



◀ **Виктор ЖИДКОВ,**
директор департамента малого
и среднего бизнеса, МКБ

Как малый бизнес пережил пандемию

Период действия ограничительных мер оказался серьезным вызовом для бизнеса, в том числе и для малых и микропредприятий. Некоторые компании и предприниматели так и не смогли восстановиться после длительных нерабочих дней. В то же время мы видим, что в целом по сегменту обороты растут, как и уверенность в завтрашнем дне. И потому есть надежда, что в скором времени данный сегмент восстановится.

Самочувствие малого бизнеса отражается не только на предпринимателях, но и на стране в целом. И неправы те эксперты, кто говорит, что нет существенной разницы, будет население покупать товары в крупном сетевом магазине или же у соседа-предпринимателя. Доля малого и среднего бизнеса в валовом национальном продукте определяет зрелость экономики страны, ее стабильность и развитость. И потому чем больше малых и микропредприятий, тем больше диверсифицированы риски, тем выше устойчивость экономики. Следовательно, повышается инвестиционная привлекательность страны. Для конечного потребителя, то есть для нас с вами, большое количество малых предпринимателей — это жесткая конкуренция за клиента, в том числе и ценовая. Кроме того, малый бизнес — это рабочие места.

То, что у нас происходит сокращение малых и средних предприятий, — печальный факт. Например, согласно недавнему исследованию «Финэкспертизы», за последние

12 месяцев в России закрылся каждый пятый малый и средний бизнес, при этом появилось 848.5 тыс. новых малых и средних предприятий. Анализ количества МСБ, включенных в реестр малого и среднего предпринимательства, показывает, что за последний месяц количество включенных в реестр юридических лиц и предпринимателей снизилось на 7.6%, на 461.9 тыс., причем количество микропредприятий снизилось на 459.7 тыс. (данные этого исследования приводила газета «Ведомости»). По состоянию на 10 августа в реестре МСБ было 5.6 млн компаний и предпринимателей.

НЕ ТОЛЬКО ВИРУС

В то же время ошибкой было бы считать, что сокращение малых и средних предприятий обусловлено исключительно пандемией. Тренд на сокращение МСБ наблюдался и ранее, и он вполне объясним. Во-первых, с рынка уходят компании, которые обслуживали «серую» зону бизнеса, помогая оптимизировать налогообложение.

С введением комплекса мер по контролю за налогами со стороны ФНС возможности для существования таких компаний сокращаются. Во-вторых, не нужно забывать, что любой бизнес имеет определенные риски, и срок жизни предприятий обусловлен многими нюансами: отраслью, способом ведения бизнеса, инвестиционным климатом и так далее. Рождение и смерть компаний — это естественный процесс.

Пандемия, безусловно, сыграла свою негативную роль. Когда спрос падает больше чем на 50%, бизнесу очень трудно выжить. Но это всего лишь один из факторов.

Из взаимодействия с нашими клиентами мы видим, как многие компании активно адаптируются под меняющиеся обстоятельства. В самый разгар пандемии мы анализировали динамику по открытию счетов в различных отраслях. И увидели, что многие предприниматели продолжали активно работать. Например, до введения ограничительных мер лидерами по открытию счетов были оптовая торговля, строительство, сфера услуг, ретейл, транспорт. Во время самоизоляции лидером по открытию счетов стал ретейл (20.2% против 13.2%), активность в сфере оптовой торговли и услуг снизилась незначительно, активность строителей и транспортных компаний практически не изменилась. Снизилось ли общее количество открываемых счетов МСБ? Во время действия жестких ограничительных мер — да, но ситуация выровнялась довольно быстро. Мы вышли на показатели прошлого года.

ИЗМЕНЕНИЕ НАСТРОЯ

Я бы не стал объяснять снижение активности лишь экономической составляющей. Тут немалую роль играет и психологический настрой. Пока действовали ограничения, у многих бизнесменов был страх перед будущим. Например, от обращающихся к нам клиентов мы часто слышали «все пропало», вопросов же по текущей работе почти не поступало. Анализ звонков на горячую линию банка показывает, что более 30% всех обращений касались кредитования, более 10% — вопросов обслуживания терминалов в неработающих торговых точках. 11% звонивших интересовал интернет-эквайринг, 14% — открытие счета. Вопросы, касающиеся непосредственной деятельности компаний, а также работы в дистанционных каналах, не превышали 5%. Чтобы помочь преодолеть страхи, в банке были даже разработаны новые «антикризисные» скрипты

■ ■ ■
ОШИБКОЙ БЫЛО БЫ СЧИТАТЬ,
ЧТО СОКРАЩЕНИЕ МАЛЫХ И СРЕДНИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ ОБУСЛОВЛЕНО
ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ПАНДЕМИЕЙ.
ТРЕНД НА СОКРАЩЕНИЕ МСБ
НАБЛЮДАЛСЯ И РАНЕЕ

по взаимодействию с клиентами МСБ. Сейчас мы научились бороться со страхом клиентов, а работающие в сегменте малого бизнеса куда увереннее смотрят в будущее. Сейчас малый бизнес волнуют совершенно другие вещи — 40% всех вопросов касаются операционной деятельности и проведения операций, 15% — вопросы эквайринга, кредитование же составляет 10%. Панических настроений нет.

ВЫХОД В ПЛЮС

Анализ выручки клиентов из сегмента МСБ также показывает, что многие из них смогли успешно преодолеть сложный период ограничительных мер и выйти в плюс. Согласно оценке эквайринговых оборотов по итогам первого полугодия, в среднем на одну компанию МСБ оборот в сравнении с 2019 годом даже вырос на 4% и превысил 1 млн рублей в месяц, средний чек в целом по сегменту вырос на 1% за год и составил 825 рублей.

В разрезе отраслей мы сейчас видим, что продуктовые магазины после падения оборотов в апреле летом резко пошли в рост. В августе средняя выручка за неделю даже превышает на 14–20% показатели до пандемии. У небольших АЗС оборот в июне также превысил февральский, вслед за снижением доходов в апреле на 27% в мае был рост на 30%, и с тех пор выручка не снижалась. Алкогольные магазины сейчас работают с ростом оборота в среднем на 20%. Такси из сегмента МСБ в 2.6 раза увеличили оборот в сравнении с периодом до пандемии, во время самоизоляции оборот в сегменте только рос. Магазины товаров для дома почувствовали существенный всплеск покупа-

■ ■ ■
СЕЙЧАС МЫ
НАУЧИЛИСЬ БОРОТЬСЯ
СО СТРАХОМ КЛИЕНТОВ,
А РАБОТАЮЩИЕ
В СЕГМЕНТЕ МАЛОГО
БИЗНЕСА КУДА
УВЕРЕННЕЕ СМОТРЯТ
В БУДУЩЕЕ

тельской активности после снятия ограничений. В апреле выручка в данном сегменте упала на 60%, в мае началось восстановление, в итоге по состоянию на август оборот на 32% превысил показатели до пандемии. У небольших книжных магазинов в августе оборот на 67% превысил февральский, хотя во время действия ограничений, как и у многих других закрытых магазинов, был провал. Службы доставки ожидаемо оказались также в плюсе, тут мы зафиксировали рост выручки в 2.5 раза летом по сравнению с февралем. Были и неожиданные направления бизнеса, которые во время действия ограничений существенно нарастили выручку и не снизили после снятия ограничений. Например, по нашим клиентам с удивлением увидел существенный рост оборотов у небольшой компании, специализирующейся на электрогенераторах. Неплохи дела у продавцов спортивного инвентаря, сейфов. IT-сфера динамично продолжает наращивать клиентскую базу и выручку, ищет самые выгодные условия размещения свободных средств.

Мы видим, как малый бизнес за счет своей мобильности быстро адаптируется к новым реалиям. Например, для многих точкой роста стала работа на государство. Уже в июне МКБ получил на 25% больше заявок на кредиты под исполнение госконтрактов от компаний малого и среднего бизнеса, чем до пандемии. В июле и августе количество заявок выросло еще на 10%. Для небольших компаний выигранный конкурс на работы по госконтракту — это не просто заказ, а возможность вернуться к прежнему рабочему ритму.

Еще один тренд, который мы видим, — это желание малого бизнеса подготовиться к возможному повторению негативного сценария. В июле одним из самых популярных вопросов при открытии счета стал вопрос о возможности полностью удаленной работы в условиях карантина. Мы также фиксируем возросший интерес к услугам интернет-эквайринга и самоинкассации. Мы проанализировали характер транзакций клиентов из сегмента малого и среднего бизнеса и увидели, что количество платежей по продвижению сайтов, оплате рекламных публикаций в соцсетях, служб доставки и так далее выросло в 1.5 раза в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. То есть малый бизнес активно готовится к работе онлайн, если возникнет такая необходимость.

ПЕЧАЛЬНАЯ СТАТИСТИКА

Негативные тренды также присутствуют. Есть направления бизнеса, которые

тяжело выходят из пандемии. Небольшие фитнес- и спортивные клубы пока получают лишь 15% прежней выручки, кафе и рестораны отрабатывают 37% от оборотов до коронавируса, ювелирные магазины — половину. Необрали летом порядка 30% выручки в сравнении с февралем фастфуд, медицинские клиники, магазины обуви и женской одежды, салоны красоты и парикмахерские.

Были среди наших клиентов и те, кто закрылся на карантин и не открылся, в том числе и среди отраслей, которые не относятся к пострадавшим. Ограничительные меры разорвали некоторые «пищевые цепочки», в итоге с рынка ушли те, кто формально не должен был пострадать. Так, закрылись 11% продуктовых магазинов, 24% кафе, 27% точек фастфуда, 18% салонов красоты, 40% мебельных и магазинов одежды, 28% точек по продаже цветов, 25% обувных магазинов и 17% магазинов косметики. Сокращения, пусть и незначительные, были почти по всем отраслям.

Клиенты говорят, что из-за пандемии отложились решения проблем с арбитражами, мешающими получить кредитование и банковские гарантии. Многие говорят о снижении объема контрактов, кто-то переводил средства с депозитов на расчетные счета и расходовал их. Арендодатели жалуются, что часть их клиентов (особенно из разряда несетевых кафе) закрылись, и теперь они ищут новых арендаторов. Буквально вчера встречался со строительной компанией, которая на рынке более 20 лет. Ее генеральный директор жаловался, что пришлось сократить персонал во время ограничений, продать часть активов, чтобы не допустить просрочек.

ПЕРЕЗАГРУЗКА

Однако я уверен, что бизнес справится, затянет пояса, переживет. Банки же, в свою очередь, будут оказывать точечную поддержку тем, кому необходимо. Мы, например, сделали минимальные тарифы на эквайринг для МСБ, пересмотрели линейку тарифов по РКО.

И потом рынки не бывают пустыми. Если кто-то уходит, его место занимает новая компания. Потому уверен, что в будущем число предприятий МСБ восстановится, а у работающих восстановятся обороты. У нас в стране очень талантливые люди, которые отлично адаптируются к самым непростым обстоятельствам. ©

■ ■ ■
ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫЕ
МЕРЫ РАЗОРВАЛИ
НЕКОТОРЫЕ «ПИЩЕВЫЕ
ЦЕПОЧКИ», В ИТОГЕ
С РЫНКА УШЛИ ТЕ, КТО
ФОРМАЛЬНО НЕ ДОЛЖЕН
БЫЛ ПОСТРАДАТЬ