

**Результаты за 2 кв.
2019 года**

**Индекс Опоры RSBI
Деловой активности
малого и среднего
бизнеса**

Июль 2019 г.

Индекс RSBI

- Что из себя представляет индекс RSBI
- Выборка индекса RSBI
- Линейка индексов RSBI
- Компоненты индекса RSBI

Итоги индексов RSBI за 2 кв. 2019 года

Изменение компонент

Оценка МСБ условий для ведения бизнеса

Итоги опросов МСБ

Что из себя представляет индекс RSBI

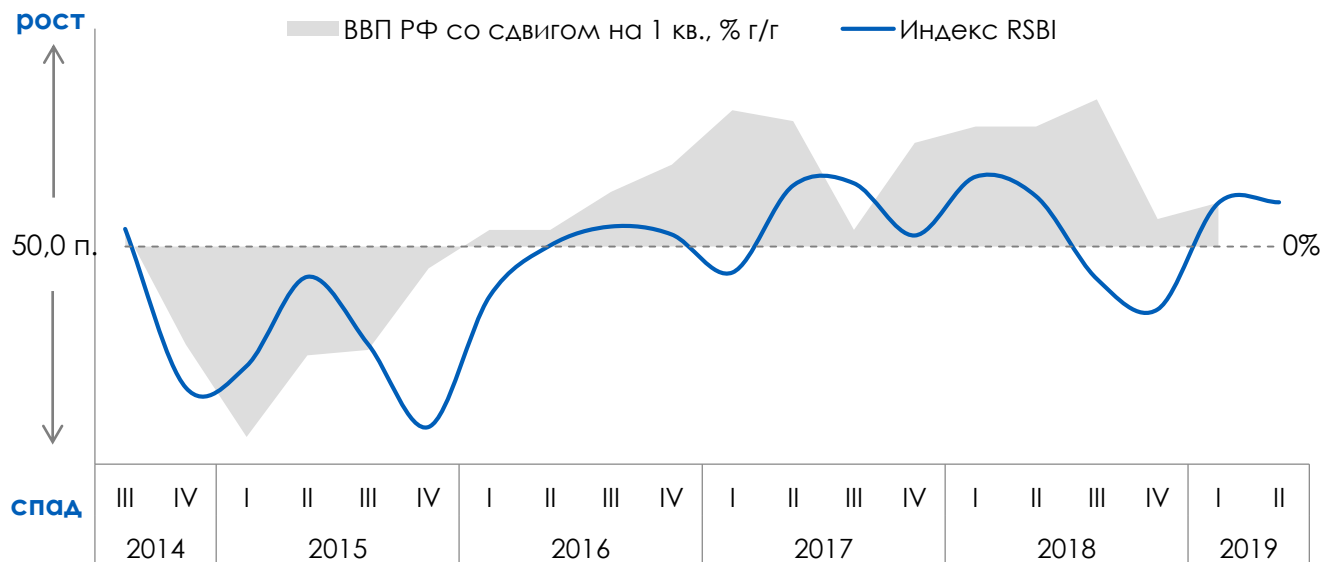
Что показывает: Замеряет деловую активность в сегменте МСБ. Является опережающим индикатором ситуации в экономике РФ

Как читать: Значение индекса выше 50,0 п. свидетельствует о росте деловой активности, ниже 50,0 п. – о ее снижении.

Пример: Индекс RSBI в 1 кв. 2019 года не показал изменений относительно 1 кв. 2019 года и составил 52,0 п., что указывает на сохранение темпов ростов деловой активности в сегменте МСБ.

Какая периодичность и история: Расчет индекса осуществляется ежеквартально с 3 кв. 2014 года.

Динамика индекса RSBI и ВВП РФ



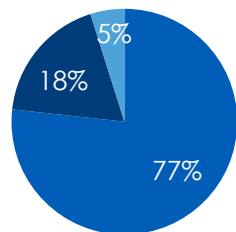
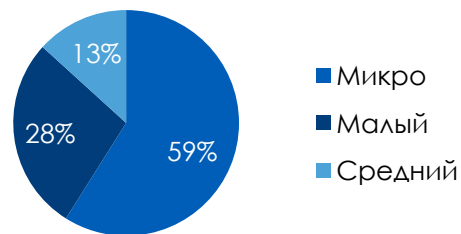
Число компаний участвующих в расчете индекса (выборка)

В расчете индекса (опросе) участвуют **2 300 компаний** в 23 регионах в сегменте микро, малого и среднего бизнеса, по трем видам деятельности (торговля, производство, сфера услуг)

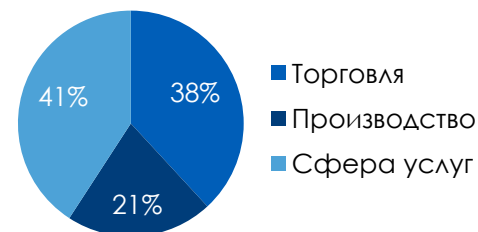
Структура по размерам бизнеса

Старая классификация МСБ

Новая классификация МСБ



Структура по видам деятельности



Структура по регионам

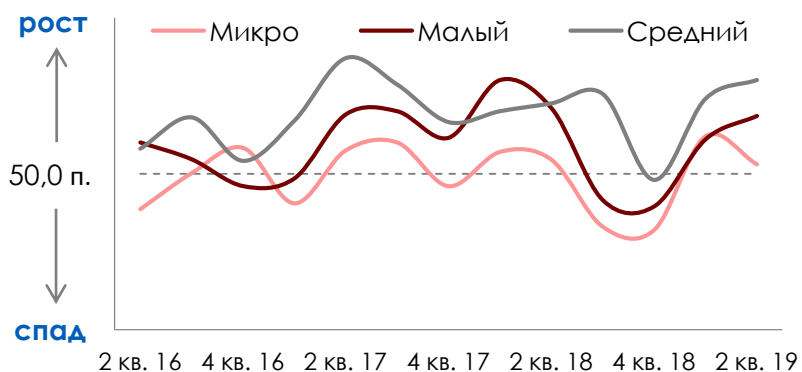
Регион	Число компаний	Регион	Число компаний
Белгородская область	50	Пермский край	100
Волгоградская область	100	Приморский край	100
Забайкальский край	50	Республика Башкортостан	100
Иркутская область	100	Республика Татарстан	100
Кировская область	100	Ростовская область	100
Краснодарский край	100	Самарская область	100
Красноярский край	100	Санкт-Петербург	100
Москва	200	Свердловская область	100
Московская область	100	Тюменская область	100
Нижегородская область	100	Удмуртская Республика	100
Новосибирская область	100	Челябинская область	100
Ярославская область	100		

На 23 региона приходится **63%** всех компаний сегмента МСБ РФ

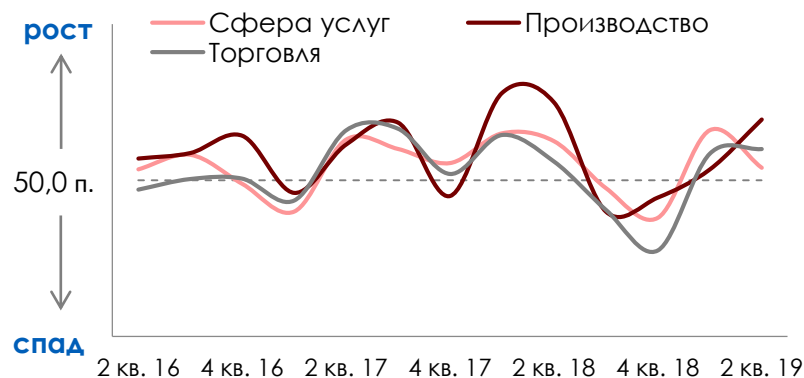
Линейка индексов RSBI

Индекс RSBI формируется в разрезе размеров бизнеса (**микро, малый, средний**) и вида деятельности (**торговля, сфера услуг и производство**). Отдельно формируются индексы по **молодежному** и **женскому** предпринимательству, а также **23 регионам** РФ.

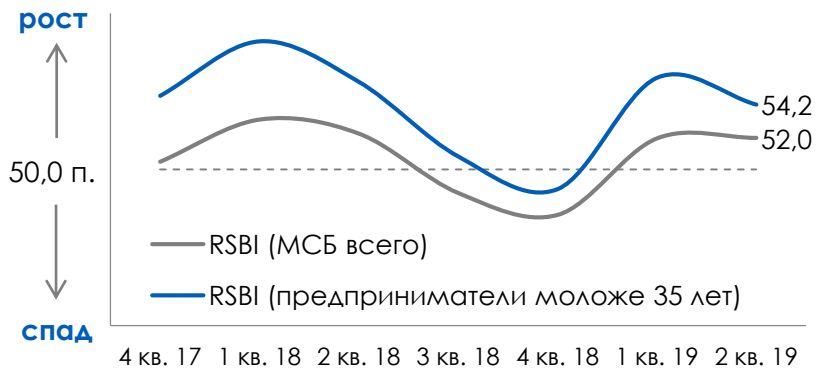
RSBI по размерам бизнеса



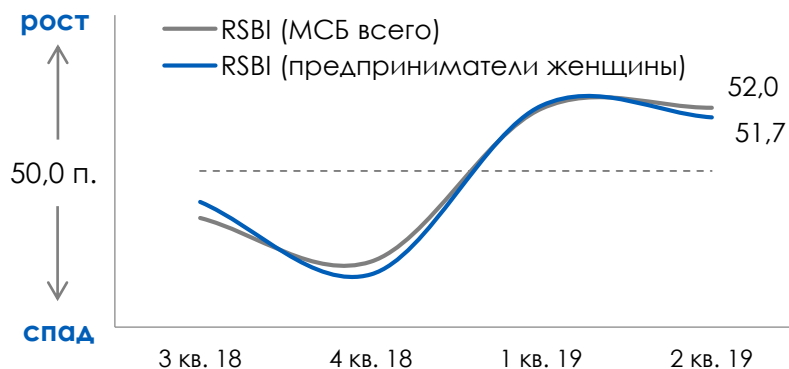
RSBI по видам деятельности



RSBI молодежное предпринимательство



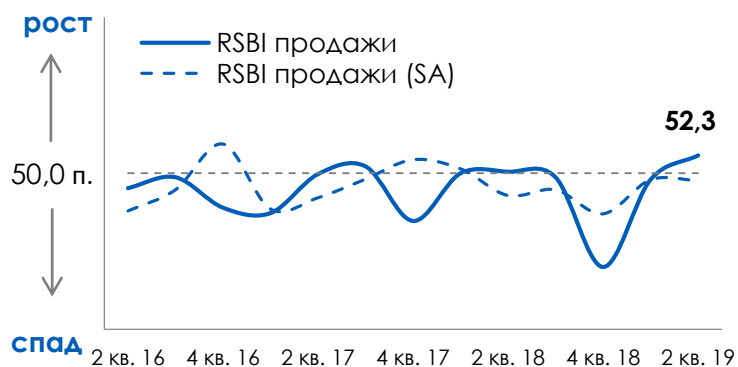
RSBI женское предпринимательство



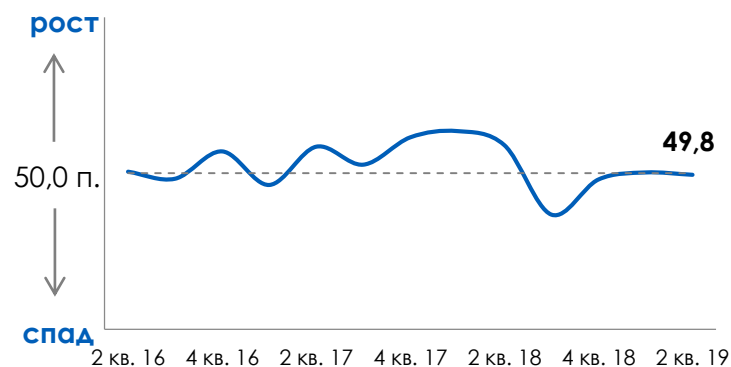
Из каких компонентов состоит индекс RSBI

Индекс RSBI формируют четыре компонента, каждая из которых представляет из себя отдельный индекс: **продажи, доступность финансирования, инвестиции, кадры**

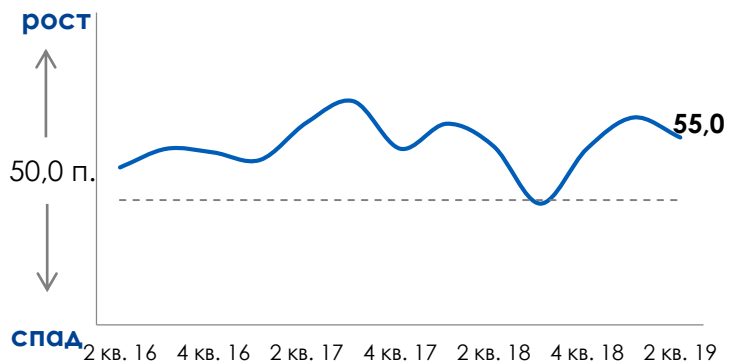
RSBI продажи



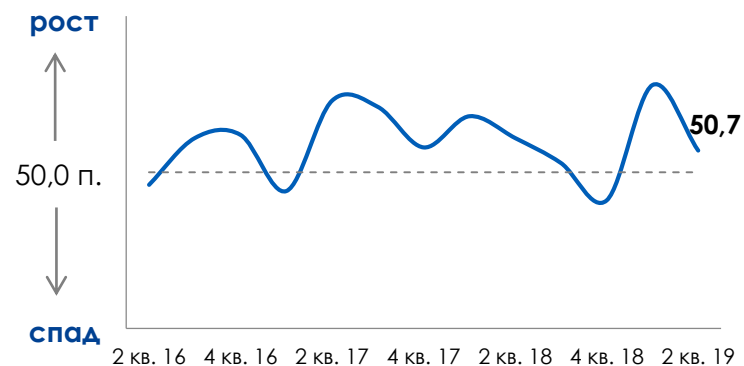
RSBI доступность финансирования



RSBI инвестиции



RSBI кадры



Индекс RSBI

Итоги индексов RSBI за 2 кв. 2019 года

- Индекс RSBI
- RSBI по размерам бизнеса
- RSBI в отраслях
- RSBI молодые предприниматели
- RSBI женское предпринимательство
- RSBI регионы

Изменение основных компонент

Оценка МСБ условий для ведения бизнеса

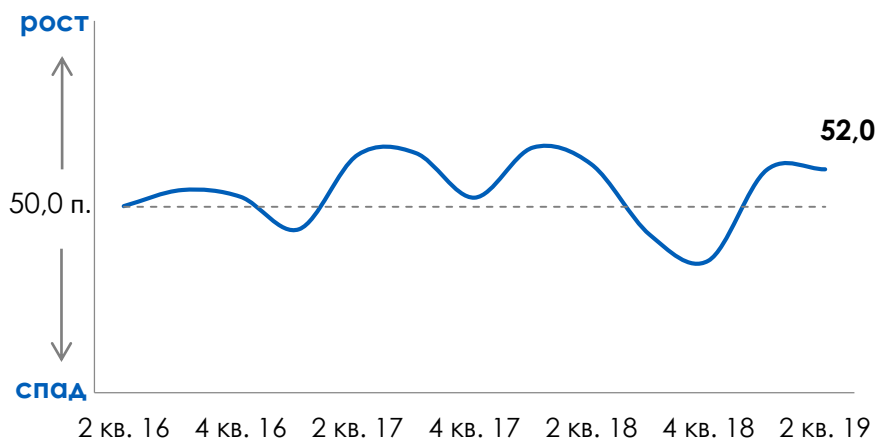
Итоги опросов МСБ

Во 2 кв. 2019 года деловая активность МСБ сохранила темпы роста на уровне 1 кв.

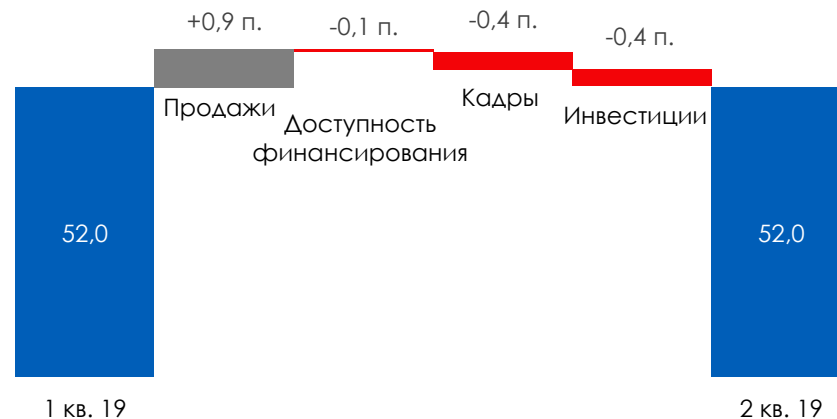
Во 2 кв. 2019 г индекс RSBI не показал изменений, составив 52,0 п. Значение индикатора указывает на сохранение темпов роста деловой активности МСБ.

Рост продаж МСБ был нивелирован снижением остальных индикаторов: доступности финансирования, кадровой составляющей и инвестиций.

Динамика индекса RSBI



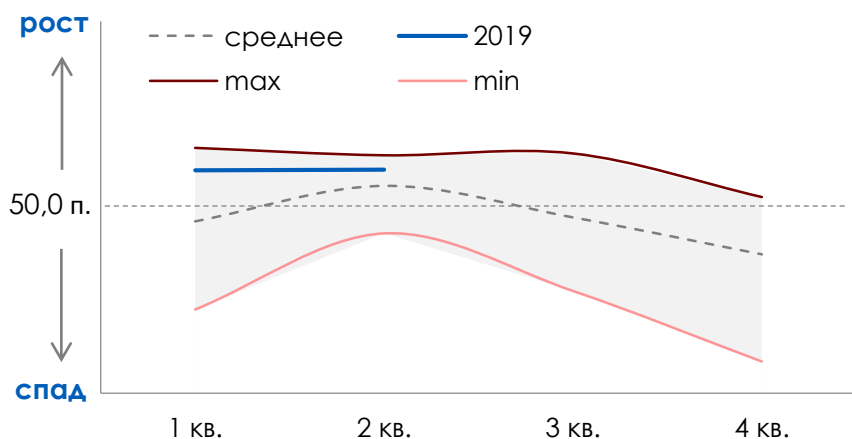
Изменение индекса по компонентам



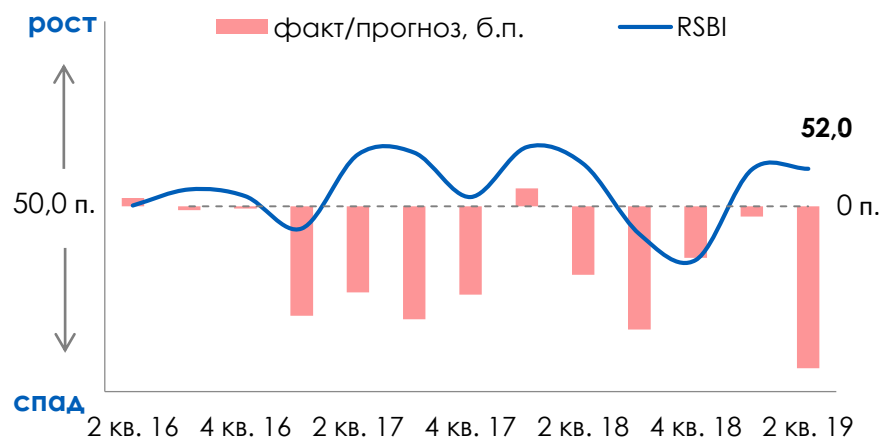
Значения индекса во 2 кв. 2019 г выше исторического среднего, но существенно ниже ожиданий МСБ

Индекс RSBI во 2 кв. 2019 г находится чуть выше исторического среднего значения за 5 лет, но предприниматели ожидали гораздо более высоких значений. Отклонение фактического значения индекса от прогнозного максимальное за последние три года.

Индекс RSBI в 2019 г относительно экстремумов



Отклонение фактического RSBI от прогнозного



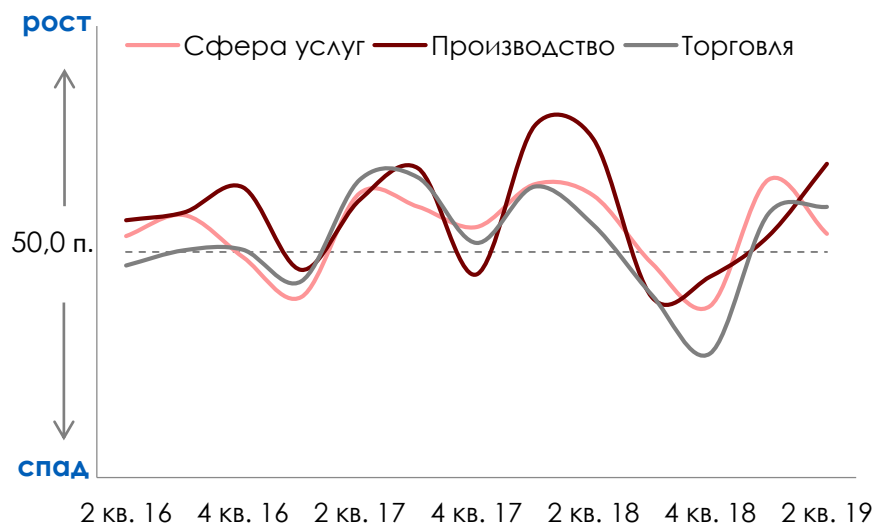
RSBI в производстве показывает динамику лучше других отраслей, торговля выглядит наиболее слабо

В производстве сильные показатели в части продаж и инвестиций, во 2 кв. 2019 года их динамика улучшилась

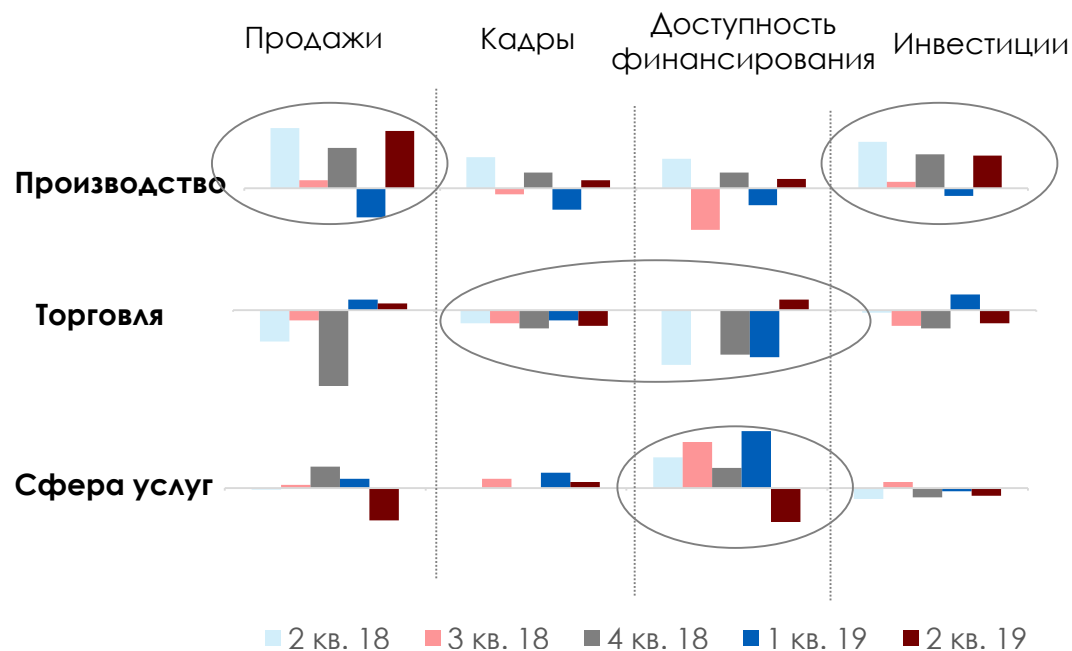
В торговле крайне слабо выглядит кадровая составляющая и доступность финансирования

В сфере услуг доступность финансирования, наоборот, самая высокая

Динамика индекса RSBI по видам деятельности



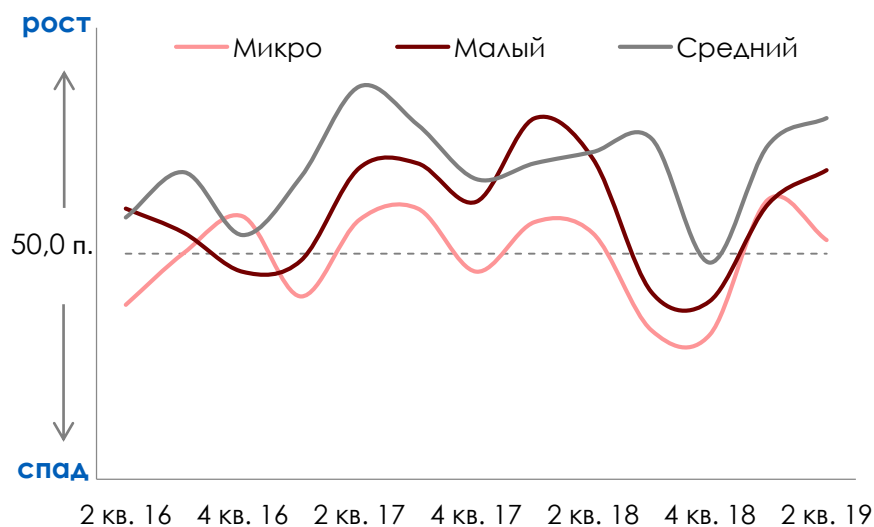
Отклонение компонент относительно основного RSBI, б.п.



RSBI в среднем бизнесе стабильно находится в зоне роста, микробизнес либо падает, либо стагнирует

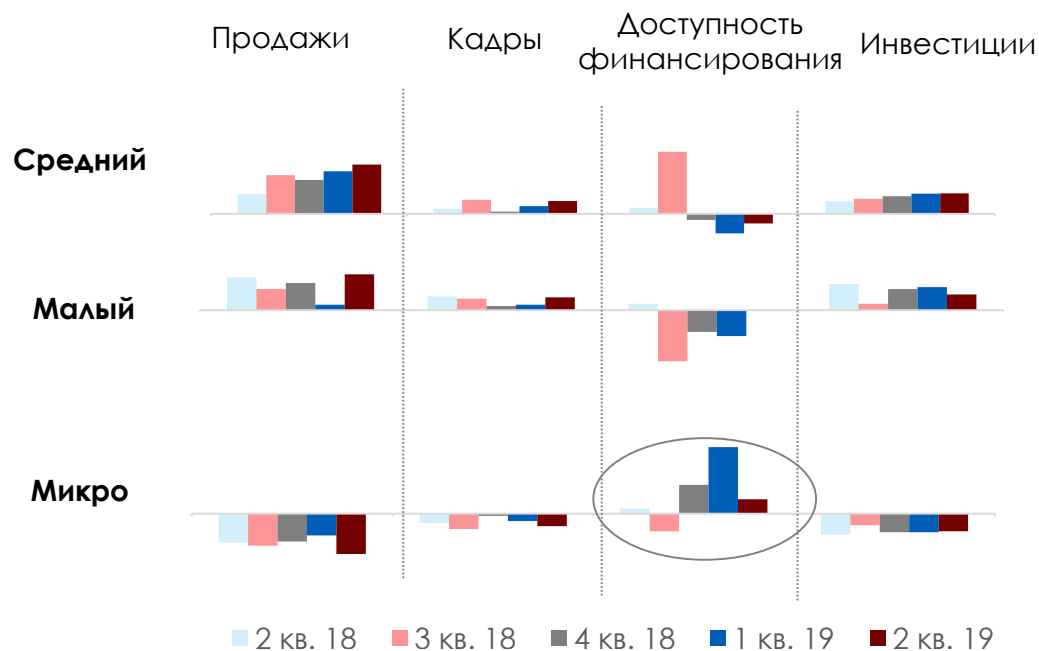
Микробизнес по значению основных компонент логично уступает малому и среднему бизнесу, но последние несколько кварталов заметно улучшение в части доступности финансирования. Это может быть связано с ослаблением риск-профиля банков из-за дефицита заемщиков в среднем и малом бизнесе.

Динамика индекса RSBI по размерам бизнеса*



* старая классификация МСБ

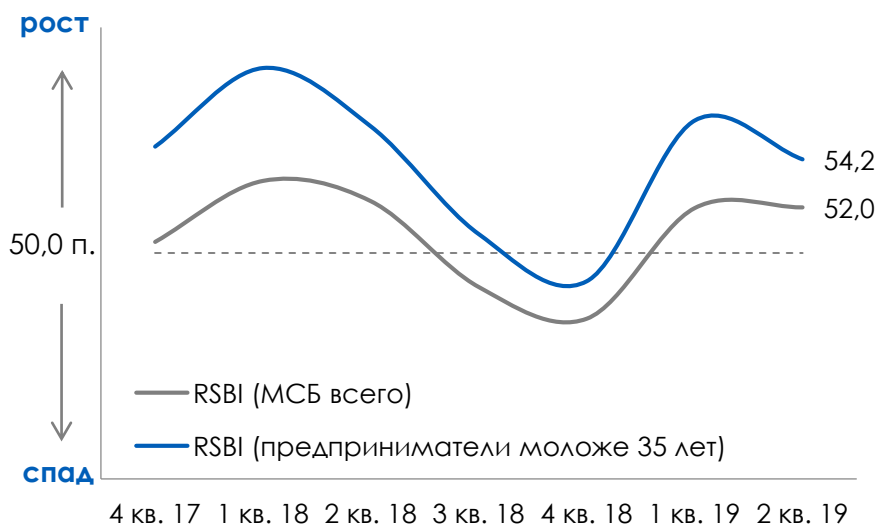
Отклонение компонент относительно основного RSBI, б.п.



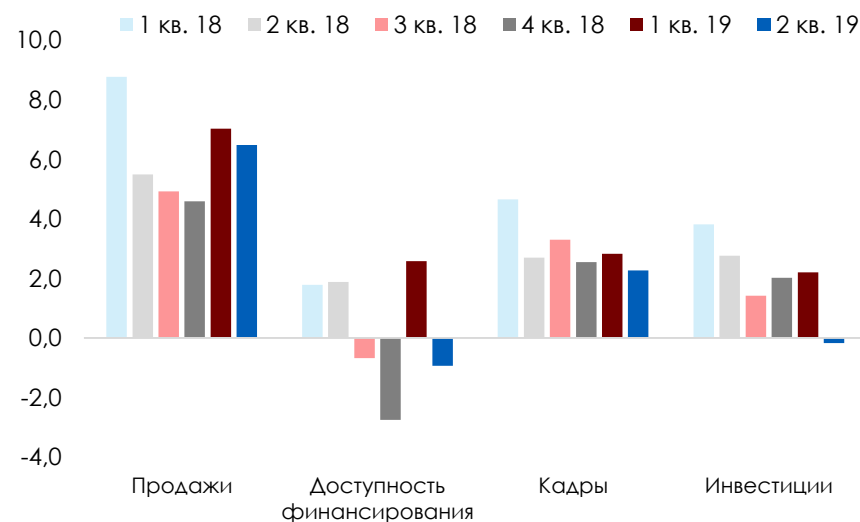
Деловая активность «молодых» предпринимателей остается выше, чем в среднем по МСБ

Молодежный RSBI сохраняет значение выше среднего по МСБ за счет лучшей динамики продаж и кадровой активности, но во 2 кв. 2019 года уступил композитному по темпам роста инвестиций и доступности финансирования.

Динамика молодежного RSBI



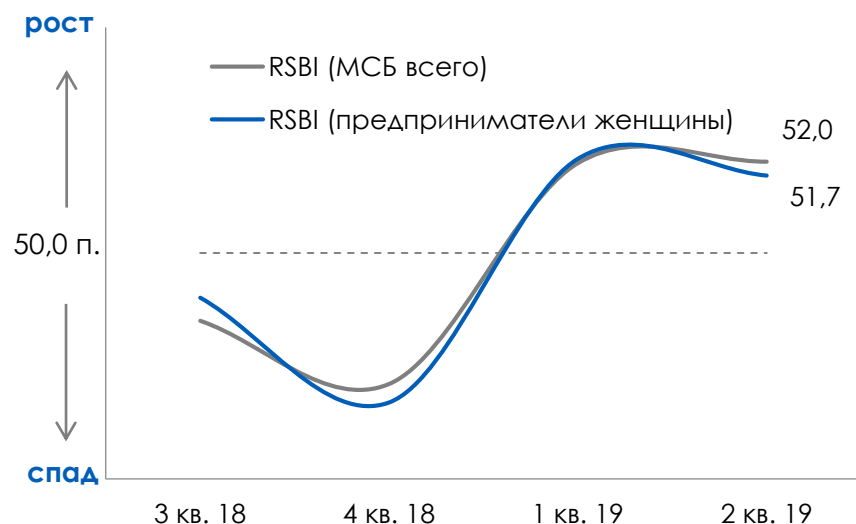
Отклонение компонент относительно основного RSBI, б.п.



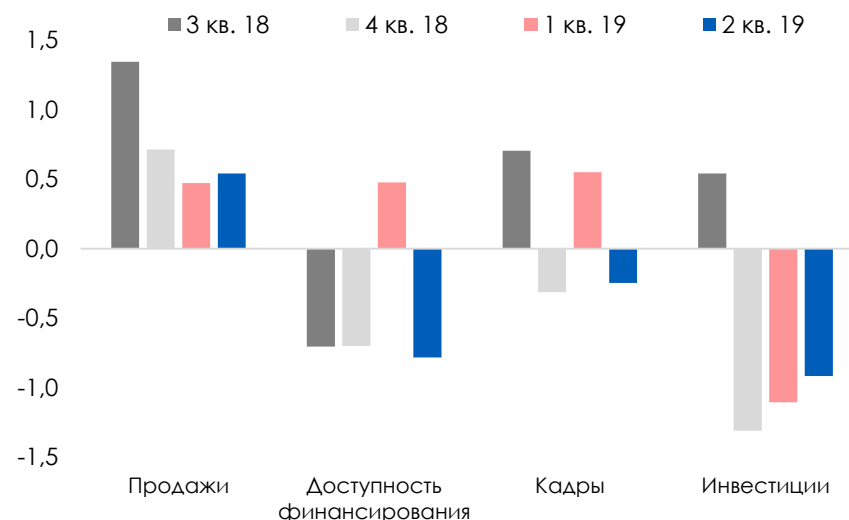
Деловая активность предпринимателей женщин на уровне среднего по МСБ, но есть отличия

Индекс RSBI предпринимателей женщин по динамике схож с RSBI в целом по МСБ. Однако, анализ отдельных компонент показывает, что женщины более аккуратны в части инвестиций и кадров, при этом по динамике выручки показывают результат лучше. В тоже время индекс доступность финансирования в большинстве случаев уступает композитному.

Динамика RSBI предпринимателей женщин



Отклонение компонент относительно основного RSBI, б.п.



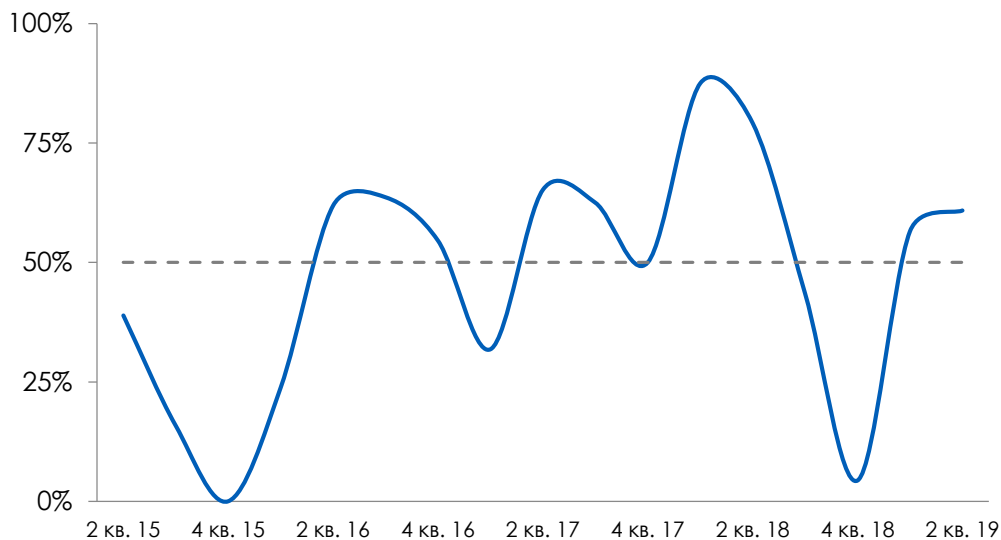
Региональные RSBI- итоги 2 кв. 2019 года

Во 2 кв. 2019 года доля регионов с индексом выше 50,0 п. на фоне отсутствия изменений в общей деловой активности осталась на уровне 1 кв. 2019 года.

Из 23 регионов индекс выше 50,0 п. был зафиксирован в 14.

Наиболее высокие значения индекса были в Республике Башкортостан, Тюменской области и Забайкальском крае. Наименьшие значения индикатора в Иркутской области, Красноярском и Пермском крае.

Доля регионов с растущей деловой активностью (выше 50,0 п.)



Индекс RSBI в регионах

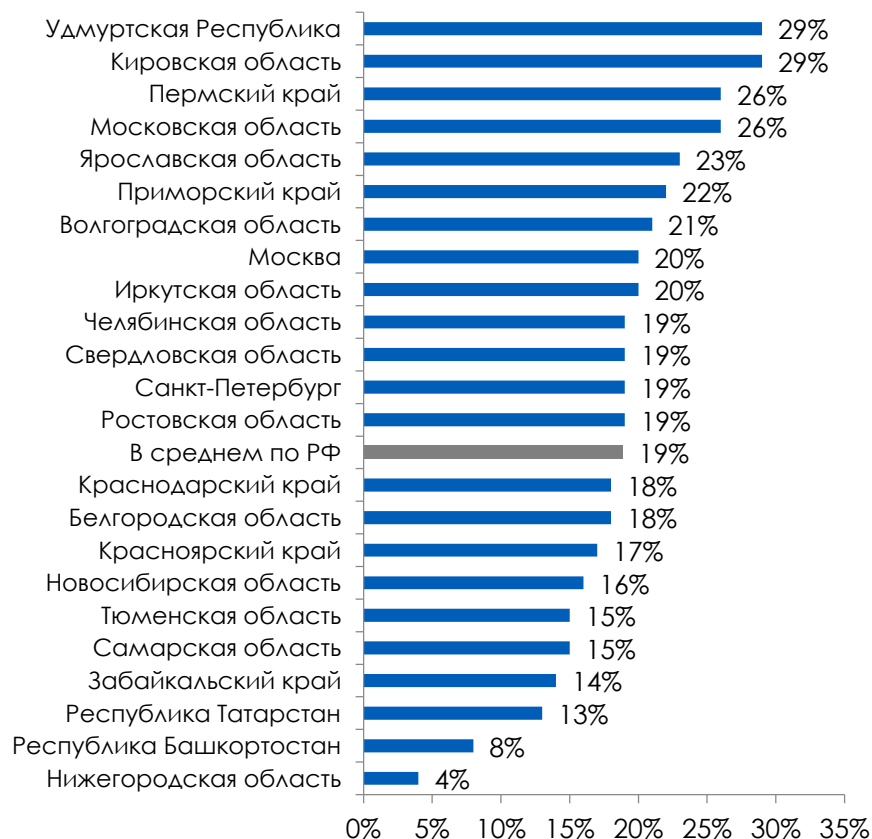
Регион	2 кв. 18	1 кв. 19	2 кв. 19
RSBI	52,3	52,0	52,0
Белгородская обл.	47,6	53,6	51,9
Волгоградская обл.	52,7	49,2	49,8
Забайкальский край	54,9	56,7	56,4
Иркутская обл.	51,6	48,4	47,5
Кировская обл.	53,1	50,9	52,3
Краснодарский край	55,9	50,5	51,5
Красноярский край	50,3	52,5	47,7
Москва	52,5	46,4	49,6
Московская обл.	47,9	53,9	49,8
Нижегородская обл.	54,4	54,0	50,9
Новосибирская обл.	51,2	50,7	53,5
Пермский край	51,4	47,3	48,7
Приморский край	56,4	48,1	50,7
Респ. Башкортостан	60,4	59,5	58,9
Респ. Татарстан	58,8	52,9	55,3
Ростовская обл.	45,6	48,6	51,8
Самарская обл.	51,2	49,4	48,8
Санкт-Петербург	48,0	46,7	49,8
Свердловская обл.	51,7	52,9	51,4
Тюменская обл.	58,5	58,5	57,8
Респ. Удмуртия	50,8	55,8	52,0
Челябинская обл.	53,1	49,6	49,5
Ярославская обл.	46,3	46,9	51,4

Региональные RSBI- итоги 2 кв. 2019 года

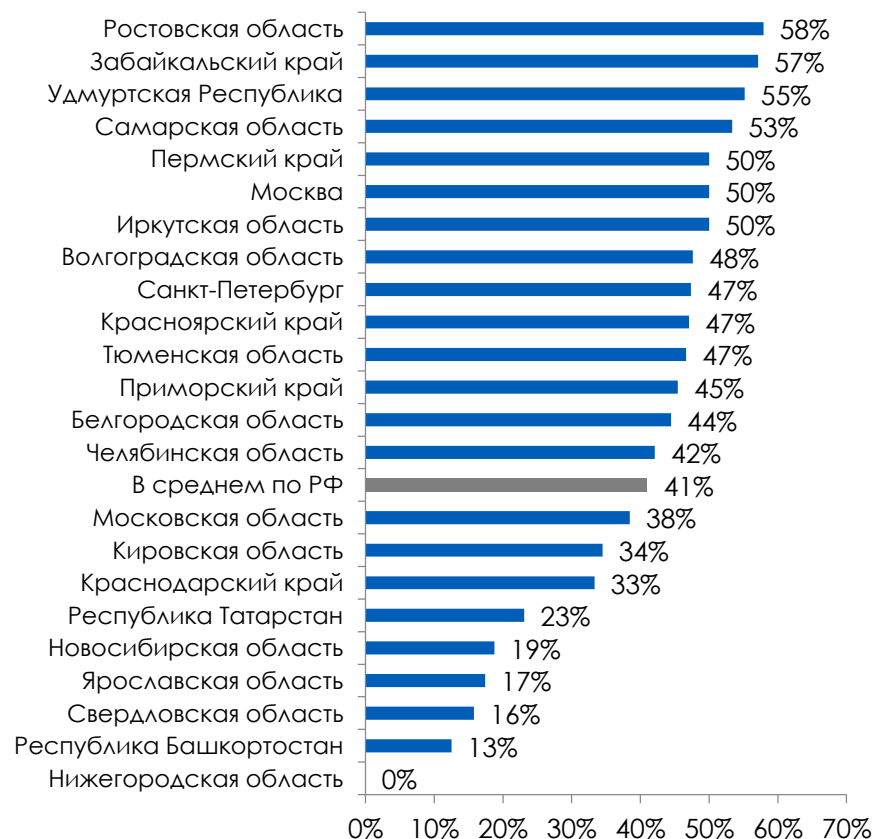
Во 2 кв. 2019 года наибольший спрос на кредиты продемонстрировала Республика Удмуртия, Кировская обл., Пермский край и Московская обл. Наименьший спрос на кредиты в Нижегородской обл., республиках Башкортостан и Татарстан. В целом, выше среднего по РФ (т.е. 19%) спрос на кредиты был отмечен в 13 регионах.

Наибольшая доля отказов в получении кредита была зафиксирована в Ростовской обл., Забайкальском крае, Республике Удмуртия, наименьшая – в Нижегородской обл., Республике Башкортостан, Ярославской и Свердловской обл.

Спрос на кредиты в регионах во 2 кв. 2019 года



Доля отказов в получении кредитов



Индекс RSBI

Итоги индексов RSBI за 2 кв. 2019 года

Изменение основных компонент

- RSBI продажи
- RSBI доступность финансирования
- RSBI инвестиции
- RSBI кадры

Оценка МСБ условий для ведения бизнеса

Итоги опросов МСБ

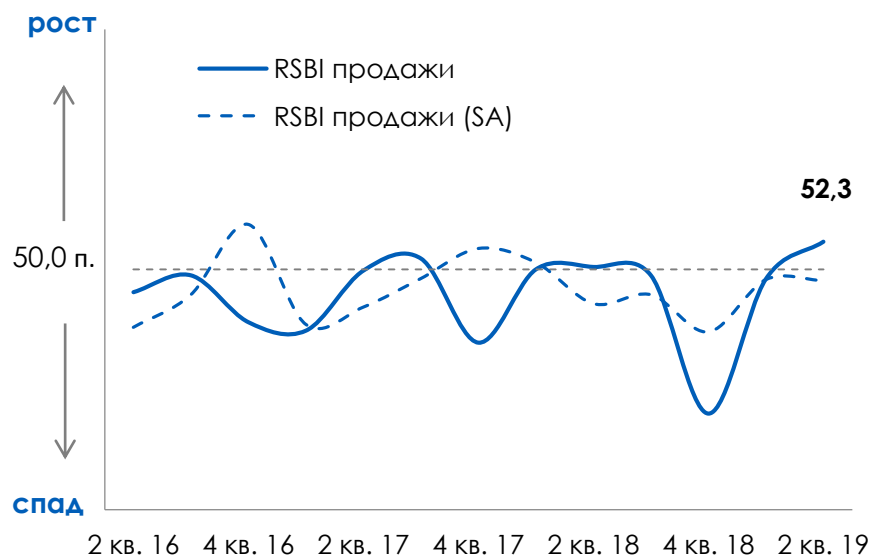
Индекс продаж во 2 кв. достиг исторических максимумов по отношению к аналогичным периодам прошлых лет

Значения индекса продаж в 2019 году свидетельствуют о том, что выручка предпринимателей остановила падение, но в зону роста не вышла.

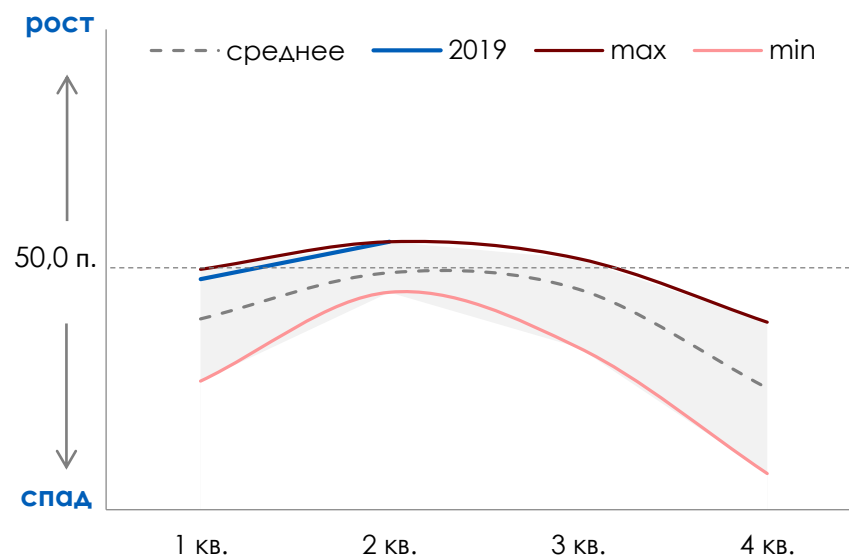
RSBI продажи в 2019 году относительно аналогичных периодов прошлых лет (2015-2019 гг) движется по траектории близкой к историческим максимумам.

По сравнению с 1 кв. 2019 года наблюдался существенный рост, но с учетом сезонного фактора, изменений не произошло.

RSBI продажи



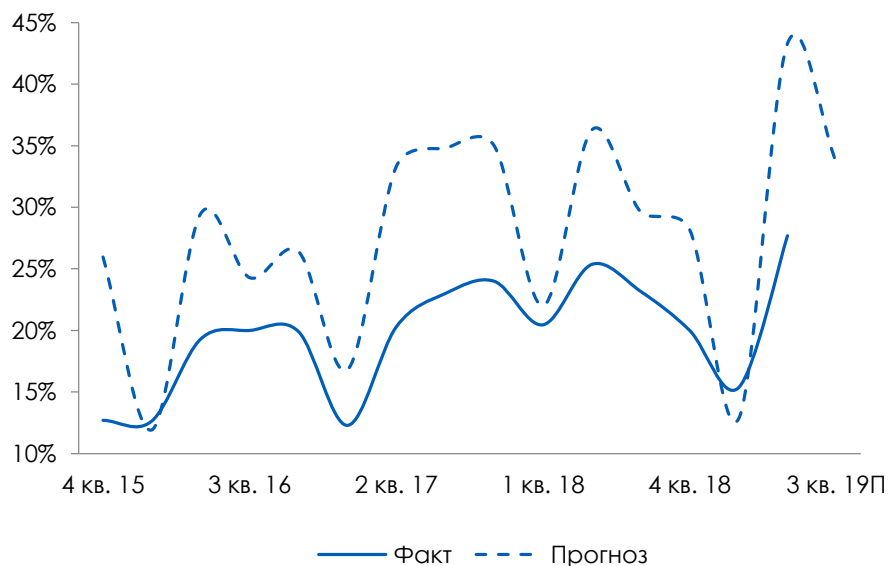
RSBI продажи в 2019 г относительно экстремумов



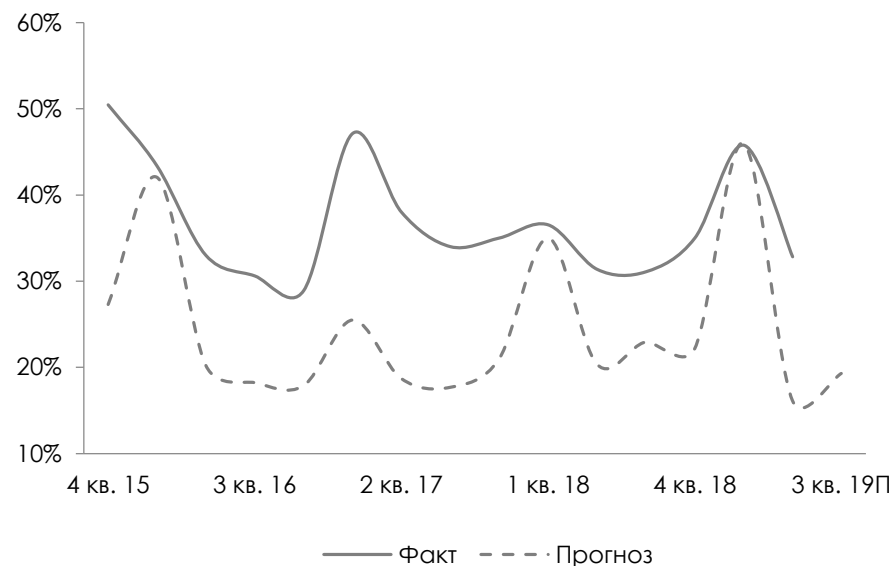
Ожидания МСБ по росту выручки во 2 кв. были чрезмерно оптимистичными

43% компаний МСБ ожидали роста выручки во 2 кв. 2019 года, такая оценка была максимальной за всю историю наблюдения. Фактические результаты оказались ожидаемо ниже, рост отметили 28% от опрошенных, однако, все-равно, рекордные.

Доля МСБ фиксирующих рост выручки



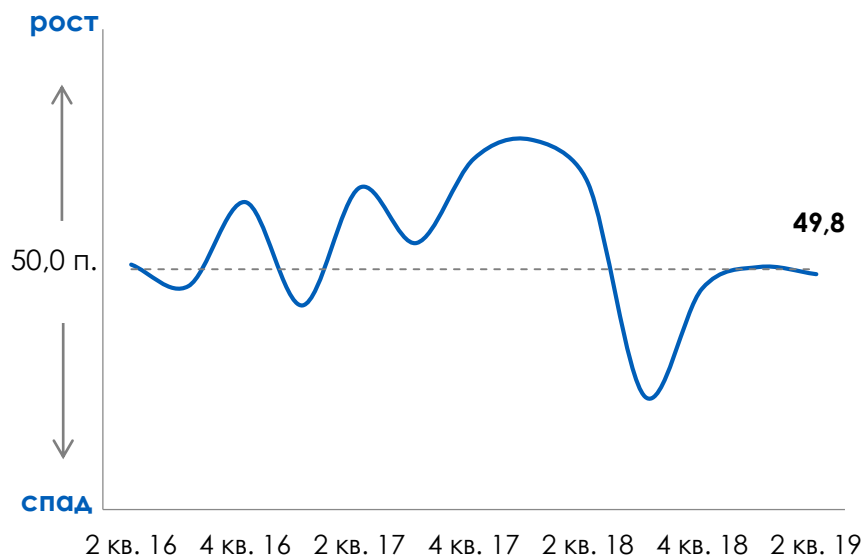
Доля МСБ фиксирующих падение выручки



Индекс доступности кредитов «застыл» на равновесном уровне, не показывая изменений три квартала подряд

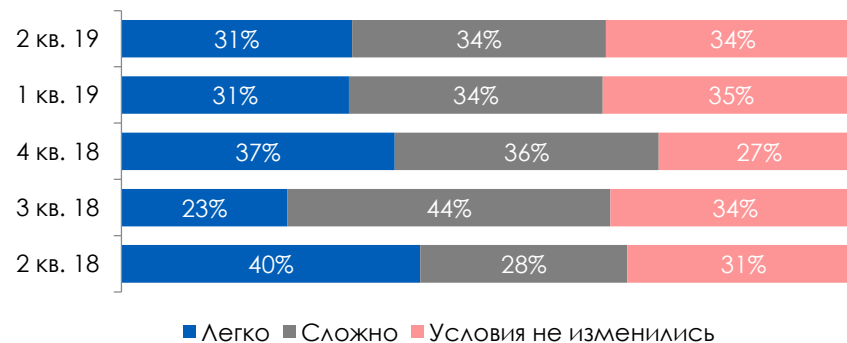
Такое положение дел является следствием того, что условия получения кредитов для предпринимателей почти не меняются, т.е. не улучшаются и не ухудшаются

RSBI доступность финансирования

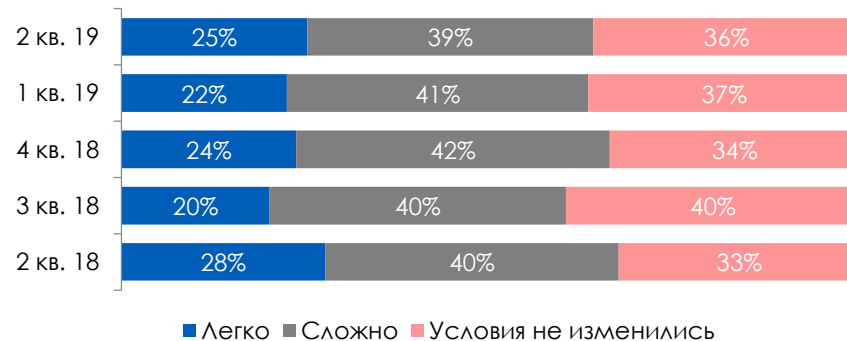


Легкость/Сложность получения кредита

Оценка теми, кто получил кредит во 2 кв. 2019 г



Оценка теми, кто получил/не получил и уже имеет кредит

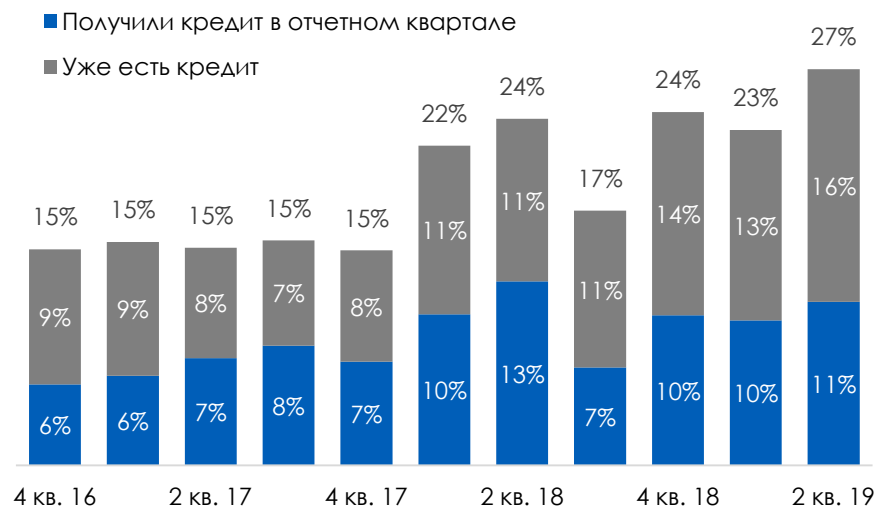


Но доля МСБ, получающих кредиты растет и находится на максимумах

Во 2 кв. 27% компаний сегмента МСБ имели кредит в банке, при этом ежеквартально получают кредит в среднем 10-11% предпринимателей.

При этом порядка 8% бизнесменам банки отказывают в получении кредитов, доля отказов составляет по итогам 2 кв. 2019 года 41% от обратившихся.

Доля МСБ, получивших кредит и уже имеющих кредит



Доля МСБ, получивших отказ в получении кредитов

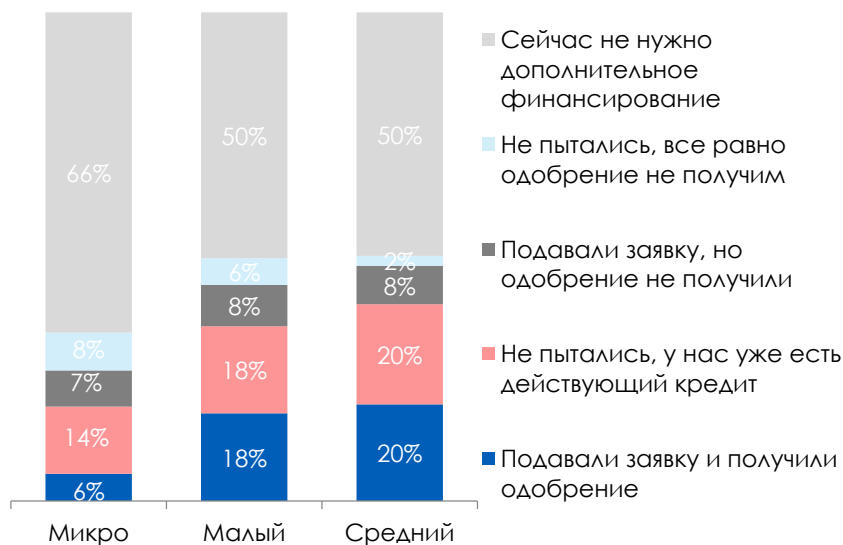


Наибольшая доля МСБ, имеющих кредиты, в среднем бизнесе и торговле

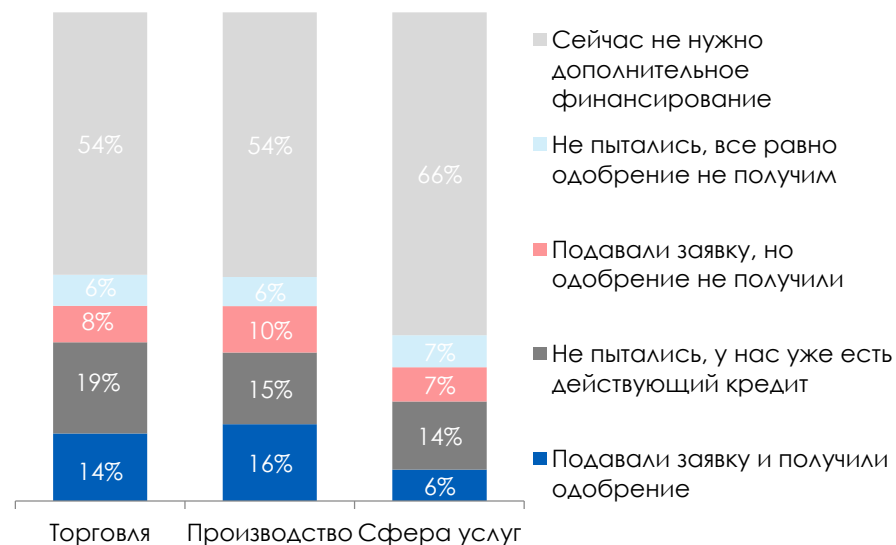
Во 2 кв. 40% компаний среднего бизнеса имели кредиты, в малом бизнесе – 36%, в микробизнесе – 20%. Традиционно сохраняется высокая доля отказов в выдаче кредитов микробизнесу (54% от обращающихся).

В разрезе отраслей наибольшее проникновение кредитования наблюдается в торговле (33%) и производстве (31%), наименьшая – в сфере услуг (20%). В последнем сегменте наблюдается высокая доля отказов – 52%.

Получение кредитов во 2 кв. 2019 г по видам бизнеса



Получение кредитов во 2 кв. 2019 г по отраслям



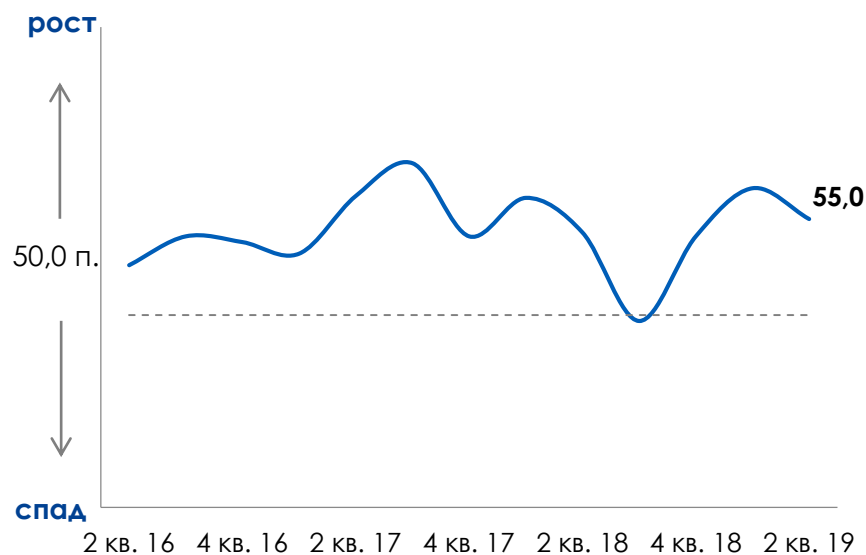
Индекс инвестиций во 2 кв. 2019 г опустился до своих средних значений за аналогичные периоды прошлых лет

Значение индекса инвестиций во 2 кв. 2019 года снизилось, но находится в зоне роста

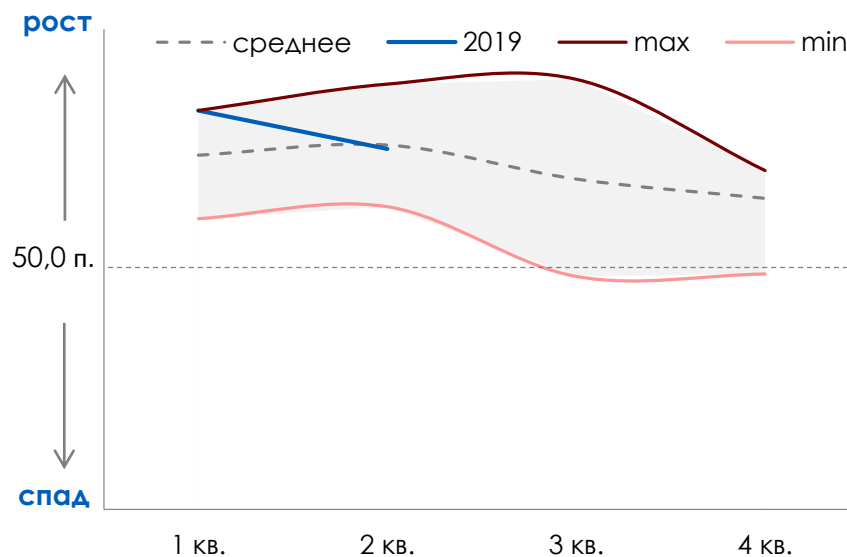
RSBI инвестиции в 2019 году относительно аналогичных периодов прошлых лет (2015-2019 гг) опустилось до уровня средних значений

Такая динамика индикатора связана с расхождением прогнозов предпринимателей с фактически осуществленными инвестициями. Так, во 2 кв. их планировали нарастить 28% от компаний МСБ, а сократить 6%. В результате инвестиции нарастили 18%, а сократили – 11%.

RSBI инвестиции



RSBI инвестиции в 2019 г относительно экстремумов

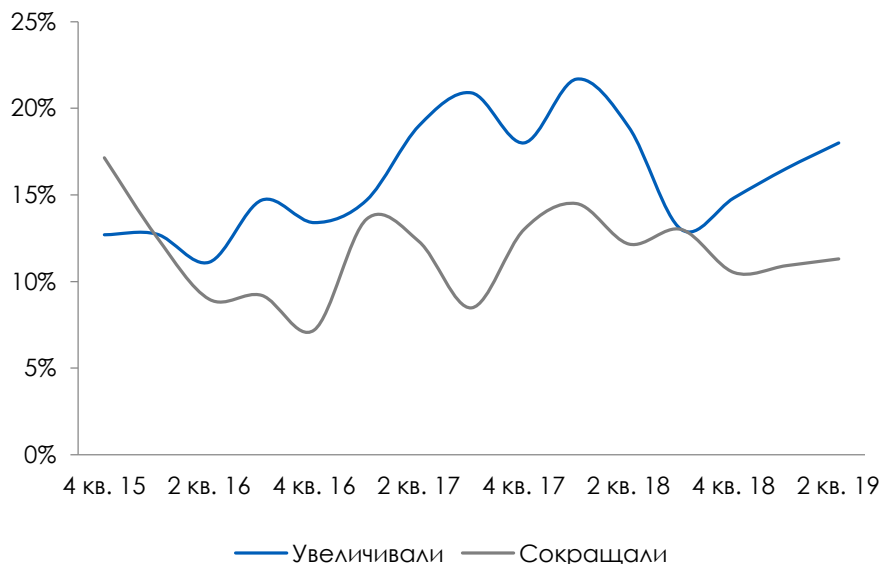


Активность предпринимателей растет как в части наращивания инвестиций, так и их сокращения

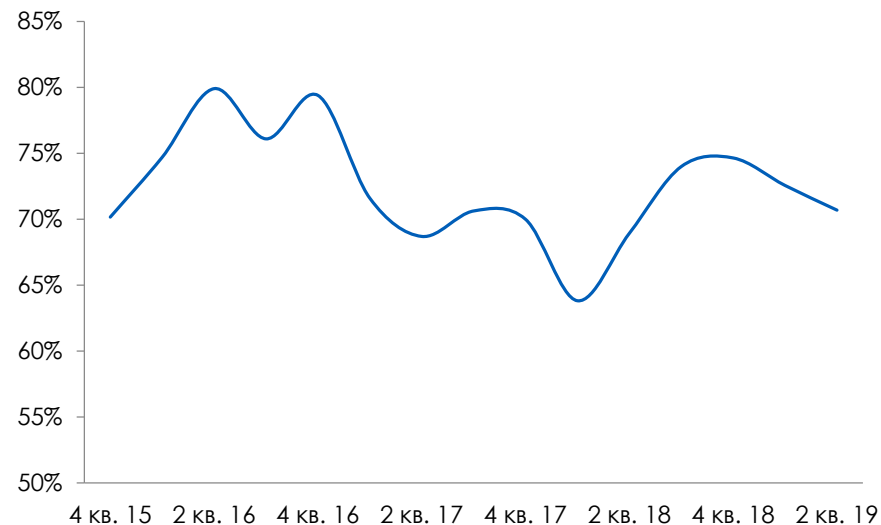
Доля компаний, которые инвестиции не наращивает и не сокращает снижается и во 2 кв. 2019 года составила 71%.

Происходит это преимущественно за счет тех, кто инвестиции увеличивает, но растет и число тех, кто их сокращает.

Доля МСБ, наращивающих/сокращающих инвестиции



Доля МСБ, не изменивших объем инвестиций



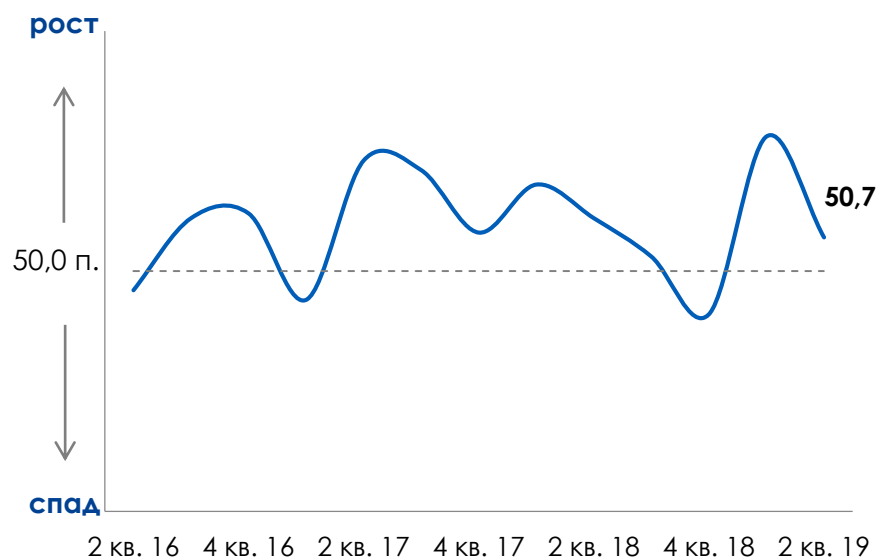
Кадровый RSBI снизился из-за расхождений планов предпринимателей относительно найма с фактом

Значения кадрового индекса во 2 кв. 2019 года снизилось, но находится в зоне роста.

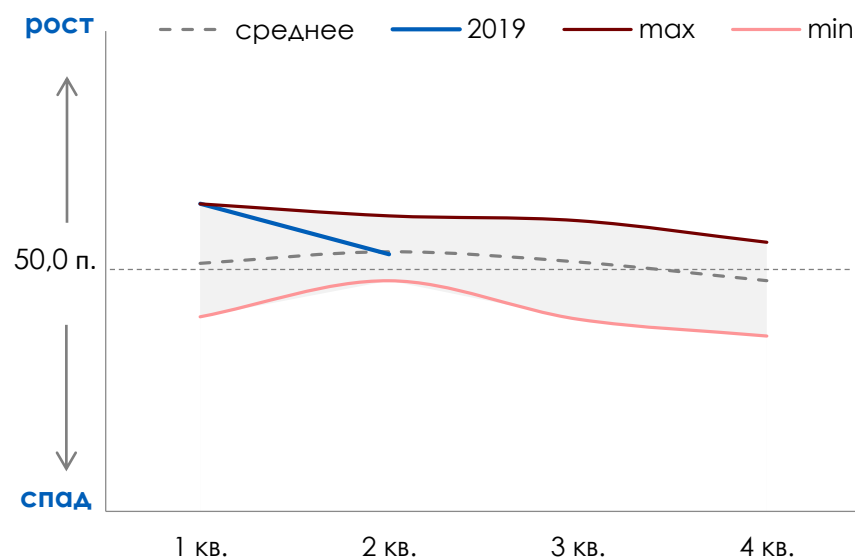
RSBI кадры исторически движется в узком диапазоне, во 2 кв. 2019 года индекс снизился к своим средним значениям за аналогичные периоды прошлых лет.

Такое изменение индикатора было схоже с инвестиционной компонентой. В частности, возникло расхождение прогнозов предпринимателей относительно найма персонала с фактически осуществленными действиями. Так, во 2 кв. планировали нарастить штат 19% от компаний МСБ, а сократить 7%. В результате его нарастили 13% и сократили – 13%.

RSBI кадры



RSBI кадры в 2019 г относительно экстремумов



Индекс RSBI

Итоги индексов RSBI за 2 кв. 2019 года

Изменение основных компонент

Оценка МСБ условий для ведения бизнеса

- Оценка условий для ведения бизнеса
- Оценка ситуации в экономики
- Прогноз МСБ по условиям для ведения бизнеса и ситуации в экономике

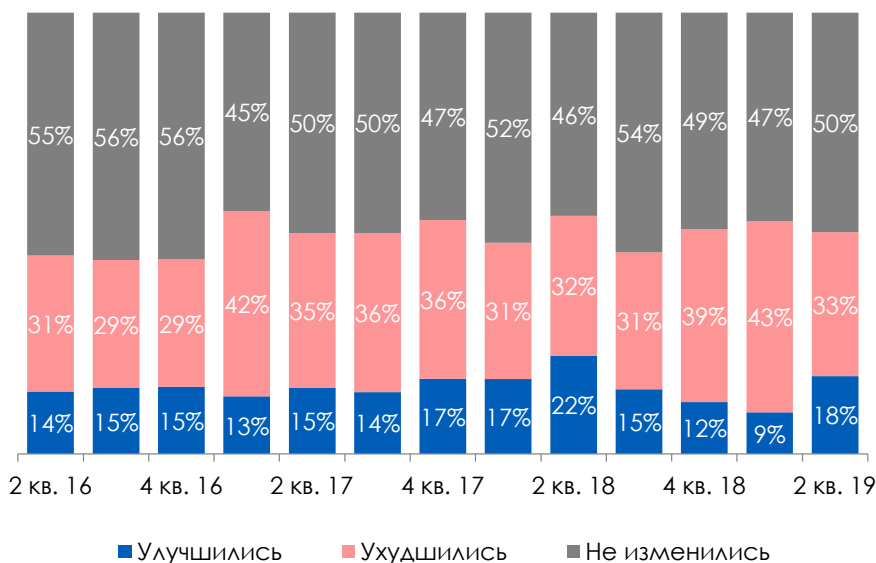
Итоги опросов МСБ

Условия для ведения бизнеса во 2 кв. 2019 года улучшились, но остаются негативными

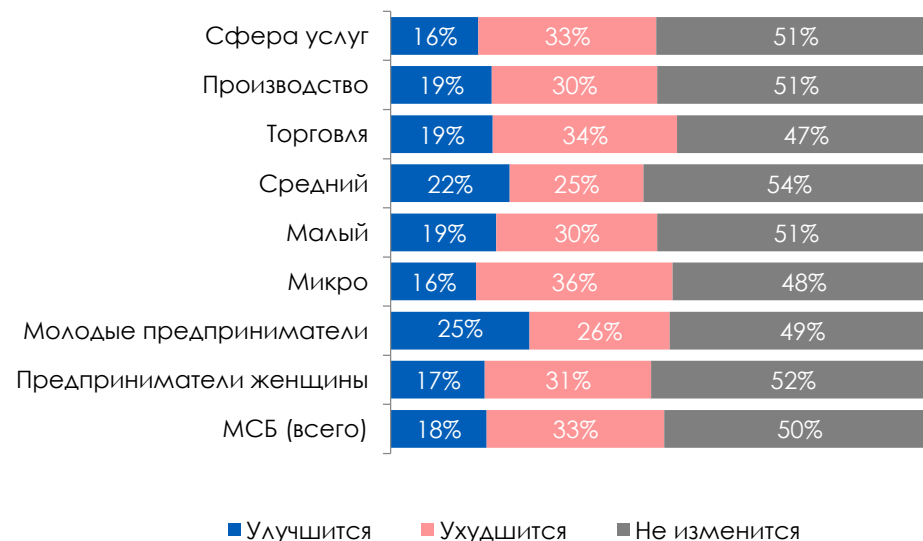
Доля компаний, отметивших улучшение условий для ведения бизнес выросла во 2 кв. 2019 года в два раза до 18%, а фиксирующих ухудшение – сократилась с 43% до 33%. Но число пессимистов по-прежнему заметно выше оптимистов.

В разных категориях МСБ наиболее оптимистичными в части условий для ведения бизнеса являются средний бизнес и молодые предприниматели, пессимистичными – сфера услуг и микробизнес.

Оценка условий для ведения бизнеса МСБ



Оценка условий для ведения бизнеса во 2 кв. 2019 г

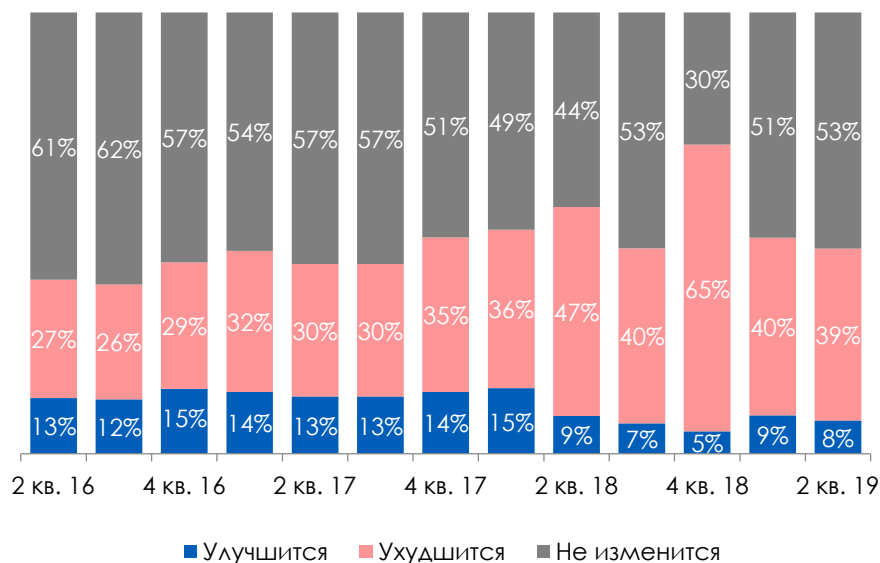


Ситуацию в экономике на ближайшие 3 месяца МСБ оценивают по-прежнему негативно

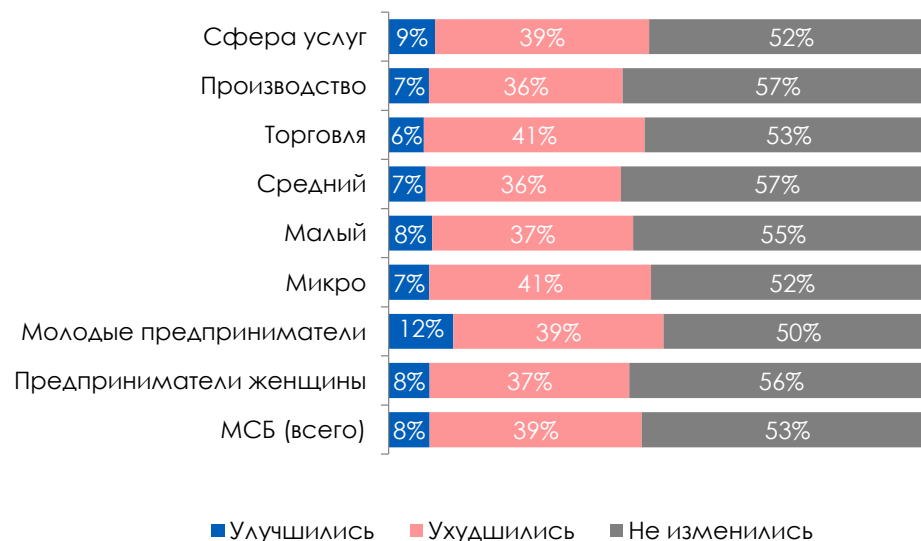
Доля компаний, ожидающих улучшения ситуации в экономике на ближайшие три месяца, остается низкой и составляет всего 8%, позитивным сдвигом является снижение доли ожидающих ухудшения в пользу нейтральных оценок.

В разных категориях МСБ наиболее оптимистичными в части ожиданий улучшения ситуации в экономике можно отметить лишь молодых предпринимателей (12%).

Оценка ситуации в экономике на ближайшие три месяца



Оценка ситуации в экономике на ближайшие три месяца во 2 кв. 2019 г



МСБ по-прежнему более оптимистичны в части развития собственного бизнеса, чем экономики в целом

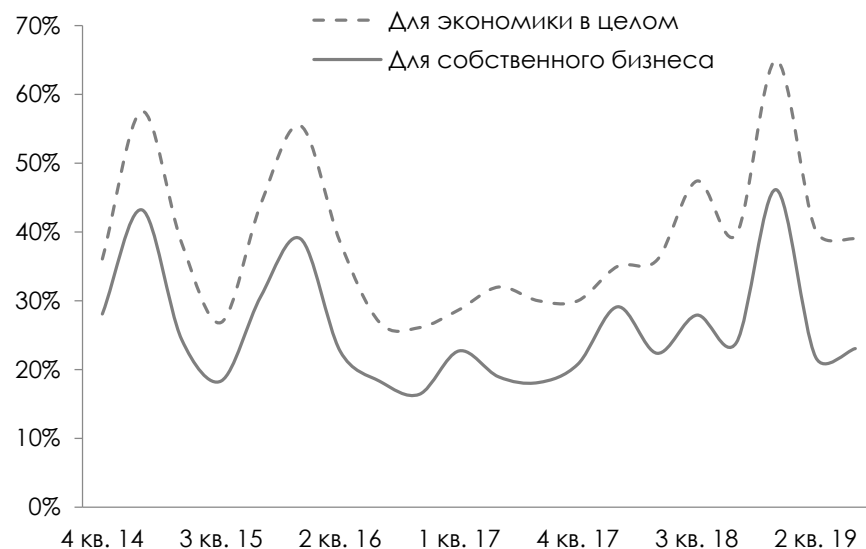
На ближайшие три месяца улучшения условий для ведения собственного бизнеса ожидают 21% от опрошенных нами предпринимателей, кварталом ранее – 27%. При этом в части экономики РФ в целом улучшения ждет всего 8% компаний сегмента МСБ, кварталом ранее таких было 9%.

Ухудшения условий для собственного бизнеса прогнозируют 23% компаний, а для экономике в целом – 39%.

Прогноз МСБ об улучшении условий для ведения бизнеса



Прогноз МСБ об ухудшении условий для ведения бизнеса



Индекс RSBI

Итоги индексов RSBI за 2 кв. 2019 года

Изменение основных компонент

Оценка МСБ условий для ведения бизнеса

Итоги опросов МСБ

- Участие МСБ в госзакупках
- История семьи и предпринимательства
- Рабочий день предпринимателя

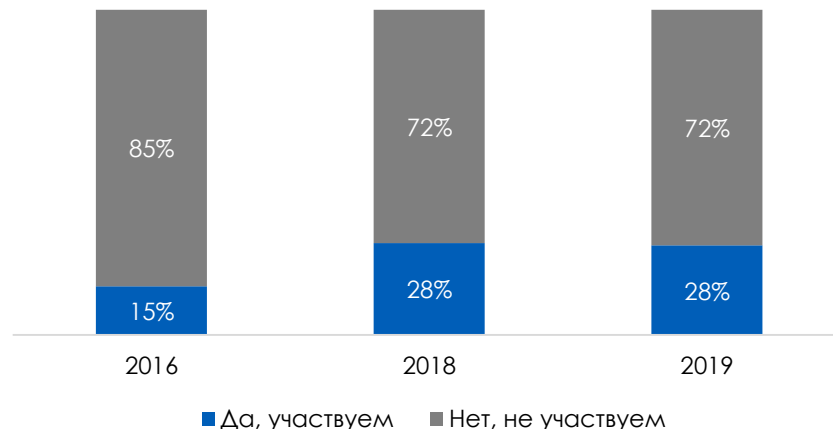
Участие МСБ в госзакупках

В госзакупках принимает участие около трети (28%) предприятий малого, среднего и микро - бизнеса.

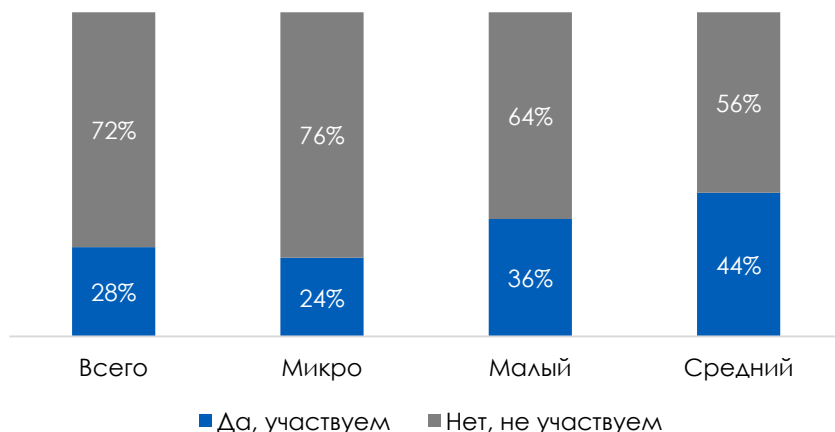
Наиболее активны в них средний и малый бизнес: 44% и 36% от опрошенных соответственно. В микробизнесе в госзакупках принимают 24% компаний.

В разбивке по отраслям картина более ровная, но доля компаний производственного сектора и сферы услуг, которые принимают участие в госзакупках выше, чем в торговле.

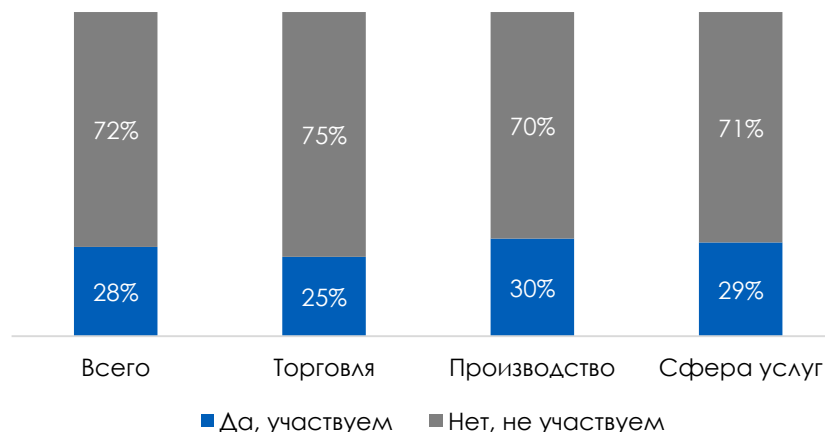
Участие МСБ в госзакупках



Участие МСБ в госзакупках в разрезе размеров бизнеса



Участие МСБ в госзакупках в отраслевом разрезе



Участие МСБ в госзакупках

В ответах МСБ, почему они не принимают участие в госзакупках, наиболее популярные ответы распределились почти равномерно. Основные из них это то, что конкурсы разработаны под заранее определенных победителей, высокая ценовая конкуренция и сложная процедура тендерной документации.

Почему МСБ не принимает участия в госзакупках*

	Всего	Размер бизнеса			Отрасль		
		Микро	Малый	Средний	Торговля	Производство	Сфера услуг
Конкурсы разработаны таким образом, чтобы в них побеждали заранее определенные компании	24%	23%	30%	8%	25%	29%	20%
Высокий уровень ценовой конкуренции, которая приводит к очень низкой цене закупки	20%	19%	24%	10%	20%	21%	18%
Слишком сложная процедура подготовки тендерной документации	15%	16%	15%	5%	17%	16%	14%
Необходимость оплаты обеспечения заявки и контракта	12%	12%	12%	5%	13%	15%	9%
Нам не понятно, как принимать в них участие	10%	11%	5%	8%	12%	9%	9%
Нам не удалось выиграть тендеры в прошлом, поэтому сознательно отказались от дальнейшего участия	8%	8%	12%	7%	10%	8%	7%
При закупках предъявляются очень жесткие квалификационные требования к поставщику	8%	9%	8%		10%	9%	7%
Другое	47%	47%	45%	66%	43%	45%	52%

* опрос проводился среди тех, кто не принимал участия в госзакупках

Участие МСБ в госзакупках

Большая часть МСБ или 74% от опрошенных считают, что госзакупки проходят в честном конкурентном отборе (42%) или в процедурах присутствуют незначительные нарушения (32%).

Среди основных нарушений госзакупок МСБ отмечает сложные технические требования, ограничивающий выбор участников, а также аффилированность госзаказчика и различные ограничения, связанные с оформлением/подачей заявки, сроками исполнения заказа.

Оценка процедуры госзакупок

	2016	2018	2019
Закупки проходят в честном конкурентном отборе	43%	43%	42%
В процедуре присутствуют незначительные нарушения	28%	28%	32%
Затрудняюсь ответить	29%	29%	26%

Основные виды нарушения при госзакупках*

Технические требования заказчика излишне ограничивают выбор	46%
Аффилированность госзаказчика в результатах госзакупки	32%
Ограничение доступа к оформлению и подаче заявки	31%
Ограничение по времени исполнения заказа	30%
Недопуск к участию в торгах из-за объективно незначительных отличий	27%
Другое	24%
Корректировка условий заказа после объявления победителя	15%

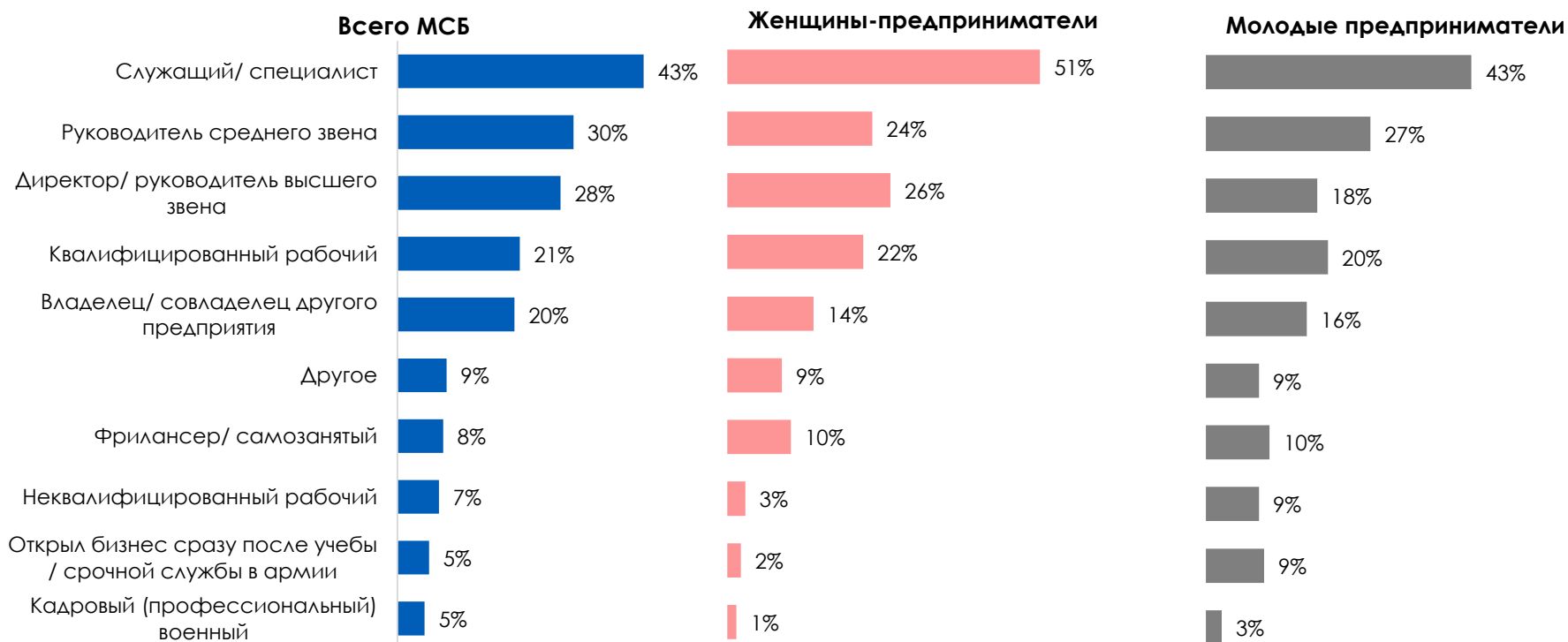
* опрос проводился среди тех, кто отмечал, что нарушения есть

История семьи и предпринимательства

До того как прийти в бизнес многие владельцы МСБ могли пройти классический путь служащий/специалист – руководитель среднего звена – руководитель высшего звена/директор – владелец/совладелец другого предприятия.

Женщины в отличие от общей выборки по МСБ чаще приходят в бизнес из служащих/специалистов, а также из самозанятых. Для молодых предпринимателей также характерна более высокая доля прихода в бизнес из фриланса, а из общей выборки выделяется высокая доля открытия бизнеса сразу после учебы/армии.

Кем были владельцы МСБ до того, как пришли в бизнес

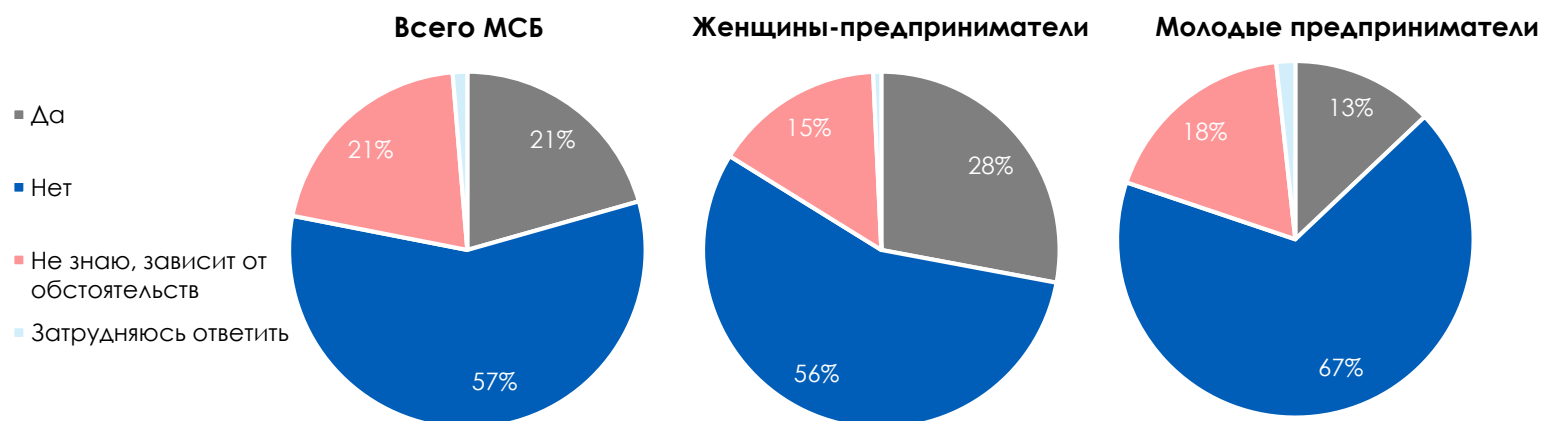


История семьи и предпринимательства

На вопрос, поменяли ли бизнесмены свой текущий бизнес на работу по найму с таким же доходом, что сейчас, более половины – 57%, ответили, что нет. Косвенно это свидетельствует о том, что, при прочих равных условиях, для предпринимателей доход не стоит на первом месте. В тоже время есть достаточно высокая доля «уставших» предпринимателей, которые готовы поменять свой бизнес на работу по найму – таких 21%. Доля тех, кто готов принять такое решение в зависимости от обстоятельств, составляет также 21%.

Отметим, что женщины-предприниматели более склонны к тому, чтобы поменять текущий бизнес на работу по найму, таких по опросам 28% по сравнению с 21% в целом по выборке. В тоже время молодые предприниматели, напротив, не готовы уходить из бизнеса. Таких 67% по сравнению с 57% в целом по выборке.

Поменяли бы вы свой текущий бизнес на работу по найму, если бы ваш доход остался таким же?



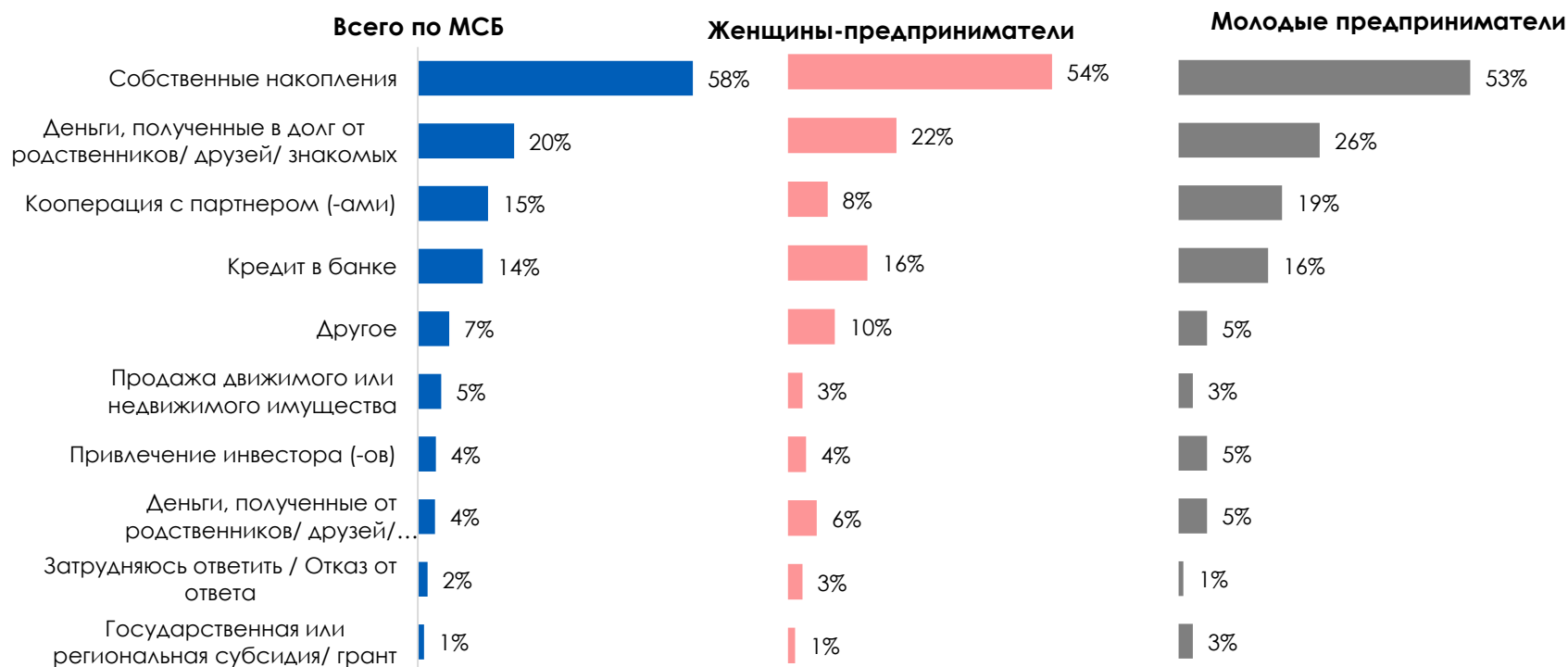
История семьи и предпринимательства

Большинство предпринимателей начинали свой первый бизнес с собственных накоплений (58%), но учитывая, что вариантов ответа было несколько, то, скорее всего, источников было несколько. По степени популярности – это также были деньги, взятые в долг у родственников и пр. (20%), кооперация с партнерами (15%) и кредит в банке (14%).

Женщины-предприниматели меньше использовали такой источник привлечения средств как кооперация с партнерами, но более активно привлекали средства из других источников: займ у знакомых/родственников/друзей, кредиты в банке и прочее.

Молодые предприниматели, также используют более диверсифицированный подход. Они более активны в кооперациях с партнерами, для них также популярен такой источник средств как займ у знакомых/родственников/друзей. Но в отличие от в целом по МСБ и женщин-предпринимателей, хоть и в небольшой доле от общего числа, но использовали для начала бизнеса господдержку (гранты, субсидии и т.д.).

На какие средства вы начали свой первый бизнес?



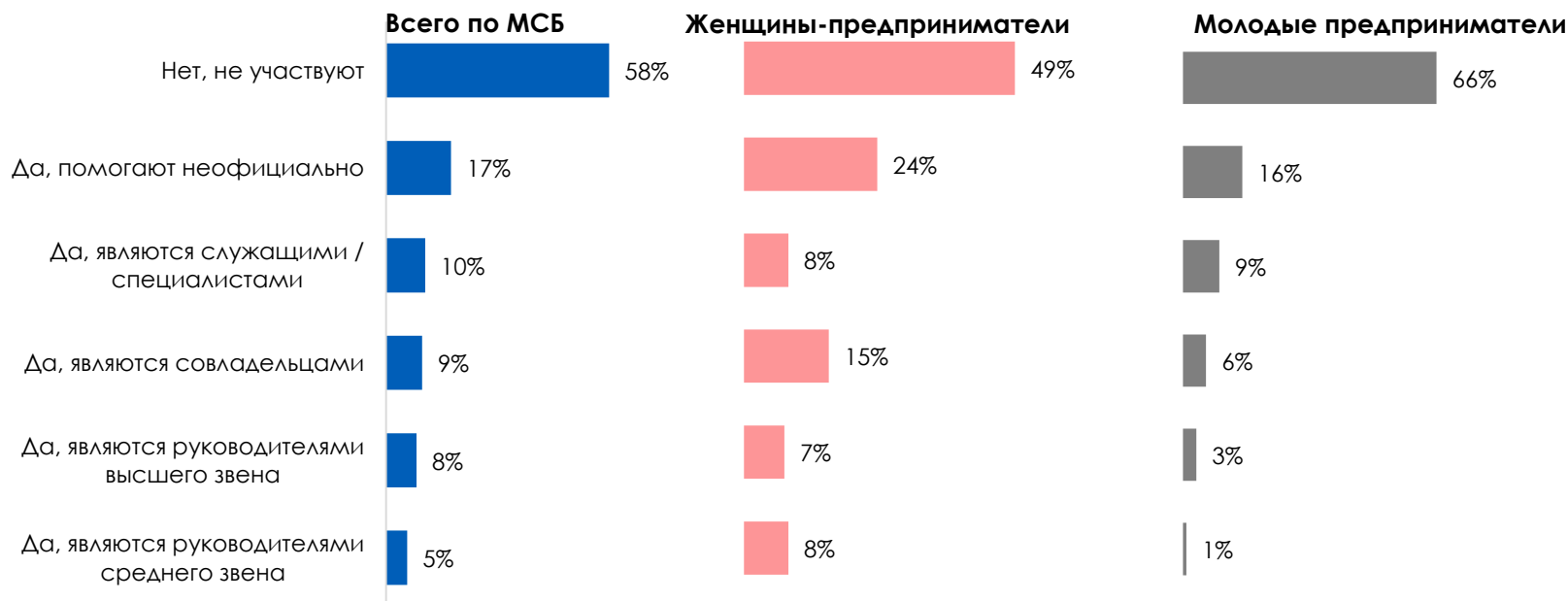
История семьи и предпринимательства

58% от опрошенных нами предпринимателей ответили, что их члены семьи не принимают участия в их бизнесе. Но вторым по популярности ответом является то, что члены семьи принимают участие в бизнесе, но неофициально (17%).

Женщины-предприниматели более активно привлекают членов семей в бизнес. Члены семей чаще помогают неофициально (24%) и больше всего выделяет эту категорию наличие родственников в качестве совладельцев (15%).

Молодые предприниматели напротив, меньше всего привлекают семью в бизнес. 66% от опрошенных ответили, что семья не принимает участие.

Принимают ли члены вашей семьи участие в бизнесе?

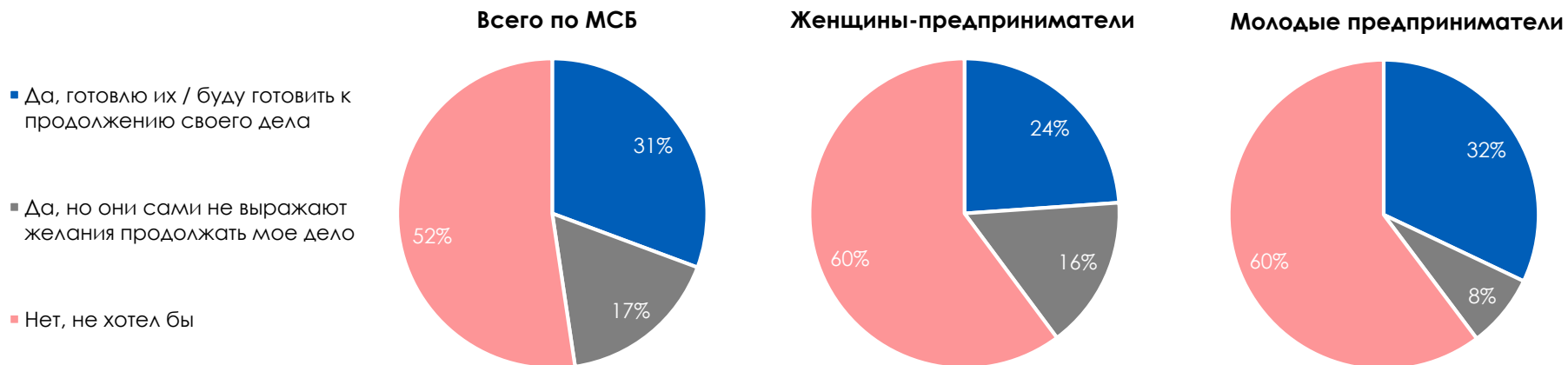


История семьи и предпринимательства

52% от опрошенных бизнесменов (среди тех, кто ответили и у кого есть дети) не хотели бы, чтобы их дети продолжали их дело. 31% готовит своих детей к передаче дел, а 17% готовы это сделать, но дети не выражают такого желания.

Среди женщин-предпринимателей доля бизнесменов, которые не хотели бы чтобы дети продолжали бизнес выше и составляет 60%. При этом молодые предприниматели проявляют большую готовность вовлекать своих детей в бизнес, чем женщины-предприниматели, таких 32%, что соответствует среднему значению по выборке. При этом, вполне логичной отличительной особенностью молодых предпринимателей является низкая доля в категории да хотел бы, но они сами не выражают желания продолжать дело. Это может быть связано ранним возрастом детей. Отметим, что у 13% молодых предпринимателей нет детей, в целом по выборке они отсутствуют у 5% (у женщин-предпринимателей у 4%).

Хотите ли вы чтобы ваши дети продолжали ваш бизнес?



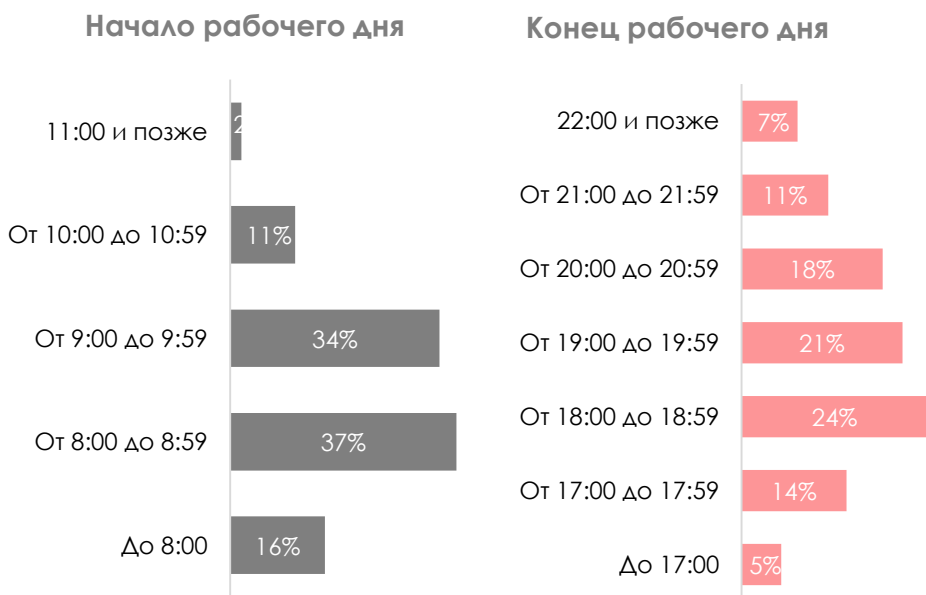
Рабочий день предпринимателя

Большая часть российских предпринимателей сегмента МСБ (71% от опрошенных) начинают рабочий день с 8:00 до 10:00, более ранний рабочий день (до 8:00) начинается у 16% компаний.

Завершается рабочий день у 63% бизнесменов с 18:00 до 21:00. В более позднее время (с 21:00) он завершается у 18% компаний сегмента МСБ.

Продолжительность рабочего у МСБ (за вычетом 1 часа обеденного перерыва) в среднем составляет 9,5 часов. Наиболее длительный рабочий день в малом бизнесе (9,9 ч), торговле (9,6 ч.) и у молодых предпринимателей (9,6 ч.). Наиболее короткий у предпринимателей женщин (9,3 ч.), в производстве (9,4 ч.) и микробизнесе (9,4 ч.).

Распределение начала и конца рабочего дня



Средняя продолжительность рабочего дня, ч



Спасибо за внимание!

С материалами по индексу RSBI можно также ознакомиться на <https://www.psbank.ru/Business/RSBI>

ПАО Промсвязьбанк

Контактная информация

Телефоны для физических лиц:

8 800 333-03-03 (звонок по России бесплатный),
(495) 787-33-33 (телефон в Москве)

Телефон для юридических лиц:

8 800 333-25-50 (звонок по России бесплатный)

Интернет-сайт: <https://www.psbank.ru>

Адрес электронной почты: info@psbank.ru