Карташова Ева Валентиновна
студентка
Научный руководитель
Фомичева Татьяна Леонидовна
канд. экон. наук, доцент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

БАРЬЕРЫ РОСТА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Аннотация: *проанализированы ограничения перехода от микропредприятия к устойчивой малой фирме. На основе открытых данных ФНС, Банка России и Корпорации МСП сопоставлены стоимость финансирования, кадровые расходы и административные издержки. Предложены показатели оценки мер поддержки, отражающие результаты работы предприятий, а не только количество участников программ.*

Ключевые слова: *малый бизнес, микропредприятия, кредитование, занятость, государственная поддержка, цифровизация.*

Число зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) показывает масштаб сектора, но не раскрывает его способность расти. Предприятие может оставаться в реестре, не увеличивая объем заказов, занятость или прибыль. Цель статьи состоит в выявлении препятствий перехода от микробизнеса к устойчивой малой фирме. Исследование основано на сравнении открытых статистических и ведомственных данных и анализе экономических последствий действующих инструментов поддержки.

Закон №209-ФЗ выделяет микропредприятия, малые и средние предприятия [5]. По данным ФНС, 10 июля 2026 года в России насчитывалось около 6,6 млн субъектов МСП, на 3,5% больше, чем годом ранее [7]. При этом свыше

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

6,3 млн относились к микропредприятиям, более 241 тыс. к малым предприятиям, немногим более 24 тыс. к средним [2]. Доля микропредприятий превышала 95%. Она не доказывает, что большинство предпринимателей стремится расширить бизнес, но указывает на необходимость отдельно исследовать условия перехода между категориями.

Рост количества регистраций следует сопоставлять с изменением выручки в сопоставимых ценах, занятости, инвестициями и продолжительностью работы компаний. Без таких показателей нельзя отличить устойчивое расширение сектора от появления множества предприятий с небольшим оборотом. Кроме того, статистика МСП объединяет разные по модели деятельности компании, поэтому единый инструмент поддержки не может быть одинаково полезен производственному предприятию, мастерской и розничному магазину.

Первое ограничение связано с кредитованием. В сентябре 2026 года средневзвешенная ставка по рублевым кредитам субъектам МСП на срок до года составляла 17,9%, на более длительный срок 13,7% [6]. Условный заем в 3 млн руб. под 17,9% годовых потребует 537 тыс. руб. процентных расходов за год при неизменном основном долге и простом начислении процентов. Расчет не характеризует реальный график банковского кредита, но показывает требования к денежному потоку нового проекта. Если оплата от покупателей поступает позже расходов на сырье и зарплату, возникает кассовый разрыв даже при наличии прибыли по договору.

Для таких компаний полезнее не просто увеличивать кредитный лимит, а согласовывать погашение долга со сроками оплаты заказов, вводить авансовые платежи и контролировать дебиторскую задолженность. Финансовая поддержка должна сопровождаться проверкой способности предприятия обслуживать обязательства. Иначе новый кредит может закрыть временный недостаток денег, одновременно увеличив постоянную нагрузку.

Второе ограничение связано с рынком труда. Согласно анализу вакансий hh.ru, медианная предлагаемая зарплата в малом бизнесе повысилась с 86,1 тыс.

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

руб. в январе до 97,7 тыс. руб. в июле 2026 года, примерно на 14% [4]. Это показатели вакансий, а не фактической оплаты труда всего сектора. Тем не менее они отражают рост затрат на привлечение специалистов. Небольшой фирме сложно содержать отдельного сотрудника для каждой вспомогательной функции. Перекрестное обучение, стандартизация процессов и привлечение внешних исполнителей для отдельных задач позволяют уменьшать зависимость от дефицитных кадров.

Проблема сбыта имеет другую природу. Торговые площадки облегчают доступ к покупателям, но делают продавцов зависимыми от комиссий, правил продвижения и логистики. Поэтому экономический эффект онлайн-продаж следует оценивать по прибыли после этих расходов, а не по валовой выручке. Развитие прямых продаж и нескольких каналов одновременно снижает риск потери основной части заказов после изменения условий на одной площадке.

Административные издержки частично сокращает автоматизированная упрощенная система налогообложения (АвтоУСН): налог рассчитывается по передаваемым сведениям, часть отчетности отменяется. Эксперимент действует до 31 декабря 2027 года. Применять режим могут компании, удовлетворяющие установленным условиям, включая численность до пяти работников и годовой доход до 60 млн руб. [1]. Для растущего предприятия важно заблаговременно рассчитывать затраты при переходе на другой налоговый режим, а не оценивать текущую экономию изолированно.

Гарантийная поддержка решает часть проблем заемщиков с недостаточным залогом. По сообщению Корпорации МСП, в первом полугодии 2026 года с использованием ее «зонтичных» поручительств бизнес привлек 108,8 млрд руб.; программой воспользовались более 17 тыс. субъектов МСП [3]. Однако поручительство не снижает производственные затраты и не гарантирует продаж. Эффективность этого инструмента следует определять по результатам профинансированных проектов и способности заемщиков обслуживать долг.

Цифровая платформа МСП.РФ объединяет информацию о мерах поддержки, консультациях и сервисах. По данным оператора, к январю 2026 года у

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

нее было более 1,4 млн пользователей и сведения более чем о тысяче федеральных и региональных мер [8]. Количество регистраций характеризует охват, но не выгоду предпринимателя. Более содержательные показатели: доля завершенных заявок, срок получения помощи, изменение расходов на оформление документов.

Сопоставление проблем и решений позволяет сформулировать показатели, по которым можно оценивать практический результат поддержки (табл. 1).

Таблица 1

Ограничения роста малого бизнеса и показатели их преодоления

Ограничение	Предлагаемый подход	Критерий результата
Стоимость кредита	Согласование платежей с денежным потоком; гарантии	Достаточность средств для обслуживания долга
Кадровые затраты	Обучение смежным функциям; стандартизация	Выработка на работника, качество заказов
Зависимость от площадок	Развитие нескольких каналов продаж	Прибыль после комиссий и логистики
Расходы на администрирование	Автоматизация учета и заявок	Время на учет и получение поддержки

Эффективность программ следует проверять через два-три года, сравнивая получателей поддержки с аналогичными по отрасли, региону и размеру компаниями. В анализ необходимо включать закрывшиеся предприятия, иначе выводы будут завышены. Число участников программы не показывает ее экономический результат.

Перспективы малого бизнеса зависят от устойчивости действующих фирм. Кредит помогает при платежеспособном спросе, обучение персонала должно повышать производительность, цифровые сервисы сокращать реальные издержки. Поддержку регистрации нового дела и расширения микропредприятия следует оценивать по разным показателям.

Список литературы

1. Автоматизированная упрощенная система налогообложения. – URL: https://ausn.nalog.gov.ru/?ysclid=mwb0rlsi99913209404 (дата обращения: 10.11.2026). – Текст : электронный.

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

2. В ФНС заявили о росте числа МСП за десять лет // Корпорация МСП. 21.07.2026. – URL: https://corpmsp.ru/about/press/news/novosti-msp/v-fns-zayavili-o-roste-chisla-msp-za-desyat-let/ (дата обращения: 10.11.2026). – Текст : электронный.

3. «Зонтичные» поручительства Корпорации МСП помогли бизнесу привлечь более 108 млрд рублей в I полугодии 2026 года // Корпорация МСП. 10.08.2026. – URL: https://www.corpmsp.ru/about/press/news/novosti-korporatsii/zontichnye-poruchitelstva-korporatsii-msp-pomogli-biznesu-privlech-bolee-108-mlrd-rubley-v-i-polugod/ (дата обращения: 10.11.2026). – Текст : электронный.

4. Малый бизнес – лидер по динамике зарплат в 2026 году: +14% с начала 2026 года // Корпорация МСП. 03.09.2026. – URL: https://www.corpmsp.ru/about/press/news/novosti-msp/malyy-biznes-lider-po-dinamike-zarplat-v-2026-godu-14-s-nachala-2026-goda/ (дата обращения: 10.11.2026). – Текст : электронный.

5. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон : от 24.07.2007 №209-ФЗ // ФНС России. – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/regbusiness/6072680/ (дата обращения: 10.11.2026). – Текст : электронный.

6. Средневзвешенные процентные ставки по кредитам субъектам МСП в рублях. – URL: https://cbonds.ru/indexes/226015/ (дата обращения: 10.11.2026). – Текст : электронный.

7. ФНС России обновила реестр МСП // ФНС России. 10.07.2026. – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/news/activities_fts/16636546/ (дата обращения: 10.11.2026). – Текст : электронный.

8. Цифровая платформа МСП.РФ расширяет доступ бизнеса к мерам поддержки через мобильное приложение // Корпорация МСП. 13.01.2026. – URL: https://corpmsp.ru/about/press/news/novosti-korporatsii/tsifrovaya-platforma-msp-rf-rasshiryaet-dostup-biznesa-k-meram-podderzhki-cherez-mobilnoe-prilozheni/ (дата обращения: 10.11.2026). – Текст : электронный.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)