

# Тахометр малого и среднего бизнеса. Версия 5.0.

Коронакризис, респираторный этикет и социальное дистанцирование : 2019 – май 2020 гг.



## Содержание

### Введение

Методология	4
Малый бизнес: Москва—итоги 2019	6
Малый бизнес: Москва—итоги январь-май 2020	7
Малый бизнес: Москва—что дальше?	8
Малый и средний бизнес: Санкт-Петербург	9
Малый бизнес в странах СНГ	10
Общие выводы	11

## Введение

В этом году нашему выпуску «Тахометр малого и среднего бизнеса. Версия 5.0. Экономический рост или коронакризис?: 2019 – май 2020 гг.» исполнилось 7 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 в социокультурной сфере России.

Последние годы Правительство делает попытки реформирования сектора МСП. По итогам заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам 24 декабря 2018 года был утвержден паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». В 2019 году в рейтинге Doing Business Россия заняла 28 место.

В экономической картине 2019 г. МСП России наблюдалась положительная динамика относительно итогов 2018 года. Формирование нового состава Правительства анонсировало масштабные экономические изменения в части реализации национальных проектов, что послужило бы дополнительным импульсом укрепления во всех областях МСП (включая немаловажное цифровое предпринимательство) в условиях быстроразвивающейся цифровой глобализации последние 10 лет.

Основные моменты которые необходимо отметить (данные РА Эксперт):

- в 2019 году банки выдали объем кредитов субъектам МСП на общую сумму 7,8 трлн рублей;
- с 2014 года кредитный портфель увеличился на 12%;
- прирост выданных кредитов для МСП на срок от одного года до трех лет в 2019-м составил около 48 % .

Имелись также и отрицательные моменты, которые в связи с остановкой экономики на 2 месяца из-за COVID-19 скажутся на бизнесе в ближайшие месяцы и годы:

- уровень дефолтности кредитного портфель МСП остается высоким 11,8%;
- прирост просроченной задолженности у 30 крупнейших банков страны вырос на 16,5% в 2019 году.

Нам осталось несколько недель...

С такой формулировки началась риторика предпринимателей сферы услуг после введения ряда ограничений столичными властями в марте 2020 года из-за ухудшения эпидемиологической обстановки COVID-19 в Москве. В то время, как крупные сети договаривались друг с другом о временном трудоустройстве сотрудников с будущим сохранением рабочих мест, малые и средние предприятия декларировали полную капитуляцию в борьбе с COVID-19.

## Методология

Исследование проводилось на основании следующих порогов: срок ведения бизнеса (не менее 3-х лет), объем выручки, стоимость бизнеса (не менее 500 тыс. руб.), ведение готового бизнеса.

Пороговые значения формировались на основании объемов выручки от 500 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:

- E-commerce;
- Техническое обслуживание транспорта;
- Оптовая и розничная торговля;
- Общественное питание;
- Услуги населению (образовательные услуги и сервис);
- Деловые услуги;
- Легкая промышленность.

Общее количество выборки составило 2 810 субъектов, в т.ч. 360 интервью с руководителями компаний. Выборочная совокупность представлена данными за 2019 год 1 885 компаний и за 5 месяцев 2020 года 925 компаний.

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 учете). 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).

По итогам 2019 г. в исследовании представлены бизнес-показатели инвестиционной привлекательности по Москве и Санкт-Петербургу.

В рамках исследования представлена рубрика «Малый бизнес стран СНГ» в которой отражены результаты исследования инвестиционной привлекательности двух городов-миллионеров: Алма-Ата и Минск.

## Малый бизнес: Москва—итоги 2019

Результаты сравнительного анализа деловой активности МСП в г. Москва (по видам предпринимательской деятельности)

№ п/п	Наименование	2017			2018			2019			январь-май 2020		
		P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS
1	Аптеки	4,7	0,4	19%	8,1	1,7	10%	5,8	0,6	16%	1,3	0,2	19%
2	Автосервисы	10,2	0,6	30%	10,5	3,2	28%	10,4	0,8	30%	15,8	2,2	11%
3	Автомойки, включая услуги шиномонтажа	2,9	1,4	32%	6,4	2,1	33%	4,7	1,8	34%	15,5	5,9	8%
4	Кафе	4,9	2,4	24%	7,2	2,6	22%	6,1	2,2	25%	12,5	3,2	10%
5	Рестораны	4,6	1,5	23%	6,9	2,4	23%	5,8	2,0	23%	18,5	2,8	10%
6	Продуктовые магазины	0,9	0,2	25%	2	0,3	24%	1,2	0,3	23%	0,9	0,2	27%
7	Магазины одежды и обуви	5,7	2,3	40%	8,4	1,5	27%	4,2	1,6	32%	12,0	1,9	11%
8	Хостелы	2,2	0,7	37%	6,8	1,8	36%	2,3	1,1	39%	8,1	2,4	12%
9	Детские центры развития	2,1	0,6	27%	3,9	1,6	23%	2,8	0,8	27%	11,1	1,3	20%
10	Туристические фирмы	1,5	0,3	14%	2,7	0,2	6%	2,1	0,3	9%	6,3	3,0	3%

Начало 2019 года ознаменовалось для бизнеса увеличением ставки НДС до 20%, наличием требований к специальной оценке условий труда и сокращением доли МСП с 22% до 20,2%.

Однако в целом *по итогам 2019 года* наблюдается рост показателей деловой активности МСП.

Наибольший рост деловой активности показали детские центры развития (2,8/0,8/27% в 2019 году против 3,9/1,6/23% в 2018 году), что объясняется меньшей подверженностью индустрии дошкольного образования влиянию экономических спадов, т.к. сопряжено с инвестициями в человеческий капитал детей.

По результатам исследования показатели окупаемости по всем видам деятельности сократились с 2—10,5 лет до 1,2—10,4 лет в 2019 году, что положительно характеризует деловую активность предпринимателей.

Доходность инвестиций составила 0,3—2,2 рубля на 1 рубль выручки в 2019 году против 0,2-3,2 рубля в 2018 году. Реальные потребительский и инвестиционный спрос нормализуются после сокращения в 2018 году.

Положительной динамики в изменении инвестиционной привлекательности не наблюдается у туристических фирм (0,3 рубля на 1 рубль выручки в 2019 г. против 0,2 рублей в 2018 г.), магазинах одежды и обуви (1,6 рубля на 1 рубль выручки в 2019 г. против 1,5 рублей в 2018 г.). Доходность продуктовых магазинов формата «у дома» за год не изменилась — 0,3 рубля на 1 рубль выручки в 2019 году.

По остальным видам предпринимательской деятельности наблюдается рост доходности на 17—77%, наибольший прирост зафиксирован у автосервисов (+77%), аптек (+65%) и детских центров развития (+53%).

Одновременно с ростом деловой активности увеличилась и рентабельность продаж. В 2019 году этот показатель составил 9-34% против 6-33% в 2018 году.

Без изменений рентабельность у ресторанов и продуктовых магазинов. Значительный прирост наблюдается у аптек (+6%) и магазинов одежды и обуви (+5%).

## Малый бизнес: Москва—итоги январь-май 2020

Начало 2020 года сопровождалось активным распространением в мире коронавирусной инфекции, в этой связи в России по практике других стран с середины марта начали вводиться ограничительные меры.

В рамках ежегодного исследования «Тахометр малого и среднего бизнеса» мы решили расширить выборочную совокупность и включить в исследуемый период данные за январь-май 2020 для оценки влияния «остановки» экономики страны на 2 месяца.

Результаты исследований за январь-май 2020 показывают, что окупаемость бизнеса по всем видам деятельности, кроме аптек и продуктовых магазинов увеличилась с 1,2—10,4 лет по итогам 2019 года до 0,9—18,5 лет. Исследуемые показатели превышают показатели кризиса 2014—2015 гг. (2,1—12,9 лет).

Аптеки (1,3/0,2/19% в январе—мае 2020 года против 5,8/0,6/16% в 2019 году) и продуктовые магазины (0,9/0,2/27% в январе—мае 2020 года против 1,2/0,3/23% в 2019 году) в условиях режима самоизоляции показали положительную динамику за счет реализации товаров первой необходимости, а также ограничения в передвижения в пределах района проживания.

Показатель доходности инвестиций увеличился с 0,3—2,2 рубля на 1 рубль выручки до 0,2—5,9 рублей на 1 рубль выручки, что говорит о существенной переоценке предпринимателями собственного бизнеса в условиях экономической пандемии. С 4 кв. 2020—1 кв. 2021 г. прогнозируется сокращение потребительского спроса и снижение покупательной способности.

Наблюдается существенное сокращение рентабельности продаж. Наибольшее сокращение рентабельности у автосервисов (-19%), автомоек (-26%), хостелов(-27%) и магазинов одежды и обуви(-21%).

№ п/п	Наименование	Стоимость бизнеса руб.			Ежегодная чистая прибыль руб.			Ежегодная выручка от продаж руб.		
		Мин	Макс	Медиана	Мин	Макс	Медиана	Мин	Макс	Медиана
1	Продуктовые магазин	577 800	40 767 000	3 339 000	331 110	778 050 000	13 585 600	1 357 000	1 175 000 000	54 325 000
2	Магазины одежды и обуви	567 100	80 710 100	9 166 500	1 010 880	39 108 420	6 954 080	2 173 000	74 200 000	19 160 000
3	Аптеки	609 900	13 333 270	3 118 500	1 081 080	13 911 300	3 809 120	4 710 000	84 100 000	29 056 000
4	Кафе	666 610	97 817 260	6 132 000	608 400	23 889 060	2 456 160	2 937 000	39 813 000	14 716 000
5	Рестораны	2 289 800	203 963 400	21 735 000	2 082 600	158 418 000	12 416 320	10 761 000	928 000 000	116 834 000
6	Центры детского развития	727 600	67 624 000	7 003 500	635 310	14 508 000	2 968 000	3 197 000	26 973 000	9 183 000
7	Автосервисы	808 920	284 555 800	24 045 000	1 148 940	245 115 000	16 580 480	4 856 000	475 100 000	43 718 000
8	Автомойки, включая шиномонтаж	1 570 000	9 951 000	5 145 000	1 676 610	10 155 600	2 945 600	3 186 000	20 316 000	7 943 000
10	Туристические фирмы	556 000	9 041 500	2 572 500	1 848 600	20 181 330	5 017 600	10 400 000	69 165 000	35 610 000

## Малый бизнес: Москва—что дальше?

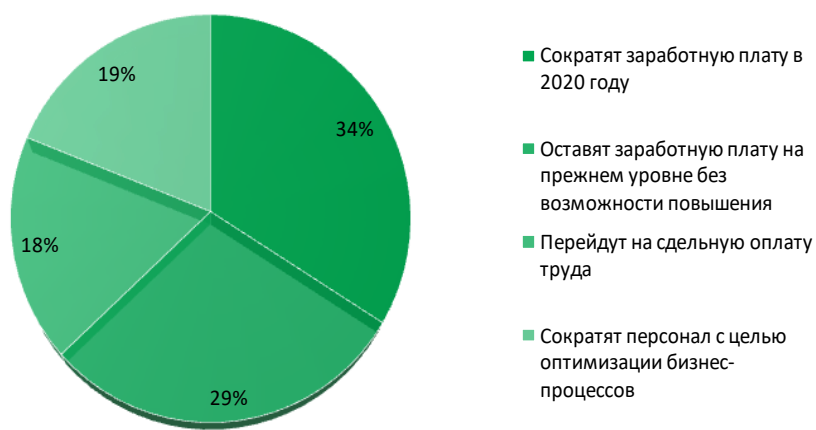
Оптимизацией расходов предприниматели занялись с начала режима самоизоляции, однако несмотря на поэтапные послабления коронакризис только начинается.

34% компаний планирует сократить заработную плату, перераспределив базовые и стимулирующие выплаты.

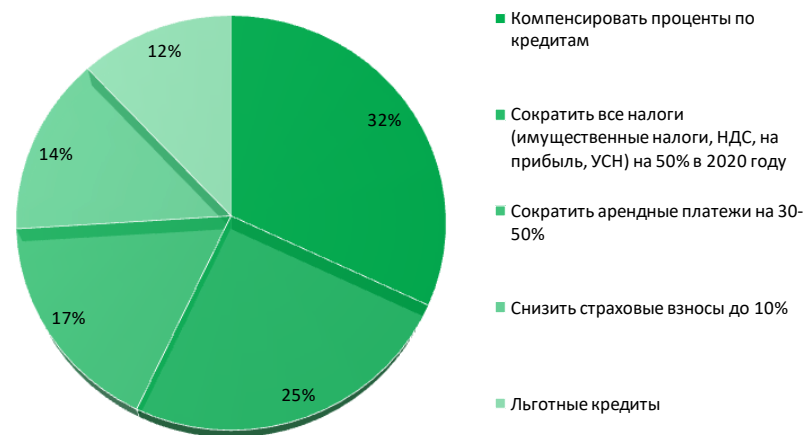
29% респондентов оставит заработную плату на уровне прошлого года без повышения. При этом предприниматели предполагают повысить нагрузку на каждого сотрудника в целом на 15-20%.

19% предпринимателей предполагают сократить персонал на 20-30%.

### Как бизнес оптимизирует расходы?



### Какая необходима помощь?



Текущие меры поддержки предприниматели оценивают скорее как перенос обязательств на более поздний срок, а не как фактическую поддержку.

Мы спросили, какие меры поддержки наиболее востребованы.

32% просят компенсировать проценты по кредитам для снижения общей долговой нагрузки.

25% респондентов предлагают сократить все налоги, включая НДС на 50% от действующих ставок в 2020 году.

17% предпринимателей выступает за сокращение арендных платежей не только с государственными, но и с частными арендаторами.

14% респондентов выступает за снижение страховых взносов в 2020 году до 10%, а 12% предлагает расширить программу льготного кредитования.



## Малый и средний бизнес: Санкт-Петербург

### Сравнительный анализ доходности сфере торговли и услуг

№ п/п	Наименование	2017			2018			2019			январь-май 2020		
		P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS
1	Автосервисы	2,4	2,4	37%	6,1	1	30%	3,5	1,3	33%	8,5	3,3	9%
2	Продуктовые магазины	1,3	1,3	15%	4,6	1,2	19%	2,2	1,2	21%	2,1	1,9	35%
3	Хостелы	4,7	4,7	42%	8,3	4,3	44%	5,4	4,1	39%	12,4	5,1	16%

#### Итоги 2019:

Доходность субъектов малого предпринимательства в Санкт-Петербурге показывает положительную динамику второй год подряд, при этом периоды окупаемости в 2019 году также как и в Москве начали сокращаться. Настоящие показатели свидетельствуют о восстанавливаемом инвестиционном и реальном спросе населения и предпринимателей.

Рентабельность продаж у автосервисов и продуктовых магазинов увеличилась на 3% и 2% соответственно, тогда как у хостелов сократилась на 5%.

В целом показатели доходности по трем видам деятельности в Санкт-Петербурге составляют 1,2—4,1 рублей на 1 рубль выручке, в Москве по аналогичным видам деятельности доходность 0,3—1,1 рублей на рубль выручки. Таким образом, предприниматели Санкт-Петербурга дольше оправляются от кризисных изменений, в первую очередь это связано с разной степенью развитости агломерационного эффекта двух столиц.

#### Итоги январь—май 2020:

Введённые ограничительные меры также негативным образом оказывают влияние на бизнес Санкт-Петербурга. Окупаемость у автосервисов и хостелов увеличилась в 2-2,5 раза. Положительную динамику показали продуктовые магазины, что также объясняется реализацией продуктов первой необходимости и потребительских товаров. Однако при сокращении периода оборачиваемости, и увеличения рентабельности продаж, доходность инвестиций в продуктовые магазины сократилась на 37%.

Сокращение рентабельности продаж у автосервисов и хостелов составило 24% и 23% соответственно.

#### Что нужно предпринимателям?

43% респондентов просит сократить все налоги (на 18% больше, чем в Москве), 31% просит сократить или временно отметить коммунальные и иные платежи. Предприниматели Санкт-Петербурга оценивают сокращение туристической отрасли, которая также включает в себя отели и хостелы на 82% за первые 5 месяцев, и сохранение недозагрузки площадей на уровне 60-65% в июне—июле из-за постепенного выхода из режима самоизоляции.

## Малый бизнес в странах СНГ

Результаты сравнительного анализа деловой активности МСП в городах-миллионерах СНГ и России

### Алма-Ата

№ п/п	Наименование	2018			2019			январь-май 2020		
		P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS
1	Кафе	2,4	0,4	27%	2,6	0,4	25%	6,1	1,6	9%
2	Продуктовые магазины	9,7	0,9	9%	9,8	0,8	10%	7,4	0,6	16%
3	Детские центры развития	5,0	1,3	28%	5,2	1,1	25%	4,2	0,9	26%

Казахстан чувствителен к влиянию коронакризиса из-за тесных отношений со своими торговыми партнерами (Китай, Европа, Россия).

Деловая активность по итогам 2019 года в Алма-Ате показывает отрицательную динамику, что связано с ростом влияния коронавирусной инфекции в Китае в конце 2019 года (показатели окупаемости увеличились до 2,6—9,8 лет против 2,4—9,7 лет в 2018 г.). В январе-мае 2020 г. период окупаемости увеличился на 134% у кафе.

У продуктовых магазинов и детских центров развития показатели окупаемости сократились. Это связано с реализацией продовольственных товаров и товаров первой необходимости у первых, и активным переходом в онлайн у вторых.

Доходность инвестиций продуктовых магазинов и детских центров развития с 2018 до января-мая 2020 г. увеличилась с 0,9—1,3 рубля до 0,6—0,9 рублей на 1 рубль выручки.

### Минск

№ п/п	Наименование	2018			2019			январь-май 2020		
		P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS
1	Кафе	1,7	0,4	20%	1,6	0,4	21%	3,4	1,1	6%
2	Продуктовые магазины	3,8	1,4	34%	3,4	1,2	32%	3,1	0,8	36%
3	Салоны красоты	1,6	0,4	40%	1,8	0,6	38%	2,9	1,6	12%

Отрасль общественного питания в Минске пострадала на дату исследования значительно меньше, чем аналогичный бизнес в Алма-Ате. Различия в учете обусловлено продолжением работы экономики в Белоруссии на период действия режима самоизоляции в других странах.

Как и по другим странам, в Белоруссии наиболее рентабельными остаются продуктовые магазины (3,1/0,8/36%).

Инвестиционная привлекательность бизнеса «Кафе» в Минске и Алма-Ате выше, чем в Москве.

## Общие выводы

Коронавирусная инфекция активно распространяющаяся в мировом сообществе с конца 2019 года стала настоящим испытанием для мировой экономики. Россия как и другие развивающиеся и развитые страны ввела ограничительные меры, что привело к остановке экономики на 2 месяца.

Окупаемость бизнеса по всем видам деятельности в Москве, кроме аптек и продуктовых магазинов увеличилась с 1,2—10,4 лет по итогам 2019 года до 0,9—18,5 лет. Исследуемые показатели превысили показатели кризиса 2014—2015 гг. (2,1—12,9 лет).

Показатель доходности инвестиций увеличился с 0,3—2,2 рубля на 1 рубль выручки до 0,2—5,9 рублей на 1 рубль выручки, что говорит о существенной переоценке предпринимателями собственного бизнеса в условиях экономической пандемии. С 4 кв. 2020—1 кв. 2021 г. прогнозируется сокращение потребительского спроса и снижение покупательной способности.

Наблюдается существенное сокращение рентабельности продаж. Наибольшее сокращение рентабельности у автосервисов (-19%), автомоек (-26%), хостелов(-27%) и магазинов одежды и обуви(-21%).

32% респондентов в Москве просят компенсировать проценты по кредитам для снижения общей долговой нагрузки, при этом 34% компаний планирует сократить заработную плату, перераспределив базовые и стимулирующие выплаты.

Окупаемость у автосервисов и хостелов в Санкт-Петербурге увеличилась в 2-2,5 раза. Сокращение рентабельности продаж у автосервисов и хостелов составило 24% и 23% соответственно.

43% респондентов просит сократить все налоги (на 18% больше, чем в Москве), а 31% просит сократить или временно отменить коммунальные и иные платежи.

В Белоруссии и Казахстане малый бизнес пострадал также сильно как и в России, однако из-за существенного различия в размерах экономик стран, сокращение деловой активности отражает более позитивную динамику.

Доходность инвестиций продуктовых магазинов и детских центров развития в Казахстане с 2018 по январь-май 2020 г увеличилась с 0,9—1,3 рубля до 0,6—0,9 рублей на 1 рубль выручки .

Доходность инвестиций продуктовых магазинов в Белоруссии с 2018 по январь-май 2020 г увеличилась с 1,4 до 0,8 рублей на 1 рубль выручки.