Тахометр малого и среднего бизнеса. Версия 1.2. Деиндустриализация общества: 2016 г.

Содержание

Введение

Методология 4

Москва 6

Санкт-Петербург 8

Центральный ФО 9

Южный ФО 10

Северо-Западный ФО 11

Сибирский ФО 12

Уральский ФО 13

Приволжский ФО 14

Доходность предприятий легкой промышленности России 15

Мониторинг статей расходов малого и среднего бизнеса 16

Общие выводы 18

Введение

В настоящем исследовании «Тахометр малого и среднего бизнеса. Версия 1.2. Деиндустриализация общества» представлен анализ изменения доходности и инвестиционной привлекательности малого и среднего бизнеса в постоянно меняющихся экономических условиях.

Основной задачей является измерение частоты изменения бизнес-процессов в сфере малого и среднего предпринимательства под влиянием государственной экономической политики.

По данным ЦБ РФ объем просроченной задолженности по кредитам предоставленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям достиг 1,85 трлн. рублей в 2016 году, что составляет примерно 6,5% от общего объема предоставленных кредитов. Ухудшение качества кредитов наблюдается второй год подряд. В период 2011—2014 гг. эта доля составляла 3,1 - 3,5% от общего объема выданных кредитов. Сегодня программа 6,5 ограничена, приоритетными считаются проекты в области строительства, производства электроэнергии и газа, сельского хозяйства, обрабатывающего производства, строительства и высокотехнологичного производства, что задает некий замкнутый цикл, однако сегодня необходима «деиндустриализация общества» посредством перехода индустриального общества к информационной экономике. Сегодня примерно 75% субъектов МСП вовлечены в сервисную экономику (торговля и услуги), а доля предпринимателей, принявших участие в программе 6,5 ничтожно мала, и составляет порядка 0,02% от общего количества предпринимателей (5,5 млн.).

Проблемой №2 остаются растущие издержки и давление со стороны государства. В связи с чем, основная доля предпринимателей использует механизм экономии на ФОТ, в части оптимизации затрат оплаты труда. Это приводит к сокращению издержек на 50-60% от общего объема фонда оплаты труда. Для ускорения темпов развития малого бизнеса на 15-20%, по данным предпринимателей, недостаточно просто предоставить налоговые каникулы нескольким группам самозанятых на 2—3 года, на выход с операционной окупаемостью необходимо порядка 5 лет.

Методология

Исследование проводилось на основании следующих допущений: срок ведения бизнеса (не менее 3-х лет), объем выручки, стоимость бизнеса (не менее 500 тыс. руб.), осуществление готового арендного бизнеса (предприниматели занимаются локальным, либо сетевым бизнесом не имея в собственности недвижимого имущества, кроме вспомогательного оборудования, производственных линий).

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 (ателье, ремонтные мастерские и т.п.));
- Деловые услуги (консалтинг, юридические услуги, услуги брокеров, агентств недвижимости);
- Легкая промышленность (швейная, обувная, текстильная, трикотажная, мебельное производство).

Общее количество выборки составило 2 640 субъектов, в т.ч. 520 интервью.

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

• P/E – (отношение стоимости бизнеса к чистой прибыли в годовом выражении) коэффициент отражающий стоимость единицы прибыли компании (также может служить индикатором окупаемости бизнеса, в годах);

• EV/S – (отношение стоимости бизнеса к валовой выручке в годовом выражении) коэффициент характеризуется высокой степенью репрезентативности, из-за меньшей волатильностью выручки в отличие от чистой прибыли, соответственно менее подвержен влиянию случайных факторов. Таким образом коэффициент в меньшей степени подвержен влиянию краткосрочных событий. 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;

• ROS (%) – рентабельность продаж, отражает доходность каждой заработанной единицы выручки ;

• C/S - (отношение себестоимости к валовой выручке в годовом выражении) коэффициент показывает 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 2016 г. в исследовании представлены бизнес-показатели инвестиционной привлекательности по Москве, Санкт-Петербургу и 46 регионам России в разрезе 6 федеральных округов (Центральный, Южный, Северо-Западный, Сибирский, Уральский, Приволжский).

Москва

Динамика изменения доходности и окупаемости бизнеса в г. Москва за период 2013-2016 гг.

Показатели доходности

№ п/п	Наименование	2013			2014			2015			2016		
		P/E	EV/S	ROS, %	P/E	EV/S	ROS, %	P/E	EV/S	ROS, %	P/E	EV/S	ROS, %
1	Аптеки	1,4	0,2	10%	1,8	0,2	19%	12,9	2,5	8%	6,9	0,8	12%
2	Автосервисы	1,0	0,4	30%	1,4	0,6	32%	10,3	4,3	29%	12,6	0,9	29%
3	Автомойки, включая услуги шиномонтажных	1,3	0,4	40%	1,9	0,9	38%	10,8	5,4	30%	12,4	3,7	35%
4	Кафе	1,2	0,4	27%	1,4	0,3	25%	8,0	2,9	26%	10,0	1,9	26%
5	Рестораны	1,0	0,5	26%	1,7	0,4	22%	8,3	2,5	24%	14,8	2,8	27%
6	Продуктовые магазины	1,8	0,2	16%	1,0	0,2	22%	2,1	0,4	20%	1,3	0,3	22%
7	Магазины одежды и обуви	1,1	0,4	32%	1,2	0,3	29%	9,6	1,3	27%	2,6	1,7	35%
8	Хостелы	1,3	0,5	42%	1,8	0,9	45%	6,5	2,2	37%	2,4	1,3	41%
9	Детские центры развития	1,5	0,4	38%	1,3	0,5	37%	8,9	2,6	30%	3,4	0,9	26%
10	Туристические фирмы	0,4	0,1	6%	0,7	0,1	11%	3,0	0,7	8%	5,0	1,7	4%

По итогам 2016 г. в Москве и Санкт-Петербурге наблюдается продолжающийся на протяжении семи кварталов спад деловой активности и связанный с этим событием, переход бизнеса на сберегательную модель. Период окупаемости (P/E) составил 1,3—14,8 лет против 2,1 –12,9 лет годом ранее. При этом необходимо отметить, повышение позитивных оценок предпринимателей относительно перспектив конца 2017 года. Так, доходность инвестиций (EV/S) на фоне событий последних нескольких месяцев в мировом сообществе (возможные перспективы снятия санкций, укрепление рубля к доллару и евро на фоне роста стоимости нефти) показала прирост до 0,3—3,7 рублей против 0,4—5,4 рублей на каждый рубль выручки в 2015 году.

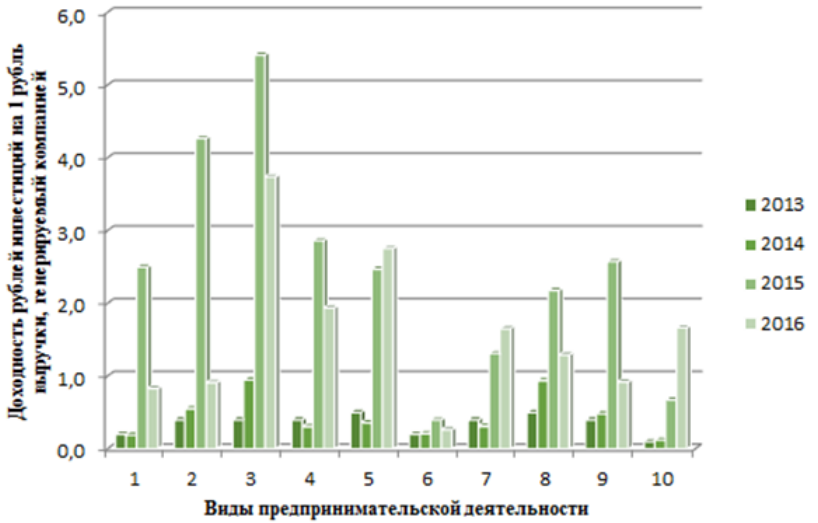
Главной стратегией повышения операционной прибыли в 2016 году являлось сокращение ФОТ персонала, повышение лояльности и автоматизация процессов. Интернет-магазины автоматизировали процессы, сокращая издержки на ФОТ. Также сокращаются затраты на хранение товаров за счет прямой поставки (услуга ответственного хранения) товаров со складов поставщиков (крупных дистрибьюторов).

Т.к. заполняемость медицинских центров в 2015—2016 гг. упала до 50% с 70% в 2014 г., предприятия развивают такие направления, как государственные закупки и медицинские услуги юридическим лицам.

Стоматологические клиники увеличили среднюю скидку за последний год с 20% до 25% с целью роста покупательного потока.

Предприятия общественного питания, в качестве основной стратегии повышения среднего чека и лояльности потребителей использовали организацию быстрой доставки и гибкую систему скидок. Среднее значение скидки составило 15%, годом ранее эта величина находилась на уровне 12%.

Как интернет-магазины, логистические компании в качестве основной бизнес модели используют автоматизированные сервисы по принципу «одного окна», отвечающие требованиям (введенным с 2012 г.) ФТС. Так называемые центры электронного декларирования (ЦЭД) работают в замкнутом цикле, и включают: таможенное оформление, таможенный консалтинг, классификацию товаров, транспортную и складскую логистику, юридическое сопровождение, сертификацию и страхование грузов, что по данным предпринимателей позволило сократить издержки в 2016 году на 20—30%.



Санкт-Петербург

Динамика изменения доходности и окупаемости бизнеса в г. Санкт-Петербург за период 2013-2016 гг.

Показатели доходности

№ п/п	Наименование	2013			2014			2015			2016		
		P/E	EV/S	ROS, %	P/E	EV/S	ROS, %	P/E	EV/S	ROS, %	P/E	EV/S	ROS, %
1	Автосервисы	1,4	0,4	30%	1,2	0,3	33%	7,0	2,0	29%	4,8	1,1	22%
2	Продуктовые магазины	1,3	0,2	14%	1,2	0,3	21%	5,4	1,0	24%	5,4	1,0	21%
3	Хостелы	1,2	0,6	51%	1,7	0,5	38%	12,5	7,3	41%	11,1	2,8	34%

По сравнению с Москвой в Санкт-Петербурге наблюдается улучшение показателей окупаемости бизнеса в сопоставимых видах деятельности. В 2016 г. период окупаемости (P/E) составил 4,8—11,1 лет против 5,4—12,5 годом ранее. Доходность инвестиций (EV/S) также показывает положительную динамику: 0,9—1,7 рублей на 1 рубль выручки (2016) против 0,4—4,3 рублей (2015) в Москве; 1,0—2,8 рублей (2016) против 1,0—7,3 рублей (2015) в Санкт-Петербурге. Среднее значение рентабельности продаж в Санкт-Петербурге по анализируемым видам деятельности в 2016 году сократилась на 5 п.п до 26%. Сокращение обусловлено ростом издержек малого бизнеса.

По данным предпринимателей, в 2016 году салоны красоты Санкт-Петербурга в качестве стратегии повышения продаж использовали программы повышения лояльности (дисконтные карты, подарочные сертификаты). При этом в связи с оптимизацией затрат, средняя премия мастеров сократилась до 20% от выручки со стандартных 25-30%.

Предприятия общественного питания Санкт-Петербурга формируют дополнительные статьи доходов за счет организации сопутствующих услуг, выездных банкетов (кейтеринга) и доставки блюд, что приносит дополнительно около 20 -25% прибыли.

Центральный федеральный округ

Динамика изменения доходности и окупаемости бизнеса в городах ЦФО за период 2014-2016 гг.

Наименование	2014			2015			2016		
	P/E	EV/S	ROS, %	P/E	EV/S	ROS, %	P/E	EV/S	ROS, %
Хостелы	3,8	0,9	22%	5	1,2	33%	12,1	3,9	37%
Компании легкой промыш-	3,1	0,7	21%	4,3	2,5	34%	9,6	2,9	28%
Магазины одежды и обуви	1,1	0,3	29%	2,3	0,8	30%	н/д	н/д	н/д
Продуктовый магазин	н/д	н/д	н/д	1,3	0,2	20%	3,6	1,2	34%

Справка. При проведении исследования по Центральному федеральному округу, были проанализированы 16 субъектов федерального округа, кроме г. Москвы и Московской области.

В регионах Центрального федерального округа по итогам 2016 года наблюдается обратная ситуацию в отличие от Москвы и Санкт-Петербурга.

В целом показателям деловой активности и инвестиционной привлекательности характерна отрицательная динамика. Так окупаемость (P/E) в 2016 г. составила 3,6—12,1 лет против 1,3—5 лет годом ранее, доходность инвестиций (EV/S) 1,2—3,9 рублей на 1 рубль выручки против 0,2—2,5 рублей (2015).

Результаты исследования свидетельствуют об устоявшемся тренде сберегательной модели заимствованной предприятиями у населения. Несмотря на положительные ожидания, предприниматели не спешат инвестировать собственные средства в будущее развитие в условиях сохранившейся неопределенности.

Южный федеральный округ

Динамика изменения доходности и окупаемости бизнеса в городах ЮФО за период 2015-2016 гг.

Наименование	2015			2016		
	P/E	EV/S	ROS, %	P/E	EV/S	ROS, %
Продуктовые магазин	2,1	0,6	26%	4,7	1,4	25%
Рестораны	2,2	0,6	29%	6,9	2,6	39%

Справка. При проведении исследования по Южному федеральному округу, были проанализированы 4 субъекта федерального округа, кроме Республик Адыгеи и Калмыкии.

В регионах Южного федерального округа по итогам 2016 г. инвестиционная привлекательность субъектов малого бизнеса находится в стагнирующем состоянии. Показатели окупаемости (P/E) и доходности инвестиций (EV/S) продуктовых магазинов в 2016 году составили 4,7 лет и 1,4 рублей на 1 рубль выручки соответственно, тогда как по итогам 2015 года находится на уровне 2,1 года и 0,6 рублей на 1 рубль выручки.

Динамика изменения деловой активности ресторанов (предприятия сектора общественного питания) также свидетельствует о сокращении деловой активности (окупаемость 6,9 лет в 2016 году против 2,2 лет годом ранее; доходность инвестиций 2,6 рублей против 0,6 рублей на 1 рубль выручки соответственно).

Северо-Западный федеральный округ

Динамика изменения доходности и окупаемости бизнеса в городах СЗФО за период 2014-2016 гг.

Наименование	2014			2015			2016		
	P/E	EV/S	ROS, %	P/E	EV/S	ROS, %	P/E	EV/S	ROS, %
Компании легкой промышленности	2,0	0,5	32%	2,9	0,7	28%	4,1	1,1	29%
Продуктовые магазин	н/д	н/д	н/д	3,7	1,0	23%	1,4	0,4	30%

Справка. При проведении исследования по Северо--Западному федеральному округу, были проанализированы 6 субъектов федерального округа, кроме Рреспублик Карелии и Коми, Санкт-Петербурга, Ненецкого АО, Псковской области.

У предприятий Северо-Западного федерального округа наблюдается улучшение показателей доходности.

Окупаемость бизнеса “продуктовые магазины” в 2016 году составляет 1,4 года, доходность инвестиций 0,4 рубля на 1 рубль выручки против 3,7 лет и 1,0 рубля на 1 рубль выручки.

Компании развлекательной индустрии второй год подряд показывают высокую доходность, окупаемость составляет 0,5 лет, доходность инвестиций 0,1 рубля при среднем значении рентабельности 26%. Стоимость бизнеса составляет 1 млн. рублей, при ежегодно генерируемых чистой прибыли—2,2 млн. рублей, и выручке—9,3 млн. рублей.

Сибирский федеральный округ

Динамика изменения доходности и окупаемости бизнеса в городах СФО за период 2014-2016 гг.

Наименование	2014			2015			2016		
	P/E	EV/S	ROS, %	P/E	EV/S	ROS, %	P/E	EV/S	ROS, %
Автосервисы	0,8	0,3	42%	2,6	1,6	53%	1,2	0,5	23%
Хостелы	3,8	1,7	43%	2,8	1,5	48%	н/д	н/д	н/д
Продуктовые магазин	н/д	н/д	н/д	1,6	0,5	36%	1,2	0,2	14%

Справка. При проведении исследования по Сибирскому федеральному округу, были проанализированы 7 субъектов федерального округа, кроме Республик Алтай, Бурятии, Тывы и Хакасии, а также Забайкальского края.

В регионах Сибирского федерального округа по итогам 2016 года наблюдается улучшение показателей в сферах технического обслуживания транспорта и розничной торговли (формат у дома).

В качестве механизмов повышения среднего чека и повышения покупательного потока ритейлеры используют: постоянный анализ номенклатуры реализуемых товаров с возможностью замены на востребованные (в 2016 году наблюдалось сокращение общего ассортимента на 28-35%), использование временных номенклатур в маркетинговых акциях с целью мониторинга востребованности тех или иных категорий товаров.

При этом падение покупательной способности (наблюдается последние 25 месяцев) и роста конкуренции, негативно отражается на росте выручки в городах с населением до 500 тыс. человек.

Уральский федеральный округ

Динамика изменения доходности и окупаемости бизнеса в городах УФО за период 2015-2016 гг.

Наименование	2015			2016		
	P/E	EV/S	ROS, %	P/E	EV/S	ROS, %
Автосервисы	6,0	2,0	35%	2,0	0,7	28%
Компании легкой промышленности	4,4	1,5	36%	5,8	1,0	29%

Справка. При проведении исследования по Уральскому федеральному округу, были проанализированы 3 субъекта федерального округа, кроме Курганской обл., ХМАО, ЯНАО.

По итогам 2016 г. в городах Уральского федерального округа показатели доходности бизнеса характеризуются разнонаправленной динамикой в зависимости от видов предпринимательской деятельности.

Так сроки окупаемости автосервисов в 2016 году сократились с 6-ти до 2-х лет, доходность инвестиций с 2 рублей до 0,7 рублей на 1 рубль выручки.

Тогда как у компаний легкой промышленности срок окупаемости вырос с 4,4 до 5,8 лет, по сравнению с годом ранее, при этом доходность инвестиций показала положительную динамику прибавив 0,5 рублей на 1 рубль выручки, несмотря на сокращение рентабельности продаж на 7 п.п. до 29%.

Как и в 2015, в 2016 году драйверами роста деловой активности в УФО стали предприятия «оптовой торговли» Челябинской и Свердловской областей.

Приволжский федеральный округ

Динамика изменения доходности и окупаемости бизнеса в городах ПФО за период 2014-2015 гг.

Наименование	2014			2015			2016		
	P/E	EV/S	ROS, %	P/E	EV/S	ROS, %	P/E	EV/S	ROS, %
Интернет-магазины	0,8	0,4	46%	1,2	0,5	31%	н/д	н/д	н/д
Кафе	1,4	0,3	22%	2,2	1,1	20%	2,9	0,4	23%
Автосервисы	н/д	н/д	н/д	2,0	0,8	41%	1,5	0,6	41%

Справка. При проведении исследования по Приволжскому федеральному округу, были проанализированы 9 субъектов федерального округа, кроме Республик Мордовии и Чувашской, Оренбургской, Пензенской, и Ульяновской областей.

В регионах Приволжского федерального округа наблюдается разнонаправленная динамика деловой активности предприятий. Период окупаемости кафе увеличился до 2,9 лет при показавшей рост доходности инвестиций до 0,4 рублей на 1 рубль выручки.

Период окупаемости автосервисов в 2016 г. показал значительное сокращение до 1,5 лет, против 2 лет по итогам 2015 года, а доходность инвестиций составила 0,6 рублей на 1 рубль выручки при неизменном показателе рентабельности продаж 41%.

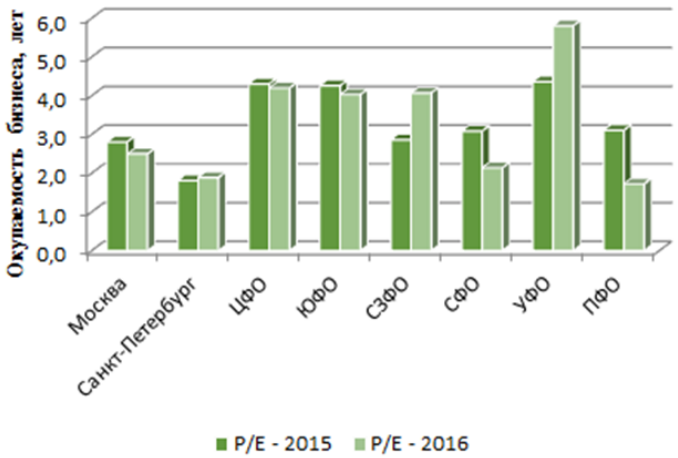
Доходность предприятий легкой промышленности России в период 2015—2016 гг.

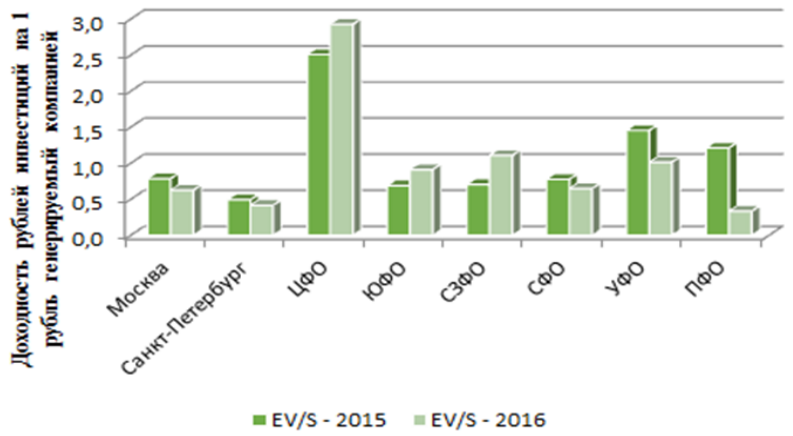
В отличие от сфер предпринимательства, включающих торговлю и услуги доходность предприятий легкой промышленности не подвергалась сильной волатильности.

Средний показатель окупаемости (P/E) по России составил 3,3 года против 3,1 лет в 2015 году.

Доходность инвестиций осталась на уровне 2015 года (0,8 рублей на 1 рубль выручки). Показатель рентабельности продаж сократился на 3 п.п. до 27%.

Наименование	Итоги 2015 года			Итоги 2016 года		
	P/E	EV/S	ROS, %	P/E	EV/S	ROS, %
Москва	2,8	0,8	28%	2,5	0,6	27%
Санкт-Петербург	1,8	0,5	28%	1,9	0,4	23%
ЦФО	4,3	2,5	34%	4,2	2,9	28%
ЮФО	4,3	0,7	17%	4,0	0,9	20%
СЗФО	2,9	0,7	28%	4,1	1,1	29%
СФО	3,1	0,8	31%	2,1	0,7	27%
УФО	4,4	1,5	36%	5,8	1,0	29%
ПФО	3,1	1,2	41%	1,7	0,3	25%





В связи с ростом налоговой нагрузки на предприятия легкой промышленности, предприниматели чаще показывают рост издержек с целью оптимизации.

Такая мера, по данным предпринимателей, позволяет фактически платить в бюджет 3-6%, вместо полноценных отчислений в размере 20%.

Мониторинг статей расходов малого и среднего бизнеса

Эффективность управления затратами МСБ (Москва и Санкт-Петербург)

Наименование вида деятельности	Мультипликатор C/S — Москва			
	2Q_2015	1Q_2016	2Q_2016	4Q_2016
IT технологии	0,38	0,32	0,45	0,69
Досуг и развлечения	0,48	0,49	0,42	0,61
Торговля	0,64	0,62	0,47	0,72
Легкая промышленность	0,69	0,87	0,69	0,74
Здравоохранение и красота	0,65	0,65	0,72	0,72
Общественное питание	0,68	0,73	0,71	0,75
Сервисное обслуживание и образование	0,48	0,53	0,62	0,70
Техническое обслуживание транспорта и логистика	0,58	0,59	0,63	0,69
Сфера туризма	0,56	0,53	0,54	0,55

В Москве по итогам 2016 г. существенный прирост издержек на 1 рубль выручки наблюдается у предприятий в сферах: IT технологий (+0,31 рубль ко 2 кв. 2015 г.), досугово-развлекательной (+0,14 рублей ко 2 кв. 2015 г.), сервиса и образовательных услуг (+0,22 рублей ко 2 кв. 2015 г.), технического обслуживания транспорта (+0,11 рублей ко 2 кв. 2015 г.). Не значительная, но при этом положительная динамика наблюдается в сфере туризма—издержки за 1,5 года сократились до 0,01 рубля.

В Санкт-Петербурге существенный прирост издержек наблюдается в сферах: досугово-развлекательной (+0,21 ко 2 кв. 2015 г.), общественного питания (+0,42 ко 2 кв. 2015 г.), технического обслуживания транспорта (+0,29 ко 2 кв. 2015 г.).

Положительная динамика у предприятий сервисного обслуживания (-0,14 ко 2 кв. 2015 г.), что обусловлено ростом инвестиций последние годы в человеческий капитал со стороны населения.

Наименование вида деятельности	Мультипликатор C/S—Санкт-Петербург			
	2Q_2015	1Q_2016	2Q_2016	4Q_2016
IT технологии	0,58	н/д	0,58	0,60
Досуг и развлечения	0,50	н/д	0,68	0,71
Торговля	0,71	0,40	0,72	0,75
Легкая промышленность	0,64	н/д	0,71	0,77
Здравоохранение и красота	0,68	н/д	0,66	0,72
Общественное питание	0,34	н/д	0,73	0,76
Сервисное обслуживание и образование	0,72	н/д	0,61	0,58
Техническое обслуживание транспорта и логистика	0,42	н/д	0,70	0,71
Сфера туризма	0,46	0,13	0,58	0,60

Эффективность управления затратами МСБ по итогам 2016 г.: срез по федеральным округам

Наименование	Центральный ФО	Южный ФО	Северо-Западный ФО	Сибирский ФО	Уральский ФО	Приволжский ФО
IT технологии	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Досуг и развлечения	н/д	н/д	0,73	0,64	н/д	0,63
Торговля	0,72	0,75	н/д	0,81	н/д	0,83
Легкая промышленность	0,81	0,80	0,71	0,75	0,71	0,77
Здравоохранение и красота	0,82	0,65	н/д	н/д	н/д	н/д
Общественное питание	0,82	н/д	н/д	н/д	н/д	0,70
Сервисное обслуживание и образование	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	0,69
Техническое обслуживание транспорта и логи-	0,47	н/д	н/д	0,62	0,72	0,55
Сфера туризма	0,53	н/д	н/д	0,64	н/д	0,59

Динамика изменения издержек предприятий МСБ в ряде регионов свидетельствует о наличии неэффективной стратегии управления издержками в условиях экономического развития.

В сфере оптовой и розничной торговли показатели C/S во всех федеральных округах находятся в диапазоне 0,72—0,83 рубля на 1 рубль выручки, тогда как среднеотраслевое значение составляет 0,65 рублей.

Среднеотраслевое значение показателя C/S для сферы технического обслуживания транспорта составляет 0,62 рубля на 1 рубль выручки. Сравнительный анализ показывает, что наиболее эффективная стратегия управления издержками в регионах Центрального ФО и Приволжского ФО.

В сфере легкой промышленности наиболее эффективные регионы (по отношению к среднеотраслевому значению 0,73 рубля на 1 рубль выручки) по стратегии управления издержками в 2016 находятся в Северо-западном ФО, Сибирском ФО и Уральском ФО.

Общие выводы

Высокий уровень деловой активности, как и годом ранее фиксируется в Москве и Санкт-Петербурге, на которые приходится примерно 60% выборочной совокупности.

По итогам опросов 53% предпринимателей оценивают перспективы 2017 года, как позитивные. Однако результаты 2016 года свидетельствуют о стагнирующем состоянии экономики.

Сберегательная модель, которую предприятия взяли на вооружение с середины 2015 года, негативно отразилась на показателях доходности субъектов малого бизнеса. Так доходность инвестиций в МСБ по итогам 2015-2016 гг. составила:

в Москве 0,3—3,7 рубля на 1 рубль выручки (2016) против 0,4—5,4 рублей (2015);

в Санкт-Петербурге 1,0—2,8 рублей на 1 рубль выручки (2016) против 1,0—7,3 рубля (2015);

в регионах ЦФО 1,2—3,9 рублей на 1 рубль выручки (2016) против 0,2—2,5 рублей (2015);

в регионах ЮФО 0,9—2,6 рублей на 1 рубль выручки (2016) против 0,5—1,5 рублей (2015);

в регионах СЗФО 0,4—1,1 рубля на 1 рубль выручки (2016) против 0,3—2,9 рублей (2015);

в регионах СФО 0,3—0,7 рублей на 1 рубль выручки (2016) против 0,3—1,6 рублей (2015);

в регионах УФО 0,6—1,0 рублей на 1 рубль выручки (2016) против 0,5—2,0 рублей (2015);

в регионах ПФО 0,2—1,7 рублей на 1 рубль выручки (2016) против 0,3—1,3 рубля (2015).

В большинстве регионов доходность инвестиций показывает положительную динамику на фоне последних событий. При этом в регионах Центрального ФО, Южного ФО и Приволжского ФО наблюдается продолжающаяся стагнация института предпринимательства.

Ожидания предпринимателей, касающиеся положительных изменений к концу 2017—началу 2018 года свидетельствуют о возможном росте новых качественных бизнес-проектов.

© Материал подготовлен консалтинговой компанией «2Б Диалог».
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 средствами без разрешения ООО «КК «2Б Диалог».