



«ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР, АППАРАТ УПОЛНОМОЧЕННОГО
ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ГОРОДЕ МОСКВЕ»

ТАХОМЕТР МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

ВЕРСИЯ 6.0. ПО ИТОГАМ 2021-АПРЕЛЯ 2022 ГГ



ВВЕДЕНИЕ	02
МЕТОДОЛОГИЯ	04
МАЛЫЙ БИЗНЕС: МОСКВА	06
МАЛЫЙ БИЗНЕС: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	08
ОПРОС ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ О КАЧЕСТВЕ БИЗНЕС-СРЕДЫ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ	09
ОБЩИЕ ВЫВОДЫ	18
КОНТАКТЫ	19



В этом году нашему выпуску «Тахометр малого и среднего бизнеса. Версия 6.0. По итогам 2021 - апреля 2022 гг» исполнилось 10 лет.

Традиционно мы отражаем результаты анализа изменения доходности и инвестиционной привлекательности малого и среднего бизнеса, основной задачей которого является измерение частоты изменения бизнес-процессов в сфере малого и среднего предпринимательства, из-за влияния государственной экономической политики и внешних факторов.

Со стороны Центрального банка реализован ряд мер:

- во взаимодействии с Правительством РФ были запущены антикризисные программы льготного кредитования по ставке не выше 15% — для малых предприятий и не выше 13,5% — для средних. Кредиты можно получить и для пополнения оборотных средств, и на инвестиционные цели. На эти программы выделены дополнительные 500 млрд рублей;
- затраты бизнеса на прием безналичных платежей при использовании QR-кодов в СБП снижены до 0,4–0,7%;
- гарантировано увеличение капитала Российской национальной перестраховочной компании в 10 раз. Это позволяет обеспечить страховой защитой крупные энергетические проекты, морской и авиатранспорт, промышленные объекты и др. меры.

В 2021 году Банк России продолжил работу по развитию института финансовых платформ в рамках проекта «Маркетплейс». На конец 2021 года в реестр Банка России были включены пять финансовых платформ.

В целом по ключевым факторам в 2021-м году наблюдается следующее:

4%

РОСТ ИНФЛЯЦИИ

с 4,9% годом ранее до 8,4%, при целевом показателе в 4%;

36%

ДОЛЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ ДОХОДОВ

(федеральный бюджет) из общего объема составляет 35,96%;

190
МЛРД. ДОЛЛАРОВ

ПРОФИЦИТ ТОРГОВОГО БАЛАНСА

В структуре ННД по итогам 2021 года доля налоговых доходов сократилась на 0,3 п. п. по сравнению с 2020-м и составила 94,3%.

В структуре доходов безвозмездные поступления сократились на 2,6% к уровню 2020 года и составили 3,7 трлн. рублей, а налоговые и неналоговые доходы показали рост на 28,8%.

На отрицательной динамике безвозмездных поступлений в большей степени отразилось сокращение объема дотаций, предоставляемых регионам. Несмотря на то, что федерация продолжила поддерживать региональные бюджеты, дотации сократились на 21,6% и составили 1 трлн. рублей против 1,3 трлн. рублей, предоставленных годом ранее.

Учитывая беспрецедентное экономическое давление на российскую экономику, государство принимает активные меры по поддержке бизнеса: льготное кредитование (малый бизнес со ставкой до 15%, средний до 13,5%), кредитные каникулы (Постановление Правительства от 10.03.2022 № 337), отсутствие комиссий в СБП, лимиты на комиссии за эквайринг, мораторий на плановые проверки (Постановление Правительства от 10.03.2022 № 366), субсидии из ФСС (Постановление Правительства РФ от 13.03.2021 № 362 с изменениями), помощь в рамках 209-ФЗ, «зонтичный» механизм поручительства и другое.

Исследование проведено при информационной поддержке аппарата уполномоченного по защите прав предпринимателей г. Москвы Минеевой Татьяны Вадимовны.

Исследование проводилось на основании следующих показателей: срок ведения бизнеса (не менее 3-х лет), объем выручки, стоимость бизнеса (не менее 1 000 тыс. руб.), готовый и функционирующий бизнес.

Пороговые значения формировались на основании объемов выручки от 1 000 тыс. руб. до 1 500 000 тыс. руб. (В исследовании использовались критерии предельных значений объема выручки согласно Постановлению Правительства РФ от 9 февраля 2013 г. N 101 "О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства" с изменениями от 1 января 2015 г.: микро-предприятия - до 120 млн. руб., малые - до 800 млн. руб., средние до 2 млрд. руб.).

В область исследования включены следующие сегменты:

- 1 E-commerce
- 2 Техническое обслуживание транспорта
- 3 Оптовая и розничная торговля
- 4 Общественное питание
- 5 Услуги населению (образовательные услуги и сервис)
- 6 Деловые услуги
- 7 Легкая промышленность



При проведении исследования, использовались следующие бизнес-показатели инвестиционной привлекательности:

P/E

коэффициент отражающий стоимость единицы прибыли компании (также может служить индикатором окупаемости бизнеса, в годах)

EV/S

коэффициент характеризуется высокой степенью репрезентативности и определяется маржинальной операционной прибылью после уплаты налогов, а также стоимостью привлечения капитала (предполагается, что настоящий мультипликатор меньше остальных подвержен влиянию различий в бухгалтерском и налоговом учетах). Низкий коэффициент свидетельствует о высокой доходности компаний, т.е. чем ниже коэффициент, тем больше инвестор получит отдачи на вложенный капитал. Таким образом, определяется сколько рублей инвестиций платит инвестор за каждый рубль выручки. В рамках исследования логика оценки показателя предполагает учет «пожеланий» продавца, а не покупателя, следовательно, в кризисные периоды времени показатель увеличивается, т.к. продавец пытается максимально дорого реализовать проект, в стабильное время наоборот наблюдается снижение

ROS (%)

рентабельность продаж, отражающая доходность каждой заработанной единицы выручки позволяет определить относительную степень эффективности

C/S

коэффициент характеризует долю общей себестоимости приходящейся на 1 руб. выручки (низкий коэффициент свидетельствует об эффективности реализуемых товаров/услуг и качестве политики экономии, тогда как высокий показатель говорит о необходимости снижения расходов на производство товаров/услуг. Таким образом, определяется стоимость расходов на каждый рубль выручки).

Общее количество выборки составило:



2 530
субъектов



673
интервью с
руководителями
компаний

Опрос предпринимателей проводился при поддержке аппарата уполномоченного по защите прав предпринимателей в городе Москве.

По итогам 2021 - апреля 2022 гг в исследовании представлены бизнес-показатели инвестиционной привлекательности по Москве и Санкт-Петербургу.

В 2021 году продолжалась мировая борьба с короновирусной инфекцией, было несколько волн, в связи, с чем вводились ограничительные меры, оказывающие непосредственное влияние на ряд отраслей бизнеса. Как показывают статистические данные, по сравнению с 2020-м годом, деловая активность возобновляется.

Результаты исследований за 2021 - апрель 2022 гг показывают, что окупаемость бизнеса по всем видам деятельности, кроме аптек и продуктовых магазинов увеличилась в среднем с 5,45 до 1,96 лет. Лидерами стали аптеки и автомойки, показатели которых улучшились по сравнению с 2020 годом в 7,09 и 4,42 раза.



Высокие показатели доходности по итогам 2021 - апреля 2022 гг года показали:

АВТОМОЙКИ



ХОСТЕЛЫ



ТУРИСТИЧЕСКИЕ ФИРМЫ





№ П/П	НАИМЕНОВАНИЕ	2019			2020			2021 - 04.2022		
		P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS
1	АПТЕКИ	5,8	0,6	16%	6,95	1,2	13%	0,98	0,47	33%
2	АВТОСЕРВИСЫ	10,4	0,8	30%	10,3	2	29%	3,33	0,38	56%
3	АВТОМОЙКИ, ШИНОМОНТАЖ	4,7	1,8	34%	5,5	1,9	33%	1,25	0,59	47%
4	КАФЕ	6,1	2,2	25%	6,6	2,5	24%	1,67	0,31	29%
5	РЕСТОРАНЫ	5,8	2	23%	6,3	2,2	23%	5,04	1,01	32%
6	ПРОДУКТОВЫЕ МАГАЗИНЫ	1,2	0,3	23%	1,6	0,3	24%	1,88	0,29	40%
7	МАГАЗИНЫ ОДЕЖДЫ И ОБУВИ	4,2	1,6	32%	7,1	1,6	30%	1,93	0,67	77%
8	ХОСТЕЛЫ	2,3	1,1	39%	4,4	1,5	37%	1,39	0,6	43%
9	ДЕТСКИЕ ЦЕНТРЫ РАЗВИТИЯ	2,8	0,8	27%	3,3	1,2	27%	1,28	0,24	25%
10	ТУРИСТИЧЕСКИЕ ФИРМЫ	2,1	0,3	9%	2,4	0,3	8%	0,83	0,39	27%

Исследуемые показатели превышают показатели кризиса 2014-2015 гг. (по итогам 2015 года средняя окупаемость бизнеса составляла 8,04 лет) в 4 раза. Это объясняется сильным падением деловой активности в 2015 году по сравнению с 2021-апрелем 2022 гг.

Показатель доходности инвестиций сократился с 0,3—2,5 рубля на 1 рубль выручки до 0,24—1,01 рублей на 1 рубль выручки, что говорит о нормализации деловой активности предпринимателей.





Доходность в сфере торговли и услуг:

№ П/П	НАИМЕНОВАНИЕ	2019			2020			2021 - 04.2022		
		P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS
1	АПТЕКИ	3,5	1,3	33%	8,5	3,3	9%	1,82	0,13	45%
2	ПРОДУКТОВЫЕ МАГАЗИНЫ	2,2	1,2	21%	6,2	2,7	35%	1,36	0,97	51%
3	ХОСТЕЛЫ	5,4	4,1	39%	12,4	5,1	16%	7,3	4,1	19%

По итогам 2021 - апреля 2022 гг сфера услуг и торговли из сегмента малого предпринимательства нормализовалась. Средний период окупаемости (3,49 лет) вернулся на докризисный уровень (2019 год).

Показатели рентабельности продаж у автосервисов увеличились до 45% с 33% в 2019 году.

Самым доходным видом бизнеса в Санкт-Петербурге по итогам 2021 - апреля 2022 гг являются предприятия сферы торговли: продуктовые магазины – магазины формата «у дома» (окупаемость 1,36 лет, рентабельность продаж 51%) и магазины одежды и обуви (мультибрендовые дискаунтеры).

Период окупаемости у магазинов одежды в среднем составляет 0,4 года, при этом объем вложений на каждый рубль выручки оценивается в 0,6 рублей.

№ П/П	НАИМЕНОВАНИЕ	P/E			EV/S			ROS		
		мин.	макс.	ср.	мин.	макс.	ср.	мин.	макс.	ср.
1	АПТЕКИ	0,12	0	0,12	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
2	АВТОМОЙКИ, ШИНОМОНТАЖ	1,22	3	2,32	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
3	РЕСТОРАНЫ	0,95	1,04	1	0,13	0,46	0,39	14%	44%	29%
2	МАГАЗИНЫ ОДЕЖДЫ И ОБУВИ	0,2	0,6	0,4	0,2	0,7	0,6	48%	75%	61%
3	ДЕТСКИЕ ЦЕНТРЫ РАЗВИТИЯ	0,3	1,21	0,69	0,2	0,87	0,44	32%	50%	41%

Учитывая сегмент недорогих товаров и повышенный спрос, рентабельность продаж таких магазинов в Санкт-Петербурге достигает 61%. Этот показатель ниже чем в Москве (77%). В сфере услуг, показатели деловой активности детских центров развития в Санкт-Петербурге выше, чем в Москве (период окупаемости 0,69 против 1,28 лет в Москве; рентабельность продаж 41% против 25% в Москве).

При этом в целом показатели деловой активности малого бизнеса Москвы выше, чем у коллег из Санкт-Петербурга (автосервисы, автомойки, хостелы). Это объясняется высоким уровнем конкуренции в Москве, и быстрой адаптацией бизнеса под новые задачи.



При поддержке аппарата Уполномоченного по защите прав предпринимателей в городе Москве мы провели опрос предпринимателей о качестве бизнес-среды в условиях COVID-19 и санкционного давления.

Всего было опрошено 673 предприятия Москвы из сферы услуг и торговли. Предприятия сферы торговли составили 24,24% выборки, производственные предприятия 18,45% выборки, доля предприятий сферы услуг – 57,31%.

В каких мерах поддержки со стороны государства, больше всего нуждается бизнес?

Больше половины (52%) респондентов нуждается в финансовой поддержке. Равномерно разделились предприниматели, которым нужна имущественная (21%), либо правовая поддержка (18%).





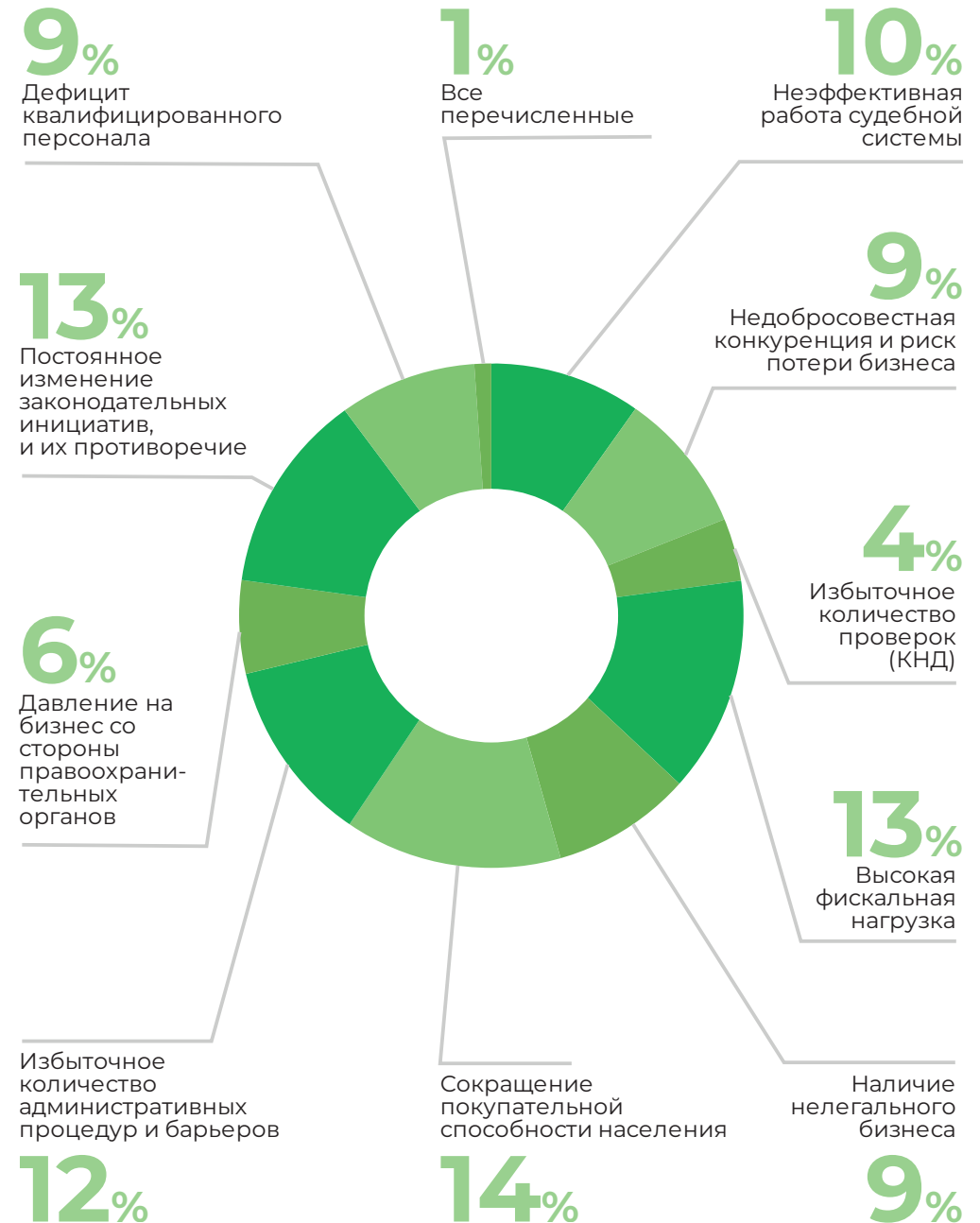
Основные проблемы, препятствующие ведению и развитию бизнеса в России

Основные проблемы, которые отмечают предприниматели:

- Сокращение покупательной способности населения - 14%;
- Высокая фискальная нагрузка – 14%;
- Постоянное изменение законодательных инициатив, и их противоречие - 13%;
- Избыточное количество административных процедур и барьеров - 12%.

Также бизнес указывает на формализованный подход парализующий работу компании, в части «нагрузок в виде бесконечных журналов, форм, записей».

Сфера общественного питания сталкивается с проблемой соблюдения санитарных норм в части «формальных отметок по графику уборок и фактического соблюдения норм». Аналогичная ситуация часто встречалась с измерениями температуры сотрудников, основной вопрос к качеству измерения термометрами во время активной фазы пандемии, равно как и качества ПЦР-тестов. Представленные требования, по мнению предпринимателей, особенно в сегменте микро- и малого бизнеса повлекли дополнительные издержки.





Меры, по решению обозначенных проблем

Для решения представленных проблем бизнес предполагает следующие инструменты:

- Организация работы государственных органов с бизнесом в формате единого окна для сокращения административных барьеров – 23,8%;
- Ужесточение наказания за незаконное возбуждение уголовного дела (ст. 299 УК РФ) правоохранителей с обязательным смягчением положений УК в части доказывания заведомой незаконности возбуждения дела – 16,7%;
- Усиление роли (популяризация) цифровых платформ для жалоб на незаконные действия правоохранителей – 15,5%;
- Сокращение проверок бизнеса в 2 раза – 14,3%

Отдельно были предложены следующие меры:

- Отмена формуляров, журналов, записей. Разработка и введение форм уведомления предпринимателей о предстоящих проверках в едином информационном окне в режиме реального времени по каждому предприятию;
- Ввести личную ответственность за предоставление заведомо ложных сведений;
- Разработать меры по борьбе с нелегальным бизнесом;
- Принимать меры мотивации восстановления покупательной способности населения;
- Установить уголовную ответственность в отношении лиц проверяющих предпринимателей;
- Оказание реальной, а не декларированной на бумаге помощи предприятиям малого бизнеса;
- Приведение законодательных норм каждой отрасли в порядок в части гармонизации и возможности отслеживания проверок и возможных штрафов в едином информационном ресурсе.



Основные проблемы, с которыми столкнулись в 2021 г.

В связи с ограничениями в 2021 году на фоне коронакризиса, начавшегося в России в первом квартале 2020 года, малый и средний бизнес сталкивался с различными проблемами, часть проблем была решена.

Основными проблемами в 2021 году респонденты отметили сокращение спроса на продукцию и услуги (20% опрошенных), значительное удорожание материалов (24%), в связи с ограничительными мерами.

Никто из предпринимателей не отметил, что не заметил трудностей в период 2020-2021 гг.





С какими проблемами Вы столкнулись в первой половине 2022 года?

Основной проблемой, которую отмечает торговый и производственный сектора бизнеса, нарушение логистических цепочек за счет блокирования транзакций при взаиморасчетах с иностранными партнерами (74,8% респондентов).

Предприниматели (станции технического обслуживания, дилеры специализированной техники) отмечают острую проблему замещения иностранного оборудования отечественными аналогами - 56,2%. С середины марта стоимость зарубежных оригиналов увеличилась на 30-47% у европейских производителей, и на 23-40% у азиатских производителей.

36,0%

Кассовые разрывы

38,1%

Пока проблем не увидели, психология потребителя увеличила доходы за два месяца сопоставимые с полугодовыми оборотами

56,2%

Проблемы замещения иностранного оборудования отечественными аналогами

74,8%

Существенное нарушение логистических цепочек, увеличение времени взаиморасчетов, ограничение транзакций с зарубежными партнерами



При этом 38% респондентов наоборот отмечает, что в марте-апреле 2022 года наблюдалось увеличение торгового оборота на 55-70% по отношению к аналогичному периоду прошлых лет. По мнению предпринимателей, это в первую очередь связано с поведением покупателей из-за санкционного давления и ограничения импорта товаров иностранных производителей.



Опишите текущую ситуацию в вашей отрасли

В целом, объем старых заказов в период за март-апрель 2022 года у малого бизнеса остался на том же уровне (29,6% респондентов). Это объясняется ажиотажным спросом на товары иностранного производства с начала марта. При этом начиная с середины апреля 2022 года наблюдается сокращение объема новых заказов, о чем заявляют предприниматели (37,3%). Это связано в первую очередь, с существенным удорожанием товаров иностранного производства и сокращением потребительского спроса.

8,8%

Развиваем новые направления, улучшаем выручку

5,9%

Ищем новые возможности, хотя все же это применимо не ко всем видам бизнеса

37,3%

Сокращение объема новых заказов и уменьшение среднего чека

18,4%

Скоро придется закрыть бизнес, перспективы неоднозначны

29,6%

Повышение лояльности старых клиентов, но пришлось оставить прибыль на том же уровне при росте себестоимости



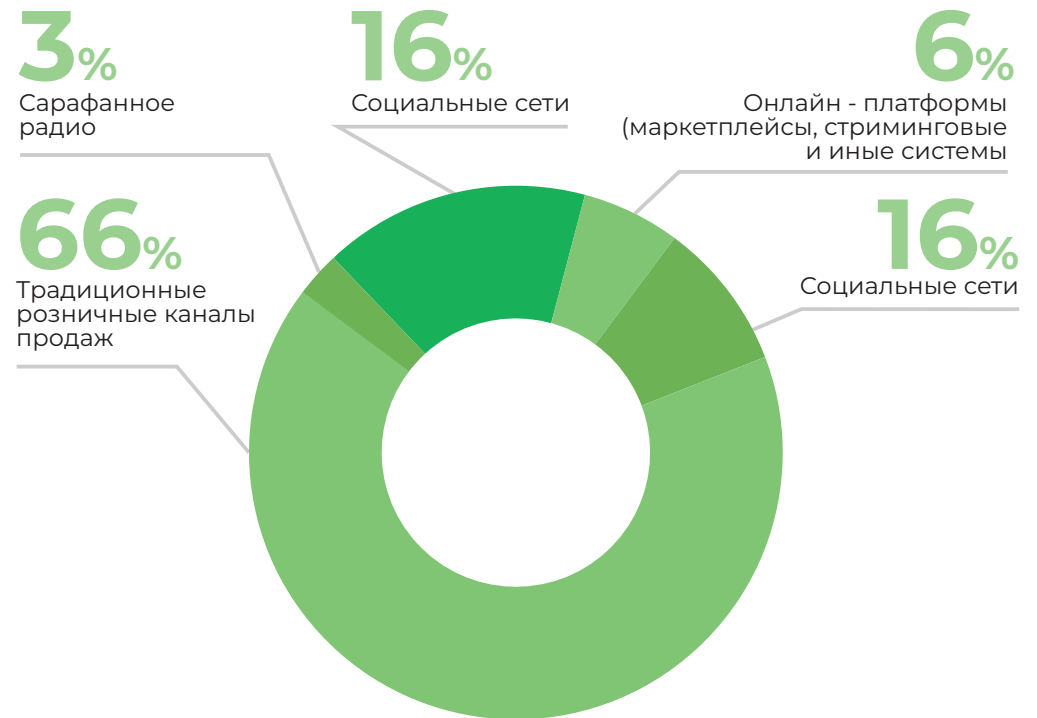


Каналы продаж, приносящие наибольшую доходность

Для поддержки положения бизнеса на рынке, необходимо иметь минимум 2-3 канала продаж.

Мы задали вопрос респондентам, какие каналы приносят наибольшую доходность их бизнесу.

Больше всего предприниматели предпочитают традиционный розничный канал продаж, а именно 66%, далее предпочтения отдаются социальным сетям 16%.



Какие инициативы были приняты предпринимателями для поддержки собственного бизнеса?м

Бизнес самостоятельно предпринимает шаги для развития в текущих реалиях. Как показывают результаты опроса, чтобы развиваться или хотя бы оставаться жизнеспособными, предпринимателям приходилось изменять стратегию и тактику развития на рынке (22% респондентов), открывать кредитные линии для покрытия кассового разрыва (11%), выходить в онлайн/офлайн (9%).



Как предприниматели видят развитие своего бизнеса и бизнес-среды России в целом в 2022 году?

То как будет развиваться бизнес в 2022 году, с учетом сокращающегося влияния коронакризиса и роста беспрецедентного санкционного давления извне, бизнес затрудняется предсказать развитие отраслей, однако большинство (76% респондентов) придерживается мнения о необходимости прямой государственной поддержки бизнеса с вынесением за рамки этого взаимодействия крупных государственных корпораций.

0%

ОТРИЦАТЕЛЬНО

3%

МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ НЕ
ПОДДЕРЖИВАЮТ

21%

ПОЛОЖИТЕЛЬНО

76%

НЕОБХОДИМО НАПРЯМУЮ
ПОДДЕРЖАТЬ МАЛЫЙ БИЗНЕС.
ОН НЕ ВСЕГДА РАБОТАЕТ ЧЕРЕЗ
ЦЕПОЧКУ КРУПНЫЙ
БИЗНЕС-МАЛЫЙ БИЗНЕС



При этом 21% предпринимателей отмечают положительные перспективы развития, что объясняется новыми возможностями для отечественных производителей.



Какие действия должны предприниматься со стороны Правительства?

По мнению предпринимателей, вторая половина 2022 года будет тяжелой в связи с сокращением покупательной способности (свободных денег хватит на 5-6 месяцев). Для оперативного восстановления экономики предпринимателям необходимы:

- помощь в поиске иностранных аналогов, сопоставимых по качеству с ушедшими брендами (52,4% респондентов);
- заморозка тарифов (45,9%) для оптимизации расходов.

Для реального импортозамещения необходима мотивация внутренних производителей товаров к повышению качества продукции считает 38,3% опрошенных. Примерно такое же количество предпринимателей выступает за продление моратория на проверки до конца года со стороны контролирующих органов (35% респондентов) для оптимизации временных и финансовых затрат на отчетность.

35,1%

МОРАТОРИЙ НА
ПРОВЕРКИ, УМЕНЬШЕНИЕ
ВРЕМЕНИ НА ПРОВЕРКИ

38,3%

МОТИВАЦИЯ ВНУТРЕННИХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ К
ПОВЫШЕНИЮ КАЧЕСТВА
ПРОДУКТА

45,9%

ВРЕМЕННАЯ ЗАМОРОЗКА
ТАРИФОВ

52,4%

НУЖНЫ РЕАЛЬНОЕ
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И
ПОМОЩЬ В ПОИСКЕ
ИНОСТРАННЫХ АНАЛОГОВ

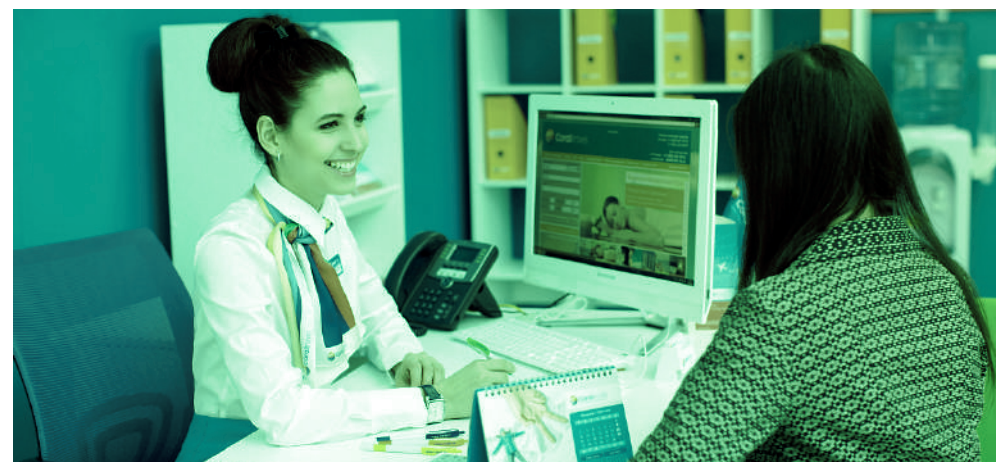
По итогам 2021 - апреля 2022 гг показатели деловой активности малого бизнеса в Москве лучше показателей по итогам 2019 года.

Высокие показатели доходности по итогам 2021 - апреля 2022 гг показали:

- автомойки (окупаемость 1,25 лет, против 5,5 лет в 2020 году, рентабельность продаж 47% против 33%);
- хостелы (окупаемость 1,39 лет, против 4,4 лет в 2020 году, доходность бизнеса 0,6 против 1,5 лет);
- туристические фирмы (окупаемость бизнеса 0,83 года против 2,4 в 2020 году, рентабельность продаж 27% против 8%).

Самым доходным видом бизнеса в Санкт-Петербурге являются предприятия сферы торговли: продуктовые магазины – магазины формата «у дома» (окупаемость 1,36 лет, рентабельность продаж 51%) и магазины одежды и обуви (мультибрендовые дискаунтеры).

Показатели деловой активности малого бизнеса Москвы выше, чем у коллег из Санкт-Петербурга (автосервисы, автомойки, хостелы). Это объясняется высоким уровнем конкуренции в Москве, и быстрой адаптацией бизнеса под новые задачи.



Основными проблемами для бизнеса остаются сокращение покупательной способности населения и высокая фискальная нагрузка.

Востребованным механизмом взаимодействия государства и бизнеса предприниматели называют организацию работы государственных органов с бизнесом в формате единого окна для сокращения административных барьеров.

Основным инструментом продаж, несмотря на цифровизацию взаимоотношений сегментов B2b и b2c остается традиционный розничный канал продаж, на который приходится 66% предпринимателей.

Действенным решением адаптации бизнеса к новым экономическим реалиям предприниматели считают обнуление социальных платежей в обмен на постоянную занятость сотрудников на 1-2 года, за подобную инициативу выступает 46,7% опрошенных.



БЦ Новопереведенковский

105082, Москва, ул. Новая Переведенковская, д. 8, стр. 1

Тел. 1: +7 (495) 139-63-35,

Тел. 2: + 7 (495) 139-63-55

E-mail: word@2bdgroup.com

[www. 2bdgroup.com](http://www.2bdgroup.com)



«Материал подготовлен консалтинговой компанией «2Б Диалог» при информационной поддержке аппарата Уполномоченного по защите прав предпринимателей в г. Москве. Все права защищены. Никакая отдельная часть данного исследования не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и каким бы то ни было средством массовой информации без разрешения ООО «КК «2Б Диалог».