая ситуация	32%
Конкуренция	18%
Политика государства в отношении малого и среднего бизнеса	17%
Политические решения на государственном и международном уровнях	13%
Изменение курса валют	12%↓
Ситуация на рынке труда	10%
Налоги	8%
Изменение себестоимости производства	5%
Недостаток средств в госбюджете	4%

↑↓ Изменения по сравнению с июнем 2016 База: компании, прогнозирующие УВЕЛИЧЕНИЕ и прибыли, и выручки в ближайшие 6 месяцев n=374

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

Экономическая ситуация	58%
Политика государства в отношении малого и среднего бизнеса	58%
Налоги	38%↑
Изменение спроса на продукты и услуги	36%
Политические решения на государственном и международном уровнях	19%
Изменение курса валют	19%↑
Недостаток средств в госбюджете	15%
Изменение себестоимости производства	12%
Конкуренция	10%
Ситуация на рынке труда	5%
Внутренние изменения в компании	2%

↑↓ Изменения по сравнению с июнем 2016 База: компании, прогнозирующие ПОНИЖЕНИЕ и прибыли, и выручки в ближайшие 6 месяцев n=394



ПОЛ	МУЖСКОЙ		ЖЕНСКИЙ	
	80%		20%	
ВОЗРАСТ	ДО 25 ЛЕТ	25–34 ГОДА	35–45 ЛЕТ	БОЛЕЕ 45 ЛЕТ
	2%	33%	39%	27%
ФОРМА БИЗНЕСА	ЮР. ЛИЦО		ИП	
	64%		36%	
СРОК РАБОТЫ БИЗНЕСА	МЕНЕЕ 1 ГОДА	1–5 ЛЕТ	6–10 ЛЕТ	БОЛЕЕ 10 ЛЕТ
	15%	46%	18%	21%
ДОЛЖНОСТЬ	ВЛАДЕЛЕЦ	РУКОВО-ДИТЕЛЬ	ГЛ.БУХ. + ДРУГИЕ	
	80%	36%	2%	
КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ	МЕНЕЕ 5 ЧЕЛ.	5–15 ЧЕЛ.	16–30 ЧЕЛ.	БОЛЕЕ 30 ЧЕЛ.
	52%	30%	8%	109%

СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ, %	
Оптовая торговля	23
Розничная торговля	20
Строительство, недвижимость	17
Маркетинг, консалтинг, бизнес услуги	15
Производство	13
Компьютерное обслуживание, ИТ	12
Транспорт, логистика, грузоперевозки	9
Аренда, продажа, ремонт оборудования	5
Персональные услуги населению	5
Туризм, гостиничный бизнес, общепит	4
Автобизнес, автосервис	4
Дизайн, архитектура, фото	4
Связь, телекоммуникации	4
Образовательные услуги	3
Издательская деятельность	2
Кино, театр, шоу-бизнес	2
Медицинские услуги	2
Финансы, кредит, страхование	2

ТОП 15 ГОРОДОВ, %	
Москва и МО	35
Санкт-Петербург	14
Новосибирск	4
Екатеринбург	4
Краснодар	3
Челябинск	2
Казань	2
Тюмень	2
Красноярск	2
Самара	2
Омск	2
Пермь	2
Уфа	2
Барнаул	2
Воронеж	2

ПРОФИЛЬ БИЗНЕСА