



**Комитет по малому
и среднему бизнесу**

Ассоциация банков России

г. Москва

Июнь 2026 г.



Индекс RSBI

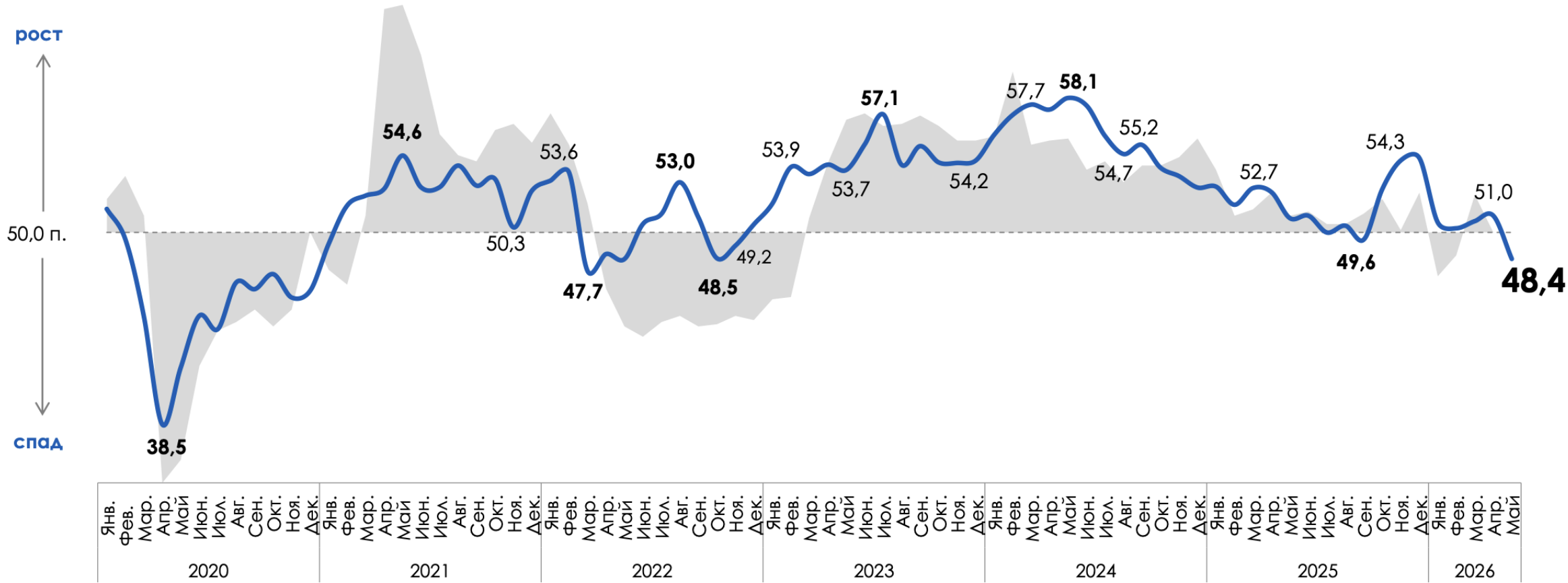
Деловой активности малого и среднего бизнеса



Индекс RSBI на четырехлетнем минимуме – деловая активность МСП перешла к снижению

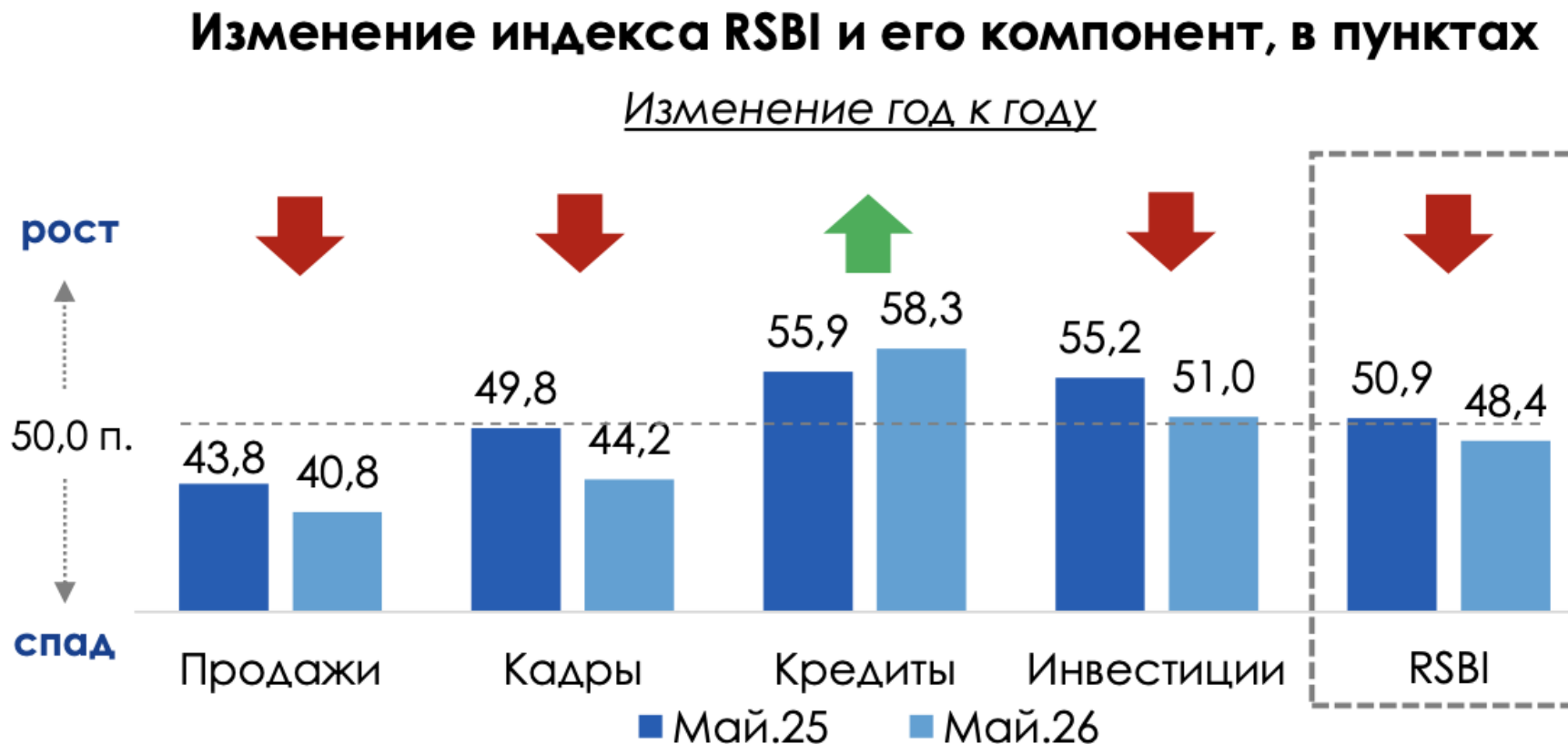
Динамика индекса RSBI и ВВП РФ

■ ВВП РФ, % г/г — Индекс RSBI *



* - в янв.-апр. 2026 г. данные по индексу не публиковались

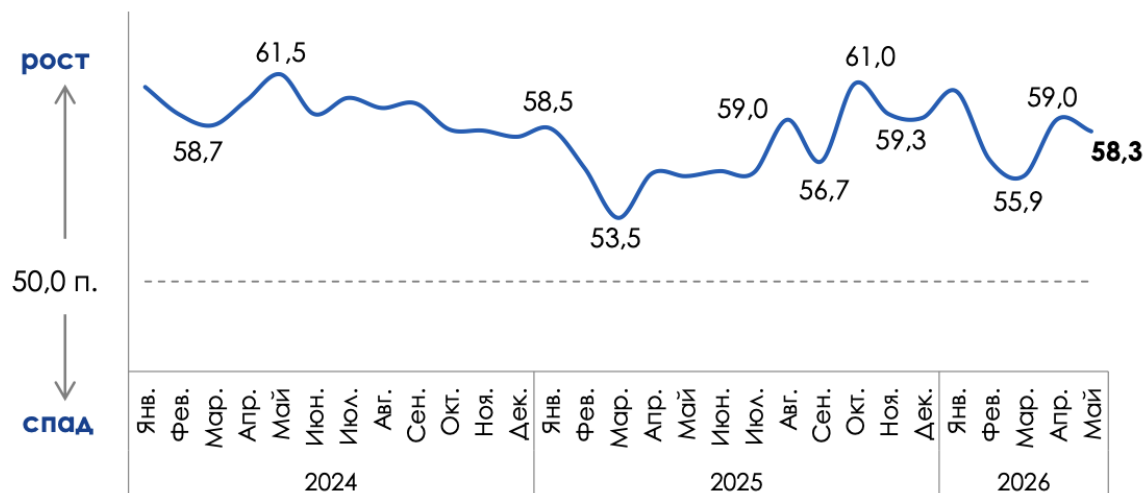
Несмотря на высокую ключевую ставку, «Кредиты» является наиболее сильной компонентой Индекса RSBI



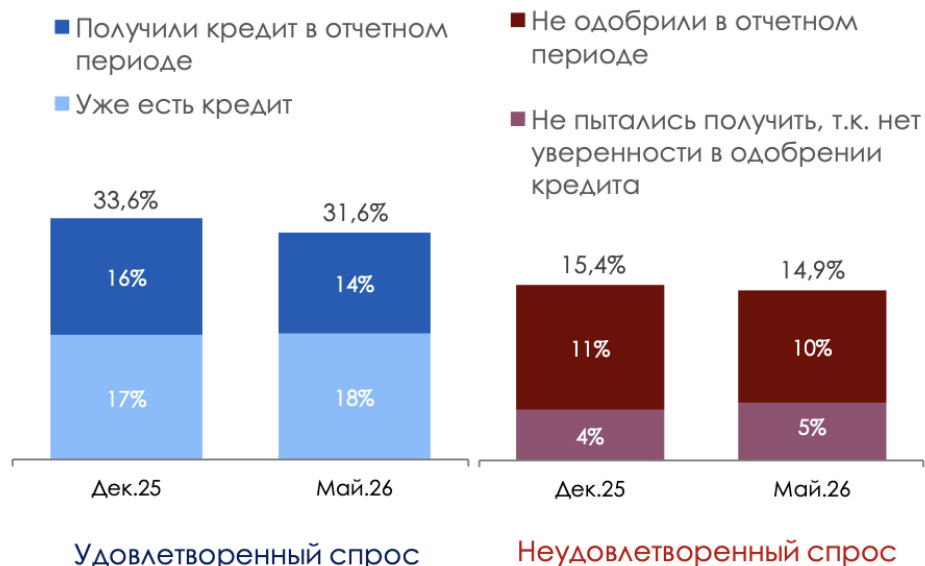
Спрос на кредитование у МСП остается относительно ВЫСОКИМ

- Компонента Кредиты остается высокой – ухудшение в экономике подталкивает МСП к кредитованию, даже на невыгодных условиях
- Так, исторически существенная часть опрошенных имеет действующий кредит (18%), на что также влияет активное рефинансирование в сегменте. В условиях снижения ставки новый кредит получили 14% МСП (-4 п.п. с дек.)
- При этом уровень отказов также исторически высокий (10%), как и растущая неуверенность в одобрении (5%)
- Среди подавших заявку одобряемость не растет и составляет 59%, на уровне 2025 года

RSBI Кредиты

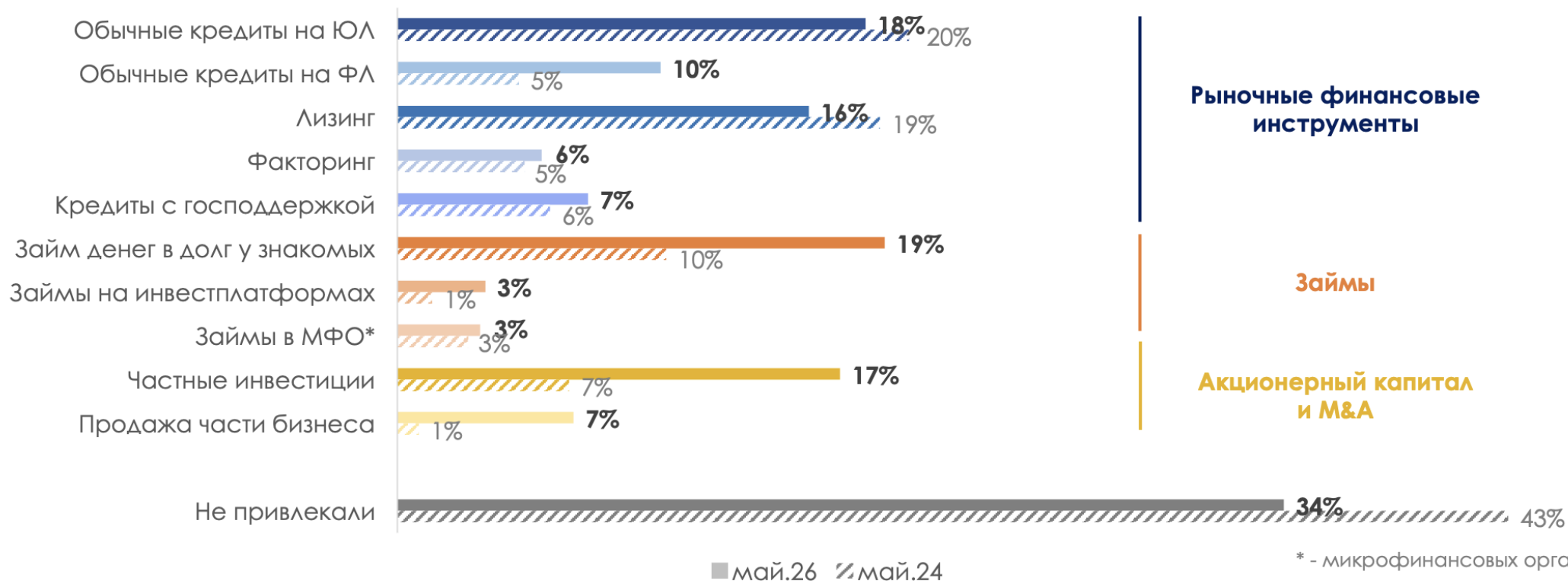


Состояние предъявленного спроса МСП на кредиты за последние 3 месяца



Высокие ставки подталкивают МСП расширять круг источников капитала

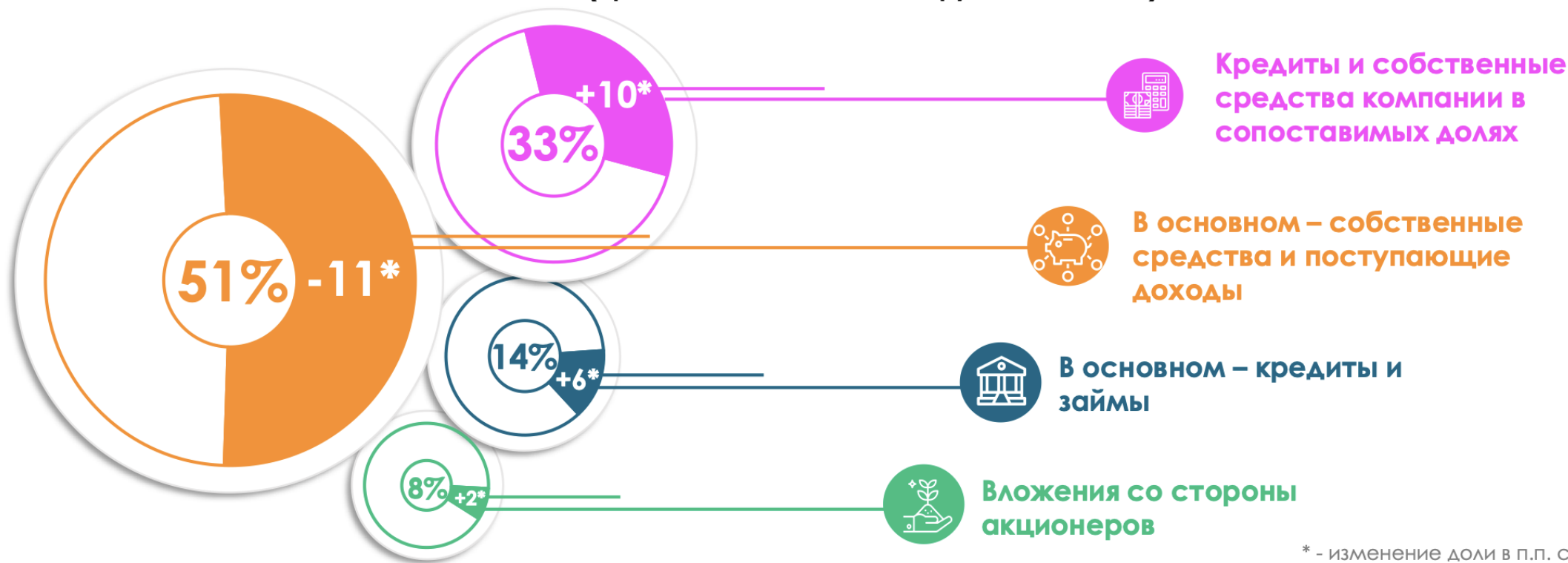
Какие из видов дополнительного финансирования привлекала компания в 2026 году?



- Рыночные финансовые инструменты остаются базовым источником привлечения средств, однако компании стали чаще обращаться к частным и платформенным займам, привлечению акционерного капитала и M&A

В этом году бизнес чаще готов финансировать инвестиции не только собственным капиталом, но и кредитами

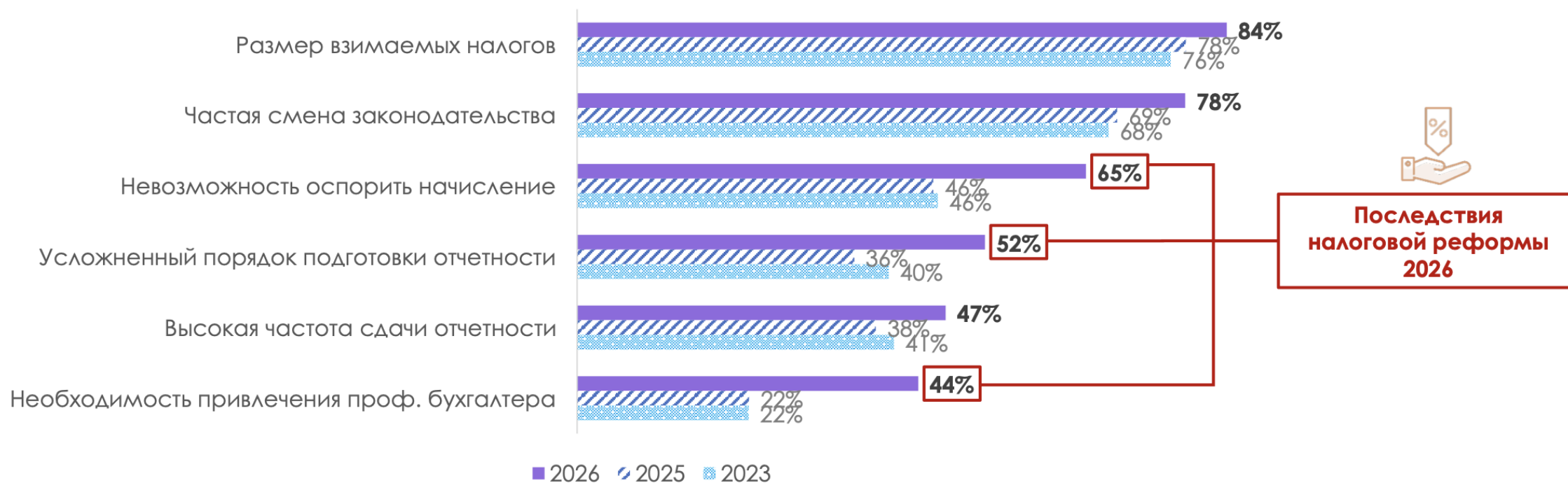
Какие источники средств для инвестиций у Вашей компании в 2026 году?
(среди тех, кто начал/планирует инвестиции)



- Доля МСП, готовых инвестировать за счет своих ресурсов, составила 51% – это на 11 п.п. меньше, чем в 2024 году
- На фоне торможения экономики и высокой инфляции бизнес сейчас больше вынужден совмещать собственные средства с кредитами (33%, +10 п.п. с 2024 г.) либо в основном привлекать кредиты и займы (14%, +6 п.п.)

В 2026 году налоги для большинства МСП стали не только выше, но и сложнее

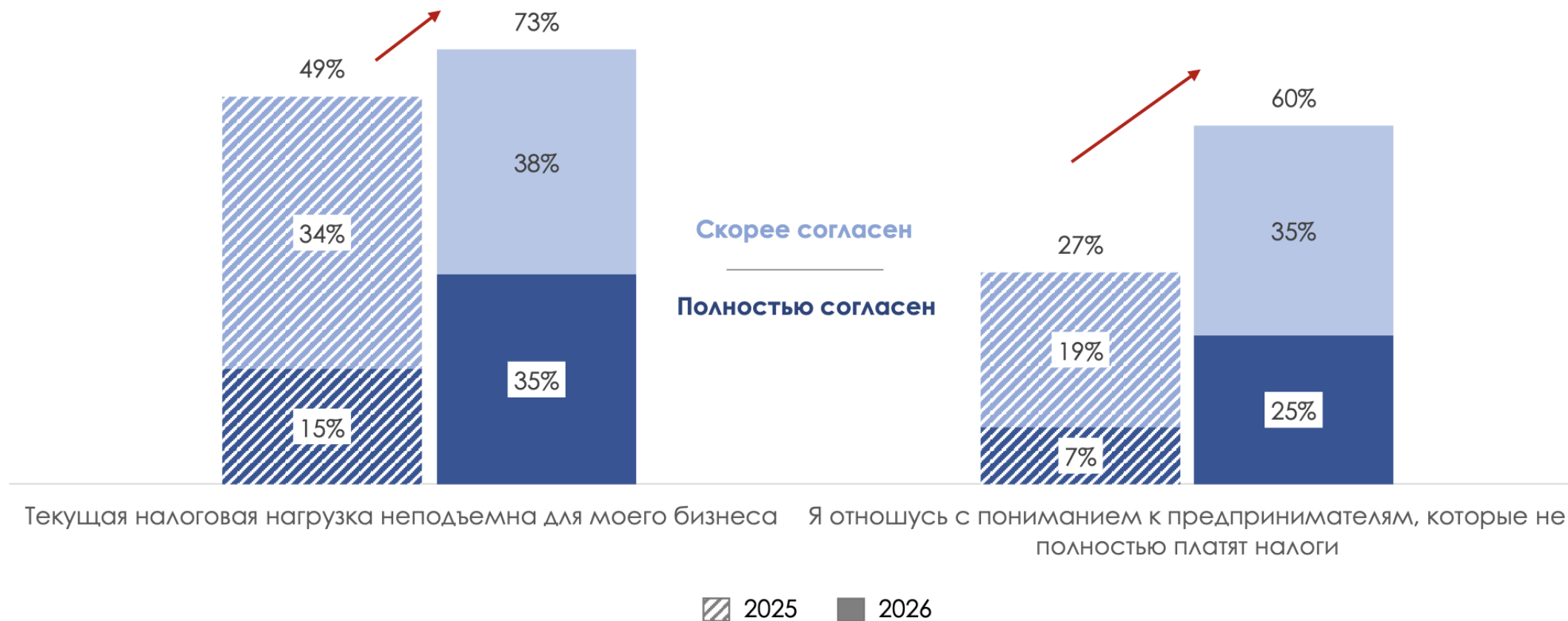
Какие проблемы в области налогообложения являются для Вас значимыми?



- После налоговой реформы в 2026 году больше компаний (84%, +6 п.п. за год) говорят от высокой налоговой нагрузке
- Нововведения, в т.ч. утрата УСН для части компаний, ведут к росту спорных ситуаций и усиливают административную нагрузку ввиду усложнения отчетности и необходимости в профессиональном бухгалтерском сопровождении

Большинство МСП сообщило о неподъемной налоговой нагрузке и стало лояльнее относиться к уходу от налогов

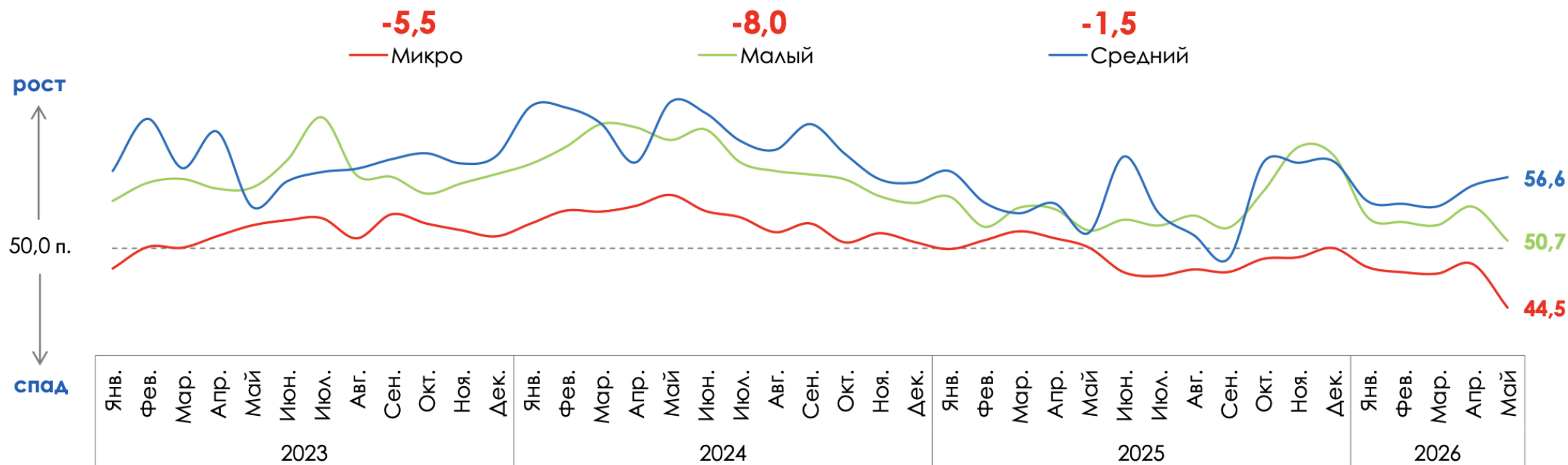
Насколько Вы согласны со следующими утверждениями?



Микробизнес, как наиболее массовый сегмент, находится в глубоком спаде

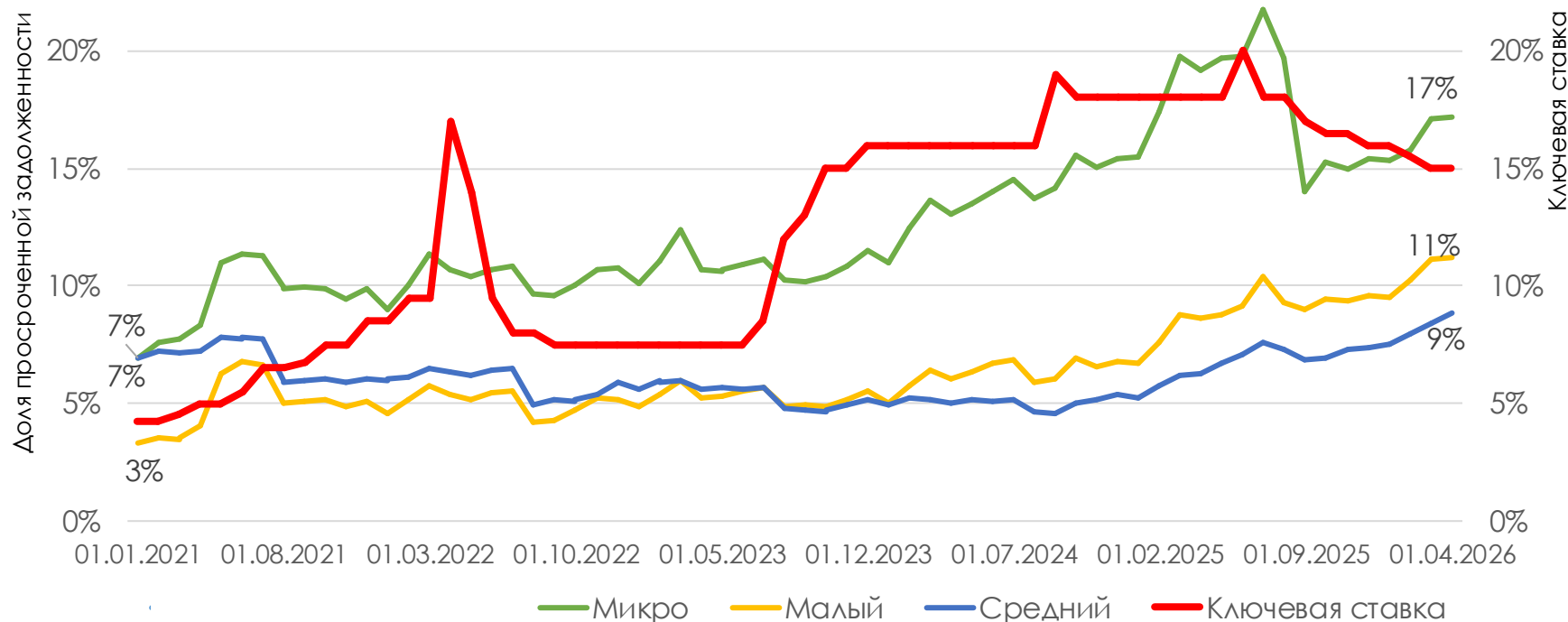
- Самый низкий показатель RSBI у микробизнеса - индекс перешел в область сильного спада на фоне существенного ухудшения фактической ситуации во всех ключевых компонентах
- Показатель малого бизнеса удержался в области небольшого роста деловой активности, но за последние месяцы показал нисходящую динамику. Активно тормозило рост ухудшение ситуации в фактических продажах и кадрах
- Деловая активность в среднем бизнесе растет устойчиво. Незначительное снижение в продажах и кадрах компенсировалось большей кредитной активностью, также сегмент выделяется ростом в фактических инвестициях

Динамика индекса RSBI по размерам бизнеса



За последние 2 года, просроченная задолженность МСБ выросла на 63% в микро и на 73% в малом бизнесе

Просроченная задолженность МСБ в разрезе размеров предприятий (% от кол-ва заемщиков) и ключевая ставка (%)



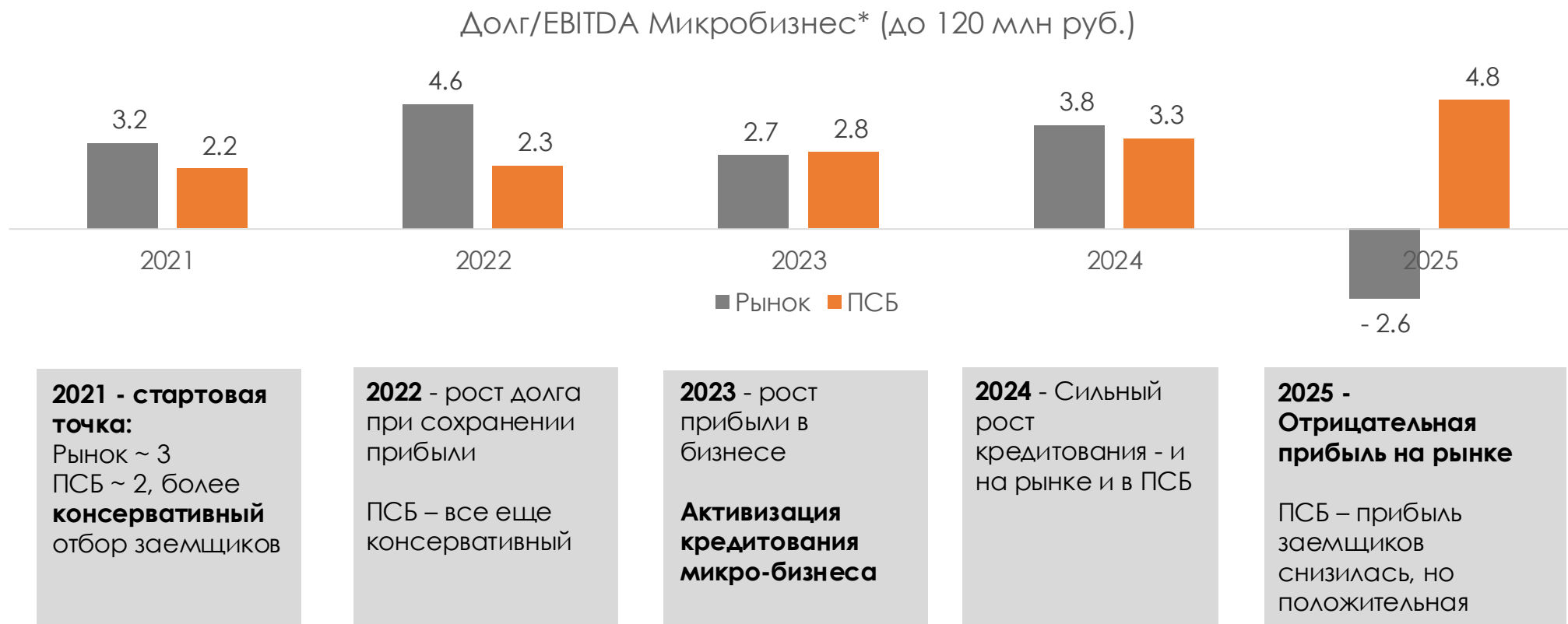
Источник: Банк России

Объективный эффект высокой ключевой ставки:

- Рост свыше внутренней (невысокой) рентабельности бизнеса
- Сдвиг потребительских предпочтений в сторону сбережений

Среди текущих факторов роста просроченной задолженности – рост неплатежей в бизнесе (РСПП)

Кредитная политика банков (на примере ПСБ) основана на отборе заемщиков, что позволяет снизить убытки на длинном цикле



* - ситуация в Малом и Среднем бизнесе аналогичная, но менее ярко-выраженная

Источник: анализ ПСБ рынка и заемщиков в портфеле; микро – выручка до 120 млн руб.; малый – выручка до 800 млн руб.; средний – выручка до 2 000 млн руб.

Спасибо за внимание!

Подробнее с материалами вы сможете ознакомиться на странице нашего сайта:



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

