

ДРТ

ДЕЛОВЫЕ РЕШЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ
BUSINESS SOLUTIONS AND TECHNOLOGIES

РОСКОНГРЕСС
Пространство доверия



Media
Instinct
Group



АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

Стратегический анализ рынка МСП и структурных проблем

Май - июль 2026 год

Доверие
и партнерство с **1990** года

Содержание

Вступительное слово	3
Основные выводы	4
Методология исследования	5
Стратегический анализ рынка МСП и структурных проблем	6
Обзор текущего состояния МСП	7
Стратегические вызовы МСП	10
Макроэкономическое давление	10
Регуляторное давление	11
Финансовое давление	12
Операционное давление	15
Выводы	17
Контакты	18



Вступительное слово

С 2022 года сегмент малого и среднего предпринимательства (МСП) претерпел значительные изменения, вызванные макроэкономическими циклами, технологическими трансформациями и глобальными кризисами. Эти изменения сформировали новые бизнес-модели и заставили компании адаптироваться к работе в условиях геополитической нестабильности, стагнации спроса и консолидации конкуренции.

В нашем исследовании мы сделали обзор положения сегмента МСП в России и систематизировали ключевые стратегические вызовы, стоящие перед сектором сегодня. Результаты нашего анализа показывают, что сочетание налоговых изменений, роста регуляторной нагрузки, снижения потребительского спроса и фактической недоступности рыночного финансирования существенно ограничивает возможности для долгосрочного планирования и развития данного сегмента. Без расширения системных мер поддержки ухудшение положения сектора также создает риск масштабных негативных социальных последствий ввиду значимой доли занятого в МСП трудоспособного населения.

Данное исследование является частью более комплексного материала, подготовленного совместно с фондом Росконгресс, Media Instinct Group и Агентством стратегических инициатив ко Дню международной кооперации МСП на Петербургском международном экономическом форуме 2026 года. Совместное исследование охватывало более широкую тему государственных мер поддержки и включало анализ международных практик поддержки предпринимательства, структурный анализ действующих мер поддержки, а также анализ их эффективности и сложностей, связанных с получением.

С совместным материалом, подготовленным к ПМЭФ 2026 года, можно ознакомиться на [странице Фонда Росконгресс](#) и [странице Агентства Стратегических Инициатив](#).

Основные выводы



Состояние сектора

На конец 2025 года число субъектов МСП достигло 6,8 млн (среднегодовой рост 3% за пять лет), однако доля сектора в ВВП стабильно остается на уровне 20–22% — существенно ниже, чем в ЕС (около 50%) и Китае (60%).



Ограниченность мер поддержки

Национальная программа поддержки МСП на 2025–2030 годы сокращена на 20% относительно предыдущего периода; действующие меры имеют низкие лимиты и охватывают незначительную долю предпринимателей.



Высокая социальная значимость

Занятость в МСП выросла на 36% с 2019 года — до 29,3 млн человек, что довело долю сектора в общей структуре занятости до 39%. Это делает состояние МСП фактором с прямыми социальными последствиями.



Признаки ухудшения динамики

В I квартале 2026 года зафиксировано снижение выручки МСП и падение налоговых поступлений от специальных налоговых режимов на 22% — на фоне сдержанного потребительского спроса и роста склонности населения к сбережению.



Комплексное давление на бизнес

Сектор одновременно испытывает четыре типа давления:

- макроэкономическое (снижение спроса),
- регуляторное (снижение лимитов для УСН и патента с 60 до 20 млн руб.),
- финансовое (ограниченный доступ к кредитам);
- операционное (рост издержек на маркетплейсах и продвижение).



Фактическая недоступность финансирования

При средневзвешенных ставках 18–22% реальные условия для бизнеса достигают 25–40%. Объем кредитования МСП в 2025 году сократился на 15%, при этом доля льготных программ в общей выдаче — менее 1%.



Кассовые разрывы из-за контрагентов

Просроченная задолженность компаний в экономике выросла на 21% за год. МСП, находясь в конце цепочки контрагентов, сталкиваются с задержками оплат до 6–9 месяцев без рычагов влияния на партнеров.



Риск для рынка труда

Учитывая, что в МСП занято около 40% трудоспособного населения, сохранение давления на сектор создает риск масштабного высвобождения кадров при закрытии или сокращении издержек бизнесом.

Методология исследования

В рамках настоящего исследование под субъектами МСП понимаются юридические лица и индивидуальные предприниматели, которые соответствуют установленным критериям по численности сотрудников и годовому доходу, а также самозанятые, включенные в реестр МСП.

Внутри категории МСП есть отдельные сегменты:

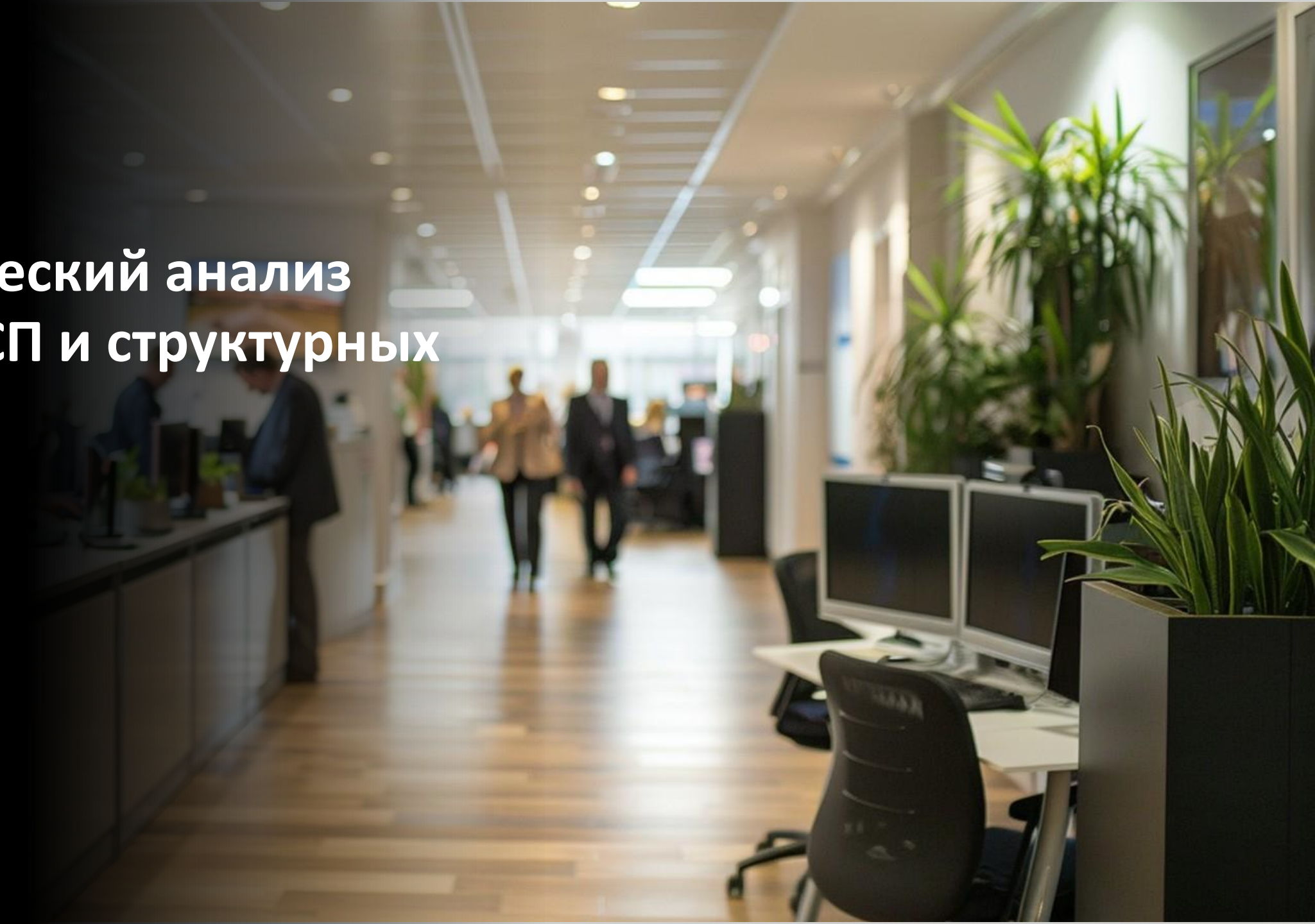
- микропредприятия — это до 15 сотрудников и доход до 120 млн руб.;
- малые предприятия — от 16 до 100 человек и доход до 800 млн руб.;
- средние предприятия — от 101 до 250 и доход до 2 млрд руб.

Методология проведения настоящего исследования включала:

- кабинетный анализ данных источников государственной статистики Росстат и ЕМИСС, ЦБ РФ, Минэкономразвития России, материалов профильных организаций, анализирующих МСП, и пресс-релизов;
- проведение интервью с предпринимателями в сегменте среднего, малого бизнеса и микро-бизнеса, инвесторами, представителями финансовых институтов и отраслевыми экспертами.



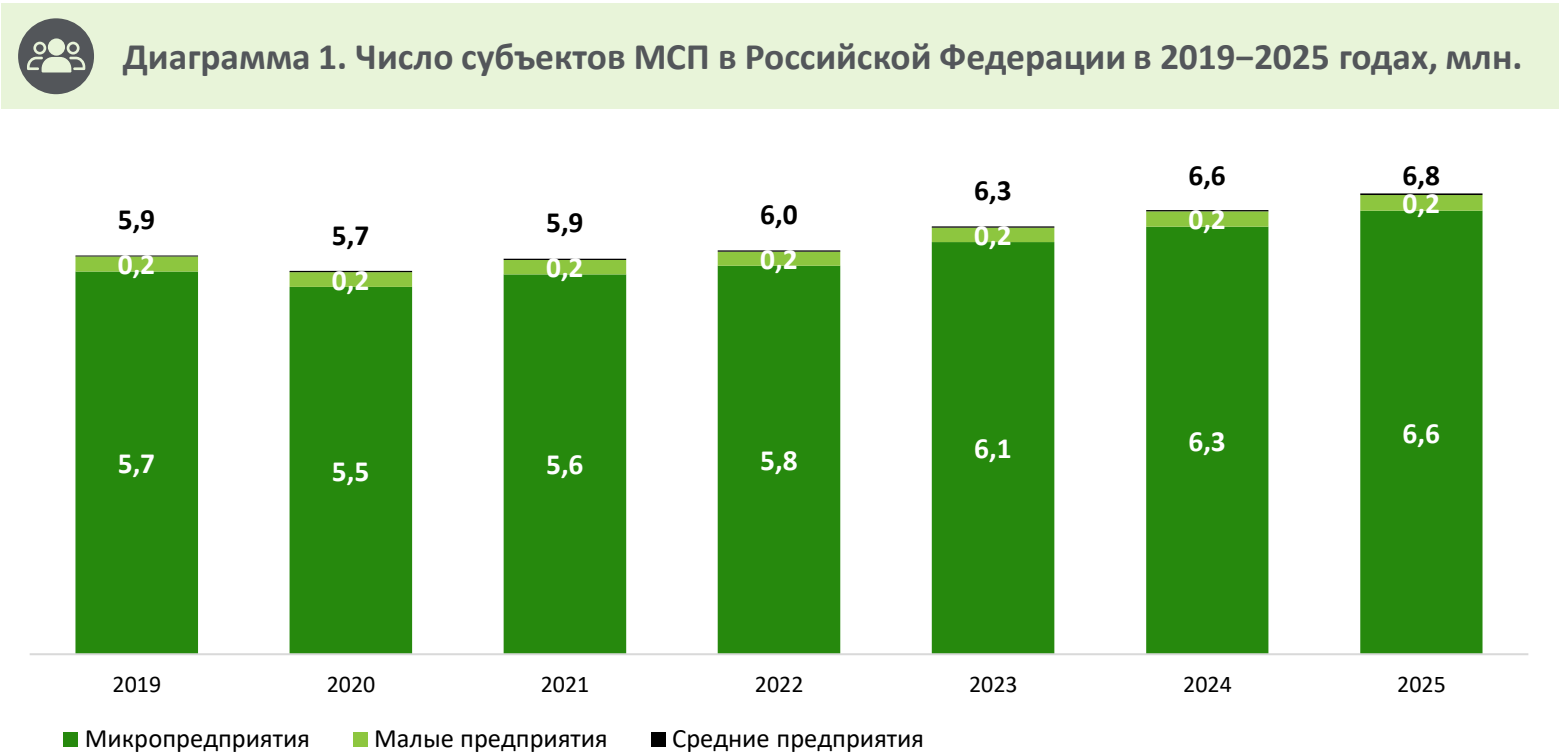
Стратегический анализ рынка МСП и структурных проблем



Стратегический анализ рынка МСП и структурных проблем

Обзор текущего состояния МСП

Общее число субъектов МСП на конец 2025 года составило 6,8 млн — за прошедшие пять лет количество увеличивалось со среднегодовым темпом в 3%. Наиболее значимый вклад в данный рост внес крупнейший сегмент МСП — микропредприятия (96% от общего числа субъектов МСП в 2025 году) — их число за тот же период увеличилось на 17% — с 5,6 млн до 6,6 млн. Данный сегмент является наиболее чувствительным к рыночным и институциональным изменениям. Так, в 2020 году наиболее строгих ковидных ограничений он уменьшился на 4%, а последующий рост, по мнению некоторых опрошенных нами экспертов, может частично объясняться практикой дроблением бизнеса, а не увеличением привлекательности данного сегмента бизнеса для входа.



Источник: Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства ФНС России

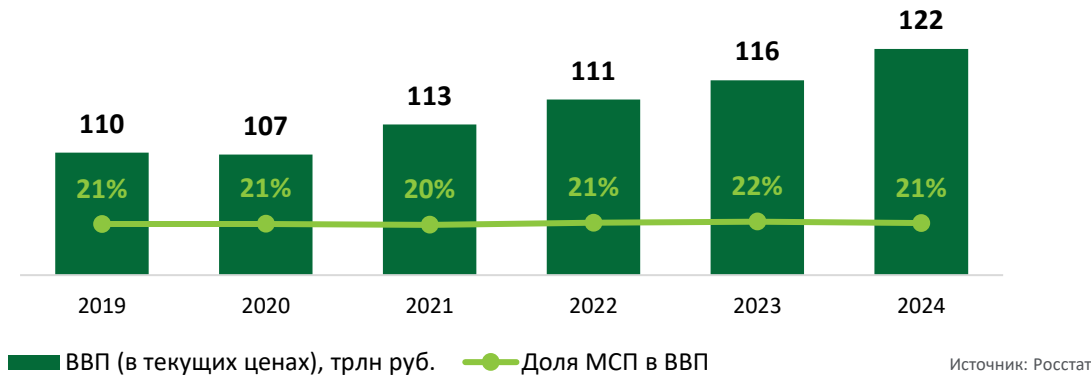
Стратегический анализ рынка МСП и структурных проблем

Обзор текущего состояния МСП

На протяжении 2019–2024 годов вклад МСП в ВВП России колебался в диапазоне 20–22%, не демонстрируя устойчивого роста доли. В целом, доля сектора в экономике остается низкой по сравнению с другими развитыми и развивающимися экономиками — Европейским союзом (около 50%) и Китаем (60%).



Диаграмма 2. Доля МСП в ВВП Российской Федерации в 2019–2024 годах, %.



Напротив, занятость в секторе МСП демонстрировала устойчивую положительную динамику с 2019 года и увеличилась на 36% — до 29,3 млн человек к 2024 году. Часть роста обусловлена активным участием самозанятых в официальном секторе экономики с 2022 года (Диаграмма 4).

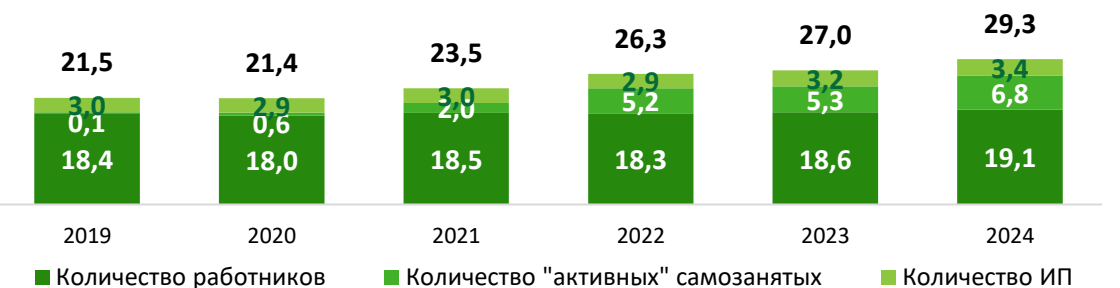
В общей структуре занятости вклад МСП увеличился с 30% в 2019 году до 39% из 76 млн трудоспособного населения РФ в возрасте от 15 лет и старше в 2024 году. Подобная доля МСП в обеспечении рабочих мест определяет его высокую социальную значимость в экономике РФ.



Диаграмма 3. Доля МСП в структуре занятости от всех лиц старше 15 лет в Российской Федерации в 2019–2024 годах, %.



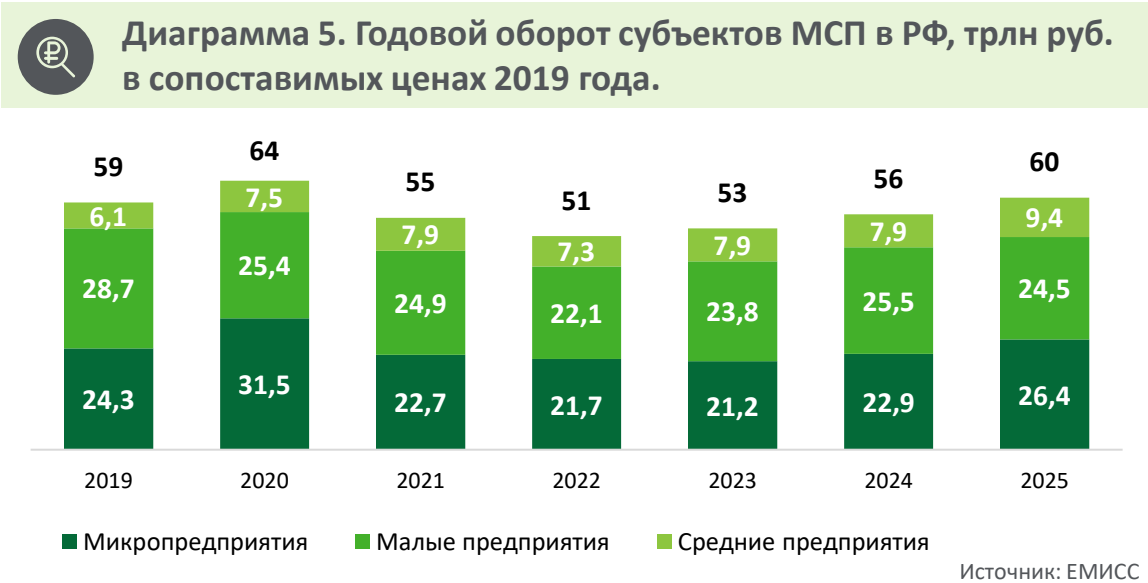
Диаграмма 4. Структура занятых в сфере МСП, млн человек.



Стратегический анализ рынка МСП и структурных проблем

Обзор текущего состояния МСП

Последние четыре года обороты субъектов МСП в сопоставимых ценах 2019 года росли со среднегодовым темпом 1,7% при значительном вкладе малых и микропредприятий, которые обеспечивали около 85% от совокупного оборота. Однако, по свидетельствам опрошенных отраслевых экспертов и пресс-релизам (аналитика «Опоры России» и «Точка Банка»), в I квартале 2026 года в сегменте наблюдается падение выручки. Также по данным Минфина России налоговые поступления в бюджет от специальных налоговых режимов за тот же период сократились на 22% по сравнению с I кварталом 2025 года.



Отраслевая структура на протяжении 2019–2024 годов была относительно стабильна с доминированием сектора услуг и торговли (около 40% и 35% соответственно), за исключением сокращения доли производства после 2020 года.



Стратегический анализ рынка МСП и структурных проблем

Стратегические вызовы МСП

Набор наблюдаемых тенденций указывает на формирование системного давления на сектор МСП. Одновременное воздействие макроэкономических, финансовых, регуляторных и операционных факторов формирует условия, при которых адаптационные возможности бизнеса постепенно сокращаются. В результате усиливаются риски снижения инвестиционной активности, ухудшения финансовой устойчивости компаний и замедления дальнейшего роста экономического вклада сектора.

Мы выделили несколько групп давления, оказываемых на сектор МСП:

- **Макроэкономическое давление** — факторы внешней экономической среды, определяющие состояние рынков, динамику спроса и деловой активности.
- **Регуляторное давление** — факторы нормативного регулирования, определяющие требования и издержки ведения бизнеса.
- **Финансовое давление** — факторы, определяющие доступность и стоимость финансовых ресурсов.
- **Операционное давление** — факторы, определяющие эффективность бизнес-процессов и операционной деятельности.

Макроэкономическое давление

Сдержанный потребительский спрос

Одним из ключевых факторов, ограничивающих развитие сектора МСП, выступает замедление внутреннего потребительского спроса. На фоне высокой ключевой ставки и сохраняющейся инфляции доля сбережений в денежных доходах населения РФ выросла с 4,3% в 2021 году до 14,1% в 2025 году, тогда как совокупный рост реальных располагаемых доходов за тот же период составил 3,98%, что не компенсирует данное перераспределение средств в сбережения и, как следствие, ведет к снижению доли доходов, направляемой на покупку товаров и услуг. Рост склонности к сбережению подкрепляется повышенной доходностью банковских депозитов и вкладов.

Для субъектов МСП данный фактор является особенно значимым ввиду ограниченной диверсификации клиентской базы и более высокой зависимости от текущей потребительской активности по сравнению с крупными компаниями. Снижение спроса оказывает непосредственное давление на выручку бизнеса, одновременно усиливая чувствительность компаний к институциональным ограничениям и росту операционных расходов.

В результате даже умеренное ухудшение макроэкономических условий способно оказывать непропорционально сильное влияние на финансовую устойчивость МСП.

Стратегический анализ рынка МСП и структурных проблем

Стратегические вызовы МСП

Ограниченный потенциал развития внешних рынков

В условиях ослабления внутреннего спроса поиск новых рынков сбыта становится одним из ключевых механизмов поддержания роста. Однако потенциал выхода субъектов МСП на внешние рынки остается ограниченным.

В отличие от крупных компаний, которые в последние годы в значительной степени смогли переориентировать экспортные потоки на рынки дружественных стран, возможности МСП существенно более ограничены. Ключевыми факторами выступают ограниченные масштабы бизнеса, недостаточная ценовая конкурентоспособность и отсутствие достаточных ресурсов для построения устойчивых экспортных каналов.

В результате зависимость МСП от внутренней экономической конъюнктуры сохраняется высокой, что повышает чувствительность сектора к циклическим колебаниям.

Регуляторное давление

Снижение лимита доходов для применения специальных налоговых режимов

Одним из наиболее значимых изменений для сектора МСП в 2026 году стала корректировка параметров специальных налоговых режимов. В частности, лимит выручки для применения патентной системы налогообложения был снижен с 60 до 20 млн руб., аналогичные изменения затронули применение УСН без учета НДС.

Помимо роста налоговой нагрузки и снижения рентабельности для части организаций, по оценкам представителей малого бизнеса, данная налоговая реформа стирает грань между малым и средним бизнесом: снижение лимитов уравнивает их в налоговых условиях и объеме административной нагрузки.

Последствия изменений выходят за рамки непосредственного роста налоговых платежей. Возникают дополнительные административные издержки, связанные с необходимостью модернизации бухгалтерских систем, внедрения электронного документооборота и обучения сотрудников. Таким образом, новая нагрузка накладывается на бизнес-модели, которые изначально не предполагали управление процессами администрирования НДС и повышенными требованиями налогового учета.

После масштабной негативной реакции на данные нововведения, ранее упомянутого падения объема налоговых поступлений в бюджет от специальных налоговых режимов налоговые органы ввели ряд временных послаблений — от освобождения от уплаты НДС до конца 2026 года для некоторых отраслей (например, для предприятий общественного питания) или при выполнении некоторых условий до более точечных мер поддержки, таких как возможности вычета по НДС при переходе с патентной системы налогообложения. Однако текущие меры имеют ограниченный масштаб и не формируют устойчивого механизма компенсации возникающих издержек.

Стратегический анализ рынка МСП и структурных проблем

Стратегические вызовы МСП

Рост затрат на соблюдение регуляторных требований

Дополнительное давление на сектор оказывает увеличение затрат на выполнение обязательных регуляторных требований. Например, с 2019 года для табачной продукции, лекарств, одежды и обуви, а также для молочной продукции поэтапно вводилась обязательная маркировка в системе «Честный знак», которая требовала инвестиций в приобретение соответствующего оборудования, программного обеспечения, а также обучение существующего персонала или расширение штата. Параллельно росли затраты на сертификацию и декларирование соответствия по техническим регламентам ЕАЭС, на обновление онлайн-касс под новые форматы фискальных документов, на подготовку отчетности по расширенной ответственности производителя и экологическому сбору, на выполнение ужесточившихся требований локализации персональных данных и др. В результате издержки на соблюдение требований перестают носить единичный характер и трансформируются в постоянный элемент операционной модели бизнеса.

Одновременно с ростом ответственности представители МСП наблюдают совершенствование системы контроля за их деятельностью. Это происходит на фоне попыток части организаций избежать налогообложения и уплаты страховых взносов, в частности, путем перевода сотрудников на самозанятых и ИП, использующих УСН, дроблением бизнеса для сохранения статуса МСП. Кроме того, некоторые представители МСП отмечают ужесточение и увеличение штрафов и санкций за несоблюдение требований.

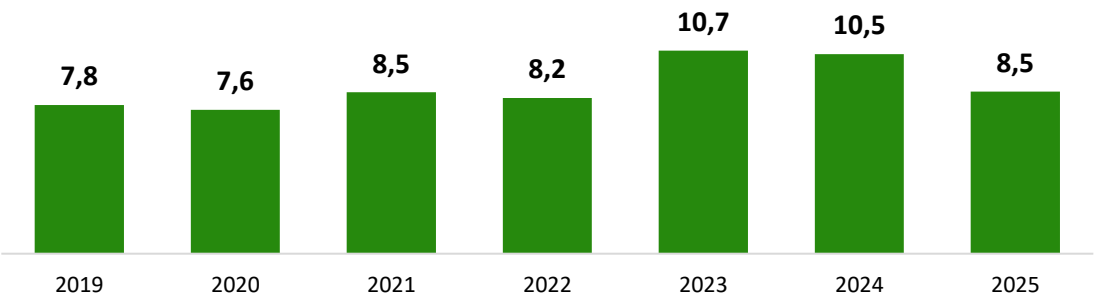
Финансовое давление

Ограниченный доступ к финансированию

В результате совокупного воздействия ранее указанных факторов макроэкономического давления, связанных с ограничением объем поступающих средств, для организаций МСП возрастает значимость внешнего финансирования как источника поддержания текущей деятельности и инвестиционного развития при условии его фактической доступности. Однако в настоящий момент доступ МСП к финансированию ограничен как со стороны банков и финансовых институтов — по общему объему выдачи и готовности кредитовать МСП, так и со стороны МСП — по возможности обслуживать предложенные на рынке условия по финансированию.



Диаграмма 7. Объем кредитования субъектов МСП в 2019–2025 годах (в ценах 2019 года), трлн руб.



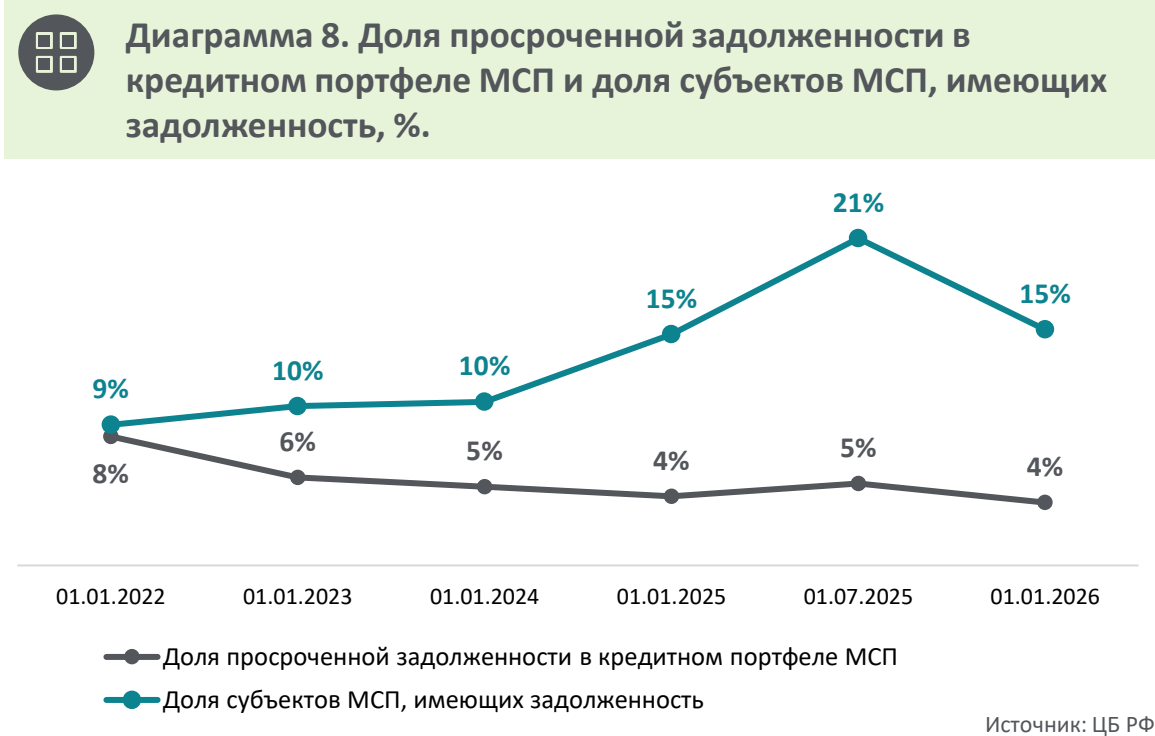
Источник: ЦБ РФ

Стратегический анализ рынка МСП и структурных проблем

Стратегические вызовы МСП

Объем кредитования МСП в сопоставимых ценах 2019 года вырос с 7,8 до 10,5 трлн руб. в 2024 году, однако в 2025 году сократился на 15% — до 8,5 трлн руб., в частности, и под влиянием ужесточения денежно-кредитной политики. При этом объем выданных кредитов по льготным программам в то же время составлял менее 1% выдачи. Так, за весь период 2019–2024 годов по льготной программе Корпорации МСП совокупно было выдано всего 1,9 трлн руб. Более того, эффективность таких программ также ограничена. Аппетит к риску по гарантиям, предоставляемым через институты развития, не растет с ростом потребностей банков, что не компенсирует текущую стоимость фондирования, а возможности масштабирования сдерживаются ограниченным капиталом профильных организаций.

Кредитование МСП для части банков становится более рискованным, так, в числе ключевых факторов называется ситуация с просроченной задолженностью субъектов МСП. Доля субъектов, задерживающих выплаты, с 2024 года увеличилась в два раза до пика середины 2025 года и это справедливо для всех сегментов МСП — микропредприятий, малого и среднего бизнеса. Относительно стабильная доля просрочек в кредитном портфеле МСП на уровне 4–5% может не отражать полной картины ввиду процессов реструктуризации займов, на которые в настоящий момент идут банки для оказания помощи своим клиентам.



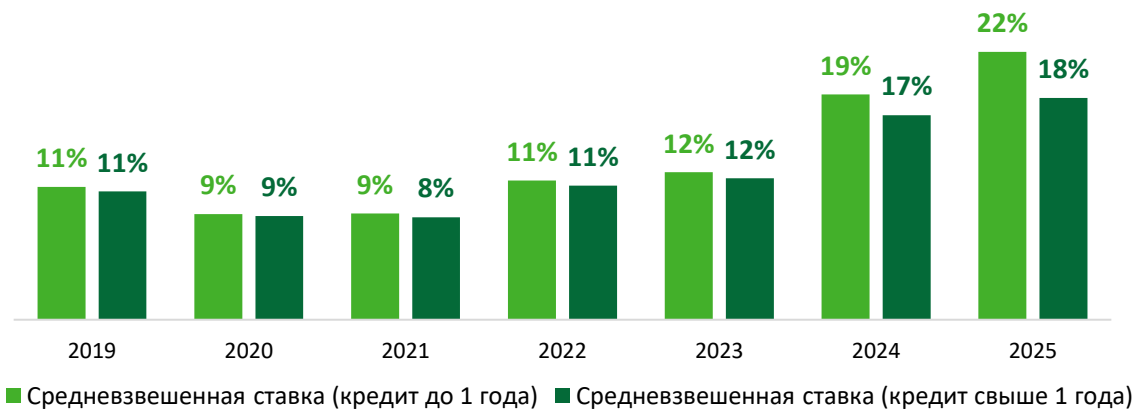
Стратегический анализ рынка МСП и структурных проблем

Стратегические вызовы МСП

Более того, по мнению экспертов, доступность финансирования со стороны банков также ограничена регуляторными требованиями в части макропруденциальных надбавок, которые делают недоступным кредитование ряда отраслей.



Диаграмма 9. Средневзвешенные ставки кредитования МСП в 2019–2025 годах, %.



Источник: ЕМИСС

В части доступности представленного на рынке заемного финансирования для МСП оно остается ограниченным на фоне высокой стоимости капитала и сдержанной кредитной политики банков. Средневзвешенные ставки резко дифференцированы: по данным ЦБ РФ по краткосрочным кредитам в 2025 году — 22%, по долгосрочным — 18% (против 11% в 2019 году).

По свидетельствам предпринимателей, на рынке они сталкиваются с процентными ставками значительно выше — под 35–40% на кредиты без залогового обеспечения и до 25–26% для кредитов под залог. Однако даже уровень 18–26% в ряде случаев оказывается непосильным для представителей бизнеса.

Условия предоставления кредита также ухудшаются вследствие уже упомянутого выхода на просроченную задолженность — банки еще больше повышают ставки, а в иных случаях полностью отказывают в кредитовании. Дополнительными барьерами также выступают добровольное страхование под цели кредита, требующее значительных единовременных затрат, а также риски, связанные с залогами, а именно с их переоценкой и возможным изъятием.

Одним из следствий возникшей ситуации, когда кредитование МСП ограничивается и/или требует выполнения строгих условий для одобрения займа, является увеличение доли МСП в кредитовании физических лиц, в том числе под залог имущества.

В результате кредитование все чаще переходит из категории инструмента развития в категорию инструмента поддержания текущей ликвидности.

Стратегический анализ рынка МСП и структурных проблем

Стратегические вызовы МСП

Ухудшение платежной дисциплины со стороны крупного бизнеса, сокращения авансирования

Одним из наиболее значимых факторов, помимо сдержанного спроса и увеличения налоговой нагрузки, эксперты также называют сокращение объема свободных денежных средств вследствие задержки платежей со стороны средних и крупных заказчиков. По данным Росстата, общий объем просроченных платежей российских компаний вырос на 21% за год и достиг 8,2 трлн руб. или около 3% от ВВП, часть из которой приходится на субъекты МСП.

Большинство МСП находятся в конце цепочки контрагентов, что лишает их возможности перенести дебиторскую задолженность далее по цепочке. Задержки оплат могут составлять в среднем от шести до девяти месяцев. Следствием становятся усиление давления на оборотный капитал и рост количества кассовых разрывов даже при сохранении или росте объемов деятельности. В настоящий момент у представителей МСП отсутствуют действенные рычаги влияния на их контрагентов по оперативной выплате задержанных средств. Часть их заказчиков сами испытывают проблемы с ликвидностью, а часть использует свою кредиторскую задолженность как бесплатное финансирование. Подобное положение клиентов МСП также приводит к сокращению практики авансирования, что вынуждает предпринимателей искать финансирование до исполнения контрактов.

Операционное давление

Снижение эффективности и неустойчивость рекламы в связи с запретами ранее популярных и массовых каналов продвижения и иными ограничениями

Представители МСП отмечают неопределенность в регулировании отдельных аспектов продвижения своих продуктов и услуг, в частности, касающихся использования VPN и отдельных рекламных площадок, при одновременном росте эффективности контролирующих органов в выявлении нарушений благодаря использованию технологий искусственного интеллекта.

Одновременно сокращение числа доступных площадок (прежде всего социальных сетей) с 1 сентября 2025 года приводит к росту конкуренции за потребительское внимание и удорожанию привлечения клиентов. Более того, эффективность оставшихся каналов для некоторых сегментов бизнеса недостаточна. Ограничение использования некоторых социальных сетей также ведет к дополнительным административным издержкам, связанным с адаптацией к новым правилам.

Стратегический анализ рынка МСП и структурных проблем

Стратегические вызовы МСП

Рост комиссий на маркетплейсах

Маркетплейсы, ранее рассматривавшиеся как один из ключевых драйверов роста МСП благодаря доступу к масштабному трафику и логистической инфраструктуре, постепенно становятся источником дополнительного давления на рентабельность бизнеса.

Для ряда продавцов совокупная нагрузка в виде комиссий, логистических расходов и дополнительных сервисных платежей достигла 47%. В сочетании с ростом доли собственных продаж платформ и внедрением преференций для иностранных предпринимателей это приводит к постепенному снижению доходности независимых продавцов и увеличению зависимости от условий платформ.

Увеличение транзакционных издержек на трансграничные переводы

Большая часть МСП вовлечена в поставки из-за рубежа. Так, на середину 2025 года около 73% МСП осуществляли закупки и сотрудничали с Китаем, также популярным остается импорт европейской продукции. Вследствие введенных санкций российские компании испытывают трудности с осуществлением поставок как в части проведения платежей, так и в финансировании из-за требований части партнеров по полному авансированию.

По оценке экспертов, большая часть МСП поставляет санкционную продукцию, что делает для них недоступным использование официальных

каналов проведения трансграничных платежей. Альтернативные пути проведения платежей длиннее и менее стабильны — вовлеченные банки-контрагенты периодически попадают под санкции и исключаются из цепочки — что приводит к росту транзакционных издержек.

Ограниченная эффективность цифровизации как инструмента адаптации

Несмотря на активное внедрение цифровых решений, их влияние на устойчивый рост эффективности бизнеса остается ограниченным. Цифровизация и использование искусственного интеллекта в сегменте МСП имеют более широкое распространение на уровне базовых инструментов: CRM-систем, автоматизированных ботов и решений для телефонии, особенно среди организаций из сферы услуг. Однако на текущем этапе их внедрение носит скорее прикладной, а не трансформационный характер и не становится источником прорывного роста.

Практическая эффективность цифровых решений во многом ограничена уровнем управленческих и цифровых компетенций владельцев бизнеса. Основные сложности связаны с постановкой задач, оценкой результатов внедрения и контролем подрядчиков, что снижает отдачу от используемых инструментов. Дополнительным барьером выступают совокупные затраты на привлечение профильных специалистов, которые остаются высокими для малого бизнеса.

Выводы

С 2026 года ключевым стратегическим вызовом перед МСП на фоне сдержанного спроса и общего роста цен на расходники стало изменение налоговых режимов (снижение лимитов для патента и УСН с 60 до 20 млн руб.), что фактически сблизило условия ведения деятельности для малого и среднего бизнеса. Общий рост дебиторской задолженности со стороны более крупных заказчиков создает кассовые разрывы. Рост налоговой и административной нагрузки (администрирование НДС и выполнение иных регуляторных требований, таких как маркировка товаров) дополнительно усилил давление на рентабельность организаций. Для части предпринимателей комплекс данных факторов лишает бизнес привлекательности и вынуждает закрываться.

Таблица 1. Матрица систематизации стратегических вызовов МСП.			
Высокая степень влияния на МСП	Ограниченный охват вовлеченных МСП	- Сдержанный потребительский спрос (М) - Ограниченный доступ к финансированию (Ф) - Ухудшение платежной дисциплины со стороны крупного бизнеса, сокращение авансирования (Ф)	Снижение лимита доходов для применения специальных налоговых режимов (Р)
		Ограниченный потенциал развития внешних рынков (М)	- Рост комиссий на маркетплейсах (О) - Увеличение транзакционных издержек на трансграничные переводы (О)
Умеренная степень влияния на МСП	Массовый охват вовлеченных МСП		- Снижение эффективности и неустойчивость рекламы в связи с запретами ранее популярных и массовых каналов продвижения и иными ограничениями (О) - Рост затрат на соблюдение регуляторных требований (Р)
			Ограниченная эффективность цифровизации как инструмента адаптации (О)

Условные обозначения: (М) — макроэкономические факторы, (Р) — регуляторные факторы, (Ф) — финансовые факторы, (О) — операционные факторы

Выводы

Доступ к заемным средствам для поддержания деятельности почти закрыт: при средневзвешенных ставках 18–22% фактические условия для бизнеса могут достигать 25–40%, а просрочки по выплатам ухудшают условия еще сильнее или полностью перекрывают доступ к кредитованию.

Государственные программы финансирования сокращаются, текущие — ограничены по масштабу, а механизмы предоставления гарантий не компенсируют текущую стоимость фондирования для банков.

Совокупность факторов — сдержанный спрос, снижение доходности, «недоступность» финансирования, а также изменчивость регулирования — ограничивает возможности долгосрочного планирования и развития бизнеса. Особенно это касается рекламы и цифровых каналов привлечения и продаж, где новые запреты разрывают выстраиваемые годами каналы продвижения, а неопределенность регулирования затрудняет выстраивание устойчивых маркетинговых стратегий.

Меры государственной поддержки для компенсации описанных факторов давления на МСП имеют крайне ограниченный масштаб и охват.

Национальная программа «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» на 2025–2030 годы была сокращена на 20% по сравнению с программой прошлого периода. Оставшиеся программы характеризуются относительно низкими лимитами и охватывают лишь небольшую долю предпринимателей, что снижает их системное влияние. В результате их практическая применимость, особенно для микропредприятий, остается ограниченной.

В случае сохранения давления на сектор последствия могут иметь масштабные негативные социальные последствия. В стесненных финансовых обстоятельствах предприниматели будут вынуждены закрываться или снижать издержки, что в обоих опциях приведет к высвобождению людей, так как вследствие масштаба в большинстве предприятий затраты на персонал являются преобладающими. Принимая во внимание занятость в МСП около 40% трудоспособного населения, последствия для экономики могут быть значительными.

Таким образом, перспективы МСП в 2026 году представляются непростыми. Ситуация требует разработки механизмов поддержки со стороны государства или пересмотра текущих условий, наиболее болезненно сказывающихся на состоянии малого и среднего предпринимательства, что уже начинает реализовываться в части налогообложения.

Контакты команды исследования

Стратегическое консультирование и исследования рынков

Мы предоставляем комплексные услуги, направленные на стратегическое развитие бизнеса, повышение эффективности управления и укрепление позиций на рынке

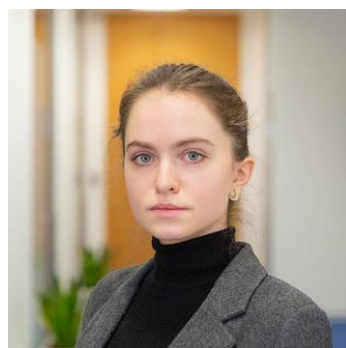


Александр Алексеев

Старший менеджер,
Группа корпоративных
рисков

aalexeev@delret.ru

+7 (495) 787 06 00
(доб. 1519)



Яна Максимова

Старший консультант,
Группа стратегического
консультирования

imaksimova@delret.ru

+7 (495) 787 06 00
(доб. 8105)



Подробнее на
странице

Налоговое консультирование

Мы предоставляем услуги в области диагностики и структурирования бизнеса с налоговой точки зрения, комплексные услуги по снижению налоговых рисков, увеличению налоговой эффективности и налогового сопровождения M&A сделок



Котикова Ирина

Директор,
Группа корпоративного
налогообложения

ikotikova@delret.ru

+7 (495) 787 06 00
(доб. 5157)



Худяков Павел

Старший менеджер,
Группа корпоративного
налогообложения

pkhudiakov@delret.ru

+7 (495) 787 06 00
(доб. 1252)



Подробнее на
странице



ДЕЛОВЫЕ РЕШЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ

BUSINESS SOLUTIONS AND TECHNOLOGIES



АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ



[Присоединяйтесь к нам
в социальных сетях](#)

delret.ru

Настоящее сообщение содержит информацию только общего характера. При этом компании, действующие под брендом «Деловые Решения и Технологии» (Группа ДРТ, delret.ru/about), не предоставляют посредством данного сообщения каких-либо консультаций или услуг профессионального характера. Прежде чем принять какое-либо решение или предпринять какие-либо действия, которые могут отразиться на вашем финансовом положении или состоянии дел, проконсультируйтесь с квалифицированным специалистом. Ни одна из компаний Группы ДРТ не несет ответственности за какие-либо убытки, понесенные любым лицом, использующим настоящее сообщение.

АО ДРТ