

Доклад  
Комитет МСБ АБР

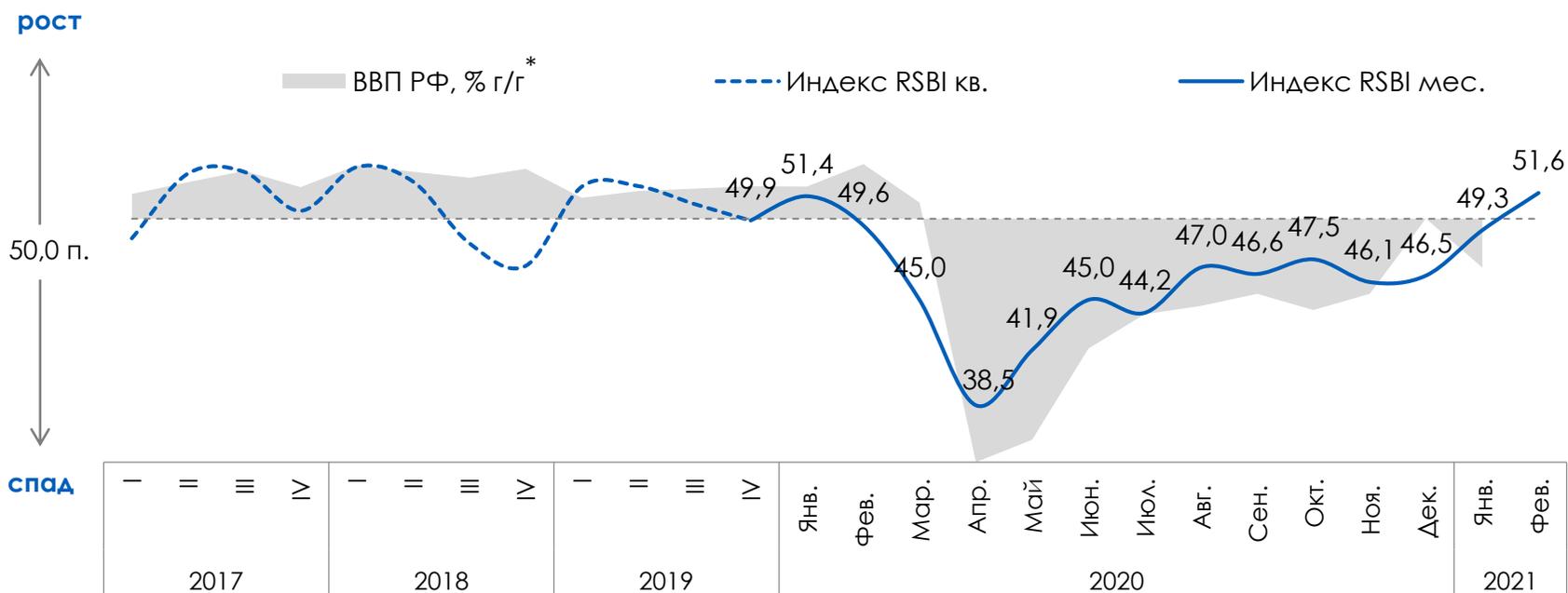
# Индекс Опоры RSBI

## Доступность финансирования

Март 2021 г.

# В феврале деловая активность в сегменте МСБ начала расти впервые с января прошлого года

Динамика индекса RSBI и ВВП РФ



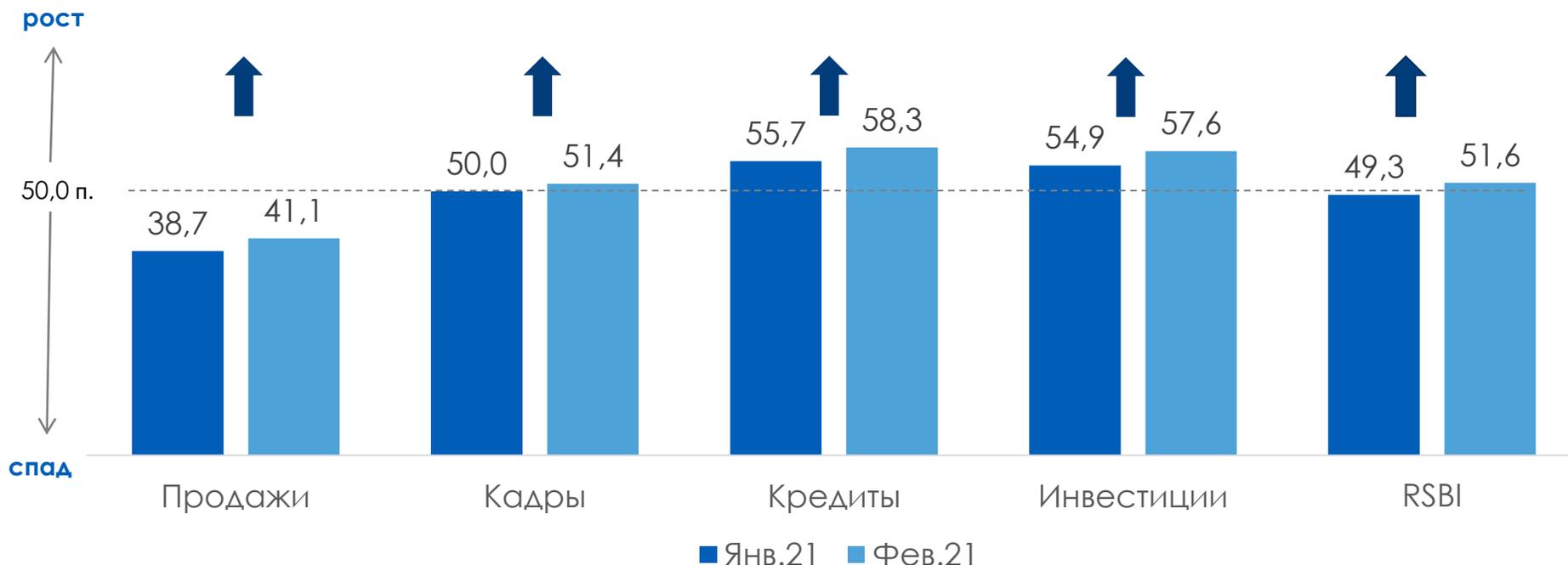
\* - с 2020 по данным Минэкономразвития

- Индекс RSBI в феврале составил 51.6 пунктов, выйдя в зону роста деловой активности
- За движение индекса вверх отвечали все компоненты, однако компонента Продажи осталась в зоне выраженного спада, указывая на слабость сбыта МСБ

# Среди основных компонент RBSI по-прежнему наиболее сильно смотрятся Кредиты и Инвестиции

- За движение индекса вверх отвечали все компоненты, однако Продажи остались в зоне выраженного спада
- Продажи и Кадры увеличились за счет возросших ожиданий МСБ
- Компоненты Кредиты и Инвестиции, напротив, выросли на улучшении фактических значений и находятся на рекордно высоких уровнях

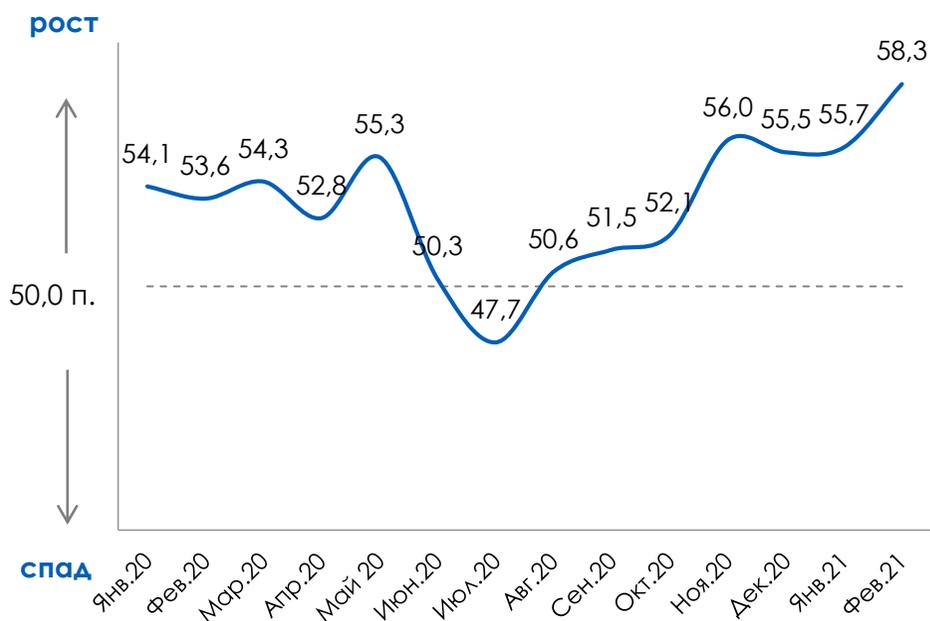
Изменение индекса RBSI и его компонент, в пунктах



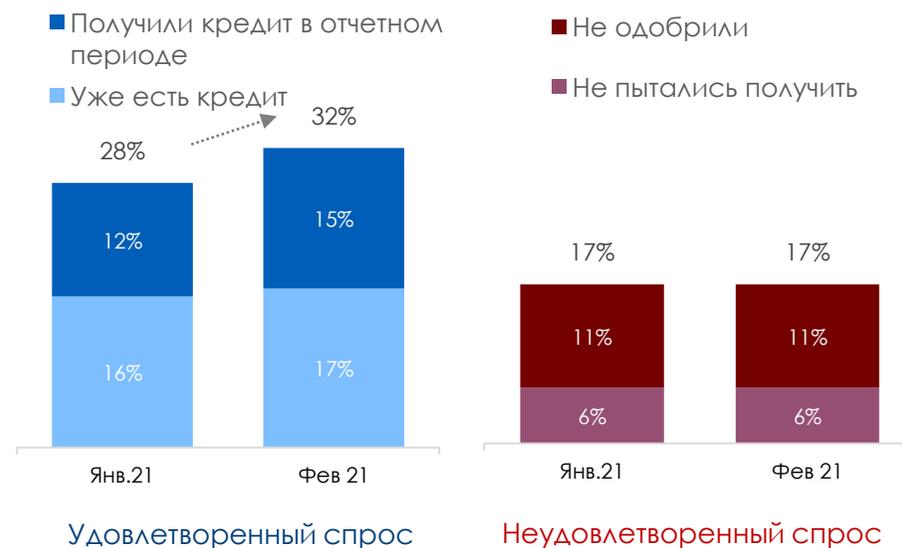
# Компонента Кредиты обновила исторический максимум

- Компонента Кредиты обновила исторический максимум
- Доля удовлетворенного спроса по кредитам выросла с 28% до рекордных 32%

## RSBI Кредиты



## Динамика составляющих компоненты



# Доля отказов по кредитам была минимальной за все время наблюдения индекса

- Доля МСБ, удовлетворенных доступностью кредитов, достигла в феврале нового максимума в 32%
- Число отказов у подавших заявки на кредит находится ниже 45%, что свидетельствует об очень высокой степени доступности кредитов для МСБ в феврале

**Доля удовлетворенного спроса: получившие и уже имеющие кредит**



**Доля отказов на заявки по кредитам к числу их подавших**

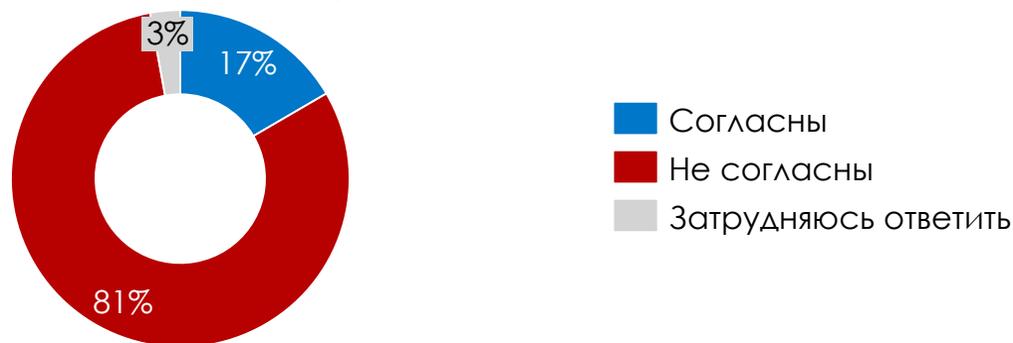


# Две трети МСБ указали о прибыльности бизнеса в прошлом году

## Оценка прибыльности деятельности МСБ в 2020 году



## Степень согласия МСБ с утверждением, что текущий кризис, связанный с пандемией – это время возможностей для бизнеса



- Три четверти МСБ отметили, что их деятельность в 2020 году оказалась прибыльной или безубыточной
- Только 17% считают, что текущий кризис открыл для бизнеса новые возможности

# Однако, многие предприниматели приобрели навыки удаленной работы и антикризисного управления

Какие из перечисленных навыков приобрёл Ваш бизнес во время пандемии  
сумма не равна 100%



- Треть предпринимателей не приобрели новых навыков в кризисном году. Их операционная деятельность может быть устойчивой и эффективной, поэтому им не требовалась адаптация к **НОВЫМ УСЛОВИЯМ**

# Мнение ПСБ: оценка состояния рынка кредитования МСБ

## **Банки:**

1. Рост конкуренции и снижение процентных ставок привели к относительному росту доходности кредитного бизнеса относительно транзакционного
2. Рост навыков в кредитном анализе за счет использования разнообразных источников данных
3. Рост доступности средств гос. поддержки для кредитования по спец программам

## **МСБ:**

1. Самые слабые бизнесы закрылись в разгар первой или второй волны пандемии
2. 30% МСБ прошли адаптацию к новым условиям бизнеса (+20% это и не требовалось)
3. Низкую процентную ставку выдерживают предприятия с низкой операционной маржинальностью

# За последние 3 года наблюдается активный рост доли МСБ, получивших опыт участия в госзакупках

## Оценка уровня цифровизации МСБ

Сумма не равно 100%

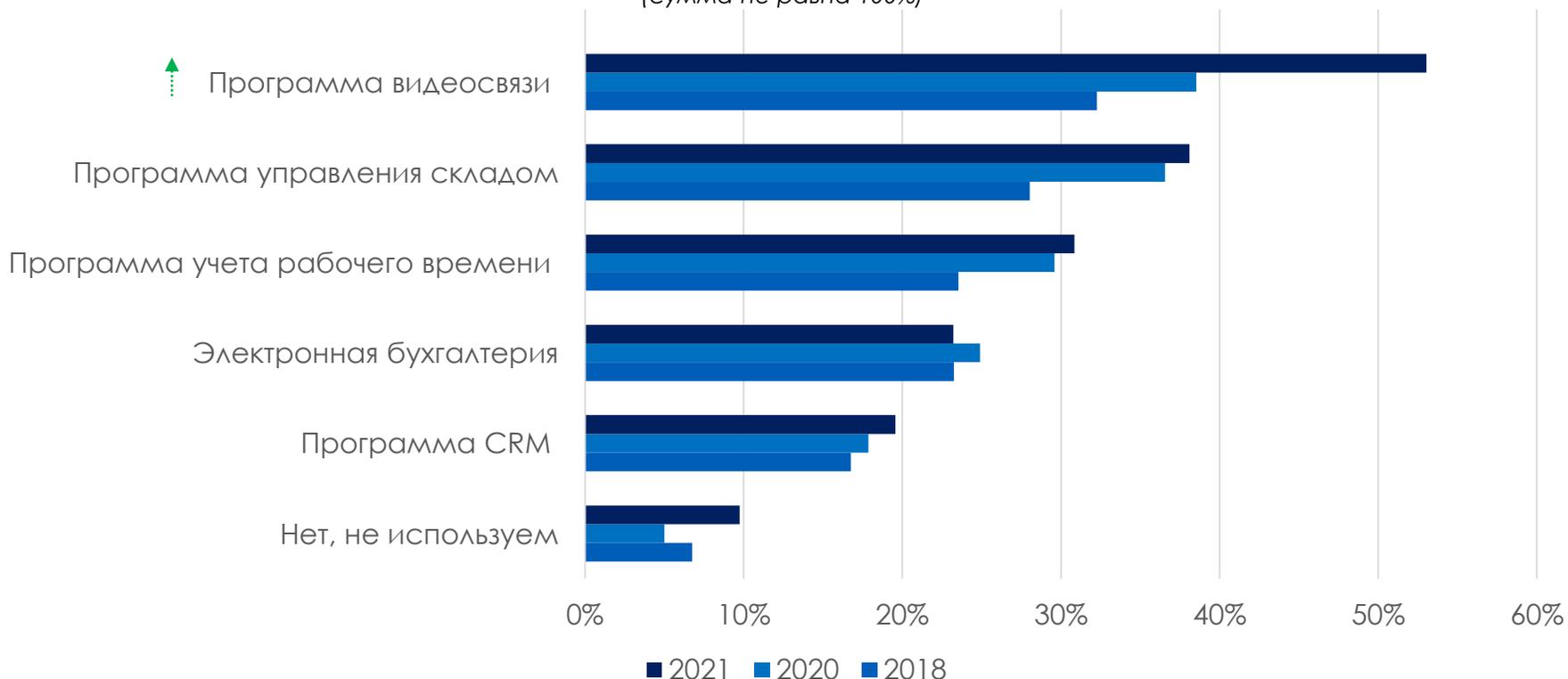


- Две трети МСБ имеют собственный сайт для продвижения в сети Интернет
- За 3 года заметно выросло число МСБ, хотя бы раз участвующих в госзакупках (с 36% до 59%). За последний год прирост составил 6%, что может быть связано с мерами господдержки и активизацией поиска МСБ новых рынков сбыта в период пандемии и ограничений

# Программы видеосвязи зарекомендовали себя как наиболее эффективное внедрение периода пандемии

## Использование программных продуктов в деятельности МСБ

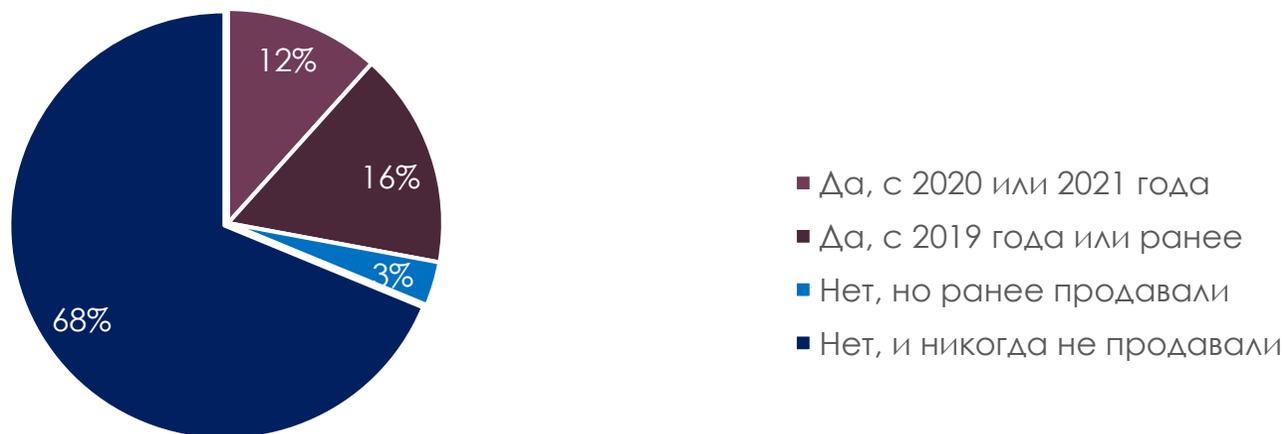
(сумма не равна 100%)



- Карантинные меры способствовали развитию виртуальных коммуникаций. В настоящий момент каждый второй предприниматель пользуется программами видеосвязи, - за три года их доля выросла с 39% до 53%

# Каждый десятый МСБ пришел в 2020 г. на маркетплейсы

**Доля МСБ, которые продают товары или услуги через агрегаторы или маркетплейсы  
(например, через Wildberries, Ozon, Авито, Яндекс-Маркет и т.п.)  
% от тех, кто продаёт товары или услуги через интернет**



- За последний год 12% предпринимателей начали пользоваться маркетплейсами или агрегаторами для реализации продукции, общая доля МСБ, использующих эти каналы сбыта, достигла 28%

# Спасибо за внимание!

Подробнее с материалами вы сможете ознакомиться на странице нашего сайте:



<https://www.psbank.ru/Business/RSBI>

